



**SWG**



*Roma*

**Le nuove imprese nell'area  
metropolitana di Roma  
*Indagine CNA di Roma***

febbraio 2021



Camera di Commercio  
Roma

# INDICE



**Parte prima: I dati sulle nuove imprese nate nel 2020** 4



**Parte seconda: Fare impresa in tempo di COVID-19** 11



**SWG**



*Roma*

**Parte prima  
I dati sulle nuove imprese  
nate nel 2020**



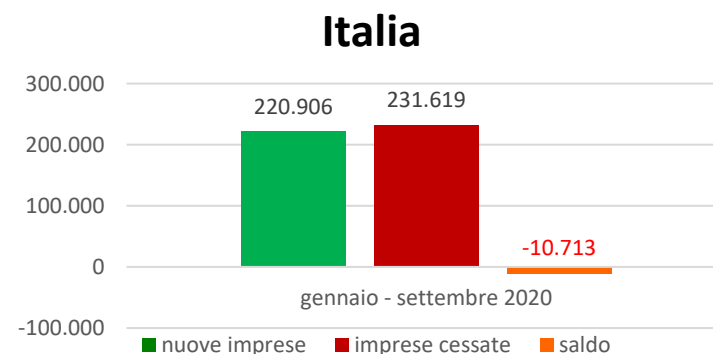
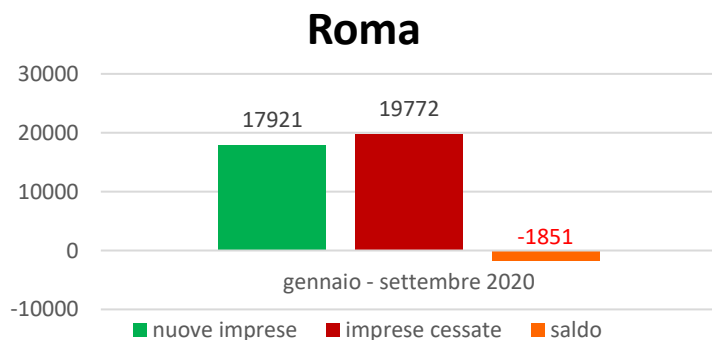
Il 2020 è stato indubbiamente caratterizzato dagli impatti che l'emergenza Covid-19 ha avuto sulla popolazione e sulle imprese a livello mondiale.

Un anno in cui le due principali ondate pandemiche, soprattutto nel nostro Paese, hanno fortemente limitato le attività imprenditoriali, sia per le imprese consolidate che per quelle nate da poco.

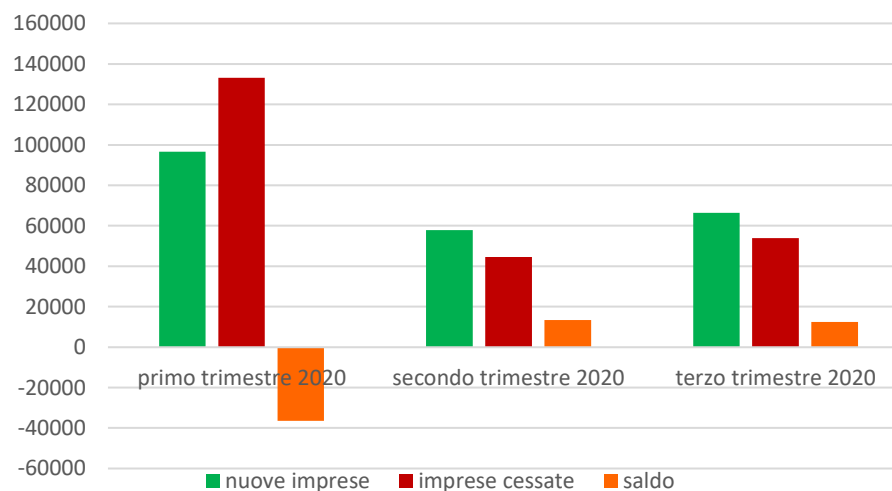
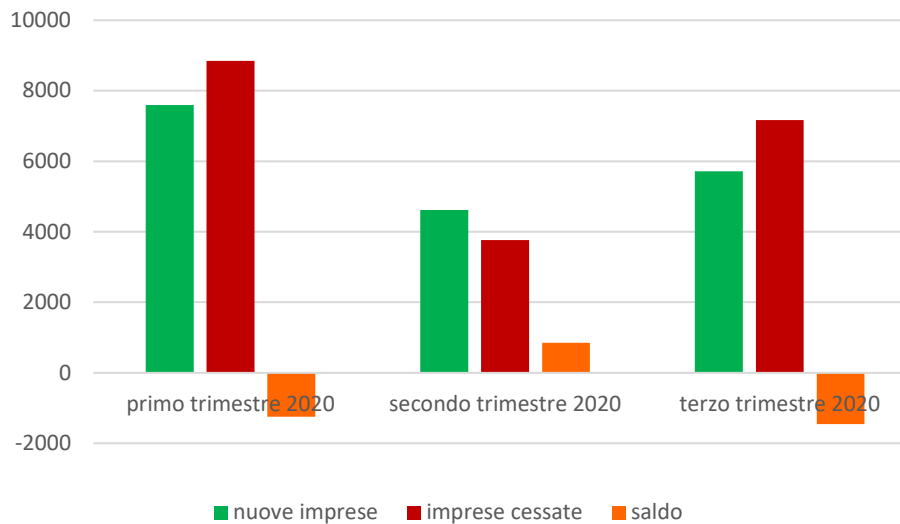
Complessivamente nei primi tre trimestri dell'anno, secondo i dati di Movimprese in Italia sono nate 220.906 imprese e ne sono cessate 231.619, con un saldo complessivo negativo di 10.713 unità registrato essenzialmente nel primo trimestre dell'anno.

