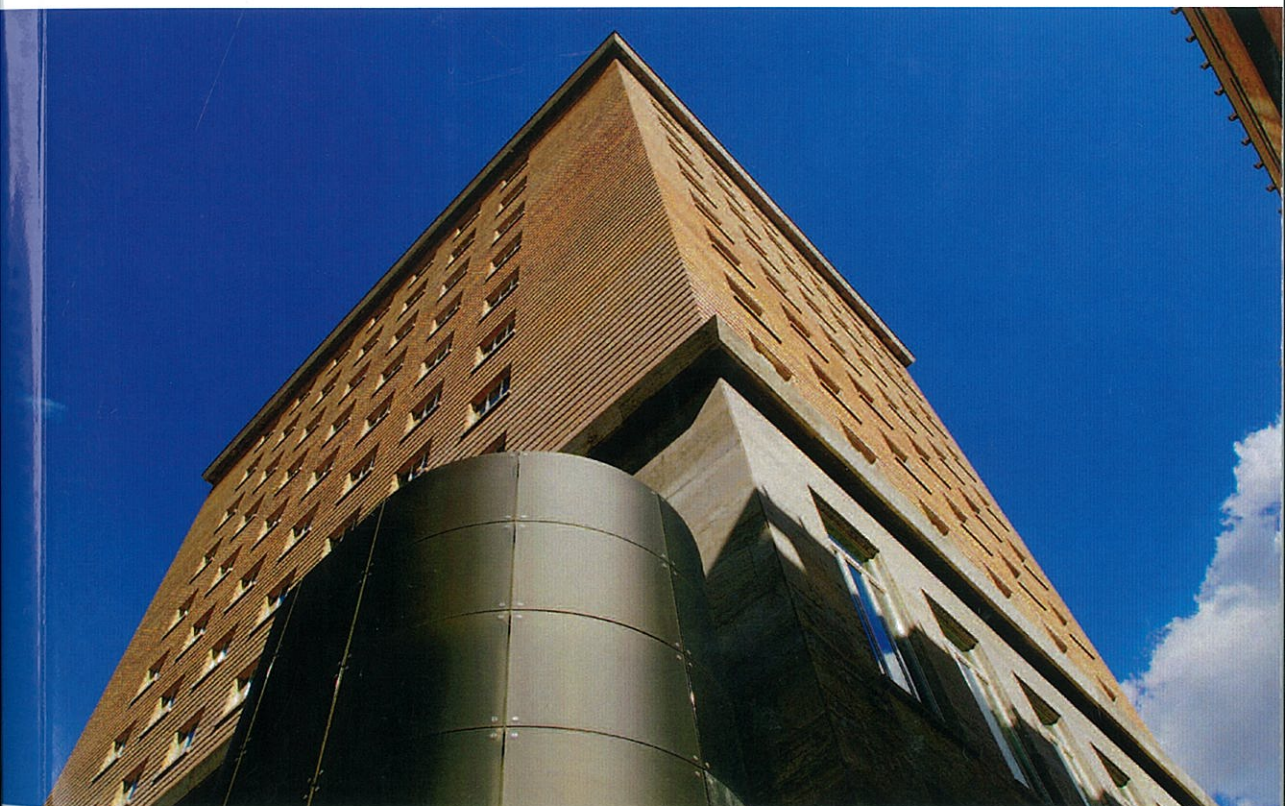


Filippo Monge
Giuseppe Provvvisiero

Il settore delle costruzioni in Piemonte e Valle d'Aosta

Mercati, dinamiche e strutture



bea

La crisi finanziaria iniziata nel 2008 ha inevitabilmente avuto pesanti conseguenze a livello nazionale e regionale e gli effetti si stanno, dopo 6 anni, ancora manifestando in tutti i settori produttivi, in modo particolare nell'edilizia. Malgrado il riconosciuto ruolo anticiclico del settore delle costruzioni che, da solo, è in grado di risollevarne l'intera economia, non sono state assunte, dai principali decisori, misure e provvedimenti in grado di riattivare ricadute positive.

La fotografia che emerge da un'analisi puntuale dei principali indicatori economici sull'andamento del settore delle costruzioni in Piemonte e in Valle d'Aosta, con approfondimenti sul territorio, mostra un settore in gravi difficoltà, dove la sopravvivenza delle imprese è minata dalla forte carenza di risorse pubbliche, dai ritardati pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione e dalle difficoltà di accesso al credito.

