



FABBISOGNI E STRATEGIE FINANZIARIE DELLA PICCOLA E MEDIA IMPRENDITORIA ITALIANA

Focus PMI è un osservatorio sulle Piccole e Medie Imprese italiane, che annualmente affronta un tema specifico di stringente attualità. I risultati della ricerca vengono presentati nel corso di una Convention, un'occasione di dibattito e di approfondimento con il contributo di esponenti di rilievo del mondo economico-politico.

Promotore del progetto è LS Lexjus Sinacta affermata realtà di avvocati e commercialisti associati - con oltre 180 professionisti - che comprende nove sedi diffuse su tutto il territorio nazionale. Il partner tecnico-scientifico è l'Istituto Guglielmo Tagliacarne, Fondazione di Unioncamere per la promozione della cultura economica.

Scopo dell'iniziativa è offrire al mondo istituzionale e al sistema imprenditoriale una riflessione originale su un fattore imprescindibile per i processi di sviluppo delle nostre PMI: Operare su scala internazionale. L'obiettivo perseguito è istituire un tavolo di confronto che metta in luce le esigenze comuni al panorama della piccola e media imprenditoria, monitorandone la costante evoluzione ed individuando possibili soluzioni.

La ricerca è stata realizzata da un gruppo di lavoro dell'Istituto G. Tagliacarne coordinato da Corrado Martone (Responsabile Studi Settori Economici e PMI).

Gruppo di lavoro:

Riccardo Achilli - Ricercatore

Francesca Loi - Ricercatore

Fabio Ulgiati - Ricercatore

INDICE

PREMESSA	4
SEZIONE I – STRUTTURA E PERFORMANCE DELLE PMI ITALIANE.....	5
1.1 - <i>Il posizionamento delle PMI italiane in Europa</i>	<i>6</i>
1.2 - <i>Le performance aziendali delle PMI italiane ed europee.....</i>	<i>14</i>
1.3 - <i>Credito e competitività delle imprese italiane: prime riflessioni.....</i>	<i>33</i>
SEZIONE II – I RAPPORTI TRA PMI E SISTEMA BANCARIO	36
2.1 - <i>La finanza aziendale ai tempi della crisi</i>	<i>37</i>
2.1.1 ó <i>La liquidità ed il fabbisogno finanziario delle imprese italiane.....</i>	<i>40</i>
2.1.2 ó <i>Il monitoraggio dell'assetto finanziario aziendale</i>	<i>46</i>
2.1.3 ó <i>Le fonti di copertura degli investimenti delle PMI italiane.....</i>	<i>55</i>
2.2 - <i>La capacità di proiezione internazionale delle PMI.....</i>	<i>60</i>
2.2.1 - <i>I problemi e le soluzioni legate all'internazionalizzazione</i>	<i>64</i>
2.2.2 - <i>Il ruolo delle banche nei processi di internazionalizzazione</i>	<i>66</i>
2.3 - <i>Il rapporto creditizio fra PMI e banche.....</i>	<i>71</i>
CONCLUSIONI.....	84
APPENDICE METODOLOGICA	91

PREMESSA

La recessione internazionale degli ultimi anni ha colpito pesantemente l'economia italiana con una riduzione dei consumi, dell'attività produttiva e degli ordinativi, con effetti sulla tenuta occupazionale, economica e finanziaria delle imprese. Negli ultimi mesi, inoltre, dopo alcuni segnali positivi, che sembravano indicare la fine della fase più acuta della crisi, si sono registrati importanti elementi di criticità. In particolare occorre sottolineare le turbolenze sui mercati finanziari, legate in parte alla solvibilità del debito sovrano e alla sfiducia dei mercati in una ripresa a breve dell'economia.

In questa situazione di criticità le imprese si trovano a far fronte a difficoltà di tipo economico-produttivo e finanziario con effetti negativi in termini di liquidità disponibile e fluidità delle risorse monetarie; questi elementi hanno influito sul rapporto tra tessuto produttivo e sistema creditizio, con un aumento delle richieste di finanziamento per far fronte a situazioni di difficoltà ed una contrazione di quelle destinate a sostenere gli investimenti.

L'obiettivo prioritario dell'edizione 2013 di Focus PMI è, pertanto, quello di analizzare lo "stato di salute finanziaria" delle imprese italiane esplorando in particolare caratteristiche e modalità di accesso al credito bancario.

Considerata, infatti, la centralità del credito quale leva per consentire alle piccole e medie imprese italiane di recuperare margini di competitività sui mercati domestici ed internazionali, è sembrato indispensabile sviluppare nell'edizione 2013 una fotografia - settoriale e territoriale - dell'offerta di credito alle imprese italiane e dell'evoluzione delle "condizioni operative" che regolano i rapporti debitori delle imprese con le banche (focalizzando l'attenzione, in particolare, sul livello del credito accordato/erogato, sui costi dei finanziamenti, etc.).

Per non tralasciare la valenza internazionale del rapporto di ricerca si è proceduto, in analogia alle passate edizioni, a fornire dapprima un'analisi strutturale, aggiornando il quadro del posizionamento delle PMI italiane nel contesto europeo, fornendo in particolare una disamina a livello territoriale europeo del quadro evolutivo delle principali grandezze economiche (GDP, Employment, etc.).

Vista, poi, la rilevanza strategica delle relazioni tra imprese e sistema bancario - sia per le PMI che operano in uno scenario internazionale sia per quelle che si affacciano solo sul mercato domestico -, si è proceduto, attraverso la realizzazione di un'indagine "field" presso un campione di imprese internazionalizzate e non (cfr. Appendice Metodologica), a reperire utili informazioni su aspetti peculiari del rapporto banca-impresa e sull'evoluzione dell'accesso al credito da parte delle PMI italiane, attraverso la somministrazione di un questionario di rilevazione su un panel di 1.600 imprese attive in tutti i macro-settori.

Nell'indagine sul campo, si è dato spazio - oltre all'analisi sull'evoluzione delle condizioni di accesso al credito bancario prima richiamate - ad alcune focalizzazioni, quali ad esempio l'analisi di possibili criticità nella gestione delle risorse finanziarie e della liquidità aziendale, dovute ai ritardi nei pagamenti, alla difficoltà di incasso di crediti, etc.; non meno rilevante è stata poi l'esplorazione della propensione delle imprese all'utilizzo di strumenti di autodiagnosi o di autovalutazione della propria posizione finanziaria.

In questo modo si è reso possibile declinare specifiche peculiarità settoriali o dimensionali nell'accesso al credito delle PMI italiane, investigando analogie e differenze nel rapporto con il sistema bancario del nostro variegato sistema d'impresa.

**SEZIONE I - STRUTTURA E PERFORMANCE DELLE PMI
ITALIANE**

1.1 - Il posizionamento delle PMI italiane in Europa

L'industria italiana si contraddistingue, nel contesto europeo, per l'elevata numerosità di micro e piccolissime imprese cui si associa, ad ogni buon conto, una spiccata capacità di performance, migliore, come vedremo a breve, di molte altre realtà nazionali.

Osservando la consistenza delle imprese manifatturiere emerge come il peso dell'industria italiana sia ancora innegabilmente rilevante nello scenario europeo, nonostante il calo registrato rispetto agli anni precedenti: nel 2010 sono presenti in Italia circa 427 mila imprese, ossia il 21,5% del totale europeo, il 2,8% in meno rispetto all'anno precedente (erano circa 440 mila le imprese nel 2009 e più di 466 mila nel 2008).

Nonostante la contrazione sia stata considerevole, l'Italia presenta ancora un numero di imprese manifatturiere decisamente più elevato rispetto a Francia (212 mila), Germania (209 mila), Spagna (189 mila), Polonia (176 mila), Repubblica Ceca (169 mila) e Regno Unito (124 mila).

Tab. 1.1 - Imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (valori assoluti; Anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					TOTALE
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	
Belgio	30.903	4.801	1.284	36.988	317	37.310
Bulgaria	22.812	5.826	1.792	30.430	298	30.728
Rep. Ceca	156.315	8.961	3.060	168.336	741	169.077
Danimarca	11.965	2.824	772	15.561	157	15.718
Germania	130.200	59.067	16.150	205.417	3.953	209.370
Estonia	3.976	1.071	368	5.415	53	5.468
Irlanda	1.981	1.570	479	4.030	131	4.161
Spagna	154.809	28.422	4.688	187.919	824	188.742
Francia	181.397	23.280	5.987	210.664	1.531	212.193
ITALIA	350.731	65.918	8.821	425.470	1.308	426.778
Cipro	4.855	592	83	5.530	10	5.540
Lettonia	6.028	1.376	416	7.820	52	7.872
Lituania	9.748	1.959	676	12.383	102	12.485
Ungheria	44.617	5.542	1.627	51.786	377	52.163
Paesi Bassi	42.063	6.259	2.039	50.361	369	50.730
Austria	18.293	5.173	1.429	24.895	445	25.340
Polonia	154.309	14.234	6.299	174.842	1.542	176.384
Portogallo	60.817	10.879	2.138	73.834	247	74.081
Romania	35.348	9.845	3.018	48.211	722	48.933
Slovenia	14.998	1.470	528	16.996	117	17.113
Slovacchia	4.691	3.348	972	9.011	260	9.271
Finlandia	18.384	2.974	810	22.168	214	22.382
Svezia	47.673	5.104	1.380	54.157	352	54.509
Regno Unito	93.947	22.412	6.305	122.664	1.374	124.038
Grandi Paesi*	911.084	199.099	41.951	1.152.134	8.990	1.161.121
Totale Ue**	1.600.860	292.907	71.121	1.964.888	15.496	1.980.384

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Suddividendo le imprese rispetto alla tradizionale ripartizione per classi dimensionali, emerge come il contributo del sistema manifatturiero italiano all'industria europea (considerando la totalità degli Stati membri al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo) sia pari al 21,9% del totale per le micro imprese (quelle che hanno meno di 10 addetti) ed al 22,5% per le piccole (classe 10-49 addetti).

Per le imprese di media dimensione (classe 50-249 addetti), di contro, il maggiore contributo in termini assoluti al sistema manifatturiero europeo è dato dalla Germania, con il 22,7% del totale. L'analisi sulla numerosità italiana delle medie imprese, però, appare tutt'altro che irrilevante, laddove con più di 8,8 mila imprese, il nostro Paese, si pone al secondo posto per contributo, rappresentando il 12,4% del totale.

Infine, osservando il dato relativo alle grandi imprese (classe 250 addetti e oltre) si nota come l'industria italiana rappresenti, con 1.308 imprese nel 2010 (erano 1.347 le imprese nel 2009) l'8,4% del totale europeo, mentre sono quasi 4 mila le imprese tedesche, 1.542 quelle polacche, 1.531 quelle francesi e 1.374 quelle inglesi.

Tab. 1.2 - Imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa
(Composizione percentuale; Anno 2010)

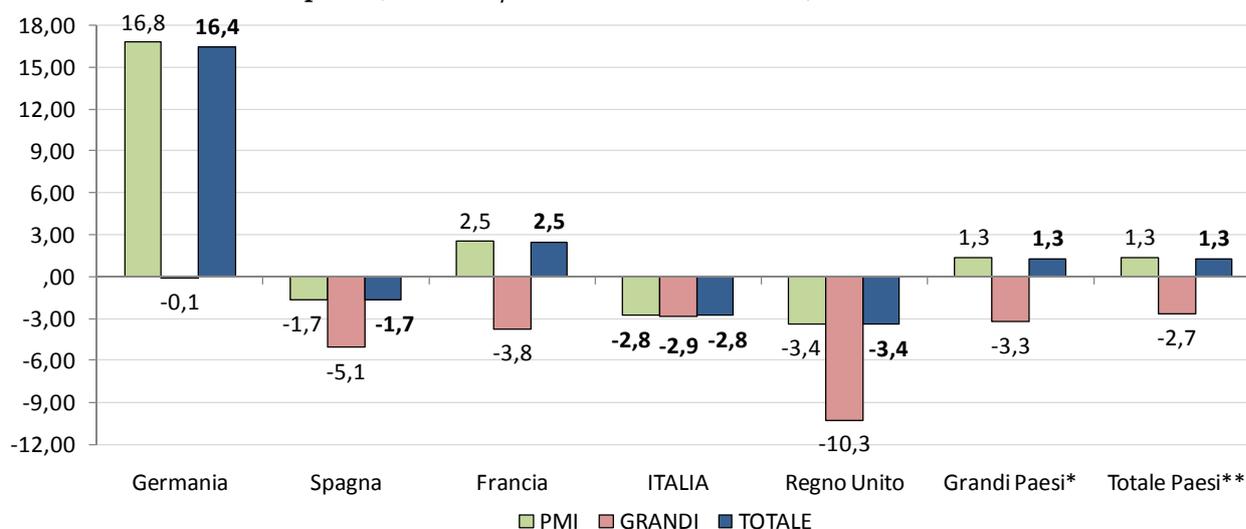
	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	82,8	12,9	3,4	99,1	0,8	100,0
Bulgaria	74,2	19,0	5,8	99,0	1,0	100,0
Rep. Ceca	92,5	5,3	1,8	99,6	0,4	100,0
Danimarca	76,1	18,0	4,9	99,0	1,0	100,0
Germania	62,2	28,2	7,7	98,1	1,9	100,0
Estonia	72,7	19,6	6,7	99,0	1,0	100,0
Irlanda	47,6	37,7	11,5	96,9	3,1	100,0
Spagna	82,0	15,1	2,5	99,6	0,4	100,0
Francia	85,5	11,0	2,8	99,3	0,7	100,0
ITALIA	82,2	15,4	2,1	99,7	0,3	100,0
Cipro	87,6	10,7	1,5	99,8	0,2	100,0
Lettonia	76,6	17,5	5,3	99,3	0,7	100,0
Lituania	78,1	15,7	5,4	99,2	0,8	100,0
Ungheria	85,5	10,6	3,1	99,3	0,7	100,0
Paesi Bassi	82,9	12,3	4,0	99,3	0,7	100,0
Austria	72,2	20,4	5,6	98,2	1,8	100,0
Polonia	87,5	8,1	3,6	99,1	0,9	100,0
Portogallo	82,1	14,7	2,9	99,7	0,3	100,0
Romania	72,2	20,1	6,2	98,5	1,5	100,0
Slovenia	87,6	8,6	3,1	99,3	0,7	100,0
Slovacchia	50,6	36,1	10,5	97,2	2,8	100,0
Finlandia	82,1	13,3	3,6	99,0	1,0	100,0
Svezia	87,5	9,4	2,5	99,4	0,6	100,0
Regno Unito	75,7	18,1	5,1	98,9	1,1	100,0
Grandi Paesi*	78,5	17,1	3,6	99,2	0,8	100,0
Totale Ue**	80,8	14,8	3,6	99,2	0,8	100,0

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Graf. 1.1 - Andamento delle imprese manifatturiere dei principali Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (variazioni percentuali; anni 2009-2010)



* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

In termini occupazionali va poi osservato come l'industria italiana apporti un contributo di tutto rispetto all'Unione Europea: nel 2010 sono impiegati nelle imprese industriali italiane più di 4 milioni di addetti, di cui ben 3 milioni nelle sole PMI, rappresentando un peso percentuale sul totale europeo pari, rispettivamente, al 13,5% ed al 17,3%.

In termini assoluti, inoltre, solo la Germania, con quasi 7 milioni di addetti, riesce a contare più addetti rispetto al sistema industriale italiano; seguono, quindi, la Francia, con più di 3 milioni di addetti, il Regno Unito e la Polonia, con circa 2 milioni e mezzo, la Spagna, con poco più di 2 milioni e la Repubblica Ceca con quasi 1,2 milioni.

La crisi che ha investito l'Europa ha tuttavia portato ad una netta contrazione della numerosità degli addetti dell'industria italiana, contrazione che è apparsa tra le più marcate nello scenario europeo: tra il 2009 ed il 2010, infatti, si registra per l'Italia un calo degli addetti pari al -4,0% per il totale delle imprese ed al -4,3% per le sole PMI; solo la Spagna ha registrato una performance negativa al pari del nostro Paese (rispettivamente del -3,8% per il totale delle imprese industriali e del -4,0% per le sole PMI), mentre la Germania registra, invece, una crescita degli addetti (del +3,3% per il totale delle imprese e del +7,5% nelle PMI).

La Francia ed il Regno Unito, inoltre, sembrano aver retto meglio agli impatti della crisi registrando delle performance occupazionali negative ma migliori del nostro Paese.

Guardando alle classi dimensionali delle imprese è evidente, altresì, come siano soprattutto le grandi imprese ad aver subito un calo occupazionale, dal momento che in tutti i principali Paesi considerati si registrano variazioni negative degli addetti tra il 2009 ed il 2010: in Germania pari al -0,3%, nel Regno Unito al -2,5%, in Italia al -2,9%, in Francia al -3,0% ed infine in Spagna al -3,4%.

Tab. 1.3 - Addetti alle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (valori assoluti; anno 2010)

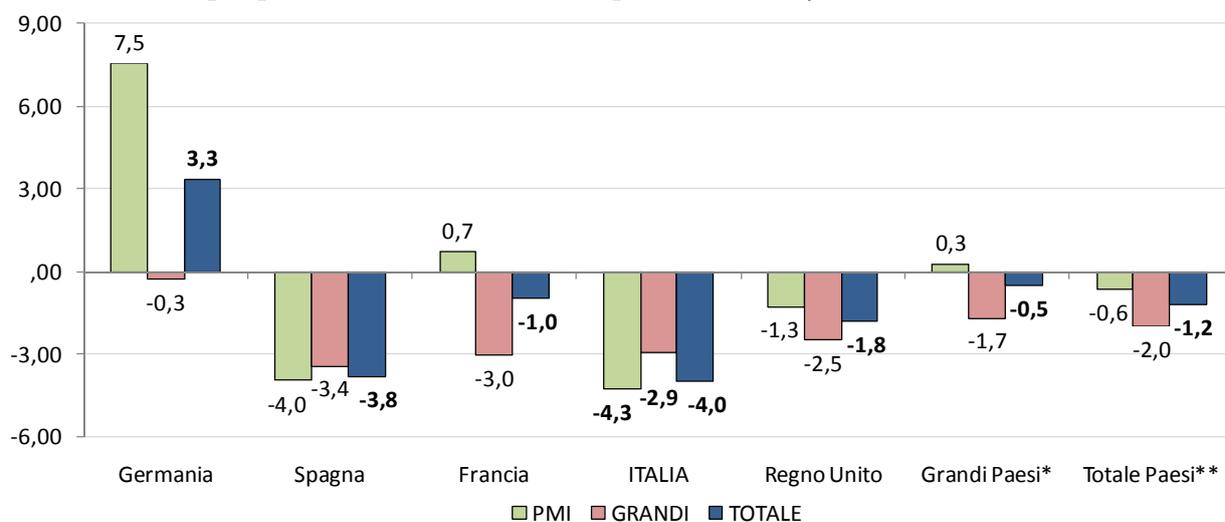
	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	66.301	103.839	133.215	303.355	233.015	536.369
Bulgaria	62.037	125.334	180.252	367.623	169.148	536.771
Rep. Ceca	191.895	190.170	325.563	707.628	489.746	1.197.373
Danimarca	28.099	60.010	79.490	167.599	126.810	294.409
Germania	511.633	1.133.302	1.702.173	3.347.108	3.576.413	6.923.521
Estonia	12.260	23.762	36.824	72.846	22.985	95.831
Irlanda	10.064	32.631	50.229	92.924	72.506	165.430
Spagna	412.819	578.545	464.375	1.455.739	558.792	2.014.531
Francia	498.657	558.337	689.091	1.746.085	1.358.948	3.104.982
ITALIA	984.314	1.232.623	853.848	3.070.785	932.282	4.003.067
Cipro	10.970	11.367	7.572	29.909	5.176	35.085
Lettonia	15.187	28.605	39.969	83.761	24.954	108.714
Lituania	18.727	42.072	66.667	127.466	51.837	179.303
Ungheria	88.882	115.148	170.236	374.266	281.787	656.053
Paesi Bassi	108.772	156.221	209.707	474.700	222.383	697.083
Austria	56.014	106.960	156.429	319.403	278.417	597.820
Polonia	391.189	329.884	689.069	1.410.142	994.347	2.404.489
Portogallo	139.755	222.016	206.846	568.617	127.011	695.628
Romania	96.969	214.456	319.818	631.243	496.995	1.128.238
Slovenia	29.621	30.238	57.599	117.458	80.403	197.862
Slovacchia	87.450	65.711	105.350	258.511	192.697	451.208
Finlandia	38.517	63.587	84.420	186.524	183.932	370.456
Svezia	79.865	115.242	148.974	344.081	312.066	656.147
Regno Unito	235.460	517.634	712.192	1.465.286	1.068.816	2.534.102
Grandi Paesi*	2.642.883	4.020.441	4.421.679	11.085.003	7.495.251	18.580.203
Totale Paesi**	4.175.457	6.057.694	7.489.908	17.723.059	11.861.466	29.584.472

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Graf. 1.2 - Andamento del numero di addetti delle imprese manifatturiere dei principali Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (variazioni percentuali; anni 2009-2010)



* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Tab. 1.4 - Addetti alle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (Composizione percentuale; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					TOTALE
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	
Belgio	12,4	19,4	24,8	56,6	43,4	100,0
Bulgaria	11,6	23,3	33,6	68,5	31,5	100,0
Rep. Ceca	16,0	15,9	27,2	59,1	40,9	100,0
Danimarca	9,5	20,4	27,0	56,9	43,1	100,0
Germania	7,4	16,4	24,6	48,3	51,7	100,0
Estonia	12,8	24,8	38,4	76,0	24,0	100,0
Irlanda	6,1	19,7	30,4	56,2	43,8	100,0
Spagna	20,5	28,7	23,1	72,3	27,7	100,0
Francia	16,1	18,0	22,2	56,2	43,8	100,0
ITALIA	24,6	30,8	21,3	76,7	23,3	100,0
Cipro	31,3	32,4	21,6	85,2	14,8	100,0
Lettonia	14,0	26,3	36,8	77,0	23,0	100,0
Lituania	10,4	23,5	37,2	71,1	28,9	100,0
Ungheria	13,5	17,6	25,9	57,0	43,0	100,0
Paesi Bassi	15,6	22,4	30,1	68,1	31,9	100,0
Austria	9,4	17,9	26,2	53,4	46,6	100,0
Polonia	16,3	13,7	28,7	58,6	41,4	100,0
Portogallo	20,1	31,9	29,7	81,7	18,3	100,0
Romania	8,6	19,0	28,3	55,9	44,1	100,0
Slovenia	15,0	15,3	29,1	59,4	40,6	100,0
Slovacchia	19,4	14,6	23,3	57,3	42,7	100,0
Finlandia	10,4	17,2	22,8	50,3	49,7	100,0
Svezia	12,2	17,6	22,7	52,4	47,6	100,0
Regno Unito	9,3	20,4	28,1	57,8	42,2	100,0
Grandi Paesi*	14,2	21,6	23,8	59,7	40,3	100,0
Totale Paesi**	14,1	20,5	25,3	59,9	40,1	100,0

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

La questione relativa alla modesta struttura dimensionale delle imprese italiane è oggetto, da sempre, di riflessioni dedicate al tema della produttività e delle competitività del nostro sistema industriale.

Quale che sia l'angolazione da cui il presente e il futuro dell'industria nazionale vengano considerati, l'attenzione degli analisti finisce gradualmente per convergere verso quella che è ritenuta, a torto o a ragione, la principale peculiarità (se si vuole l'anomalia) del sistema produttivo italiano, ovvero la consistente presenza di unità produttive di piccola dimensione nell'ambito delle attività manifatturiere e di trasformazione che hanno reso il Made in Italy unico nel suo genere nell'economia mondiale.

Per molti anni la crescita economica nazionale si è basata su un sistema caratterizzato da una specializzazione produttiva fortemente incentrata nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, cuoio, calzature, legno, mobile, oro, agroalimentare, ecc) con un numero elevato di piccole e piccolissime imprese agglomerate in sistemi produttivi locali e/o distretti industriali, localizzati in aree di concentrazione industriale il cui modus operandi è stato oggetto di imitazione diffusa.

Guardando alla numerosità degli addetti nelle PMI per settore economico si rileva, allora, come in Italia il principale comparto che assorbe occupazione sia la lavorazione dei prodotti in metallo, con oltre 522 mila addetti nelle sole PMI ed una incidenza sul totale delle imprese

del settore pari al 93,4%; seguono i comparti dell'industria meccanica, con un totale di quasi 340 mila addetti nelle PMI ed una incidenza sul totale del 73,6%, dell'industria alimentare, con oltre 320 mila addetti nelle PMI pari all'81,4% del totale di settore e, quindi, il tessile abbigliamento, con oltre 190 mila addetti nelle PMI ed una incidenza dell'84,0% sul totale.

Tab. 1.5 - Addetti alle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri*
(valori assoluti; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	501.544	232.138	391.514	320.433	128.399	1.574.028
Bevande	41.556	32.271	31.440	23.678	12.353	141.298
Tessile	63.048	43.277	42.864	126.597	47.141	322.927
Abbigliamento	30.524	49.008	40.327	190.121	32.819	342.799
Pelli e calzature	13.413	32.164	17.926	121.764	8.326	193.593
Legno	107.899	62.337	69.215	133.148	67.108	439.707
Carta	65.197	30.758	38.974	55.284	33.368	223.581
Stampa	143.744	71.803	75.389	91.195	118.618	500.749
Chimica	90.841	57.130	61.053	74.596	56.413	340.033
Farmaceutica	19.446	11.620	14.300	17.926	9.817	73.109
Gomma e plastica	213.733	71.134	103.310	146.346	105.299	639.822
Minerali non metalliferi	138.151	102.281	65.577	167.799	47.447	521.255
Metallurgia	75.409	27.784	29.046	69.300	29.927	231.466
Prodotti in metallo	603.709	256.766	266.321	522.246	252.420	1.901.462
Elettronica	142.902	22.239	46.504	69.565	88.199	369.409
Apparecchi elettrici	151.150	37.794	42.498	106.329	57.121	394.892
Meccanica	419.760	82.491	100.385	339.767	117.223	1.059.626
Autoveicoli	75.955	39.011	36.565	46.992	47.912	246.435
Altri mezzi di trasporto	19.463	13.290	16.702	32.449	24.817	106.721
Mobili	105.012	83.558	48.675	148.216	53.049	438.510
Altre manifatturiere	182.316	36.954	62.426	108.339	69.288	459.323
Riparazione e manutenzione	139.085	59.816	144.585	153.689	57.347	554.522
Industria Manifatturiera	3.347.108	1.455.739	1.746.085	3.070.785	1.465.286	11.085.003

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Inoltre, per l'Italia l'incidenza degli addetti delle PMI rispetto al totale manifatturiero si attesta al 76,7%, contro il 72,3% della Spagna, il 57,8% del Regno Unito, il 56,2% della Francia e, quindi, del solo 48,3% della Germania, offrendo interessanti spunti di riflessione circa la diversa struttura che caratterizza le economie europee e, quindi, la necessità di una "taratura" migliore delle policy per il supporto allo sviluppo delle stesse.

Quanto rilevato può, almeno in parte, essere ricondotto all'artigianalità della produzione industriale italiana, spesso realizzata da una gamma offerta per una clientela nota e fidelizzata, attenta all'unicità del prodotto ed all'elevata qualità, laddove solo una micro dimensione aziendale riuscirebbe a garantire, per le caratteristiche di versatilità ed adattabilità produttiva, la soddisfazione di questo particolare segmento di mercato.

Sebbene tali considerazioni pongano fondati interrogativi sull'effettiva capacità delle imprese manifatturiere italiane di competere a livello internazionale, non si può certo ignorare l'attitudine a sfruttare la ridotta dimensione al fine di sviluppare una notevole

flessibilità nei processi di produzione, che ha permesso al sistema produttivo italiano di eccellere anche grazie a costanti innovazioni di processo e/o prodotto, sempre orientate al miglioramento qualitativo dell'offerta e sostenute da una politica imprenditoriale orientata al cliente.

La microdimensionalità del sistema manifatturiero italiano, allora, è da associare sia ad una specializzazione settoriale in tipologie di attività economiche, normalmente contraddistinte da una dimensione media limitata, sia da peculiarità organizzative della produzione che favoriscono, nonostante la piccola dimensione, competitività internazionale del sistema.

Non a caso, e come sostenuto già nelle passate edizioni del presente rapporto di ricerca, l'intensificarsi del processo di globalizzazione e, quindi, della competizione tra sistemi produttivi, ha chiaramente evidenziato come siano le imprese ed i settori più orientati alla qualità ed alla customizzazione dell'offerta a mostrare le performance migliori.

Differentemente, i comparti di attività manifatturiera a minor valore aggiunto e attivi in un contesto di offerta standardizzato risultano, oramai da numerosi anni, in una crisi strutturale da cui sembra difficile uscire.

Tab. 1.6 – Addetti alle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri*
(Incidenze % sul totale imprese settoriale; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	62,7	72,0	67,9	81,4	33,7	70,9
Bevande	56,7	66,3	63,5	66,2	35,4	64,3
Tessile	79,1	94,1	85,8	84,1	67,3	86,5
Abbigliamento	66,9	80,3	78,8	84,0	83,0	80,9
Pelli e calzature	77,6	98,1	66,4	89,8	72,2	87,6
Legno	80,9	92,0	90,9	96,1	88,2	89,4
Carta	46,5	65,4	56,9	74,0	62,9	58,3
Stampa	82,6	94,1	94,3	91,6	85,1	88,0
Chimica	28,0	67,1	38,8	65,7	50,9	43,0
Farmaceutica	17,0	29,2	18,7	28,1	20,3	21,3
Gomma e plastica	55,1	73,1	53,5	79,5	70,9	63,3
Minerali non metalliferi	60,3	77,4	52,8	77,8	52,3	65,9
Metallurgia	29,7	41,9	33,5	53,5	39,3	37,8
Prodotti in metallo	74,0	91,7	80,1	93,4	85,8	83,4
Elettronica	47,6	66,1	33,5	61,6	66,4	51,4
Apparecchi elettrici	31,0	51,5	34,4	62,3	62,4	41,7
Meccanica	40,6	78,0	55,1	73,6	61,3	53,7
Autoveicoli	10,1	27,7	16,3	27,5	35,2	17,3
Altri mezzi di trasporto	16,5	28,7	13,4	35,4	17,5	20,4
Mobili	71,5	94,3	78,2	90,5	78,1	82,8
Altre manifatturiere	73,6	89,5	76,4	84,8	78,5	78,3
Riparazione e manutenzione	62,3	85,4	72,0	92,8	55,7	72,7
Industria Manifatturiera	48,3	72,3	56,2	76,7	57,8	59,7

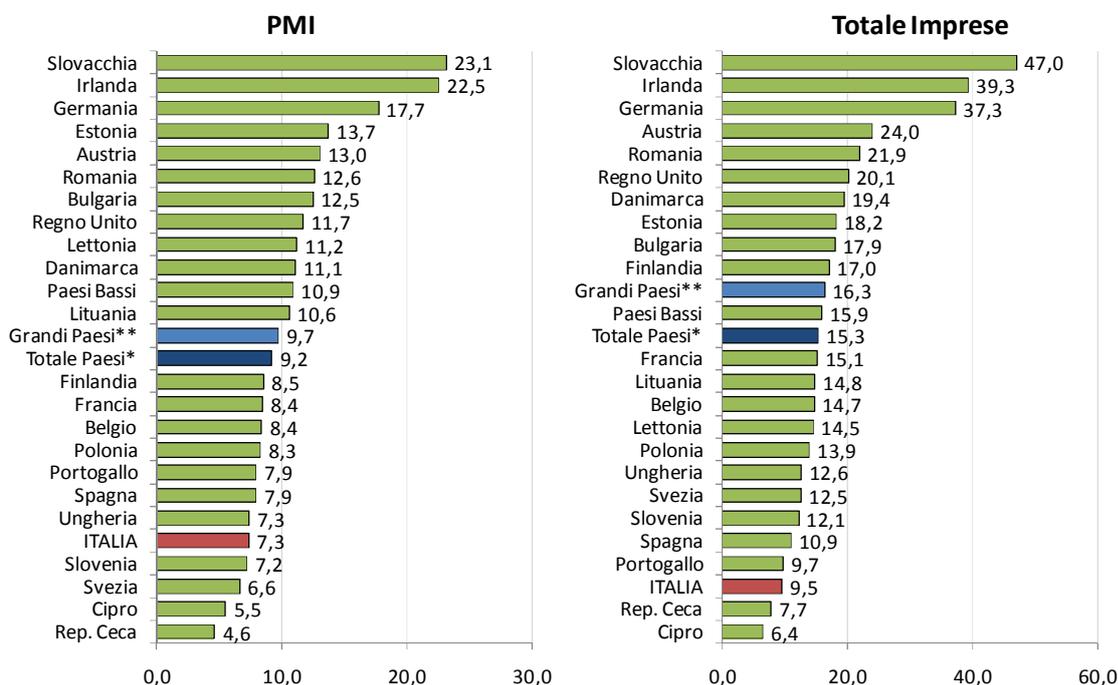
* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

L'elevata numerosità di micro e piccolissime imprese impatta sensibilmente sulla dimensione media dell'intero sistema manifatturiero italiano: si contano in Italia, nel 2010, appena 9,5 addetti medi per impresa (e 7,3 per le sole PMI) rispetto alla media europea di 15,3 addetti per impresa e di 9,2 addetti nelle PMI.

Emerge, inoltre, come nel contesto europeo si passi da una dimensione media pari a 47 addetti per impresa in Slovacchia (23,1 per le PMI) a valori pari a 39,3 addetti in Irlanda (22,5 per le PMI) ai 37,3 della Germania (17,7 per le PMI) fino ai 10,9 addetti medi della Spagna (7,9 per le sole PMI); inferiori, quindi, alla media italiana risultano solo i valori della Repubblica Ceca (7,7 per il totale industria e 4,6 per le PMI) e di Cipro (6,4 per l'intero sistema manifatturiero e 5,5 per le PMI).

