

Nord Est 2012

Rapporto sulla società e l'economia

a cura di Daniele Marini

Marsilio

INDICE

- 11 Premessa
di Andrea Tomat
- 13 Il passaggio difficile del Nord Est verso una competitività di sistema
di Daniele Marini

PARTE PRIMA. GLI INDICATORI

- 35 Una demografia dinamica
di Davide Girardi, Fabio Marzella
- 55 Cosa resta dei (timidi) germogli del 2011 dopo la gelata del 2012
di Gianluca Toschi
- 75 La formazione del capitale umano: un passaporto per il futuro
di Monica Cominato
- 101 Mercato del lavoro 2011-2012: speranze di ripresa disattese
di Silvia Oliva

PARTE SECONDA. GLI OSSERVATORI

- 123 I servizi innovativi e tecnologici in Veneto
di Silvia Oliva
- 131 Banda larga a Nord Est
di Enrica Elvira Pinca, Gianluca Toschi

INDICE

- 143 L'innovazione in cooperativa: una strada promettente
di Davide Girardi
- 155 L'internazionalizzazione delle imprese nel Nord Est e in Italia:
dimensioni, tipologie, problematiche
di Carlo Bergamasco
- 167 I consumi al tempo della crisi
di Fabio Marzella
- 175 Nuove infrastrutture a Nord Est: piccoli passi in avanti
nonostante la crisi
di Carlo Bergamasco

PARTE TERZA. UN'AGENDA PER LO SVILUPPO

1. POPOLAZIONE E WELFARE

- 189 Le famiglie del Nord Est nel primo decennio del nuovo secolo
di Maria Castiglioni, Gianpiero Dalla Zuanna
- 203 Strategie per un nuovo welfare
di Giovanni Bertin

2. SISTEMA PRODUTTIVO

- 221 L'economia del Nord Est dentro la crisi
di Bruno Anastasia
- 231 Lungo la crisi... con coraggio imprenditoriale
di Giorgio Brunetti
- 241 La qualità è crescita
di Innocenzo Cipolletta
- 251 Il commercio con l'estero fra opportunità internazionali
e vincoli interni
di Giancarlo Corò
- 265 Industria manifatturiera: scenari possibili
di Alessandra Lanza

3. CAPITALE UMANO

- 277 Fra scuola e lavoro: un territorio da esplorare
di Michele Colasanto

GIOVANNI COSTA

FINANZA ED ECONOMIA REALE:
UNA NUOVA ALLEANZA

Le turbolenze finanziarie di questi ultimi anni sono contemporaneamente causa ed effetto: dell'incapacità dei sistemi economici avanzati di mantenere un adeguato tasso di crescita senza generare un aumento di debito pubblico e privato (J. Attali); dell'inadeguatezza dei sistemi di governance della finanza a livello nazionale e sovranazionale; dell'insufficiente ruolo della politica nel superamento di squilibri nella distribuzione del reddito, dei diritti e delle responsabilità. L'effetto cumulato di questi fattori sta generando forti discontinuità che richiedono una capacità di tutti gli attori di riconsiderare i propri ruoli sociali, i comportamenti economici e le stesse mappe mentali. Nulla sarà più come prima. Anche per quelle economie regionali, come il Nord Est, che con argomenti non del tutto infondati rivendicano alcune particolarità in grado di preservarle da talune contaminazioni a costo di una chiusura in sé.

Certo, alcune caratteristiche dell'economia del Nord Est viste fino a ieri come un limite, sembrano oggi rassicurare. L'economia reale della vecchia manifattura prevale sull'economia finanziaria che in ogni caso qui produce più risparmi che debiti. Il sistema delle banche, grandi e piccole, ha un forte radicamento territoriale che in questa circostanza potrebbe dare un grosso aiuto. Il serbatoio d'imprenditorialità è ricco e ha sempre dimostrato di trovare soluzioni e occasioni prima e meglio di altri. Ma nell'economia globalizzata, non ci si salva da soli. Non ci si salva chiudendosi. Per rimettere al centro l'economia reale bisognerà non solo completare il disegno europeo con una compiuta governance politica e finanziaria, ma anche riscrivere le regole e ricostruire un senso etico dell'agire economico.

