L'ECONOMIA DELLA PICCOLA IMPRESA

Rapporto 2010

a cura di
Giorgio Calcagnini
Ilario Favaretto

FrancoAngeli

L'ECONOMIA DELLA PICCOLA IMPRESA

Rapporto 2010

a cura di
Giorgio Calcagnini
Ilario Favaretto

FrancoAngeli

Il secondo rapporto *L'Economia della Piccola Impresa* è frutto del lavoro collettivo di un gruppo di ricercatori del Dipartimento di Economia e Metodi Quantitativi e del Laboratorio per l'Analisi dello Sviluppo Territoriale della Facoltà di Economia di Urbino "Carlo Bo" coordinati dai professori Giorgio Calcagnini e Ilario Favaretto.
In particolare, i testi sono stati redatti da:

Capitolo 1 Agnese Sacchi
Capitolo 2 Giorgio Calcagnini, Ilario Favaretto e Germana Giombini
Capitolo 3 Thomas Tassani e Claudia Sanò
Capitolo 4 Francesca Maria Cesaroni
Capitolo 5 Elisa Lenti
Capitolo 6 Andrea Bellucci

Un ringraziamento speciale va a UBI – Banca Popolare di Ancona, CNA – Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, SVIM – Sviluppo Marche, Camera di Commercio di Pesaro e Urbino.

Copyright © 2010 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

INDICE

Introduzione pag. 9

1. La piccola impresa in Italia » 15
1.1. Introduzione » 15
1.2. L'andamento dell'economia italiana nel 2008 » 16
1.2.1. Il Prodotto Interno Lordo (PIL) » 16
1.2.2. Il livello di attività nei settori economici » 17
1.2.3. Occupazione e disoccupazione » 18
1.2.4. La produttività del lavoro » 19
1.2.5. Inflazione, costo del lavoro e prezzi alla produzione » 20
1.3. Le imprese italiane sul territorio nazionale » 21
1.3.1. Le imprese manifatturiere » 27
1.4. La demografia delle imprese italiane » 32
1.4.1. La demografia dell'impresa artigiana » 39
1.4.2. L'evoluzione delle imprese nuove nate » 43
1.5. I costi della piccola e media impresa » 47
1.5.1. Indici di produttività delle PMI » 49
1.6. La condizione finanziaria delle imprese italiane » 51
1.6.1. Il grado di indebitamento » 52
1.6.2. L'accesso al credito bancario » 54
1.7. La struttura e le scelte finanziarie delle imprese » 56
1.7.1. Alcuni indicatori finanziari per le PMI » 59
1.8. Le imprese italiane nel contesto europeo » 61
1.8.1. La specificità italiana: piccola dimensione e attività manifatturiera » 61
1.8.2. Indicatori di performance delle imprese » 64

1.8.3. La struttura finanziaria delle società di capitali: alcuni dati pag. 65
1.9. Conclusioni » 69
Bibliografia » 71

2. Modelli finanziari per le imprese innovative: il caso della regione Marche » 72
2.1. Introduzione » 72
2.2. Rassegna della letteratura teorica ed empirica » 75
2.3. L'indagine empirica: selezione del campione e formazione del questionario » 79
2.3.1. Il campione di imprese innovative » 79
2.3.2. Il questionario » 80
2.4. Le risultanze empiriche » 81
2.4.1. Le caratteristiche delle imprese » 81
2.4.2. Le strategie di sviluppo delle imprese » 85
2.4.3. Le modalità di finanziamento per le strategie di sviluppo delle imprese » 86
2.4.4. Lo stato delle relazioni con i finanziatori dell'impresa » 90
2.4.5. Lo stato delle relazioni con gli investitori esterni (*equity finance provider*) » 92
2.5. Conclusioni » 94
Bibliografia » 96
Appendice » 98

3. Le PMI nel sistema fiscale italiano » 109
3.1. Introduzione » 109
3.2. Tassazione delle PMI e rilevanza della "dimensione" dell'impresa » 110
3.3. Le PMI nel quadro della tassazione delle forme giuridiche di impresa » 112
3.4. Imposizione e rafforzamento patrimoniale delle PMI » 114
3.5. Segue: patrimonializzazione e finanziamento delle PMI » 115
3.6. Imposizione e forme di aggregazione e integrazione tra PMI » 117
3.7. Il regime fiscale dei distretti produttivi e dei contratti di rete » 120
3.8. La fiscalità del passaggio generazionale di impresa » 123
3.9. Accertamento tributario e PMI » 126

