

## **La dimensione economica e relazionale delle microimprese trentine**

L'Istituto di statistica della provincia di Trento (ISPAT) da alcuni anni studia la vita economica della microimpresa. Dopo la diffusione di un approfondimento sulle principali caratteristiche strutturali di questo particolare segmento produttivo, Ispat si concentra, con questo nuovo report, sulla lettura dei principali risultati dell'indagine svolta nel 2015 su un campione rappresentativo di microimprese con tecnica *panel*. L'analisi si sviluppa affrontando, dapprima, l'inquadramento settoriale e dimensionale delle microimprese trentine soprattutto dal punto di vista economico, cercando di far risaltare le *performance* temporali dei ricavi aziendali in questi ultimi anni caratterizzati da profonde crisi. Prosegue, poi, con una sezione dedicata alla percezione da parte dell'imprenditore dell'andamento dei costi gestionali a cui segue un approfondimento dei *network* relazionali posti in essere dalle microimprese. Viene affrontato quindi il problema della liquidità e della propensione ad investire attraverso la comparazione degli ultimi risultati con quelli analizzati in precedenti edizioni. Il lavoro si conclude con la descrizione dei fattori che la microimpresa considera di ostacolo alla crescita e con un *focus* sul futuro dell'esistenza dell'impresa stessa in termini prospettici.

Tutti i dati di seguito proposti, se non diversamente specificato, fanno riferimento all'anno 2014.

## Quadro introduttivo

Il mondo delle imprese con meno di 10 addetti in Trentino è molto variegato: è composto soprattutto da imprese che operano nel settore dei servizi, commercio e costruzioni, mentre il settore prettamente industriale è rappresentato in misura minore. In particolare, le imprese metalmeccaniche e dei trasporti sono presenze strutturalmente marginali nel mondo della piccolissima impresa.

Dal punto di vista dimensionale, la maggior concentrazione di imprese individuali si conferma nel settore dei servizi alle imprese, in gran parte costituito da liberi professionisti e lavoratori autonomi. Le organizzazioni produttive tra i 2 e i 4 addetti sono concentrate nel commercio, mentre tra le imprese con dimensioni leggermente maggiori prevalgono le imprese di costruzione.

Tav. 1 Microimprese in provincia di Trento per settore di appartenenza e dimensione

(valori percentuali)

Settore	1 addetto	Da 2 a 4 addetti	Da 5 a 9 addetti	Totale
Manifatturiero tradizionale	3,4	7,0	11,1	5,1
Metalmeccanico e chimico	2,4	4,4	7,5	3,4
Costruzioni ed estrattivo	25,2	26,9	28,3	26,0
Commercio	23,0	30,6	27,2	25,7
Trasporti	2,8	4,5	6,3	3,6
Servizi alle imprese	35,2	16,6	14,3	27,8
Altri servizi	8,0	10,0	5,3	8,4
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Osservando la distribuzione per settore, l'impresa individuale prevale in ogni comparto, fatta eccezione nell'industria manifatturiera dove, a causa delle specifiche caratteristiche strutturali, vi è una quota proporzionalmente maggiore di persone occupate per impresa, così come investimenti più consistenti. Il lavoro individuale spicca in particolar modo nei servizi alle imprese, tipicamente costituiti da liberi professionisti e lavoratori autonomi che, anche se operanti in forma associata,

mantengono sovente la forma giuridica di impresa individuale, mettendo in comune solo le infrastrutture. Strutturalmente più incidente dal punto di vista occupazionale risulta il settore dei trasporti ove è più frequente la presenza di imprese multi-addetto.

Tav. 2 Microimprese in provincia di Trento per dimensione e settore di appartenenza

(valori percentuali)

Settore	1 addetto	Da 2 a 4 addetti	Da 5 a 9 addetti	Totale
Manifatturiero tradizionale	41,0	43,0	16,0	100,0
Metalmeccanico e chimico	42,9	40,8	16,3	100,0
Costruzioni ed estrattivo	59,4	32,5	8,1	100,0
Commercio	54,7	37,4	7,9	100,0
Trasporti	48,0	39,1	12,9	100,0
Servizi alle imprese	77,5	18,7	3,8	100,0
Altri servizi	58,0	37,4	4,6	100,0
<b>Totale</b>	<b>61,2</b>	<b>31,4</b>	<b>7,4</b>	<b>100,0</b>

Le dimensioni relativamente contenute delle imprese favoriscono una certa flessibilità produttiva. La quota di microimprese che svolge attività secondarie risulta infatti mediamente superiore al 20%, con punte che sfiorano il 30% nelle produzioni manifatturiere tradizionali e nel metalmeccanico-chimico. All'aumentare della dimensione diminuisce peraltro la propensione a svolgere attività secondarie rispetto alla *mission* principale dell'impresa. Ciò può dipendere probabilmente dal fatto che molto spesso l'attività secondaria è svolta dal titolare per integrare eventuali momenti di calo nella produzione dell'attività principale e non viene generalmente delegata ad altri addetti.

Tav.3 Microimprese che svolgono attività secondaria per settore di appartenenza e dimensione

(valori percentuali)

Settore	Un addetto	Da 2 a 4 addetti	Da 5 a 9 addetti	Totale
Manifatturiero tradizionale	9,5	13,9	5,0	<b>28,3</b>
Metalmeccanico e chimico	17,5	9,1	2,9	<b>29,5</b>
Costruzioni ed estrattivo	11,0	7,0	3,3	<b>21,2</b>
Commercio	12,6	10,7	2,6	<b>26,0</b>
Trasporti	3,0	7,1	3,1	<b>13,2</b>
Servizi alle imprese	9,4	3,1	0,8	<b>13,3</b>
Altri servizi	8,5	12,8	3,6	<b>24,9</b>
<b>Totale</b>	<b>10,6</b>	<b>7,8</b>	<b>2,5</b>	<b>20,9</b>

---

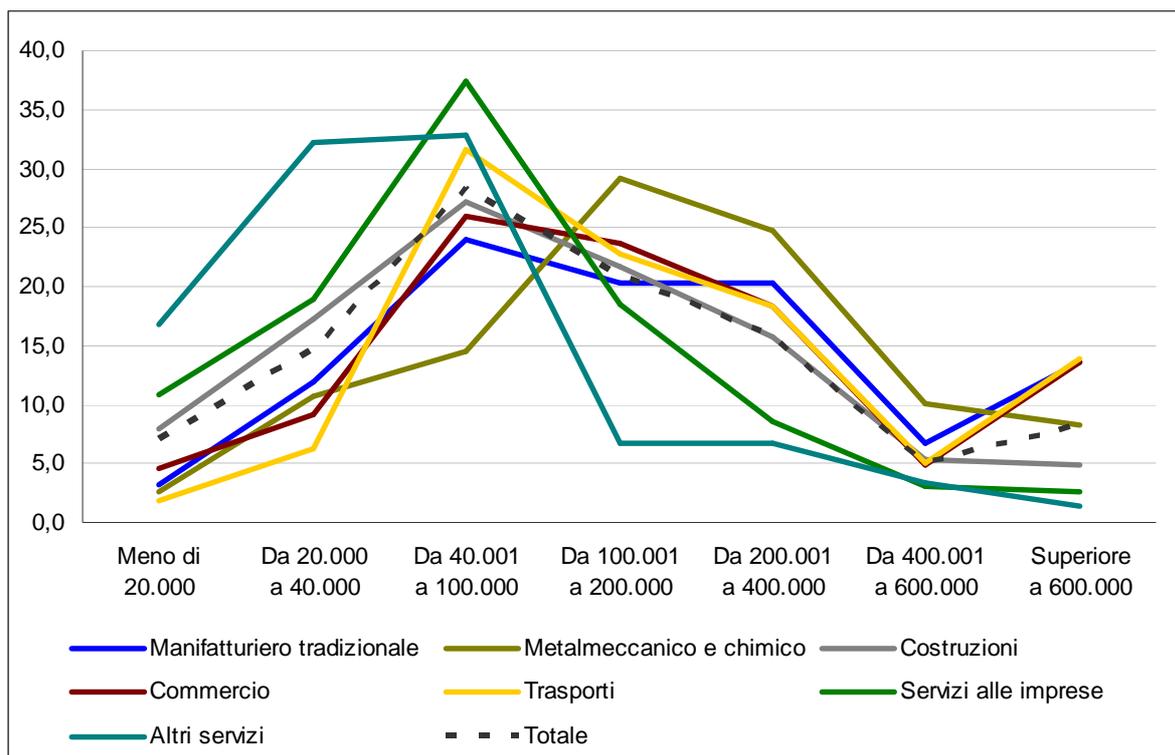
## La dimensione economica della microimpresa

Le dimensioni di un'azienda dipendono in generale da un'ampia gamma di fattori: innanzitutto l'attività economica esercitata che condiziona necessariamente la struttura produttiva e il capitale investito. In genere per identificare la dimensione dell'azienda si tiene conto principalmente del suo fatturato, del numero dei dipendenti e del capitale investito. Esistono poi altri caratteri qualitativi legati allo stile di direzione d'impresa, ai rapporti con le altre imprese, all'influenza che essa esercita sul mercato.

