

Osservatorio sui bilanci delle società di capitali della provincia di Firenze *Rapporto 2005-2009*

Sommario

1. Caratteri demografici e morfologici	2
2. L'andamento economico generale	5
a. Lo sviluppo	5
b. La redditività	7
c. La solvibilità	10
3. L'analisi per settori economici	12
4. Note metodologiche	18



**Camera di Commercio
Firenze**

Dipartimento di Scienze Aziendali

Università degli Studi di Firenze

Responsabile della ricerca: Francesco Dainelli

Giugno 2011

1. Caratteri demografici e morfologici

L'universo delle imprese analizzate è leggermente diminuito tra il 2008 e il 2009 (pari a -0,8%), frenando il trend di crescita registrato negli anni precedenti (cfr. *Tavola 1*). Guardando alla composizione dell'universo per classi dimensionali si nota che l'imprenditoria fiorentina si costituisce prevalentemente di organizzazioni di piccole dimensioni: l'incidenza delle *micro imprese* è pari al 62,4% del totale; se a queste aggiungiamo le *piccole imprese* tale incidenza raggiunge circa l'84%. Peraltro, le *micro imprese* aumentano nel 2009, mentre le *medie* e *grandi imprese* si riducono, rispettivamente di -13,5% e -8,9%. Un primo effetto della crisi è già ravvisabile, dunque, nello slittamento delle imprese verso classi di fatturato inferiori.

Tavola 1 – Numerosità per classi dimensionali

Classe di ricavi	2005		2006		2007		2008		2009	
Micro (0,5 < ricavi < 2)	3.208	58,6%	3.485	58,9%	3.782	58,6%	3.898	59,8%	4.036	62,4%
<i>Tasso di variazione</i>	8,63%		8,52%		3,07%		3,54%			
Piccole (2 < ricavi < 5)	1.284	23,4%	1.344	22,7%	1.474	22,9%	1.449	22,2%	1.393	21,5%
<i>Tasso di variazione</i>	4,67%		9,67%		-1,70%		-3,86%			
Medie (5 < ricavi < 10)	491	9,0%	536	9,1%	596	9,2%	608	9,33%	526	8,1%
<i>Tasso di variazione</i>	9,16%		11,19%		2,01%		-13,49%			
Grandi (ricavi > 10)	494	9,0%	549	9,3%	597	9,3%	563	8,64%	513	7,9%
<i>Tasso di variazione</i>	11,13%		8,74%		-5,70%		-8,88%			
Totale	5.477		5.914		6.449		6.518		6.468	
<i>Tasso di variazione</i>	7,98%		9,05%		1,07%		-0,77%			

Se osserviamo la distribuzione geografica delle imprese, la *Tavola 2* mostra che non ci sono state variazioni di rilievo nel corso del 2009: le imprese si addensano principalmente nell'Area fiorentina centrale, vale a dire tra il comune di Firenze e limitrofi. Una porzione rilevante dell'economia fiorentina, tuttavia, è rappresentata anche dai comuni del Valdarno inferiore dove risiede circa il 18% delle imprese.

Tavola 2 – La localizzazione geografica delle imprese toscane

Comune	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
Barberino di Mugello	65	1,2%	73	1,2%	76	1,2%	77	1,2%	76	1,2%
Borgo San Lorenzo	65	1,2%	68	1,1%	78	1,2%	76	1,2%	76	1,2%
Dicomano	8	0,1%	8	0,1%	12	0,2%	10	0,2%	10	0,2%
Firenzuola	24	0,4%	27	0,5%	30	0,5%	28	0,4%	29	0,4%
Londa	3	0,1%	3	0,1%	4	0,1%	5	0,1%	5	0,1%
Marradi	9	0,2%	9	0,2%	9	0,1%	11	0,2%	10	0,2%
Palazzuolo sul Senio	5	0,1%	4	0,1%	4	0,1%	4	0,1%	4	0,1%
Pelago	27	0,5%	28	0,5%	32	0,5%	26	0,4%	29	0,4%
Pontassieve	69	1,3%	81	1,4%	95	1,5%	100	1,5%	101	1,6%
Rufina	19	0,3%	24	0,4%	25	0,4%	24	0,4%	26	0,4%
San Godenzo	1	0,0%	1	0,0%	2	0,0%	3	0,0%	3	0,0%
San Piero a Sieve	21	0,4%	21	0,4%	25	0,4%	24	0,4%	22	0,3%
Scarperia	34	0,6%	35	0,6%	44	0,7%	47	0,7%	45	0,7%
Vaglia	4	0,1%	3	0,1%	3	0,0%	4	0,1%	3	0,0%
Vicchio	16	0,3%	16	0,3%	18	0,3%	18	0,3%	17	0,3%
Val di Sieve - Mugello	370	6,8%	401	6,8%	457	7,1%	457	7,0%	456	7,0%
Bagno a Ripoli	114	2,1%	120	2,0%	133	2,1%	124	1,9%	121	1,9%
Calenzano	337	6,2%	360	6,1%	381	5,9%	380	5,8%	379	5,9%
Campi Bisenzio	236	4,3%	246	4,2%	273	4,2%	266	4,1%	267	4,1%
Fiesole	26	0,5%	29	0,5%	36	0,6%	31	0,5%	34	0,5%
Firenze	2.256	41,2%	2434	41,1%	2640	40,9%	2677	41,1%	2635	40,7%
Lastra a Signa	66	1,2%	76	1,3%	76	1,2%	80	1,2%	75	1,2%
Scandicci	317	5,8%	340	5,7%	369	5,7%	368	5,6%	359	5,5%
Sesto Fiorentino	291	5,3%	321	5,4%	340	5,3%	340	5,2%	338	5,2%
Signa	115	2,1%	116	2,0%	125	1,9%	128	2,0%	136	2,1%
Area fiorentina centrale	3.758	68,6%	4.042	68,3%	4.374	67,8%	4.393	67,4%	4.344	67,2%

Tavola 2 – La localizzazione geografica delle imprese toscane (continua)

Comune	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%
Capraia e Limite	21	0,4%	21	0,4%	22	0,3%	20	0,3%	23	0,4%
Castelfiorentino	57	1,0%	64	1,1%	74	1,1%	77	1,2%	74	1,1%
Cerreto Guidi	49	0,9%	56	0,9%	62	1,0%	65	1,0%	61	0,9%
Certaldo	80	1,5%	95	1,6%	101	1,6%	99	1,5%	97	1,5%
Empoli	289	5,3%	318	5,4%	368	5,7%	366	5,6%	379	5,9%
Fucecchio	127	2,3%	143	2,4%	163	2,5%	167	2,6%	162	2,5%
Gambassi Terme	19	0,3%	21	0,4%	23	0,4%	22	0,3%	22	0,3%
Montaione	16	0,3%	16	0,3%	17	0,3%	18	0,3%	17	0,3%
Montelupo Fiorentino	71	1,3%	77	1,3%	87	1,3%	94	1,4%	89	1,4%
Montespertoli	63	1,2%	71	1,2%	77	1,2%	80	1,2%	82	1,3%
Vinci	93	1,7%	100	1,7%	108	1,7%	107	1,6%	105	1,6%
Empolese Valdelsa	885	16,2%	982	16,6%	1.102	17,1%	1.115	17,1%	1.111	17,2%
Barberino Val d'Elsa	44	0,8%	44	0,7%	52	0,8%	53	0,8%	50	0,8%
Greve in Chianti	41	0,7%	44	0,7%	44	0,7%	43	0,7%	41	0,6%
Impruneta	42	0,8%	46	0,8%	48	0,7%	55	0,8%	60	0,9%
San Casciano in Val di Pesa	48	0,9%	53	0,9%	53	0,8%	54	0,8%	55	0,9%
Tavarnelle Val di Pesa	80	1,5%	84	1,4%	87	1,3%	91	1,4%	96	1,5%
Chianti	255	4,7%	271	4,6%	284	4,4%	296	4,5%	302	4,7%
Figline Valdarno	107	2,0%	111	1,9%	116	1,8%	129	2,0%	130	2,0%
Incisa in Val d'Arno	15	0,3%	17	0,3%	19	0,3%	19	0,3%	19	0,3%
Reggello	53	1,0%	57	1,0%	62	1,0%	66	1,0%	66	1,0%
Rignano sull'Arno	34	0,6%	34	0,6%	35	0,5%	43	0,7%	39	0,6%
Valdarno superiore	209	3,8%	219	3,7%	232	3,6%	257	3,9%	254	3,9%