3.10. Conclusioni pag. 127
Bibliografia » 129

4. Donne imprenditrici e banche. Le ragioni di un rapporto difficile » 131
4.1. Introduzione » 131
4.2. Il problema finanziario delle imprese femminili: evidenze empiriche e percorsi di ricerca » 133
4.3. Le differenze strutturali tra imprese maschili e femminili » 135
4.4. Discriminazione dal lato dell'offerta » 136
4.4.1. I processi decisionali delle banche e i criteri di valutazione del merito creditizio » 137
4.4.2. Banche e stereotipi di genere. Le donne sono discriminate nell'accesso al credito? » 138
4.5. Donne imprenditrici e sistema bancario: le ragioni di un apparente paradosso » 140
4.6. Note metodologiche. La selezione dei soggetti intervistati » 142
4.7. Imprenditrici e sistema bancario. Esiste una discriminazione di genere? » 147
4.8. I profili delle donne imprenditrici » 155
4.9. Ma una donna in banca fa la differenza? » 160
4.10. Osservazioni conclusive » 163
Bibliografia » 164

5. Imprese femminili, cultura finanziaria e accesso al credito » 168
5.1. Introduzione » 168
5.2. Le PMI nella provincia di Pesaro e Urbino: differenze tra PMI maschili e femminili » 170
5.3. Cultura finanziaria e accesso al credito: una rassegna della letteratura » 174
5.4. Indagine sulla cultura finanziaria delle imprese » 178
5.4.1. Analisi descrittiva del campione » 179
5.4.2. I rapporti banca-impresa » 181
5.4.3. Imprese e cultura finanziaria » 184
5.5. Conclusioni » 190
Bibliografia » 191
Appendice » 193

6. Il ruolo del management bancario nella relazione di clientela pag. 197
6.1. Introduzione » 197
6.2. Il management bancario » 198
6.2.1. Aspetti teorici » 199
6.2.2. Conseguenze teoriche della decisione » 202
6.2.3. L'acquisizione dell'informazione » 203
6.2.4. Tecnologie di prestito e la situazione italiana » 205
6.2.5. Ruolo del management e struttura organizzativa » 207
6.3. Aspetti teorici sull'importanza del genere » 208
6.4. Evidenze empiriche sul ruolo del genere » 211
6.5. Un'analisi econometrica sul ruolo del management bancario » 212
6.5.1. Dataset » 213
6.5.2. Variabili dipendenti » 214
6.5.3. Variabili di genere » 216
6.5.4. Variabili di controllo » 216
6.5.5. Strategia empirica » 219
6.5.6. Risultati empirici sulle variabili di controllo » 220
6.5.7. Risultati » 221
6.6. Conclusioni » 224
Bibliografia » 226
Appendice » 229

INTRODUZIONE

Nel 2009 la ricchezza prodotta in Italia, misurata dal PIL, si è ridotta del 5,1% rispetto al 2008, il risultato peggiore degli ultimi quaranta anni. La realizzazione di questo secondo Rapporto cade dunque in un periodo particolare e delicato che non ha certo aiutato la struttura produttiva della piccola e media impresa (PMI) a superare le criticità individuate nel Rapporto 2009. Tra le criticità principali ricordiamo soprattutto il tema di quale sia l'assetto organizzativo adeguato per un tessuto produttivo diffuso che intenda affrontare la crescente complessità dei fenomeni economici. Il rapporto si prefigge di compiere un passo avanti in tale ricerca proponendo oltre ad un aggiornamento del quadro strutturale delle imprese di minore dimensione in Italia, l'analisi di alcune tematiche specifiche.

L'obiettivo di analizzare le problematiche e i mutamenti delle PMI è condotto anche in questo volume tramite il ricorso a contributi di diversi orientamenti disciplinari.

Le tematiche affrontate possono essere suddivise in due parti. Nella prima si affrontano gli effetti della crisi sul sistema delle imprese in Italia. Nella seconda si sviluppano alcune analisi di approfondimento sul rapporto tra imprese e sistema del credito, e sul trattamento loro riservato dal sistema tributario italiano.