Graf. 1.3 - Dimensione media delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classe dimensionale di impresa (numero medio di addetti; anno 2010)



* Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

** Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

E' evidente quindi che la capacità competitività delle imprese italiane (specie delle PMI), dipenda anche dalla capacità di tessere relazioni sistemiche secondo concetti di filiera o di reti d'impresa orizzontali. Si tratta di una caratteristica necessariamente sviluppata per sopperire alla mancanza di quelle economie di scala che permettono una specializzazione produttiva della forza lavoro ed il raggiungimento dei volumi di affari necessari al mantenimento dei costi di produzione a livelli concorrenziali.

Tra l'altro, è attraverso la strutturazione di reti d'impresa solide ed efficienti che, almeno in alcuni casi di successo, si è riusciti non solo a limitare gli svantaggi nelle strutture dei costi, ma anche ad implementare filiere di successo che eccellono sui mercati internazionali.

1.2 - Le performance aziendali delle PMI italiane ed europee

Per valutare pienamente l'apporto delle Piccole e Medie Imprese alla crescita complessiva del sistema manifatturiero italiano ed europeo si passa a considerare il quadro delle performance economiche espresse in questa sede dall'andamento della produzione, del fatturato e del valore aggiunto.

Partendo dal considerare il primo dei tre indicatori economici richiamati emerge come in Italia il valore della produzione manifatturiera sia stato pari nel 2010 ad 840 miliardi di euro, con una crescita del +11,2% rispetto al 2009, quando si era attestato a 742,7 miliardi.

Tab. 1.7 - Produzione delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	11.683	25.940	45.344	82.967	144.699	227.665
Bulgaria	879	2.431	5.122	8.432	12.779	21.211
Rep. Ceca	7.764	11.087	27.393	46.243	79.955	126.198
Danimarca	4.939	10.434	17.771	33.145	46.703	79.847
Germania	42.177	124.323	307.696	474.196	1.096.200	1.570.397
Estonia	531	1.353	3.063	4.948	2.458	7.406
Irlanda	1.273	6.947	21.192	29.412	62.382	91.794
Spagna	34.877	79.079	103.226	217.182	207.529	424.711
Francia	58.763	96.155	141.537	296.454	429.985	726.439
ITALIA	91.614	204.941	224.173	520.727	319.274	840.001
Cipro	722	1.155	1.012	2.890	519	3.409
Lettonia	392	1.103	2.453	3.948	1.767	5.715
Lituania	429	1.291	3.945	5.665	8.437	14.101
Ungheria	2.236	5.421	11.931	19.589	57.037	76.626
Paesi Bassi	12.076	29.649	62.397	104.122	139.627	243.749
Austria	5.214	14.270	40.600	60.084	84.914	144.998
Polonia	13.906	16.264	43.721	73.890	138.770	212.660
Portogallo	5.436	13.612	22.467	41.515	31.127	72.642
Romania	2.593	5.415	11.572	19.579	32.881	52.460
Slovenia	1.676	2.811	5.294	9.780	11.027	20.808
Slovacchia	2.124	3.441	8.506	14.070	36.834	50.905
Finlandia	4.587	10.127	17.381	32.095	70.363	102.458
Svezia	8.785	17.945	35.318	62.047	113.329	175.377
Regno Unito	27.192	56.122	109.399	192.714	335.108	527.821
Grandi Paesi*	254.622	560.621	886.031	1.701.273	2.388.096	4.089.369
Totale Paesi**	341.865	741.317	1.272.511	2.355.693	3.463.703	5.819.396

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Il valore della produzione registrato in Italia pone il nostro Paese al secondo posto in termini di contribuzione alla produzione totale europea (pari al 14,4% del totale UE al netto dei valori di Grecia, Malta e Lussemburgo) dietro, quindi, la sola Germania (con 1.570 miliardi di euro e pari al 26,9%), ma davanti alla Francia (726 miliardi, il 12,4%), al Regno Unito (527 miliardi, pari al 9,0%) e alla Spagna (424 miliardi, il 7,2%).

Considerando il solo sistema delle PMI, inoltre, si rileva come l'industria manifatturiera italiana rappresenti, in termini di valore della produzione, oltre un quinto della produzione totale europea (il 22,1% dell'UE al netto dei valori di Grecia, Malta e Lussemburgo). Le micro e le piccole imprese, infine, oltre a mostrare un'incidenza superiore ad un quarto del totale europeo (rispettivamente il 26,7% e 27,6%), evidenziano una leadership rispetto agli altri ventitré Paesi analizzati.

Diverso è il caso della media impresa la cui quota di produzione risulta sensibilmente minore a quanto emerso nelle altre classi dimensionali (appena il 17,6%) e, comunque, inferiore anche a quella tedesca (24,1%).

Tab. 1.8 ó Produzione delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (Composizione percentuale; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					TOTALE
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	
Belgio	5,1	11,4	19,9	36,4	63,6	100,0
Bulgaria	4,1	11,5	24,1	39,8	60,2	100,0
Rep. Ceca	6,2	8,8	21,7	36,6	63,4	100,0
Danimarca	6,2	13,1	22,3	41,5	58,5	100,0
Germania	2,7	7,9	19,6	30,2	69,8	100,0
Estonia	7,2	18,3	41,4	66,8	33,2	100,0
Irlanda	1,4	7,6	23,1	32,0	68,0	100,0
Spagna	8,2	18,6	24,3	51,1	48,9	100,0
Francia	8,1	13,2	19,5	40,8	59,2	100,0
ITALIA	10,9	24,4	26,7	62,0	38,0	100,0
Cipro	21,2	33,9	29,7	84,8	15,2	100,0
Lettonia	6,9	19,3	42,9	69,1	30,9	100,0
Lituania	3,0	9,2	28,0	40,2	59,8	100,0
Ungheria	2,9	7,1	15,6	25,6	74,4	100,0
Paesi Bassi	5,0	12,2	25,6	42,7	57,3	100,0
Austria	3,6	9,8	28,0	41,4	58,6	100,0
Polonia	6,5	7,6	20,6	34,7	65,3	100,0
Portogallo	7,5	18,7	30,9	57,1	42,9	100,0
Romania	4,9	10,3	22,1	37,3	62,7	100,0
Slovenia	8,1	13,5	25,4	47,0	53,0	100,0
Slovacchia	4,2	6,8	16,7	27,6	72,4	100,0
Finlandia	4,5	9,9	17,0	31,3	68,7	100,0
Svezia	5,0	10,2	20,1	35,4	64,6	100,0
Regno Unito	5,2	10,6	20,7	36,5	63,5	100,0
Grandi Paesi*	6,2	13,7	21,7	41,6	58,4	100,0
Totale Paesi**	5,9	12,7	21,9	40,5	59,5	100,0

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

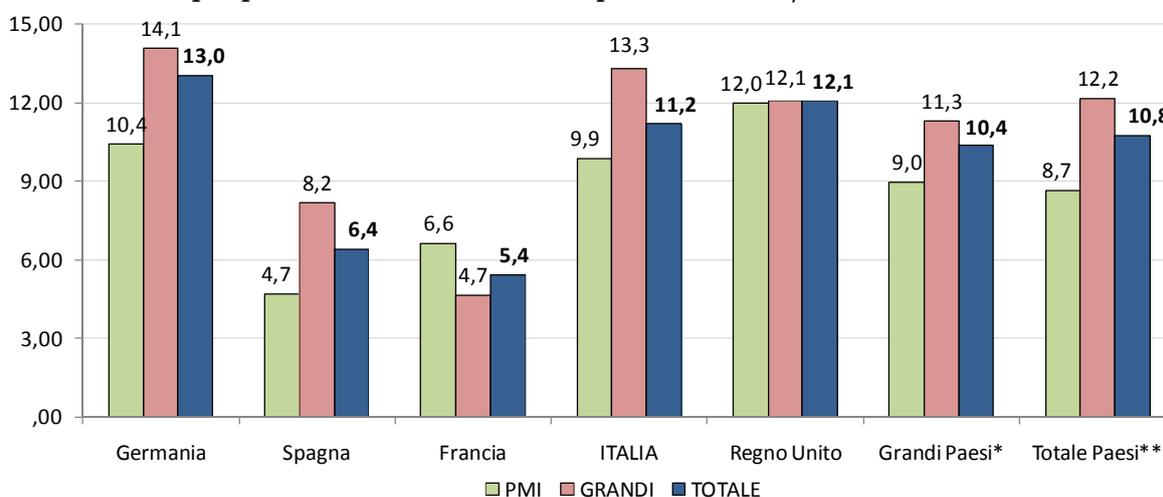
La disamina temporale sull'andamento della produzione manifatturiera mostra come tra il 2009 ed il 2010 l'Italia abbia registrato una crescita pari al +11,2%, seconda solo a quella della Germania (+13,0%), maggiore sia al Regno Unito (+12,1%) sia a quelle di Spagna e Francia (pari, rispettivamente, al +6,4% e +5,4%) e, infine maggiore rispetto alla media complessiva europea (+10,8%).

Guardando alle diverse dimensioni aziendali appare utile segnalare come la produzione manifatturiera europea sia cresciuta soprattutto nelle imprese di grande dimensione (250 addetti ed oltre) che registrano, in media, un +12,2% contro l'8,7% delle PMI.

In Italia la crescita della produzione nelle grandi imprese è stata pari al +13,3% contro il +9,9% delle PMI, mentre in Germania la performance delle grandi imprese, la migliore nel contesto europeo, è stata pari al +14,1% contro il +10,4% delle PMI.

E', invero, il Regno Unito che registra la più ampia crescita dei livelli produttivi riferiti alle PMI con il dato che si attesta sul +12,0% simile al +12,1% delle grandi imprese; per la Spagna si registra un +8,2% di crescita di produzione nelle grandi imprese ed il +4,7% delle PMI, mentre per la Francia si nota il +4,7% per le grandi ed il +6,6% delle imprese di minore dimensione.

Graf. 1.4 - Andamento della produzione delle imprese manifatturiere dei principali Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (variazioni percentuali; anni 2009-2010)



* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Approfondendo l'analisi della produzione manifatturiera per comparti di attività economica ed incidenza delle PMI sul totale imprese, emergono valori eterogenei tra i diversi settori e Paesi, con una chiara evidenza circa le strutture economiche e dimensioni medie delle imprese che caratterizzano il tessuto imprenditoriale europeo.

Riferendoci, per il contesto italiano, ai settori tipici del Made in Italy, come prima evidenziato notoriamente associati ad attività produttive integrate verticalmente ed orizzontalmente tra loro e territorialmente organizzate all'interno di distretti industriali, è possibile rilevare la maggiore incidenza produttiva delle piccole imprese sul totale dell'industria rispetto ai principali competitors europei.

Emergono, infatti, incidenze del valore della produzione delle piccole e medie imprese italiane sui totali di ciascun settore considerato decisamente elevate e, questo, soprattutto nei comparti del legno (incidenza della produzione delle PMI sul totale di settore pari al 91,8%, con circa 14,4 miliardi di euro in valore assoluto), dei prodotti in metallo (l'89,6%, con 72 miliardi), della stampa ed editoria (l'85,6%, con più di 10 miliardi), del mobilio (l'83,0%, più di 17 miliardi di euro), del tessile (l'81,1%, con 18,5 miliardi), della gomma e plastica (il

78,5%, più di 31 miliardi), delle pelli e calzature (il 78,1%, con oltre 18,5 miliardi), e delle altre attività manifatturiere (il 76,1%, con più di 12 miliardi di euro).

In generale, quindi, rispetto ai principali Paesi competitor dell'Unione Europea è possibile evidenziare una diffusa e consistente specializzazione della produzione delle PMI italiane in tutti i comparti manifatturieri rispetto alle imprese di maggiori dimensioni.

Tab. 1.9 - Produzione delle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri*
(valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	63.888	48.933	61.756	66.460	24.718	265.755
Bevande	9.789	6.898	10.279	9.831	2.850	39.648
Tessile	8.293	4.811	6.010	18.515	4.479	42.109
Abbigliamento	4.521	4.383	5.462	21.266	2.129	37.760
Pelli e calzature	1.751	3.305	2.662	18.570	687	26.975
Legno	14.731	5.724	9.028	14.399	6.219	50.101
Carta	13.285	5.990	7.835	12.236	6.511	45.857
Stampa	15.376	6.975	9.558	10.632	9.144	51.685
Chimica	27.441	16.698	23.865	27.697	16.400	112.100
Farmaceutica	4.369	2.325	4.511	5.793	1.537	18.534
Gomma e plastica	31.636	11.629	17.964	31.161	13.416	105.806
Minerali non metalliferi	19.824	13.697	12.424	24.777	5.791	76.511
Metallurgia	18.903	10.654	9.908	26.108	6.305	71.879
Prodotti in metallo	68.745	28.197	37.000	72.066	24.691	230.699
Elettronica	21.788	2.807	7.877	12.489	11.908	56.870
Apparecchi elettrici	22.934	6.836	7.636	20.418	7.560	65.385
Meccanica	61.812	11.326	16.984	65.013	16.299	171.434
Autoveicoli	17.429	7.090	6.679	8.182	7.109	46.488
Altri mezzi di trasporto	2.945	3.140	2.849	5.365	2.845	17.143
Mobili	11.570	6.073	4.757	17.639	6.362	46.401
Altre manifatturiere	14.765	3.156	6.491	12.138	6.701	43.251
Riparazione e manutenzione	15.904	5.807	17.119	15.763	5.767	60.360
Industria Manifatturiera	474.196	217.182	296.454	520.727	192.714	1.701.273

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Proseguendo la disamina sulla produzione manifatturiera delle PMI per comparti di attività economica ed incrociando i dati con la consistenza degli addetti emergono, anche in questo caso, pesi e valori eterogenei, a sottolineare, ancora una volta, la portanza strutturale delle piccole e medie imprese sul totale dell'industria manifatturiera.

Si nota, infatti, come il valore della produzione delle piccole e medie imprese per addetto, qui espressa in numero indice (posta pari a 100 la media dei 5 Grandi Paesi UE considerati), sia per la maggior parte dei settori manifatturieri italiani maggiore dell'equivalente valore medio europeo.

Tab. 1.10 - Produzione delle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (Incidenze % sul totale imprese settoriale; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	47,1	66,0	50,4	69,0	31,6	52,4
Bevande	50,4	46,8	49,4	60,6	13,8	43,2
Tessile	71,7	91,9	82,6	81,1	75,8	79,7
Abbigliamento	61,3	77,5	79,5	69,9	81,6	71,3
Pelli e calzature	75,1	85,0	85,3	78,1	76,2	79,3
Legno	69,1	87,1	86,7	91,8	81,5	81,3
Carta	36,1	49,9	46,6	60,4	54,8	46,9
Stampa	71,9	90,5	91,4	85,6	77,9	81,1
Chimica	22,4	51,0	36,5	58,9	40,4	36,4
Farmaceutica	12,1	18,2	16,0	22,7	7,4	15,0
Gomma e plastica	48,8	67,1	54,0	78,5	61,9	59,9
Minerali non metalliferi	52,0	65,8	50,5	69,6	37,4	56,8
Metallurgia	20,9	35,9	31,7	47,3	30,5	31,6
Prodotti in metallo	63,8	86,6	73,1	89,6	74,3	75,7
Elettronica	34,8	49,6	26,2	55,9	54,0	39,9
Apparecchi elettrici	24,3	40,5	31,0	52,9	52,0	34,6
Meccanica	31,8	71,8	46,4	66,5	48,7	45,3
Autoveicoli	6,2	14,9	10,7	18,1	15,0	9,6
Altri mezzi di trasporto	9,1	24,5	7,5	24,8	9,2	12,7
Mobili	60,5	89,1	68,7	83,0	79,7	74,7
Altre manifatturiere	55,0	82,3	65,2	76,1	74,8	66,0
Riparazione e manutenzione	46,4	86,3	65,9	88,0	42,5	61,3
Industria Manifatturiera	30,2	51,1	40,8	62,0	36,5	41,6

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Spiccano in particolare l'industria delle bevande (143,5%), quella della gomma e plastica (123,6%), della farmaceutica (123,4%), della metallurgia (121,7%), dell'industria alimentare (120,5%) e della meccanica (116,0%).

Tab. 1.11 - Produzione per addetto nelle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (numeri indice sulla media dei grandi Paesi Ue=100,0; anno 2010)

	Numeri Indice Grandi Paesi Ue=100,0					
	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	74,4	123,3	97,2	120,5	115,3	100,0
Bevande	82,9	75,6	121,4	143,5	83,3	100,0
Tessile	102,4	84,6	116,6	108,5	72,8	100,0
Abbigliamento	130,4	77,6	143,9	96,9	69,1	100,0
Pelli e calzature	99,7	71,5	153,0	102,3	62,2	100,0
Legno	123,8	79,6	119,8	89,7	80,7	100,0
Carta	99,3	91,9	103,1	105,0	96,9	100,0
Stampa	102,2	91,6	128,6	108,1	78,0	100,0
Chimica	91,6	86,7	129,1	108,2	84,7	100,0
Farmaceutica	80,3	69,6	153,2	123,4	54,9	100,0
Gomma e plastica	89,0	97,4	111,7	123,6	79,8	100,0
Minerali non metalliferi	98,8	89,4	138,1	97,5	82,5	100,0
Metallurgia	79,0	119,5	114,5	121,7	70,4	100,0
Prodotti in metallo	93,7	89,6	121,5	110,3	81,9	100,0
Elettronica	97,4	81,4	115,6	112,9	90,4	100,0
Apparecchi elettrici	90,6	109,2	118,9	112,4	81,6	100,0
Meccanica	89,2	84,3	113,8	116,0	91,5	100,0
Autoveicoli	119,3	93,6	101,2	89,6	83,9	100,0
Altri mezzi di trasporto	93,9	149,4	101,4	104,7	71,3	100,0
Mobili	103,4	67,4	100,0	111,2	113,4	100,0
Altre manifatturiere	84,9	88,7	120,0	115,6	103,4	100,0
Riparazione e manutenzione	100,9	81,2	119,4	91,1	92,2	100,0
Industria Manifatturiera	91,2	95,4	118,4	107,5	87,1	100,0

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Anche il fatturato, al pari della produzione, appare in crescita rispetto al 2009 sia in Italia sia in Europa. Si rileva, infatti, come il valore ottenuto dalle imprese manifatturiere italiane nel 2010 sia stato pari, in termini assoluti, a 871 miliardi di euro con una crescita del +13,1% rispetto all'anno precedente, mentre l'aumento a livello europeo è stato del +12,2%.

L'aumento più consistente, inoltre, è proprio delle imprese di grandi dimensioni (+17,5% in Italia a fronte di una media UE del +14,3%), in netta controtendenza rispetto al 2009 quando si è registrato un decremento del -22,0%. Per le piccole e medie imprese la crescita ha assunto dei toni minori ed è risultata pari al +10,6% in Italia, maggiore rispetto alla performance europea (+9,3%).

In termini assoluti, inoltre, il fatturato prodotto dalle PMI manifatturiere italiane raggiunge nel contesto europeo il livello più elevato - pari a 532 miliardi di euro (il 21,4% del totale) -; minore è il contributo tedesco che si attesta con 492 miliardi di fatturato al 19,8%, seguita dalla Francia (13,4% del totale), dalla Spagna (9,0%) e dal Regno Unito (8,2%).

Guardando al totale delle imprese industriali, infine, l'incidenza del fatturato del sistema italiano complessivamente considerato sul totale dell'Unione Europea si attesta al 13,7%; tale incidenza è decisamente inferiore rispetto alla Germania (il 27,5%) ed in linea con quella della Francia (13,3%) e superiore rispetto al Regno Unito e alla Spagna.

Tab. 1.12 - Fatturato delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	12.227	26.711	47.266	86.203	150.578	236.781
Bulgaria	940	2.620	5.557	9.117	12.952	22.069
Rep. Ceca	8.641	12.238	29.320	50.199	82.425	132.624
Danimarca	5.008	10.789	19.181	34.977	50.392	85.369
Germania	43.474	127.794	321.322	492.590	1.257.539	1.750.129
Estonia	567	1.447	3.309	5.323	2.538	7.861
Irlanda	1.339	7.364	22.010	30.712	65.860	96.572
Spagna	35.441	81.222	107.253	223.916	223.041	446.957
Francia	66.062	107.483	159.888	333.432	514.744	848.176
ITALIA	93.433	211.561	227.343	532.337	338.772	871.109
Cipro	761	1.244	1.098	3.102	573	3.674
Lettonia	378	1.144	2.499	4.021	1.794	5.815
Lituania	420	1.346	4.051	5.817	8.444	14.260
Ungheria	3.624	6.575	13.172	23.371	63.869	87.240
Paesi Bassi	14.139	34.121	67.764	116.024	154.062	270.086
Austria	5.542	15.299	42.432	63.273	90.855	154.127
Polonia	13.850	18.559	47.541	79.950	155.776	235.726
Portogallo	6.201	14.846	23.838	44.885	31.666	76.551
Romania	2.537	6.083	12.377	20.997	34.039	55.036
Slovenia	1.944	3.256	5.711	10.911	12.020	22.932
Slovacchia	2.606	3.908	9.253	15.767	38.100	53.867
Finlandia	4.816	10.301	18.086	33.203	90.235	123.438
Svezia	9.020	18.727	37.728	65.475	113.384	178.858
Regno Unito	29.616	59.150	117.042	205.808	358.274	564.083
Grandi Paesi*	268.026	587.209	932.848	1.788.083	2.692.370	4.480.454
Totale Paesi**	362.584	783.786	1.345.038	2.491.408	3.851.931	6.343.339

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Tab. 1.13 - Fatturato delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (Composizione percentuale; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	5,2	11,3	20,0	36,4	63,6	100,0
Bulgaria	4,3	11,9	25,2	41,3	58,7	100,0
Rep. Ceca	6,5	9,2	22,1	37,9	62,1	100,0
Danimarca	5,9	12,6	22,5	41,0	59,0	100,0
Germania	2,5	7,3	18,4	28,1	71,9	100,0
Estonia	7,2	18,4	42,1	67,7	32,3	100,0
Irlanda	1,4	7,6	22,8	31,8	68,2	100,0
Spagna	7,9	18,2	24,0	50,1	49,9	100,0
Francia	7,8	12,7	18,9	39,3	60,7	100,0
ITALIA	10,7	24,3	26,1	61,1	38,9	100,0
Cipro	20,7	33,8	29,9	84,4	15,6	100,0
Lettonia	6,5	19,7	43,0	69,1	30,9	100,0
Lituania	2,9	9,4	28,4	40,8	59,2	100,0
Ungheria	4,2	7,5	15,1	26,8	73,2	100,0
Paesi Bassi	5,2	12,6	25,1	43,0	57,0	100,0
Austria	3,6	9,9	27,5	41,1	58,9	100,0
Polonia	5,9	7,9	20,2	33,9	66,1	100,0
Portogallo	8,1	19,4	31,1	58,6	41,4	100,0
Romania	4,6	11,1	22,5	38,2	61,8	100,0
Slovenia	8,5	14,2	24,9	47,6	52,4	100,0
Slovacchia	4,8	7,3	17,2	29,3	70,7	100,0
Finlandia	3,9	8,3	14,7	26,9	73,1	100,0
Svezia	5,0	10,5	21,1	36,6	63,4	100,0
Regno Unito	5,3	10,5	20,7	36,5	63,5	100,0
Grandi Paesi*	6,0	13,1	20,8	39,9	60,1	100,0
Totale Paesi**	5,7	12,4	21,2	39,3	60,7	100,0

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

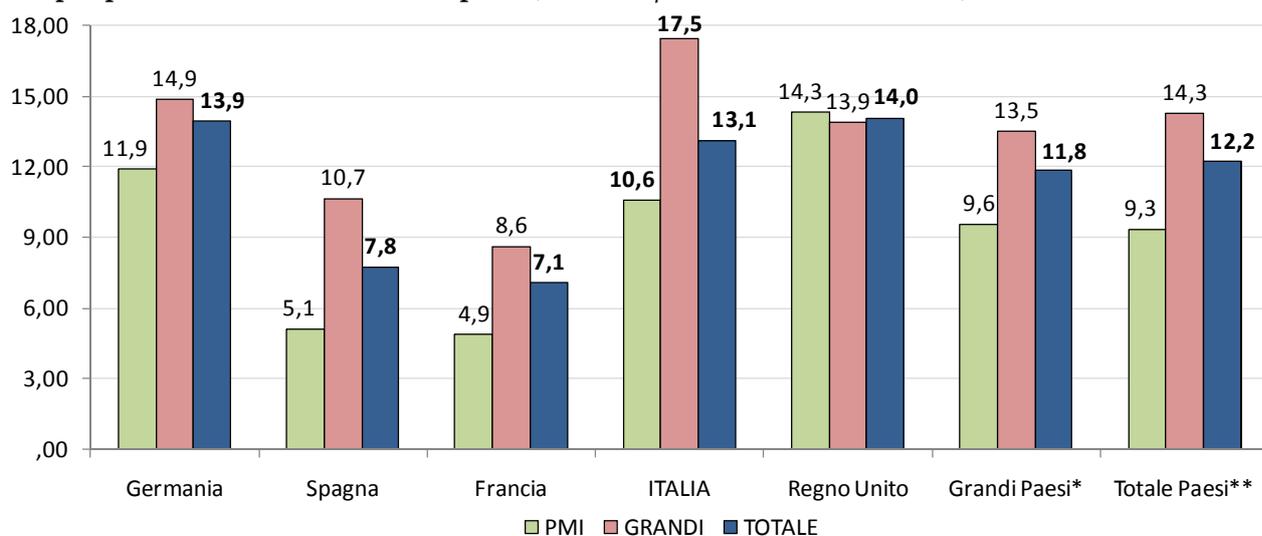
L'Italia, come visto, con le PMI contribuisce in maniera determinata al fatturato complessivo europeo: più di un quinto del fatturato di questa tipologia di imprese è da attribuirsi alle nostre aziende.

Dalla lettura dei dati di fatturato disaggregati per settore economico si rileva poi come il contributo principale alla formulazione del fatturato industriale nazionale delle PMI sia rinvenibile proprio nei settori tradizionali del Made in Italy.

In particolare, le sole piccole e medie imprese afferenti l'industria alimentare raggiungono, in termini assoluti, 69,5 miliardi di euro di fatturato con una incidenza sul totale di settore pari al 69,3% (il 51,8% nei Grandi Paesi dell'Europa).

Altri settori nazionali caratterizzati da incidenze di fatturato delle PMI sul totale di settore superiori alla media dei Grandi Paesi sono quelli della produzione di prodotti in metallo, dove l'incidenza del fatturato delle PMI, pari a 71,5 miliardi di euro, sul totale di settore è dell'89,3% (il 75,2% nella media dei 5 paesi), e della meccanica dove l'incidenza del fatturato delle PMI, pari a 66,3 miliardi di euro in termini assoluti, sul totale di settore è del 66,6% (il 43,7% nei principali Paesi europei).

Graf. 1.5 - Andamento del fatturato delle imprese manifatturiere dei principali Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (variazioni percentuali; anni 2009-2010)



** Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Tab. 1.14 - Fatturato delle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	67.197	51.554	68.546	69.515	26.667	283.478
Bevande	10.172	7.210	11.274	10.035	3.040	41.732
Tessile	8.688	4.928	6.724	18.487	4.618	43.445
Abbigliamento	4.704	4.491	6.857	21.770	2.679	40.501
Pelli e calzature	1.961	3.375	4.022	18.280	760	28.398
Legno	15.729	5.843	9.764	14.058	6.373	51.768
Carta	13.790	6.023	8.560	12.360	6.890	47.623
Stampa	15.579	6.975	10.281	10.458	9.807	53.101
Chimica	29.489	17.550	27.929	28.611	16.930	120.509
Farmaceutica	4.525	2.343	6.349	6.410	1.562	21.188
Gomma e plastica	32.763	11.928	19.884	31.163	14.465	110.203
Minerali non metalliferi	20.989	14.072	13.926	25.167	6.021	80.176
Metallurgia	19.312	10.763	10.782	27.330	6.829	75.015
Prodotti in metallo	70.186	28.547	40.153	71.462	25.646	235.994
Elettronica	22.723	2.956	8.776	12.812	13.013	60.280
Apparecchi elettrici	23.604	7.111	8.710	20.606	8.033	68.063
Meccanica	62.933	11.685	19.199	66.265	18.023	178.106
Autoveicoli	17.832	7.184	7.284	8.289	7.916	48.505
Altri mezzi di trasporto	3.070	3.337	2.845	5.708	2.972	17.933
Mobili	11.858	6.144	5.316	17.987	6.568	47.872
Altre manifatturiere	15.798	3.346	7.645	12.787	7.311	46.888
Riparazione e manutenzione	16.982	5.872	20.880	16.939	6.398	67.072
Industria Manifatturiera	492.590	223.916	333.432	532.337	205.808	1.788.083

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Come osservato, quindi, le imprese italiane risultano caratterizzate dalla piccola dimensione organizzativa ed operativa anche in quei settori tecnologicamente avanzati che in altri Paesi europei sono retti da strutture aziendali di maggiore dimensione. Sono questi i casi della gomma e plastica (dove l'incidenza del fatturato delle sole PMI è pari al 73,4% contro la media del 57,1%), della chimica (con una incidenza del 59,2% contro il 34,5% dei 5 Grandi Paesi), della lavorazione dei minerali (70,1% contro il 56,2%) e dell'elettronica (il 56,8% contro il 39,0%).

Nel complesso, quindi, il fatturato delle imprese con meno di 250 addetti risulta pari in Italia al 61,1% del totale, molto più di quanto osservato in Germania (28,1%), Spagna (50,1%), Francia (39,3%) e Regno Unito (36,5%).

Tab. 1.15 - Fatturato delle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (Incidenze % sul totale imprese settoriale; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	45,4	65,4	50,7	69,3	31,4	51,8
Bevande	50,3	46,7	47,8	62,5	14,0	43,0
Tessile	71,2	91,6	83,3	81,3	74,6	79,6
Abbigliamento	58,0	74,9	78,7	69,3	81,0	70,4
Pelli e calzature	72,1	85,3	89,3	77,1	73,0	79,0
Legno	68,9	85,4	86,5	88,9	80,2	80,0
Carta	34,9	48,5	46,2	60,5	52,3	45,7
Stampa	72,0	90,5	94,6	85,6	78,2	81,7
Chimica	19,7	49,9	37,4	59,2	40,3	34,5
Farmaceutica	11,2	15,8	16,7	24,3	7,1	15,0
Gomma e plastica	46,0	65,6	52,1	73,4	62,7	57,1
Minerali non metalliferi	51,1	65,9	49,8	70,1	37,0	56,2
Metallurgia	20,6	36,6	31,8	49,3	31,5	32,0
Prodotti in metallo	63,2	86,0	73,1	89,3	74,5	75,2
Elettronica	33,1	48,7	26,4	56,8	54,4	39,0
Apparecchi elettrici	22,3	39,6	28,3	53,8	53,2	32,7
Meccanica	30,0	70,8	44,4	66,6	46,6	43,7
Autoveicoli	5,5	14,1	7,4	15,5	14,7	8,3
Altri mezzi di trasporto	9,2	25,6	7,3	25,9	9,3	12,9
Mobili	60,0	89,1	67,4	83,4	79,5	74,4
Altre manifatturiere	52,6	79,5	60,9	77,3	73,1	63,9
Riparazione e manutenzione	46,1	86,7	65,3	88,7	43,4	61,3
Industria Manifatturiera	28,1	50,1	39,3	61,1	36,5	39,9

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Esprimendo, poi, in numero indice il valore medio per addetto del fatturato emerge chiaramente come il dato delle PMI italiane primeggi sugli altri Paesi nella maggior parte dei diversi settori economici.

La piccola e media industria italiana, infatti, mostra un numero indice di fatturato per addetto pari a 110,5, condividendo questa peculiarità con il solo sistema industriale francese.

Tab. 1.16 - Fatturato per addetto nelle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (numeri indice sulla media dei grandi Paesi Ue=100,0; anno 2010)

	Numeri Indice Grandi Paesi Ue=100,0					
	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	75,4	124,9	93,4	122,8	114,0	100,0
Bevande	84,0	76,2	116,5	148,0	82,2	100,0
Tessile	100,9	85,3	107,5	112,2	72,9	100,0
Abbigliamento	134,4	81,2	122,9	101,5	58,9	100,0
Pelli e calzature	93,7	73,7	106,6	109,5	59,2	100,0
Legno	119,8	80,6	114,5	94,9	81,3	100,0
Carta	99,3	95,0	98,0	107,9	95,1	100,0
Stampa	103,6	94,1	122,8	113,0	74,7	100,0
Chimica	91,6	88,7	118,6	112,6	88,2	100,0
Farmaceutica	88,6	78,9	124,4	127,5	61,7	100,0
Gomma e plastica	89,5	98,9	105,1	128,8	77,0	100,0
Minerali non metalliferi	97,8	91,2	129,1	100,6	83,1	100,0
Metallurgia	80,7	123,5	109,8	121,3	67,8	100,0
Prodotti in metallo	93,9	90,5	114,5	113,7	80,6	100,0
Elettronica	99,0	82,0	110,0	116,6	87,7	100,0
Apparecchi elettrici	91,6	109,2	108,5	116,0	79,9	100,0
Meccanica	91,0	84,9	104,6	118,3	85,9	100,0
Autoveicoli	121,6	96,3	96,8	92,3	78,7	100,0
Altri mezzi di trasporto	94,2	147,1	106,2	102,9	71,4	100,0
Mobili	104,1	68,7	92,4	112,5	113,3	100,0
Altre manifatturiere	86,0	90,7	110,4	119,0	102,7	100,0
Riparazione e manutenzione	105,1	89,2	108,8	94,2	92,4	100,0
Industria Manifatturiera	92,3	97,2	110,6	110,5	85,7	100,0

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Nella misurazione della performance economica dell'impresa lo strumento più significativo è plausibilmente rappresentato dall'andamento del valore aggiunto, la cui valutazione costituisce un elemento basilare per la disamina della competitività aziendale.

La ricostruzione del valore aggiunto per classi dimensionali delle imprese consente poi di comprendere il contributo effettivo delle piccole e medie imprese alla determinazione della ricchezza prodotta dal settore industriale.

Dalla lettura della successiva tabella emerge come per il sistema manifatturiero italiano il valore aggiunto sia pari, in termini assoluti, ad oltre 205 miliardi di euro, il 13,1% del totale dell'UE; guardando al dato delle sole piccole e medie imprese, invero, il valore aggiunto si attesta sui 134 miliardi di euro, il 65,2% del totale del valore aggiunto manifatturiero nazionale ed il 19,1% del valore aggiunto totale europeo delle PMI.