**A livello di area metropolitana di Roma, le nuove imprese sono state 17.921 e quelle cessate 19.772, con un saldo negativo che si è aggravato pesantemente nel terzo trimestre dell'anno. (cfr. fig.1 e fig.2)**

**Fig.1 Natimortalità delle imprese in Italia e nell'area metropolitana di Roma nei primi tre trimestri del 2020**



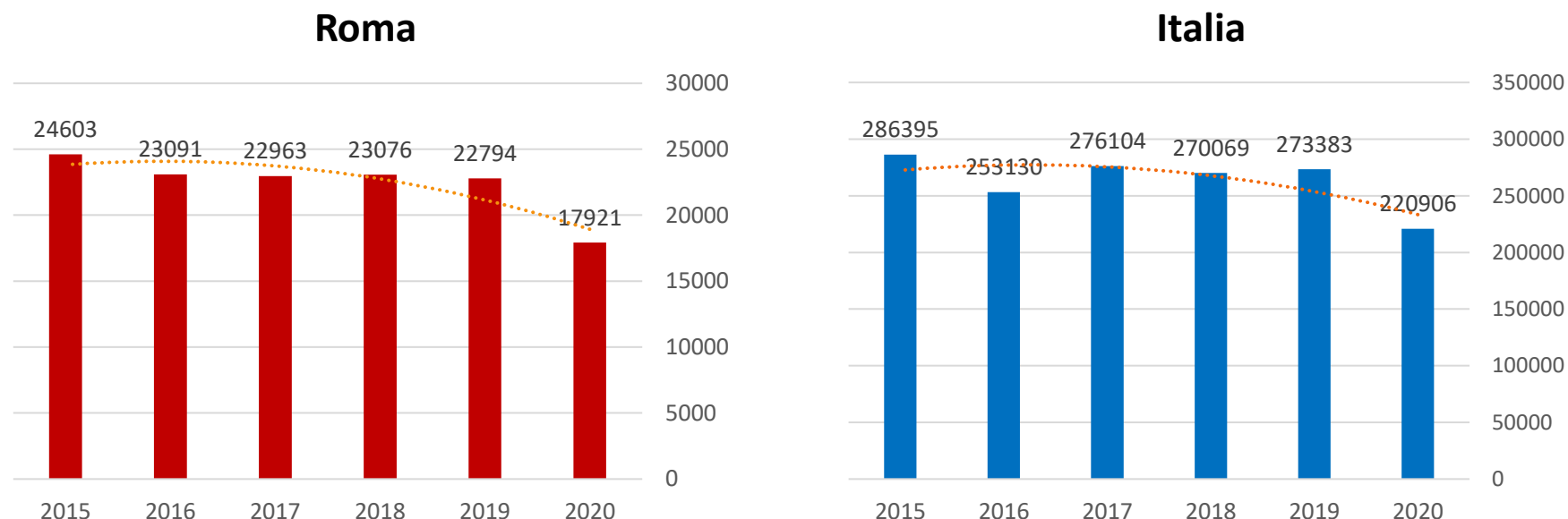
**Fig.2 Natimortalità delle imprese in Italia e nell'area metropolitana di Roma confronto tra i primi tre trimestri**



Allargando lo sguardo su un periodo un po' più lungo i dati evidenziano con maggiore forza l'anomalia del 2020. Infatti, facendo un semplice conteggio delle imprese nate nei primi tre trimestri del 2020 e ponendolo a confronto con quanto accaduto nei periodi corrispondenti degli anni precedenti, la differenza appare estremamente evidente (cfr. fig. 3).

**Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, nel 2020, a Roma si sono registrate 4.873 nuove imprese in meno (-21,3%) e a livello nazionale 52.477 (-19,2%).** Un decremento estremamente ampio che riflette chiaramente le difficoltà e i timori che i nuovi imprenditori hanno avuto in questi primi nove mesi dell'anno.

**Fig 3: Nuove imprese registrate presso la CCIAA nei primi tre trimestri dei diversi anni. Valori assoluti**



Ma quali sono stati i settori dove vi è registrato il maggior numero di nuove iscrizioni e quelli dove è diminuito maggiormente il numero di nuove imprese rispetto ai primi tre trimestri 2019? Ancora una volta i dati di Movimprese ci sono utili per leggere il fenomeno per quanto ormai, più della metà delle nuove imprese non sia classificata secondo i codici tradizionali.

La tabella 1 evidenzia come se complessivamente il numero di nuove imprese iscritte nei primi tre trimestri dell'anno si è ridotto del 21,4% rispetto al 2019, per alcuni settori il dato è decisamente superiore con una riduzione attorno al 30% per alloggio e ristorazione, agricoltura, commercio e attività immobiliari.

Si tratta, ovviamente, di un dato molto grezzo, ma a suo modo significativo in quanto evidenzia (a parte il caso dell'agricoltura che riflette dinamiche differenti) l'effetto profondo che Covid-19 ha lasciato anche in chi in quest'anno ha pensato di dare sostanza alla sua idea imprenditoriale.