Il primo capitolo evidenzia come nel contesto economico caratterizzato dalla crisi, le imprese di dimensioni minori presentino le maggiori difficoltà in termini reali e finanziari. Ciò è essenzialmente dovuto ai connaturati vincoli dimensionali che non permettono a tali imprese di sfruttare appieno le

potenzialità, in termini di livelli di attività economica, implicite del sistema produttivo italiano.

Il tessuto imprenditoriale italiano appare, dunque, caratterizzato da – molte – piccole imprese che non "possono" (o non "vogliono") crescere e, contemporaneamente, da – poche – grandi imprese che non sono così "forti" e capaci di trainare il sistema produttivo del nostro paese.

Oltre alla piccola dimensione, una peculiarità delle imprese italiane risiede nell'accentuata specializzazione in attività manifatturiere e produzioni tradizionali. Un dato positivo è rappresentato dalla recente crescita del numero medio di addetti in tali imprese, il cui aumento è interamente imputabile alla classe dimensionale più piccola (che comprende le imprese da 11 a 20 addetti). Tuttavia, un segnale di allarme si registra dal fatto che l'industria manifatturiera ha chiuso il 2008 con meno 2.200 unità (preceduta solo dall'agricoltura, che conta circa 17.000 imprese in meno), mentre prevalgono il settore dei servizi e quello del turismo con un saldo attivo a fine anno, a conferma dei processi di ristrutturazione settoriale che stanno investendo l'Italia già da qualche tempo.

A fronte dei fenomeni di cessazione di ditte individuali e società di persone, si osserva una crescita demografica delle società di capitali. La buona tenuta e lo sviluppo di questa struttura aziendale rispetto alle altre, induce a ritenere che le imprese – anche per reagire meglio alla crisi, avendo più strumenti a disposizione per farvi fronte (CIG) – abbiano recentemente trovato conveniente ricorrere a forme organizzative più "avanzate" e "complesse", tipiche delle società di capitali.

In definitiva, l'analisi della demografia delle imprese italiane mostra che nel 2008 il saldo è complessivamente positivo, anche se quantitativamente modesto, e determinato soprattutto dall'aumento del numero di società di capitali, dal ruolo trainante delle regioni del Centro e del Nord-Ovest, e dal progressivo sviluppo del settore terziario e del turismo. Sono, infatti, le regioni del Centro e del Nord-Ovest a fornire la spinta maggiore alla crescita imprenditoriale italiana (rispettivamente, +1,2 e +0,9%), con tassi di crescita superiori alla media nazionale. Più "immobile" appare il Nord-Est – dove le imprese sono cresciute solo dello 0,06% tra il 2007 e il 2008.

L'analisi delle condizioni finanziarie mette in luce alcune criticità dell'aggregato delle piccole e medie imprese. Su tutto il territorio si osservano fenomeni di sottocapitalizzazione, di elevato grado di indebitamento, e di diminuzione del credito concesso da banche e intermediari finanziari. In generale, risultano meno indebitate le grandi imprese dell'industria e dei servizi, mentre le piccole e medie imprese manifatturiere presentano indici

di indebitamento molto elevati. Il notevole ricorso ai finanziamenti bancari da parte della piccola dimensione rappresenta un fattore di debolezza in presenza di fenomeni di razionamento del credito, come si è avuto modo di osservare nel corso della recente crisi finanziaria. In particolare, questi fenomeni di razionamento hanno riguardato la quasi totalità delle imprese sul territorio nazionale – con particolare intensità nel Sud – e tutti i settori economici – con riduzioni maggiori per l'industria manifatturiera. All'opposto, le attività più dinamiche in termini demografici (il turismo) sono anche le più "virtuose" e "finanziariamente sane", e presentano i valori più bassi del campione per quanto riguarda la quota dei debiti a breve termine.