EBA, Basilea, Fondo Monetario Internazionale, Financial Stability Board queste regole stanno cercando di scoprirle e applicarle. Purtroppo queste regole sono state finora più efficaci nel limitare l'operatività delle banche dell'economia reale, come le nostre nel Nord Est, che nel controllare le grandi banche d'affari. I regolatori vecchi e nuovi dovrebbero fare attenzione non solo ai rapporti patrimoniali, ma anche alla dinamica reddituale. Detto più semplicemente, se una banca non guadagna non ci sarà mai un'adeguata dotazione di capitale che la possa salvare o dare tranquillità ai suoi clienti.

Lo stesso ragionamento va esteso alle imprese e al rapporto tra debito sovrano e PIL. Senza crescita lo sforzo di migliorare tale rapporto sarà vano. La spesa pubblica ha un ruolo imprescindibile nel rimettere in moto la crescita. Ma per riappropriarsi di questo ruolo, data la scarsità di risorse, è necessario riconvertire in spesa produttiva l'enorme spesa improduttiva dilatata all'inverosimile con mere finalità di acquisire consenso. Il governo deve diventare molto più selettivo e concentrarsi sugli investimenti in grado di aumentare la competitività delle imprese, migliorare l'efficienza del sistema-Paese, accrescere il dinamismo sociale (meritocrazia) senza intaccare la coesione sociale e la solidarietà. Un ruolo fondamentale lo hanno però gli imprenditori che devono tornare a innovare. Per poterlo fare devono strutturarsi meglio in termini di capitale proprio, di dimensioni, di apertura internazionale e di competenze gestionali. Se lo Stato fa la sua parte, banche e imprese possono rimettere in movimento i driver della crescita.

LE BANCHE E LE ALTRE ISTITUZIONI FINANZIARIE

Molti accusano le banche di non fare credito. Premesso che fare credito è il loro mestiere a meno di negare se stesse, vediamo di capire cosa sta accadendo. Esiste un problema del credito che non si risolve esasperandolo o colpevolizzando le banche. La BCE è intervenuta iniettando liquidità con i famosi prestiti alle banche. I benefici non si sono ancora manifestati pienamente, ma ci sono. In assenza di tale liquidità le banche avrebbero dovuto chiudere del tutto i rubinetti e i tassi, compresi quelli del debito pubblico, sarebbero arrivati a livelli intollerabili. Questo non è avvenuto.

C'è chi sostiene che la causa della crisi finanziaria vada ricercata nell'enorme liquidità che l'ineguale distribuzione della ricchezza ha

concentrato in poche mani. Questa finanza, alla ricerca di rendimenti più elevati, si è sottoposta a rischi crescenti. Qualcosa di analogo era già avvenuto in Italia, e in particolare nel Nord Est, quando i salari erano depressi. I più determinati hanno assunto i rischi del lavoro autonomo e dell'impresa nel tentativo di migliorare la loro situazione trasformando in capitale la sola risorsa di cui disponevano, il lavoro. Dopo i primi che ce l'hanno fatta negli anni settanta e ottanta, sembrava una strada percorribile da tutti. Ma poi è arrivata la crisi a mettere in ginocchio molti imprenditori.

Questi non possono essere lasciati soli, adesso che sono in difficoltà. Non devono neanche essere ingannati o illusi. I tempi della crescita facile sono finiti. Facile per modo di dire. Perché è stata realizzata con enormi costi individuali ed è stata favorita da un superlavoro, da una congiuntura che trascinava un po' tutti al rialzo, da un credito che era concesso guardando negli occhi piuttosto che nei bilanci, da un fisco meno vorace e più permissivo. Tutto ciò consentiva l'accumulo iniziale di capitale e di esperienza e il decollo dell'impresa. Queste condizioni appartengono al passato. Fare l'imprenditore, ancorché piccolo, è un mestiere che non s'improvvisa. Le associazioni di categoria oltre a dare il supporto psicologico, e a richiamare l'attenzione del governo e delle banche, dovrebbero favorire un fisiologico processo di selezione e l'aggregazione dei piccoli imprenditori promuovendo l'incontro tra capitale di rischio e competenze adeguate.