Il valore aggiunto creato dall'Italia, inoltre, risulta essere secondo solo al contributo dato della Germania, che raggiunge quota 455,8 miliardi di euro (il 29,0% del totale europeo), ed è inoltre maggiore di quanto apportato dalla Francia (193 miliardi di euro, il 12,3% del totale), dal Regno Unito (167 miliardi, il 10,7%) e dalla Spagna (106 miliardi di euro, il 6,8% del totale).

Tab. 1.17 - Valore aggiunto delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	2.725	6.382	10.709	19.816	28.079	47.896
Bulgaria	225	650	1.277	2.152	1.971	4.124
Rep. Ceca	2.461	3.133	7.358	12.952	16.275	29.227
Danimarca	1.669	3.728	6.103	11.500	14.697	26.197
Germania	16.693	47.869	93.246	157.808	297.980	455.788
Estonia	145	397	817	1.359	545	1.904
Irlanda	442	1.903	5.956	8.301	21.310	29.611
Spagna	11.474	24.797	26.024	62.295	43.859	106.153
Francia	20.319	28.073	39.424	87.816	106.114	193.929
ITALIA	24.915	53.875	55.184	133.974	71.615	205.589
Cipro	264	394	299	957	201	1.158
Lettonia	96	295	686	1.077	464	1.540
Lituania	70	326	962	1.358	1.150	2.507
Ungheria	769	1.519	3.167	5.454	12.041	17.496
Paesi Bassi	4.584	9.655	16.125	30.364	27.229	57.593
Austria	2.134	5.449	10.910	18.493	26.647	45.140
Polonia	3.351	4.778	12.605	20.735	28.746	49.480
Portogallo	1.763	4.386	5.738	11.886	6.030	17.916
Romania	639	1.463	3.195	5.296	7.482	12.778
Slovenia	601	847	1.625	3.073	3.116	6.189
Slovacchia	962	1.078	2.084	4.124	5.573	9.697
Finlandia	1.745	3.389	5.085	10.218	16.287	26.505
Svezia	2.827	5.928	9.391	18.146	32.630	50.799
Regno Unito	11.955	22.199	37.868	72.022	95.524	167.546
Grandi Paesi*	85.355	176.814	251.746	513.915	615.092	1.129.005
Totale Paesi**	112.824	232.512	355.838	701.175	865.565	1.566.761

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

La disamina temporale, poi, mostra, come tra il 2009 ed il 2010 il sistema italiano abbia registrato un'ottima performance in termini di crescita media annua del valore aggiunto (pari al +14,1%) rispetto al resto delle imprese europee (il +13,6%) e, questo, non solo con riferimento alle PMI ma anche alle grandi imprese (la crescita è stata pari, rispettivamente, al +9,7% ed al +23,3%, contro una media europea pari al +9,1% per le PMI ed al +17,6% per le grandi).

Performance migliori di quella italiana, invece, sono da ascrivere alla Germania (+19,5%) e al Regno Unito (+16,8%), mentre minori sono risultati i valori di crescita di Francia (+7,5%) e Spagna (+5,3%).

Tab. 1.18 - Valore aggiunto delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (Composizione percentuale; anno 2010)

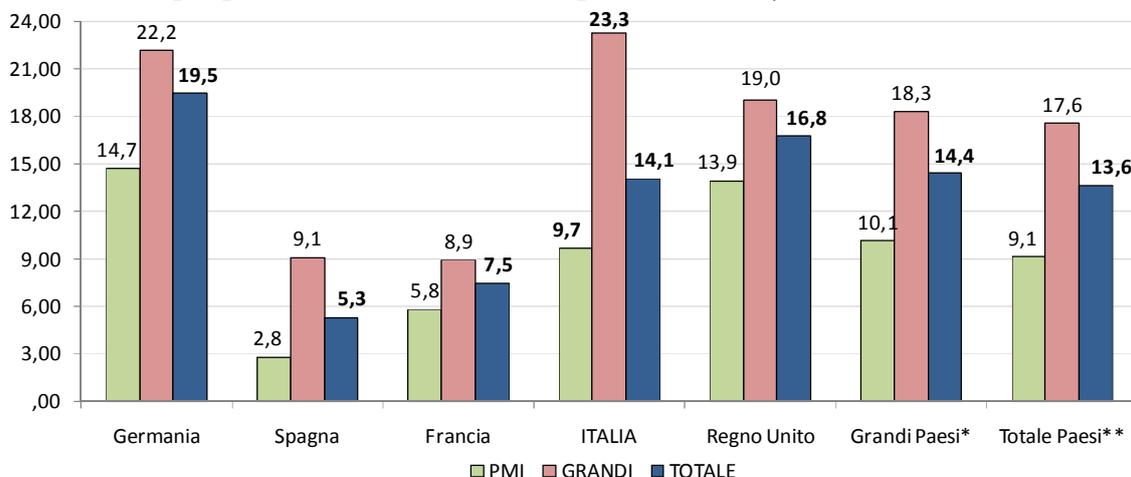
	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	5,7	13,3	22,4	41,4	58,6	100,0
Bulgaria	5,5	15,8	31,0	52,2	47,8	100,0
Rep. Ceca	8,4	10,7	25,2	44,3	55,7	100,0
Danimarca	6,4	14,2	23,3	43,9	56,1	100,0
Germania	3,7	10,5	20,5	34,6	65,4	100,0
Estonia	7,6	20,8	42,9	71,4	28,6	100,0
Irlanda	1,5	6,4	20,1	28,0	72,0	100,0
Spagna	10,8	23,4	24,5	58,7	41,3	100,0
Francia	10,5	14,5	20,3	45,3	54,7	100,0
ITALIA	12,1	26,2	26,8	65,2	34,8	100,0
Cipro	22,8	34,0	25,8	82,6	17,4	100,0
Lettonia	6,2	19,1	44,5	69,9	30,1	100,0
Lituania	2,8	13,0	38,4	54,1	45,9	100,0
Ungheria	4,4	8,7	18,1	31,2	68,8	100,0
Paesi Bassi	8,0	16,8	28,0	52,7	47,3	100,0
Austria	4,7	12,1	24,2	41,0	59,0	100,0
Polonia	6,8	9,7	25,5	41,9	58,1	100,0
Portogallo	9,8	24,5	32,0	66,3	33,7	100,0
Romania	5,0	11,4	25,0	41,4	58,6	100,0
Slovenia	9,7	13,7	26,3	49,7	50,3	100,0
Slovacchia	9,9	11,1	21,5	42,5	57,5	100,0
Finlandia	6,6	12,8	19,2	38,6	61,4	100,0
Svezia	5,6	11,7	18,5	35,7	64,2	100,0
Regno Unito	7,1	13,2	22,6	43,0	57,0	100,0
Grandi Paesi*	7,6	15,7	22,3	45,5	54,5	100,0
Totale Paesi**	7,2	14,8	22,7	44,8	55,2	100,0

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Graf. 1.6 - Andamento del valore aggiunto delle imprese manifatturiere dei principali Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (variazioni percentuali; anni 2009-2010)



* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

La lettura dei dati riferiti ai diversi comparti di attività economica mostra come l'incidenza percentuale del fatturato delle piccole e medie imprese continui a ricoprire un ruolo di assoluto rilievo soprattutto per il sistema manifatturiero italiano (il 65,2% contro la media europea del 44,8%).

Guardando ai settori tipici del Made in Italy, allora, si rileva come i comparti in cui maggiore è l'incidenza percentuale del fatturato delle PMI siano quelli dell'industria del legno (il 90,7%), della fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo (90,4%), della stampa (85,5%), del mobilio (81,7%), del tessile (79,2%), delle pelli e calzature (76,4%) e dell'abbigliamento (74,0%).

Differentemente, le attività tipiche della grande industria risultano quelle dove il contributo appare minimo: fabbricazione degli altri mezzi di trasporto (il 21,9%), industria degli autoveicoli (22,9%) ed industria farmaceutica (anche qui il 22,9%).

Nel complesso, quindi, l'incidenza del fatturato delle imprese con meno di 250 addetti risulta superiore a quanto rilevato in Germania (34,6%), Regno Unito (43,0%), Francia (45,3%) e Spagna (58,7%).

Tab. 1.19 - Valore aggiunto delle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	14.816	9.732	15.871	13.051	6.171	59.640
Bevande	2.359	2.042	2.215	1.895	861	9.372
Tessile	2.503	1.430	1.812	4.698	1.677	12.120
Abbigliamento	1.228	1.323	1.565	5.097	855	10.068
Pelli e calzature	564	969	1.297	4.472	254	7.556
Legno	4.429	1.833	2.720	3.764	2.227	14.972
Carta	3.673	1.627	2.075	2.889	2.156	12.420
Stampa	5.943	2.773	3.692	3.314	4.466	20.188
Chimica	7.409	4.053	5.250	5.708	4.608	27.028
Farmaceutica	1.549	892	1.488	1.978	555	6.461
Gomma e plastica	10.389	3.423	5.510	7.435	5.308	32.065
Minerali non metalliferi	6.773	4.353	3.266	6.960	2.305	23.658
Metallurgia	4.571	1.705	2.112	4.303	1.929	14.621
Prodotti in metallo	27.967	9.955	13.456	22.459	10.689	84.525
Elettronica	8.749	1.125	2.725	3.691	5.470	21.761
Apparecchi elettrici	8.048	2.155	2.564	5.389	2.976	21.131
Meccanica	23.495	4.145	5.851	19.063	7.190	59.744
Autoveicoli	4.279	1.811	1.665	2.390	2.654	12.800
Altri mezzi di trasporto	1.019	837	749	1.199	1.177	4.981
Mobili	4.237	2.177	1.716	4.103	2.723	14.955
Altre manifatturiere	6.953	1.251	3.039	3.699	2.989	17.930
Riparazione e manutenzione	6.535	2.632	7.658	5.796	2.613	25.233
Industria Manifatturiera	157.808	62.295	87.816	133.974	72.022	513.915

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Tab. 1.20 - Valore aggiunto delle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (Incidenze % sul totale imprese settoriale; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	50,1	62,6	57,6	68,4	27,7	52,3
Bevande	48,8	46,0	41,5	52,6	12,8	37,5
Tessile	69,4	92,4	81,3	79,2	76,2	78,1
Abbigliamento	56,6	73,7	76,1	74,0	81,5	72,1
Pelli e calzature	78,4	95,7	87,0	76,4	70,8	80,1
Legno	74,1	89,6	88,1	90,7	83,6	83,6
Carta	39,4	48,7	50,7	63,3	59,3	49,7
Stampa	75,3	89,2	97,3	85,5	80,2	83,3
Chimica	20,2	55,4	34,5	62,1	38,7	33,7
Farmaceutica	10,0	21,8	15,8	22,9	5,2	13,4
Gomma e plastica	47,4	63,7	50,7	74,6	66,1	57,1
Minerali non metalliferi	50,8	64,1	41,3	67,6	46,7	54,7
Metallurgia	25,7	35,5	34,1	52,4	41,5	35,1
Prodotti in metallo	66,4	88,3	74,3	90,4	79,5	77,0
Elettronica	38,0	60,4	27,9	51,9	52,2	41,7
Apparecchi elettrici	22,0	47,3	31,2	53,0	57,6	32,6
Meccanica	33,6	69,8	48,3	67,4	51,5	45,8
Autoveicoli	6,4	22,3	11,9	22,9	23,2	11,5
Altri mezzi di trasporto	10,9	23,8	7,1	21,3	12,3	12,9
Mobili	62,8	89,9	71,0	81,7	83,7	75,3
Altre manifatturiere	56,0	80,2	64,7	73,6	70,3	64,1
Riparazione e manutenzione	52,4	84,6	67,8	86,8	41,3	63,3
Industria Manifatturiera	34,6	58,7	45,3	65,2	43,0	45,5

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Infine, un indicatore frequentemente utilizzato per valutare l'effettiva capacità delle imprese di generare ricchezza è il Margine Operativo Lordo (MOL) che considera il reddito dell'impresa basato unicamente sulla gestione caratteristica. Un modo per ottenerlo è quello di sottrarre al valore della produzione i costi delle materie prime, dei servizi e del personale (escluso accantonamento TFR).

Ebbene, dalla lettura della successiva tabella si nota come il valore complessivo del Margine Operativo Lordo per le imprese manifatturiere italiane abbia superato nel 2010 i 75,4 miliardi di euro, con una crescita rispetto al 2009 del + 45,5% (nel 2009 il valore era pari a circa 52 miliardi di euro, con un calo del -29,8% rispetto al 2008).

In termini assoluti il dato relativo al MOL italiano risulta inferiore solo rispetto alla Germania (il cui MOL totale è pari a 133,5 miliardi di euro, con una crescita sul 2009 del +85,5%) ed al Regno Unito (dove il MOL è stato pari ad 80,8 miliardi, con una crescita del +39,6%), mentre supera i valori di Francia (con un MOL pari a 46,6 miliardi ed una crescita del +38,6%) e Spagna (37,7 miliardi ed una crescita del +21,5%).

Tab. 1.21 - Margine operativo delle imprese manifatturiere dei Paesi dell'Unione Europea per classi dimensionali di impresa (valori assoluti in milioni di euro; anno 2010)

	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	1.414	2.055	3.599	7.068	12.431	19.498
Bulgaria	118	316	615	1.049	1.007	2.055
Rep. Ceca	1.728	833	2.652	5.213	8.032	13.245
Danimarca	632	725	1.513	2.870	6.294	9.164
Germania	7.442	13.331	26.255	47.027	86.494	133.522
Estonia	57	133	339	528	250	779
Irlanda	165	709	3.683	4.557	17.006	21.563
Spagna	3.465	7.822	9.044	20.331	17.429	37.759
Francia	5.354	5.239	8.944	19.536	27.115	46.652
ITALIA	12.016	16.517	19.918	48.451	26.990	75.441
Cipro	80	149	119	348	62	409
Lettonia	59	152	369	579	211	790
Lituania	22	100	406	528	607	1.136
Ungheria	364	599	1.285	2.248	7.497	9.745
Paesi Bassi	1.937	3.615	5.934	11.486	13.301	24.787
Austria	1.118	1.658	3.534	6.310	10.642	16.952
Polonia	2.179	2.218	5.726	10.124	15.664	25.788
Portogallo	569	1.324	2.117	4.010	2.897	6.907
Romania	362	675	1.504	2.541	3.748	6.289
Slovenia	279	264	475	1.018	1.236	2.255
Slovacchia	779	409	794	1.982	2.804	4.786
Finlandia	660	1.047	1.530	3.236	6.652	9.888
Svezia	758	1.156	2.280	4.195	14.386	18.603
Regno Unito	5.852	9.272	16.041	31.165	49.651	80.817
Grandi Paesi*	34.130	52.180	80.201	166.511	207.678	374.190
Totale Paesi**	47.409	70.315	118.675	236.399	332.404	568.826

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Guardando alle sole PMI, occorre rilevare come la crescita del MOL, tra il 2009 ed il 2010, si sia attestata sul +31,5%, contro una media europea del +25,7%; performance migliore è rilevabile solo per la Germania, dove l'evoluzione dell'indicatore ha segnato un +38,9%; diversamente, sono più contenute le crescite dei livelli in Spagna (+15,0%), Regno Unito (+27,1%) e Francia (+27,7%).

Ancora una volta, la ridotta dimensione delle imprese italiane oltre ad esserne il carattere distintivo, rappresenta anche il vero punto di forza: la piccola dimensione non sembra, infatti, ostacolare l'alto livello di specializzazione raggiunto dal sistema imprenditoriale, articolato, quindi, in produzioni di alta qualità.

Infine, anche dall'osservazione della dinamica del MOL riferito alle grandi imprese si rileva una crescita del livello del Paese pari al +80,0%, contro il +126,9% della grande impresa tedesca, il +48,9% del Regno Unito, il +47,7% della Francia ed il +30,1% della Spagna.

Tab. 1.22 – Margine operativo delle imprese manifatturiere dei Paesi dell’Unione Europea per classi dimensionali di impresa (Composizioni percentuale; anno 2010)

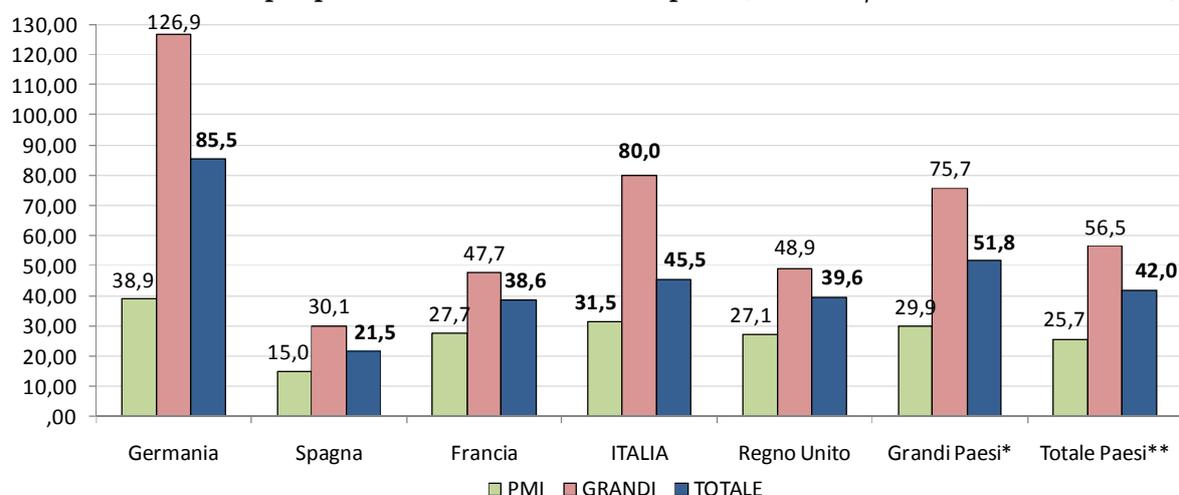
	Classi dimensionali di impresa					
	Micro	Piccole	Medie	PMI	GRANDI	TOTALE
Belgio	7,3	10,5	18,5	36,2	63,8	100,0
Bulgaria	5,7	15,4	29,9	51,0	49,0	100,0
Rep. Ceca	13,0	6,3	20,0	39,4	60,6	100,0
Danimarca	6,9	7,9	16,5	31,3	68,7	100,0
Germania	5,6	10,0	19,7	35,2	64,8	100,0
Estonia	7,3	17,1	43,5	67,9	32,2	100,0
Irlanda	0,8	3,3	17,1	21,1	78,9	100,0
Spagna	9,2	20,7	24,0	53,8	46,2	100,0
Francia	11,5	11,2	19,2	41,9	58,1	100,0
ITALIA	15,9	21,9	26,4	64,2	35,8	100,0
Cipro	19,6	36,4	29,0	84,9	15,1	100,0
Lettonia	7,4	19,2	46,7	73,3	26,7	100,0
Lituania	1,9	8,8	35,8	46,5	53,5	100,0
Ungheria	3,7	6,1	13,2	23,1	76,9	100,0
Paesi Bassi	7,8	14,6	23,9	46,3	53,7	100,0
Austria	6,6	9,8	20,8	37,2	62,8	100,0
Polonia	8,5	8,6	22,2	39,3	60,7	100,0
Portogallo	8,2	19,2	30,6	58,1	41,9	100,0
Romania	5,8	10,7	23,9	40,4	59,6	100,0
Slovenia	12,4	11,7	21,1	45,2	54,8	100,0
Slovacchia	16,3	8,5	16,6	41,4	58,6	100,0
Finlandia	6,7	10,6	15,5	32,7	67,3	100,0
Svezia	4,1	6,2	12,3	22,5	77,3	100,0
Regno Unito	7,2	11,5	19,8	38,6	61,4	100,0
Grandi Paesi*	9,1	13,9	21,4	44,5	55,5	100,0
Totale Paesi**	8,3	12,4	20,9	41,6	58,4	100,0

* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Graf. 1.7 – Andamento del margine operativo lordo delle imprese manifatturiere dei principali Paesi dell’Unione Europea per classi dimensionali di impresa (variazioni percentuali; anni 2009-2010)



* Germania, Spagna, Francia, Italia e Regno Unito

** Paesi Ue al netto di Grecia, Malta e Lussemburgo

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Dalla disaggregazione dei dati per settore economico e con specifico riferimento alle sole PMI, inoltre, si rileva come l'attività manifatturiera italiana presenti un'incidenza del MOL sul totale industria pari al 64,2%, 22,5 punti percentuali in più rispetto alla media europea (41,6%).

Quanto rilevato, vale soprattutto per i comparti dell'industria alimentare (il MOL delle PMI è pari a 5,7 miliardi di euro con una incidenza del 67,3%), del legno (1,2 miliardi ed una incidenza del 91,8%), della carta (1 miliardo ed una incidenza del 61,3%), della chimica (2,5 miliardi ed una incidenza del 67,7%), della gomma e plastica (2,7 miliardi ed una incidenza del 77,6%), dei prodotti in metallo (8,1 miliardi ed una incidenza del 91,9%) e della meccanica (6,3 miliardi ed una incidenza del 67,4%).

Tab. 1.23 - Margine Operativo Lordo delle PMI dei Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (valori assoluti in milioni di euro ; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	4.975	4.070	4.280	5.686	3.037	22.048
Bevande	871	1.062	1.117	1.038	460	4.548
Tessile	646	379	249	1.425	740	3.439
Abbigliamento	449	409	245	1.588	401	3.091
Pelli e calzature	199	302	490	1.709	111	2.810
Legno	1.457	426	430	1.298	918	4.531
Carta	1.147	615	374	1.084	891	4.110
Stampa	1.373	830	416	1.018	1.715	5.351
Chimica	3.054	1.786	2.106	2.547	2.499	11.992
Farmaceutica	655	332	699	997	264	2.948
Gomma e plastica	3.043	1.194	1.303	2.718	2.204	10.462
Minerali non metalliferi	2.011	1.156	605	2.319	936	7.026
Metallurgia	1.402	675	808	1.764	1.051	5.701
Prodotti in metallo	8.145	2.463	2.217	8.134	4.049	25.008
Elettronica	2.623	353	410	1.172	2.516	7.074
Apparecchi elettrici	2.396	857	657	2.045	1.138	7.093
Meccanica	5.870	1.131	1.060	6.328	3.091	17.480
Autoveicoli	1.482	449	168	725	1.089	3.913
Altri mezzi di trasporto	267	349	6	157	383	1.162
Mobili	1.120	301	207	530	1.232	3.389
Altre manifatturiere	2.081	395	720	1.682	1.339	6.216
Riparazione e manutenzione	1.607	730	1.123	2.194	1.053	6.707
Industria Manifatturiera	47.027	20.331	19.536	48.451	31.165	166.511

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Tab. 1.24 - Margine Operativo Lordo delle PMI dei Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (Incidenze % sul totale imprese settoriale; anno 2010)

	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	Totale Paesi
Alimentari	51,9	61,7	54,0	67,3	27,8	50,7
Bevande	55,8	44,1	38,7	50,2	9,8	33,4
Tessile	67,0	94,0	71,7	80,2	81,5	78,2
Abbigliamento	62,3	88,1	81,2	75,7	77,7	75,4
Pelli e calzature	93,7	87,6	88,0	69,5	62,9	75,0
Legno	76,4	92,8	84,5	91,8	83,7	84,1
Carta	40,3	40,4	46,2	61,3	59,1	48,6
Stampa	76,5	88,9	95,6	86,1	83,9	83,8
Chimica	20,0	53,5	40,6	67,7	35,4	34,6
Farmaceutica	8,7	20,1	16,6	22,2	3,3	11,4
Gomma e plastica	50,2	61,3	55,5	77,6	66,1	60,8
Minerali non metalliferi	50,7	54,6	29,1	69,4	54,9	53,2
Metallurgia	29,4	37,0	48,6	60,4	77,2	45,5
Prodotti in metallo	69,8	88,7	67,4	91,9	83,3	79,5
Elettronica	38,8	58,2	53,9	51,7	44,5	44,1
Apparecchi elettrici	25,9	53,0	39,6	54,4	55,5	38,7
Meccanica	37,4	61,7	38,4	67,4	50,8	48,9
Autoveicoli	7,9	19,4	9,2	19,3	19,1	12,1
Altri mezzi di trasporto	18,5	30,0	0,3	9,9	12,8	12,3
Mobili	66,0	87,1	63,1	59,2	91,2	73,4
Altre manifatturiere	51,0	75,4	58,2	74,6	68,3	61,8
Riparazione e manutenzione	67,8	94,7	77,4	90,3	37,2	68,1
Industria Manifatturiera	35,2	53,8	41,9	64,2	38,6	44,5

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

Un dato che conferma questa forte tendenza alla specializzazione produttiva e alla più alta redditività relativa ottenuta dalle piccole e medie imprese è anche data dal MOL per addetto per settore economico.

Ebbene, considerando il dato Italia in termini di numero indice, emerge come il valore sia secondo nel contesto europeo al solo dato del Regno Unito e pari, rispettivamente, a 105,0 e 141,6, contro il 93,5 del sistema tedesco, il 93,0 di quello spagnolo ed il 74,5 di quello francese.

Guardando ai dati settoriali, inoltre, si rileva come le maggiori incidenze in termini di numero indice del MOL per addetto siano rinvenibili nell'industria farmaceutica italiana (137,9), delle bevande (136,3), dell'alimentare (126,7) e dei prodotti in metallo (118,4).

Tab. 1.25 - Margine Operativo Lordo per addetto nelle PMI dei principali Paesi dell'Unione Europea per comparti manifatturieri* (numeri indice sulla media dei grandi Paesi Ue=100,0; anno 2010)

	Numeri Indice Grandi Paesi Ue=100,0					
	Germania	Spagna	Francia	ITALIA	Regno Unito	TOTALE
Alimentari	70,8	125,2	78,0	126,7	168,8	100,0
Bevande	65,1	102,3	110,4	136,3	115,6	100,0
Tessile	96,2	82,3	54,4	105,7	147,5	100,0
Abbigliamento	163,2	92,6	67,3	92,6	135,4	100,0
Pelli e calzature	102,2	64,6	188,3	96,7	91,6	100,0
Legno	131,1	66,4	60,4	94,6	132,8	100,0
Carta	95,7	108,8	52,2	106,7	145,2	100,0
Stampa	89,4	108,2	51,7	104,5	135,3	100,0
Chimica	95,3	88,7	97,8	96,8	125,6	100,0
Farmaceutica	83,6	70,9	121,3	137,9	66,7	100,0
Gomma e plastica	87,1	102,7	77,1	113,6	128,0	100,0
Minerali non metalliferi	108,0	83,8	68,4	102,5	146,3	100,0
Metallurgia	75,5	98,7	113,0	103,4	142,6	100,0
Prodotti in metallo	102,6	72,9	63,3	118,4	122,0	100,0
Elettronica	95,9	83,0	46,0	88,0	149,0	100,0
Apparecchi elettrici	88,3	126,3	86,0	107,1	110,9	100,0
Meccanica	84,8	83,1	64,0	112,9	159,8	100,0
Autoveicoli	122,9	72,5	29,0	97,2	143,1	100,0
Altri mezzi di trasporto	126,0	241,1	3,4	44,5	141,6	100,0
Mobili	138,0	46,6	55,0	46,2	300,4	100,0
Altre manifatturieri	84,3	79,0	85,2	114,7	142,7	100,0
Riparazione e manutenzione	95,5	100,9	64,2	118,0	151,9	100,0
Industria Manifatturiera	93,5	93,0	74,5	105,0	141,6	100,0

* Esclusi i comparti del tabacco (C13) e dei prodotti petroliferi raffinati (C19)

Fonte: elaborazioni Istituto Guglielmo Tagliacarne su dati Eurostat

1.3 - Credito e competitività delle imprese italiane: prime riflessioni

Da oramai cinque anni, l'economia italiana vive all'interno di un ciclo recessivo con radici di tipo sistemico, che ha avuto diverse fasi, tutte nate all'interno dei mercati finanziari, e poi propagatesi al comparto reale dell'economia, alla produzione, ai consumi, agli investimenti ed al mercato del lavoro. La finanziarizzazione dei cicli di accumulazione capitalistica, che è il tratto distintivo che l'economia globale ha assunto dopo gli anni Settanta, fa sì che le crisi nascano all'interno dei mercati finanziari (nel 2007 a causa dell'esplosione di una bolla immobiliare sul mercato subprime statunitense, e nel 2010 a causa dell'esplosione della crisi dei debiti sovrani dei Paesi PIIGS dell'eurozona) e poi si propaghino al resto dell'economia attraverso il mercato del credito, che è (come del resto già noto dai tempi della Teoria Generale di Keynes) la cinghia di trasmissione fra finanza ed economia reale.

Le banche, a causa delle perdite patrimoniali subite sul loro portafoglio titoli, ed in ragione degli obblighi di capitalizzazione connessi al loro Tier 1 dalle regole di Basilea 2, sono indotte a ridurre la quantità di credito erogato all'economia. La caduta di domanda aggregata indotta dal conseguente calo degli investimenti, aggravata dalla necessità di varare politiche liberiste radicali, come effetto del peggioramento dei saldi di finanza pubblica e della loro calante credibilità, in termini di rimborso, sui mercati finanziari, genera un peggioramento degli assetti finanziari delle imprese, e quindi un incremento del loro

grado di rischiosità, il che contribuisce, in una spirale perversa, a peggiorare ulteriormente le condizioni del mercato del credito, ancora una volta in virtù delle regole prudenziali di Basilea 2.

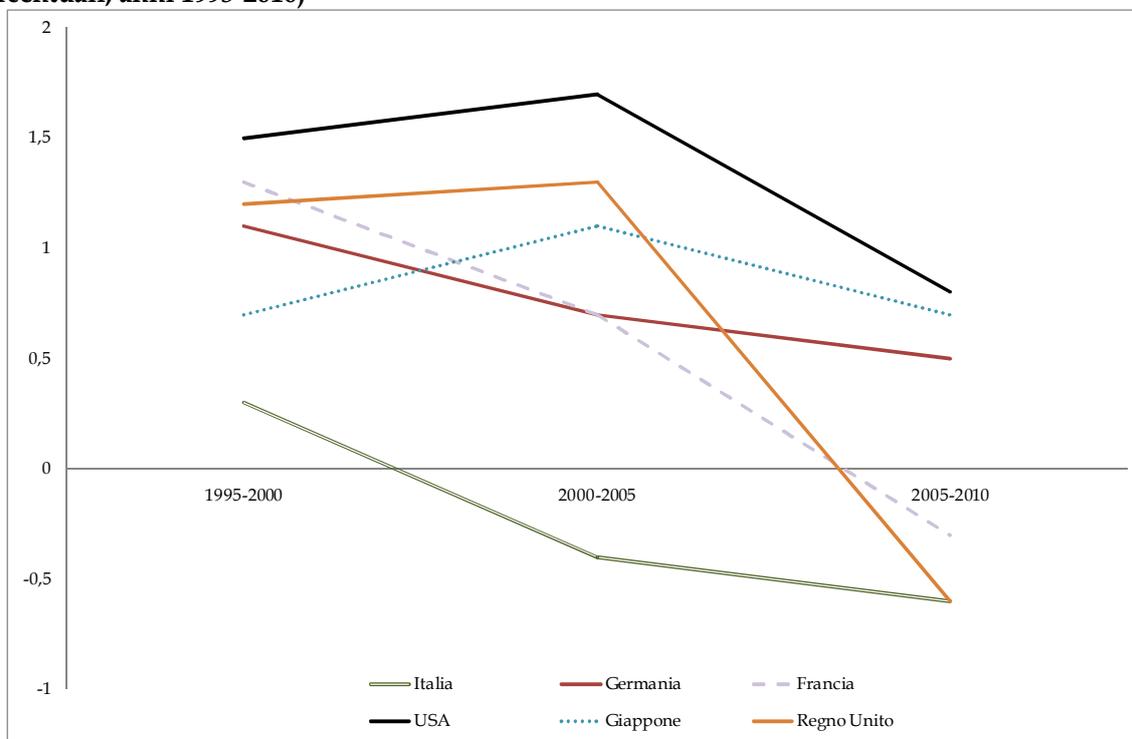
I dati forniti da Bankitalia mostrano un “appiattimento” della crescita degli impieghi bancari nel 2009, ed una nuova stagnazione nei primi mesi del 2012. In particolare, la flessione colpisce le imprese in maniera evidente (-2,5% il calo degli impieghi tra giugno 2011 e giugno 2012).

Le sofferenze, dal canto loro, dopo una fase di lento calo che raggiunge il minimo nel 2008, ricominciano a crescere rapidamente, segnalando un aggravamento delle condizioni di rischio di credito, che neanche il rallentamento degli impieghi bancari può frenare.

Nel frattempo, a causa della caduta della domanda, senza una parallela contrazione dei costi per materie prime e per i fattori della produzione, gli assetti finanziari delle imprese italiane si sono rapidamente degradati, incidendo sulla stessa propensione ad investire, e quindi sulla domanda di credito (come vedremo in dettaglio nella Sezione II), talché il rallentamento del credito alle imprese sopra evidenziato è la combinazione di una offerta evidentemente più selettiva, a causa dell’incremento del rischio di credito, e di una minore domanda di investimento, che inciderà, negli anni a venire, ed anche quando si saranno ricreate le condizioni per una ripresa produttiva, sulla competitività strutturale delle imprese italiane.

Ciò avrà ripercussioni, probabilmente durevoli, su esportazioni e saldo di bilancia commerciale, nella misura in cui si nota un allargamento del gap competitivo fra sistema produttivo italiano ed alcuni dei suoi principali concorrenti internazionali.

Graf. 1.8 - Andamento della produttività totale dei fattori per i principali Paesi OCSE (Valori Percentuali; anni 1995-2010)



Fonte: OCSE

Con riferimento a tale ultimo aspetto, va detto che l'indice di produttività totale dei fattori può essere considerato, in termini generali, come una misurazione sintetica del grado di competitività complessiva di un sistema produttivo nazionale, nella misura in cui incorpora tutti gli elementi, anche di tipo immateriale e cognitivo, che vanno ad incidere sull'efficienza di utilizzo dei fattori produttivi (capacità di investimento e di innovazione da parte delle imprese, efficienza della P.A. nel suo rapporto con l'utenza imprenditoriale, efficacia del sistema scolastico, universitario e formativo nel fornire capitale umano con le qualificazioni necessarie al sistema produttivo, efficienza della rete infrastrutturale e logistica, presenza di una rete Ict moderna e diffusa, ecc.).