La prima riflessione che il rapporto affronta nel capitolo 2 riguarda il finanziamento delle piccole imprese innovative che, proprio per la loro natura, possono più frequentemente incorrere in vincoli di liquidità o in fenomeni di razionamento del credito. Questa tipologia di imprese è infatti caratterizzata da maggiore rischiosità per la natura stessa della loro attività e possono essere soggette a flussi di cassa negativi e a un'alta volatilità nei rendimenti. Queste caratteristiche rendono più difficile sia la valutazione di mercato delle imprese da parte di soggetti finanziatori esterni, sia la stima della loro consistenza patrimoniale (quale elemento di garanzia) visto il prevalere del capitale intellettuale su quello fisico. Di conseguenza, il finanziamento delle imprese innovative è spesso più oneroso e, allo stesso tempo, sono più probabili fenomeni di razionamento del credito. Queste ipotesi hanno trovato riscontro nei risultati di un'indagine presso le imprese innovative marchigiane all'inizio del 2009. Alla luce di questi risultati è stato possibile configurare alcune soluzioni per il finanziamento delle imprese innovative e chiarire che anche queste imprese operanti in settori tradizionali possono, in presenza di determinate condizioni (maturità operativa, capacità innovative), non incontrare difficoltà di finanziamento tramite il ricorso al debito.

Un terzo tema trattato nel rapporto trae spunto dalla constatazione che il sistema tributario italiano considera le PMI alla stregua delle altre imprese senza valorizzare le loro specificità dimensionali e/o organizzative. Il contesto giuridico, disegnato dall'ordinamento tributario italiano in cui le PMI operano, configura così un sistema per molti aspetti disomogeneo che non risulta in grado di sostenere o promuovere il rafforzamento e la crescita delle PMI. Si evidenziano così le criticità delle linee di politica fiscale: abbandonata in buona parte la leva fiscale di agevolazione territoriale o settoriale per incompatibilità con il Trattato UE di aiuti di Stato, resta non spiegata

l'assenza dall'ordinamento fiscale italiano di un orientamento agevolativo *ad hoc* per le PMI nonostante la Commissione Europea l'abbia riconosciuto come legittimo. Il legislatore italiano non ha, infatti, mostrato di volere intraprendere la strada delle agevolazioni nazionali rivolte alle PMI, limitate ma non proibite dal Regolamento sul divieto di aiuti di Stato, con ciò precludendosi una rilevante opportunità di politica legislativa. Ciononostante, il sistema italiano evidenzia ragioni dell'intervento fiscale che, pur se non sempre coerentemente perseguiti, sono anche in grado di costituire linee per provvedimenti futuri. Si tratta di evitare discriminazioni fondate sulla forma giuridica della impresa; di sollecitare la capitalizzazione delle imprese e il reinvestimento dei risultati di impresa; di stimolare forme di aggregazione e concentrazione; di agevolare il passaggio generazionale. In tal senso il sistema italiano ha tentato di cogliere le sollecitazioni comunitarie ma ciò è avvenuto al di fuori di un percorso normativo organico e il risultato è stato una "giungla normativa". Così, il sistema fiscale italiano non è quasi mai in grado di raggiungere le finalità che ha cercato di porre a base della fiscalità di impresa: non è idoneo né al rafforzamento patrimoniale, né alla crescita dimensionale, né all'internazionalizzazione. Quando invece sarebbe necessario un sistema normativo stabile, fatto di trattamenti agevolativi mirati, con regimi di carattere ordinario operanti sul versante della patrimonializzazione e dell'integrazione.

Gli ultimi tre capitoli del volume affrontano il delicato e complesso rapporto dell'accesso al credito di imprese di genere diverso. Rispetto alla letteratura tradizionale sull'argomento, uno dei tre capitoli sottolinea anche l'influenza del genere del management bancario sulla decisione di concessione del finanziamento.

Le ricerche sull'imprenditorialità femminile sempre più frequentemente hanno come oggetto il tema dell'accesso al credito e delle differenze nella struttura finanziaria delle imprese maschili e femminili. I risultati di questa letteratura dimostrano l'esistenza di significative differenze tra la composizione dei mezzi di finanziamento di imprese maschili e femminili. Queste ultime sono finanziariamente più deboli e soggette a maggiori difficoltà nella raccolta di capitale, sia a titolo di proprietà che di credito. Le imprese femminili vengono avviate con un capitale iniziale più basso e tendono a utilizzare finanziamenti di entità minore rispetto alle imprese maschili. Inoltre, le imprenditrici ricorrono prevalentemente alle risorse personali, della famiglia e degli amici per il finanziamento della propria attività, e fanno meno ricorso al prestito bancario. Benché le differenze siano eviden-

ti, non altrettanto si può dire delle cause di tali differenze: non vi sono spiegazioni univoche e condivise.