L'elemento centrale rimane comunque il volume delle vendite di beni e servizi offerti, un dato che analizzato per classi, consente di osservare l'impresa secondo la sua dimensionale economica.

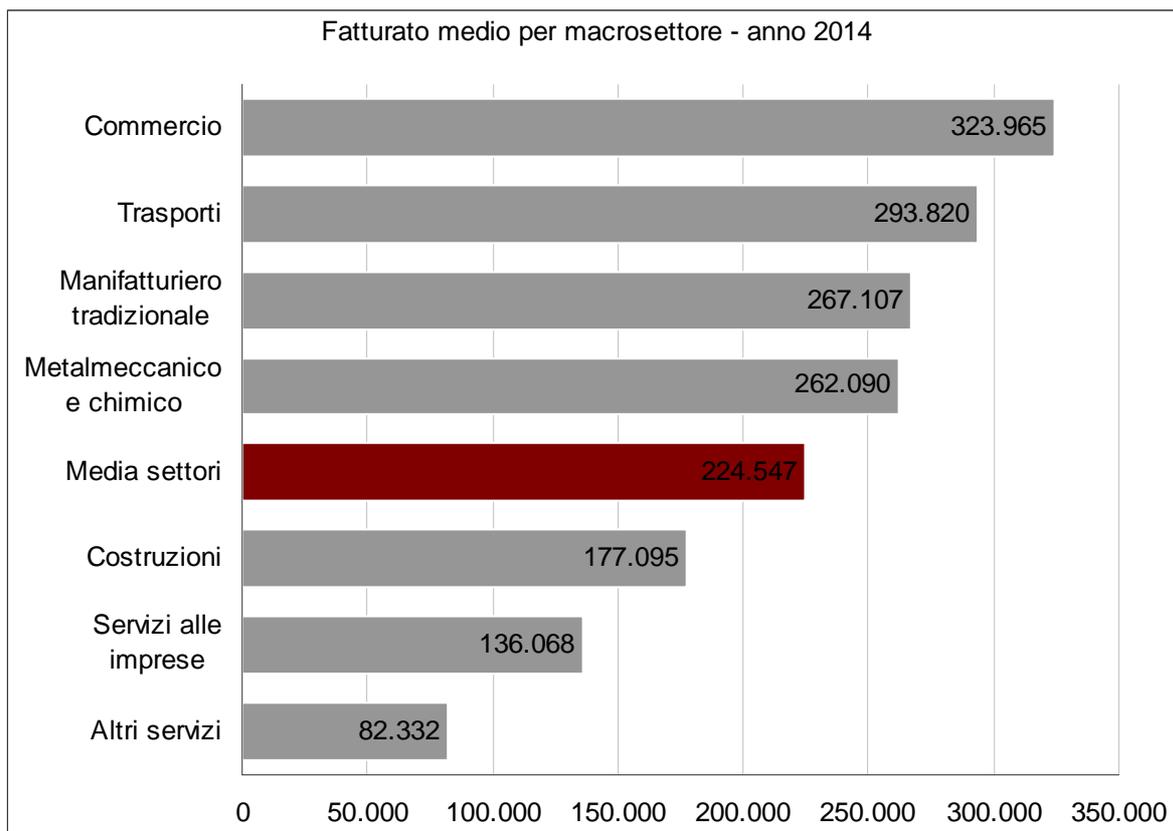
La distribuzione delle microimprese trentine per classe di fatturato posiziona la mediana del fatturato intorno ai 100mila euro (precisamente a 99.881), un dato che nel complesso risulta in calo rispetto al 2008 (108.691). La classe di fatturato in cui ricadono in misura maggiore i ricavi delle imprese è, in generale, tra i 40 e i 100mila euro. L'asimmetria della curva di distribuzione del fatturato per classi verso sinistra è spiegata, in particolare, da un numero elevato di imprese con un livello di ricavi inferiore ai 40mila euro, un dato su cui incidono in modo preponderante le attività produttive dei servizi, del commercio e dei trasporti. Più spostata verso destra risulta invece la distribuzione per le attività manifatturiere e in particolare per la branca del metalmeccanico e chimico, dove la classe numericamente più numerosa di imprese si colloca nella fascia tra i 100 e i 200mila euro. Per le microimprese del commercio e dell'industria si osserva infine un numero consistente di unità (poco meno del 15%) con fatturati superiori ai 600mila euro.

Fig.1 Distribuzione del fatturato per classe e settore di appartenenza – anno 2014



In termini dimensionali, il livello medio dei ricavi aziendali dell'universo delle microimprese trentine si aggira intorno ai 225mila euro. Valori più contenuti si osservano per l'edilizia e per i servizi, in particolare per le attività di servizio alla persona. I comparti con i ricavi mediamente più elevati si ritrovano nel settore commerciale, nei trasporti e nei due macro settori manifatturieri.

Fig. 2 Distribuzione del fatturato per classe di ricavo e settore di appartenenza



Dal punto di vista dinamico, l'analisi retrospettiva del fatturato condotta con la tecnica *panel* ricostruito per le imprese rispondenti al 2015 e stratificato secondo l'intensità del movimento<sup>1</sup>, mostra che solo poco meno del 10% delle microimprese non ha registrato cali nei ricavi nel periodo analizzato. Quasi doppia (18,3%) risulta invece la quota di aziende che ha registrato nel periodo variazioni persistentemente regressive. Per converso, le aziende con un volume d'affari sostanzialmente stabile ammontano al 17% del totale.

Tra le microimprese che hanno alternato la dinamica del fatturato, il 15% ha registrato tassi di crescita prevalentemente positivi del proprio volume d'affari; più significativo risulta però l'insieme di unità produttive (22,1%) che ha rilevato per la maggior parte degli anni una decrescita superiore al 20%. Questa evidenza è risultata marcata, sia in positivo che in negativo, soprattutto nelle imprese

<sup>1</sup> Le imprese rispondenti alla *wave* 2015 sono state analizzate desumendo il loro fatturato da fonte amministrativa fiscale e si è operata una ricostruzione retrospettiva del volume d'affare per tutti gli anni fino al 2008. Si è così ottenuto un sottoinsieme omogeneo di microimprese presenti nel campione 2015 sulla base del quale sono state definite e osservate le dinamiche anno per anno.

individuali. Tendenzialmente si osserva inoltre come, con la crescita della dimensione aziendale, sono aumentati i casi di imprese che non hanno mai avuto un incremento significativo del loro volume d'affari.

Per un 18,4% di microimprese si è infine osservata una dinamica alterna o comunque senza una chiara prevalenza di situazioni negative o positive.

Tav. 4 Intensità di variazione dei ricavi nel periodo 2008 – 2014 per dimensione (\*)