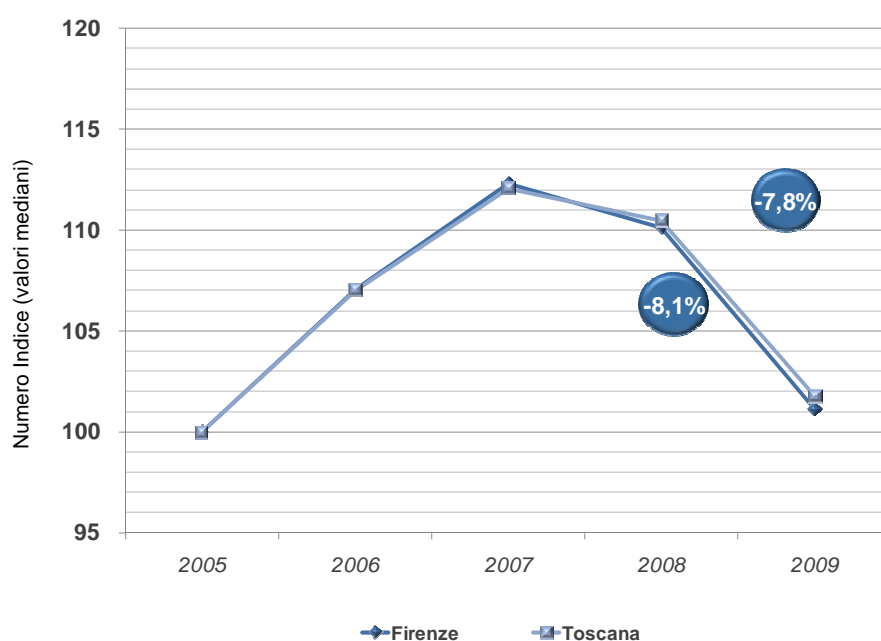
Osservatorio sui bilanci delle società di capitali della provincia di Firenze – Rapporto 2005-2009

2. L'andamento economico generale

a. Lo sviluppo

La crisi economica ha colpito pesantemente le imprese fiorentine nel corso del 2009: i fatturati arretrano complessivamente dell'8,1% rispetto al 2008, con una variazione più pesante rispetto all'anno precedente, tale da erodere quasi completamente lo sviluppo fatto registrare nel biennio 2006-2007 (*Tavola 2*).

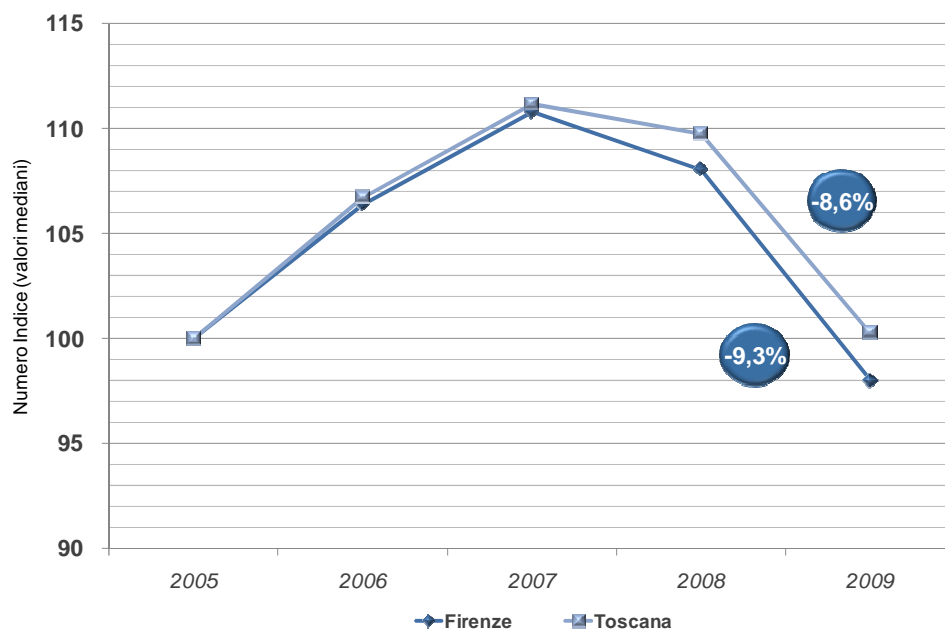
Tavola 3 – Lo sviluppo dei ricavi a confronto con la Toscana (a valori costanti)



Considerazioni analoghe valgono anche per il valore aggiunto, che si riduce, complessivamente, del 9,3% rispetto al 2008 (*Tavola 4*). I dati di dettaglio del conto economico, tuttavia, ci dicono che l'incidenza media del valore aggiunto sul fatturato non si è ridotta nel 2009. Di conseguenza è possibile avanzare l'ipotesi che la flessione registrata sia conseguenza diretta dalla contrazione dei volumi, piuttosto che di riduzione dei prezzi-ricavo applicati ai clienti. Come dire che le imprese fiorentine hanno tentato strenuamente di resistere alla crisi mantenendo invariata la struttura produttiva e senza rinunciare alla qualità delle lavorazioni.

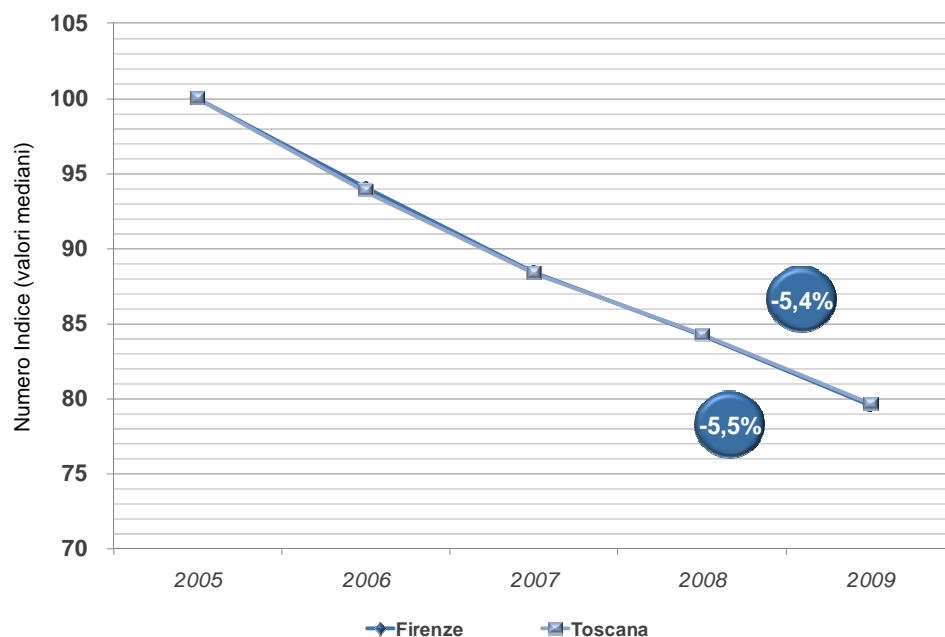
Nel confronto con la Toscana l'economia fiorentina sembra più pesantemente colpita dalla crisi, anche se la differenza tra la flessione del fatturato toscano e quella delle imprese fiorentine è pari a solo tre decimi di punto percentuale. Più rilevante, invece, appare lo scarto nel valore aggiunto, pari a sette decimi di punto.