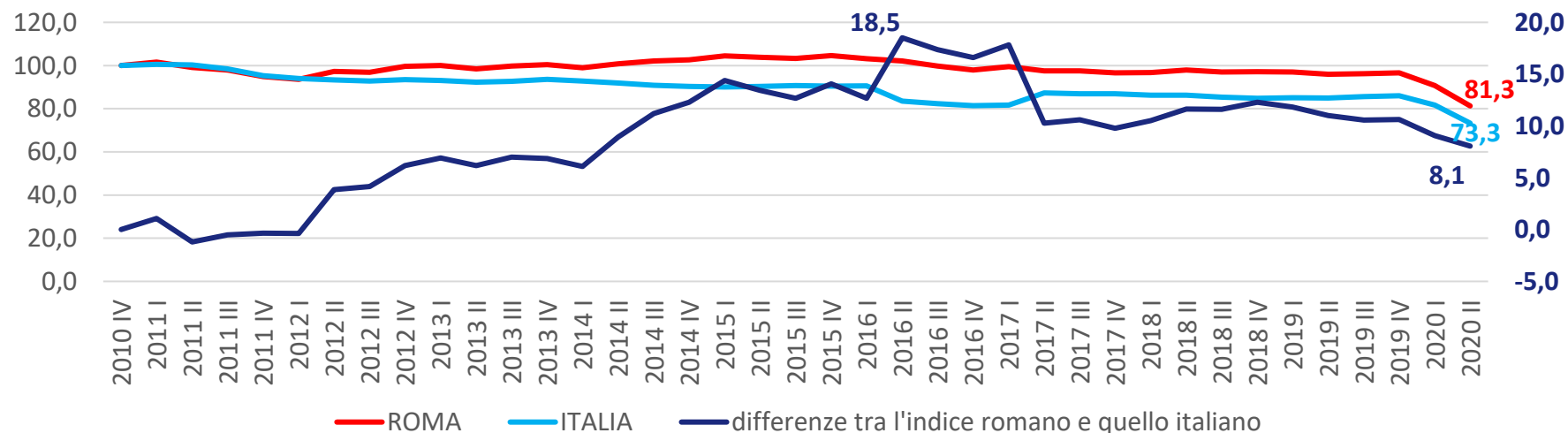
**Tab.1 Imprese iscritte nei primi tre trimestri dell'anno per settore. Confronto 2020-2019**

settore di attività	Nuove imprese iscritte nei primi 3 trimestri dell'anno		differenza in valori assoluti 2020-2019	differenza in termini percentuali (2020/2019)
	2020	2019		
I alloggio e ristorazione	408	649	-241	-37,1
A agricoltura	237	359	-122	-34,0
G commercio	1.918	2.713	-795	-29,3
L attività immobiliari	216	304	-88	-28,9
C manifatture	248	326	-78	-23,9
H trasporti e logistica	225	283	-58	-20,5
M N altri servizi alle aziende	1.311	1.586	-275	-17,3
P istruzione	64	77	-13	-16,9
J attività editoriali e informatiche	417	496	-79	-15,9
F edillizia	2.032	2.271	-239	-10,5
K attività finanziarie	283	309	-26	-8,4
Q servizi sanitarie e socioresidenziali	33	32	1	3,1
R attività culturali e ricreative	152	152	0	0,0
B-D-E-O-S-T-U altri settori	526	642	-116	-18,1
imprese classificate	9.851	12.595	-2.744	-21,8
<b>totale imprese</b>	<b>17.921</b>	<b>22.794</b>	<b>-4.873</b>	<b>-21,4</b>

Volendo allargare la prospettiva di analisi ad un periodo ancora più lungo e utilizzando un sistema di calcolo che permette un confronto più immediato tra i dati, annullando gli effetti di stagionalità, osserviamo un dato particolarmente interessante.

Usando come riferimento la media delle imprese nuove nate nel 2010 possiamo osservare come il dato romano e quello nazionale siano rimasti sostanzialmente appaiati per tutto il 2011, ma, a partire dalla seconda metà del 2012 i due indici si allontanano evidenziando un maggiore fermento imprenditoriale del territorio romano, a fronte di una minore intensità del tasso di nascita di nuove imprese registrato nel resto del Paese. Le differenze più significative si registrano nel 2016, quanto i due indicatori arrivano a divergere di quasi venti punti

**Fig. 4 Indice di natalità imprenditoriale al netto degli effetti stagionali  
(media mobile su 4 trimestri, base IV trimestre 2010 = 100)**