Da questo punto di vista, quindi, l'andamento della produttività totale dei fattori nel periodo 1995-2010 evidenzia un progressivo distacco competitivo del sistema produttivo italiano rispetto a quello dei suoi principali concorrenti internazionali, che a sua volta riflette un crescente gap di efficienza tecnica ed economica, che non può non riflettersi, nel medio periodo, in una minore competitività, non solo di costo e di prezzo, ma anche di qualità ed innovazione di prodotto.

Un grado insufficiente di competitività viene confermato anche dalla classifica al 2011 della competitività-Paese effettuata dall'IMD, che vede l'Italia collocata in un modesto 42-mo posto, dietro a Paesi come le Filippine, il Kazakhstan o il Messico, e appena davanti ad un Paese come il Perù¹.

La causa principale del peggioramento dei propri assetti finanziari è rintracciabile nel rallentamento della domanda finale indotto dalla crisi globale, ma è anche molto rilevante l'effetto "di filiera", ovvero il rallentamento dei tempi di incasso dai propri committenti, a loro volta alle prese con difficoltà nella liquidità, con una propagazione delle difficoltà finanziarie che parte da chi opera più a ridosso del mercato finale, e risale lungo le catene di subfornitura.

Da quanto detto, quindi, risulta evidente che vi è un nesso stretto che collega competitività produttiva e commerciale, finanza aziendale e condizioni e dinamiche del mercato del credito.

Tale nesso è l'oggetto dell'approfondimento della Sezione II, che si avvale di una indagine di campo su un campione statisticamente rappresentativo di 1.600 PMI italiane, stratificate per regione e settore produttivo, e di un questionario mirato a indagare gli aspetti direttamente connessi alle problematiche di fabbisogno finanziario ed ai loro riflessi.

L'analisi che segue sarà quindi articolata nel modo seguente:

- a) Una analisi della situazione finanziaria dell'azienda e dei riflessi sugli investimenti aziendali;
- b) Una indagine delle ricadute degli assetti finanziari sui processi di internazionalizzazione;
- c) Un approfondimento sul rapporto banche/imprese, che è ovviamente, come evidenziato sopra, una determinante fondamentale delle dinamiche finanziarie e competitive dell'economia reale.

¹ La metodologia usata assegna punteggi in base all'abilità delle nazioni nel creare e mantenere un ambiente nel quale le società di impresa possono competere. L'ambiente nazionale viene giudicato in base a indici come la prestazione economica, l'efficienza del governo, l'efficienza del settore privato, le infrastrutture.

SEZIONE II - I RAPPORTI TRA PMI E SISTEMA BANCARIO

2.1 - La finanza aziendale ai tempi della crisi

Prima di analizzare in dettaglio l'assetto finanziario delle imprese, occorre verificare lo stato di salute economico complessivo, iniziando dall'andamento del fatturato nel 2012. La crisi si fa ovviamente sentire in modo intenso, provocando un calo dei ricavi per il 47,6% delle imprese intervistate. Solo il 9% riesce a incrementare il fatturato: una minoranza esigua, collocata nei settori e nelle produzioni che si rivolgono ad una domanda ancora in espansione.

Non a caso, i settori produttivi in cui si verificano le percentuali più alte di aumento del fatturato sono l'industria alimentare (19,5%) e l'agricoltura (11,6%) settori per definizione rigidi rispetto al ciclo economico generale, e dove vi è la possibilità di collocare prodotti di elevata fascia qualitativa su segmenti di mercato ancora non colpiti dal calo della domanda. Ma anche nei settori a medio/alta tecnologia, come la meccanica e l'elettronica, il fatturato cresce nell'11% dei casi, perché ci si rivolge a settori dove la domanda è ancora relativamente vivace. Viceversa, nelle costruzioni, colpite dal calo degli appalti pubblici, nei servizi diversi e nel turismo la flessione dei ricavi è particolarmente frequente.

Su scala regionale, le riduzioni di fatturato più frequenti sembrano verificarsi nelle regioni del Mezzogiorno, evidentemente più colpite dalla crisi per ragioni di intrinseca fragilità strutturale dei loro sistemi produttivi: è il caso della Puglia in cui il calo di fatturato colpisce il 56% delle imprese, ma anche della Sardegna (54% dei casi). Tuttavia, anche nel sistema produttivo più forte, nell'economia in qualche modo trainante del nostro Paese, ovvero quella lombarda, il calo di fatturato colpisce il 52,2% degli intervistati.

Tab. 2.1 - Andamento del fatturato aziendale nel 2012 per regione di appartenenza delle imprese (Valori percentuali)

	Piemonte	Lombardia	Veneto	Emilia Romagna	Altre regioni del Nord	Toscana	Lazio	Marche, Umbria	Puglia	Sardegna	Campania, Sicilia	Altre regioni del Sud	Italia
Aumentato	8,7	6,7	10,7	12,7	9,0	10,0	8,7	9,0	6,0	10,0	8,8	7,5	9,0
Rimasto stabile	50,0	40,0	42,7	42,7	40,0	46,7	40,7	42,0	37,0	35,0	41,2	44,8	42,3
Diminuito	40,0	52,2	46,0	43,3	46,0	42,7	50,7	48,0	56,0	54,0	48,5	47,0	47,6
Non sa/non risponde	1,3	1,1	0,7	1,3	5,0	0,7	0,0	1,0	1,0	1,0	1,5	0,7	1,2

Fonte: FocusPMI

Dal punto di vista settoriale va ulteriormente sottolineato come i saldi peggiori fra aumento e riduzione del fatturato si registrano nell'edilizia, colpita dalla forte riduzione del mercato pubblico degli appalti, legato alla *spending review* ed al giro di vite sul Patto di stabilità interna, sul commercio, colpito direttamente dal calo della domanda per consumi, sul turismo, penalizzato dalla decisione di molte famiglie, alle prese con le difficoltà economiche attuali, di evitare spese non essenziali, e sui servizi diversi.

I settori tipici del Made in Italy, al contrario, manifestano una tenuta migliore, anche grazie al loro maggiore potenziale esportativo, che consente di reperire mercati emergenti, ancora non colpiti dall'attuale crisi economica.

Tab. 2.2 - Andamento del fatturato aziendale nel 2012 per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Aumentato	11,6	10,3	5,0	4,1	4,4	19,5	4,5	10,1	11,0	8,9	9,0
Rimasto stabile	48,8	32,0	43,0	32,0	45,1	50,8	49,1	38,5	44,1	42,1	42,3
Diminuito	39,7	57,1	50,4	62,3	48,5	28,8	45,5	49,5	43,8	47,5	47,6
Non sa/non risponde	0,0	,5	1,7	1,6	2,0	,8	,9	1,8	1,0	1,5	1,2

Fonte: FocusPMI

Un secondo parametro che può svolgere un ruolo-guida per evidenziare lo stato di salute economica complessiva delle imprese intervistate (che naturalmente ne determina anche la salute finanziaria) è l'andamento degli addetti nell'ultimo anno, posto che la recessione ancora in atto nel 2012 ha determinato ingenti e diffusi processi di riduzione della base produttiva ed occupazionale del nostro tessuto di PMI.

Da questo punto di vista, nonostante un 2012 realmente negativo dal punto di vista dell'evoluzione della domanda², le PMI intervistate hanno manifestato un comportamento teso ad una difesa strenua della propria base occupazionale: nel 69,6% dei casi, l'occupazione è rimasta stabile, solo nel 22,8% delle situazioni è diminuita. Ciò evidenzia un tratto caratteristico del sistema delle PMI italiane: a differenza della grande impresa, che è ancora organizzata, in parte, con schemi neofordisti in cui il singolo lavoratore è altamente fungibile, nelle imprese minori le specifiche competenze, "firmbased", che si vengono a creare nel lavoratore, rappresentano il vero valore immateriale di competitività dell'impresa stessa.

Laddove l'organizzazione del lavoro tende, per motivi dimensionali, a convergere verso tipologie quasi artigianali, la qualità e l'innovazione di prodotto diventano "embedded", radicate, all'interno dello specifico lavoratore. Inoltre, l'assenza di una struttura gerarchica formale crea delle relazioni fiduciarie fra imprenditore e lavoratore, che di fatto consolida un modello di collaborazione in grado di resistere anche a fasi di crisi durissime come quella attuale. Non è, infatti, un caso se nelle imprese più piccole, quelle con non più di 100 mila euro di fatturato annuo, la difesa dei livelli occupazionali riguarda quasi il 77% del campione, e solo il 19,7% degli intervistati ha ridotto il personale.

² Secondo l'indagine Istat relativa al fatturato ed agli ordinativi dell'industria e dei servizi, l'indice generale di fatturato, ad ottobre 2012, ha subito una riduzione tendenziale del 4,9% rispetto al corrispondente mese del 2011, attribuibile ad un calo dell'8,1% sul mercato interno, solo in parte compensato da un aumento del 2,2% del fatturato estero.

Tab. 2.3 *Andamento della base occupazionale nel 2012 per classe di fatturato delle imprese (Valori percentuali)*

	Fino a 100 mila euro	Da 101 mila a 300 mila euro	Da 300 mila a 1 milione di euro	Oltre 1 milione di euro	Totale
Aumentato	2,7	5,0	5,5	14,1	7,1
Rimasto stabile	76,6	70,9	72,0	62,1	69,6
Diminuito	19,7	23,7	22,6	23,8	22,8
Non sa/non risponde	1,0	0,3	0,0	0,0	0,6

Fonte: FocusPMI

Su base territoriale, ancora una volta l'economia delle regioni meridionali, che è entrata in recessione in condizioni di particolare gap strutturale di competitività, appare particolarmente colpita, con un 28% di casi di riduzione di addetti in Puglia, un 27% in Sardegna, un 25,7% in Campania e Sicilia e addirittura un 29,1% nelle altre regioni del Sud.

Tab. 2.4 *Andamento della base occupazionale nel 2012 per regione di appartenenza delle imprese (Valori percentuali)*

	Piemonte	Lombardia	Veneto	Emilia Romagna	Altre regioni del Nord	Toscana	Lazio	Marche, Umbria	Puglia	Sardegna	Campania, Sicilia	Altre regioni del Sud	Italia
Aumentato	7,3	5,0	8,7	9,3	10,0	10,0	3,3	6,0	5,0	7,0	5,1	8,2	7,1
Rimasto stabile	74,0	74,4	72,0	69,3	67,0	68,0	75,3	67,0	66,0	65,0	67,6	62,7	69,6
Diminuito	18,0	20,0	18,7	20,0	23,0	22,0	21,3	27,0	28,0	27,0	25,7	29,1	22,8
Non sa/non risponde	0,7	0,6	0,7	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	1,5	0,0	0,6

Fonte: FocusPMI

Sono soprattutto i settori più tradizionali (quelli dove probabilmente sono anche più diffusi i legami familiari fra imprenditore e propria forza-lavoro) come l'agricoltura, il commercio ed i servizi ad evidenziare le più alte percentuali di mantenimento della base occupazionale. Un comportamento analogo si nota, tuttavia, anche in settori industriali a più alto livello di know-how e complessità produttiva, come la chimica/plastica ed energia, dove evidentemente conta soprattutto la competenza, specializzata rispetto alle specifiche attività della singola impresa, incorporata nella manodopera attuale (un discorso analogo può farsi anche per l'industria elettronica e meccanica, dove le percentuali di "retention" dei lavoratori in essere presso l'impresa sono anch'esse elevate).

Viceversa, nell'industria delle costruzioni, dove la quota di manodopera despecializzata e fungibile (e generalmente con rapporti di lavoro precari e stagionali) è relativamente alta, e dove il calo della spesa pubblica indotto dalle esigenze di risanamento del bilancio dello Stato e degli enti locali ha provocato un forte declino dell'attività (accoppiato alla debolezza della domanda di edilizia privata) il 37% circa degli intervistati ha proceduto a tagli del personale. Percentuali di mantenimento, o in alcuni casi di aumento della base occupazionale preesistente, allineate alla media o anche un po' superiori, si registrano in alcuni settori del Made in Italy, come l'agroindustria, la filiera della moda, il legno/arredo e la meccanica. Ciò

testimonia della relativa vitalità, già evidenziata nella precedente Sezione dello studio, del Made in Italy anche in una fase difficile come quella attuale.

Per finire, si sottolinea che, in ragione dei differenti andamenti del mercato nazionale (penalizzato da una severa recessione nel 2012) ed estero, sono soprattutto le imprese che operano sui mercati internazionali ad avere le migliori performance occupazionali.

Tab. 2.5 6 Andamento della base occupazionale nel 2012 per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Aumentato	5,0	5,4	4,1	2,5	8,8	11,9	7,3	7,3	9,7	5,9	7,1
Rimasto stabile	72,7	70,9	68,6	60,7	71,6	69,5	70,9	67,0	69,7	70,8	69,6
Diminuito	21,5	23,6	26,4	36,9	18,6	17,8	20,9	24,8	20,3	22,8	22,8
Non sa / Non risp.	0,8	0,0	0,8	0,0	1,0	0,8	0,9	0,9	0,3	0,5	0,6

Fonte: FocusPMI

2.1.1 – La liquidità ed il fabbisogno finanziario delle imprese italiane

Le tensioni dal lato del circolante sono un elemento “tipico” di situazioni di calo del fatturato e della domanda, e possono, da sole, mettere in crisi anche imprese strutturalmente competitive e con prodotti di qualità, creando crisi da cash flow negativo fra incassi e pagamenti correnti. Un indicatore affidabile di situazioni di tensione sul versante del capitale circolante è la capacità dell’impresa di fare fronte ai propri impegni con i fornitori, i lavoratori, le banche che prestano a breve, e più in generale con gli impegni della gestione corrente aziendale.

Evidentemente, la crisi ha lasciato un segno indelebile sulla qualità del capitale circolante aziendale, nella misura in cui solo il 58,3% delle PMI non mostra difficoltà alcuna ad affrontare gli impegni finanziari presi, mentre quasi il 12%, nell’ultimo anno, ha avuto problemi di tipo sistematico.

La condizione delle imprese più piccole, con non più di 5 addetti, è in tal senso particolarmente critica, poiché la percentuale di chi non ha avuto problemi di sorta scende al 53%, mentre il 13% circa affronta difficoltà sistematiche. In tali imprese, infatti, le problematiche finanziarie sono più delicate: la loro ridotta dimensione rende più difficile prestare le idonee garanzie per accedere a scoperti di conto corrente bancario di entità rilevante, per coprire spese gestionali, così come la famiglia proprietaria ha spesso minori disponibilità proprie da immettere in azienda, in caso di tensioni sul cash flow. D’altra parte, le imprese più piccole sono anche quelle che hanno subito i più diffusi problemi di mercato e di riduzione del fatturato da utilizzare per i pagamenti ordinari.

Esiste, infatti, una evidente correlazione positiva fra andamento del fatturato e tenuta finanziaria: le imprese che nell'ultimo anno hanno incrementato il fatturato, hanno potuto far fronte ai propri impegni finanziari correnti nel 75,7% dei casi; le PMI che hanno subito riduzioni del giro di affari, invece, hanno potuto onorare completamente gli impegni solo nel 43,8% delle situazioni.

Tab. 2.6 - Capacità delle imprese di far fronte ai propri impegni finanziari per classe dimensionale (Valori percentuali)

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Sempre	52,9	56,5	66,2	58,3
A volte con difficoltà	34,3	31,6	23,4	29,9
Non è riuscita nell'ultimo anno	12,8	12,0	10,4	11,8

Fonte: FocusPMI

Le PMI costituite in forma di società di capitali hanno la possibilità di utilizzare le loro immobilizzazioni di bilancio come garanzia per prestiti bancari a breve³, oppure possono ricorrere alle risorse dei soci, tramite aumenti di capitale, nelle fasi critiche. La ditta individuale, che in genere non ha la stessa molteplicità di soci cui attingere, soffre maggiormente, in ciò sostanzialmente imitata anche dalla società di persone, per la quale, essendo il contratto fra soci *intuitu personae*, i cambiamenti di assetto sociale sono più difficili rispetto alle società di capitali, ed è quindi più difficile far uscire soci a bassa liquidità a favore di soci ad alta capacità di apporto al capitale sociale. Inoltre, nella società di persone, l'assenza di vincoli rilevanti per i conferimenti iniziali dei soci, la maggiore confusione fra patrimonio sociale e patrimonio personale dei singoli soci, rispetto alle società di capitali esercitano, non di rado, un effetto negativo sulla patrimonializzazione complessiva della società.

Tab. 2.7 - Capacità delle imprese di far fronte ai propri impegni finanziari per forma giuridica (Valori percentuali)

	Società di Persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Sempre	54,2	62,4	55,4	58,3
A volte con difficoltà	32,5	26,5	33,3	29,9
Non è riuscita nell'ultimo anno	13,4	11,0	11,3	11,8

Fonte: FocusPMI

Le PMI di più antica costituzione sembrano anche essere quelle più solide finanziariamente, mentre le imprese con meno di 10 anni di vita sembrano avere i problemi di gestione finanziaria più diffusi. Evidentemente, sotto tale profilo gioca il grado di radicamento dell'impresa sul mercato (generalmente più solido per imprese di più lunga tradizione) ma anche il maggiore knowhow gestionale e finanziario che possono accumulare, tramite l'esperienza, le imprese più "anziane", e che consente loro di gestire in modo più efficiente il circolante aziendale anche in fasi congiunturali difficili.

³ Anche se, come vedremo a breve, sono proprio le società di capitali ad accusare le più diffuse problematiche di accesso al credito a breve scadenza.

Tab. 2.8 - Capacità di far fronte ai propri impegni finanziari per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Sempre	60,2	57,8	50,3	51,1	58,3
A volte con difficoltà	28,7	30,7	34,0	34,0	29,9
Non è riuscita nell'ultimo anno	11,1	11,5	15,6	14,9	11,8

Fonte: FocusPMI

La dimensione di mercato è un'altra variabile esplicativa della diffusione di problemi di gestione finanziaria. Le imprese con una dimensione di mercato sovranazionale riescono infatti a gestire gli assetti finanziari meglio rispetto a quelle che operano in contesti di mercato localistici, o comunque domestici. Evidentemente la maggiore diversificazione degli sbocchi, ed il fatto che la domanda internazionale sia andata, nel 2012, nettamente meglio rispetto a quella nazionale, ha consentito alle PMI internazionalizzate di godere di migliori performance di fatturato e, quindi, di una maggiore tranquillità finanziaria.

Tab. 2.9 - Capacità di far fronte ai propri impegni finanziari per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Sempre	57,4	65,6	69,4	58,3
A volte con difficoltà	31,1	25,4	21,4	29,9
Non è riuscita nell'ultimo anno	11,5	9,0	9,2	11,8

Fonte: FocusPMI

Le imprese delle regioni del Nord sono quelle che più frequentemente hanno potuto far fronte ai propri impegni finanziari, con una punta del 75,3% in Piemonte, mentre il gap con le PMI delle regioni meridionali, dove come si è visto la crisi ha "morso" maggiormente, perché si è innestata su una condizione strutturale di competitività piuttosto delicata, è evidente (con un minimo del 44% in Puglia). Va, tuttavia, ancora riproposto il caso delle PMI lombarde, che onorano pienamente i propri impegni solo nel 57,8% dei casi, quindi lievemente sotto alla media nazionale. Ancora una volta, quindi, il tessuto produttivo di PMI della Lombardia, specie nel contesto settentrionale sembra aver pagato dazio in misura particolare alla crisi attuale.

Per finire, in termini settoriali, le imprese che hanno onorato pienamente i loro impegni finanziari nell'ultimo anno appartengono soprattutto all'industria alimentare e del tabacco, alla meccanica ed elettronica, all'energia, chimica e plastica ed al turismo. Più critica è la situazione delle PMI del commercio, evidentemente investite in modo diretto dal forte calo della domanda per consumi nel nostro Paese e di quelle dell'edilizia (alle prese, come si è visto, con una rilevante contrazione degli ordinativi e della base occupazionale, indotta dal calo della domanda pubblica per appalti e della domanda privata residenziale) e della filiera della moda.

Le principali difficoltà legate al fabbisogno finanziario aziendale si riferiscono alla difficoltà di incassare i crediti dai clienti, evidentemente a loro volta in crisi di liquidità, il che crea, ovviamente, un immobilizzo della componente attiva del circolante che si riflette negativamente sul *cash flow* aziendale. Tali difficoltà sembrano essere appannaggio soprattutto delle imprese più grandi, quelle con oltre 1 milione di euro di fatturato annuo,

che evidentemente hanno un portafoglio clienti più ampio, e quindi maggiori probabilità di “incappare” in clienti non paganti.

Più della metà delle imprese intervistate, però, lamenta un fatturato in valore assoluto troppo piccolo, evidentemente come riflesso del calo della domanda per consumi legato alla crisi. In questo ambito, sono le imprese più piccole a soffrire maggiormente del calo della domanda, e ciò evidenzia un dato strutturale, di minore radicamento sul mercato e di inadeguata competitività di molte piccole e micro imprese, spesso operanti in regimi di monocommitenza (se subfornitrici) o, comunque, con bacini di mercato ristretti e poco diversificati. In tali condizioni di maggior fragilità degli sbocchi finali di mercato, le imprese più piccole sono le prime a risentire di contrazioni della domanda, specie se intense e prolungate come quella attuale.

Circa una impresa su cinque risente poi del mancato accesso al credito di cassa da parte della propria banca, e ciò si verifica in particolare per le PMI di fatturato medio-grande, probabilmente come effetto dell’irrigidimento dell’attivo a breve derivante dalla specifica difficoltà, da parte delle PMI medio-grandi, di incassare i crediti dai clienti. In un 10,5% dei casi, si arriva addirittura alla revoca del credito già affidato, trattandosi chiaramente di casi in cui l’azienda non riesce più ad onorare il debito pregresso.

Tab. 2.10 - Principali problemi riscontrati rispetto al fabbisogno finanziario, per classe di fatturato delle imprese (Valori percentuali)*

	Fino a 100 mila euro	Da 101 mila a 300 mila euro	Da 300 mila a 1 milione di euro	Oltre 1 milione di euro	Totale
Difficoltà nella riscossione dei crediti verso clienti	56,8	62,5	68,0	74,8	64,1
Difficoltà nella riscossione crediti verso PA	14,2	20,2	19,0	20,7	18,1
Fatturato insufficiente	56,8	51,8	51,0	45,0	51,8
Errori di pianificazione delle spese	3,7	4,8	7,8	3,6	4,9
Mancato accesso al credito di cassa	18,4	12,5	24,2	35,1	20,8
Revoca credito/affidamenti	11,1	7,1	10,5	18,0	10,5
Altre difficoltà non prevedibili	5,3	8,9	8,5	0,9	6,3

* Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Le imprese internazionalizzate risentono maggiormente di difficoltà di incasso dai propri clienti, ovviamente legate alla maggiore distanza, ed alle diverse normative cui i clienti sono sottoposti, mentre il fatturato insufficiente è un problema soprattutto delle PMI che non esportano, o di quelle che esportano nell’Europa colpita dalla crisi dei debiti sovrani e dalle conseguenti politiche di austerità, mentre chi riesce ad operare su mercati più distanti, magari in economie emergenti che hanno ancora registrato alti tassi di crescita, come quella cinese, ha minori problemi legati al calo della domanda, anche se accusa in misura maggiore problemi con il sistema bancario (mancato accesso al credito/revoca dello stesso).

Tab. 2.11 ó Principali problemi riscontrati rispetto al fabbisogno finanziario, per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)*

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Difficoltà nella riscossione dei crediti verso clienti	64,1	66,9	68,7	64,1
Difficoltà nella riscossione crediti verso PA	18,8	13,8	14,5	18,1
Fatturato insufficiente	52,8	55,0	44,6	51,8
Errori di pianificazione delle spese	4,9	5,6	6,0	4,9
Mancato accesso al credito di cassa	20,3	25,0	31,3	20,8
Revoca credito/affidamenti	11,0	11,9	14,5	10,5
Altre difficoltà non prevedibili	6,2	6,9	7,2	6,3

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Le imprese costituite da un maggior numero di anni hanno minori problemi di calo del fatturato, poiché hanno potuto consolidare la loro posizione di mercato in misura maggiore rispetto alle nuove entranti, che però hanno qualche problema in meno a riscuotere i crediti dei clienti. I problemi con il sistema del credito sono concentrati soprattutto nelle imprese più giovani, che non hanno evidentemente avuto il tempo di accumulare un livello di capitalizzazione sufficiente.

Tab. 2.12 ó Principali problemi riscontrati rispetto al fabbisogno finanziario, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)*

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Difficoltà nella riscossione dei crediti verso clienti	64,3	69,5	53,4	60,9	64,1
Difficoltà nella riscossione crediti verso PA	18,6	17,9	21,9	8,7	18,1
Fatturato insufficiente	53,5	49,7	49,3	47,8	51,8
Errori di pianificazione delle spese	4,8	3,3	8,2	6,5	4,9
Mancato accesso al credito di cassa	18,8	24,5	19,2	28,3	20,8
Revoca credito/affidamenti	9,8	10,6	12,3	13,0	10,5
Altre difficoltà non prevedibili	5,8	3,3	11,0	13,0	6,3

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Il comportamento prevalente delle PMI, di fronte a difficoltà di fabbisogno finanziario, è purtroppo quello di ritardare i pagamenti ai fornitori e, in alcuni casi, anche ai dipendenti, tanto che nel 21,6% dei casi (soprattutto per le imprese fra 6 e 9 addetti) viene ritardata l'erogazione dello stipendio, contribuendo così al declino della domanda per consumi che mantiene l'intero sistema in una condizione recessiva.

Tale comportamento è abbastanza omogeneo tra le varie classi dimensionali delle aziende, anche se sembra prevalere per le imprese più grandi contribuendo in tal modo alla propagazione degli effetti della crisi lungo tutta la filiera produttiva, contaminando anche le imprese di fornitura che sono lontane dal mercato finale di consumo.

Una seconda modalità, utilizzata soprattutto dalle PMI con più di 10 addetti, è quella di ottenere anticipi, scoperti di conto corrente o prestiti bancari per coprire momentanee carenze di liquidità. Seguono i prestiti da soci ed azionisti, per rimpinguare le capacità di autofinanziamento, e che sono ovviamente particolarmente frequenti nelle società di capitali (26,8% dei casi) dove vi è una maggiore facilità normativa ad inserire nella compagine aziendale nuovi soci apportatori di risorse fresche, ma anche nelle società di persone (22,1%).

Tab. 2.13 ó **Principali comportamenti adottati per fare fronte a carenze di liquidità, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)***

	Da 1 a 5 Addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Pagamenti ritardati ai fornitori	53,8	58,0	58,6	56,0
Pagamenti ritardati ai lavoratori	18,2	31,3	20,9	21,6
Prestiti dai soci, azionisti	18,5	26,7	22,0	21,1
Anticipi / scoperti di conto corrente / prestiti presso	45,7	45,0	55,5	48,4
Vendita di asset aziendali	2,0	0,8	1,0	1,5
Altre azioni	16,2	11,5	8,4	13,0

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Sono soprattutto le imprese che hanno visto crescere il proprio fatturato quelle che più frequentemente (60% dei casi) ricorrono a ritardi di pagamento ai fornitori, e che nel 23% circa delle situazioni ritardano anche il pagamento degli stipendi (a fronte del 21,6% medio). Atteggiamenti analoghi sono tenuti soprattutto dalle imprese esportatrici, e in specie soprattutto da quelle che operano su mercati extraeuropei, poiché, come si è visto, sono anche quelle che più frequentemente hanno buoni risultati economici complessivi. Infatti, il ritardo dei pagamenti dei fornitori è utilizzato dal 65% circa delle imprese che esportano fuori dall'Europa, e dal 60% di quelle che esportano in Europa.

Viceversa, sono soprattutto le imprese con mercato domestico a ritardare i pagamenti degli stipendi ai dipendenti probabilmente per un fattore "culturale". Spesso, infatti, i consumatori stranieri pongono alla base delle loro scelte di consumo anche il comportamento "etico" dell'impresa rispetto anche ai propri dipendenti, il che crea, nel comparto "export oriented" delle nostre PMI, un comportamento più "ligio" nei confronti dei propri lavoratori. È altresì probabile che nelle imprese export oriented, per la maggiore complessità legata alla commercializzazione su mercati lontani, la qualità del capitale umano sia più alta, e costituita da lavoratori di più difficile reperimento e rimpiazzo, il che induce ad una maggiore prudenza nel ricorrere allo strumento della sospensione o dello slittamento dell'erogazione degli stipendi.

Si osserva inoltre come il fatto che le imprese più "dinamiche" ritardino più frequentemente i pagamenti, evidenzia come, nella maggior parte dei casi, la gravità e la durata oramai pluriennale della crisi è tale che nemmeno un aumento dei ricavi può, da solo, compensare completamente un degrado degli assetti finanziari che evidentemente si trascina dagli anni precedenti. Ovviamente, le imprese in crescita del fatturato sono anche quelle che più frequentemente ricorrono ad apporti di nuova liquidità, o da banche o da soci, perché è più facile ricapitalizzare una azienda che va bene sul mercato, piuttosto che il contrario.

Le imprese che ritardano più frequentemente i pagamenti ai fornitori sono quelle delle costruzioni (che, a causa di una crisi particolarmente acuta del comparto, hanno anche il record negativo di più alta percentuale di ritardi nei pagamenti degli stipendi) e dell'energia, chimica e plastica. Si tratta peraltro di filiere produttive in cui il livello di disaggregazione delle lavorazioni in più cicli è particolarmente alto (specie nell'edilizia, con i meccanismi di

subappalto), ed in cui, quindi, i pagamenti ai fornitori impegnano quote particolarmente rilevanti dei bilanci aziendali. Il turismo sembra avere problemi meno gravi, anche se comunque diffusi: il 50% delle imprese ritarda i pagamenti ai fornitori, ed il 12,5% ai dipendenti.

Le imprese che ricorrono più frequentemente ad apporti di soci ed azionisti sono quelle della filiera agricola ed agroalimentare, e della filiera del tessile e della moda, mentre i prestiti da banche sono utilizzati soprattutto dalle imprese edili, da quelle meccaniche ed elettroniche e da quelle del legno/arredo. Da segnalare anche che circa un 3% di imprese agroalimentari, meccaniche ed elettroniche, ha fatto ricorso alla vendita di asset aziendali per recuperare liquidità.

Tab. 2.14 ó Principali comportamenti adottati per fare fronte a carenze di liquidità, per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)*

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	TOTALE
Pagamenti ritardati ai fornitori	53,7	52,4	50,0	70,5	54,2	58,3	55,6	57,4	51,0	61,3	56,0
Pagamenti ritardati ai lavoratori	24,1	13,6	12,5	34,4	20,5	16,7	27,8	21,3	19,6	27,5	21,6
Prestiti dai soci, azionisti	27,8	14,6	20,8	19,7	18,1	27,8	24,1	23,4	23,5	20,0	21,1
Anticipi /scoperti di conto corrente / prestiti presso banche	31,5	51,5	50,0	59,0	38,6	41,7	48,1	55,3	58,8	42,5	48,4
Vendita di asset aziendali	1,9	1,9	0,0	1,6	1,2	2,8	0,0	0,0	2,9	1,3	1,5
Altre azioni	16,7	9,7	20,8	13,1	12,0	19,4	14,8	10,6	10,8	11,3	13,0

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

2.1.2 – Il monitoraggio dell’assetto finanziario aziendale

La capacità di una impresa di dotarsi di strumenti di monitoraggio ed analisi del suo assetto finanziario è un indicatore fondamentale di sviluppo di una cultura manageriale avanzata, ed un passaggio essenziale per garantire la tenuta dell’azienda nel tempo, specie in fasi di mercato molto difficili come quella attuale, fornendo indicatori di *early warning* rispetto a potenziali crisi finanziarie. Diviene anche una guida per intervenire su quegli elementi finanziari e patrimoniali critici, che ostacolano l’ottenimento di credito e l’effettuazione degli investimenti.

In questo senso, l'elevato livello di maturità raggiunto dal sistema produttivo italiano fa sì che quasi tutte le PMI si sottopongano ad un check-up finanziario (anche perché i criteri di *scoring* del merito di credito introdotti da Basilea 2 rendono quasi obbligatorio tale passaggio, se si vuole avere rapporti debitori con le banche). Significativamente, la maggior parte delle aziende effettua check-up con cadenza inferiore all'anno o, al più, annuale, e comunque con un approccio sistematico, poiché solo il 19,4% dei rispondenti esegue tali attività diagnostiche senza una cadenza temporale definita.

Solo il 20,7% delle imprese non ha mai effettuato tali check-up, e significativamente tale quota si concentra soprattutto sulle imprese più piccole, con meno di 6 addetti, nelle quali il livello molto semplice dell'organizzazione aziendale diviene un ostacolo, anche culturale, all'adozione di procedure di monitoraggio finanziario moderne.

Non è, infatti, un caso se sono soprattutto le imprese individuali, cioè le forme organizzative e di governance più elementari, a non eseguire mai check-up finanziari (30,1% dei casi, contro il 15,2% per le società di capitali). Spesso gioca l'assenza, in tali micro-imprese gestite a livello familiare, di un management in grado di fornire le competenze necessarie per eseguire attività di monitoraggio della salute finanziaria aziendale.

Tab. 2.15 *6* Cadenza di effettuazione di check-up finanziari per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Cadenza inferiore all'anno	30,8	32,2	38,2	33,7
Cadenza annuale o superiore	24,1	30,6	26,7	26,3
Non prevista cadenza stabilita	18,3	18,9	21,1	19,4
Non effettua controllo finanziario	26,8	18,3	14,0	20,7

Fonte: FocusPMI

Dal punto di vista dell'età anagrafica dell'impresa sono soprattutto le imprese di costituzione più recente a non effettuare tale attività, il che è da un certo punto di vista preoccupante, ma da un altro è spiegabile con il fatto che le imprese più recenti, probabilmente, non hanno ancora avuto il tempo, in molti casi, di dotarsi di professionalità e strumentazioni adeguate per fare check-up finanziari, e la loro stessa condizione di start-up le colloca in una posizione finanziariamente delicata, tale da sconsigliare, nella fase iniziale di consolidamento, l'effettuazione di investimenti che non siano strettamente legati alla fase produttiva e commerciale "core". Viceversa, le imprese più "anziane" e consolidate sul mercato possono anche trovare maggiori spazi per investire sull'analisi ed il monitoraggio.