Tavola 4 – Lo sviluppo del valore aggiunto a confronto con la Toscana (a valori costanti)



Nell'ipotesi avanzata di mantenimento delle strutture produttive esistenti, le considerevoli perdite di volumi non hanno consentito agli imprenditori la possibilità di rilanciare gli investimenti (Tavola 5).

Tavola 5 – Lo sviluppo degli investimenti nella struttura operativa a confronto con la Toscana (a valori costanti)



Prosegue, dunque, il trend negativo che porta gli investimenti nel 2009 ad attestarsi su valori pari all'80% di quelli in essere al 2005, con un conseguente impoverimento del

capitale strutturale delle imprese nel contenuto di tecnologia e di potenziale innovativo. Questo fenomeno, tuttavia, appare interessante non solo il tessuto economico fiorentino, ma l'intera regione Toscana, come dimostra l'andamento sovrapposto delle spezzate riportate nel grafico di *Tavola 5*.

È doveroso segnalare, tuttavia, che l'analisi sui Numeri Indice è realizzata su un campione chiuso d'impres e non tiene quindi conto delle imprese entranti (di nuova costituzione e/o che hanno superato la soglia di 0,5 milioni di euro di ricavi annui nel corso del 2009). Peraltro, se si considera che il tessuto imprenditoriale fiorentino, come il resto della Regione, è caratterizzato da micro e piccole imprese che non puntano su strategie di crescita dimensionale, è naturale attendersi un progressivo calo degli investimenti e un conseguente invecchiamento delle strutture operative dopo la fase iniziale. Per queste imprese gli investimenti successivi a quello di start-up, infatti, sono prevalentemente destinati al mantenimento della capacità produttiva piuttosto che a un suo ampliamento. Per comprendere più correttamente le dinamiche degli investimenti di queste imprese, quindi, è opportuno monitorare anche gli investimenti di mantenimento, attraverso l'analisi del rapporto tra investimenti realizzati e ammortamenti imputati a bilancio. I dati relativi a quest'indicatore per il 2009 mostrano che la percentuale di investimenti di sostituzione realizzati è piuttosto bassa, pari a circa la metà degli ammortamenti. Tale valore, tuttavia, è in aumento rispetto agli anni precedenti. Ciò conferma il tentativo degli imprenditori fiorentini di non avviare processi di ridimensionamento delle strutture a seguito della crisi.

b. La redditività

I dati non confortanti relativi all'andamento di fatturato e valore aggiunto lasciano presagire inevitabili ripercussioni negative sulla redditività operativa. E di fatti il rendimento degli investimenti si abbassa mediamente di oltre un punto percentuale, passando dal 6,4% del 2008 al 5,1% del 2009 (*Tavola 6*). Tale valore, tuttavia, appare identico a quello medio toscano, a segnalare che, pur avendo risentito in misura maggiore del crollo del mercato, le imprese fiorentine hanno saputo meglio arginare i danni.

Le ragioni della flessione della redditività sono rintracciabili in una concomitante contrazione dei margini sulle vendite (scesi sotto i livelli del 2005) e in un vistoso rallentamento della rotazione dei capitali investiti in azienda.

La consistente flessione dei fatturati si è tradotta in evidenti difficoltà nella copertura dei costi fissi, portando la redditività delle vendite delle imprese fiorentine ad allinearsi a quella toscana, su valori pari al 3,8%. A tale risultato ha contribuito il peggioramento nella

produttività del lavoro (indice Clup) che perde oltre due punti percentuali tra il 2008 e il 2009, nonostante l'intenso ricorso alla CIG. Quest'ultimo fatto è testimoniato da un costo del lavoro, guardando ai dati del conto economico aggregato, in diminuzione nel 2009. Come dire che il calo del mercato è stato tale da non consentire di mantenerne inalterata la produttività del lavoro, nonostante il relativo costo sia sceso, vuoi per licenziamenti che per il ricorso alla CIG.

Tavola 6 – Le componenti della redditività operativa a confronto con la Toscana

		Rendimento degli investimenti				
		2005	2006	2007	2008	2009
Firenze		7,0%	7,8%	8,0%	6,4%	5,1%
Toscana		6,6%	7,4%	7,4%	6,2%	5,1%

		Rotazione del capitale (giorni)				
		2005	2006	2007	2008	2009
Firenze		215,8	213,1	211,2	218,1	237,3
Toscana		220,0	219,3	217,6	225,3	245,4

		Redditività delle vendite				
		2005	2006	2007	2008	2009
Firenze		4,6%	5,2%	5,3%	4,4%	3,8%
Toscana		4,4%	4,9%	5,0%	4,3%	3,8%

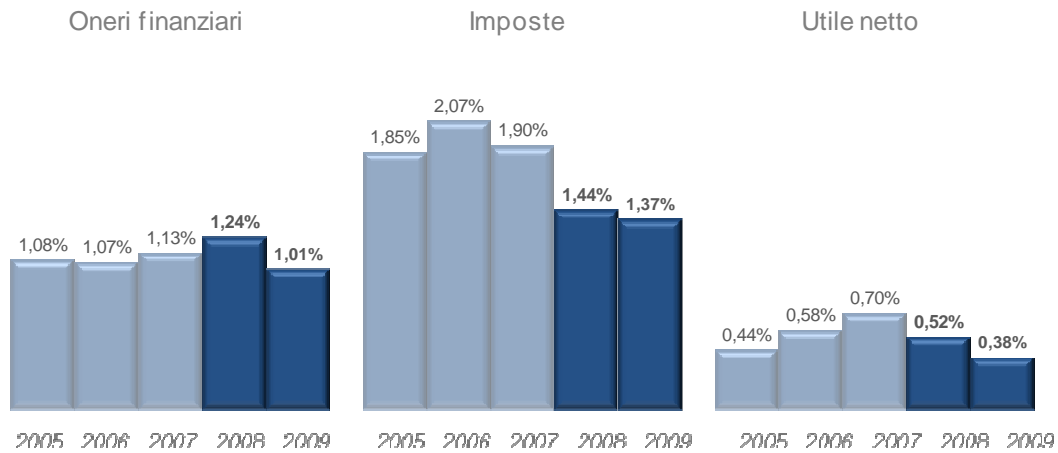
		CLUP				
		2005	2006	2007	2008	2009
Firenze		64,3%	62,4%	62,5%	66,4%	68,7%
Toscana		64,0%	61,7%	62,3%	65,0%	67,3%

Il venir meno di volumi di attività significativi non accompagnato da un ridimensionamento delle strutture ha portato una diminuzione nell'efficienza di sfruttamento del capitale, determinando un peggioramento nella rotazione del capitale quantificabile in circa 20 giorni. A pesare su questo dato sono, principalmente, le scorte e i crediti da incassare. Le spedizioni si sono fatte più problematiche e, soprattutto per coloro che operano su commessa, gli ordini sono stati posticipati. Ciò si riflette in un maggior assorbimento di capitale da parte del magazzino. Inoltre, i clienti pagano "peggio", e questo allungamento di tempi di dilazione ha generato ulteriori esigenze di liquidità.