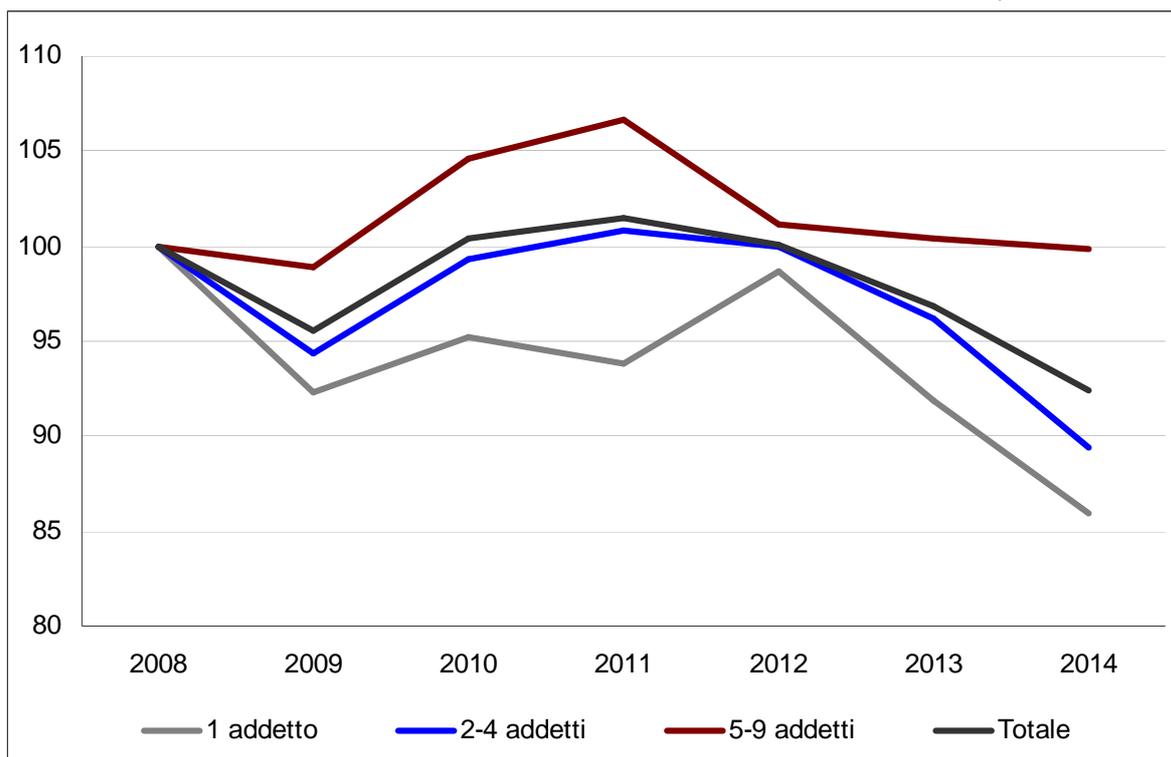
(valori percentuali)

Intensità e segno delle variazioni	Un addetto	Da 2 a 4 addetti	Da 5 a 9 addetti	Totale
Variazioni mai negative	8,5	9,8	10,0	<b>9,2</b>
Variazioni contenute (stabili)	14,0	20,2	18,4	<b>17,0</b>
Variazioni mai positive	15,2	20,9	21,6	<b>18,3</b>
Prevalenti variazioni positive significative	17,1	13,2	12,8	<b>15,0</b>
Prevalenti variazioni negative significative	25,2	19,4	19,2	<b>22,1</b>
Pari frequenza variazioni positive e negative	20,0	16,5	18,0	<b>18,4</b>
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(\*) La significatività della variazione positiva o negativa è stata considerata se l'aumento o la diminuzione è risultata superiore al 20%.

In generale, l'andamento dei ricavi complessivi conferma la flessione della prima crisi (2008/2009), meno contenuta per le microimprese più strutturate e più accentuata per le ditte individuali. Viene confermata anche la ripresa nei due anni seguenti e la successiva nuova discesa che, iniziata dalla seconda crisi (2011/2012), sembra non arrestarsi nel biennio successivo.

Fig. 3 Andamento dei ricavi complessivi per dimensione nel periodo 2008 - 2014  
(N.I. 2008=100)



La medesima analisi sull'intensità sperimentata dalle variazioni del fatturato replicata a livello settoriale mostra che nel commercio è prevalsa la quota di imprese che presenta la maggior frequenza di decrescita (24,7%), ad ulteriore conferma degli effetti della crisi sull'economia reale che ha colpito la capacità di spesa delle famiglie. Il comparto delle costruzioni presenta l'intensità di crescita, sia in senso negativo che in senso positivo, più significativa; segni parimenti positivi e negativi si rilevano nell'industria, mentre i trasporti registrano la quota maggiore di microimprese che ha mostrato nel periodo crescite significative del fatturato. L'alto numero di imprese che non hanno variato il proprio fatturato nel periodo nel settore degli altri servizi è dovuto al fatto, invece, che in tale settore si concentrano le imprese che operano in contabilità semplificata per cui nella dichiarazione viene indicata sempre una quota relativamente fissa di ricavi di vendita.

Tav. 5 Intensità di variazione dei ricavi nel periodo 2008 – 2014 per settore di appartenenza

(valori percentuali)

Settore	Maggior aumento	Maggior diminuzione	Mai negativo	Mai positivo	Pari merito	Sempre invariato
Manifatturiero tradizionale	13,9	26,4	10,0	18,7	22,7	8,4
Metalmeccanico e chimico	19,7	24,1	5,8	19,3	23,7	7,3
Costruzioni	23,4	31,8	6,6	10,3	21,4	6,5
Commercio	6,4	15,0	10,4	24,7	14,5	29,0
Trasporti	14,2	15,1	15,3	14,7	17,3	23,5
Servizi alle imprese	20,2	27,6	8,9	15,3	21,2	6,9
Altri servizi	10,4	10,6	10,3	20,5	10,7	37,5
<b>Totale</b>	<b>15,9</b>	<b>23,3</b>	<b>9,0</b>	<b>17,3</b>	<b>18,7</b>	<b>15,9</b>

In termini longitudinali, la quota delle microimprese che ha visto crescere negli anni i propri ricavi è andata via via assottigliandosi e si è riversata per buona parte tra le imprese che hanno registrato il proprio fatturato in diminuzione e solo in misura minore tra chi ha mantenuto stabile il proprio volume d'affari.

Tav. 6 Andamento dei ricavi per anno dal 2008 al 2014

(valori percentuali)

Ricavi	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Aumentati	21,9	24,9	18,2	18,4	16,6	16,7
Diminuiti	24,5	19,3	21,4	24,6	27,5	29,1
Invariati	53,6	56,0	60,5	57,0	55,9	54,2
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

## I costi di produzione e/o di gestione

I costi aziendali giocano un ruolo strategico nella gestione economica dell'impresa. I costi sono infatti una determinante dell'economicità della gestione aziendale e corrispondono al valore dei fattori produttivi utilizzati/consumati per realizzare la produzione. Il valore di quest'ultima deve essere in grado di coprire i costi di funzionamento e garantire la ricostituzione del capitale. I costi, sia fissi che variabili, sono ovviamente condizionati dall'efficacia con cui l'impresa interagisce con i mercati e dall'efficienza con cui utilizza i fattori produttivi. Le imprese, di qualsiasi ordine e grado, generalmente monitorano costantemente la dinamica dei costi di produzione per cercare di ottimizzare il *mix* produttivo.

Nel complesso, le microimprese trentine nel corso del 2014 hanno avuto in prevalenza la percezione di una certa costanza dei costi aziendali: poco più della metà delle imprese ha infatti confermato la loro sostanziale invarianza. Il dato è però fortemente influenzato dalle risposte fornite dalle microimprese dei servizi alle imprese che osservano una sostanziale stabilità dei costi nel 68% dei casi. In realtà a livello settoriale si osserva una più ampia variabilità, con punte di minimo nel commercio e di massimo, oltre che nei servizi alle imprese, nelle costruzioni. Un altro insieme di microimprese, pari a circa il 43% degli intervistati, ritiene che i costi siano aumentati, nonostante a livello nazionale l'indice Istat alla produzione dei prezzi dei prodotti industriali rilevi un calo generalizzato nell'ordine dell'1,4%. Minoritaria appare invece la quota di chi osserva una loro contrazione.

Tav. 7 Percezione andamento dei costi di produzione/gestione per settore di appartenenza

*(valori percentuali)*

Settore	Aumentati	Diminuiti	Rimasti costanti
Manifatturiero tradizionale	49,6	7,3	43,2
Metalmeccanico e chimico	49,2	7,8	43,0
Costruzioni ed estrattivo	40,6	6,4	53,0
Commercio	56,7	4,6	38,7
Trasporti	54,5	6,4	39,1
Servizi alle imprese	25,5	6,5	68,0
Altri servizi	52,8	4,1	43,1
<b>Totale</b>	<b>42,8</b>	<b>5,9</b>	<b>51,3</b>

---

Per gli intervistati, l'aumento dei costi è da imputarsi inoltre, in larga parte, all'aumento dei costi delle materie prime e delle utenze energetiche, un dato ancora una volta che appare in controtendenza rispetto alla reale dinamica del costo dell'energia.

Si osserva inoltre che l'80% degli intervistati avrebbe reagito all'aumento percepito dei costi assorbendolo internamente e quindi riducendo il proprio margine di guadagno, al fine di salvaguardare i propri volumi di vendita, fatto sintomatico della presenza di un livello di concorrenza elevato.