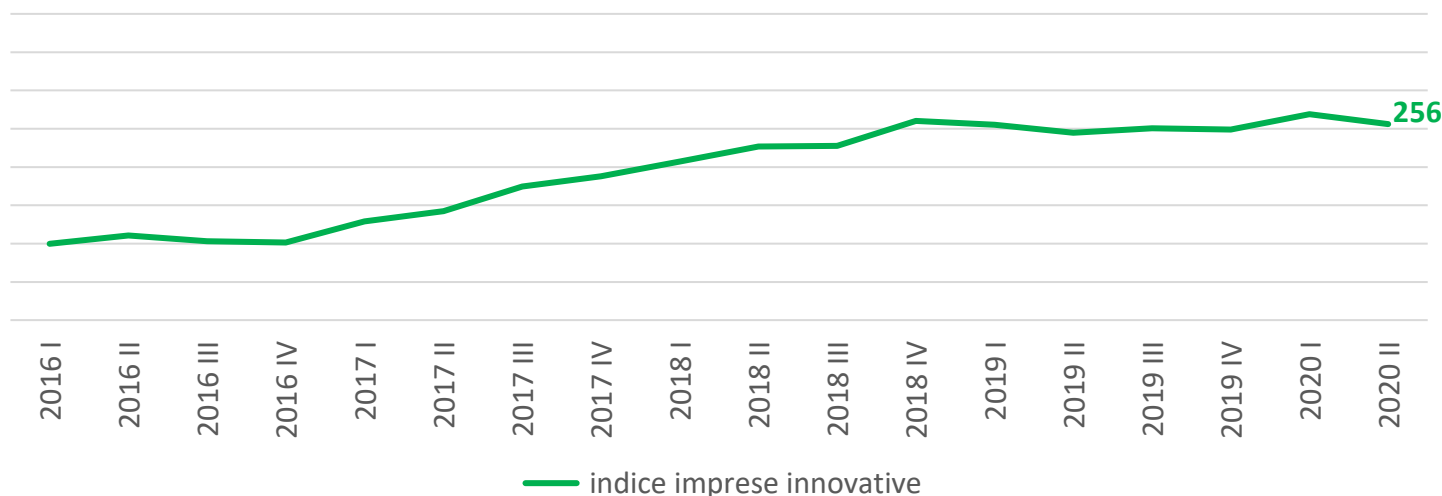




Se nell'ultimo decennio il numero di imprese nate ogni anno sul territorio romano è rimasto abbastanza stabile, il dinamismo delle imprese a carattere maggiormente innovativo è stato completamente diverso. Utilizzando i dati ufficiali disponibili relativi alle imprese iscritte al registro delle imprese innovative si può osservare come tra l'inizio del 2016 e la fine del 2018 il numero di imprese romane iscritte al registro sia più che raddoppiato e anche nei primi due trimestri del 2020, quando l'indice complessivo di natalità delle imprese si è ridotto significativamente, l'indice riferito alle sole imprese innovative è rimasto stabile oltre i 250 punti.

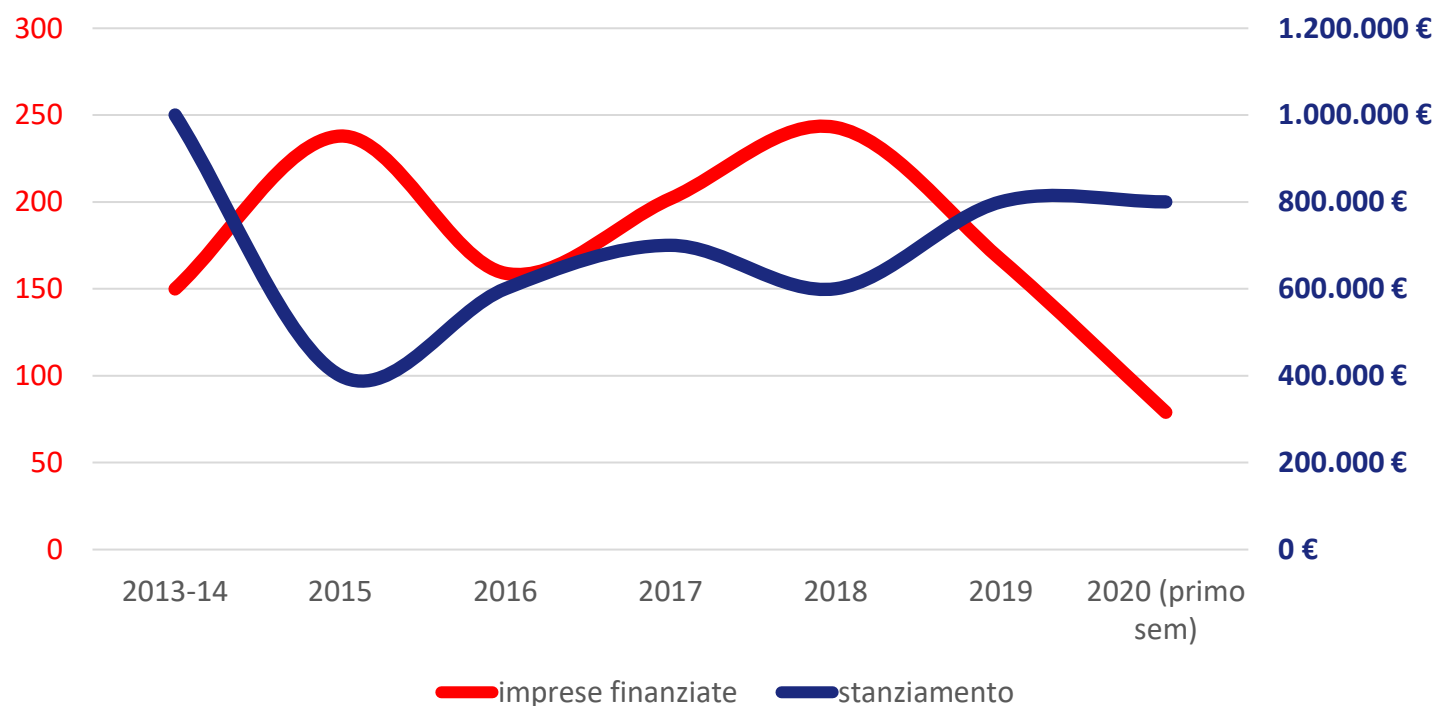
Si tratta di un dato importante poiché ci parla di una realtà particolarmente dinamica del mondo imprenditoriale e in grado di produrre un elevato valore aggiunto.

**Fig. 5 indice di natalità delle imprese iscritte al registro delle imprese e delle PMI innovative  
(media mobile su 4 trimestri, base I trimestre 2016 = 100)**



In questi anni numerose sono le risorse messe a disposizione da parte di diverse amministrazioni ed agenzie per la nascita di nuove imprese. La fig. 6 evidenzia l'andamento dei fondi stanziati dalla CCIAA di Roma ed il numero delle imprese beneficiarie. Dal 2016 il fondo è stabilizzato tra i 600 e gli 800 mila euro annui, mentre le imprese che hanno potuto ottenere il finanziamento hanno un andamento decisamente più oscillatorio, anche prima della pandemia.