La caduta della redditività operativa si ripercuote inevitabilmente sugli utili netti delle imprese (Tavola 7). La remunerazione dei capitali di rischio, infatti, scende ai minimi dal 2005, attestandosi su livelli pari a 38 centesimi ogni 100 euro di ricavi. Questo nonostante una minore incidenza sul fatturato degli oneri finanziari, verosimilmente influenzata da un minor ricorso delle imprese all'indebitamento. Anche l'incidenza del carico fiscale sul fatturato si attenua, sebbene la riduzione del 2009 sia notevolmente inferiore a quella del 2008, anno in cui le imprese hanno iniziato a beneficiare degli effetti prodotti dalla riforma

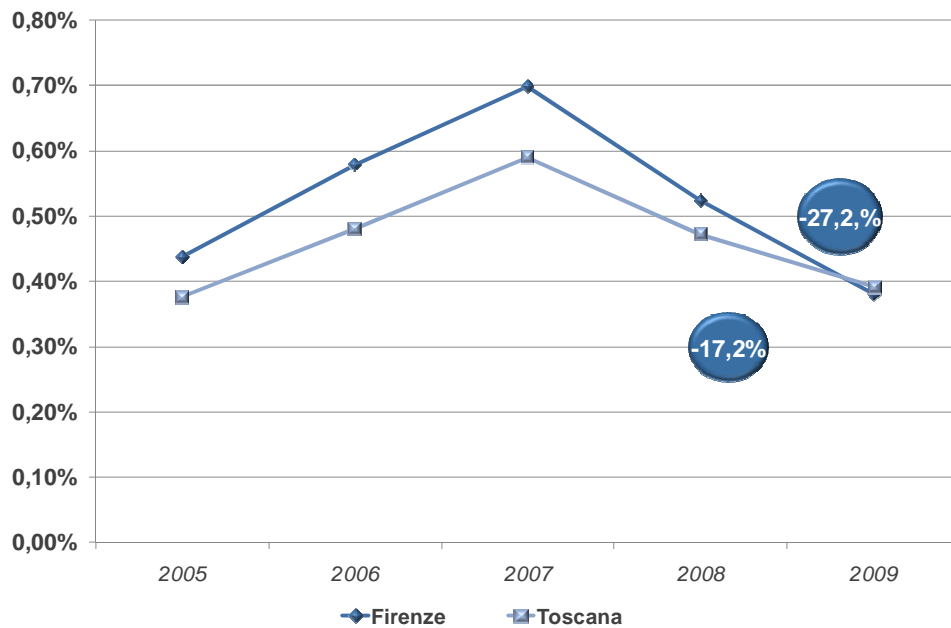
dell'IRAP. La variazione del 2009, invece, può essere plausibilmente legata alla contrazione dei margini che ha impoverito gli utili delle imprese in proporzione maggiore rispetto alla diminuzione dei fatturati, determinando quindi un effetto positivo in termini di incidenza.

Tavola 7 – La redditività netta



Così come evidenziato per i margini operativi, anche nei margini netti si assiste all'annullamento del gap positivo che l'imprenditoria fiorentina vantava fino al 2008 rispetto ai valori medi toscani (Tavola 8).

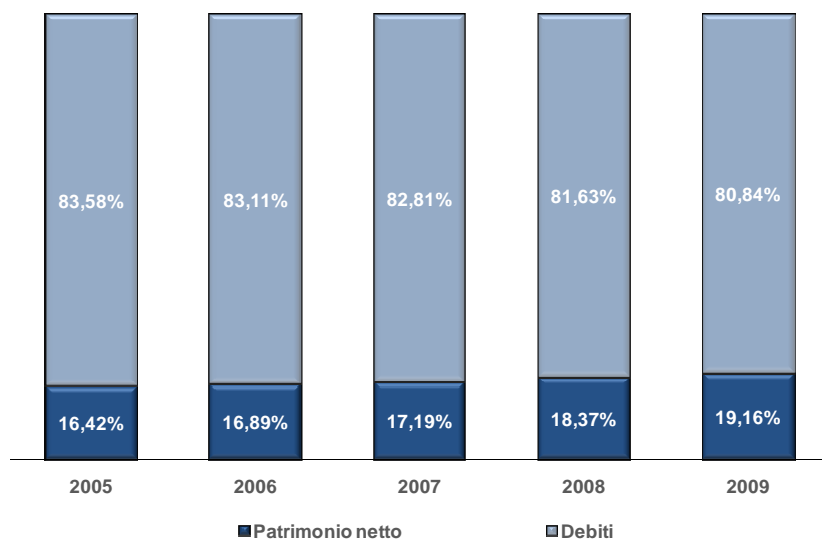
Tavola 8 – Gli utili netti a confronto (Firenze vs Toscana)



c. La solvibilità

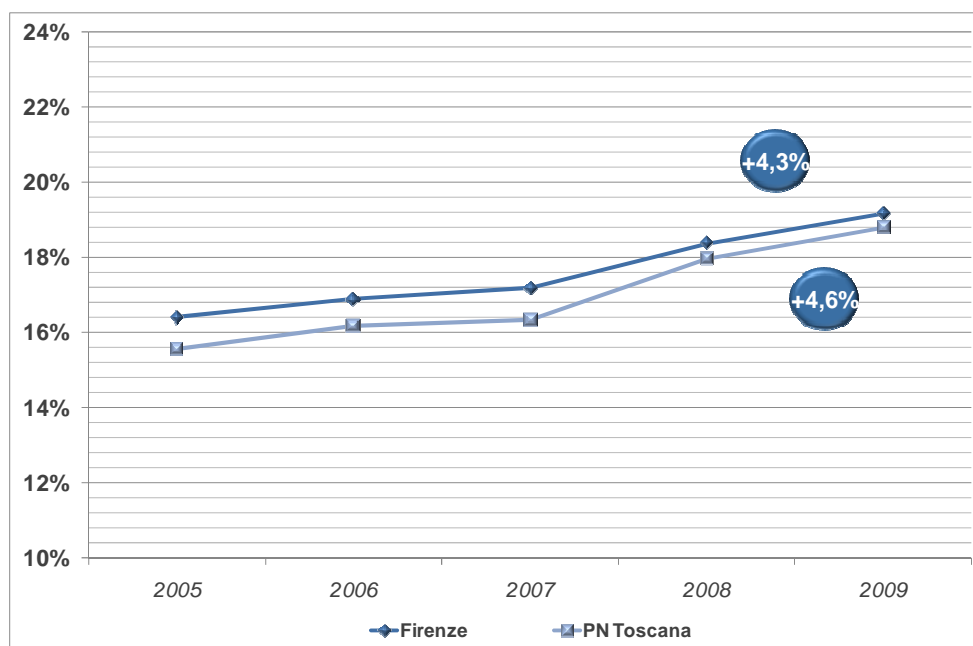
Nonostante la flessione degli utili prodotti, le strutture finanziarie fiorentine evidenziano un livello di patrimonializzazione in crescita. Il rapporto “mezzi propri” su “totale delle fonti di finanziamento” sale dal 18,4% del 2008 al 19,2% del 2009 (*Tavola 9*).

Tavola 9 – La solidità della struttura finanziaria



Tale incremento non è dissimile da ciò che avviene a livello regionale (*Tavola 10*).

Tavola 10 – La solidità della struttura finanziaria



Questo fenomeno è sostanzialmente legato a due fattori. Il primo riguarda la volontà degli imprenditori di lasciare gli utili in azienda per non creare tensioni di liquidità, dato il contesto di crisi generale. Il secondo è più un “effetto ottico”. Il sedicente rafforzamento patrimoniale, cioè, è frutto di una riduzione dell’indebitamento, vuoi commerciale vuoi finanziario, che a sua volta deriva dalla contrazione dei volumi di attività. Tale ipotesi, peraltro, è confermata guardando ai valori assoluti dello Stato Patrimoniale aggregato.