Il quarto capitolo illustra i risultati di una ricerca empirica svolta attraverso interviste rivolte a imprenditrici italiane. Le domande mirano a comprendere come le imprenditrici vivano il rapporto con il sistema bancario, quali siano i principali problemi che affrontano quando si rivolgono ad una banca per richiedere un finanziamento e, infine, quali siano le loro aspettative nei confronti del sistema bancario. Si evidenziano così situazioni estremamente differenziate riguardo alla percezione delle donne imprenditrici nei riguardi del sistema bancario e dell'atteggiamento di quest'ultimo nei confronti dell'universo femminile. Ricorrenti sono le critiche all'eccessiva richiesta di garanzie, all'effetto penalizzante della giovane età, alla scarsa attenzione delle banche per la valutazione dei progetti imprenditoriali e all'eccessivo peso attribuito alla situazione finanziaria e patrimoniale della richiedente o della sua famiglia. È sul piano del rapporto interpersonale che si concentrano i principali motivi di insoddisfazione espressi dalle intervistate che percepiscono la condizione femminile come penalizzante. Tale convinzione viene spesso alimentata da particolari atteggiamenti da parte del personale di banca, il quale dimostra talvolta di attribuire una scarsa credibilità alle donne e contribuisce così ad alimentare la loro sensazione di dover sopportare maggiori difficoltà per raggiungere la stessa valutazione di fiducia e attendibilità che sarebbe più facilmente tributata ad un uomo.

L'aumento dei rischi finanziari legato alla crescente complessità dei processi economici, che ha conferito alla cultura finanziaria il ruolo di fattore critico nell'accesso al credito, viene affrontato nel quinto capitolo. Anche in questo caso la cultura finanziaria delle imprenditrici è stata indagata con una ricerca condotta su un campione di imprese di piccole e medie dimensioni, sia maschili che femminili. I risultati dell'indagine mostrano che meno di un terzo delle imprese ha dichiarato di aver dovuto affrontare problemi nell'ottenimento dei finanziamenti e che non vi sono differenze significative tra imprese maschili e femminili. Queste ultime, mediamente, hanno un livello di cultura finanziaria più elevato rispetto a quello delle imprese maschili. Questo risultato riflette probabilmente il diverso livello di istruzione esistente in Italia tra le donne e uomini: *ceteris paribus*, data la distribuzione per sesso dei livelli di istruzione, è più probabile che un'impresa femminile sia di proprietà e condotta da una donna con un livello di istruzione superiore di quello di una impresa maschile equivalente. L'indagine indica anche come i problemi nell'ottenimento dei finanziamenti non dipendano in maniera diretta

dal livello di cultura finanziaria, ma sono filtrati dalla relazione inversa tra livello di cultura finanziaria e garanzie richieste.

L'ultimo capitolo del rapporto contiene un'analisi del genere del management bancario nella relazione di clientela e, in particolare, sulla probabilità di ottenere un finanziamento e sulle condizioni contrattuali dello stesso. La funzione decisionale del management bancario sulle concessioni di prestito richiede un elevato grado di discrezionalità che dipende dalla complessità organizzativa della struttura bancaria, dalle tipologie di prestito, dalle modalità di acquisizione, monitoraggio e trasmissione delle informazioni. Maggiore è il grado di autonomia concessa all'operatore bancario e più elevato sarà il suo grado di discrezionalità nella concessione del finanziamento soprattutto in quelle situazioni nelle quali le valutazioni sull'impresa richiedente avvengono tramite l'ausilio di informazioni di tipo qualitativo (*soft*). L'analisi condotta nel quinto capitolo evidenzia che anche il genere dell'operatore bancario gioca un ruolo rilevante sulla decisione di concedere il finanziamento e sulle sue condizioni contrattuali. Queste differenze tra manager bancari di sesso maschile e femminile sembrano riconducibili a differenze nei rispettivi livelli di avversione al rischio, nel diverso uso delle informazioni e dei criteri di valutazione nei processi decisionali, nelle diverse preferenze sociali, nella diversa attitudine a determinati compiti, nella rispettiva *overconfidence*.