Tab. 2.16 - Cadenza di effettuazione di check-up finanziari per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Cadenza inferiore all'anno	34,1	34,1	32,0	30,9	33,7
Cadenza annuale o superiore	26,1	26,8	25,9	26,6	26,3
Non prevista cadenza stabilita	20,0	18,4	19,0	17,0	19,4
Non effettua controllo finanziario	19,9	20,7	23,1	25,5	20,7

Fonte: FocusPMI

Una conferma di quanto detto a proposito delle imprese più o meno consolidate sul mercato si ritrova nel momento in cui sono soprattutto le imprese a fatturato crescente ad investire in check-up finanziari regolari e a cadenza inferiore all'anno (40,3% dei casi), mentre le imprese con andamento di mercato negativo, nel 22,3% dei casi, non effettuano check up aziendali, oppure li effettuano a cadenza irregolare e non stabilita (26,3%), una modalità che rende tali attività evidentemente meno efficaci nel difendere l'impresa dai rischi finanziari. Sembra, quindi, prevalere un atteggiamento per cui solo se si è in una posizione consolidata e vantaggiosa sul mercato (tipica di imprese che hanno superato il quinquennio di start-up) vi sono gli spazi per investire in monitoraggio finanziario, mentre chi ne avrebbe più bisogno (ovvero chi è in condizione precaria o declinante sul mercato) spesso preferisce soprassedere ad attività analitiche formalizzate e periodiche che comportano comunque una spesa, affidandosi maggiormente ad una conoscenza sommaria della salute finanziaria aziendale da parte dell'imprenditore o del management.

Le imprese che effettuano attività di check-up finanziario si orientano prevalentemente sulla più tradizionale analisi del bilancio. Sono ovviamente soprattutto le imprese più grandi, con forma societaria, che hanno un bilancio completo non semplificato, a ricorrere a tale analisi; le imprese individuali, che non hanno l'obbligo legale di redigere il bilancio a fine anno, ricorrono all'analisi di bilancio nell'83,5% dei casi, a fronte del 90% per le società di capitali.

Tale analisi è in effetti la più completa, poiché il bilancio evidenzia i valori ed i trend di tutti gli aggregati economico/finanziari significativi, e quindi è il tipo di analisi che ha il maggior numero di possibili utilizzi anche esterni rispetto alle mere esigenze conoscitive interne all'impresa ed al suo management.

Segue l'analisi del cash flow, cioè una specifica indagine volta ad analizzare la capacità dei flussi di cassa correnti di coprire le spese ordinarie e correnti di gestione, il che ha una sua valenza specifica, poiché le crisi di realizzo possono configurare cause specifiche di fallimento, anche di imprese con fondamentali economici sani. Anche in questo caso, sono soprattutto le imprese a più alto fatturato annuo ed aventi forma giuridica di società di capitale (48,6% dei casi, a fronte del 33,8% per le ditte individuali) a ricorrere maggiormente a tale tipologia di analisi, anche se, in realtà, la possibilità di una crisi da cash flow è più alta per le imprese più piccole ed a minor giro di affari medio, e quindi sarebbe consigliabile una maggiore estensione di tale metodologia anche alle piccole imprese.

Tab. 2.17 *ó* Tipologia di analisi finanziaria effettuata per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)*

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Analisi dei bilanci	85,8	90,0	83,5	87,4
Analisi di redditività degli investimenti	28,8	27,4	14,2	25,1
Analisi dei flussi di cassa	44,6	48,6	33,8	44,4
Analisi dell'andamento delle vendite	32,4	37,9	24,2	33,4
Analisi del merito di credito/rating creditizio	16,3	20,1	10,4	16,9

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Al terzo posto, ancora una volta soprattutto per le imprese più consolidate, appare l'analisi dell'andamento delle vendite, che è in realtà una componente delle più generali tecniche di analisi del marketing (che comprendono anche una indagine sul posizionamento del

prodotto e del brand, sul prezzo, sul placement nella distribuzione, ecc.). Sembra, quindi, emergere un approccio alle tecniche di analisi tipiche del marketing piuttosto elementare e settoriale, non sistematico.

Meno diffuse sono invece le analisi di redditività degli investimenti e di rating creditizio, probabilmente anche in ragione del calo della propensione ad investire (e quindi a chiedere credito bancario) dovuto alla fase recessiva in atto.

In termini settoriali, l'analisi di bilancio completa viene effettuata soprattutto nei settori in cui le caratteristiche tecnologiche e concorrenziali spingono verso una dimensione media più grande ed una maggiore articolazione organizzativa, di tipo societario, quindi nell'industria energetica, della plastica e chimica, come anche nella meccanica ed elettronica, ma anche nel settore del turismo e degli altri servizi. Nei settori tipici del Made in Italy si concentrano maggiormente le attività di analisi dei flussi di cassa, mentre l'analisi dell'andamento delle vendite si concentra soprattutto nei settori dei beni di consumo, dove la domanda è più frammentata e meno prevedibile (agroindustria ed industria delle bevande, industria del legno-arredo), ma anche in settori tecnologicamente più avanzati, come l'industria energetica e chimico-plastica.

Tab. 2.18 Tipologia di analisi finanziaria effettuata per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)*

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Analisi dei bilanci	75,0	81,3	90,9	89,5	91,3	87,3	83,3	84,8	90,5	91,2	87,4
Analisi di redditività degli investimenti	27,4	27,1	14,1	20,0	23,3	34,3	28,9	22,8	26,0	25,7	25,1
Analisi dei flussi di cassa	50,0	38,2	42,4	44,2	44,0	45,1	45,6	38,0	48,3	45,0	44,4
Analisi dell'andamento delle vendite	27,4	34,7	15,2	27,4	26,7	45,1	30,0	39,1	38,0	40,4	33,4
Analisi del merito di credito/rating creditizio	17,9	16,7	11,1	16,8	13,3	22,5	15,6	18,5	19,4	16,4	16,9

Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

L'analisi del merito di credito e della redditività degli investimenti si concentra in quei settori dove la propensione ad investire è più alta della media, ed in specie nell'industria alimentare, in quella energetica e chimico-plastica e nella meccanica-elettronica. All'opposto nell'edilizia, nel turismo e negli altri servizi l'utilizzo di dette tecniche di analisi è non di rado inferiore al dato medio.

Le imprese di tali settori, quindi, tendono a non utilizzare con sufficiente frequenza un ampio spettro di possibili analisi finanziarie, limitandosi, in molti casi, al più ad una tecnica sola, il che ovviamente ne impoverisce la capacità di tenere sotto controllo la loro finanza a 360 gradi, e quindi limita parallelamente la loro capacità di controllare le dinamiche finanziarie aziendali, e la capacità di rispondere ad eventuali crisi.

La crisi e le connesse difficoltà finanziarie si fanno sentire, ovviamente, sulla propensione all'investimento, deprimendola. Quasi i 2/3 delle imprese, nell'ultimo biennio, non ha pianificato o eseguito alcun investimento, e solo il 29% circa ha pianificato e concretamente realizzato tale operazione. Tale modesta propensione ad investire da parte delle PMI italiane, in una condizione in cui, come si è visto prima, il nostro sistema produttivo sconta un gap negativo di competitività strutturale rispetto ai suoi partner, rischia di rendere molto più problematica la fuoriuscita dalla recessione globale da parte della nostra economia, facendole pagare, quando arriverà la ripresa globale, gli effetti dell'ulteriore allargamento della forbice competitiva.

In particolare, le imprese più piccole, alle prese evidentemente con maggiori vincoli di bilancio e di fonti di finanziamento, sono quelle che investono di meno, provocando l'aggravamento del differenziale interno di sviluppo, tipico del nostro sistema di PMI, cui ad un gruppo di imprese di media dimensione relativamente dinamico, si contrappone l'esteso tessuto di micro unità produttive, che faticano a "tenere il passo".

Tab. 2.19 Effettuazione di investimenti nell'ultimo biennio per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Pianificato e realizzato	17,7	26,6	45,7	29,3
Pianificato ma non realizzato	8,0	11,0	5,0	7,5
Non ha pianificato alcun investimento	74,3	62,5	49,4	63,3

Fonte: FocusPMI

I settori produttivi più critici, da questo punto di vista, sono i servizi, sia commerciali, che turistici o di altra natura, l'edilizia, il tessile-abbigliamento. Viceversa, le industrie a più alto contenuto di conoscenza, ed a più elevato livello di immobilizzazioni tecniche, come l'elettronica e meccanica, l'energia, la chimica e la plastica, hanno una propensione ad investire più alta, che probabilmente deriva dall'esigenza di sostituire asset produttivi di più elevato valore rispetto ad altri settori più "leggeri". Da segnalare però che anche un'industria "leggera" come quella alimentare ha una propensione ad investire relativamente alta, essendo stati effettuati investimenti da più del 42% del campione.

In questo caso, gioca un ruolo favorevole il buon andamento economico complessivo, che ha aperto spazi e risorse per investire (si ricorda infatti che l'industria alimentare è quella le cui aziende hanno avuto il migliore andamento occupazionale tra i diversi settori esaminati).

Tab. 2.20 Effettuazione di investimenti nell'ultimo biennio per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Pianificato e realizzato	33,1	24,6	25,6	23,0	22,1	42,4	23,6	27,5	34,1	34,2	29,3
Pianificato ma non realizzato	8,3	11,3	9,1	7,4	6,4	6,8	9,1	9,2	4,8	5,9	7,5
Non ha pianificato alcun investimento	58,7	64,0	65,3	69,7	71,6	50,8	67,3	63,3	61,0	59,9	63,3

Fonte: FocusPMI

Esiste, in effetti, una correlazione diretta fra risultati di mercato e propensione all'investimento. Le imprese che hanno accresciuto il proprio fatturato sono quelle che hanno in misura più frequente incrementato i propri investimenti nell'arco dell'ultimo biennio, sia in virtù di maggiori risorse finanziarie proprie, sia in ragione di un più facile accesso al credito o alla possibilità di aumentare il capitale, sia, infine, per una retroazione: chi investe di più ha anche più possibilità di vedere crescere i propri ricavi, in mercati in cui le condizioni concorrenziali sono rese ancor più severe dal declino della domanda, ed in cui quindi si è chiamati a approfondire sforzi maggiori, anche di tipo finanziario, per preservare le proprie posizioni.

E poiché, come già visto, le condizioni per accrescere il fatturato esistono soprattutto sui mercati esteri, stante il pesante calo dei consumi interni, le imprese internazionalizzate sono quelle che più frequentemente hanno potuto investire, soprattutto con riferimento a quelle che operano su mercati diversi da quello europeo, in larga misura alle prese - come detto - con la crisi dei debiti sovrani e le conseguenti politiche di austerità. Va altresì detto che le imprese globalizzate, soprattutto quelle operanti su mercati lontani ed extraeuropei, hanno più necessità di investire per dotarsi degli strumenti per la penetrazione in contesti di mercato culturalmente, economicamente, normativamente "distanti" e complessi.

Tab. 2.21 - Effettuazione di investimenti nell'ultimo biennio per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Pianificato e realizzato	27,1	44,7	46,5	29,3
Pianificato ma non realizzato	7,6	5,2	5,5	7,5
Non ha pianificato alcun investimento	65,3	50,1	48,0	63,3

Fonte: FocusPMI

Su scala territoriale si osserva come le imprese del Mezzogiorno siano particolarmente "indietro" nella capacità di investimento, il che ovviamente genera una spirale negativa

preoccupante: le imprese meridionali sono, infatti, colpite più duramente dalla crisi, investono quindi di meno rispetto alle concorrenti del Centro-Nord, e allargano ulteriormente il loro gap competitivo, divenendo ancor più fragili agli effetti negativi del ciclo.

Infatti, le imprese che non hanno effettuato o pianificato investimenti sono il 78% in Sardegna, il 67-68% in Puglia, Campania e Sicilia ed il 73% circa nelle restanti regioni meridionali. Va tuttavia segnalato, nel Centro-Nord, il dato preoccupante riferito al Lazio (67,3% dei casi) e, ancora una volta, alla Lombardia (61,1%) che è realmente il “cuore” della crisi produttiva del Settentrione.

Tab. 2.22 Effettuazione di investimenti nell'ultimo biennio per regione di appartenenza delle imprese (Valori percentuali)

	Piemonte	Lombardia	Veneto	Emilia Romagna	Altre regioni del Nord	Toscana	Lazio	Marche, Umbria	Puglia	Sardegna	Campania, Sicilia	Altre regioni del Sud	Italia
Pianificato e realizzato	33,3	27,8	35,3	34,7	36,0	36,0	26,7	29,0	27,0	16,0	25,0	20,1	29,3
Pianificato ma non realizzato	9,3	11,1	6,0	9,3	9,0	7,3	6,0	4,0	6,0	6,0	6,6	6,7	7,5
Non ha pianificato alcun investimento	57,3	61,1	58,7	56,0	55,0	56,7	67,3	67,0	67,0	78,0	68,4	73,1	63,3

Fonte: FocusPMI

Per quanto riguarda le previsioni di investimento per il 2013, poi, permane una debolissima propensione ad investire, che è ovviamente il prodotto della fragilità degli assetti finanziari accumulatosi negli anni precedenti e di un clima di fiducia ancora molto depresso, atteso che ogni prospettiva di una sia pur minima ripresa economica è spostata negli ultimi mesi dell'anno⁴.

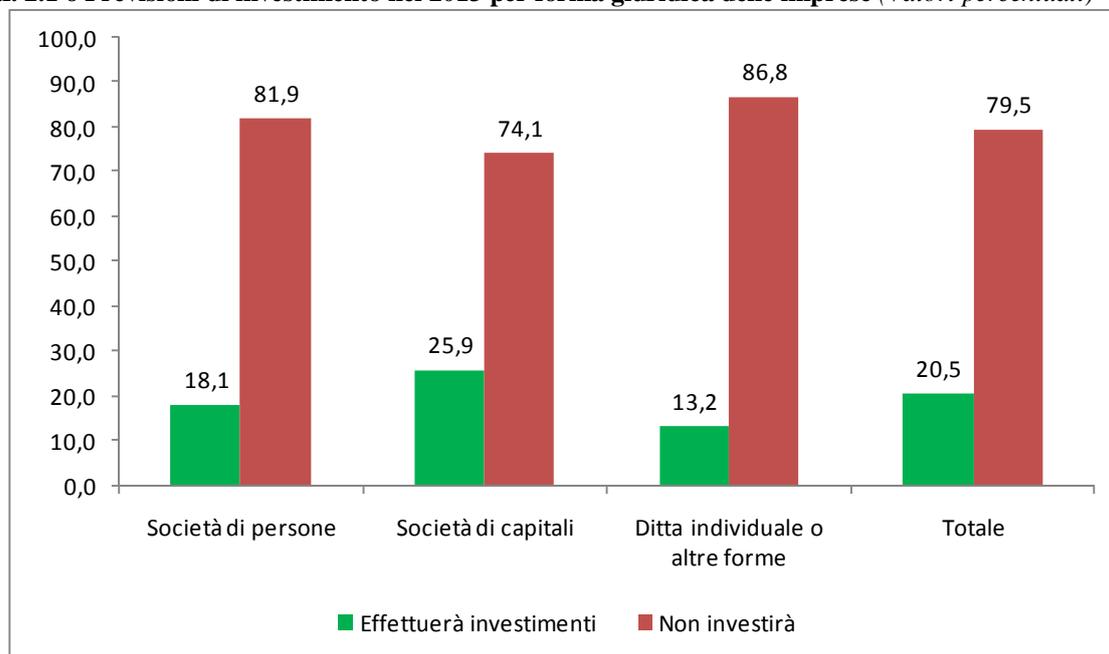
Ancora una volta, come già evidenziato, sono soprattutto le imprese più strutturate ad investire, mentre fra le microimprese si registra un 86% di previsioni di assenza di investimenti anche per il 2013. Si delinea, quindi, una tendenza strutturale verso l'allargamento sistematico del gap di competitività fra imprese più piccole e imprese di medie dimensioni, quel “ceto medio” imprenditoriale che in numerosi studi appare essere la vera spina dorsale del sistema produttivo italiano, e del suo successo, anche e soprattutto sui mercati internazionali.

D'altra parte, la dimensione aziendale è correlata positivamente con la complessità delle modalità di governance e dell'organizzazione interna. Le imprese costituite in forma di società di capitali hanno numerose possibilità di attingere a diverse fonti di copertura degli investimenti, dal credito bancario (grazie alla loro relativa maggiore capitalizzazione rispetto a forme giuridiche più elementari) agli aumenti di capitale sociale. Ciò fa sì che la

⁴ Che, nelle previsioni, continuerà ad essere caratterizzato da un andamento recessivo.

propensione ad investire delle società di capitali, nel 2013, sia del 25,9%, a fronte di un ben più modesto 13,2% per le ditte individuali, ed un dato intermedio (18,1%) per le società di persone.

Graf. 2.1 6 Previsioni di investimento nel 2013 per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)



Fonte: FocusPMI

Le imprese più reattive, ed in qualche modo più fiduciose, sono quelle più giovani: la propensione ad investire nel 2013 passa dal 19-20% per le imprese costituite prima del 2000, al 24,5% per quelle nate dopo il 2005. Evidentemente, in questo caso, gioca anche un ruolo l'esigenza, per le imprese più giovani, di investire per consolidarsi e radicarsi sul mercato, anche e nonostante un quadro macroeconomico ancora negativo, esigenza ovviamente meno pressante per le imprese più anziane e consolidate. È però anche possibile che fra le imprese più giovani sia più alta la quota di imprese a medio-alto contenuto innovativo, che, per rimanere sulla frontiera tecnologica del proprio settore, sono costrette ad investire in modo continuo.

Tab. 2.23 6 Previsione di effettuazione di investimenti nel 2013, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)

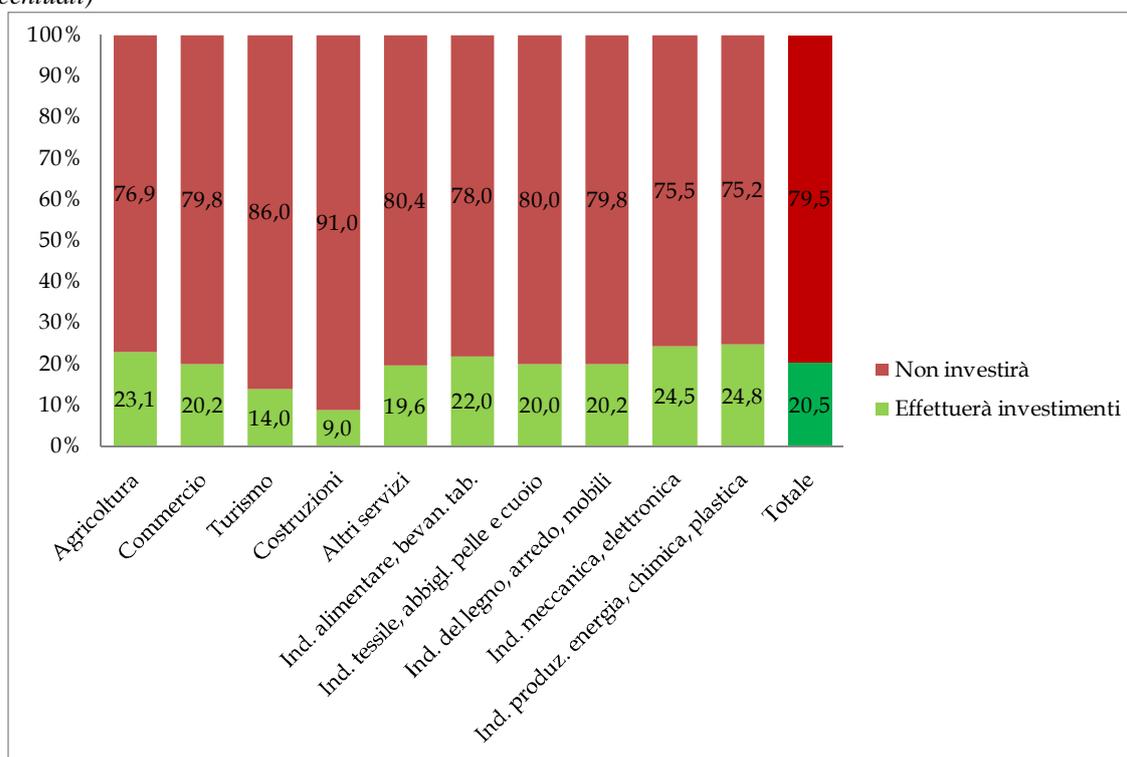
	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Effettuerà investimenti	20,2	19,3	23,1	24,5	20,5
Non investirà	79,8	80,7	76,9	75,5	79,5

Fonte: FocusPMI

Un indizio in tal senso può provenire dalla diversa propensione ad investire dei differenti settori produttivi, che hanno ovviamente un contenuto innovativo e tecnologico specifico. I settori maggiormente "knowledge-oriented", come la meccanica-elettronica, l'industria dell'energia, della plastica e della chimica, mostrano infatti la più alta propensione ad investire nel 2013, per mantenere il livello tecnologico su valori comparabili con la concorrenza (va anche notato che in tali settori la dimensione media di impresa, e la quota di

società di capitali sul totale, sono relativamente alte, e tali elementi, come si è visto, sono correlati positivamente con la propensione ad investire). Anche la filiera agricola ed agroindustriale mostra una propensione ad investire lievemente superiore alla media generale, mentre il turismo, e soprattutto l'edilizia (che conferma, come anche verificato in precedenza, uno stato di crisi di comparto particolarmente grave) mostrano una carenza di imprese investitrici realmente significativa.

Graf. 2.2 ó Previsione di effettuazione di investimenti nel 2013, per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)



Fonte: FocusPMI

Le imprese export-oriented hanno una propensione ad investire superiore rispetto a quelle che operano prevalentemente su mercati domestici. La maggiore pressione concorrenziale presente sui mercati internazionali, l'esigenza di adattare le politiche di prodotto, di marketing e di vendita a contesti anche molto diversi da quello italiano, e differenti fra loro, spinge soprattutto le imprese che operano sui mercati extraeuropei a dover investire in misura maggiore, per mantenere le proprie posizioni di mercato. Peraltro, i risultati economici migliori delle imprese internazionalizzate rispetto a quelle localistiche crea anche maggiori spazi finanziari per poter investire.

Tab. 2.24 ó Previsione di effettuazione di investimenti nel 2013, per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Effettuerà investimenti	18,5	32,3	35,4	20,5
Non investirà	81,5	67,7	64,6	79,5

Fonte: FocusPMI

2.1.3 – Le fonti di copertura degli investimenti delle PMI italiane

Le fonti finanziarie con le quali l'impresa si procura le risorse di investimento vedono, in primo luogo, l'autofinanziamento (capitale proprio o sociale, azioni): tale canale è infatti rilevante o indispensabile per il 58,7% del campione, e solo il 26,2% non lo utilizza. L'approvvigionamento di capitale proprio appare poi particolarmente importante per le imprese più piccole, con meno di 5 addetti, che evidentemente hanno minori capacità di approvvigionarsi tramite canali esterni (ad esempio di tipo bancario) e quindi dipendono in modo vitale dall'apporto dell'imprenditore o dei soci.

Tab. 2.25 *Importanza del capitale proprio, dei soci e degli azionisti per finanziare gli investimenti, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)*

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Indispensabile	18,3	21,1	12,6	16,0
Molto importante	43,5	41,3	42,7	42,7
Poco importante	13,4	18,3	15,0	15,1
Non utilizzato	24,7	19,3	29,7	26,2

Fonte: FocusPMI

D'altro canto, le società di capitali, che possono ricorrere ad aumenti di capitale sociale per finanziare gli investimenti, ritengono tale modalità molto importante in una percentuale superiore alla media, anche se, come visto, le imprese più piccole ed elementari, come le ditte individuali, ricorrono all'autofinanziamento in modo particolarmente intenso, in questo caso, a differenza delle società di capitali, non perché abbiano strumenti giuridici che le facilitino in tal senso, ma perché il ricorso al capitale proprio, per le imprese più piccole, è spesso una necessità, a fronte della difficoltà di procacciarsi capitali esterni.

Tab. 2.26 *Importanza del capitale proprio, dei soci e degli azionisti per finanziare gli investimenti, per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)*

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Indispensabile	15,2	13,7	24,8	16,0
Molto importante	41,8	44,4	38,6	42,7
Poco importante	12,7	16,7	13,9	15,1
Non utilizzato	30,4	25,2	22,8	26,2

Fonte: FocusPMI

L'emissione di titoli obbligazionari riguarda soprattutto le imprese minori, anche se però, nell'insieme, è una modalità di utilizzo pressoché marginale, poiché quasi l'82% del campione non emette obbligazioni. Tale situazione riflette, da un lato, la debolezza dei mercati mobiliari italiani, e dall'altro il fatto che lo strumento obbligazionario, tipicamente, non è utilizzato dalle PMI, ma dalle imprese maggiori e quotate anche sui mercati borsistici.

Tab. 2.27 6 Importanza dell'emissione di obbligazioni per finanziare gli investimenti, per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Indispensabile	3,2	0,6	2,0	1,5
Molto importante	7,6	6,4	9,9	7,3
Poco importante	7,0	11,2	6,9	9,4
Non utilizzato	82,3	81,8	81,2	81,8

Fonte: FocusPMI

Il credito bancario è la principale fonte di approvvigionamento esterno per investire, ed ovviamente viene attivato soprattutto dalle imprese sane, quelle cioè in crescita di fatturato, che possono quindi ottenerlo con più facilità, tramite una maggiore probabilità di superamento dello *scoring* bancario sul loro merito di credito, anche se però il canale creditizio rimane molto importante anche per più del 44% delle imprese in calo di fatturato, che non possono usare, evidentemente, le altre vie di finanziamento (capitale proprio, finanziamenti pubblici o da altri soggetti, aumento del debito finanziario con privati) per investire. Tali imprese, ovviamente, si troveranno a dover superare lo scoglio della valutazione bancaria, poiché il calo del fatturato è ovviamente un elemento negativo di *scoring*.

Rimane il fatto che circa il 23% delle aziende intervistate non utilizza il credito bancario per finanziare i propri investimenti, e che in tal gruppo, comunque ampio, possono nascondersi realtà che non riescono ad accedere a tale canale, per condizioni economiche e finanziarie particolarmente critiche, o che reputano tale canale troppo costoso e rischioso, e magari preferiscono l'autofinanziamento, per non dover aumentare la leva finanziaria, magari compromessa dalla crisi stessa.

Considerando la capacità di operare su mercati internazionali, ed in specie su quelli più lontani, fuori dall'Europa, come un indicatore di dinamismo strategico dell'impresa, va rilevato che sono soprattutto le aziende che operano su mercati domestici a ritenere fondamentale il credito bancario, mentre le imprese internazionalizzate non utilizzano tale canale in percentuali comprese fra il 24% ed il 26%, comunque superiori alla media generale. Dietro tale dato potrebbe nascondersi un problema del sistema bancario, che non fornisce strumenti creditizi utili alle specifiche necessità delle imprese che esportano⁵.

Da questo punto di vista, quindi, potrebbe esservi uno spazio interessante per sviluppare sistemi, anche pubblici o semipubblici, di credito all'esportazione mirati proprio sulle PMI. Da questo punto di vista è interessante l'iniziativa della Cassa Depositi e Prestiti, che finanzia operazioni legate alla internazionalizzazione delle imprese italiane, attraverso il sistema "Export Banca". Export Banca prevede il supporto finanziario di CDP, la garanzia di SACE e il pieno coinvolgimento delle banche nell'organizzazione delle operazioni di finanziamento alle imprese esportatrici italiane.

A tale scopo, CDP ha siglato una Convenzione con ABI e SACE che riguarda il finanziamento di operazioni effettuate dalle imprese italiane e dalle loro controllate relative al credito all'esportazione per forniture di merci o servizi e all'internazionalizzazione delle imprese stesse. L'accordo stipulato in data 11 aprile 2012 tra ABI, CDP, SACE e SIMEST ha

⁵ Un indizio in tal senso potrebbe provenire anche dalle indagini Unicredit, secondo le quali le banche, nel concedere credito alle PMI, si affidano soprattutto sulla conoscenza storica dell'imprenditore e dell'impresa, e sulle garanzie reali, mentre le prospettive di crescita del fatturato e dell'impresa sono molto meno importanti nel processo valutativo. Ciò potrebbe quindi creare una sorta di pregiudizio a carico delle imprese internazionalizzate, che puntano, ovviamente, proprio sul fattore della crescita aziendale come elemento virtuoso.

l'obiettivo di rafforzare la competitività internazionale e, oltre a prorogare la durata della Convenzione "Export Banca", ne amplia il raggio di azione. A settembre 2012 CDP ha ulteriormente incrementato di 2 miliardi di euro le risorse destinate al Plafond associato alla Convenzione CDP-SACE-ABI-SIMEST sul sistema "Export Banca", portando così il totale dello strumento a 4 miliardi di euro, di cui 1,7 già impegnati da operazioni concluse o in avanzata fase di esecuzione.

Tab. 2.28 ó Importanza del credito bancario per finanziare gli investimenti, per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Indispensabile	20,9	18,0	20,3	20,2
Molto importante	45,5	42,2	43,2	44,9
Poco importante	12,5	13,9	12,2	12,1
Non utilizzato	21,1	25,8	24,3	22,8

Fonte: FocusPMI

Un elemento di ulteriore criticità nel rapporto fra banche e PMI può derivare anche dal fatto che le imprese più recenti o ancora in fase di start-up non ricorrono al finanziamento bancario in una percentuale particolarmente significativa (31% per le imprese costituite dopo il 2005). In questo dato, può annidarsi una specifica difficoltà di sostegno alle neo-imprese da parte delle banche, sia perché manca un rapporto storico pregresso con l'imprenditore, sia perché il livello di capitalizzazione ed i risultati economici e di mercato di tali imprese sono ancora precari (come è normale in una fase iniziale).

Tab. 2.29 ó Importanza del credito bancario per finanziare gli investimenti, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Indispensabile	18,4	26,1	22,8	16,7	20,2
Molto importante	45,1	43,7	49,1	40,5	44,9
Poco importante	13,5	7,6	12,3	11,9	12,1
Non utilizzato	23,0	22,7	15,8	31,0	22,8

Fonte: FocusPMI

Tradizionalmente, una fonte fondamentale di copertura degli investimenti aziendali è data dai finanziamenti pubblici, che, con una politica industriale che da sempre è imperniata sulle agevolazioni, rappresentano uno strumento molto utilizzato, specie per imprese che hanno difficoltà di accesso al credito. La stagione degli incentivi alle imprese sembra però in via di chiusura. La stessa Confindustria, nel recentissimo piano per lo sviluppo presentato a Governo e parti sociali, sembra esplicitamente rinunciare agli incentivi, in cambio di politiche di carattere strutturale, che agiscano cioè sui altri fattori della competitività, ad iniziare da quello fiscale.

D'altra parte, l'esaurimento della stagione degli incentivi deriva anche dal prosciugamento delle fonti finanziarie, come conseguenza delle priorità di riordino delle finanze pubbliche. La conseguenza sul campione di PMI intervistato è che più del 68,5% non utilizza finanziamenti pubblici. Tale percentuale arriva al 71,5% per le imprese minori, che evidentemente hanno anche la difficoltà supplementare di predisporre la modulistica, ed adempiere alle non di rado farraginose procedure, che sovrintendono all'erogazione di incentivi pubblici.

Tab. 2.30 6 Importanza dei finanziamenti pubblici per finanziare gli investimenti, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Indispensabile	3,8	4,6	2,4	3,2
Molto importante	14,5	22,9	19,1	18,4
Poco importante	10,2	11,0	9,9	10,2
Non utilizzato	71,5	61,5	68,6	68,2

Fonte: FocusPMI

Dal punto di vista settoriale, l'agricoltura, grazie agli specifici sussidi previsti dalla PAC e dalla politica di sviluppo rurale ha ancora un utilizzo abbastanza diffuso dei finanziamenti pubblici, che sono ritenuti importanti o essenziali dal 39% circa del campione (contro un 22% circa per il totale). Tuttavia, tale percentuale del 39%, sia pur molto superiore alla media complessiva del campione, dimostra che anche nel settore agricolo, tradizionalmente molto sussidiato, le cose stanno cambiando, e molte imprese stanno imparando "a camminare con le proprie gambe". Negli altri settori, invece, l'utilizzo di finanziamenti pubblici a copertura degli investimenti aziendali è minoritario, in particolare nell'industria del legno-arredo (dove prevalgono le micro-imprese, con tutte le difficoltà di accesso alle procedure amministrative per l'ottenimento degli incentivi di cui si è già parlato), nelle costruzioni e, in misura lievemente meno evidente, nell'industria chimica, plastica ed energetica e nel turismo.

Tab. 2.31 - Importanza dei finanziamenti pubblici per finanziare gli investimenti, per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	TOTALE
Indispensabile	8,2	4,3	2,6	0,0	1,6	7,3	2,7	0,0	2,4	2,4	3,2
Molto importante	30,6	20,0	15,8	15,2	25,4	18,2	13,5	11,4	16,9	14,3	18,4
Poco importante	14,3	11,4	7,9	3,0	14,3	5,5	18,9	2,9	11,3	8,3	10,2
Non utilizzato	46,9	64,3	73,7	81,8	58,7	69,1	64,9	85,7	69,4	75,0	68,2

Fonte: FocusPMI

Per finire, gli incentivi sono particolarmente importanti laddove i massimali di aiuto sono più alti, e laddove il ricorso ad altre fonti è più difficile, e quindi nelle regioni meridionali, ed in particolare in Sardegna (che, essendo regione a statuto speciale, ha maggiori margini di manovra di bilancio per erogare aiuti alle imprese, anche in questa fase di restrizione della spesa). Ma va sottolineata l'importanza degli incentivi anche per regioni del Centro-Nord, come Marche, Umbria e Lazio, ed in misura minore il Piemonte.