**Fig. 6 confronto tra gli stanziamenti disponibili attraverso il bando startup della CCIAA di Roma ed il numero di imprese finanziate per anno di finanziamento.**





**SWG**



*Roma*

Parte seconda  
Fare impresa  
in tempo di COVID-19



Per quanto la pandemia abbia evidentemente rappresentato un fattore dirompente rispetto all'idea di fare impresa nel 2020, **abbiamo voluto approfondire, attraverso una serie di interviste in profondità di tipo qualitativo, l'esperienza di chi ha accettato la sfida di aprire una nuova impresa in questi ultimi anni e di come, i nuovi imprenditori hanno affrontato l'esperienza Covid-19.**

Una serie di storie a loro modo emblematiche di quanto successo quest'anno, che ci raccontano le speranze e le ansie dei nuovi imprenditori romani. A tutela della privacy degli intervistati i nomi sono di fantasia e le storie sintetizzano spesso in un unico racconto più esperienze simili.

Il filo comune di tutte queste storie è stato l'impatto di Covid-19 su progetti ancora fragili, che non erano ancora sufficientemente forti per sopravvivere ad una crisi economica di questa portata. Molti gli spunti utili per comprendere il vissuto dei neoimprenditori romani in questa epoca difficile da comprendere e che sta mettendo sottosopra progetti ed ambizioni.

Prima di leggere le loro storie proviamo a mettere a fattor comune gli elementi trasversali più significativi:

## IL PESO DELLE STRUTTURE

Chi deve fare i conti con una struttura fisica parte nettamente svantaggiato. Il tassametro delle spese fisse continua a correre, mentre le entrate calano radicalmente. Tutto ciò che è materiale e che ha sempre rappresentato un rifugio e un punto di forza, ora diviene ingombro e costo

## LE CAPACITA' DI RIPENSARSI E RIPROGRAMMARE

In pochi mesi il mondo è cambiato profondamente. Sono cambiati i clienti e le loro esigenze. Nuovi bisogni con cui fare i conti che possono rappresentare nuove possibilità, ma che per essere affrontate hanno bisogno di velocità di pensiero e di realizzazione, della capacità di ripensare spazi, servizi e risorse

## LA NECESSITA' DI NON SENTIRSI ABBANDONATI

Molti degli imprenditori che abbiamo intervistato stanno affrontando la situazione con grinta, alcuni con disperazione. Tutti hanno bisogno di non sentirsi soli.

## REGOLE CHIARE

Nei momenti di difficoltà c'è sempre qualcuno che cerca soluzioni facili, aggirando le regole e facendo concorrenza sleale. In un momento come questo, non è sopportabile. Le regole siano chiare e valide per tutti e si colpisca forte chi non le rispetta ed approfitta di questi momenti per vendere sottocosto o per fornire materiali scadenti e non certificati



**SWG**



*Roma*

# I vissuti dei nuovi imprenditori



# Mario. Un subentro in un ristorante subito chiuso dal Covid-19

Mario, dopo aver lavorato 20 anni come cameriere in una pizzeria, alla fine del 2019 decide di subentrare alla proprietaria che aveva scelto di lasciare l'attività. Una scelta tra dubbi ed entusiasmo, la volontà di mettersi in gioco ed iniziare una vecchia avventura con un nuovo ruolo. Il 2 gennaio 2020 finalmente si può partire e dopo pochissimo arriva il Covid-19. Lockdown, persone chiuse in casa, riduzione drastica del fatturato. Saltano i piani, i programmi e progetti. Tutto diventa ancora di più una rincorsa. Lo spettro di dover chiudere senza quasi avere avuto l'opportunità di partire è costantemente davanti agli occhi. Il locale è sempre stato un posto dove stare insieme, dove sedersi non solo a mangiare, ma a chiacchierare, giocare, fare amicizia. Oggi tutto questo appare un ricordo lontano.

L'attività è da reinventare, certo c'è il delivery ma non è così semplice, soprattutto per chi ha appena iniziato e deve rivedere completamente tutto il suo progetto.

Il futuro è un'incognita. Ci sono i clienti affezionati, quelli che ti chiamano e si fanno portare le cose a casa, ma si naviga a vista. I risparmi messi da parte in tanti anni, sono già andati in fumo per pagare i costi fissi di una attività che è sostanzialmente chiusa.

La speranza è quella di poter accedere a qualche finanziamento a fondo perduto, cose semplici, senza doversi per forza affidare a professionisti che costano.

Potendo portare indietro le lancette non si sarebbe lanciato in questa attività, ma chi lo poteva prevedere? Adesso si procede a tentoni, nella speranza che l'emergenza finisca e che ci siano ancora le energie e le risorse per continuare.





## Izabel. Il Brasile nel cuore, la passione per il cibo

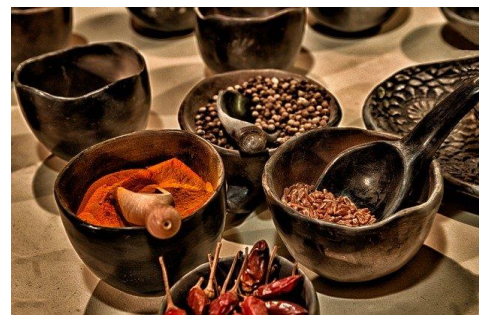
Apriamo il ristorante a dicembre 2019. Una grande festa. Finalmente la nostra passione per il Brasile si può concretizzare in una attività produttiva. Insieme ai soci partiamo alla grande, è bello, lavoriamo come dei pazzi, ma ci piace, ci piace. Tutto è come lo avevamo programmato e pensato.

Anche in questo caso, pochi mesi e poi tutto chiuso. Nessun turista. Nessuno. Tante spese, perché l'affitto deve continuare a pagarlo e le bollette non smettono di arrivare.