Giorgio Calcagnini
Ilario Favaretto

1. LA PICCOLA IMPRESA IN ITALIA

1.1. Introduzione

Tra l'ultimo trimestre del 2008 e il primo del 2009, gli effetti della crisi finanziaria internazionale sull'economia reale si sono manifestati con intensità sempre maggiore. Anche l'Italia ha sperimentato una forte riduzione della domanda da parte dei consumatori e della produzione delle imprese, in uno scenario segnato anche dal rallentamento e razionamento del credito.

Anche il tasso di disoccupazione – dopo nove anni di discesa ininterrotta – torna a crescere evidenziando un andamento negativo, direttamente collegato al graduale peggioramento delle aspettative di crescita occupazionale delle imprese italiane nel corso dell'anno.

In questa congiuntura economica non favorevole, sono le imprese di dimensioni minori a presentare le maggiori difficoltà in termini reali e finanziari. In dettaglio, le piccole e medie imprese (PMI) – che caratterizzano il tessuto imprenditoriale italiano – nel 2007 rappresentano oltre il 99% del totale delle imprese. Di queste, la quasi totalità (circa il 95% del totale) è organizzata nella forma della "microimpresa", con un numero di addetti inferiore alle 10 unità. Queste imprese contribuiscono per circa un terzo al fatturato e al valore aggiunto complessivi mentre il comparto della grande impresa, che rappresenta circa l'1% del totale delle imprese, fornisce il 29% del fatturato italiano. Non sorprende il contributo "esiguo" delle piccole aziende – a fronte della grande diffusione sul territorio – caratterizzate da dimensioni appunto limitate, quanto il peso ridotto della grande impresa in termini di fatturato.

Oltre alla piccola dimensione, una peculiarità del sistema produttivo italiano risiede nella accentuata specializzazione in attività manifatturiere. Un dato positivo è rappresentato dalla recente crescita del numero medio di ad-

detti in tali imprese, il cui aumento è interamente imputabile alla classe dimensionale più piccola (che comprende le imprese da 11 a 20 addetti).

A questo proposito, l'analisi della demografia delle imprese italiane dimostra che nel 2008 si registra complessivamente un saldo – seppur modesto – positivo, determinato dai seguenti fattori: aumento del numero di società di capitali; ruolo trainante delle regioni del Centro e del Nord-Ovest; progressivo sviluppo del settore terziario e del turismo, a conferma dei processi di ristrutturazione settoriale che da almeno un decennio stanno interessando il tessuto imprenditoriale italiano.

In termini di struttura dei costi, le componenti che incidono maggiormente sui costi totali della produzione sono *in primis* i costi dei materiali, seguiti dal costo del lavoro. Questo vale per le imprese di tutte le dimensioni. Tuttavia, mentre per la prima voce di costo le diverse tipologie aziendali presentano valori simili, per la spesa relativa a salari e stipendi, le quote più elevate di costo si registrano nel comparto delle PMI, a testimonianza del maggior ricorso al fattore lavoro rispetto al fattore capitale nelle imprese di piccola dimensione. Infine, l'analisi delle condizioni finanziarie mette in luce alcune criticità dell'aggregato delle PMI su tutto il territorio: sottocapitalizzazione; elevato grado di indebitamento; diminuzione del credito concesso da banche e intermediari finanziari. Queste caratteristiche permangono anche in contesto internazionale, specie quando si propone il confronto tra le imprese italiane e quelle delle maggiori economie europee.

1.2. L'andamento dell'economia italiana nel 2008

Con l'aggravarsi della crisi economico-finanziaria, le economie avanzate hanno sperimentato la più profonda recessione degli ultimi decenni. L'Italia, caratterizzata da diversi anni da una bassa crescita, è stata l'unica tra le maggiori economie dell'area dell'euro a registrare una riduzione del PIL già nella media del 2008. Seppure con intensità minore che in altri paesi, la crisi si è manifestata innanzitutto nei suoi effetti finanziari: le restrizioni al credito hanno condizionato i programmi e le aspettative delle imprese, mentre la caduta dei corsi azionari ha intaccato i risparmi delle famiglie.