L'utilizzo di prestiti da soggetti non bancari e non titolari di obbligazioni è una modalità di copertura degli investimenti poco usata: l'80,3% del campione non lo utilizza mai, un ulteriore 9,2% lo reputa poco importante, senza rilevanti differenze fra forme giuridiche,

anche se le società di capitali, in virtù di una capacità di raccogliere risorse finanziarie da una maggiore quantità di fonti, sembrano essere più attrezzate anche rispetto a tale canale.

Tab. 2.32 *ó* **Importanza dei prestiti da altri soggetti per finanziare gli investimenti, per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)**

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Indispensabile	2,5	2,1	1,0	2,0
Molto importante	7,0	8,8	9,9	8,5
Poco importante	10,1	9,7	5,9	9,2
Non utilizzato	80,4	79,3	83,2	80,3

Fonte: FocusPMI

Le imprese che sono presenti sul mercato da più tempo, ovvero da prima del 1990, sono anche le più attrezzate per reperire risorse finanziarie da canali non tradizionali, e quindi sono quelle che hanno la più alta percentuale di utilizzo di prestiti da altri soggetti.

Tab. 2.33 *ó* **Importanza dei prestiti da altri soggetti per finanziare gli investimenti, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)**

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Indispensabile	2,2	1,7	1,8	2,4	2,0
Molto importante	8,9	10,1	5,3	4,8	8,5
Poco importante	9,7	6,7	10,5	9,5	9,2
Non utilizzato	79,2	81,5	82,5	83,3	80,3

Fonte: FocusPMI

Nell'insieme di tutte le fonti di copertura degli investimenti analizzate, è evidente che i canali di gran lunga più importanti sono costituiti dal credito bancario e dall'autofinanziamento. Posto che il secondo si è presumibilmente assottigliato a causa della crisi, è evidente che ogni ripresa significativa del flusso di investimenti nelle PMI dipende strategicamente da un allentamento dei vincoli al credito.

Sinora ci si è occupati di analizzare il comportamento di quel 20,5% del campione che ha investito. Occorre adesso analizzare in maggior dettaglio i problemi alla base della mancata realizzazione di un piano di investimento programmato. La causa essenziale è proprio la crisi economica: più della metà delle aziende, infatti, non ha realizzato gli investimenti per via del cattivo andamento delle vendite, dovuto al calo della domanda.

Vi è poi un 35% di imprese che risente negativamente di una pressione fiscale e contributiva altissima e che evidentemente sottrae risorse agli investimenti. Segue poi, per poco più di una impresa su cinque, la carenza di risorse proprie, evidentemente assottigliatesi come conseguenza del peggioramento degli assetti finanziari aziendali legato alla lunghissima fase di crisi.

Per il 17,5% del campione, il problema risiede nella difficoltà di reperire credito dalle banche, mentre solo il 15% degli intervistati ha bloccato l'investimento per un riesame economico dello stesso, quindi per motivi di strategia aziendale.

Vi sono rilevanti differenze dimensionali: le imprese più piccole, con meno di 6 addetti, risentono in modo particolare dell'andamento negativo delle vendite, dei problemi con le banche e di problemi di autofinanziamento. Le micro imprese, quindi, sono più vulnerabili

all'andamento del mercato e ai problemi di tipo finanziario. Le imprese più grandi, invece, soffrono in modo particolare del problema della pressione fiscale, poiché non godono dei benefici fiscali (ad esempio dei regimi forfettari) di cui beneficiano le imprese minori.

Le imprese con fatturato in aumento non sembrano avere una particolare causa prevalente di ostacolo agli investimenti programmati, essendo tutte le cause sopra menzionate sostanzialmente concorrenti, mentre le imprese in calo di fatturato, come è ovvio, risentono proprio del cattivo andamento del mercato come fattore prevalente di blocco dei piani di investimento programmati.

Il peggioramento del fatturato, però, incide negativamente anche sull'autofinanziamento aziendale, che infatti ha ostacolato i piani di investimento delle imprese in calo di ricavi nel 27,3% dei casi, a fronte del 21,7% medio, e rende più difficile trovare le risorse per pagare le tasse, con il risultato che, nel 38,6% dei casi delle imprese in calo di fatturato, la pressione fiscale ha ostacolato l'esecuzione degli investimenti pianificati. Le imprese in calo di fatturato, infine, hanno anche una maggiore difficoltà ad accedere al credito bancario, e ciò nel 18,2% dei casi ha bloccato l'investimento.

Tab. 2.34 *ó* **Motivi che hanno impedito la realizzazione del piano di investimento, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)***

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Eccessiva pressione fiscale/contributiva	28,8	45,5	35,7	35,0
Andamento negativo delle vendite (o calo della domanda)	57,6	51,5	35,7	50,8
Mancato reperimento di risorse finanziarie presso il sistema bancario	20,3	15,2	14,3	17,5
Mancanza di risorse finanziarie proprie dell'azienda	22,0	24,2	17,9	21,7
Riesame efficacia/convenienza piano investimento	15,3	18,2	10,7	15,0
Altre cause esterne all'azienda	11,9	9,1	10,7	10,8
Altre cause interne all'azienda	8,5	12,1	3,6	8,3

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

2.2 - La capacità di proiezione internazionale delle PMI

Il forte calo della domanda sul mercato interno, che proseguirà anche per tutto il 2013, rende i processi di internazionalizzazione non soltanto un plus competitivo, ma in generale una strada quasi obbligata per sopravvivere e continuare a fare fatturato.

Le modalità di internazionalizzazione sono essenzialmente basate sulla tradizionale attività di esportazione, che riguarda il 77% circa della quota del campione che opera su mercati internazionali, con riferimento soprattutto alle imprese aventi forma giuridica di tipo societario, evidentemente meglio capitalizzate per investire in tutte le attività necessarie per aver successo sui mercati esteri.

Molto meno rilevante è invece il concetto di internazionalizzazione cooperativa, realizzata cioè accordandosi con partner imprenditoriali esteri. Riguarda il 18% circa delle imprese che si internazionalizzano, ed è un dato penalizzato, da un lato, da una certa difficoltà, da parte

di molte PMI, ad attivare processi di tipo collaborativo, e dall'altro, dalla scarsa diffusione di strumenti, anche di tipo meramente informativo, oltre che di supporto tecnico, per la conoscenza dei mercati esteri e delle relative opportunità di collaborazione con soggetti locali. Anche in questo caso, le imprese aventi forma societaria sono meglio attrezzate rispetto alle ditte individuali, potendo utilizzare la loro migliore articolazione organizzativa e manageriale per internalizzare in forma più diffusa la cultura della cooperazione.

Le imprese del Centro-Nord rappresentano il cuore della tradizionale propensione esportatrice della nostra economia, con punte di oltre l'80% di PMI esportatrici in Lombardia, Lazio, Toscana, Liguria, Trentino e Valle d'Aosta. Viceversa, nel Mezzogiorno tale percentuale scende fino al 60,5% in Campania e Sicilia.

D'altra parte, le "altre forme", che includono la delocalizzazione produttiva diretta, sono particolarmente frequenti proprio nelle regioni del Nord Est che hanno fatto della delocalizzazione uno strumento fondamentale di riequilibrio del costo del lavoro e della sua produttività, specie negli anni passati.

Tab. 2.35 - Forme di internazionalizzazione delle imprese, per regione di appartenenza (valori percentuali)*

	Piemonte	Lombardia	Veneto	Emilia Romagna	Altre regioni del Nord	Toscana	Lazio	Marche, Umbria	Puglia	Sardegna	Campania, Sicilia	Altre regioni del Sud	Italia
Effettua attività di export	77,8	80,9	73,3	79,3	83,9	81,5	85,0	78,8	73,1	75,0	60,5	66,7	76,9
Annovera con imprese estere accordi, joint venture	19,0	25,0	11,1	12,1	16,1	16,9	20,0	18,2	11,5	12,5	18,6	27,8	17,9
Annovera altre forme di internazionalizz.	11,1	7,4	17,8	12,1	16,1	10,8	12,5	9,1	19,2	18,8	20,9	8,3	12,8

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Gli accordi di internazionalizzazione di tipo cooperativo sono più frequenti in Lombardia, nel Lazio e nelle Marche e Umbria. Si registra però anche un 27,8% di accordi nelle altre regioni meridionali e più del 18% in Campania e Sicilia. Evidentemente, le PMI meridionali che si internazionalizzano, coscienti dei propri particolari limiti competitivi, cercano con particolare frequenza accordi di partnership che le aiutino a superare i loro vincoli.

Le imprese in crescita di fatturato hanno una maggiore propensione sia ad esportare in forma tradizionale (ed evidentemente, in molti casi, proprio da questa attività di esportazione deriva la crescita del fatturato, stante il declino del mercato nazionale) sia ad utilizzare forme di cooperazione in loco, dimostrando quindi di essere non soltanto le imprese più performanti, pur in una fase di crisi come quella attuale, ma anche di essere le imprese più dinamiche quanto a strategia.

Le imprese più "anziane", cioè presenti da più tempo sul mercato, tendono ad essere quelle che più frequentemente fanno ricorso a forme di accordi con imprese straniere per penetrare i relativi mercati. Ciò è comprensibile, poiché le imprese operanti da più tempo hanno

accumulato, in media, un patrimonio di conoscenze dei mercati, e delle imprese, anche estere, che vi operano, in grado di abbattere i costi di transazione legati alla stipula di un accordo, che naturalmente ne costituiscono il principale disincentivo.

Probabilmente un'azione pubblica per far conoscere alle imprese i mercati e le potenziali partnership locali potrebbe contribuire ad innalzare la propensione a collaborare per l'internazionalizzazione anche da parte delle imprese più giovani, e più bisognose di diversificare i propri sbocchi di mercato.

Tab. 2.36 - Forme di internazionalizzazione delle imprese, per anno di costituzione dell'impresa (valori percentuali)*

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Effettua attività di export	78,1	73,5	82,5	67,7	76,9
Annovera con imprese estere accordi, joint venture	18,2	18,6	17,5	12,9	17,9
Annovera altre forme di internazionalizzazione	11,7	13,7	12,5	22,6	12,8

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Il campione intervistato tende ad operare sui mercati esteri da lungo tempo: quasi il 48% da prima del 1990. Ciò riflette, a ben vedere, la tradizione del nostro sistema produttivo di PMI, da sempre fortemente "export oriented". Sono in particolare le imprese più grandi, con più ampio giro d'affari, ad avere un radicamento internazionale di lungo periodo: le imprese con più di 1 milione di euro di fatturato annuo operano sui mercati internazionali da prima del 1990 nel 54,1% dei casi, mentre quelle che non superano i 100 mila euro lo fanno nel 46,3% delle situazioni.

Evidentemente, quindi, esiste una correlazione diretta fra successo complessivo sui mercati, misurato dal giro d'affari annuo, e anno dal quale ci si è internazionalizzati. Ciò dimostra come, anche al di là della congiuntura attuale, che "costringe" molte imprese ad esplorare i mercati esteri, per via del declino di quello domestico, la scelta di operare su scala globale sia di per sé vincente nell'ampliare la scala di operatività dell'impresa.

Una più lunga consuetudine ad operare sui mercati globali conduce anche ad un ampliamento della "scala geografica dell'export". Fra le imprese internazionalizzate da prima del 1990, infatti, il 51,3% opera fuori dai confini europei, mentre il 49% rimane ancorato prevalentemente all'Europa o al mercato nazionale. Viceversa, fra chi esporta più di recente, ovvero ha iniziato un rapporto con i mercati internazionali solo nel 2012, solo lo 0,4% opera fuori dall'Europa.

Tab. 2.37 - Anno di inizio dell'operatività sui mercati esteri, per classe di fatturato delle imprese (Valori percentuali)

	Fino a 100 mila euro	Da 101 mila a 300 mila euro	Da 300 mila a 1 milione di euro	Oltre 1 milione di euro	Totale
Da prima del 1990	46,3	29,2	42,2	54,1	47,5
Da prima del 2000 ma dopo il 1990	18,5	33,8	25,2	19,7	22,3
Da prima del 2010 ma dopo il 2000	29,6	30,8	27,4	23,1	25,8
Dal 2010	1,9	6,2	3,0	2,2	2,9
Dal 2011	1,9	0,0	2,2	0,9	1,1
Dal 2012	1,9	0,0	0,0	0,0	0,4

Fonte: FocusPMI

Tale considerazione ha particolare rilevanza proprio nella congiuntura attuale, in cui la crisi economica di molti Paesi europei, indotta dalla crisi del debito sovrano, suggerisce di cercare sbocchi commerciali soprattutto in quelle economie emergenti extraeuropee ad alto tasso di crescita, rappresentate dai cosiddetti BRICS e non solo, dal momento che anche Paesi come il Cile, Taiwan, Messico e Vietnam stanno sperimentando buone performance di crescita.

Evidentemente, le opportunità di mercato esistenti nelle economie emergenti possono essere sfruttate soprattutto dalle imprese che operano in contesti internazionali da più tempo, che hanno acquisito maggiore esperienza di internazionalizzazione, che sanno meglio come muoversi per ottenere supporto informativo, assicurativo, ecc., per strategie di espansione su nuovi mercati, ecc., mentre le imprese di più recente internazionalizzazione hanno una penalizzazione competitiva in tal senso.

I settori produttivi che operano da più tempo sui mercati esteri sono quelli della filiera della moda (tessile, abbigliamento, pelli e cuoio) che operano da prima del 1990 nel 62% dei casi, la chimica/plastica (56,3%) e l'industria alimentare (47,2%), ossia il cuore del Made in Italy.

L'industria alimentare mostra anche buone percentuali di imprese internazionalizzate di recente (dal 2010 in poi) evidentemente come reazione alla crisi, insieme ad un 9,5% di imprese del settore del legno/arredo ed a un 6,3% di imprese edili, alla ricerca di nuovi appalti al di fuori del debolissimo mercato italiano. Si tratta evidentemente di imprese reattive, anche in settori in forte crisi come l'edilizia, che hanno la capacità strategica, ma anche quella finanziaria e patrimoniale, per cercare strade di uscita dalla crisi alternative a quelle consuete.

Tab. 2.38 Anno di inizio dell'operatività sui mercati esteri, per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	TOTALE
Da prima del 1990	43,5	40,5	44,0	43,8	42,9	47,2	62,0	40,5	44,3	56,3	47,5
Da prima del 2000 ma dopo il 1990	30,4	23,8	28,0	25,0	25,0	17,0	22,0	21,4	24,1	17,2	22,3
Da prima del 2010 ma dopo il 2000	21,7	33,3	28,0	25,0	25,0	26,4	14,0	28,6	29,1	21,8	25,8
Dal 2010	4,3	0,0	0,0	6,3	3,6	5,7	0,0	7,1	1,3	4,6	2,9
Dal 2011	0,0	2,4	0,0	0,0	0,0	3,8	0,0	2,4	1,3	0,0	1,1
Dal 2012	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,4

Fonte: FocusPMI

2.2.1 - I problemi e le soluzioni legate all'internazionalizzazione

Il processo di internazionalizzazione è denso di problemi, spesso del tutto inediti per l'impresa che vi si sottopone. E' quindi un processo difficile, molto rischioso, in cui il supporto pubblico può e deve esplicarsi in numerosi canali.

In effetti, solo il 43% circa del campione non ha riscontrato problemi all'atto di entrare sui mercati esteri, ma tale percentuale si abbassa al 41,5% per le imprese più piccole, meno dotate cioè di competenze professionali interne, o di risorse per acquisirne sul mercato della consulenza, atte a supportarle in tal senso.

Il problema più diffuso (27% circa dei casi) riguarda la scarsa conoscenza del mercato che si va ad aggredire, ed anche in questo caso, per le medesime ragioni di cui sopra, sono soprattutto le micro imprese a soffrire di tale problematica. A tale problema può ricollegarsi quello, strettamente correlato, di impostare adeguate strategie di marketing e di politiche commerciali: se non si conosce il mercato, è anche difficile fare un piano di marketing.

Seguono i problemi di tipo doganale, e l'ostacolo linguistico. Quote relativamente significative di imprese, poi, hanno problemi nel comprendere la legislazione e contrattualistica del Paese di destinazione. In questo caso sono però le imprese più grandi a soffrirne maggiormente, probabilmente perché le micro imprese aggirano in parte l'ostacolo con accordi informali e non contrattualizzati.

Meno rilevanti sono invece alcuni problemi, come le assicurazioni all'export, che trovano in agenzie pubbliche italiane una soluzione tecnica specifica.

Tab. 2.39 *6 Principali problemi riscontrati all'atto dell'internazionalizzazione, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)**

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Lingua	11,5	12,1	8,8	10,1
Conoscenza mercato	27,7	26,3	27,1	27,1
Problematiche doganali	16,9	14,1	16,6	16,2
Trasporti	7,7	8,1	6,4	7,1
Legislazione / Contrattualistica estera	4,6	9,1	9,8	8,4
Difficoltà accesso/onerosità credito bancario	9,2	3,0	6,1	6,3
Assicurazioni all'export	0,8	2,0	1,7	1,5
Canali commerciali inadeguati	5,4	4,0	4,4	4,6
Valutazione affidabilità partner	3,8	4,0	4,1	4,0
Marketing e definizione di politiche appropriate	8,5	4,0	4,7	5,5
Reperimento e addestramento personale per sedi estere	0,0	2,0	2,4	1,7
Reperimento e addestramento personale per operare con l'estero	0,8	3,0	4,7	3,4
Differenze culturali	3,8	3,0	4,4	4,0
Difficoltà di relazione	2,3	2,0	4,1	3,2
Altri ostacoli	3,8	11,1	5,8	6,3
Nessun ostacolo	41,5	42,4	43,7	42,9

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Le problematiche di scarsa conoscenza del mercato sono soprattutto tipiche delle imprese che esportano fuori dall'Europa, così come evidentemente anche le problematiche doganali (che sono assenti all'interno del mercato comune). Lo stesso discorso vale per la conoscenza

della normativa e contrattualistica, per l'accesso al credito, il reperimento di canali commerciali adeguati, ed ovviamente i trasporti.

Esiste quindi ancora un paradigma tipico della geografia economica, ovvero che la maggiore distanza dal punto di produzione a quello di vendita (dove la distanza non è solo fisica, ma anche culturale) crea maggiori problemi di vario genere. Considerando il fatto che i mercati a più alto potenziale di crescita futura sono (con alcune eccezioni, come la Russia ed altri Paesi dell'Est) localizzati fuori dal continente europeo, è chiaro che l'aumento dei problemi è un fattore da tenere in considerazione.

Le problematiche legate all'internazionalizzazione sono avvertite soprattutto dalle imprese più anziane, evidentemente anche perché sono quelle che hanno realizzato i processi di internazionalizzazione più diffusi e radicali, mentre le imprese più giovani sono spesso ancora legate, in modo importante, al mercato domestico.

In particolare, le imprese più anziane risentono in modo più diffuso di problematiche informative di base (conoscenza del mercato e della lingua) anche perché risentono in modo specifico (soprattutto nella fascia di imprese nate fra il 1991 ed il 2000) delle difficoltà di reperire personale con gli skills necessari per operare all'estero, che potrebbero aiutarle a superare i problemi di informazione.

Viceversa, le imprese costituite da più tempo sono riuscite a crearsi una posizione sul mercato tale da superare con maggiore facilità problemi legati alla logistica, o all'accesso al credito bancario, oppure alla elaborazione di un piano di marketing. L'esperienza data dall'operare da un maggior numero di anni consente loro infatti di rivolgersi ai servizi di consulenza ed assistenza più idonei, in materia di marketing o di supporto alla logistica, e di avere un rapporto con le banche più stabile.

Tab. 2.40 - Principali problemi riscontrati all'atto dell'internazionalizzazione, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)*

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Lingua	8,8	18,6	0,0	9,7	10,1
Conoscenza mercato	26,2	35,3	17,5	22,6	27,1
Problematiche doganali	15,7	18,6	17,5	12,9	16,2
Trasporti	5,7	9,8	5,0	16,1	7,1
Legislazione / Contrattualistica estera	9,1	4,9	12,5	6,5	8,4
Difficoltà accesso/onerosità credito bancario	6,0	5,9	10,0	6,5	6,3
Assicurazioni all'export	1,4	2,0	2,5	0,0	1,5
Canali commerciali inadeguati	4,6	4,9	5,0	3,2	4,6
Valutazione affidabilità partner	4,0	3,9	2,5	6,5	4,0
Marketing e definizione di politiche appropriate	4,6	6,9	5,0	12,9	5,5
Reperimento e addestramento personale per sedi estere	1,4	2,0	2,5	3,2	1,7
Reperimento e addestramento personale per operare con l'estero	2,8	5,9	2,5	3,2	3,4
Differenze culturali	4,3	3,9	2,5	3,2	4,0
Difficoltà di relazione	2,6	5,9	2,5	3,2	3,2
Altri ostacoli	6,8	6,9	0,0	6,5	6,3
Nessun ostacolo	44,7	31,4	52,5	48,4	42,9

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

2.2.2 - Il ruolo delle banche nei processi di internazionalizzazione

Il sostegno del settore bancario è fondamentale per effettuare gli investimenti atti a superare i problemi e gli ostacoli all'internazionalizzazione sopra evidenziati. Ed infatti, per circa il 43% delle imprese che operano su mercati internazionali, il supporto bancario è parte del processo di internazionalizzazione stessa. Tuttavia, il 57% non la pensa così.

Ciò non dipende, in astratto, da uno scarso ruolo delle banche nei processi in questione, ma probabilmente, in concreto, da un supporto effettivo che è stato giudicato, in molti casi, poco incisivo rispetto alle esigenze dell'impresa, il che ovviamente chiama in causa il rapporto, non sempre ottimale, fra banche ed imprese stesse, soprattutto in processi molto rischiosi come quelli di internazionalizzazione, dove l'approccio bancario, basato sulle garanzie reali e la sicurezza del rientro dal prestito, non sempre è idoneo a supportare progetti imprenditoriali con *break-even point* spostato in là negli anni.

La stessa restrizione del credito bancario alle imprese, generatasi nel corso dell'attuale crisi economica, è indice di un rafforzamento degli atteggiamenti prudentziali degli operatori bancari, che spesso si pone in contrasto con progetti di sviluppo aziendale caratterizzati, come è ovvio, da una percentuale di rischio significativa. I problemi di sostegno bancario all'internazionalizzazione, ovviamente, sono segnalati soprattutto dalle imprese meno capitalizzate, che "fisiologicamente" hanno le maggiori difficoltà ad accedere al credito, ovvero le ditte individuali.

Da questo punto di vista, dunque, strumenti come i consorzi fidi, per le imprese più piccole e sottocapitalizzate, appaiono particolarmente importanti, al fine di supportare una maggiore e più proficua internazionalizzazione.

Tab. 2.41 - Importanza del sostegno bancario per i processi di internazionalizzazione, per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Indispensabile	3,4	6,6	6,7	5,9
Molto Importante	35,9	38,6	28,3	36,8
Poco Importante	60,7	54,8	65,0	57,3

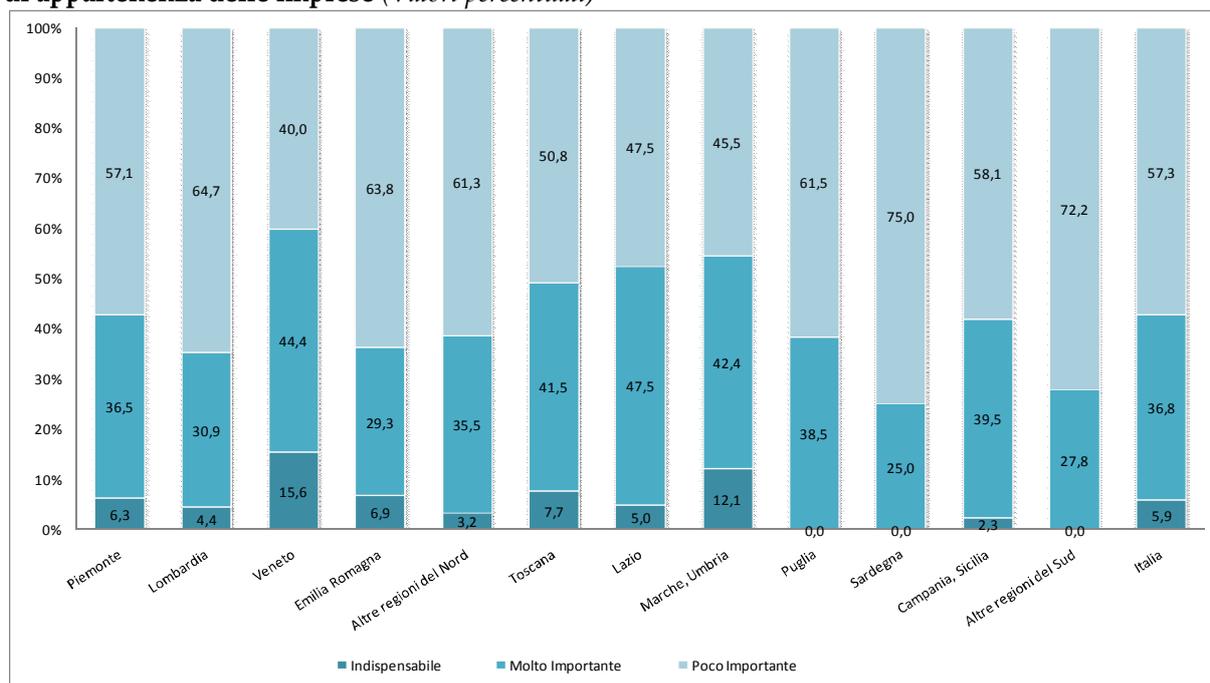
Fonte: FocusPMI

Il sostegno bancario è indispensabile soprattutto per le imprese del Centro-Nord. In particolare, sono le PMI venete, marchigiane ed umbre a sottolineare la importanza vitale di un sostegno bancario ai propri processi di internazionalizzazione.

Sono, inoltre, soprattutto le imprese in calo di fatturato, quelle cioè colpite dalla crisi della domanda interna italiana, e che vogliono reagire andandosi a cercare nuovi mercati di sbocco all'estero, a risentire in forma particolare della carenza di un supporto importante da parte del sistema bancario.

Appare necessario, quindi, intavolare una discussione con i diversi soggetti, finalizzata a trovare migliori forme di cooperazione banca/impresa sul versante dell'internazionalizzazione, se si vuole consentire all'ampia fascia di imprese in difficoltà, ma dotate di un progetto di rilancio che passi per i mercati esteri, di ricevere un necessario sostegno finanziario.

Graf. 2.3 - Importanza del sostegno bancario per i processi di internazionalizzazione, per regione di appartenenza delle imprese (Valori percentuali)



Fonte: FocusPMI

Tab. 2.42 - Importanza del sostegno bancario per i processi di internazionalizzazione, per andamento del fatturato nel 2012 delle imprese (Valori percentuali)

	Aumentato	Rimasto stabile	Diminuito	Totale
Indispensabile	3,9	5,8	6,8	5,9
Molto Importante	42,9	41,5	29,7	36,8
Poco Importante	53,2	52,7	63,5	57,3

Fonte: FocusPMI

Dal punto di vista settoriale, l'intervento del sistema bancario è importante soprattutto nei processi di internazionalizzazione di settori quale quello agricolo, che si avvale del credito rurale, che, avendo natura cooperativa, riesce più facilmente a superare i vincoli al credito tipici delle banche ordinarie, in quello turistico, e nell'industria della chimica, plastica ed energia. Viceversa, nelle costruzioni, nel legno-arredo, nel commercio e nella meccanica-elettronica il rapporto con le banche appare più problematico.

Tab. 2.43 - Importanza del sostegno bancario per i processi di internazionalizzazione, per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

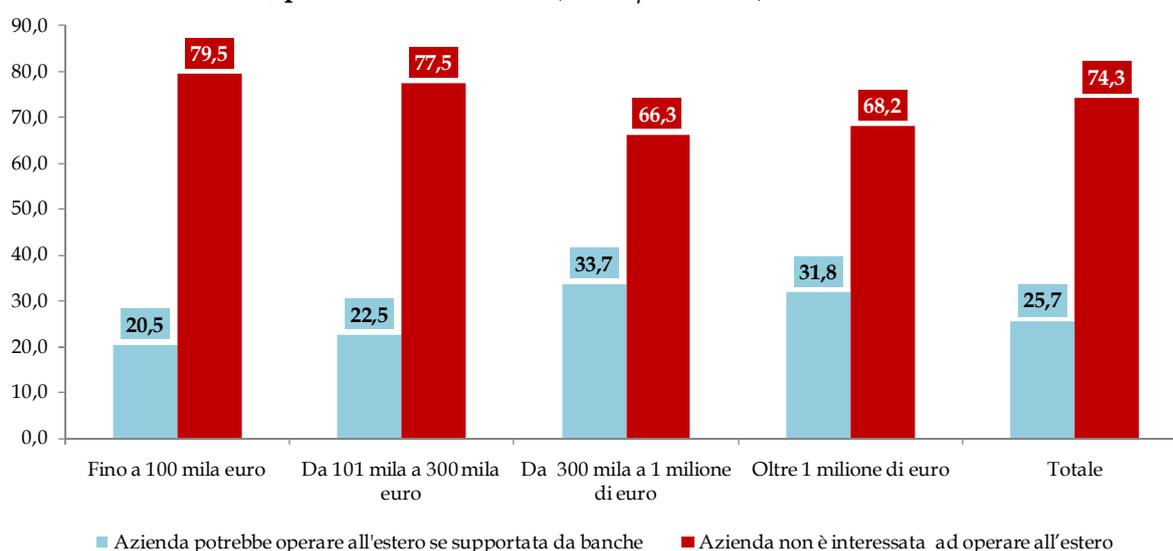
	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Indispensabile	4,3	9,5	0,0	12,5	10,7	3,8	4,0	11,9	5,1	4,6	5,9
Molto Importante	52,2	26,2	52,0	18,8	28,6	41,5	42,0	23,8	33,5	46,0	36,8
Poco Importante	43,5	64,3	48,0	68,8	60,7	54,7	54,0	64,3	61,4	49,4	57,3

Fonte: FocusPMI

Andando ad approfondire le questioni del rapporto banca-impresa relativamente alle PMI che non sono internazionalizzate, al fine di comprendere se un più attivo sostegno bancario potrebbe far loro cambiare strategia commerciale, inducendole ad operare sui mercati esteri, è evidente che un atteggiamento maggiormente proattivo da parte delle banche avrebbe un effetto significativo. **Il 25,7% delle imprese non internazionalizzate sarebbe infatti propenso a proiettarsi sui mercati esteri se adeguatamente supportato dal sistema bancario.**

L'importanza del supporto bancario per l'internazionalizzazione cresce al crescere della dimensione di impresa, risultando quindi prezioso soprattutto per quelle realtà aziendali più strutturate (ossia con più di 300 mila euro annui di fatturato), che, in virtù delle maggiori dimensioni, hanno la potenzialità per consolidare in modo più stabile la loro eventuale futura presenza all'estero.

Graf. 2.4 - Giudizio delle imprese su un sostegno attivo delle banche nel processo di internazionalizzazione, per classe di fatturato (Valori percentuali)



Fonte: FocusPMI

Soprattutto le imprese più dinamiche, quelle cioè che, pur operando ancora esclusivamente sul mercato domestico, registrano aumenti di fatturato, riceverebbero la più importante spinta ad internazionalizzarsi tramite un ruolo più attivo di sostegno delle banche. Infatti, il 41,8% delle imprese non internazionalizzate con fatturato in aumento si proietterebbe sui mercati globali, se le banche le sostenessero adeguatamente, a fronte come detto di una media del 25,7% per l'intero campione non internazionalizzato.

Da tali considerazioni si ricava una lezione importante: un migliore ruolo del sistema bancario nell'attivare processi di internazionalizzazione porterebbe sui mercati esteri una maggiore quota di PMI italiane, costituita soprattutto dalle imprese più dinamiche, e più robuste finanziariamente e dimensionalmente, cioè dalla fascia di PMI che avrebbe, in ultima analisi, le migliori probabilità di successo e di consolidamento internazionale. Da questo punto di vista, quindi, un ripensamento ed un rilancio del ruolo delle banche nel sostegno ai processi di globalizzazione di chi ancora non vi è inserito potrebbe contribuire a scrivere numerose storie di successo.

A giudizio delle imprese le azioni di maggior supporto che il sistema bancario dovrebbe offrire nei processi di internazionalizzazione si concretizzano soprattutto nella riduzione del

costo del denaro e nell'applicazione di minori garanzie e oneri sulle operazioni di concessione di credito. In altri termini il rapporto con le banche, in sede di finanziamento di progetti di internazionalizzazione, coincide secondo le imprese soprattutto con un costo eccessivo delle operazioni e nell'onerosità delle garanzie.

Va segnalato, infatti, proprio il problema delle eccessive garanzie reali richieste dalla banca, che affligge il 53,3% del campione, e che dimostra una cultura bancaria ancora troppo poco spostata sull'analisi della redditività dei progetti di investimento, e quindi ancora troppo "cautelativa". Tra l'altro, per il 48,2% del campione, le banche forniscono troppo poco sostegno ad operazioni di investimento di tipo finanziario, ad esempio basate sull'acquisizione di imprese estere, o su operazioni di merger & acquisition.

Emerge quindi la fotografia di un sistema bancario troppo "tradizionale", poco propenso a scommettere sulla qualità dei progetti, ancora troppo legato alle tradizionali garanzie reali offerte dal richiedente credito (anche perché, va detto, i criteri di scoring del merito di credito previsti dal regolamento internazionale di Basilea 2, e che le banche italiane sono tenute ad osservare, puntano ancora in modo determinante su quantità e qualità delle garanzie reali prestate) e poco propenso a partecipare ad operazioni di tipo finanziario particolarmente complesse ed a redditività potenziale alta, anche se incerta.