Attraverso l'analisi delle principali dinamiche e strutture la ricerca vuole essere uno strumento utile ad individuare non solo i punti critici del settore delle costruzioni ma anche i punti di forza e le possibili peculiarità sulla quali le imprese possono puntare per affrontare e superare la difficile situazione congiunturale.

Filippo Monge, docente universitario, è il Presidente e direttore scientifico del Centro Studi di ANCE Piemonte e Valle d'Aosta. Dal 2010 al 2012 è stato membro del CNEL.

Giuseppe Provisiero, imprenditore, è Amministratore di aziende che operano nel settore immobiliare, infrastrutturale e finanziario. Dal 2008 è Presidente di ANCE Piemonte e Valle d'Aosta. Dal 2009, Vicepresidente di Confindustria Piemonte.

CQOP  **SOA**
COSTRUTTORI QUALIFICATI OPERE PUBBLICHE

ISBN 978-88-238-4440-7



9 788823 844407

www.egeaonline.it

Filippo Monge
Giuseppe Provvvisiero

Il settore delle costruzioni in Piemonte e Valle d'Aosta

Mercati, dinamiche e strutture

Con il contributo della
Camera di Commercio di Cuneo

Impaginazione Compos 90, Milano

Copyright © 2014 EGEA S.p.A.
Via Salasco, 5 – 20136 Milano
Tel. 02/5836.5751 – Fax 02/5836.5753
egea.edizioni@unibocconi.it – www.egeaonline.it

Tutti i diritti sono riservati, compresi la traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione, la comunicazione al pubblico e la messa a disposizione con qualsiasi mezzo e/o su qualunque supporto (ivi compresi i microfilm, i film, le fotocopie, i supporti elettronici o digitali), nonché la memorizzazione elettronica e qualsiasi sistema di immagazzinamento e recupero di informazioni.

Per altre informazioni o richieste di riproduzione si veda il sito www.egeaonline.it/fotocopie.htm

Date le caratteristiche di Internet, l'Editore non è responsabile per eventuali variazioni di indirizzi e contenuti dei siti Internet menzionati.

Prima edizione: giugno 2014

ISBN 978-88-238-4440-7

Stampa: Digital Print Service, Segrate (MI)

Indice

Premessa	7
Introduzione	11
Gli anni della crisi del settore delle costruzioni:2009-2013 <i>di Giuseppe Provisiero</i>	11
Lo scenario di riferimento per l'economia piemontese. Sfide e opportunità per l'impresa di domani <i>di Giuseppe Tardivo</i>	16
1. L'analisi economica del settore delle costruzioni; strutture e dinamiche di Filippo Monge	23
1.1 I fondamenti teorici	23
1.2 Strutture e dinamiche	28
1.3 Il settore delle costruzioni in Piemonte	32
2. L'evoluzione del settore delle costruzioni di Giuseppe Provisiero	55
2.1 Consuntivi 2010-2011-2012	55
2.2 Previsioni 2013	58
2.3 Previsioni 2014	61
2.4 I permessi delle abitazioni in Piemonte	62
3. L'occupazione nel settore delle costruzioni di Filippo Monge	67
3.1 Periodo 2010-2011-2012-primi trimestri 2013	67
3.2 La Cassa integrazione guadagni: 2010-2011	72
3.3 L'occupazione straniera nel settore delle costruzioni, anno 2010	76
3.4 La Cassa integrazione guadagni in Piemonte, anno 2012	81
3.5 La riduzione del numero di imprese di costruzioni in Italia	81
3.6 Dinamica delle imprese di costruzioni nel triennio 2008-2010	82
3.7 Ripartizione regionale delle imprese di costruzioni	84