---

## Le relazioni intrattenute dalle imprese

Lo sviluppo economico e sociale di un territorio si basa sui rapporti sinergici che intercorrono tra istituzioni, imprese e cittadini. In un contesto difficile per le imprese, immediatamente successivo a un lungo periodo di recessione, le relazioni possono diventare un elemento strategico per far ripartire il sistema. L'impresa non è infatti un'entità autonoma ma è il centro di molteplici rapporti e relazioni, non necessariamente formali. Esistono imprese, ad esempio, che hanno sviluppato la propria esperienza e la propria abilità in alcuni ambiti tanto da acquisire un vantaggio competitivo rispetto ad altri soggetti. Queste conoscenze possono risultare complementari rispetto alle conoscenze di un'altra impresa e le relazioni reciproche facilitano questo scambio cooperativo di informazioni e consentono indirettamente di trarne dei vantaggi individuali. Tanto l'accordo, quanto la cooperazione che ne discende possono essere informali, cioè basati essenzialmente sulla fiducia reciproca; oppure essere costruiti – nei loro obiettivi, nelle risorse apportate, nelle operazioni e nella loro durata – su una base rigorosamente formale.

Nello specifico, i risultati dell'indagine mostrano in modo piuttosto chiaro che le microimprese trentine intrattengono relazioni, almeno una volta all'anno, con soggetti che appartengono alla Pubblica Amministrazione. Può trattarsi di un ufficio comunale o provinciale per pratiche attivate dall'impresa stessa, ma molto più probabilmente si tratta anche di rapporti periodici intrattenuti con gli Uffici competenti in materia fiscale e previdenziale.

Molto più rilevanti dal punto di vista economico appaiono però gli accordi informali posti in essere con altre unità produttive (25% dei casi) che consentono all'impresa di avvantaggiarsi di informazioni strategiche per l'impresa stessa. Si può trattare di scambi di esperienze e informazioni tra imprenditori, o di mettere a fattor comune nuove idee imprenditoriali o informazioni sui desideri e i bisogni dei clienti, o su nuove modalità di produzione.

Molto rilevanti appaiono inoltre le relazioni di sub-fornitura e di fornitura che di fatto rappresentano un meccanismo indiretto di aggregazione tra le imprese a cui fanno particolarmente ricorso le imprese manifatturiere, quelle di costruzioni e le imprese di trasporto. In generale, per un'impresa, soprattutto se piccola e se punta alla qualità del prodotto o servizio offerto per rimanere sul mercato, è essenziale

costruirsi una rete di fornitori validi ed efficienti. Per poter operare in maniera efficace diviene fondamentale infatti avere il controllo della propria catena di approvvigionamento, non solo per contenere i costi, ma anche e soprattutto per ottimizzare il processo produttivo e portare il proprio prodotto o servizio a livelli eccellenti.

Le microimprese che operano nel settore dei trasporti adottano in modo decisamente prevalente la pratica di creare dei consorzi, vale a dire forme associative che hanno lo scopo di fornire servizi amministrativi e logistici di supporto alle imprese del settore.

Tav. 8 Tipologia di relazioni intrattenute per settore di appartenenza

(valori percentuali)

Settore	Pubblica amministrazione	Sub-fornitura	Fornitura	Consorzio	Rete	Joint Venture	Accordo informale
Manifatturiero tradizionale	37,2	25,2	20,5	6,6	5,3	2,2	23,8
Metalmeccanico e chimico	36,8	34,1	23,1	12,1	4,8	2,8	36,2
Costruzioni ed estrattivo	30,4	31,8	23,0	7,5	3,7	1,0	26,5
Commercio	28,2	5,5	9,1	10,0	9,2	0,2	13,3
Trasporti	31,4	29,4	21,3	33,6	11,6	2,2	28,7
Servizi alle imprese	50,8	18,2	17,4	5,4	5,2	1,5	35,3
Altri servizi	16,6	5,1	9,9	4,6	9,2	2,3	15,4
<b>Totale</b>	<b>34,9</b>	<b>18,7</b>	<b>16,6</b>	<b>8,4</b>	<b>6,4</b>	<b>1,2</b>	<b>24,9</b>

Rispetto alla frequenza con cui avvengono le relazioni con i diversi *stakeholder* che ruotano attorno all'impresa, i comparti più attivi si ritrovano nei trasporti e nel manifatturiero. I settori che presentano una gestione "più chiusa" sono il commercio e gli altri servizi.

Tav. 9 Frequenza delle relazioni per settore di appartenenza

(valori percentuali)

Settore	Nessuna	1 relazione	2 relazioni	3 relazioni	4 e più relazioni
Manifatturiero tradizionale	31,7	35,0	20,6	8,5	4,2
Metalmeccanico e chimico	24,1	31,2	24,4	12,2	8,1
Costruzioni ed estrattivo	33,8	29,8	21,0	10,1	5,4
Commercio	50,7	29,2	15,0	3,7	1,4
Trasporti	20,8	33,8	23,8	11,9	9,7
Servizi alle imprese	29,5	33,0	20,1	11,8	5,7
Altri servizi	58,2	27,3	9,8	2,3	2,4
<b>Totale</b>	<b>38,1</b>	<b>30,8</b>	<b>18,5</b>	<b>8,3</b>	<b>4,4</b>

Le imprese più dinamiche in termini relazionali sono anche quelle che presentano una maggior propensione all'investimento. I dati del 2014 mostrano in modo piuttosto nitido la correlazione positiva tra questi due aspetti.

Tav. 10 Percentuale delle imprese per numero di relazioni e investimenti effettuati

(valori percentuali)

Numero relazioni	Non ha fatto investimenti	Ha fatto investimenti
Nessuna	77,9	22,1
1 relazione	71,1	28,9
2 relazioni	63,5	36,5
3 relazioni	47,9	52,1
4 e più relazioni	52,7	47,4

---

## La gestione della liquidità

Un principio elementare di economia aziendale afferma che la liquidità viene prima della redditività, e la redditività viene prima del fatturato. Ovviamente, se un'impresa registra un fatturato elevato, è un dato positivo. E ancor meglio se l'attività produce una redditività soddisfacente. Tuttavia, né il fatturato, né la redditività sono in grado di garantire la sopravvivenza dell'impresa nel breve periodo, mentre è determinante la liquidità. I problemi si manifestano normalmente con carenza di lavoro e di incassi derivati sovente dall'impossibilità di recuperare i crediti, tutte situazioni che rendono difficile far fronte alle esposizioni debitorie e alle spese correnti. In tali casi il *cash flow* non è sufficiente a far fronte alle spese programmate, soprattutto nei casi in cui entrate e uscite avvengono in modo irregolare durante l'anno.

In Trentino 4 microimprese su 10 sembrano non avere particolari problemi di liquidità, ma il dato è in peggioramento: nel 2009 erano 5 su 10 infatti le imprese che dichiaravano di non avere questo tipo di problema. La maggior parte delle microimprese presenta problemi prevalentemente a carattere occasionale (26,3%, in sostanziale stabilità con la quota del 2009), ma si incrementa il numero delle aziende che, rispetto al 2009, dichiara problemi di liquidità in modo frequente e, soprattutto, in modo continuativo<sup>2</sup>. In quest'ultimo caso la percentuale delle microimprese praticamente si raddoppia passando dall'8,7% del 2009 al 16,8% del 2014.