1.2.1. Il Prodotto Interno Lordo (PIL)

Nel 2008 il PIL italiano ha registrato una flessione dell'1,0%, con una brusca inversione di tendenza rispetto alla seppur modesta espansione del

biennio precedente (+2,0% nel 2006 e +1,6% nel 2007). Tale contrazione ha determinato un ulteriore ampliamento del ritardo di crescita rispetto al resto dell'area dell'euro (ora superiore a 16 punti percentuali cumulati dal 1996).

Le principali aree geografiche italiane hanno seguito la tendenza generale. Secondo le stime dell'Istat, il calo del prodotto nel 2008 è stato più marcato nel Mezzogiorno e nel Nord-Ovest (rispettivamente -1,3 e -1,1%), ma significativo anche nel Nord-Est e al Centro (-0,9 e -0,8%).

Nelle regioni del Nord, l'industria ha sofferto anche per la più ampia apertura agli scambi mondiali e per la specializzazione in beni di investimento; alla stagnazione nei servizi si è contrapposto un marcato calo nell'edilizia. Alla peggiore performance del Nord-Ovest rispetto al Nord-Est hanno contribuito le difficoltà del settore automobilistico e delle opere pubbliche. Nelle regioni del Centro la crisi sia nell'industria, sia nelle costruzioni, si è manifestata in misura lievemente inferiore rispetto al resto del paese.

1.2.2. Il livello di attività nei settori economici

Il calo dell'attività registrato nel 2008 ha riguardato tutti i principali settori economici, ad eccezione di quello agricolo, dove il valore aggiunto è aumentato del 2,4% rispetto al 2007, dopo anni di flessione (-4,5% nel 2005). La diminuzione più accentuata si è osservata nell'industria (-2,7%) e nell'industria in senso stretto (-3,2% in media nel 2008), che ha subito gli effetti più consistenti della drastica riduzione della domanda – in particolare di quella estera – interrompendo la ripresa avviata dal 2005. Hanno seguito le flessioni più contenute del comparto delle costruzioni e il settore dei servizi (rispettivamente, -1,2 e -0,3%).

All'interno del settore industriale, la caduta dell'attività è stata guidata dalle attività manifatturiere ed estrattive (entrambe -4,5%), e, come già evidenziato dall'industria in senso stretto. Al contrario, il settore energetico ha fatto registrare una tendenza opposta, evidenziando una crescita del valore aggiunto intorno al 10%. La produzione di alcuni sotto-settori industriali era già in difficoltà nella prima parte del 2008, soprattutto in alcuni comparti dell'industria pesante (chimica, materiali da costruzione, gomma e materie plastiche), e anche in quelli del legno, della carta e della stampa.

Tra i settori che hanno risposto meglio alla crisi, hanno rilievo la farmaceutica (che mantiene un profilo complessivamente positivo, con una moderata discesa soltanto negli ultimi mesi del 2008) e i prodotti alimentari (a testimonianza dell'importanza dei consumi essenziali).

1.2.3. Occupazione e disoccupazione

Con il manifestarsi dei primi effetti della crisi, la crescita dell'occupazione si è sostanzialmente arrestata nel 2008. Il numero di occupati si è ridotto dello 0,1% in termini di unità di lavoro e dello 0,5% in termini di ore complessivamente lavorate (benché nel complesso l'intensità della riduzione di tale fattore produttivo sia stata minore rispetto al calo del valore aggiunto).

Alla diminuzione delle ore lavorate, hanno contribuito l'ulteriore crescita del peso dell'occupazione a tempo parziale e, dall'autunno, l'ampio ricorso alla Cassa Integrazione Guadagni (CIG).

La stagnazione della domanda di lavoro si è riflessa in un aumento del tasso di disoccupazione (6,7%) rispetto all'anno precedente (6,0%), annullando, di fatto, tutti i margini di riduzione accumulati nell'ultimo biennio. La crescita ha interessato entrambi i sessi e tutte le classi di età e le ripartizioni geografiche, anche se gli incrementi maggiori si registrano tra i giovani dai 15 ai 24 anni e nel Mezzogiorno.