3.8	Le imprese di costruzioni in Piemonte	86
3.9	L'incremento del numero dei fallimenti in Italia e in Piemonte	87
4.	Il mercato immobiliare di <i>Filippo Monge</i>	91
4.1	Le compravendite di abitazioni in Italia. Anni 2010-2011-2012	91
4.2	Le compravendite di abitazioni in Piemonte. Anni 2010-2011-2012	97
4.3	Le tendenze dei prezzi di vendita delle abitazioni	103
4.4	La tassazione sugli immobili	105
4.5	Il fabbisogno abitativo	107
5.	Dinamiche demografiche e politiche urbane di <i>Filippo Monge</i>	109
5.1	Le città, motori dello sviluppo economico, sociale e ambientale	114
5.2	Patrimonio edilizio e risparmio energetico	118
6.	Il credito nel settore delle costruzioni di <i>Daniele Cattaneo</i>	121
6.1	La domanda e l'offerta di credito	124
6.2	La situazione in Piemonte	139
7.	I ritardati pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione di <i>Evelyn Gosmar</i>	143
7.1	I ritardati pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione in Piemonte	150
7.2	La dimensione finanziaria dei ritardati pagamenti della PA per i lavori pubblici	151
7.3	Ritardi nei pagamenti: impatto ed effetti sul settore di <i>Filippo Monge</i>	154
8.	La programmazione infrastrutturale in Piemonte di <i>Gianluca Poggi</i>	175
8.1	Le politiche di bilancio	175
8.2	Le risorse nel bilancio dello stato 2013 per nuove infrastrutture	178
9.	L'internazionalizzazione di <i>Giuseppe Provisiero</i>	195
	Conclusioni	199
	Conclusioni e prospettive di <i>Filippo Monge</i>	199
	Un'azione di contrasto al declino del Piemonte di <i>Giuseppe Berta</i>	205
	La visione delle associazioni territoriali: i contributi dei presidenti	209
	Bibliografia	225

Conclusioni

Conclusioni e prospettive di *Filippo Monge*

L'aggregazione dei risultati di questa ricerca e le indicazioni emerse dalle risposte che gli imprenditori hanno fornito negli ultimi anni mostrano un quadro del settore delle costruzioni piuttosto complesso. Si osservano al tempo stesso dati sufficientemente omogenei e situazioni molto differenziate, in relazione alle diverse categorie di imprese, aree di forza e condizioni di forte incertezza.

Le imprese del settore delle costruzioni hanno saputo sfruttare la precedente fase economica di crescita del mercato per aumentare la loro dimensione non in termini di fatturato ma in termini di valore. Per le piccole e piccolissime imprese, anzi, l'incremento delle attività è stato accompagnato da una riduzione dei margini di economicità. Ciò trova importante conferma nella notevole «anzianità» delle imprese: più della metà è presente nel mercato da almeno venti anni.

Nella fase pre-crisi la piccola dimensione che caratterizza, tuttora, la maggior parte delle imprese edili del Piemonte e della Valle d'Aosta, testimonia che l'espansione dimensionale non ha rappresentato l'unica valida modalità per restare nel mercato, in considerazione del fatto che l'attività è stata svolta, quasi esclusivamente, a livello locale con concorrenti di dimensioni analoghe o inferiori presenti nello stesso contesto territoriale.

La grave recessione ha portato l'intero settore a ricercare nuove strategie e nuovi assetti per la sopravvivenza del comparto e per favorirne la ripresa, ponendo l'attenzione su specifici fattori chiave di seguito descritti.

Il primo elemento sul quale puntare è rappresentato dallo sviluppo inteso come rafforzamento strutturale sul piano organizzativo e competitivo, attraverso investimenti mirati. A livello di organico, data la crescente mancanza di risorse tecniche specializzate necessarie per preservare la competenza produttiva, le risorse umane e la capacità organizzativa risultano punti di forza per operare efficacemente sul mercato.

In tal senso l'attività di formazione dei giovani e delle figure esperte deve essere incrementata dando nuovo impulso e maggiore efficienza allo strumento delle scuole edili. Bisogna però considerare che, in maniera simile a quanto si osserva in molti altri settori, la disponibilità di valide risorse dipende in modo cruciale dalla capacità dell'impresa di attrarre e mantenere al suo interno persone con tali competenze. Sono quindi le stesse imprese che devono trovare il modo per risultare luoghi di lavoro attrattivi per coloro che hanno valida esperienza e competenza.

In merito alla strategia competitiva i fattori principali risultano il posizionamento sul mercato e l'individuazione delle modalità migliori per operarvi.

Le scelte di posizionamento devono essere orientate all'incremento del valore aggiunto prodotto dal capitale investito e della redditività operativa del volume di produzione. Questo risultato può essere colto attraverso l'aumento del valore percepito dal proprio cliente o anche attraverso lo spostamento su aree di business dove è possibile realizzare margini economici più elevati.

