

focus imprese

Le piccole aziende resistono alla crisi ma gli incentivi non sono per sempre

PIÙ RICAVI E MENO FALLIMENTI: LE SOCIETÀ CHE SONO RIUSCITE A SOPRAVVIVERE ALLA RECESSIONE SI SONO RIORGANIZZATE. PERÒ ADESSO DEVONO FARE I CONTI CON UNO SCENARIO NON ROSEO. A PARTIRE DAI TASSI BASSI

Milano

Il risanamento attuato nella lunga stagione della crisi; la maggiore propensione all'internazionalizzazione; il miglioramento nei tempi di pagamento. Se i limiti delle piccole e medie imprese italiane sono quelli noti da anni, dalla scarsa patrimonializzazione alla resistenza verso l'apertura del capitale, non mancano le ragioni per vedere il bicchiere mezzo pieno.

Perché la doppia recessione negli ultimi otto anni da una parte ha creato un'emorragia di Pmi attive sul mercato (tra il 2008 e il 2014 il dato è calato del 9%, con una modesta ripresa dello 0,4% nel 2015, per arrivare a quota 136mila), ma dall'altra ha spinto chi è riuscito a resistere a riorganizzarsi a fondo, rivedendo la struttura di governo, l'offerta e il posizionamento sul mercato.

Lo scorso anno, segnala un'analisi di Cerved - che utilizza la classificazione Ue di Pmi (dai 2 ai 50 milioni di ricavi, dai 10 ai 250 dipendenti) - i ricavi hanno segnato un progresso del 3,1%, un tasso triplicato rispetto all'anno precedente, con effetti positivi sull'andamento del valore aggiunto, che è aumentato a livelli vicini al 4%. In crescita anche il margine operativo lordo (+4%), con una dinamica più favorevole per le piccole imprese rispetto alle medie.

Di pari passo nell'ultimo anno è crollato il numero dei fallimenti (-20%), un trend che è proseguito anche nei primi sei mesi di quest'anno (-15%) e che fa ben sperare in una performance molto positiva nell'intero 2016. Inoltre lo scorso anno le Pmi sono risultate più rapide a pagare i fornitori, con ritardi in media di 11,5 gior-

ni (-2 giorni sul 2014) rispetto ai tempi concordati nel contratto, e tempi di pagamento (72,2 giorni, -1,4 giorni) risultati ai minimi dal 2012.

Numeri che fanno sperare nell'avvio di un ciclo positivo, destinato a durare man mano che sui conti delle aziende si rifletteranno i miglioramenti evidenti sul versante macro. Perché se i tassi bassi hanno aiutato la ripresa, la spinta è arrivata anche da altri versanti.

L'aumento della redditività (il return of equity è cresciuto a un incoraggiante tasso dell'8,6% tra 2014 e 2015) è anche merito del ritorno agli investimenti, che in buona parte sono andati al comparto dell'innovazione. Una strada obbligata per restare competitivi in uno scenario economico che si muove sempre più su scala globale. Così non sorprende le conclusioni alle quali è arrivato Marco Fortis, vice presidente della Fondazione Edison. L'economista ha dimostrato come, scorrendo dalle statistiche Eurostat i flussi prettamente commerciali e di transito delle merci (che gonfiano i valori di Paesi come Belgio e Olanda), le Pmi manifatturiere italiane possono vantare valori di export secondi in Europa solo alla Germania, davanti ad altre grandi economie del Vecchio Continente come Francia e Regno Unito.

Mentre la Penisola è indietro se si considera solo la categoria delle microimprese (sotto i dieci addetti), per lo più composta da operatori che lavorano per imprese più grandi e che sono in massima parte esportatori occasionali. Questo segmento dell'economia, in Italia più numeroso che altrove, è quello che è stato maggiormente colpito dalla lunga

stagione della crisi e che, anche laddove ha resistito, presenta un equilibrio finanziario in molti casi precario. Con tutto ciò che ne deriva quanto a capacità di investimento e di accesso al credito bancario, oggi più che nel passato vincolato a valutazioni di tipo oggettivo (bilanci e garanzie). Non è un caso se una Pmi italiana su due chiude entro quattro anni dall'avvio dell'attività.

La priorità, dunque, è rafforzare la struttura patrimoniale, in modo da avere spalle abbastanza robuste per affrontare eventuali, nuove fasi negative dei mercati.

Storicamente l'imprenditoria italiana è poco propensa ad accogliere nel capitale soggetti esterni: nel primo semestre gli investimenti dei fondi di private equity sono cresciuti del 174% rispetto al medesimo periodo del 2015, segnala l'associazione di settore Aifi, eppure l'ammontare di 4,9 miliardi di euro resta ben distante dai valori delle altre grandi economie del Vecchio Continente.

Mentre progressi significativi si registrano sul fronte di forme di collaborazione meno impegnative, come le reti d'impresa, che consentono di mettere in comune solo alcune componenti del business (ad esempio l'export) o addirittura singoli progetti (come lo studio di un mercato estero), senza rinunciare all'indipendenza delle singole aziende. Dal 2009 al 31 ottobre sono 3.114 gli accordi di questo tipo sottoscritti, con oltre 15mila aziende coinvolte e una tendenza dello strumento a prendere progressivamente piede anche tra le piccole e



piccolissime realtà.