Guardando agli equilibri finanziari sotto il profilo della liquidità, la flessione della redditività operativa comporta inevitabilmente una riduzione delle liquidità potenzialmente generate dalle attività (*Tavola 11*). L’autofinanziamento operativo lordo generato dalle vendite continua ad assottigliarsi dopo la flessione già registrata nel 2008, così che se nel 2007 100 euro di ricavi generavano 7,6 euro di liquidità disponibile per remunerare banche e soci, nel 2009 l’attività quotidiana produce poco più di 6 euro di liquidità ogni 100 euro di fatturato. Tale contrazione, tuttavia, appare pienamente in linea con quanto accade a livello regionale.

Tavola 11 – Autofinanziamento operativo lordo (% ricavi) Firenze vs Toscana

	2005	2006	2007	2008	2009
Firenze	7,09%	7,55%	7,64%	6,74%	6,13%
Autofinanziamento operativo lordo (% ricavi) Toscana	6,64%	7,07%	7,23%	6,53%	6,12%

A fare le spese dalla contrazione delle liquidità è prima di tutto il sistema creditizio che vede ridursi la capacità delle imprese di servire il debito in termini di oneri finanziari. Nel 2009 il rapporto autofinanziamento-oneri finanziari scende, infatti, a un pericoloso 1,5x, lievemente al di sotto del dato toscano fermo a 1,7x (*Tavola 12*).

Tavola 12 – Coverage degli oneri finanziari (% ricavi) Firenze vs Toscana

	2005	2006	2007	2008	2009
Firenze	2,31x	2,44x	2,23x	1,76x	1,48x
Toscana	2,33x	2,38x	2,20x	1,84x	1,69x

Ciò significa che le imprese fiorentine mediamente spendono ben 240 giorni su 360 di attività per generare le liquidità necessarie a pagare gli interessi passivi contro una media toscana di 212. In altri termini, il peggioramento delle condizioni di efficienza operativa sta

producendo un peggioramento progressivo delle condizioni di liquidità che rappresenta un potenziale campanello d'allarme per il futuro equilibrio finanziario.

3. L'analisi per settori economici

Per capire come le prestazioni si differenziano tra le diverse attività economiche della provincia si propone di seguito una sintesi dei risultati all'interno dei diversi comparti economici, focalizzandosi sugli aspetti di sviluppo e reddituali.

Come emerge dalla *Tavola 13* l'economia fiorentina si connota per un prevalente carattere industriale, sebbene in termini di numerosità siano i servizi le imprese più diffuse. Il comparto agricolo, per quanto rappresenti una componente molto rappresentativa del *made in Tuscany*, è poco rappresentato dalle società di capitale, tale per cui il contributo alla ricchezza lorda complessiva è pari al solo 1,4% del totale nel 2009.

Tavola 13 – La ripartizione delle imprese e del valore aggiunto tra macrosettori

Macrosettori	N° imprese (2009)	Valore aggiunto (2009)
Agricoltura	52	1,4%
Industria	2.655	51,5%
Servizi	3.734	47,1%

Agricoltura

L'agricoltura mostra un andamento in controtendenza rispetto alla media provinciale per quanto riguarda lo sviluppo del fatturato e del valore aggiunto (*Tavola 14*). I ricavi crescono nel 2009 a un tasso pari al 5,8%, addirittura superiore rispetto a quello del 2008. Anche il valore aggiunto cresce, sebbene a un tasso inferiore, pari al 3,4%.

I progressi fatti registrare nei volumi di attività e nel valore aggiunto, tuttavia, non si traducono in un incremento della redditività (*Tavola 15*). Per quanto i rendimenti si attestino strutturalmente su livelli molto bassi, la soglia registrata per il 2009 rappresenta il minimo degli ultimi cinque anni, limitandosi a valori inferiori allo 0,2%.

Tavola 14 – Sviluppo del fatturato e del valore aggiunto per l'agricoltura

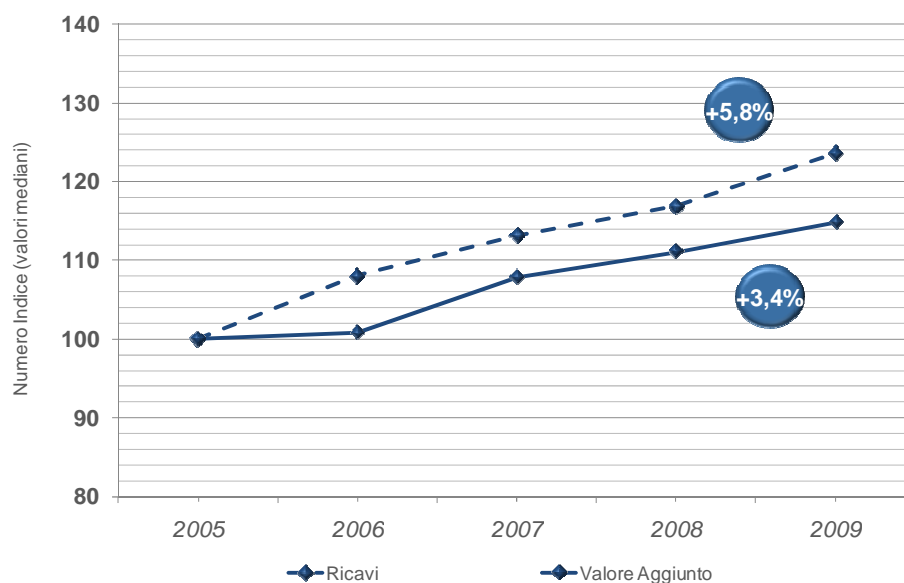
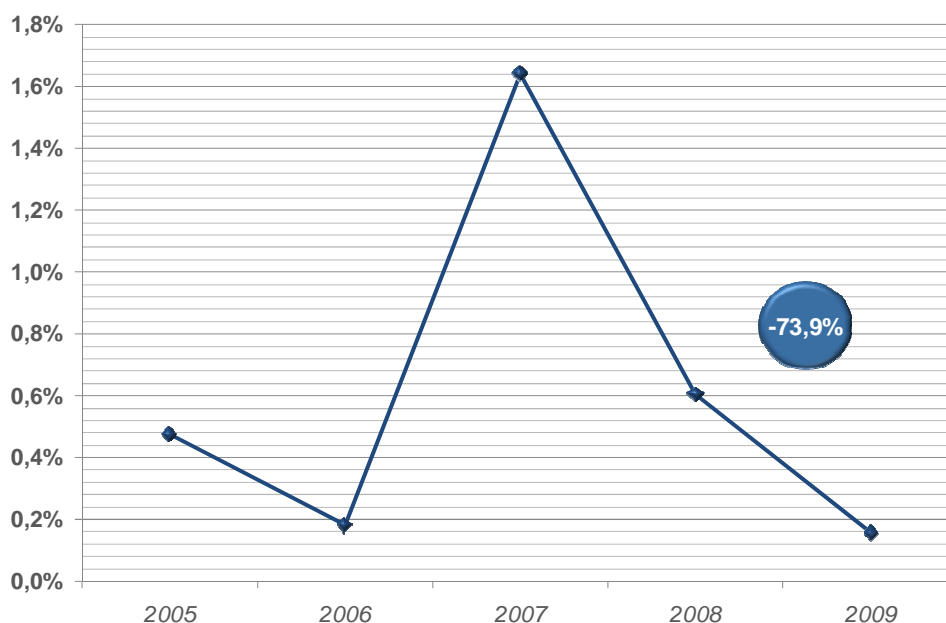