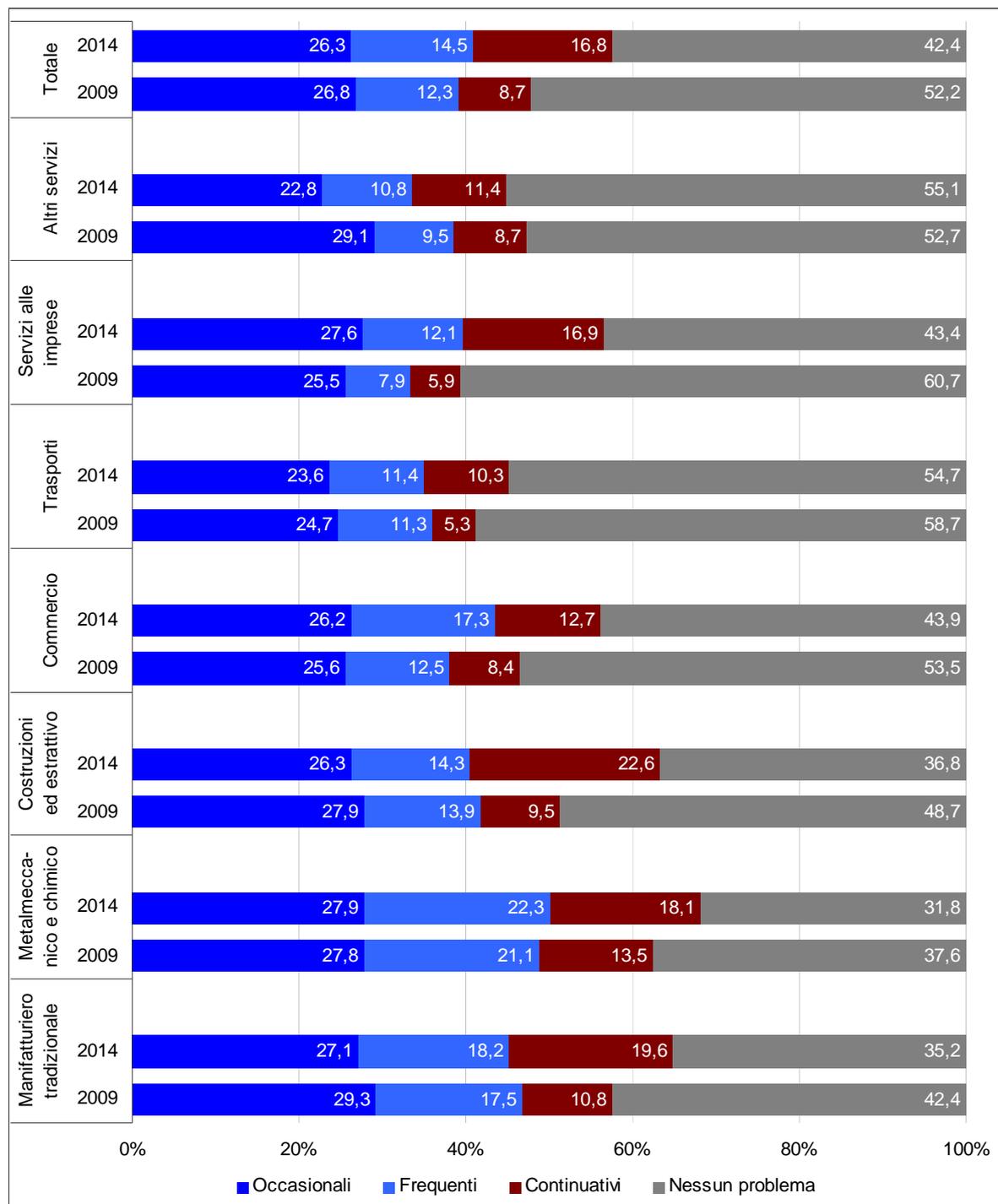
In generale, in tutti i settori si riscontra una tendenza all'accentuazione dei problemi legati alla disponibilità di risorse liquide anche se un netto peggioramento si osserva in particolare per il comparto delle costruzioni ed estrattivo, così come per i servizi alle imprese. Tra le produzioni dell'industria, il problema risulta più accentuato per il manifatturiero tradizionale dove si assottiglia la quota di imprese che non vive problemi di liquidità e si incrementano le situazioni di crisi continuative. L'industria è di fatto per sua natura più esposta a rapporti di natura commerciale con pagamenti dilazionati e un calo delle vendite o un ritardo nei pagamenti da parte della clientela può impattare in modo importante sulle disponibilità liquide e generare conseguenze

---

<sup>2</sup> Il problema dei ritardi nei pagamenti nel corso del 2014 e nella prima parte del 2015 ha iniziato ad essere meno gravoso che in passato. Stando a quanto si legge nel Rapporto Cerved, nel periodo di riferimento, le piccole e medie imprese hanno pagato con maggiore puntualità i propri fornitori sia rispetto al passato che rispetto alle grandi imprese.

significative nel pagamento dei fornitori, soprattutto se i problemi non sono a carattere sporadico.

Fig. 4 Percezione e intensità dei problemi di liquidità per settore di appartenenza – anni 2009 e 2014



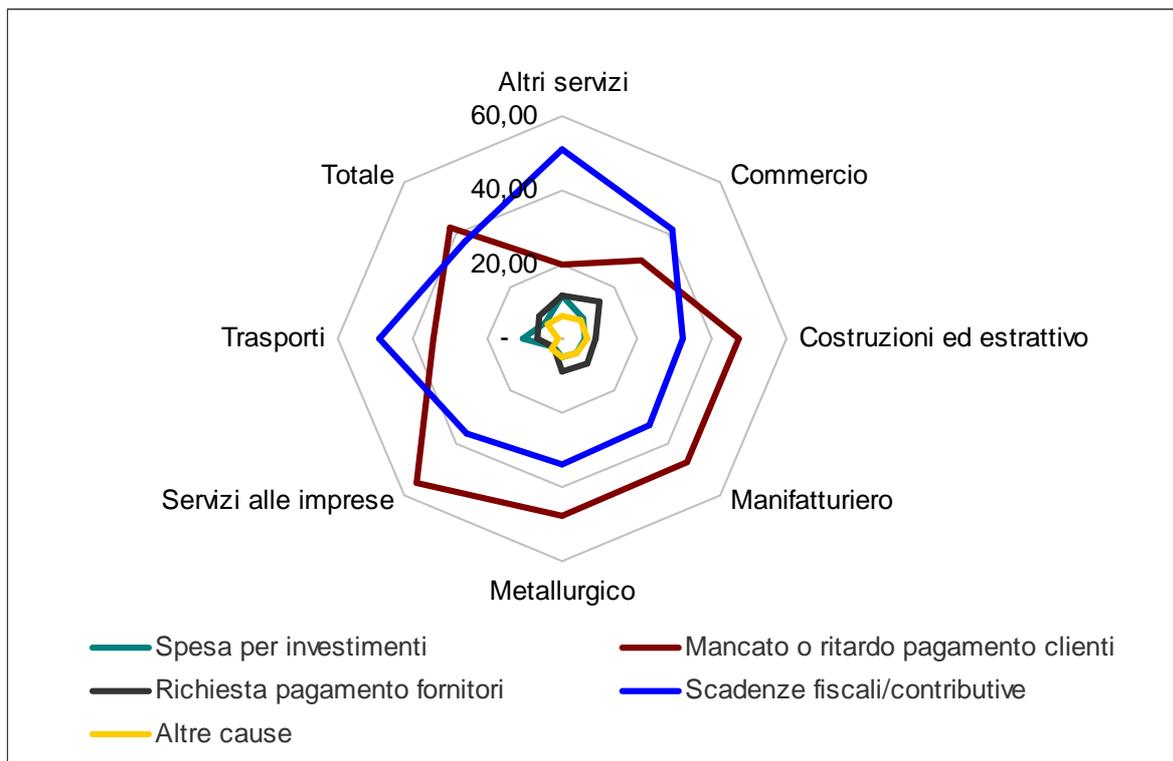
---

I motivi della scarsa liquidità derivano soprattutto dal mancato o ritardato pagamento da parte dei clienti (42%) e, secondariamente, dal rispetto delle scadenze fiscali contributive (37%). Negli ultimi anni la crisi economica ha intensificato il ritardo nei pagamenti causando seri problemi di liquidità alle imprese e la crescita degli insoluti, tanto che le imprese hanno adottato sempre più un attento monitoraggio della clientela differenziando le strategie in funzione del tipo di cliente. Soprattutto le piccole e piccolissime imprese, per ovviare a questo fenomeno hanno intensificato le politiche di gestione del credito cercando di identificare e riconoscere l'affidabilità dei propri clienti e di quelli potenziali.

Le altre motivazioni che determinano problemi di liquidità risultano nettamente meno rilevanti e solo in modo limitato sono riconducibili alla copertura delle spese per investimenti.

A livello settoriale, la solvibilità dei clienti o il ritardo negli incassi è evidente tra le imprese dei servizi professionali e tra le imprese industriali. Sul lato dei problemi di liquidità che scaturiscono dal pagamento ai fornitori, l'aspetto sembra essere maggiormente sentito dai commercianti e da chi opera nel settore dei servizi alla persona. Questi ultimi ritengono anche particolarmente incidente il peso delle scadenze contributive e fiscali, mentre le imprese di trasporto attribuiscono i loro problemi di liquidità anche alle spese di investimento sostenute.