Inoltre, nella media del 2008 è aumentato il numero delle persone in cerca di lavoro (circa 1,7 milioni di unità in più rispetto al 2007), invertendo la tendenza a una progressiva riduzione in corso dal 1998[1]. La nota per così dire "positiva" è data dal fatto che tale livello di disoccupazione è rimasto lievemente inferiore a quello registrato per l'insieme dell'Unione europea.

In termini di occupati per classe dimensionale, la forza lavoro impiegata presso le imprese – con l'esclusione dei contratti di collaborazione – si attesta nel corso del 2008 intorno ai 17 milioni di addetti, con una dimensione media di impresa che si avvicina alle quattro unità medie annue di lavoro. Circa il 48% della forza lavoro è occupata in imprese di fascia dimensionale tra 1 e 9 addetti. La restante metà si divide tra le imprese con 10-49 addetti (circa il 21%), le imprese di medie dimensioni (circa il 13%), e le grandi imprese (circa il 18%).

L'aspetto più preoccupante del deterioramento del quadro occupazionale riguarda, da un lato, la riduzione degli autonomi (104 mila in meno nel 2008 rispetto al 2007), che interessa soprattutto i piccoli imprenditori dell'industria (tipografi, orafi, fabbri, marmisti), del commercio, degli alberghi e ristoranti e dei servizi alle imprese; dall'altro, la diminuzione dei dipendenti *full time* a tempo indeterminato nell'industria in senso stretto

[1] L'incremento ha riguardato soprattutto persone con precedenti esperienze lavorative e disoccupati da meno di 12 mesi, indicando come l'inversione di tendenza sia da ricondurre alla crisi economica.

(50 mila unità in meno nella media del 2008). Quest'ultima è stata senza dubbio più sensibile agli andamenti ciclici dell'economia e maggiormente esposta alla caduta del commercio internazionale. Il calo, iniziato già nella prima metà dell'anno, è stato dell'1,2% per gli occupati e del 2,7% per le ore lavorate. Il maggior ricorso alla CIG ha consentito una riduzione delle ore medie lavorate per occupato (-1,5%), frenando la caduta dell'occupazione. Nelle grandi imprese industriali con oltre 500 addetti, il rapporto tra le ore di CIG utilizzate e le ore lavorate è salito al 10% (in febbraio), valore prossimo ai livelli massimi raggiunti nel 1993.

In termini settoriali, nelle costruzioni l'occupazione è diminuita dello 0,8% (dopo un decennio di continua espansione), mentre in agricoltura è proseguito il tendenziale declino del numero degli addetti, sceso nel 2008 per la prima volta sotto il milione (-2,2%). L'unico comparto ancora in crescita nella media del 2008 è risultato quello dei servizi, dove il numero degli occupati è aumentato dell'1,1%.

Il deterioramento del mercato del lavoro è destinato a proseguire nel 2009, dove il ricorso al licenziamento sarà più frequente tra le piccole imprese, mentre le più grandi si avvarranno soprattutto del mancato rinnovo dei contratti a termine e del blocco del turnover.

1.2.4. La produttività del lavoro

Un ulteriore effetto della crisi del 2008 è rappresentato dall'interruzione della lieve ripresa della produttività del biennio precedente: il valore aggiunto per unità di lavoro equivalente è calato in Italia dello 0,9%. La contrazione maggiore si è verificata nelle regioni del Centro-Nord (circa -1,1), rispetto a quelle del Sud (-0,5%), dove l'occupazione si è ridotta. La causa di tale andamento differenziato della produttività nel territorio nazionale risiede nella più accentuata specializzazione in attività industriali e nella più elevata apertura internazionale delle aree più sviluppate del paese, che hanno quindi maggiormente sofferto gli effetti della crisi internazionale.

Tuttavia, resta molto ampio il ritardo della produttività del lavoro nel Mezzogiorno, e maggiore nell'industria rispetto ai servizi.

Anche dall'analisi settoriale, emerge che la produttività del lavoro (misurata dal valore aggiunto al costo dei fattori per unità di lavoro) ha subito un calo generalizzato – più o meno marcato – nella quasi totalità dei comparti industriali e dei servizi (-1,3% per l'industria e -0,8% per i servizi).