Tavola 15 – Redditività operativa per l'agricoltura



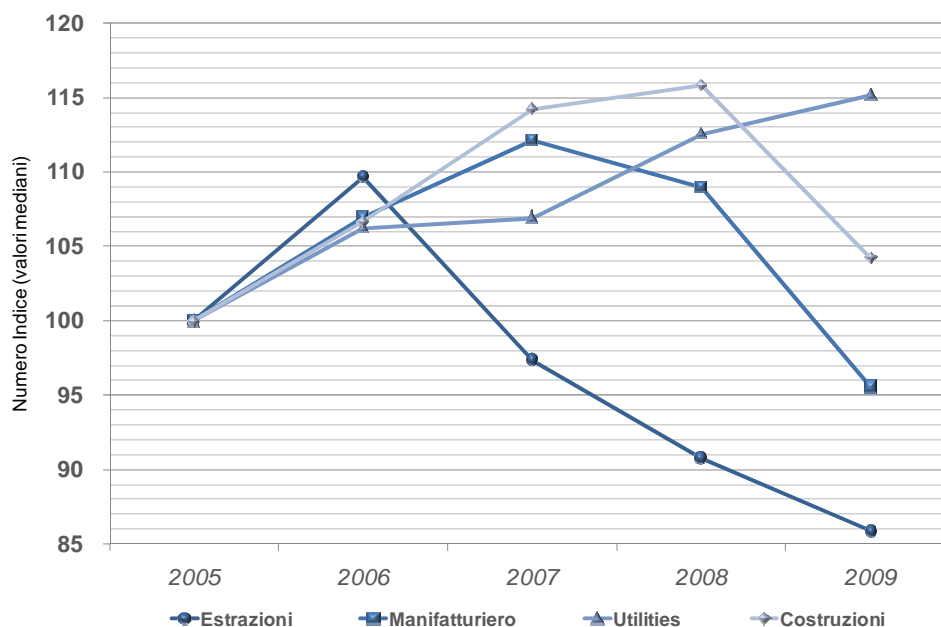
Industria

L'analisi dell'industria viene condotta considerando quattro grandi macro settori industriali: Estrazioni, Manifatturiero, Utilities e Costruzioni.

Il grafico riportato in *Tavola 16* evidenzia come i risultati dello sviluppo del fatturato del 2009 si siano fortemente differenziati tra le diverse attività. Il comparto delle Utilities, in particolare, mostra un andamento in controtendenza con i dati generali, riportando una crescita che conferma il trend positivo avviato dal 2007. Tale minore sensibilità alla crisi è

da porre in relazione con le caratteristiche della domanda di questi servizi, anticicliche per definizione.

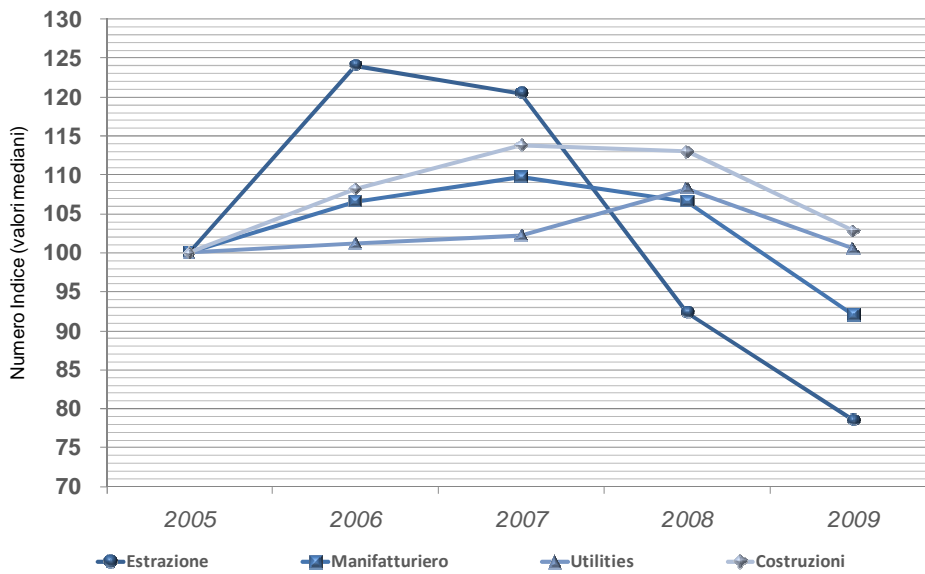
Tavola 16 – Sviluppo del fatturato per i sotto-settori dell'industria



Diversamente, per le imprese di estrazione perdurano le difficoltà che le hanno portate a perdere quasi il 15% dei volumi di fatturato rispetto al 2005; tuttavia, il tasso di contrazione delle vendite per il 2009 appare più contenuto rispetto a quelli registrati nei due anni precedenti. Ad aver sofferto di più nel 2009 sono state le imprese del Manifatturiero e delle Costruzioni: la crisi generale che si è manifestata apertamente nel 2009 ha inciso sui consumi e sulla propensione all'investimento di lungo termine, traducendosi in una minore domanda per queste imprese.

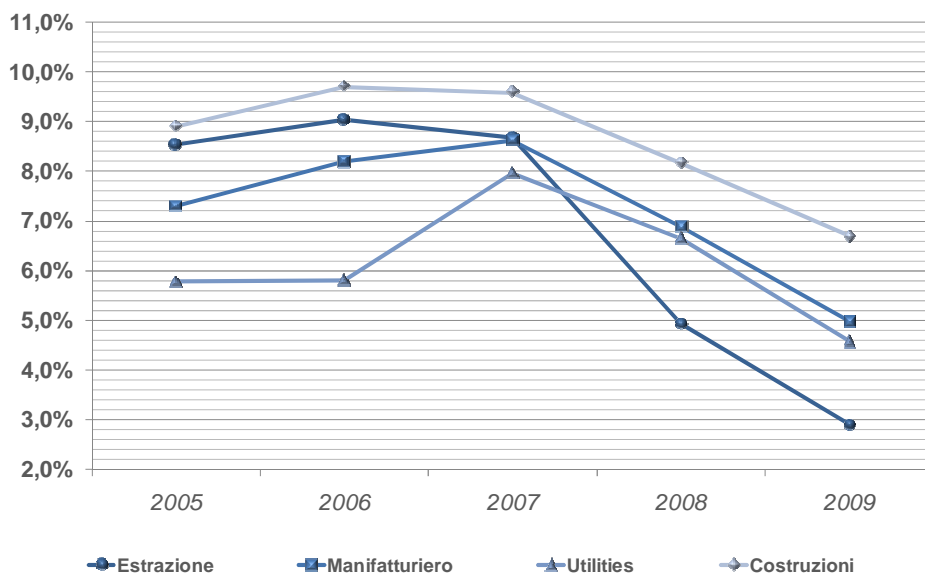
La flessione del valore aggiunto è generalizzata e interessa tutte le attività, comprese le Utilities (Tavola 17). Il valore aggiunto dell'Estrattivo non riesce a riprendersi dopo il crollo del 2008 e, sebbene con un tasso meno intenso, continua a contrarsi, raggiungendo livelli pari al 75% di quelli registrati nel 2005. Mentre l'Estrattivo sembra aver in qualche modo anticipato gli effetti della crisi già nel 2008, per le Costruzioni e il Manifatturiero è il 2009 l'anno peggiore: entrambi i settori vedono contrarsi sensibilmente il proprio valore aggiunto, che nel caso del Manifatturiero scende al di sotto dei valori conseguiti nel 2005.

Tavola 17 – Sviluppo del valore aggiunto per i sotto-settori dell'industria



Le considerazioni avanzate sulla ricchezza lorda lasciano presagire ripercussioni negative sulla redditività operativa. L'intensità della contrazione appare simile nei diversi settori, ma le ripercussioni che essa determina sono differenti: per l'Estrattivo si tratta di un'ulteriore "batosta" dopo quella pesante già registrata nel 2008. Dal 2005 al 2009 le imprese del settore hanno visto mediamente contrarsi la redditività di oltre cinque punti percentuali passando dall'8,5% al 2,9% (Tavola 18).