Fig. 5 Distribuzione delle imprese per motivazione dei problemi di liquidità e settore di appartenenza



## Investimenti e crescita

Negli ultimi anni, le forti incertezze che permangono nel sistema economico hanno minato la capacità delle imprese ad aumentare la propria dimensione produttiva. L'analisi longitudinale della quota di microimprese che ha effettuato investimenti mostra abbastanza chiaramente questo *trend* negativo: se mediamente nel 2008 un'impresa su due faceva investimenti, nel 2014 il rapporto è diventato di uno a tre. I dati sono diversi da settore a settore, con punte di perdita maggiore nei servizi che 6 anni prima invece si caratterizzavano per la maggiore propensione agli investimenti. Nel 2014 l'edilizia è il comparto che presenta la minore propensione ad investire, mentre si confermano sensibili i servizi alle imprese, seppur in calo di 20 punti percentuali, dove stare al passo con le tecnologie in continuo cambiamento rappresenta un punto imprescindibile in un contesto altamente competitivo.

Tav. 11 Imprese che hanno effettuato investimenti nel 2008 e nel 2014 per settore di appartenenza

*(valori percentuali)*

Settore	2008	2014
Manifatturiero tradizionale	54,2	33,0
Metalmeccanico e chimico	53,4	35,0
Costruzioni ed estrattivo	45,0	24,3
Commercio	47,8	26,2
Trasporti	43,6	32,7
Servizi alle imprese	60,0	39,4
Altri servizi	50,5	28,5
<b>Totale</b>	<b>50,7</b>	<b>30,4</b>

Anche per le microimprese si conferma la stretta correlazione tra la propensione ad investire e la dimensione di impresa, soprattutto tra le aziende che dichiarano di avere dipendenti. Le imprese che hanno una struttura produttiva più complessa presentano infatti una quota quasi doppia di investimenti rispetto alle imprese senza dipendenti e questo si osserva in tutti i comparti, con punte massime per i servizi alle imprese, i trasporti e, in generale, per la manifattura.

Tav. 12 Imprese che hanno effettuato investimenti nel 2014 in base alla presenza di dipendenti e al settore di appartenenza

(valori percentuali)

Settore	Senza dipendenti	Con dipendenti
Manifatturiero tradizionale	21,9	47,5
Metalmeccanico e chimico	25,2	45,5
Costruzioni	19,4	39,9
Commercio	19,9	38,6
Trasporti	23,0	50,5
Servizi alle imprese	36,3	53,8
Altri servizi	23,7	37,9
<b>Totale</b>	<b>25,6</b>	<b>43,2</b>

Secondo la tipologia di investimento, la maggior parte delle scelte imprenditoriali si indirizza verso l'acquisto di macchinari, seguita dalle spese per la formazione e per il *marketing*. Il comportamento delle microimprese non sembra essere significativamente mutato tra il 2008 e il 2014: per oltre il 56% delle diverse realtà produttive prevale la spesa per la sostituzione dei propri beni strumentali, vale a dire macchinari e automezzi. Rimane su livelli ragguardevoli la quota di microimprese che investe in formazione, anche se passa in 7 anni dal 38,5% al 20%. Meno incidente diviene la quota di microimprese che sostiene spese di investimento per il *marketing* commerciale: la percentuale scende infatti dal 34,5% del 2008 al 15% del 2014. Si comprime dal 6,5% al 4% anche la quota di microimprese che ha svolto attività di R&S, mentre la quota di investimenti fondiari rimane nell'ordine del 5%.

Fig.6a Distribuzione degli investimenti effettuati nel 2009

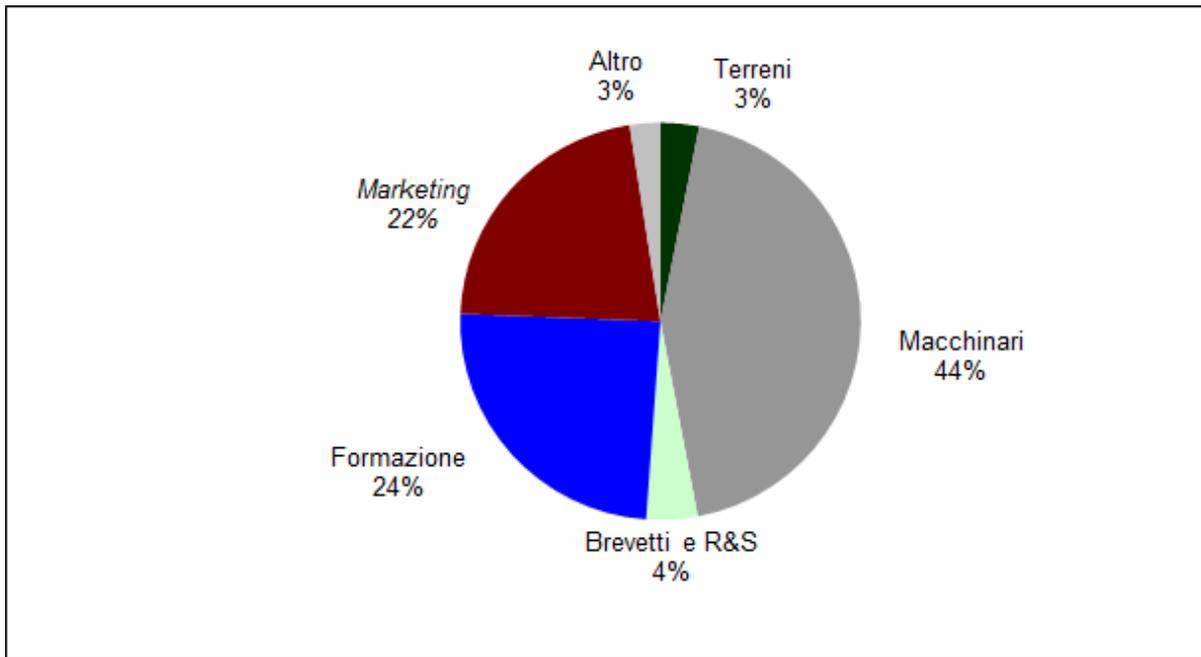
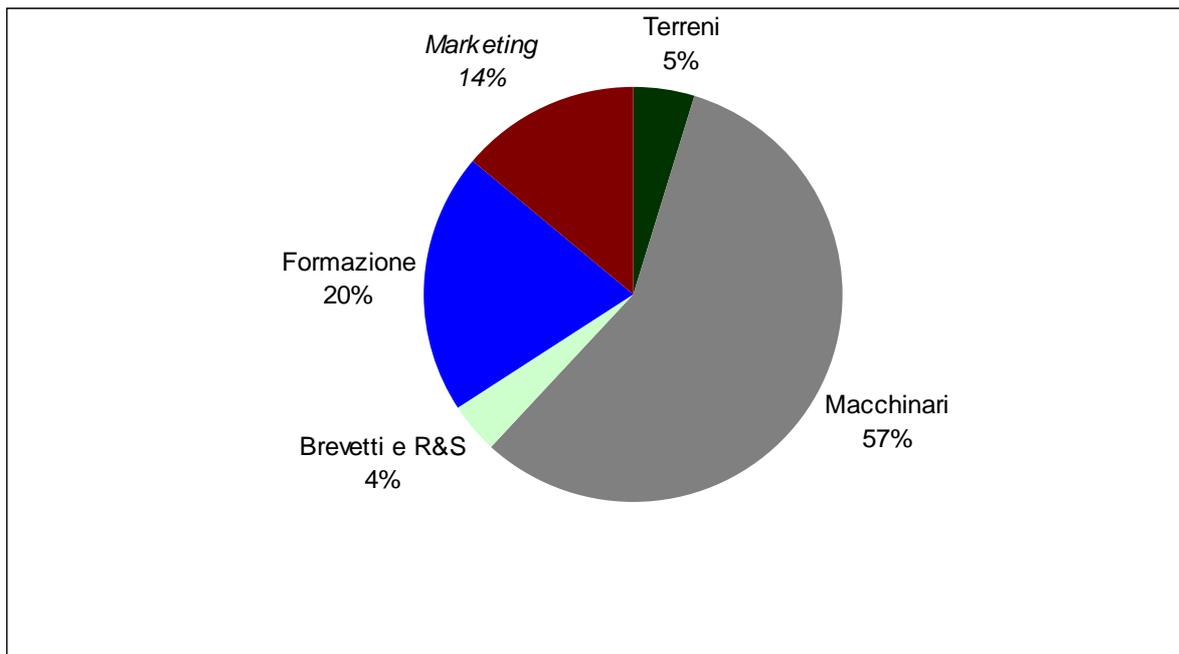


Fig. 6b Distribuzione degli investimenti effettuati nel 2014



Il settore economico che acquista maggiormente terreni risulta essere il comparto delle costruzioni, mentre gli investimenti in ricerca e sviluppo sono una prerogativa del settore dei servizi alle imprese e del settore metalmeccanico-chimico. Le imprese del manifatturiero tradizionale indirizzano la quota prevalente di risorse verso la sostituzione e l'ampliamento degli impianti produttivi, mentre il comparto

commerciale investe maggiormente nella promozione e nel *marketing*. Molto rilevanti sono gli investimenti tecnologici intrapresi dai servizi alle imprese, così come quelli in formazione aziendale.