Eravamo in cinque. Tre se ne sono andati perché hanno capito che non ce l'avremmo fatta. Siamo rimasti in due, qui, appesi ad aspettare che i vari decreti decidano il nostro destino. La prospettiva è chiudere. Troppa incertezza, troppe spese.

Non siamo riusciti ad avere nessuna forma di aiuto. Sarebbe bastato poco. Sarebbe bastato avere l'opportunità di sospendere affitto ed utenze, ma così non è stato. Una follia. Eravamo chiusi e dovevamo continuare a pagare le spese.

Non lo rifaremmo mai, ma era il nostro sogno.



## Maria. Il nostro B&B

Apriamo nell'estate 2019. Due stanze, una cosa piccola, ma facile da gestire. Roma è grande, ci sono tanti turisti, non avremo problemi...

Invece i problemi ci sono. Ci impieghiamo un anno ad avere tutte le autorizzazioni. Facciamo da noi i lavori di sistemazione di un appartamento di nostra proprietà. Siamo bravi, lo sappiamo fare. L'idea era di mio padre, un modo per aiutarmi e darmi un lavoro dal momento che si faticava a trovare altro. Abbiamo l'appartamentino, mettiamolo a posto. Tu ci sai fare con le persone. Apriamo un B&B.

Partiamo bene, i turisti ci sono, chi viene da noi ci apprezza. Le spese alla fine sono poche e anche se i ricavi non sono tantissimi si sta in piedi. Lockdown. A Roma non c'è più nessuno.

Avevamo incontrato persone che venivano da mezzo mondo. Era bello sentire parlare lingue e accenti nuovi, conoscere persone diverse. Ora il silenzio nelle stanze e il telefono non squilla più.

Dopo il lockdown qualcosa si è mosso, ma ancora poco e se i contagi non diminuiranno e i turisti non torneranno sarà dura.

Siamo letteralmente alla finestra per capire che cosa potrà succedere.



## Cesare. Il vino di famiglia

La nostra famiglia lavora nel settore da più di sessant'anni. Abbiamo pensato che fosse il momento anche per noi figli (e nipoti e bisnipoti) di continuare con la tradizione di famiglia. Il mercato del vino è in espansione, abbiamo contatti, sappiamo come si fa il mestiere. L'idea era quella di puntare sul vino di qualità, valorizzando le nostre uve migliori in un'ottica di commercio a chilometro zero per offrirle ai ristoratori della zona.

Ovviamente i costi non sono stati pochi. L'investimento nei macchinari, il processo di imbottigliamento, la ripresa della rete commerciale. Quando eravamo pronti con le nostre bottiglie, le etichette nuove, il nostro piano di lavoro... hanno chiuso i ristoranti e sono scomparsi i turisti. Siamo rimasti con le nostre belle bottiglie in mano. Da giugno ha ricominciato a muoversi qualcosa, ma poi sono tornati a salire i contagi e hanno chiuso ancora i ristoranti che erano nostri clienti.

Essendo nati nel 2020 non avevamo diritto ai ristori, una condizione comune a tutte le nuove imprese che ci ha imprigionati in un limbo. Proprio nel momento in cui si è più esposti economicamente, dopo che si sono fatti tanti investimenti, il mercato crolla e non abbiamo nemmeno diritto ad accedere a quelle forme di contributo a cui hanno avuto accesso le imprese nate prima di noi e che magari sono molto più solide perché nel tempo sono riuscite a ripagare i debiti iniziali e, magari, a mettere da parte qualcosa.

Ora siamo qui, in attesa di decidere il nostro destino. E' dura. Se il mercato non riparte, non ce la faremo.



## Luca. Gommisti dagli anni '50

La società di famiglia è nata negli anni '50 da una intuizione dei nostri nonni. A febbraio 2019, con i miei fratelli, abbiamo deciso di aprire una attività per conto nostro, ma sempre nella tradizione di famiglia. CNA ci ha aiutato a partire, ma ora il mercato è quasi del tutto fermo.

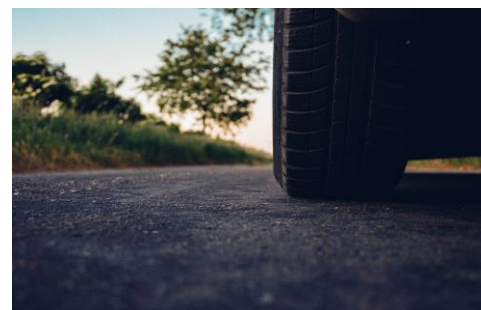
Non solo c'è poco lavoro, ma facciamo anche fatica a farci pagare il lavoro che facciamo. In più è aumentato il numero di chi lavora senza rispettare le regole, utilizzando prodotti non a norma per poter risparmiare qualcosa e vendere a prezzi più bassi.

Abbiamo anche un problema con la merce. I fornitori faticano a rifornirci, ma anche a ritirare i prodotti da smaltire. Tutto è rallentato e mette in difficoltà anche chi potrebbe lavorare bene.

Sentiamo tanto la concorrenza dell'online. Noi compriamo gomme solo da fornitori certificati, ma sul web si trovano prodotti a prezzi nettamente inferiori e la gente, alla fine, per risparmiare non guarda alla qualità o alla sicurezza. E' un grosso problema sul quale bisognerebbe intervenire, perché così non c'è controllo e girano materiali inaffidabili.

Abbiamo bisogno che siano semplificate le procedure per chi lavora bene e che si intervenga con sanzioni contro chi si comporta in maniera scorretta.

Noi forniamo anche le ambulanze e i veicoli di soccorso, ma tenere aperto e pagare agli operai anche gli straordinari per far fronte alle situazioni di emergenza è sempre più difficile.