Passi in avanti che in ogni caso non bastano a risolvere i ritardi strutturali del nostro Paese. Le rilevazioni Istat segnalano che la produttività del business sector (il totale dell'economia meno il settore pubblico, le utility e il comparto immobiliare) aumenta al crescere della dimensione di impresa. Una micro azienda ha un valore aggiunto per occupato di poco superiore a 25mila euro, che è il 61% rispetto al dato di una società media e solo il 38% della produttività di una grande impresa.

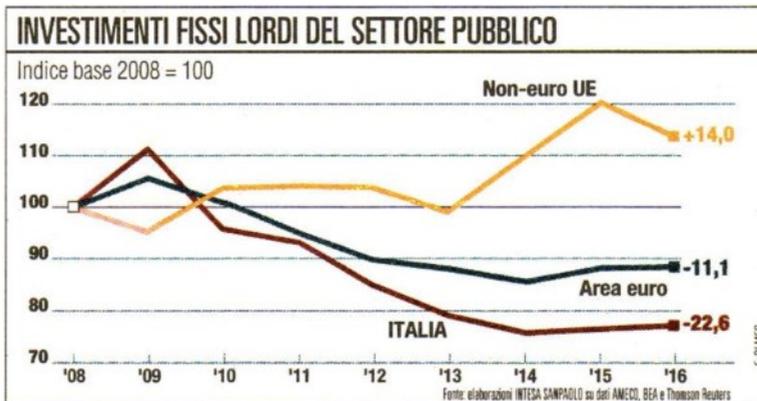
Uno studio curato da The European House-Ambrosetti segnala che in media un'azienda grande investe il 2,8% del suo fatturato, contro l'1,9% di quelle piccole, e ha una capacità di generare valore, misurata come rapporto tra Ebitda e fatturato, pari al 9,7%, contro il 7,2% di queste ultime.

Piccolo non è più bello (come invece si sosteneva un tempo), dunque, perché limita la capacità d'investimento. Quindi gli incentivi alla patrimonializzazione introdotti dal Governo possono aiutare, ma solo fino a un certo punto.

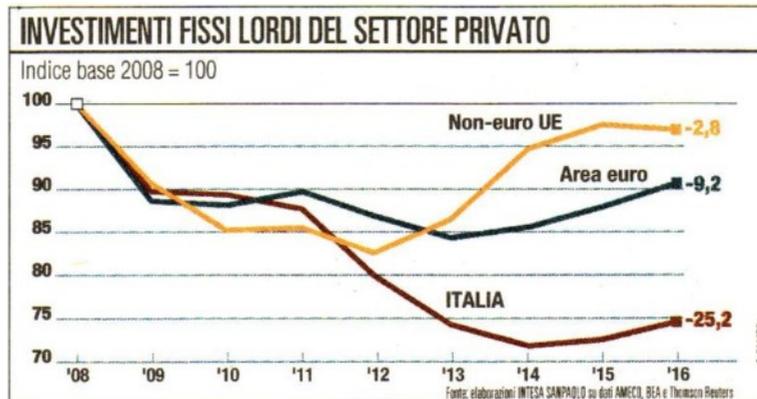
Le ultime rilevazioni di Prometeia rendono chiara l'impossibilità di invertire la tendenza in modo considerevole a breve - in Germania la quota di occupati nelle micro imprese è solo il 26% del totale contro il 46% dell'Italia -, ma attestano anche che lo scenario è in miglioramento rispetto al passato.

Restano però gli ostacoli esterni come la burocrazia e il costo del lavoro, che tarpano le ali agli sforzi di molti imprenditori, comprimendo i margini e indebolendone la capacità competitiva a livello internazionale. Ed è anche su questo fronte che occorre intervenire. Perché condizioni di favore come i tassi ai minimi e il basso costo dell'energia fin qui hanno aiutato a parare i colpi, ma non potranno durare per sempre. **(l.d.o.)**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

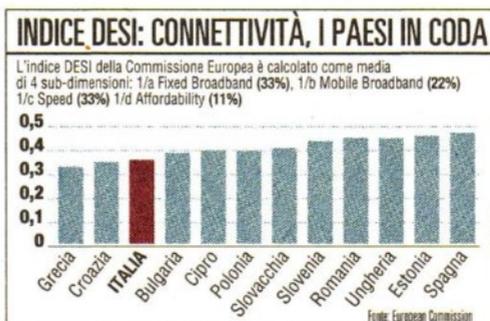


Uno studio curato da The European House Ambrosetti segnala che in media un'azienda grande investe il 2,8% del suo fatturato, contro l'1,9% di quelle piccole: è questo il vero problema



[IL PROGETTO]

Industria 4.0 sta arrivando la grande occasione per la manifattura made in Italy



Industria 4.0, motore dello sviluppo in tutto il mondo: utilizzo dei dati per creare valore; il dialogo tra macchine; la produzione personalizzata senza impennata dei costi. «Una grande opportunità per rilanciare la manifattura italiana - commenta Gregorio De Felice, capo economista di Intesa Sanpaolo - ma sono necessari grandi investimenti e visione strategica per vincere la concorrenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