Tav. 13 Investimenti per tipologia e settore di appartenenza

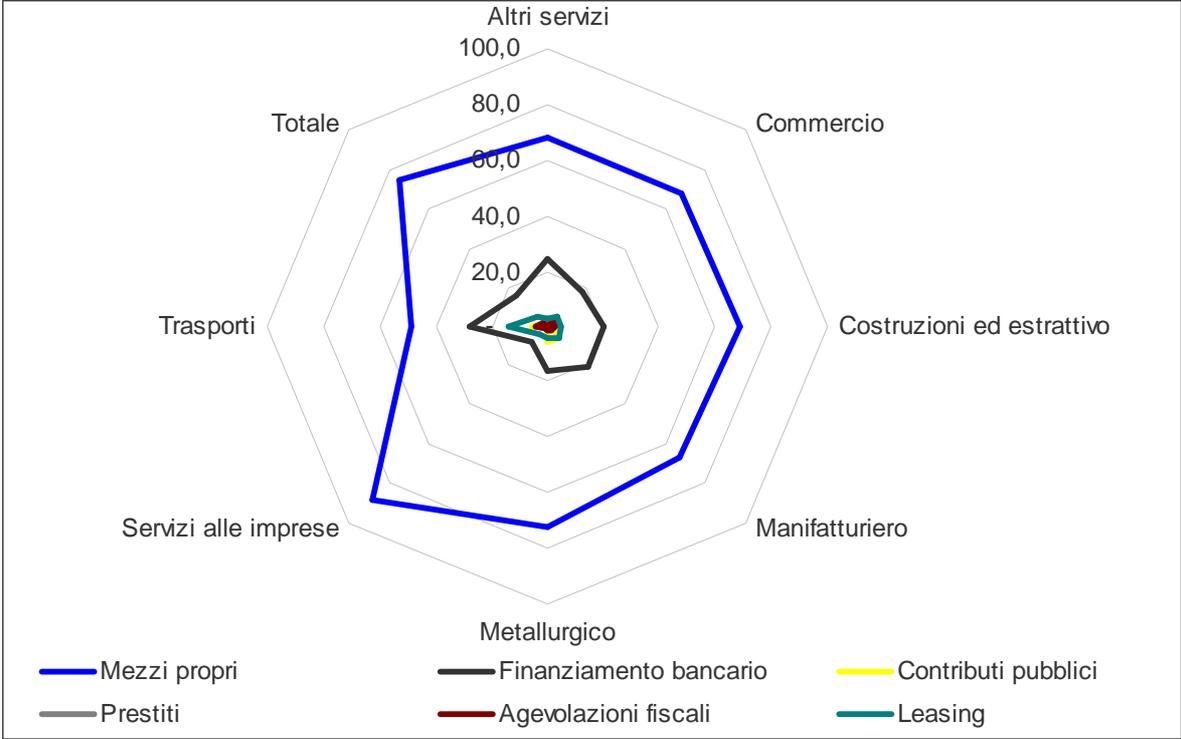
(valori percentuali)

Settore	Terreni	Macchinari	Automezzi	Brevetti	R&S	Formazione	Marketing
Manifatturiero tradizionale	5,1	54,6	10,0	-	1,4	15,3	13,5
Metalmecchanico e chimico	2,1	41,6	7,4	0,8	5,6	23,3	19,3
Costruzioni	10,6	46,3	12,0	0,4	2,0	13,6	15,0
Commercio	5,7	44,5	11,9	1,3	2,5	15,5	18,7
Trasporti	2,6	39,3	40,2	1,2	-	8,7	7,9
Servizi alle imprese	2,3	51,9	3,3	0,8	5,4	27,3	8,9
Altri servizi	1,8	52,1	1,8	-	1,0	23,8	19,4

Per quanto riguarda le modalità di finanziamento degli investimenti, le microimprese si affidano prevalentemente ai mezzi propri, mentre sono esigui i casi di imprese che effettuano l'investimento grazie a contributi pubblici e agevolazioni fiscali. Questi risultati confermano sostanzialmente lo scenario fotografato nel 2008 e valgono per tutti i settori analizzati. Si evidenzia ancora una volta quindi che le microimprese tendono ad investire in coerenza con la propria capacità di spesa e quindi ad autofinanziarsi con mezzi propri. Solo parzialmente si ricorre al prestito bancario, probabilmente per la volontà di mantenere su livelli minimi il proprio indebitamento verso le banche, di non sostenere ulteriori costi ed evitare ingerenze esterne nella gestione dell'impresa. Nel contempo è verosimile che vi sia anche un'ampia disponibilità patrimoniale sulla quale le microimprese possono contare. Ancora più limitato è il ricorso ad altre fonti di finanziamento: il *leasing* è utilizzato dal 6% delle microimprese, prevalentemente nel comparto dei trasporti, mentre conta sul contributo pubblico o sulle agevolazioni fiscali solo il 5% delle stesse,

anche perché, per certi settori, come i servizi alle imprese, le misure a sostegno degli investimenti non sono previste.

Fig. 7 Distribuzione della modalità di finanziamento degli investimenti



---

## Fattori di successo e di ostacolo alla crescita

Nella tradizione delle piccole e piccolissime imprese italiane, l'applicazione di un metodo aziendale per la gestione della propria attività imprenditoriale è stata raramente una preoccupazione prioritaria. Da sempre si punta sulle capacità personali, sulla creatività nel trovare soluzioni rapide e nuove, senza inserire tali comportamenti in una strategia aziendale mirata. Ne deriva che i fattori di successo di un'attività imprenditoriale sono prevalentemente insiti nell'impresa stessa e l'influenza di fattori esterni gioca, almeno apparentemente, un ruolo minoritario. Allo stesso modo, risaltano prevalere i fattori soggettivi, cioè legati al lavoro svolto dalle persone che interagiscono all'interno dell'impresa, mentre i fattori di carattere oggettivo che condizionano l'operatività anche esterna all'azienda stessa, risultano decisamente più sfumati.

Queste affermazioni sembrano essere confermate dai risultati sulla percezione che hanno le microimprese trentine in relazione ai fattori determinanti del loro successo o della permanenza sul mercato. In tal senso, l'opinione degli imprenditori vede prevalere la valenza dei fattori interni, principalmente attraverso il riconoscimento della propria capacità gestionale, operativa e relazionale. Non secondaria appare tra i punti di forza la qualità dei prodotti e dei servizi offerti. I condizionamenti positivi esterni risultano invece abbastanza irrilevanti. Questo primo dato riflette una delle caratteristiche principali delle microimprese, vale a dire la stretta correlazione tra imprenditore e impresa, un binomio in cui l'attività lavorativa è portata avanti con un profondo senso di orgoglio personale.

Tav.14 Principali fattori che determinano il successo dell'impresa

(valori percentuali)

Fattori	Un addetto	Da 2 a 4 addetti	Da 5 a 9 addetti	Totale
Capacità del titolare	97,2	97,7	95,9	<b>97,3</b>
Qualità	92,0	94,6	95,4	<b>93,1</b>
Relazione	92,7	92,8	95,7	<b>92,9</b>
Capacità dei dipendenti	8,1	58,6	89,8	<b>30,0</b>
Credito bancario	24,1	34,9	39,3	<b>28,6</b>
Prezzi inferiori	25,5	25,9	19,5	<b>25,2</b>
Contributi pubblici	11,6	17,8	21,1	<b>14,3</b>
Assenza concorrenti	13,3	14,0	11,7	<b>13,4</b>

L'analisi per classe dimensionale non evidenzia particolare variabilità nella percezione degli intervistati se non una maggiore sensibilità per l'accesso al credito, per i contributi pubblici e per le capacità del personale dipendente da parte delle imprese più strutturate.