Tavola 18 – Redditività operativa per i sotto-settori dell'industria



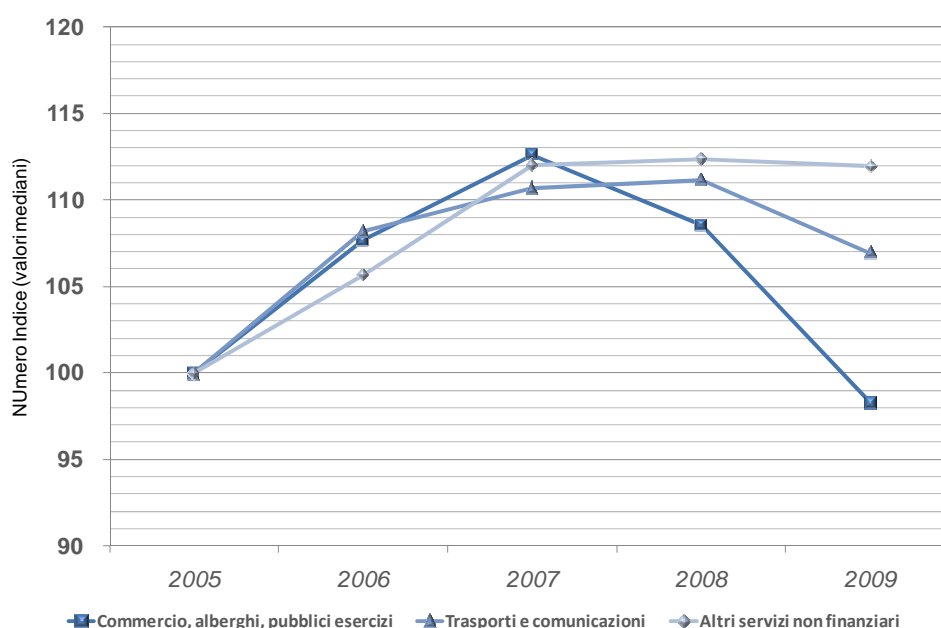
Come già anticipato, Utilities e Manifatturiero soffrono più nel 2009 rispetto al 2008, allontanandosi sempre di più da quelli che erano i valori medi di redditività pre-crisi.

Diversamente, per le Costruzioni, che si caratterizzano per una redditività strutturalmente più bassa rispetto agli altri settori, la flessione del 2009 sembra riportare i livelli di redditività non troppo distanti da quelli registrati nel periodo pre-crisi.

Servizi

Tra i servizi, le attività che hanno sofferto di più nel 2009 sono quelle del Commercio, alberghi e pubblici servizi, che per altro avevano già accusato gli effetti della crisi nel 2008. Diversamente, Trasporti e comunicazioni così come Altri servizi non finanziari, vengono interessati dal calo generalizzato dei consumi solo nel 2009: per i primi la riduzione è di un contenuto 3% rispetto al 2008, mentre per gli Altri servizi non finanziari si registra una sostanziale tenuta dei ricavi (*Tavola 19*).

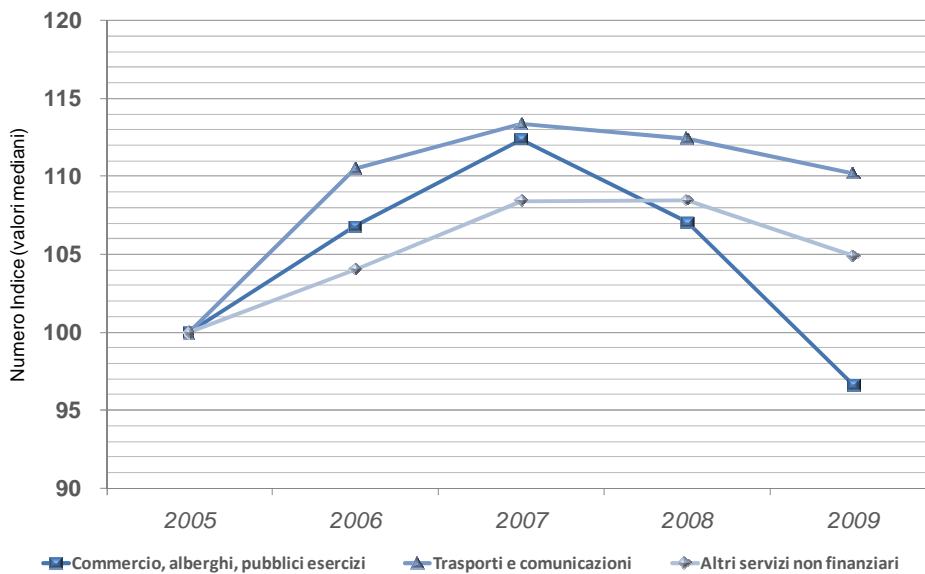
Tavola 19 – Sviluppo del fatturato per i sotto-settori dei servizi



Anche guardando al valore aggiunto, il settore del Commercio, alberghi e pubblici servizi si conferma il più colpito (*Tavola 20*). La flessione del fatturato si riversa interamente in una perdita nel livello di ricchezza lorda complessivamente prodotta, che scende sotto il livello del 2005. Anche gli altri due settori esaminati, tuttavia, fanno registrare una contrazione nel valore aggiunto. Per Trasporti e comunicazione tale flessione è inferiore a quella del fatturato: guardando ai dati aggregati si rileva che in percentuale il valore aggiunto sul fatturato per queste imprese è addirittura mediamente aumentato. Ciò significa, evidentemente, che la perdita registrata in termini assoluti è conseguenza diretta

del calo dei volumi di attività.

Tavola 20 – Sviluppo del valore aggiunto per i sotto-settori dei servizi



Gli Altri servizi non finanziari, pur conservando sostanzialmente invariati i volumi di fatturato, evidenziano un calo nel valore aggiunto prodotto. Considerando che le attività in questione si sostanziano in servizi alla persona e alle imprese è plausibile immaginare che la perdita nel potere d'acquisto dei consumatori abbia comportato un acuirsi della competizione nel mercato tale per cui le imprese sono state costrette a contenere i prezzi per conservare le proprie quote di mercato.

Passando a commentare i dati sulla redditività operativa, sorprende il trend fatto registrare per gli Altri servizi non finanziari (*Tavola 21*). Questo settore, infatti, per quanto abbia resistito meglio alla crisi dell'ultimo biennio in termini di tenuta del fatturato e del valore aggiunto, risulta significativamente penalizzato in termini di redditività. Il brusco calo che ha portato la redditività dal 9% del 2007 al 6,2% del 2009 è imputabile a un incremento dei costi interni che ha prodotto un irrigidimento nella struttura dei costi. Nel 2008, in particolare, è l'incremento del costo del lavoro il principale imputato per la contrazione della redditività. Nel 2009 tale incremento si arresta, ma la contrazione del valore aggiunto produce comunque un effetto negativo sulla produttività del lavoro che fa contrarre i margini netti. Per quanto riguarda le imprese del Commercio, alberghi e pubblici servizi, nonostante si caratterizzino per una struttura dei costi molto flessibile (i costi esterni rappresentano mediamente circa l'85% del totale) la ripetuta contrazione del valore aggiunto erode i margini netti, portando la redditività su valori mediamente pari a 4,3%, ai minimi dell'ultimo quinquennio.

Tavola 21 – Redditività operativa per i sotto-settori dei servizi



Per Trasporti e comunicazioni, infine, la redditività continua a scendere dopo la consistente caduta registrata nel 2008, attestandosi su valori distanti da quelli ante crisi: rispetto al 2007 la redditività è passata da un valore medio di 7,6% a un valore pari 4,3%.

4. Note metodologiche

L'analisi è stata condotta utilizzando i bilanci resi disponibili dalla banca dati AIDA¹. Da tale archivio sono stati estratti i bilanci d'esercizio di tutte le società di capitale con sede nella provincia di Firenze che risultano in attività nel periodo compreso tra il 2005 e il 2009.