Anche se ci sono banche che continuano sia pur leggermente ad aumentare gli impieghi, le restrizioni del credito sono una realtà difficile da negare ed è più utile cercare di spiegarla piuttosto che giustificarla o, peggio, occultarla. Il grado di rischiosità di un affidamento richiede un proporzionato accantonamento di capitale e in una situazione di scarsa liquidità, l'allocazione del capitale con criteri ponderati al rischio consente, a parità di ogni altra condizione, di aumentare il volume di credito concesso e di far pagare il giusto: far pagare di più chi trasferisce troppo rischio alla banca e meno chi riesce a contenere tale rischio. La conseguenza non è necessariamente meno credito a un prezzo più elevato. Gli operatori della banca dovrebbero essere messi nelle condizioni di dedicare più tempo alla relazione consulenziale con l'azienda cliente, aiutandola a migliorare il proprio merito di credito e quindi, da un lato, a trovare le forme di credito appropriate e la giusta combinazione tra capitale proprio e capitale di credito.

Da un altro lato, a ottenere le migliori condizioni consentite dal fatto che la banca ha una completa visibilità sulla situazione patrimoniale e reddituale dell'azienda e della famiglia del cliente.

La creazione di queste condizioni non è scontata perché richiede nelle banche profondi cambiamenti che mettono in discussione il loro assetto organizzativo, la natura del servizio che forniscono e le competenze professionali degli addetti. La crisi di liquidità richiede, infatti, nuove professionalità in grado di dialogare con l'economia reale, di capire le dinamiche d'impresa in un contesto globale, di dare un prezzo al rischio. Professionalità che le banche, un tempo abituate a una liquidità in esubero, possiedono in maniera ancora ridotta.

LE IMPRESE

Gli imprenditori devono tornare a innovare. La registrazione delle carenze in termini di dimensione, d'investimenti in ricerca e sviluppo, di dotazioni infrastrutturali e dell'efficienza del sistema-Paese, di presidio dei settori a maggiore contenuto tecnologico e così via, non è di grande utilità per rimettere a breve in moto il sistema produttivo. La rimonta di questi svantaggi competitivi non potrà che avvenire in tempi medio-lunghi. Nel breve esistono però concrete possibilità di partire dalla situazione esistente cercando di valorizzare la nostra capacità di intervenire con innovazioni anche in settori tradizionali attraverso riposizionamenti strategici, miglioramenti gestionali. Esiste una grande quantità d'impresa che potrebbero operare questa riconversione e altre che possono ancora nascere.

Cosa lo ha finora impedito? Probabilmente una carenza di spirito imprenditoriale capitalistico che è stata a lungo occultata dalla retorica dell'imprenditorialità diffusa, incapace di concepire progetti di largo respiro, con orizzonti temporali sufficientemente ampi e risorse finanziarie adeguate. Eppure in tempi non lontanissimi, pur con le stesse carenze, l'imprenditorialità del Nord Est è riuscita a creare onde lunghe di sviluppo mobilitando forze «deboli», com'è avvenuto nel tessile-abbigliamento, nell'occhialeria, nell'agroalimentare e in molti segmenti della meccanica.

Le imprese leader, contornate da schiere di ottimi *followers*, che si sono imposte nei decenni passati, oggi sembrano ferme. Di nuovi protagonisti non ne appaiono e quelli affermati amministrano talora

molto bene i loro successi, e i loro patrimoni, o poco più. Improbabile che da loro arrivino nuove idee. Sarebbe già un successo se conservassero le posizioni. Solo che in un mondo dove tutto cambia, non si può stare fermi. Occorre puntare anche su nuove imprese per nuovi prodotti in nuovi settori senza trascurare le competenze accumulate nei settori tradizionali che ruotano attorno all'immagine del made in Italy.