## Gianluca. Cialde e capsule per il caffè.

Era una idea che avevo in testa da qualche anno, essendo un grande amante del caffè. Mi è sempre piaciuto il suo profumo, il suo aroma. Avevo da poco chiuso la mia attività precedente e alla fine di gennaio 2020 mi sono buttato sul mercato delle cialde. Grazie al cielo non avevo alle spalle grosse spese di struttura e ho potuto rapidamente convertire la mia attività in una attività con consegna a domicilio.

Ho dovuto cambiare modo di pensare e di organizzarmi, ma non è stato impossibile. Certo la situazione è complessa e i sostegni per le nuove imprese sono davvero pochi. In più il mondo in pochi mesi è cambiato e niente è più normale. Ogni attività va ripensata e bisogna fare i conti con una diversa organizzazione delle persone. Io lavoravo anche con gli uffici, ma con la smartworking è più difficile e allora devo ripensare ad una offerta che possa andare bene a chi lavora da casa.

Non voglio chiudere. Ce la farò.

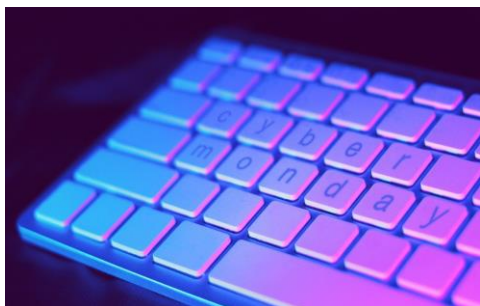


## Iris. Eravamo già online.

Quando mia madre ha dovuto trasferirsi abbiamo dovuto decidere cosa fare del negozio di famiglia. Pensare di aprire in città un nuovo negozio non era possibile e così a febbraio 2019, quando abbiamo iniziato la nostra attività eravamo già orientate per una offerta che fosse unicamente online. Nel nostro business plan, il pareggio di bilancio non sarebbe dovuto arrivare prima di tre anni, il Covid, ci ha portato a rivedere i nostri programmi ed ora pensiamo di poter andare in attivo con un anno di ritardo.

Il fatto di non avere un negozio fisico si è rivelato, di fatto, una salvezza. Non ce l'avremmo fatta altrimenti. Così, lavorando in casa le spese sono minime e anche se il lavoro è diminuito non vado sotto con le spese.

Certo prima mi commissionavano più cose anche per le feste, per le uscite, per qualche serata mondana. Adesso tutto sembra essersi fermato, ma ricominceremo.



## Andrea. Un professionista dell'ambiente.

Per quindici anni ho lavorato in questo settore per conto di imprese e organizzazioni del terzo settore. Dalla fine del 2019 ho deciso di mettermi in proprio per far fruttare al meglio le mie competenze, offrendo ai miei clienti non solo servizi di consulenza, ma anche di formazione. La gestione ambientale sta diventando sempre più importante e specifica e ho pensato che fosse il momento giusto per fare il salto. Con il Covid è saltato tutto. I miei clienti erano alberghi, ristoranti. Tutti chiusi con il lockdown e poi troppo impegnati a salvare il salvabile per poter investire in formazione sui temi ambientali.

Nella scorsa primavera ho portato a casa solo le due mensilità dei 600 euro legate ai fondi per le partite iva. Di idee ne ho tante e rimango convinto che il settore possa in futuro offrire molto, ma bisogna vedere come andrà in questi mesi... altrimenti dovrò mettere tutto da parte ed inventarmi qualcosa di diverso.



## Debora. Un talento che aspetta di potersi mostrare al pubblico.

Sono una regista. Donna e regista. Non ho alle spalle grandi case di produzione e a volte mi chiedo come ho fatto ad arrivare fino a qui... è davvero difficile per una donna. Le piccole case di produzione come la mia, hanno bisogno come il pane di eventi, festival, posti in cui incontrare persone e farsi conoscere. E' un mondo molto difficile il nostro e tutto è stato messo in congelatore. Nessun evento dal vivo, tutto online.

Ho preparato per anni la creazione della nostra casa di produzione. Investimenti, fatica, lavoro. Se sei donna, poi e non hai santi in paradiso, farsi notare è difficilissimo. Non basta il talento. Quello ti fa ricevere qualche complimento, ma poi il problema è avere i finanziatori per girare e portare avanti i progetti.

Noi di talento ne abbiamo, e anche di entusiasmo. Abbiamo prodotto un documentario davvero bello, abbiamo avuto dei riconoscimenti all'estero, ma poi qualche mese fa, il settore ha letteralmente chiuso i battenti. Stop ai festival, stop alle proiezioni, stop ai contatti. Inoltre per noi sono esplosi i costi di tipo assicurativo. E' quasi impossibile girare. Sappiamo di valere, ma ci sentiamo chiusi in una bolla che sembra tanto una gabbia da cui è difficile uscire





## Sergio. Una mazzata dopo l'altra.

Sono alla mia seconda esperienza imprenditoriale. La prima era andata male per una truffa di alcuni dipendenti. Ho dovuto chiudere tutto e ricominciare da zero.

Nuova struttura, nuova organizzazione, nuovi dipendenti. Ora siamo fermi. Ho dovuto mettere tutti in cassa integrazione perché non avevamo lavoro. In estate, anche grazie ai fondi che abbiamo ricevuto eravamo riusciti a ripartire, ma adesso è stato chiuso tutto un'altra volta ed è come se anche quei fondi fossero stati inutili.