Il primo intervento richiede alle imprese la capacità di educare la domanda ad attribuire il giusto valore ai fattori di differenziazione dell'offerta. Questo significa, per esempio, saper valorizzare la propria capacità innovativa, mettendola a disposizione delle esigenze del cliente, e sviluppare un proprio marchio per rendere la propria offerta riconoscibile. L'impresa deve essere in grado di stabilire un dialogo con il cliente da avviare prima della realizzazione dell'opera. Per quanto riguarda lo spostamento su aree di business a maggior valore aggiunto, occorre sviluppare l'attività di promozione, intervenendo in iniziative ad alta complessità e redditività differita, realizzare operazioni di dimensioni relativamente sempre più grandi, valorizzare la propria capacità progettuale, nell'ambito della collaborazione con gli altri attori industriali e finanziari che possono essere coinvolti in progetti complessi.

Dato che poche imprese, soprattutto di dimensioni ridotte, sono in grado di sostenere in maniera autonoma il nuovo posizionamento di mercato, anche solo dal punto di vista della struttura produttiva, è necessaria l'adozione di modelli organizzativi reticolari, attraverso i quali, pur rimanendo entità formalmente autonome, entrano a far parte di una rete di relazioni fortemente strutturata che le rende parti di un sistema più ampio.

La consolidata attitudine del comparto alle alleanze dovrà, dunque, costituire la base per individuare e stimolare il funzionamento di appropriati meccanismi di integrazione che generino forme di sinergia tra le imprese. In questa prospettiva, occorre anche avviare la riflessione sulle iniziative che possano favorire, anche sul piano della cultura di impresa, il processo di crescita attraverso acquisizioni e fusioni.

Un sistema produttivo più solidamente connesso risulterebbe più forte per sviluppare una capacità di dialogo con le Amministrazioni Pubbliche locali, un

presenza attiva nella costruzione di progetti rilevanti che richiedono strumenti complessi come la finanza di progetto, e competenze tecnologiche, produttive e gestionali necessarie a livello eccellente per competere con successo nelle aree di mercato, anche estero, a maggior potenziale.

Per le imprese edili regionali l'elevato indebitamento impedisce di intraprendere una crescita strutturale, strada che è possibile intraprendere solo con l'attivazione di interventi radicali sulla struttura finanziaria.

La realizzazione di questo scenario implica interventi di politica industriale in grado di generare le condizioni adatte per l'incremento del capitale di rischio delle imprese, anche attraverso l'attuazione del meccanismo della finanza di progetto. Occorrono in particolare due fondamentali condizioni: la capacità dell'impresa di predisporre un adeguato piano di business con specifica attenzione alle dinamiche economiche e finanziarie, e la disponibilità del soggetto finanziatore a condividere il rischio d'impresa connesso alla promozione, realizzazione e gestione del progetto. Tutto ciò dovrà anche essere favorito dalla capacità dell'impresa di costruzione di essere un interlocutore affidabile sul piano della realizzazione e gestione dell'opera.

Ciò che emerge è la necessità di una nuova cultura imprenditoriale delle aziende di costruzione, e dell'imprenditore in modo specifico, caratterizzata da un orientamento al lungo termine nel recupero del capitale investito, alla responsabilità in termini di rilascio di garanzie di risultato al cliente e all'aggregazione delle risorse disponibili con altri operatori.

Dall'analisi emergono tre possibili percorsi di sviluppo:

- il primo basato sull'aumento del valore dell'offerta, realizzato attraverso adeguate strategie di differenziazione;
- il secondo sentiero basato sullo sviluppo del sistema di alleanze volto a esplorare anche realtà internazionali;
- il terzo rappresentato dal presidio di una posizione di mercato vantaggiosa attraverso il radicamento nel proprio territorio di origine, in particolare per le imprese di dimensione minore o comunque, meno in grado di intraprendere immediatamente un percorso di sviluppo strutturale. Si tratta di occupare un mercato locale con una dimensione aziendale, un determinato livello di conoscenze tecniche e organizzative, un sistema di relazioni adeguate al territorio in questione, rendendo l'impresa l'interlocutore naturale della domanda di quel mercato. Questa strategia che si focalizza sul contesto locale potrebbe produrre risultati positivi, almeno nel breve-medio termine, se accompagnato da un'opportuna differenziazione dell'offerta per contrastare in particolare la concorrenza esclusivamente sul prezzo esercitata dalle microimprese e da quelle del sommerso e da un adeguato sviluppo delle relazioni con il governo locale per promuovere iniziative sul territorio.