Si calcola che il mercato di prodotti, non necessariamente contraffatti, ma sicuramente fatti male, che nel mondo propongono le idee del made in Italy vale dai 50 ai 60 miliardi di euro. Una somma enorme di cui l'Italia dovrebbe riappropriarsi prima che lo facciano gli altri che hanno dimostrato di catturare e imporre standard. In Italia la pizza e la pasta fanno parte della cultura alimentare e culinaria, eppure l'idea di inserirle in un *concept* innovativo di ristorazione è venuta a Pizza Hut che ne ha fatto un successo mondiale. L'Italia ha inventato prodotti come il cappuccino, il caffè espresso, i gelati, ma ha lasciato a Starbucks, Nestlé-Nespresso, Baskin-Robbins l'opportunità di farne dei business mondiali. Solo recentemente assistiamo a qualche fermento con Grom (gelati), Eataly (italian food) e con la diversificazione intrapresa da IllyCaffè (tè, cioccolato, vino, soft drink).

I tedeschi esportano più di noi non solo nelle automobili e nei macchinari, ma anche nell'alimentare. La percentuale del nostro export in questo settore è inferiore a quello della Germania, che esporta il 27,5% della propria produzione alimentare (latte e derivati, carni, cioccolata, tè e caffè). L'Italia riesce a esportare solo il 19% di quanto produce nell'alimentare e tale percentuale è talvolta inferiore anche a quella di altri settori del made in Italy. Per affermare, oltre ai casi citati, l'agroalimentare italiano su scala globale sarebbe necessario organizzare la fase di commercializzazione oppure allearsi con grandi catene di distribuzione multinazionale (che in Italia non esistono). Se l'Italia raggiungesse la Germania nella percentuale di export su fatturato nazionale dell'agroalimentare realizzerebbe un aumento delle esportazioni di quasi 10 miliardi di euro (oggi siamo a quota 24,3 miliardi)¹.

¹ Si veda Servizio Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo, *Le esportazioni del settore alimentare di Italia e Germania: un confronto*, paper, Milano, settembre 2012.

È l'Ikea che vende i mobili italiani: Ikea è, infatti, il maggiore acquirente al mondo di mobili italiani. Quattro dei suoi ventotto grandi fornitori sono localizzati nella Marca Trevigiana. Il gruppo acquista in Italia l'8,24% dei prodotti, la maggioranza dei quali viene da Veneto (38%) e Friuli Venezia Giulia (30%). L'Italia rappresenta il quinto mercato di vendita con circa il 5-6% del fatturato globale di Ikea, ma è il terzo mercato di approvvigionamento dopo Cina e Polonia.

Questi esempi sono la dimostrazione che la capacità manifatturiera non basta più. È la dimostrazione che il presidio della produzione non è più in grado da solo di garantire ricchezza e occupazione qualificata a un settore o a una nazione. Per salvaguardarne il ruolo, la manifattura deve essere integrata dalla capacità di organizzare la catena del valore dalla concezione del prodotto, alla produzione e alla sua distribuzione con il sostegno di complessi servizi finanziari, logistici e di marketing: che è proprio quello che fa il quartier generale di Ikea più con ingegneri ed economisti aziendali che con falegnami. Quello che fanno nei settori più tecnici del *business to business* la Carel di Brugine, la Fiorentini di Vicenza, Sit Group di Padova, la Carraro e la Maschio Gaspardo di Campodarsego, solo per fare alcuni esempi nordestini, che hanno in comune la fuoriuscita dal distretto di origine attraverso gli investimenti diretti esteri, i soli in grado di assicurare sviluppo internazionale e conservare la tenuta di occupazione qualificata in patria. Cosa possono fare le banche per aiutare le imprese, soprattutto quelle di minori dimensioni, a trovare una nuova collocazione in filiere più lunghe ed estese internazionalmente?