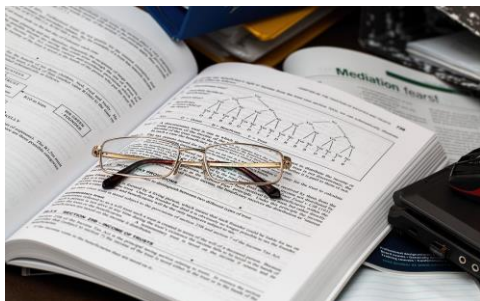
Non la vedo bene. Non avevo nemmeno i soldi per pagare l'ultima bolletta. Ho sentito la società di gestione del servizio e non mi hanno dato deroghe... sarei contento di non dover licenziare le persone che lavorano con me. Avrei bisogno di capitali freschi, ma nella mia situazione è difficile e, inoltre, non sai mai quando e quanto ti verrà dato.

Non lo so, E' difficile.



## Felice e Marino. Commercialisti in erba

Abbiamo aperto il nostro studio nel 2019 grazie a dei finanziamenti per le startup, con l'ambizione di aiutare le imprese a trovare finanziamenti e a gestire la contabilità. Per ora non abbiamo avuto grandi problemi, perché comunque molte imprese hanno avuto necessità di un sostegno anche per chiedere i contributi messi in campo in questo periodo. Certo, in questo momento gira poca liquidità e non è facile trovare nuovi clienti, ma ci siamo concentrati ad aiutare quelli che già avevamo. Noi abbiamo la fortuna di essere giovani e dinamici, per cui siamo sempre all'erta e siamo pronti a muoverci in base a come cambiano le situazioni, per trovare nuove soluzioni. Questo è un momento in cui le aziende che si siedono saranno sopraffatte. La situazione di emergenza che stiamo vivendo va affrontata in maniera vigile, con nuove idee, cercando di ottimizzare le risorse che si hanno e di inventarsi nuove opportunità. Paradossalmente, soprattutto in momenti di incertezza come questi è importante la programmazione, che deve essere intelligente e non rigida, ma che ci deve sempre essere per sapere a quali rischi si è esposti, con quali scadenze, quali soluzioni potrebbero essere disponibili. Programmare non vuol dire irrigidirsi su un percorso, ma pensare a cosa sta succedendo, guardarsi intorno, anticipare le mosse.



## Francesca e Mauro. Invenzioni da reinventare

Due storie diverse, ma fortemente intrecciate. Due imprenditori che costruiscono la loro società attorno ad una idea innovativa, ma che si trovano poi a renderla operativa in piena pandemia e a dover ripensare al loro progetto.

Una storia nasce dalla trasformazione di un hobby in un progetto imprenditoriale. L'idea nasce in seguito alla passione per la tecnologia, vengono costruiti dei prototipi, presentati all'interno di qualche fiera. I riscontri sono positivi e si capisce che si può trasformare una passione in un lavoro. L'azienda nasce nel 2019 e nel 2020 il prodotto doveva essere pronto per la vendita, ma il Covid cambia completamente le priorità dei clienti. Ora servono più strumenti di sanificazione e allora si ricomincia la progettazione e si inventa un nuovo prodotto in linea con questa nuova esigenza. La concorrenza è forte e non sempre tutti rispettano le stesse regole. Loro non hanno una rete commerciale e, per quanto il prodotto sia considerato da tutti valido, faticano a venderlo.

La seconda storia nasce in università: una competizione interna. Si arriva primi, si riceve un premio. 90 giorni di tempo per costituirsi impresa e poi si può partire. Anche in questo caso, sul più bello, arriva il Covid che ferma le sperimentazioni e rallenta tutta l'attività commerciale. L'idea c'è ma i tempi di implementazione slittano e i costi aumentano, nella speranza che qualche incubatore possa prendere sotto la propria ala e aiutare a volare.



*"There is nothing so stable as change"*  
Bob Dylan



**Valori, comportamenti, gusti, consumi e scelte politiche. Leggerli e anticiparli è la nostra missione.**

Fondata a Trieste nel 1981, SWG progetta e realizza ricerche di mercato, di opinione, istituzionali, studi di settore e osservatori, analizzando e integrando i trend e le dinamiche del mercato, della politica e della società.

SWG supporta i propri clienti nel prendere le decisioni strategiche, di comunicazione e di marketing, attraverso la rilevazione, la comprensione e l'interpretazione del pensiero e dei comportamenti dell'opinione pubblica e degli stakeholder, alla luce delle dinamiche degli scenari sociali, politici ed economici, utilizzando metodologie affidabili e innovative.

- ✓ **AFFIDABILITÀ, 40 ANNI DI ESPERIENZA SUL MERCATO E MANAGERIALITÀ**
- ✓ **INNOVAZIONE, DEGLI STRUMENTI, DEI PROCESSI E DEI CONTENUTI**
- ✓ **CURA ARTIGIANALE, PERSONALIZZAZIONE DELL'OFFERTA E CENTRALITÀ DELL'INTERPRETAZIONE**
- ✓ **DATI, MOLTEPLICITÀ DELLE FONTI E FIELDWORK PROPRIETARIO**
- ✓ **ALGORITMI, SOLUZIONI AFFIDABILI E SCALABILI**
- ✓ **PERSONE, ETICA PROFESSIONALE E RIGORE METODOLOGICO**

SWG è membro di ASSIRM, ASSEPRIM, MSPA e ESOMAR. Sistema di gestione certificato ai sensi della norma UNI EN ISO 9001:2015. Privacy Policy adeguata al GDPR.

## **TRIESTE**

Via S. Francesco 24 - 34133  
Tel. +39 040 362525  
Fax +39 040 635050

## **MILANO**

Via G. Bugatti 7/A - 20144  
Tel. +39 02 43911320  
Fax +39 040 635050

## **ROMA**

Piazza di Pietra 26 - 00186  
Tel. +39 06 42112  
Fax +39 06 86206754