Tab. 2.44 - Tipo di sostegno all'internazionalizzazione che le banche dovrebbero offrire, per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)*

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Applicare minori garanzie su finanziamenti/prestiti	59,1	52,3	45,3	53,3
Applicare minori oneri/costi su operazioni di anticipo di credito	62,4	54,6	54,7	57,2
Ridurre tassi di interesse su operazioni di finanziamento	59,1	55,4	62,3	58,0
Ridurre costi assicurazione su crediti esteri	35,5	28,5	28,3	30,8
Dare sostegno su operazioni di investimento finanziario	52,7	45,4	47,2	48,2
Fornire maggior ausilio nella scelta delle operazioni di indebitamento	24,7	21,5	20,8	22,5
Dare formazione specifica a supporto del processo di internazionalizzazione	26,9	22,3	24,5	24,3
Altre azioni	0,0	3,8	1,9	2,2

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

I problemi di costo, sia sugli interessi che sulle commissioni ed altri oneri, legati al credito all'internazionalizzazione, sono avvertiti soprattutto dalle imprese terziarie ma anche dall'industria meccanica ed elettronica. L'industria chimica, dell'energia e della plastica, e l'agricoltura, oltre a problemi di costo, segnalano anche la questione delle eccessive garanzie reali, e condividono con il turismo ed in misura minore con l'industria della moda e quelle delle costruzioni e dei prodotti alimentari il problema di un insufficiente supporto bancario ad operazioni di internazionalizzazione finanziaria.

Il 52% delle imprese agricole ha poi problemi legati al costo delle assicurazioni sui crediti maturati sui mercati esteri, e nel 32-26% dei casi, il settore risente sia di uno scarso ausilio nelle operazioni di indebitamento, sia della scarsa capacità, da parte delle banche, di fornire informazioni specifiche a supporto del processo di internazionalizzazione.

Il complesso dei settori facenti parte del Made in Italy, in sintesi, sembra accusare problemi legati soprattutto al tasso di interesse applicato, troppo alto in una fase di difficoltà finanziaria, ma anche ad un insufficiente supporto complessivo, da parte delle banche, ai propri processi di sviluppo di investimenti finanziari di acquisizione o fusione con altre imprese all'estero.

Al di là dei problemi specifici del rapporto con le banche, i processi di internazionalizzazione delle imprese intervistate che non operano all'estero abitualmente sono ostacolati da una congerie di fattori, fra i quali la difficoltà di realizzare prodotti non confacenti ai gusti dei mercati esteri. Tale difficoltà è evidenziata soprattutto dalle micro imprese, che hanno minori risorse per fare analisi di mercato adeguate ad adattare la propria linea di prodotti alle differenze di gusto dei consumatori stranieri, ed anche per realizzare economie di scopo sulle proprie linee produttive. Naturalmente, su tutto ciò influisce la limitata capacità finanziaria e patrimoniale dell'impresa.

Le avverse condizioni dei mercati e della concorrenza estera colpiscono soprattutto le imprese più grandi, che evidentemente hanno più difficoltà a collocarsi su nicchie di mercato anche piccole, lasciate libere dai concorrenti, rispetto alle imprese di dimensioni più ridotte.

In effetti, la motivazione legata alle difficoltà di accesso al credito riguarda non più del 10% delle imprese che non operano abitualmente all'estero. Ciò conferma quanto detto in precedenza: il supporto bancario è importante per indurre imprese non internazionalizzate a fare il salto in avanti, ma non è il solo fattore essenziale.

Gli altri fattori che inducono una quota del campione a non internazionalizzarsi sembrano infatti risiedere soprattutto in problemi legati al mercato estero in sé, ed alle difficoltà di approcciarlo e di "scardinare" la concorrenza estera.

Tab. 2.45 - Motivi principali per i quali l'impresa non opera abitualmente all'estero, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)*

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Qualificazione del personale inadeguata	6,1	11,4	5,2	6,9
Avverse condizioni dei mercati / concorrenza estera	21,0	24,3	30,4	24,0
Difficoltà accesso/onerosità credito bancario	8,9	12,4	10,0	9,9
Limitata capacità finanziaria/patrimoniale impresa	30,6	27,2	23,0	28,1
Vincoli burocratici, scarsa conoscenza sistema legislativo	9,9	13,9	11,9	11,2
Prodotti non confacenti ai gusti del mercato estero	29,3	22,3	20,7	25,8
Altri motivi	17,1	11,9	18,5	16,4
Non sa / Non risponde	4,0	5,0	5,6	4,6

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Considerando infine la longevità delle aziende intervistate si nota come le imprese più anziane sembrano soffrire maggiormente, rispetto al totale, del problema di una qualificazione inadeguata del personale, che evidentemente quindi l'impresa non riesce a formare adeguatamente, anche in intervalli di tempo lunghi.

Le imprese più giovani, dal canto loro, hanno problematiche di accesso ai mercati esteri meno facilmente leggibili, poiché il 33% delle stesse ha risposto di trovare difficoltà in motivi vari.

Tab. 2.46 - Motivi principali per i quali l'impresa non opera abitualmente all'estero, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)*

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Qualificazione del personale inadeguata	6,8	9,4	4,7	1,6	6,9
Avverse condizioni dei mercati / concorrenza estera	22,5	26,2	29,0	22,2	24,0
Difficoltà accesso/onerosità credito bancario	10,0	9,0	12,1	7,9	9,9
Limitata capacità finanziaria/patrimoniale impresa	27,7	31,3	24,3	25,4	28,1
Vincoli burocratici, scarsa conoscenza sistema legislativo	10,3	14,1	9,3	11,1	11,2
Prodotti non confacenti ai gusti del mercato estero	24,9	28,5	28,0	20,6	25,8
Altri motivi	16,9	10,5	17,8	33,3	16,4
Non sa / Non risponde	5,5	4,7	0,0	1,6	4,6

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

2.3 - Il rapporto creditizio fra PMI e banche

Il rapporto tra PMI intervistate e sistema bancario non si esaurisce nel sia pur fondamentale aspetto del sostegno all'internazionalizzazione, analizzato in precedenza. Riguarda ogni aspetto della vita aziendale delle imprese, nonché ogni sfaccettatura delle proprie strategie di sviluppo. In questo paragrafo, quindi, si esaminerà il rapporto banca/PMI in una ottica più ampia.

Atteso che, proprio per l'essenzialità del rapporto con il mercato del credito, le PMI che non hanno nessun rapporto con alcuna banca sono una percentuale del tutto marginale (meno dell'1%) il rapporto che prevale è quello *one-to-one*, ovvero di un rapporto singolo con una sola banca (40,2% del campione).

Una relazionalità più strutturata è appannaggio soprattutto delle imprese più grandi le quali, per la maggiore dimensione operativa, hanno la necessità di avere più rapporti bancari. Infatti, il 63% circa delle imprese con più di un milione di euro di fatturato annuo ha rapporti con tre o più banche, mentre le imprese più piccole, e più marginali sul mercato, con meno di 100 mila euro all'anno di ricavi, operano, in quasi il 66% dei casi, con una sola banca. Tale corrispondenza dimensionale è visibile anche in termini di classe di addetti: quasi il 61% delle imprese con meno di 6 addetti opera con una sola banca, mentre il 53% delle imprese con almeno 10 addetti opera con tre o più banche.

Tab. 2.47 - Numero di banche di appoggio per classe di fatturato delle imprese (Valori percentuali)

	Fino a 100 mila euro	Da 101 mila a 300 mila euro	Da 300 mila a 1 milione di euro	Oltre 1 milione di euro	Totale
Una sola banca	65,6	52,0	29,3	11,2	40,2
Due banche	25,4	35,2	40,9	25,3	32,2
Tre o più banche	7,5	12,0	29,3	62,9	26,8
Nessuna	1,5	0,8	0,6	0,5	0,9

Fonte: FocusPMI

La scelta dei partner bancari dipende anche dalla dinamica del business aziendale: le imprese in crescita di mercato, che vedono il proprio fatturato aumentare, tendono infatti ad affidarsi a più banche, presumibilmente perché l'espansione del fatturato avviene sovente su più mercati, e richiede quindi più punti di appoggio bancari, e comunque l'espansione dell'operatività aziendale comporta spesso anche una espansione del numero di affidamenti bancari. Viceversa, le imprese in calo di fatturato, che vedono quindi ridursi la propria scala di operazioni, tendono ad affidarsi ad una sola banca, anche per risparmiare i relativi costi di apertura e gestione di un conto.

Tab. 2.48 - Numero di banche di appoggio per andamento del fatturato nel 2012 delle imprese (Valori percentuali)

	Aumentato	Rimasto stabile	Diminuito	Totale
Una sola banca	23,6	40,2	43,4	40,2
Due banche	34,0	33,0	30,7	32,2
Tre o più banche	41,0	26,2	24,8	26,8
Nessuna	1,4	0,6	1,1	0,9

Fonte: FocusPMI

Il fatto che la numerosità dei rapporti bancari dipenda, oltre che dal livello di operatività sul mercato, anche dal numero di mercati sui quali si opera, è confermato dal fatto che le imprese che operano prevalentemente sul solo mercato locale o nazionale tendono, nel 42% dei casi, ad avere un solo rapporto bancario, mentre le imprese che operano su mercati lontani, extraeuropei, in cui un punto di appoggio creditizio in loco è fondamentale, in quasi il 50% dei casi hanno almeno 3 rapporti bancari, se non di più.

Tab. 2.49 - Numero di banche di appoggio per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Una sola banca	42,1	19,4	19,9	40,2
Due banche	31,8	35,5	29,5	32,2
Tre o più banche	25,1	44,7	49,8	26,8
Nessuna	0,9	0,4	0,7	0,9

Fonte: FocusPMI

I settori che fanno più uso di una sola banca sono, in genere, quelli che hanno localizzazioni di mercato meno diversificate e dimensioni di operatività meno ampie (imprese ricettive, agricole, commerciali), mentre le imprese in settori a più grande dimensione media, e più propensi alla diversificazione dei mercati (anche internazionali), come la meccanica, elettronica, chimica, plastica ed energia, o l'industria della moda, tendono più spesso ad avere un pluralità di rapporti bancari. Interessante notare come il 4% delle imprese agricole ed il 2% di quelle commerciali non abbia alcun rapporto bancario: si tratta evidentemente di realtà imprenditoriali molto marginali.

Tab. 2.50 - Numero di banche di appoggio per settore produttivo delle imprese (Valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Una sola banca	52,1	50,2	64,5	41,0	44,1	38,1	38,2	27,5	28,6	29,7	40,2
Due banche	24,0	29,1	24,0	36,1	33,8	33,9	28,2	39,4	34,5	35,1	32,2
Tre o più banche	19,8	18,7	10,7	23,0	21,6	28,0	33,6	32,1	36,6	34,7	26,8
Nessuna	4,1	2,0	0,8	0,0	0,5	0,0	0,0	0,9	0,3	0,5	0,9

Fonte: FocusPMI

Le tipologie di operazioni finanziarie utilizzate dalle imprese intervistate si concentrano soprattutto su attività di tipo corrente, ordinario, quali gli anticipi di fatture salvo buon fine, l'apertura di credito in conto corrente, la contrazione di mutui, mentre operazioni finanziarie più sofisticate, come il leasing finanziario o gli anticipi all'export, sono più rare, se non per le imprese più organizzate dal punto di vista societario (società di capitali) che riescono, grazie alla loro migliore organizzazione ed al loro migliore know-how finanziario, ad accedere a tali tipologie di operazione in modo molto più frequente rispetto alle imprese più semplici e spesso non attrezzate di un know-how finanziario specifico.

I finanziamenti garantiti da Confidi, che spesso sono presentati come il tipico canale attraverso cui la micro-impresa può superare i vincoli patrimoniali che le impediscono di accedere al credito (si pensi ad esempi alla micro-impresa artigianale o commerciale), sono però utilizzati soprattutto dalle imprese più capitalizzate, aventi forma societaria, mentre solo il 6,3% delle ditte individuali vi accede.

Occorrerebbe forse quindi fare una riflessione circa il funzionamento del sistema dei Confidi, che non riesce, in misura sufficiente, a diffondersi nella micro-impresa, impedendo di fatto processi di sviluppo e crescita dimensionale. Probabilmente il sistema stesso va ripensato, favorendone la riagggregazione in entità più grandi, la crescita dimensionale ed una migliore capitalizzazione, ma va anche detto che sul dato in esame pesa negativamente la minore propensione ad investire, e quindi a richiedere credito, da parte delle micro-imprese individuali⁶. D'altra parte, sono soprattutto le micro imprese (con meno di 6 addetti) a non utilizzare nessuna operazione finanziaria (33,5%) e nello specifico a non ricorrere ai finanziamenti garantiti dai Confidi (cui ricorre solo il 6,9% di tale classe dimensionale).

I crediti di firma sono piuttosto marginali, evidentemente penalizzati dalla scarsa propensione delle banche, in periodo di crisi e di forte aumento delle sofferenze, ad assumere impegni per conto di terzi. Solo le società di capitali, che in genere hanno maggiori possibilità di offrire garanzie alla banca, sono titolari di tale tipologia di operazione finanziaria, in una misura pari al 7% degli intervistati.

Da segnalare, infine, che vi è un 26% di intervistati, concentrato soprattutto fra le imprese di tipo individuale, che non utilizza alcuna operazione finanziaria.

⁶ Si ricorda a tal proposito che, come visto nei paragrafi precedenti, solo il 17,7% delle micro-imprese con meno di 6 addetti ha pianificato e realizzato un investimento, a fronte del 45,7% di quelle con 10 addetti e oltre.

Tab. 2.51 - Tipologia di operazioni finanziarie utilizzate dalle imprese per forma giuridica (Valori percentuali)*

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Anticipi su fatture o s.b.f.	38,8	50,1	29,7	41,9
Anticipi all'export	3,1	11,1	0,5	6,2
Crediti di firma	5,7	7,0	2,2	5,5
Prestiti personali o subordinati	6,8	4,4	6,5	5,6
Mutuo	27,3	26,9	18,5	25,1
Apertura di credito in c/c	26,9	36,6	24,0	30,7
Finanziamenti garantiti da confidi	11,3	10,9	6,3	10,0
Leasing finanziario	8,0	13,3	4,1	9,5
Altre tipologie	0,8	0,4	0,3	0,5
Non utilizzo nessuna operazione finanziaria	23,2	20,9	39,5	25,9

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Le imprese più dinamiche sul mercato, che registrano un aumento di fatturato, ricorrono più frequentemente della media a prestiti di dimensione importante, come i mutui, ma anche a forme di credito generalmente più limitate come importo e destinate all'attività ordinaria, come il credito sui conti correnti. Tra l'altro, hanno anche più facilità a mobilitare i Confidi, che in questo senso svolgono una funzione evidentemente selettiva di tipo prociclico, privilegiando le imprese che sono in crescita rispetto alle imprese più difficili (in termini di ottenimento del credito) come quelle in crisi (che però sono la maggior parte). In generale, le imprese in crescita di ricavi riescono anche a mettere in campo, in misura più frequente rispetto alle altre, operazioni finanziarie più sofisticate, come gli anticipi all'export oppure i crediti di firma.

Sembra quindi esistere una correlazione positiva fra capacità di mettere in campo strumenti finanziari, anche complessi, e capacità di espansione sui mercati. Le imprese che hanno risultati commerciali di crescita tendono ad essere assistite in misura maggiore da una gamma particolarmente ampia di strumenti finanziari di supporto. In tal senso, quindi, i mercati finanziari ed i loro operatori, intesi in senso ampio (quindi includendo, ad esempio, anche i Confidi) hanno un ruolo evidentemente selettivo, supportando maggiormente le imprese "migliori", e escludendo, in parte, quelle in difficoltà. Ciò è in una certa misura coerente con le caratteristiche del capitalismo finanziarizzato, in cui le imprese in crescita sono, nella maggior parte dei casi, quelle che sanno integrare in modo migliore e più diffuso le opportunità e gli strumenti della finanza con la loro attività produttiva caratteristica.

Le imprese più giovani, costituite dopo il 2005, ma anche quelle relativamente giovani, costituite fra 2001 e 2005, hanno una maggiore facilità ad accedere a strumenti finanziari anche complessi, come gli anticipi all'export, o i crediti di firma, o anche il leasing finanziario per quelle della classe 2001-2005.

Sembra quindi esservi un "salto culturale" nell'apprendimento e nella propensione all'utilizzo della finanza da parte delle imprese, che fa sì che quelle più giovani abbiano introiettato in misura maggiore un modello di business in cui la finanza ha un ruolo centrale.

Tab. 2.52 - Tipologia di operazioni finanziarie utilizzate, per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)*

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Anticipi su fatture o s.b.f.	40,2	44,4	46,9	43,6	41,9
Anticipi all'export	5,9	6,5	6,9	7,4	6,2
Crediti di firma	4,2	6,5	11,0	6,4	5,5
Prestiti personali o subordinati	5,1	5,3	9,7	5,3	5,6
Mutuo	26,2	20,8	29,0	23,4	25,1
Apertura di credito in c/c	31,1	33,4	26,2	23,4	30,7
Finanziamenti garantiti da confidi	10,0	10,7	6,2	12,8	10,0
Leasing finanziario	8,5	12,1	11,7	7,4	9,5
Altre tipologie	0,5	0,0	0,7	2,1	0,5
Non utilizzo nessuna operazione finanziaria	25,8	26,1	26,2	25,5	25,9

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Focalizzando l'attenzione sul 26% del campione che non ha effettuato alcuna operazione finanziaria, i motivi sono concentrati soprattutto sul fatto che l'azienda non necessita di ulteriori risorse (69,8%). Tuttavia, tale motivo è valido per il 77% delle imprese con almeno 10 addetti, ma soltanto per il 65% di quelle con meno di 6 addetti. Tra l'altro, come si è visto in precedenza, le imprese più grandi sono quelle che con più frequenza hanno messo in campo almeno una operazione finanziaria.

Quindi, sembra emergere un disparità dimensionale rilevante in termini di necessità di procurarsi risorse aggiuntive tramite operazioni finanziarie, che penalizza le imprese più piccole, nel senso che esse, pur non accedendo all'utilizzo di strumenti finanziari nella stessa misura di quelle più grandi, hanno però un più diffuso fabbisogno di procurarsi risorse aggiuntive. Di conseguenza, l'accesso ai mercati finanziari determina una discriminazione penalizzante, in termini di provvista di risorse finanziarie utili ad investire, per le più piccole imprese.

Per il 13% del campione, poi, è la situazione finanziaria e patrimoniale dell'impresa a non consentire un maggiore indebitamento. Tale motivazione è ovviamente correlata con il diffuso "degrado" finanziario delle imprese legato alla crisi, e colpisce le imprese più piccole e meno capitalizzate (infatti tale motivazione è addotta dal 16% delle imprese con addetti fra uno e cinque, mentre scende al 4,9% per le imprese con almeno 10 addetti).

Segue poi il fattore legato al mercato creditizio, ovvero a condizioni e costi del credito bancario considerate troppo onerose. Anche in questo caso, sono soprattutto le micro-imprese a risentire negativamente delle condizioni economiche di accesso al credito, poiché, per la loro minor capacità di offrire garanzie reali consistenti, risentono di un maggiore costo creditizio legato al maggior rischio di insolvenza.

Gli altri fattori sono pressoché marginali, ivi compreso quello legato al mancato accoglimento della richiesta di credito (che però, ancora una volta, è più significativo per le imprese con meno di 6 addetti, proprio in considerazione delle minori garanzie che possono offrire, e del maggior rischio di insolvenza).

Tab. 2.53 – Motivi del mancato utilizzo di operazioni finanziarie, per classe dimensionale delle imprese (Valori percentuali)*

	Da 1 a 5 addetti	Da 6 a 9 addetti	10 e oltre addetti	Totale
Richiesta di credito è in attesa di risposta	0,8	1,5	1,9	1,2
Richiesta di credito non è stata accolta	6,2	3,1	2,9	4,9
Credito è stato revocato dalla banca	2,5	1,5	1,0	1,9
Forma di finanziamento è giunta a naturale scadenza	0,8	1,5	1,0	1,0
Azienda non necessita di ulteriori risorse finanziarie	65,0	76,9	76,7	69,8
Costi e condizioni del credito bancario sono onerose	13,2	7,7	8,7	11,2
Situazione finanziaria/patrimoniale dell'azienda non consente indebitamento	16,0	12,3	4,9	12,7
Richiesta di garanzie troppo onerose	8,6	3,1	7,8	7,5
Altri motivi	1,2	1,5	1,9	1,5

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

Sono soprattutto le imprese che operano su mercati locali o domestici a non necessitare di ulteriori risorse finanziarie. Ciò è probabilmente connesso con il fatto che tali imprese non necessitano degli importanti investimenti indispensabili per aprirsi sui mercati internazionali. Di converso, le imprese che operano sui mercati più lontani, extraeuropei, hanno un maggior fabbisogno di risorse ulteriori, per adeguare il loro prodotto e le loro politiche commerciali a contesti di mercato particolarmente "distanti" (in termini di gusti del consumatore, legislazione doganale, strutture di commercializzazione, ecc.).

Viceversa, le imprese non internazionalizzate hanno le maggiori problematiche di rapporti con le banche: nel 5,2% dei casi, la loro richiesta di fido non è stata accolta (a fronte dell'1,8-2% delle imprese operanti su mercati esteri), mentre nell'11,1% dei casi le condizioni bancarie sono troppo onerose.

Il problema, in questo caso, risiede soprattutto nelle imprese richiedenti: nel 13% dei casi, la situazione patrimoniale e finanziaria delle imprese non internazionalizzate è troppo delicata per potersi indebitare ulteriormente.

I problemi con le banche derivano quindi da un assetto finanziario e patrimoniale particolarmente squilibrato, che a sua volta è il frutto di peggiori risultati di mercato da parte delle imprese che non esportano. Come già più volte sottolineato, infatti, i mercati internazionali hanno fornito, negli ultimi anni, opportunità di crescita commerciale ben maggiori del mercato interno italiano, in declino nei livelli di consumo.

L'assenza di necessità di ulteriori risorse finanziarie è concentrata soprattutto nel settore turistico, nei servizi diversi, nell'industria alimentare ed in quella elettronica e meccanica. Le condizioni di indebitamento particolarmente delicate, che suggeriscono di non utilizzare operazioni finanziarie ulteriori, si rinvergono in settori in particolare crisi di mercato (agricoltura, costruzioni, industria del legno) in cui la crisi ha comportato squilibri accentuati negli assetti aziendali.

Tab. 2.54 - Motivi del mancato utilizzo di operazioni finanziarie, per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)*

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Richiesta di credito è in attesa di risposta	0,8	2,1	1,8	1,2
Richiesta di credito non è stata accolta	5,2	2,1	1,8	4,9
Credito è stato revocato dalla banca	2,1	3,2	1,8	1,9
Forma di finanziamento è giunta a naturale scadenza	1,0	1,1	1,8	1,0
Azienda non necessita di ulteriori risorse finanziarie	70,5	72,3	68,4	69,8
Costi e condizioni del credito bancario sono onerose	11,1	14,9	10,5	11,2
Situazione finanziaria/patrimoniale dell'azienda non consente indebitamento	13,0	9,6	10,5	12,7
Richiesta di garanzie troppo onerose	7,3	10,6	12,3	7,5
Altri motivi	1,3	1,1	0,0	1,5

*Trattandosi di domanda a risposta multipla, il totale può differire da 100

Fonte: FocusPMI

La crisi economica in atto non ha inciso soltanto sul versante dell'offerta di credito, riducendola fino a tassi negativi, per via del deterioramento del merito di credito della clientela, e delle difficoltà patrimoniali delle banche, ma anche sulla domanda che, come si è visto in precedenza, ha risentito negativamente del peggioramento delle condizioni di opportunità per promuovere nuovi investimenti.

Di conseguenza, quasi il 22% delle imprese ha ridotto la propria domanda di credito, a fronte di appena il 14% che l'ha incrementata, con un saldo negativo di 7,6 punti. Il 63% circa del campione è riuscito a mantenere stabile la propria domanda di credito anche se, molto spesso, tale ammontare non è andato a favorire gli investimenti, e quindi la competitività aziendale, ma a compensare esigenze di cassa di gestione quotidiana della liquidità.

La riduzione del credito si concentra soprattutto sulle imprese più piccole e meno capitalizzate, che sono anche quelle che hanno subito gli effetti peggiori della crisi di mercato sui propri assetti finanziari (come ad esempio è emerso, in precedenza, dall'analisi della capacità di fare fronte ai propri impegni finanziari). Tali imprese hanno quindi preferito, in misura maggiore, evitare un aumento della leva finanziaria, anche in ragione di una minore probabilità di ottenere effettivamente credito.

Ciò lo si vede sia dall'analisi per forma giuridica, sia per classe di fatturato: le imprese con non più di 100 mila euro di fatturato annuo hanno incrementato la propria domanda di credito solo nell'8% dei casi, a fronte del 17,1% dei casi delle imprese con più di un milione di euro di fatturato. Le ditte individuali hanno proceduto ad incrementare la domanda di prestiti nel 12% dei casi, a fronte del 15,3% dei casi delle società di capitali.

Tab. 2.55 - Andamento della domanda di credito rivolta alle banche nel 2012, per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)

	Società di persone	Società di Capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Aumentata	13,1	15,3	12,0	13,9
Diminuita	22,5	20,2	23,5	21,6
Rimasta stabile	63,3	62,2	62,7	62,6
Non sa/non risponde	1,1	2,3	1,8	1,8

Fonte: FocusPMI

La domanda di credito è aumentata in misura diffusa in numerose realtà regionali meridionali (Campania-Sicilia, ma anche Sardegna e restanti regioni del Sud che mostrano percentuali di aumento di domanda superiori alla media nazionale) evidentemente per una "fame" di credito di PMI alle prese con gravi problemi di liquidità e di gestione di cassa (e non certo per aumentare gli investimenti, che come si è visto latitano soprattutto in quelle regioni).

Tab. 2.56 - Andamento della domanda di credito rivolta alle banche nel 2012, per regione di appartenenza delle imprese (Valori percentuali)

	Piemonte	Lombardia	Veneto	Emilia Romagna	Altre regioni del Nord	Toscana	Lazio	Marche, Umbria	Puglia	Sardegna	Campania, Sicilia	Altre regioni del Sud	Italia
Aumentato	14,4	12,5	9,1	12,4	15,1	12,6	11,7	17,1	8,2	15,7	25,6	14,8	13,9
Rimasto stabile	22,5	25,0	20,9	16,8	19,2	18,0	28,2	17,1	27,9	22,9	21,1	20,5	21,6
Diminuito	62,2	60,2	69,1	69,9	65,8	65,8	57,3	62,2	60,7	58,6	53,3	63,6	62,6
Non sa/non risponde	0,9	2,3	0,9	0,9	0,0	3,6	2,9	3,7	3,3	2,9	0,0	1,1	1,8

Fonte: FocusPMI

Le imprese in crescita di fatturato, pur avendo a disposizione margini maggiori di merito di credito per ottenere più facilmente un maggior volume di prestiti bancari, hanno aumentato la loro domanda di credito solo nel 15,1% dei casi, a fronte del 19,1% dei casi delle imprese in calo di giro di affari. Tale considerazione ha almeno due interpretazioni possibili: da un lato, le imprese in crescita di fatturato hanno spesso preferito evitare di utilizzare i loro maggiori margini per investire, e quindi per aumentare la loro esposizione bancaria, evidentemente a causa di un clima di fiducia negativo circa le prospettive future. D'altro canto, le imprese in calo di fatturato potrebbero aver sovente accresciuto la loro richiesta di credito bancario per compensare il calo di cash flow, nella gestione corrente, determinato dalla flessione dei ricavi.

Le imprese esportatrici hanno evidentemente un maggior fabbisogno di investimenti per operare in un contesto concorrenziale particolarmente accentuato, quale quello dei mercati esteri, ed incrementano di conseguenza la propria domanda di credito in misura maggiore rispetto alle imprese operanti solo su mercati domestici (che peraltro hanno anche condizioni

ed assetti finanziari in maggior degrado, stante il già citato declino della domanda interna). In particolare, le imprese che operano su mercati extraeuropei hanno problematiche specifiche (di tipo normativo/doganale, di accesso a mercati geograficamente e culturalmente particolarmente lontani, ecc.) che richiedono un supporto finanziario maggiore, e quindi una più intensa casistica di aumenti di credito richiesti alla propria banca.

Tab. 2.57 - Andamento della domanda di credito rivolta alle banche nel 2012, per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Aumentata	14,0	17,9	19,1	13,9
Diminuita	21,3	14,0	15,8	21,6
Rimasta stabile	62,7	65,4	64,1	62,6
Non sa/non risponde	2,0	2,7	1,0	1,8

Fonte: FocusPMI

L'esito delle richieste di variazione del credito bancario è stato nella maggior parte dei casi favorevole, anche se circa il 19% delle richieste è stato respinto, ed un ulteriore 18% è stato concesso solo in parte. Il respingimento del credito richiesto è stato più frequente per le imprese più piccole, con minori garanzie reali, mentre le PMI più grandi, in termini di dimensioni di fatturato, hanno più spesso subito una concessione parziale, ma nel 63% dei casi delle imprese con oltre 1 milione di euro di fatturato, la possibilità di offrire solide garanzie patrimoniali ha impedito qualsiasi razionamento del credito (tale situazione trova conferma anche nell'analisi per classe di addetti, laddove il 52,1% delle imprese con almeno 10 addetti ha ricevuto tutto il maggiore credito richiesto, a fronte del 48,1% per le imprese con meno di 6 addetti).

Si conferma quindi una gerarchia dimensionale nella capacità di accedere a maggiori quantitativi di credito bancario, che ovviamente è un fattore strutturale di ostacolo alla crescita dimensionale delle imprese minori, ed all'acquisizione di forme organizzative e di livelli di capitalizzazione maggiori, in grado di renderle più robuste di fronte alle esigenze della concorrenza (solo il 16% delle società di capitali ha visto la sua richiesta di credito respinta, a fronte del 19% delle ditte individuali).

Tab. 2.58 - Esito della richiesta di credito per classe di fatturato delle imprese (Valori percentuali)

	Fino a 100 mila euro	Da 101 mila a 300 mila euro	Da 300 mila a 1 milione di euro	Oltre 1 milione di euro	Totale
Credito è stato concesso in toto	55,6	48,5	39,6	63,0	51,6
Credito concesso solo in parte	16,7	6,1	25,0	20,4	18,2
Richiesta è stata respinta	22,2	24,2	27,1	7,4	18,9
Richiesta è in fase di valutazione	5,6	18,2	8,3	5,6	8,8
Non sa/non risponde	0,0	3,0	0,0	3,7	2,5

Fonte: FocusPMI

Per quanto concerne l'ambito di operatività delle imprese, va segnalato come più diffusamente le aziende che operano su mercati di prossimità si sono viste negare il credito (20,5% dei casi a fronte di una media del 18,9%). Le aziende che operano nei contesti internazionali mostrano, al contrario, incidenze più alte di accoglimento in toto della

richiesta di maggior credito (57% dei casi a fronte di una media del 51,6%). Va comunque sottolineato come anche tra gli operatori più dinamici il livello di parziale accoglimento delle richieste o di totale rifiuto da parte delle banche supera la soglia del 30-33% dei casi.

Tab. 2.59 - Esito della richiesta di credito per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Credito è stato concesso in toto	50,7	56,9	57,5	51,6
Credito concesso solo in parte	18,5	18,5	17,5	18,2
Richiesta è stata respinta	20,5	12,3	15,0	18,9
Richiesta è in fase di valutazione	8,9	9,2	7,5	8,8
Non sa/non risponde	1,4	3,1	2,5	2,5

Fonte: FocusPMI

Dal punto di vista dell'anno di costituzione dell'impresa richiedente una variazione di credito, esso è stato concesso in toto soprattutto alle imprese più giovani (nate dopo il 2005) ed a quelle più anziane, penalizzando le classi intermedie. Nel caso delle imprese più giovani, potrebbe aver giocato a loro favore un maggior dinamismo in termini di progettualità di sviluppo aziendale, mentre per quelle più anziane il consolidamento e radicamento sul mercato e l'aver avuto il tempo di intraprendere percorsi di crescita dimensionale.

Tab. 2.60 - Esito della richiesta di credito per anno di costituzione dell'impresa (Valori percentuali)

	Nata prima del 1990	Nata tra il 1991 ed il 2000	Nata tra il 2001 ed il 2005	Nata dopo il 2005	Totale
Credito è stato concesso in toto	54,9	48,9	40,9	60,0	51,6
Credito concesso solo in parte	14,6	22,2	27,3	10,0	18,2
Richiesta è stata respinta	17,1	22,2	18,2	20,0	18,9
Richiesta è in fase di valutazione	11,0	4,4	9,1	10,0	8,8
Non sa/non risponde	2,4	2,2	4,5	0,0	2,5

Fonte: FocusPMI

Il 14,6% delle imprese affidate ha ricevuto una richiesta di rientro da parte della propria banca. Sono soprattutto le società di capitali ad avere ricevuto tale richiesta, mentre nel 65,2% dei casi la richiesta non vi è stata perché l'impresa non ha utilizzato il credito oltre il limite di fido. Soprattutto le ditte individuali e le piccole imprese sono state attente a non superare la soglia, evidentemente perché la loro più fragile situazione finanziaria e patrimoniale complessiva le avrebbe messe in particolare difficoltà, in caso di sconfinamento, un problema meno sentito per le imprese aventi forma societaria e più solide.

Il 9% del campione, peraltro, ha sconfinato senza però ricevere una richiesta di rientro. Ciò però è vero soprattutto per le imprese più capitalizzate, aventi forma societaria, che anche in caso di sconfinamento possono comunque offrire garanzie tali da non rendere necessaria la richiesta immediata di rientro.

Tab. 2.61 - Andamento delle richieste di rientro da parte della banca per forma giuridica delle imprese (Valori percentuali)

	Società di persone	Società di capitali	Ditta individuale o altre forme	Totale
Tipologia di operazione scelta non prevede possibilità di sconfinamento	9,4	7,8	5,1	7,8
Pur avendo sconfinato non ho ricevuto richiesta di rientro	8,3	9,8	7,4	8,9
Non ha utilizzato credito oltre il limite di fido	67,5	61,1	71,9	65,2
Ha ricevuto richiesta di rientro	11,4	16,5	15,2	14,6
Non sa/non risponde	3,3	4,8	0,5	3,5

Fonte: FocusPMI

Quanto ai mercati di riferimento delle imprese, si osserva come non solo le aziende che operano sui mercati domestici hanno ricevuto richieste di rientro sui fidi in essere dal sistema bancario in circa 15 casi su 100, ma, in percentuali analoghe, anche le aziende proiettate su mercati più strutturati. Si configura pertanto un atteggiamento prudentiale delle banche che trasversalmente colpisce sia imprese più dinamiche sia aziende che sono meno esposte alla concorrenza internazionale.