LA NUOVA ALLEANZA

Sono molti i campi in cui banche e imprese possono sperimentare nuove modalità di rapporto e supportarsi reciprocamente. La contrapposizione banche e imprese nuoce a entrambi e impedisce un'interazione virtuosa pur nella distinzione di ruoli e competenze. I dati congiunturali indicano chiaramente che l'andamento delle banche rispecchia esattamente quello del Paese o della regione, in questo caso, il Nord Est. È quindi loro interesse fare ogni sforzo per dare un contributo all'economia reale. Il che è stato fatto nei momenti più

acuti della crisi iniziata nel 2008 attraverso moratorie, ristrutturazioni dei debiti, rimodulazione delle condizioni. Ma queste sono misure di tipo difensivo che servono a sopravvivere senza però cambiare il posizionamento competitivo delle imprese.

Sul fronte dell'internazionalizzazione, accanto ai tradizionali servizi per gestire le diverse forme di finanziamento nelle varie fasi di un'operazione commerciale, potrebbero essere attivati, dove una banca ha presenza diretta oppure una banca corrispondente, servizi innovativi. Per esempio, desk specializzati per area idonei a incontrare le aziende clienti per discutere, valutare e definire il progetto di internazionalizzazione; a fornire supporti per la preparazione del *business plan* e del piano finanziario dell'investimento; a dare assistenza per individuare consulenti legali, fiscali nel Paese oggetto del progetto d'internazionalizzazione, per negoziare le condizioni con la banca locale; per individuare ed espletare le pratiche amministrative per accedere agli eventuali interventi agevolativi nazionali e internazionali.

Alla ricerca del giusto equilibrio tra capitale proprio e capitale di credito le banche possono intervenire aiutando le imprese a ricapitalizzarsi, sfruttando in questo anche gli incentivi fiscali varati dal governo. Possono fare anche di più, assistendo le imprese in operazione di apertura del capitale e della governance, mettendole in contatto con fondi di *venture capital* e di *private equity* e aiutandole a selezionare i partner adatti, mitigando gli atteggiamenti aggressivi che taluni di questi operatori finanziari hanno adottato nel passato. In certi casi le banche possono anche entrare temporaneamente nel capitale dell'impresa.

Il problema della dimensione non va esasperato, ma va fatto tutto il possibile per aiutare le imprese non tanto a crescere per crescere, ma a trovare la dimensione adeguata. E dove questo non è possibile per la singola impresa lo può diventare per una rete d'impresе. Attraverso la soluzione reticolare si può affrontare l'accesso al credito. Le aziende devono innalzare il proprio merito creditizio. I modi per riuscirci sono diversi, un ruolo certamente ce l'hanno i Confidi, e quindi vanno favoriti i processi di concentrazione dei consorzi in entità più grandi, interregionali e forti. Perché grazie al loro ruolo si può abbassare il rischio e quindi anche il costo del credito.

Il *project financing* è un altro campo di azione delle banche per affiancare le pubbliche amministrazioni nel realizzare grandi opere

e infrastrutture attivando le capacità progettuali e finanziarie di soggetti privati, sopperendo così alla mancanza di risorse pubbliche. La selezione dei partner, la stesura dei bandi, la definizione e la gestione dei contratti richiedono esperienze e professionalità che non sempre sono disponibili tra il pubblico.

L'innovazione si alimenta di *spin-off* universitari e di startup. Nel sostegno all'avvio delle startup, un campo dove il credito è rischio-sissimo, il ruolo delle banche è ancora una volta quello di favorire l'incontro con investitori attrezzati per sopportare tale rischio e per aiutare gli *startupper* ad accedere alle numerose provvidenze pubbliche e private volte a favorirle. Sotto questo aspetto è importante che i giovani siano alla ricerca dell'idea rivoluzionaria, ma è il caso di ricordare che c'è un grande lavoro da fare in termini di trasferimento tecnologico.

Banca d'Italia ha calcolato che la quantità di transazioni di tipo tradizionale svolte presso le agenzie bancarie sta diminuendo al tasso del 15% l'anno. Questo trend apre un problema di riconversione di personale e di attività verso servizi a maggior contenuto professionale e a maggior valore per i clienti: famiglie, imprese, pubbliche amministrazioni e terzo settore. Lo sviluppo di questi servizi è anche la risposta delle banche agli eccessi di finanziarizzazione e alla domanda dell'economia reale a gestire il cambiamento imposto dalla globalizzazione.