Occorre inoltre intraprendere processi di razionalizzazione e omogeneizzazione degli enti paritetici¹, attraverso un processo di riduzione del costo contrattuale.

Tale processo verrà attuato attraverso l'istituzione di tavoli regionali di indirizzo e di coordinamento della bilateralità con la presenza paritetica delle parti sociali².

Verrà definito un appropriato piano industriale al fine di ottenere il pareggio dei conti con un attento controllo di gestione per la diminuzione delle spese per la riqualificazione della *governance*.

Gli indirizzi per la razionalizzazione degli enti paritetici si baseranno sui seguenti aspetti.

Occorrerà innanzitutto dare nuovo slancio e nuovo vigore alle *mission* dei tre enti (CNCE, CNCPT e Formedil) che, a livello nazionale, sovrintendono l'operato degli organismi territoriali svolgendo i compiti affidati dalle parti sociali. I tre enti dovranno realizzare un unico Ente nazionale³ che assuma le funzioni che attualmente svolgono, attraverso un progetto approvato dalle parti sociali costituenti, denominato SBC, Sistema Bilaterale delle Costruzioni⁴. L'obiettivo dell'accordo è di indirizzare l'attività degli enti stessi con lo scopo di fare sistema in abito territoriale e nazionale e fare sinergia per risparmiare, per migliorare la funzionalità e l'efficacia, per sostenere l'attività, per aumentare la qualità dei servizi e per realizzare un sistema unitario coeso, solidale e utile alle imprese e ai lavoratori.

L'accorpamento dovrà prevedere la condivisione dell'archivio anagrafico delle imprese e lavoratori e la gestione unitaria delle banche dati, l'attività di amministrazione e la conduzione del personale a essi dipendente, i servizi interni ed esterni e il sistema informatico.

CNCE, CNCPT e Formedil e il futuro Ente unico nazionale dovranno redigere annualmente un bilancio di previsione in base al quale le parti sociali nazionali potranno ridefinire annualmente i flussi contributivi inviati agli enti territoriali.

¹ Le Casse edili con i CPT (Comitati Paritetici Territoriali) e le Scuole Edili sono enti bilaterali che operano in tutte le province piemontesi. I CPT svolgono azioni per la prevenzione degli infortuni in edilizia attraverso visite di controllo e consulenze nei luoghi di lavoro, con diffusione di manuali pratici, coordinati a livello nazionale dalla CNCPT (Commissione Nazionale dei Comitati Paritetici Territoriali). Le Scuole Edili sono istituti per l'organizzazione di corsi in aula e di laboratori, coordinate a livello sia regionale sia nazionale dal Formedil.

² Si tratta di un accordo, presentato nei primi mesi del 2014, che verrà sottoscritto dalle stesse parti sociali.

³ Entro dodici mesi dalla sottoscrizione dell'accordo.

⁴ L'SBC sarà retto da un Consiglio di amministrazione paritetico e il presidente sarà nominato dall'ANCE e avrà il compito di attuare i contratti collettivi e gli accordi definiti dalle parti sociali nazionali.

Ai fini della ripresa l'intero settore delle costruzioni risulta quindi predisposto a intraprendere il complesso processo di trasformazione necessario per raggiungere una posizione economica e competitiva più favorevole.

Per l'Associazione accompagnare questo processo appare dunque una priorità, non solo per il futuro delle imprese di costruzione, ma anche per la competitività di tutto il sistema industriale del paese, alla luce dell'instabilità dell'attuale quadro economico. Risultano ancora difficoltà e, come ben indicato nella presentazione del rapporto *Fili d'erba, Fili di ripresa*⁵ «gran parte del mondo è ancora alle prese con i problemi e le cicatrici ereditati dalla crisi. Queste cicatrici appaiono più o meno visibili, destinate a riassorbirsi in tempo più o meno breve, nelle diverse aree del globo»⁶.

La profonda crisi che ha colpito il nostro paese a partire dal 2009 si è distinta per caratteristiche decisamente differenti rispetto alla recessioni economiche passate per le seguenti ragioni: assenza di crescita demografica, che in precedenti fasi congiunturali negative ha contribuito alla ripresa, crisi anche del comparto dei servizi e mancata espansione del bilancio pubblico che, al contrario, ha visto una netta riduzione delle spese di investimento con un significativo aumento delle imposte.