Tab. 2.62 - Andamento delle richieste di rientro da parte della banca per mercato prevalente delle imprese (Valori percentuali)

	Locale/ Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Tipologia di operazione scelta non prevede possibilità di sconfinamento	7,9	9,1	11,0	7,8
Pur avendo sconfinato non ho ricevuto richiesta di rientro	9,0	8,0	6,2	8,9
Non ha utilizzato credito oltre il limite di fido	65,3	64,0	64,1	65,2
Ha ricevuto richiesta di rientro	14,7	14,0	15,3	14,6
Non sa/non risponde	3,2	4,9	3,3	3,5

Fonte: FocusPMI

Quanto alle principali criticità riscontrate nei confronti della banca, una domanda in un certo senso sintetica che racchiude l'essenza del rapporto banche-imprese, solo il 23% del campione ha dichiarato di non aver nessuna criticità da segnalare, e tale percentuale si concentra soprattutto fra le imprese più grandi, con maggiore giro di affari, che possono, proprio per le loro dimensioni e le garanzie reali offribili, avere una forza contrattuale maggiore e spuntare migliori condizioni.

Il 39% del campione denuncia un aumento dei costi accessori dei prestiti (commissioni, costi di istruttoria) che le banche hanno imposto, una penalizzazione avvertita soprattutto dalle micro-imprese, che naturalmente, proprio per il loro giro di affari minimo, risentono di più di aumenti anche minimi delle tariffe bancarie.

Il costo principale dei prestiti, ovvero il tasso di interesse, è in effetti un problema marginale, poiché solo il 13,3% del campione lo avverte, grazie alla politica di moderazione dei tassi praticata dalla BCE.

Il 14% del campione risente, invece, di un razionamento quantitativo del credito erogato, che si concentra soprattutto fra le imprese più piccole evidentemente meno capitalizzate e con minor capacità negoziale nei confronti dell'istituto di credito.

Tab. 2.63- Principali problemi riscontrati nel rapporto con la propria banca, per classe di fatturato delle imprese (valori percentuali)

	Fino a 100 mila euro	Da 101 mila a 300 mila euro	Da 300 mila a 1 milione di euro	Oltre 1 milione di euro	Totale
Aumento dei costi/commissioni applicate	48,1	46,0	35,6	31,1	39,1
Riduzione della quantità di credito concesso	17,6	13,1	15,0	10,9	14,0
Aumento del tasso applicato	7,7	12,4	16,1	15,2	13,3
Riduzione dell'orizzonte temporale del debito	2,1	1,1	2,2	1,9	1,9
Aumento delle garanzie richieste	5,2	8,0	10,9	9,6	8,3
Altri motivi	0,0	0,4	0,0	1,6	0,5
Nessuna criticità, condizioni applicate soddisfacenti	19,3	19,0	20,2	29,8	23,0

Fonte: FocusPMI

Il razionamento quantitativo del credito è stato applicato soprattutto alle imprese in calo di fatturato o in stazionarietà, ed in misura meno frequente a quelle in crescita, e ciò, ancora una volta, denota una strategia mirata da parte delle banche, che si coprono dai rischi, riducendo il credito erogato alle imprese in maggiori difficoltà (e potenzialmente insolventi). Imprese cui è stato chiesto, in misura maggiore che per i casi di aumento del fatturato, una maggiore quantità di garanzie reali (rispettivamente nel 10,4% dei casi contro il 7,5%), evidentemente proprio per evitare un razionamento del credito.

Tab. 2.64 - Principali problemi riscontrati nel rapporto con la propria banca, per mercato prevalente delle imprese (valori percentuali)

	Locale/Nazionale	Europa	Altri Paesi esteri esclusa Europa	Totale
Aumento dei costi/commissioni applicate	38,3	35,5	30,7	39,1
Riduzione della quantità di credito concesso	14,3	11,9	10,8	14,0
Aumento del tasso applicato	13,3	13,6	17,0	13,3
Riduzione dell'orizzonte temporale del debito	1,9	1,9	2,8	1,9
Aumento delle garanzie richieste	8,3	9,5	7,1	8,3
Altri motivi	0,6	0,5	0,9	0,5
Nessuna criticità, condizioni applicate soddisfacenti	23,4	27,1	30,7	23,0

Fonte: FocusPMI

L'analisi per settore produttivo evidenzia come i settori che hanno segnalato le minori problematiche sono il legno/arredo, i servizi diversi, l'industria alimentare, l'energia/chimica/plastica, mentre la filiera della moda, l'agricoltura, il commercio ed il turismo, insieme all'edilizia, sono i settori dove più diffuse sono state le problematiche fra banca ed impresa. Alcuni di questi settori, come si è visto in precedenza, soffrono di uno stato di crisi particolarmente acuto, ad esempio l'edilizia o anche il commercio, quindi evidentemente sono considerati particolarmente "delicati" da parte delle banche, e finiscono, in misura maggiore, ad avere problemi con l'istituto di credito.

Tab. 2.65 – Principali problemi riscontrati nel rapporto con la propria banca, per settore produttivo delle imprese (valori percentuali)

	Agricoltura	Commercio	Turismo	Costruzioni	Altri servizi	Industria alimentare, bevande e tabacco	Industria tessile, abbigliamento pelle e cuoio	Industria del legno, arredo, mobili	Industria meccanica, elettronica	Industria produzione energia, chimica, plastica	Totale
Aumento dei costi/commissioni applicate	58,2	47,8	51,2	30,8	35,9	39,0	43,6	20,2	33,0	38,0	39,1
Riduzione della quantità di credito concesso	6,6	11,0	15,9	19,8	10,7	12,2	13,8	16,9	15,8	15,8	14,0
Aumento del tasso applicato	7,7	12,5	9,8	17,6	17,6	12,2	13,8	20,2	14,0	8,2	13,3
Riduzione dell'orizzonte temporale del debito	1,1	0,7	1,2	2,2	0,8	3,7	3,2	1,1	2,3	2,5	1,9
Aumento delle garanzie richieste	8,8	8,8	3,7	9,9	6,1	6,1	12,8	10,1	10,0	6,3	8,3
Altri motivi	0,0	0,7	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	2,2	0,5	0,6	0,5
Nessuna criticità, condizioni applicate soddisfacenti	17,6	18,4	18,3	19,8	28,2	26,8	12,8	29,2	24,4	28,5	23,0

Fonte: FocusPMI

CONCLUSIONI

I temi analizzati nel Focus PMI 2013 riguardano principalmente la “salute finanziaria” aziendale, la capacità dell’imprenditoria minore di internazionalizzazione ed i rapporti con le banche. Tali temi sono ovviamente strettamente connessi, stante l’importanza del sistema bancario quale partner privilegiato per le imprese per attuare piani di investimento e strategie commerciali.

Facendo, pertanto, riferimento alle risultanze dell’indagine condotta presso un campione rappresentativo di PMI italiane, si evidenzia in prima battuta come, nonostante la crisi, le imprese abbiano manifestato una chiara propensione a difendere il più possibile la propria base occupazionale. Ciò evidenzia un tratto caratteristico del sistema delle PMI italiane: a differenza della grande impresa, che è ancora organizzata, in parte, con schemi neofordisti in cui il singolo lavoratore è altamente fungibile, nelle imprese minori le specifiche competenze, “firmbased”, che si vengono a creare nel lavoratore, rappresentano il vero valore immateriale di competitività dell’impresa stessa.

Laddove l’organizzazione del lavoro tende, per motivi dimensionali, a convergere verso tipologie quasi artigianali, la qualità e l’innovazione di prodotto diventano “embedded”, radicate, all’interno dello specifico lavoratore. Inoltre, l’assenza di una struttura gerarchica formale crea delle relazioni fiduciarie fra imprenditore e lavoratore, che di fatto consolida un modello di collaborazione in grado, in alcuni casi, di resistere anche a fasi di crisi durissime come quella attuale.

La crisi ha però lasciato un segno sulla qualità del capitale circolante aziendale, nella misura in cui solo il 58,3% delle PMI non ha problemi ad affrontare gli impegni finanziari presi, mentre quasi il 12%, nell’ultimo anno, ha avuto problemi di tipo sistematico. La condizione delle imprese più piccole, con non più di 5 addetti, è in tal senso particolarmente critica, poiché la percentuale di chi non ha avuto problemi di sorta scende al 53%, mentre il 13% circa affronta difficoltà sistematiche. In tali imprese, infatti, le problematiche finanziarie a breve sono più delicate: la loro ridotta dimensione rende più difficile prestare le idonee garanzie per accedere a scoperti di conto corrente bancario di entità rilevante, per coprire spese gestionali, così come la famiglia proprietaria ha spesso minori disponibilità proprie da immettere in azienda, in caso di tensioni sul cash flow.

Le principali difficoltà legate al fabbisogno finanziario aziendale si riferiscono alla difficoltà di incassare i crediti dai clienti, evidentemente a loro volta in crisi di liquidità, il che crea, ovviamente, un immobilizzo della componente attiva del circolante che si riflette negativamente sul cash flow aziendale. Tali difficoltà sembrano essere appannaggio soprattutto delle imprese più grandi, che evidentemente hanno un portafoglio clienti più ampio, e quindi maggiori probabilità di incappare in clienti non paganti. Più della metà del campione, però, lamenta un fatturato in valore assoluto troppo piccolo, evidentemente come riflesso del calo della domanda per consumi legato alla crisi.

La crisi e le connesse difficoltà finanziarie si fanno sentire, ovviamente, sulla propensione all’investimento, deprimendola. Più di tre imprese su cinque, nell’ultimo biennio, non ha pianificato o eseguito alcun investimento, e solo il 29% circa del campione lo ha pianificato e concretamente realizzato; tale percentuale inoltre risulta ancor più modesta nelle regioni del Mezzogiorno, circostanza questa che amplifica il divario competitivo delle imprese meridionali rispetto a quelle delle aree del Centro-Nord.

Anche per il 2013, la propensione ad investire è in ulteriore decrescita, riguardando solo il 20,5% degli intervistati. Tale modesta propensione da parte delle PMI italiane, in una

condizione in cui il nostro sistema produttivo sconta un gap negativo di competitività strutturale rispetto ai suoi principali competitor, rischia di rendere molto più problematica la fuoriuscita dalla recessione globale da parte della nostra economia, facendole pagare, quando arriverà la ripresa globale, gli effetti dell'ulteriore allargamento della forbice competitiva.

I settori produttivi più critici, da questo punto di vista, sono i servizi (commerciali, turistici o di altro tipo), l'edilizia ed il tessile-abbigliamento; in particolare, poi, sono le imprese più piccole, alle prese evidentemente con maggiori vincoli di bilancio e di fonti di finanziamento, ad investire di meno, provocando l'aggravamento del differenziale interno di sviluppo.

Va tuttavia detto che le imprese più intensamente internazionalizzate riescono a mostrare parametri di tenuta finanziaria, e di capacità di investimento, nettamente migliori, soprattutto con riferimento a quelle che operano su mercati diversi da quello europeo, in larga misura alle prese con la crisi dei debiti sovrani, e le conseguenti politiche di austerità.

Inoltre, le imprese più reattive sono quelle più giovani: la propensione ad investire nel 2013 passa dal 19-20% per le imprese costituite prima del 2000, al 24,5% per quelle nate dopo il 2005. Evidentemente gioca un ruolo importante l'esigenza, per le imprese più giovani, di investire per consolidarsi e radicarsi sul mercato, nonostante un quadro macroeconomico ancora negativo. È però anche possibile che fra le imprese più giovani sia più alta la quota di imprese a medio/alto contenuto innovativo, che, per rimanere sulla frontiera tecnologica del proprio settore, sono "costrette" ad investire in modo continuo.

Gli investimenti vengono realizzati principalmente tramite capitale proprio o dei soci. In diversi casi, inoltre, il canale bancario non viene utilizzato, soprattutto tra le imprese di più recente costituzione: oltre il 30% delle aziende costituite dopo il 2005 non ricorre, infatti, al finanziamento bancario. In questo dato, può annidarsi una specifica difficoltà di sostegno alle neo-imprese da parte delle banche, sia perché manca un rapporto storico pregresso con l'imprenditore, sia perché il livello di capitalizzazione ed i risultati economici e di mercato di tali imprese sono ancora precari (come è normale in una fase iniziale).

Se la banca è poco propensa a valutare anche le prospettive future di crescita dell'azienda che richiede credito, evidentemente tutto ciò può tradursi in una penalizzazione a carico del neo imprenditore, nell'accesso a risorse fondamentali per investire ed accrescere la sua competitività, che può divenire un vero e proprio "vincolo di sistema" nei confronti delle nuove imprese.

Più della metà di chi non ha realizzato gli investimenti è stato bloccato dal cattivo andamento delle vendite, dovuto al calo della domanda. Vi è però anche un 35% di imprese che risente negativamente di un cuneo fiscale elevato. Segue poi, per poco più di una impresa su cinque, la carenza di risorse proprie, evidentemente assottigliatesi come conseguenza del degrado degli assetti finanziari aziendali legato alla lunghissima fase di crisi. Per il 17,5% del campione, poi, il problema risiede nella difficoltà di reperire denaro a credito dalle banche, mentre solo il 15% degli intervistati ha bloccato l'investimento per un riesame economico dello stesso, quindi per motivi di strategia aziendale.

Con riferimento ai processi di internazionalizzazione va sottolineato come gli stessi non siano stati esenti da criticità di varia natura, ad iniziare dalla scarsa conoscenza del mercato, per proseguire sui problemi doganali, contrattuali e normativi e sull'ostacolo linguistico.

Il sostegno del settore bancario risulta, tuttavia, fondamentale per superare i problemi e gli ostacoli all'internazionalizzazione sopra evidenziati. Ed infatti, per quasi il 43% del campione, il supporto bancario è parte del processo di internazionalizzazione stessa;

permane tuttavia una “negativa distanza” fra la banca e molte delle imprese internazionalizzate.

Un atteggiamento maggiormente proattivo da parte delle banche avrebbe, inoltre, un effetto significativo sulle PMI non ancora internazionalizzate, poiché indurrebbe il 25,7% di queste a proiettarsi sui mercati esteri.

Va poi sottolineato come generalmente le PMI si relazionino con un solo istituto di credito. Sono soprattutto le imprese più grandi, quelle in espansione di fatturato e di mercato, o quelle internazionalizzate che, per la maggiore dimensione operativa, hanno necessità di intrattenere rapporti con una pluralità di soggetti bancari.

Le tipologie di operazioni finanziarie utilizzate prevalentemente dalle imprese intervistate si concentrano su attività di tipo corrente, ordinario, quali gli anticipi di fatture salvo buon fine, l’apertura di credito in conto corrente o la contrazione di mutui, mentre operazioni finanziarie più sofisticate, come il leasing finanziario o gli anticipi all’export, sono più rare, se non per le imprese più organizzate dal punto di vista societario (società di capitali) che riescono, grazie alla loro migliore organizzazione ed al loro migliore know-how finanziario, ad accedere a tali tipologie di operazione in modo molto più frequente rispetto alle imprese più semplici.

I finanziamenti garantiti da Confidi, che spesso sono presentati come il tipico canale attraverso cui la micro-impresa può superare i vincoli patrimoniali che le impediscono di accedere al credito (si pensi, ad esempio, alla micro-impresa artigianale, o commerciale), sono però utilizzati soprattutto dalle imprese più capitalizzate, aventi forma societaria, mentre solo il 6,3% delle ditte individuali vi accede.

Va fatta, quindi, una riflessione profonda circa il funzionamento del sistema dei Confidi, che non riesce, in misura sufficiente, a diffondersi nella micro-impresa, impedendo di fatto processi di sviluppo e crescita dimensionale.

La crisi ha inciso sulla domanda di credito: quasi il 22% delle imprese ha ridotto la propria domanda di credito, a fronte di appena il 14% che l’ha incrementata. Il 63% circa del campione è riuscito a mantenere stabile la propria domanda di credito anche se, molto spesso, tale ammontare non è andato a favorire gli investimenti, e quindi la competitività aziendale, ma a compensare esigenze di cassa di gestione quotidiana della liquidità. La riduzione della domanda di credito si concentra soprattutto sulle imprese più piccole e meno capitalizzate, che sono anche quelle che hanno subito gli effetti peggiori della crisi di mercato sui propri assetti finanziari. Persino le imprese in crescita di fatturato hanno preferito, in molti casi, evitare di chiedere credito, per via di un clima di fiducia, sulle prospettive future del mercato, negativo.

L’esito delle richieste di variazione del credito bancario è stato nella maggior parte dei casi favorevole, anche se circa il 19% delle richieste è stato respinto, ed un ulteriore 18% è stato concesso solo in parte. Il mancato accoglimento della richiesta di credito è stato più frequente per le imprese più piccole rappresentando, quindi, un fattore di ostacolo alla crescita dimensionale delle stesse.

Solo il 23% delle PMI ha dichiarato di non aver ravvisato alcuna criticità nei rapporti intercorsi nel 2012 con la propria banca. Il 39% degli imprenditori lamenta invece un aumento dei costi del credito (commissioni, costi di istruttoria, etc.); il tasso di interesse applicato appare essere invece un problema marginale, poiché solo il 13,3% del campione lo avverte, grazie alla politica di moderazione dei tassi praticata dalla BCE. Nel 14% dei casi viene segnalato, poi, un razionamento quantitativo del credito erogato, che si concentra soprattutto fra le imprese più piccole.

Quale è la lezione di politica economica che si può trarre dai suddetti elementi di analisi?

In primo luogo la permanenza di un netto divario territoriale. Le PMI meridionali risultano essere più colpite dagli effetti di mercato ed occupazionali del ciclo macroeconomico generale, per ragioni legate al loro gap di competitività strutturale, che le rende particolarmente fragili alle fasi di declino della domanda, e meno capaci di sfruttare le opportunità che altri mercati, rispetto a quello domestico, possono offrire, focalizzandosi dunque su contesti di mercato meramente localistici in piena flessione di consumi⁷.

Tale particolare esposizione al ciclo rende le PMI meridionali più deboli sotto il profilo finanziario, e quindi in alcuni casi le taglia fuori dal credito bancario, oppure, in altri casi, le rende più esposte a fenomeni di razionamento del credito e di richiesta di rientro del fido. Ciò, da un lato, abbassa in modo drastico la propensione ad investire, relegando tali imprese in un circuito vizioso di ulteriore allargamento del gap competitivo negativo, quindi rendendole in prospettiva ancora più fragili al ciclo; dall'altro rischia, in una fase di mercato depressa come quella attuale, di moltiplicare i casi di crisi di liquidità e di cash flow.

Occorre interrompere, quindi, tale circuito "vizioso", ad esempio tramite una ripresa di politiche incentivanti mirate a compensare le diseconomie ambientali. Certamente, la ripresa di politiche incentivanti deve basarsi su fonti di finanziamento comunitarie (ovvero con le risorse del ciclo 2014-2020) e non più con quelle di un bilancio pubblico nazionale sottoposto alle esigenze di rientro dettate dai trattati europei e dal vincolo costituzionale di pareggio, e deve realizzarsi con filosofie ed approcci totalmente diversi rispetto a quelli storicamente seguiti, e che si traducevano, grosso modo, in finanziamenti poco selettivi (o a pioggia) e non di rado meramente sostitutivi di una spesa privata (senza generare effetti di addizionalità).

In secondo luogo si sottolinea come la crisi abbia colpito in maniera differente i vari settori produttivi, indebolendo soprattutto quelli che già presentavano evidenti criticità di medio periodo. Occorre procedere, pertanto, a sviluppare strategie di incentivazione basate su una selettività dei settori da premiare, che evitino finanziamenti a pioggia, e che partano dal criterio ricardiano del "vantaggio comparato", ovvero del minor costo di produzione/maggiore competitività delle produzioni effettuate nei territori che hanno una vocazione pregressa per tali produzioni, in termini di saperi specifici, competenze "embedded" nei bacini locali di manodopera, infrastrutture e servizi dedicati.

In particolare, occorre puntare su settori in grado di attivare relazioni tecniche e commerciali con il modello di specializzazione produttiva già presente, garantendo in tal modo integrazione di filiera fra i settori produttivi locali, massimizzandone le possibilità di integrarsi fra loro in una logica di filiera. Occorre superare la tradizionale politica dei distretti industriali, non più adatta ad una situazione in cui le relazioni fra locale e globale sono divenute molto più articolate e complesse, per realizzare, tramite una maggiore diffusione della cultura delle reti di impresa, meta-distretti che aggregano, in logica di filiera, PMI appartenenti a diversi anelli della filiera stessa, e localizzate anche in contesti territoriali diversi, al fine di aprire mercati di fornitura e sub fornitura nuovi a quelle PMI ubicate nelle parti a monte della filiera stessa, ed anche al fine di migliorare la qualità del prodotto finito, tramite migliori rapporti di filiera attraverso i quali far fluire modalità di collaborazione produttiva e di trasmissione dei saperi produttivi più efficaci. Il miglioramento della qualità del prodotto finito non potrà quindi che tradursi in un vantaggio competitivo per tutta la filiera.

Per realizzare ciò, come detto, occorre superare la politica tradizionale di sostegno al distretto o al sistema produttivo locale autoreferenziale, per andare verso meta-distretti che

⁷ Come noto, il rapporto export/PIL del Mezzogiorno è il 48,8% di quello nazionale, al 2011 (Istat).

incorporino knowhow tecnico e produttivo di territori diversi. E il *contratto di rete*, come previsto dalla legge 99/2009, è ancora lo strumento principale per promuovere tali meta-distretti. Va tuttavia ripotenziato nella sua componente di sgravio fiscale, o per meglio dire di dilazione fiscale, ed accompagnato da efficaci accordi con il sistema bancario, finalizzati a realizzare linee di credito di rete, e non di singola impresa, per supportare progetti di investimento comuni a tutta la rete. Questo però implica anche un salto di qualità culturale da parte del sistema bancario, che deve riuscire a valutare meglio la redditività prospettica dei progetti, prima che le garanzie reali.

Un modo per garantire maggior credito a livello di rete e non di singola PMI potrebbe essere quello di pensare ad uno strumento normativo che consenta alle PMI appartenenti ad una rete di mettere in comune, pro-quota, un fondo che rappresenti la garanzia reale a fronte di richieste di fido bancario per progetti di investimento comuni. Un fondo comune che potrebbe anche essere agevolato da una normativa fiscale particolare, che garantisca una sorta di sospensione di imposta alla quota di utili ivi versati dalle singole imprese appartenenti alla rete.

Prima di tutto, però, va agevolata un'azione di "cultura di impresa", che apra le strutture di governance delle PMI, oggi ancora ancorate a modelli obsoleti, che faccia capire i vantaggi della cooperazione, soprattutto in una fase, come quella attuale, di restrizione delle risorse erogabili per sostenere gli investimenti. Oggi, solo il 3,3% delle imprese manifatturiere italiane fa parte di una rete.

Un ruolo attivo degli stake-holders sul territorio deve essere quello di promuovere attivamente la cultura delle reti, non soltanto con una opera di tipo didattico, ma anche identificando specifici progetti, magari opportunità europee (ad esempio quelle a valere sul 7° Programma Quadro, che richiedono esplicitamente la partecipazione a reti transnazionali) sulle quali convogliare imprese.

In quest'ambito potrebbero essere realizzate, in collaborazione con soggetti di altri territori, banche-dati di PMI interessate ad offrire o domandare rapporti di cooperazione produttiva, oppure di subfornitura/committenza, anche creando specifici "borsini della subfornitura e della cooperazione interimpreditoriale" che agevolino l'incontro più efficace di domanda ed offerta da parte di PMI che a qualsiasi titolo vogliano collaborare fra loro. Borsini che, con l'ausilio delle CCIAA all'estero e dell'ICE, potrebbero essere aperti anche ad imprese estere, adeguatamente certificate sotto il profilo della professionalità e qualità del loro prodotto, che intendano a qualsiasi titolo cooperare con PMI italiane.

La selettività settoriale, poi, non può che concentrarsi su quei settori del Made in Italy che rappresentano il cuore del nostro sistema di PMI. Cuore in difficoltà, anche se minore rispetto ad altri settori: come emerge, infatti, dall'indagine sul campo, la "tenuta" di mercato ed occupazionale del nostro Made in Italy, seppur in flessione, resiste meglio degli altri settori. Ciò perché, in passato, tal comparto ha saputo creare, sui mercati internazionali, condizioni di competitività basate sulla qualità e tipicità che resistono alla crisi. E ciò costituisce una indicazione di selettività settoriale molto importante: i settori del Made in Italy sono ancora l'eccellenza del nostro Paese, e nonostante l'emorragia occupazionale generata dalla crisi hanno una elevata capacità di stabilizzazione di una manodopera che, spesso, per i suoi skills specifici rappresenta il segreto della qualità del prodotto aziendale.

Tali settori necessitano tuttavia di un sostegno maggiore da parte del nostro sistema di supporto al commercio estero (ICE e reti consolari) nella fase di identificazione di opportunità e di accompagnamento dell'impresa nei processi amministrativi e di reperimento di partner industriali e bancari (il che passa anche tramite una maggiore formazione economico/finanziaria dei nostri funzionari all'estero).

È necessario inoltre potenziare strumenti pubblici di garanzia specifici, tarati cioè sul sostegno agli investimenti in internazionalizzazione. Nella consapevolezza che è solo sui mercati esteri che le nostre PMI potranno compensare il declino della domanda del mercato nazionale, che proseguirà anche nei prossimi anni. In tal senso, dunque, un *fondo pubblico di garanzia per investimenti in internazionalizzazione delle PMI*, con priorità per il *Made in Italy*, ed anche con risorse finanziarie inferiori a quelle dell'attuale fondo della L.662/96, mirato esclusivamente al sostegno ad investimenti di internazionalizzazione sembra essere una modalità specifica per consentire a tali imprese di superare uno scarso supporto bancario, che peraltro si traduce in elevate richieste di garanzia reale ed in tassi di interesse ed altri oneri bancari spesso non sostenibili. Da questo punto di vista, vi è la necessità più generale di rilanciare il sistema delle garanzie e controgaranzie a supporto dei sistemi produttivi locali, per aiutarli a superare un problema specifico di accesso al credito, che in vari termini emerge dal presente rapporto.

È però l'intero sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione, sia attiva sia passiva, che deve fare passi avanti. Anche l'infrastruttura di supporto ai processi di globalizzazione delle PMI deve essere riqualificata perché, come detto, è sui mercati esteri che si gioca la sopravvivenza di gran parte delle nostre PMI. Una proposta operativa in questa direzione potrebbe essere quella di realizzare, sul modello di BonBoard, una struttura pubblica specializzata nell'offrire personale multiculturale ad aziende italiane che hanno bisogno di assumere personale straniero con competenze professionali qualificate per investire in attività di sviluppo sui nuovi segmenti di clientela come gli immigrati stabili o gli stranieri residenti in Italia o anche a supporto dell'attività di internazionalizzazione (è il caso tipico di funzioni commerciali, uffici acquisti, servizi di import ed export, project management, ecc.). Ciò consentirebbe a molte delle PMI intervistate di portare a soluzione problemi diffusamente segnalati, di difficoltà ad acquisire le necessarie conoscenze dei mercati esteri, della contrattualistica, delle normative doganali e sanitarie, ecc.

Da ultimo si segnala come un problema trasversale a tutto il sistema produttivo nazionale sia legato agli aspetti dimensionali delle imprese. Dalla epoca della valorizzazione del "piccolo è bello" si è passati alla constatazione che senza una soglia dimensionale minima, ed una articolazione organizzativa e societaria non elementare, la capacità di investire ed internazionalizzarsi, fare R&S e qualità totale, si riduce drasticamente, mentre gli assetti finanziari, nelle micro imprese, risentono maggiormente della crisi, e il rapporto con le banche si fa particolarmente difficile.

Esiste quindi una grande esigenza di promuovere crescita dimensionale e, in senso più ampio, riagggregazione/ricompattamento di un sistema produttivo disperso e frammentato. Tale esigenza, però, non può risolversi con incentivazioni dirette alla crescita dimensionale individuale: la normativa fiscale, agevolativa e del lavoro è di fatto tarata per disincentivare la crescita del numero di addetti (si pensi, a puro titolo di esempio, ai massimali di aiuto alle imprese, decrescenti al crescere del numero di addetti) e ovviamente le condizioni di mercato rendono difficili percorsi di crescita autonoma.

Occorre pertanto puntare a forme di intervento che possano valorizzare una crescita "competitiva" delle imprese, sfruttando le risorse messe a disposizione dalla programmazione 2014-2020 della Commissione europea che in tema di competitività delle PMI prevede l'implementazione di un "fondo dei fondi", ovvero di un fondo europeo che stimoli gli investimenti in fondi nazionali di capitale di rischio mirati a sostenere investimenti di crescita delle PMI, specie in materia di espansione internazionale delle stesse.

Si potrebbe quindi sensibilizzare il sistema nazionale di venture capital e finanza innovativa, per creare una rete di società di venture capital che possa accedere ai finanziamenti europei a favore della partecipazione al capitale di PMI in crescita.

Sarebbe altresì possibile valorizzare l'idea della T-Holding proposta da Confapi. Le T-Holding sono nuove società, che nascono da aggregazioni di PMI che conferiscono i propri asset tangibili ed intangibili. Rilevano altresì gli indebitamenti pregressi, liberando i singoli imprenditori, che divengono soci della holding.

La banche creditrici potranno quindi costituirsi in pool, con una banca capofila, e supporteranno finanziariamente la T-holding, potendo anche diventarne socie. Si prevede in tal senso un ruolo attivo della Cassa Depositi e Prestiti, che potrebbe orientare il risparmio postale raccolto verso linee di credito specifiche per le T-Holding a più alto rating creditizio.

APPENDICE METODOLOGICA

L'indagine sul campo risponde principalmente all'obiettivo di monitorare il quadro dei rapporti tra mondo bancario e sistema imprenditoriale, in particolare nell'ottica di valutare il livello di sostegno conferito dagli istituti di credito ai processi di internazionalizzazione delle PMI italiane.

Obiettivi informativi e popolazione obiettivo

Quest'indagine, riferita al periodo gennaio - dicembre 2012, ha raggiunto un campione di 1.600 imprese nazionali. La popolazione obiettivo è costituita dalle 5.275.515 imprese attive presenti nell'archivio del Registro Imprese aggiornato al 31 dicembre 2011.

Strategia campionaria

- Disegno campionario

Trattandosi di un'indagine qualitativa multiscopo, il disegno campionario utilizzato è quello ad un solo stadio di stratificazione. La stratificazione, inoltre, è avvenuta considerando i pesi relativi nei diversi contesti regionali considerati dei diversi settori produttivi.

- Stimatore

A partire dal numero di unità effettivamente rilevate all'interno del singolo strato, sono stati calcolati i pesi effettivi come rapporto fra N_h (numerosità della popolazione di riferimento nello strato h) su n_h (numerosità del campione effettivo nello strato h). Le stime sono poi state calcolate espandendo le misure campionarie con i pesi effettivi. Tenendo conto delle differenze fra campione ottimale e campione effettivo, oltre alle mancate risposte, tale procedura ha permesso di garantire una corretta rappresentatività dei risultati all'interno dello strato, una maggiore efficienza delle stime ottenute ed una minore distorsione dei risultati.

- Stima degli errori campionari

Si forniscono alcune indicazioni sulla precisione delle stime di percentuali (o proporzioni) in termini di semintervalli di confidenza al livello di fiducia del 95% (nell'ipotesi di $p=q=50\%$). Strutturando il campione in questo modo le stime ottenute sono soggette ad **un errore per il totale dei settori del 2,4%**.

Questionario e sua somministrazione

La raccolta delle informazioni è stata curata dalla società GN Research Spa di Roma che ha somministrato il questionario telefonico con il metodo CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing), nel periodo compreso tra il 21 novembre ed il 14 dicembre 2012.

Qualità dei dati

Come è ormai prassi consolidata è stata realizzata una attività di verifica della qualità dei dati rilevati che ha riguardato essenzialmente gli esiti dei contatti telefonici, l'accesso sequenziale alle liste di unità sostitutive, l'allocazione effettivamente ottenuta, l'avvenuta ricerca dei numeri di telefono mancanti. Qui sono riportati i principali risultati di queste verifiche.

Analisi degli esiti della rilevazione

Per ottenere 1.600 interviste valide sono stati "lavorati" 19.690 numeri di telefono con i seguenti esiti:

1) le interviste valide, pari a 1.600, sono pari all'8,1% del totale dei contatti;

- 2) le imprese fuori dal campo di osservazione sono state 1.814 (pari al 9,2%);
- 3) le imprese non disponibili all'intervista sono state 3.191 (pari al 16,2%). Tra queste coloro che hanno espresso un rifiuto sono state 878 (pari al 4,5% del totale);
- 4) i mancati contatti sono risultati 13.085 (66,5% del totale).

Accesso sequenziale alle liste

Sebbene la teoria del campionamento vorrebbe che fossero contattate tutte e solo le imprese del campione base, il problema della caduta di risposta comporta la necessità di utilizzare, oltre al campione base, anche alcune liste sostitutive. Oltre tutto, poiché negli ultimi tempi si è verificata una elevata incidenza della caduta di risposta e della difficoltà di contatto con le imprese, sono state fornite alla società che ha condotto la rilevazione, oltre che alla lista base, ben 4 liste di unità sostitutive per un totale di circa 30.000 unità. Per cercare comunque di allontanarsi il meno possibile dall'impostazione probabilistica si è richiesto alla società che ha curato la rilevazione telefonica di accedere in modo sequenziale alle liste: ossia prima alla lista base e, solo in caso di effettiva necessità, alla prima lista sostituta, e così via. Dalle verifiche effettuate emerge che l'accesso sequenziale è stato, per quanto possibile, ben rispettato.

Allocazione programmata ed effettiva

Trattandosi di un'indagine svolta su 6 macro-settori (agricoltura, industria, costruzioni, commercio, ricettività, altri servizi) non sono state riscontrate in sede di realizzazione dell'indagine differenze significative fra campione teorico e campione effettivo.