Una prima elaborazione statistica su questo universo ha dimostrato che l'economia delle imprese che fatturano meno di 500.000 euro è significativamente differente dalle altre imprese. I risultati che emergono dai dati contabili, inoltre, sono molto erratici, rendendo decisamente problematica una loro interpretazione. Peraltro, volumi di attività così contenuti mal si attagliano ad aziende con veste giuridica di società di capitali. Ciò ha portato a non considerare queste piccolissime imprese e a lavorare su un campione uniforme di unità che fatturino almeno mezzo milione di euro.

¹ AIDA è una banca dati contenente informazioni finanziarie, anagrafiche e commerciali sulle società di capitali che hanno un fatturato oltre 150.000 società di capitale che operano in Italia. La fonte originaria dei dati è rappresentata dal bilancio depositato dall'impresa presso la Camera di Commercio, che viene acquisito direttamente da InfoCamere. Per maggiori informazioni si consulti <<http://www.bvdep.com/AIDA.html>>.

L'universo della popolazione estratta varia di anno in anno a causa della natalità e mortalità dell'imprenditoria e di trasferimenti di sede sociale. Il campione, dunque, è aperto e ha il pregio di fotografare la mutazione e l'evoluzione del tessuto imprenditoriale nel corso del tempo.

La lista delle imprese estratte dalla banca dati è stata «scremata» per correggere le seguenti anomalie:

- imprese che presentano bilanci con valori palesemente anomali (valore dell'Attivo/Passivo non significativo);
- imprese che presentano bilanci che non quadrano (Attivo \neq Passivo); tali controlli si sono estesi anche alla quadratura interna dei principali margini economici e patrimoniali.

Inoltre, per tutte le imprese sopra i 5 milioni di fatturato, sono stati fatti ulteriori “aggiustamenti”, grazie all'ausilio della CCIAA:

- modifica del codice ATECO nei casi di errata attribuzione, ossia qualora esso non contenga la reale attività dell'impresa;
- esclusione delle imprese di cui si conosce già lo stato di cessazione, anche se classificate ancora in attività.

A seguito di queste operazioni, la numerosità del campione in ogni anno di analisi è indicata in *Tavola 22*.

Tavola 22 – La numerosità del campione analizzato

	2005	2006	2007	2008	2009
Numero bilanci elaborati	5.477	5.914	6.449	6.518	6.468

L'osservatorio si articola per settori d'attività economica. Tali settori sono stati definiti raggruppando le imprese in base al loro codice ATECO2007, come evidenziato in *Tavola 23*.

Tavola 23 – I settori di attività economica su cui si basa l'osservatorio

Progressivo	Descrizione attività	Codici ATECO 2007
M1	AGRICOLTURA	
	1 Agricoltura, silvicoltura, pesca	A01 A02 A03
	1a Agricoltura e alimentari e bevande	A01 A02 A03 C10 C11
	INDUSTRIA	
M2	ESTRATTIVO	

	2 Estrazione di minerali	B05 B06 B07 B08 B09
M3	MANIFATTURIERO	
	3 Alimentari e bevande	C10 C11
	4 Sistema moda (aggregato)	C13 C14 C15
	4a Industrie tessili	C13
	4b Confezione di abbigliamento	C14
	4c Pelle, cuoio e calzature (aggregato)	C15
	4c1 Cuoio	C15.11
	4c2 Articoli da viaggio, borse	C15.12
	4c3 Calzature	C15.2
	5 Legno e mobili	C16 C31
	6 Carta	C17
	7 Chimica, farmaceutica, gomma e plastica	C20 C21 C22
	7a Chimica, gomma e plastica	C20 C22
	7b Farmaceutica	C21
	7c Chimica, gomma e plastica e altri minerali non metalliferi	C20 C21 C22 C23 al netto di C23.7 e C23.9
	7d Chimico farmaceutico	C20 C21
	7e Gomma e plastica	C22
	8 Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi	C23
	8a Vetro	C23.1
	8b Ceramiche, terrecotte	C23 al netto di C23.1
	9 Trattamento metalli	C24 C25 C33.11
	10 Meccanica (aggregato)	C26 C27 C28 C29 C30 C33 al netto di C33.11 C33.2 e C33.19
	10a Elettronica	C26 C27 C33.13 C33.14
	10b Meccanica	C28 C33.12
	10b1 Fabbricazione di macchine per impieghi speciali	C289 C33.12
	10c Mezzi di trasporto	C29 C30 C33.15 C33.16 C33.17
	10c1 Cantieristica	C30.1 C33.15
	10c2 Motocicli	C30.9
	10d Meccanica (escl. Cantieristica)	C26 C27 C28 C29 C30 (al netto di C30.1) C33 (al netto di C33.11 C33.19 C33.2 e C33.5)
	11 Altri settori manifatturieri	C12 C18 C19 C32 C33.19 C33.2
	11a Oreficeria e gioielleria	C32.1
M4	UTILITIES	
	12 Energia, gas e acqua, reti fognarie, gest. rifiuti e risanamento	D35 E36 E37 E38 E39
M5	EDILE	

13	Costruzioni	F41 F42 F43
SERVIZI		
M6	COMMERCIO, ALBERGHI E PUBBLICI ESERCIZI	
14	Commercio, manutenzione e riparazione di autoveicoli e motocicli	G45
15	Commercio all'ingrosso e intermediari del commercio (escluso autoveicoli)	G46
16	Comm. dett. escl. autov.; rip. beni pers.	G47
17	Alberghi, ristoranti, agenzie di viaggi	I55 I56 N79
M7	TRASPORTI E COMUNICAZIONI	
18	Spedizioni, trasporti e magazzinaggio	H49 H50 H51 H52 H53
18a	Trasporti terrestri e attività connesse ai trasporti terrestri	H49 H52.21 H52.24.4
18b	Trasporti marittimi e attività connesse ai trasporti marittimi	H50 H52.22 H52.29 H52.24.2
18c	Magazzinaggio e movimentazione merci	H52.24.1 H52.24.3 H52.1
19	Servizi di informazione e comunicazione	J58 J59 J60 J61
19a	Telecomunicazioni	J60 J61
M8	ALTRI SERVIZI NON FINANZIARI	
20	Informatica	J62 J63 S95
21	Attività immobiliari	L68
22	Attività professionali, scientifiche e tecniche	M69 M70 M71 M72 M73 M74 M75
23	Noleggio e servizi di supporto alle imprese	N77 N78 N80 N81 N82
24	Altri servizi pubblici, sociali e personali	P85 Q86 Q87 Q88 R90 R91 R92 R93 S94 S96

Sia per l'aggregato che per ciascun macrosettore e sottosettore è stata inoltre condotta un'analisi per classi dimensionali, individuate queste ultime rispetto al volume d'affari. In particolare, sono state create 4 classi dimensionali denominate *Micro*, *Piccole*, *Medie* e *Grandi*. I parametri adottati per formare le classi sono quelli indicati in *Tavola 24*.

Tavola 24 – Le classi dimensionali definite sulla base del fatturato

Classi di fatturato	
Micro	Da € 500.000 a € 2.000.000
Piccole	Da € 2.000.000 a € 5.000.000
Medie	Da € 5.000.000 a € 10.000.000
Grandi	Oltre € 10.000.000

Laddove il gruppo di imprese identificato dall'incrocio «settore/classe dimensionale» presentasse una numerosità inferiore a 5, non si è proceduto all'analisi statistica, perché ritenuta scarsamente significativa. In questo senso, anche i gruppi formati da poche imprese richiedono cautela nell'interpretazione dei dati e nel confronto con altri risultati.

Le note metodologiche relative alla logica di riclassificazione, al calcolo degli indici analizzati e alle elaborazioni statistiche sono disponibili sul sito della Camera di Commercio di Firenze (www.fi.camcom.it).