Lo studio riporta poi quelli che vengono definiti «fili d'erba»⁷, primi segnali di inversione di tendenza, che sono essenzialmente riconducibili a tre aspetti: il sistema bancario italiano solido, il lieve recupero dei livelli di produttività dell'industria manifatturiera attraverso le esportazioni e le potenzialità di crescita dei livelli di produttività. Elementi fondamentali che, da soli e senza un adeguato piano di investimenti, non sono in grado di far ripartire l'economia.

Per il settore delle costruzioni la situazione resta ancora molto critica:

La domanda di costruzioni, in realtà, subisce effetti negativi tanto di ordine generale (la contrazione dei redditi dovuta alla crisi) quanto specifici (ossia legati all'andamento ciclico del settore). Le costruzioni infatti hanno un proprio ciclo fisiologico, con fasi molto marcate: la produzione edilizia, in altre parole, non può essere «livellata» come la produzione alimentare o quella tessile, deve procedere per *stop and go*. Questo avviene per molte ragioni, principalmente perché il ciclo di una costruzione edilizia, dall'acquisto del terreno fino alla vendita del prodotto, richiede anni. Quando l'economia generale va bene, la

⁵ XVIII Rapporto sull'economia globale e l'Italia, nato dalla collaborazione fra il Centro di Ricerche e Documentazione Luigi Einaudi e UBI Banca, a cura di Mario Deaglio con i contributi di: Giovanni B. Andornino, Giorgio Arfaras, Anna Caffarena, Giuseppina De Santis, Anna Lo Prete, Paolo Migliavacca, Anna Paola Quaglia, Giuseppe Russo.

⁶ Presentazione del Rapporto *Fili d'erba, fili di ripresa* di Franco Polotti, presidente del Consiglio di gestione UBI Banca.

⁷ Giuseppe Russo durante la presentazione del Rapporto (Torino, 12 febbraio 2014) ha paragonato l'Italia a un prato gelato nel quale spuntano alcuni fili d'erba.

domanda di case aumenta insieme ai prezzi. Lievitano così i prezzi dei terreni e vengono aperti molti cantieri. Alla fine di un ciclo economico, la domanda di casa cala all'improvviso, ma i prezzi non possono scendere perché i terreni sono stati già pagati quando i prezzi erano massimi e i cantieri devono essere ultimati, anche se le prospettive di vendita vengono a mancare. La conseguenza è che per alcuni anni il mercato resta congelato: le transazioni si riducono, i venditori fanno la coda per vendere mentre i migliori acquirenti stanno alla finestra.

Lo scongelamento può avvenire o a causa di una pressione demografica – ciò che ha fatto ripartire (ancora in maniera molto moderata) il mercato immobiliare americano nel 2012 – o perché si trova un nuovo equilibrio, normalmente a prezzi più bassi, o, ancora, perché i redditi generali tornano a crescere e spostano verso l'altro l'asticella del bisogno di abitazioni. In Italia è probabile che il fondo sia stato toccato, ma nessuna delle condizioni di ripresa del mercato sembra essere presente [...], il che significa, con tutta probabilità, che l'edilizia è destinata a rimanere un settore ristagnante anche nel 2013, peraltro come nel resto d'Europa⁸.

Non si intravedono segnali di ripresa del comparto edile neanche per il 2014 senza investimenti infrastrutturali, una fiscalità sulla casa più equa con regole certe e non in continuo mutamento, una burocrazia che eviti di ostacolare le attività imprenditoriali, una riduzione del costo del lavoro, garanzie per l'accesso al credito per le famiglie e le imprese, un piano per l'internazionalizzazione e agevolazioni per interventi a favore del risparmio energetico⁹.

⁸ Testo tratto dal Rapporto *Fili d'erba, fili di ripresa*.

⁹ Come specificato nell'articolo di Paolo Savona, pubblicato su *Milano Finanza* del 18 febbraio 2014, «per crescere occorre aumentare gli investimenti, in particolare nel settore delle costruzioni che, in termini di spinta alla crescita, hanno avuto e hanno un ruolo importante, anche perché toccano 18 settori industriali con l'indotto. [...] Le costruzioni sono un motore ancora più efficace. Esse sono mosse dal credito, che è funzione pubblica indispensabile per l'economia e la società».