Affinché si possa perseguire lo sviluppo dell'impresa occorre operare in un ambiente favorevole. In tal senso, i tempi della burocrazia e il peso della tassazione sono due problemi che preoccupano le aziende molto più della concorrenza o del costo del denaro, e rappresentano i principali fattori di ostacolo delle microimprese trentine (rispettivamente per il 74% e l'86% delle aziende). Come osservato anche dalla Banca Mondiale, l'alta pressione fiscale sulle imprese e il peso delle procedure burocratiche sono le urgenze maggiori che l'Italia deve affrontare e ciò vale anche per il Trentino. Si evidenzia che servono troppe autorizzazioni e permessi per avviare un'attività, ingrandire uno stabilimento, mettere sul mercato un nuovo prodotto, registrare un brevetto. I tempi per riscuotere un credito sono troppo lunghi, così come per far rispettare un contratto, far accertare e sanzionare una concorrenza scorretta, dirimere una controversia di lavoro.

Da ultimo, nel 49% dei casi l'elevato costo del lavoro è visto come un fattore che mina la competitività dell'impresa e può ingenerare la perdita di clientela, vale a dire del patrimonio più importante dell'impresa stessa sulla cui base si determina il valore dell'avviamento.

Ad essere colpite più duramente dagli eccessivi costi amministrativi sono in genere le piccolissime imprese proprio perché più fragili e vulnerabili rispetto alle aziende più grandi.

Tav. 15 Principali fattori di ostacolo per la crescita dell'impresa

(valori percentuali)

Ostacoli	Un addetto	Da 2 a 4 addetti	Da 5 a 9 addetti	Totale
Tassazione	85,3	87,2	93,3	<b>86,4</b>
Eccessiva burocrazia	72,4	73,8	94,2	<b>74,3</b>
Mancaza clientela	55,8	37,8	48,5	<b>49,9</b>
Costo del lavoro troppo elevato	41,6	57,7	79,0	<b>49,0</b>
Alto costo energia/materie prime	36,3	48,2	56,7	<b>41,3</b>
Ostacoli finanziari	19,2	17,9	28,8	<b>19,4</b>
Scarsa dotazione infrastrutture	14,5	14,0	9,2	<b>14,0</b>
Reperire manodopera	7,0	12,7	9,8	<b>8,9</b>
Difficoltà a trovare un'idea imprenditoriale	9,4	7,7	5,2	<b>8,6</b>

A livello settoriale, l'eccessiva burocrazia e il peso fiscale e contributivo sono particolarmente sentiti dai comparti manifatturieri e metalmeccanici; leggermente minore risulta la pressione amministrativa nei servizi alle imprese che indirettamente beneficia della burocrazia stessa. Il settore dei trasporti risulta relativamente più sensibile al costo delle materie mentre il commercio evidenzia come fattore di ostacolo la scarsità della clientela. L'insieme di questi fattori costituisce, in generale, un ostacolo alla competitività e rappresenta un fattore di debolezza strutturale che limita la capacità di crescita delle imprese. Nel contesto attuale, le questioni legate al finanziamento dell'attività e alla disponibilità finanziaria risultano relativamente meno percepiti come fattori problematici, anche se risultano più evidenti nel settore manifatturiero.

Tav. 16 Fattori di ostacolo alla crescita per settore di appartenenza

(valori percentuali)

Ostacoli	Manifatturiero tradizionale	Metalmec- canico e chimico	Costruzioni ed estrattivo	Commercio	Trasporti	Servizi alle imprese
Tassazione	91,4	96,6	85,6	94,2	91,0	77,8
Eccessiva burocrazia	88,2	86,4	74,8	75,5	77,9	69,5
Mancaza clientela	56,1	55,8	47,8	51,7	39,5	50,8
Costo del lavoro troppo elevato	51,3	63,5	49,3	54,7	59,9	39,4
Alto costo energia/materie prime	53,8	50,5	42,2	59,2	77,4	13,9
Ostacoli finanziari	32,3	17,9	24,5	17,6	23,9	14,8
Scarsa dotazione infrastrutture	18,4	10,1	12,4	18,1	16,3	10,8
Reperire manodopera	13,5	13,1	10,6	8,6	14,1	5,4
Trovare un'idea imprenditoriale	10,4	5,0	5,1	7,6	9,7	11,1

---

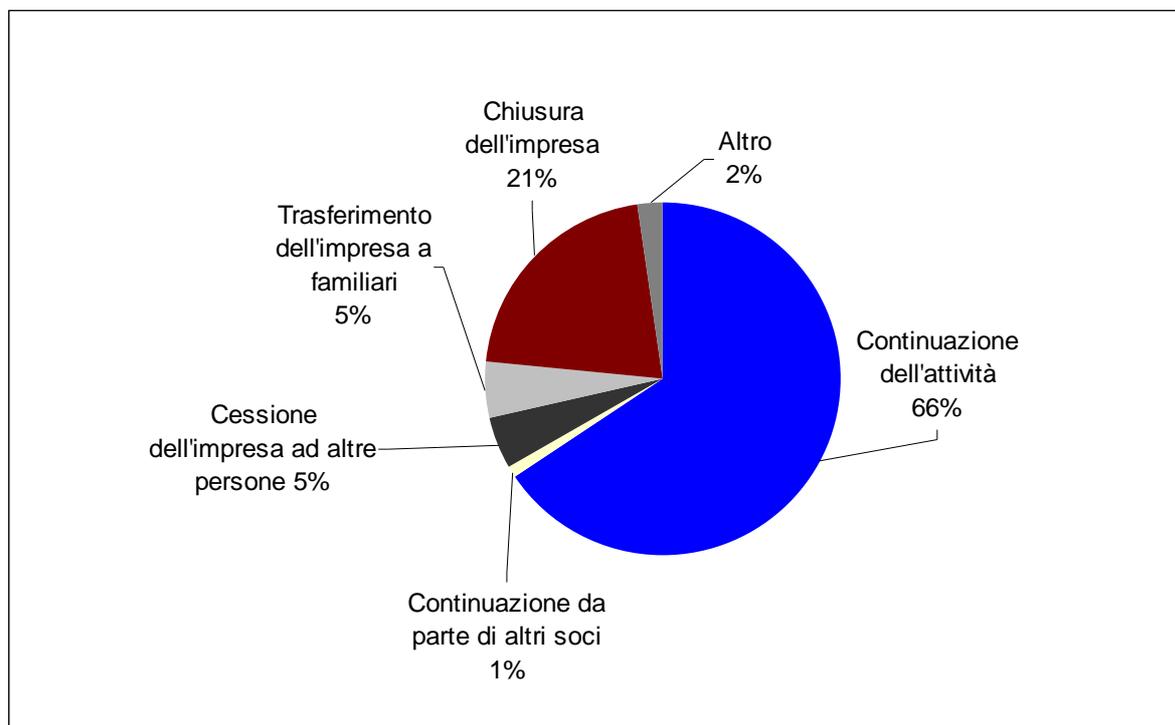
## Il futuro dell'impresa

In generale, le imprese non seguono un percorso biologico ben definito ma in teoria possono vivere all'infinito, possono cioè muoversi in un arco temporale senza limiti all'insegna di una continuità e di una vitalità senza fine. Di fatto, nella realtà, le imprese hanno una vita media di breve durata e numerose sono le imprese che nascono e muoiono in un periodo abbastanza ristretto e ciò vale anche per le imprese maggiori. Al contrario, le imprese che nascono e durano a lungo, e che riescono a raggiungere la soglia della longevità, non sono numerose. In tal senso, la longevità diviene un valore aggiunto concreto per l'impresa e per la società in cui l'impresa opera. La storia lunga di un'impresa, la sua capacità di mantenere il successo nel tempo, la sua stabilità e continuità le forniscono un sicuro vantaggio competitivo.

L'età dell'impresa varia a seconda non solo di fattori interni ma anche di numerose variabili esterne, legate a fasi storicamente mutevoli, in continua evoluzione, come il ruolo decisivo dell'innovazione scientifica e tecnologica che crea nuovi prodotti e nuove imprese. I percorsi di vita sono quindi diversi, anche nella durata, per le diverse tipologie d'impresa esistenti.

In Trentino le microimprese, rispetto alla propria percezione del futuro in un arco a medio termine (10 anni), vedono prevalere la convinzione che l'impresa continui nel tempo nel 66% dei casi. A questa quota si aggiunge un 11% di imprenditori che immagina di trasferire a familiari, a terzi o ad altri soci l'attività. Ben il 21% delle microimprese ritiene peraltro che non ci sia un futuro per la propria impresa e ne prevedono la chiusura definitiva.

Fig. 8 Distribuzione delle imprese in merito al futuro della propria impresa da qui a 10 anni



Il comparto delle costruzioni appare il settore dove si prospetta il maggior numero di chiusure, un dato che riflette le difficoltà strutturali di cui soffre da tempo il settore. Più ottimistica sembra la situazione per i servizi alle imprese dove più dei due terzi delle microimprese pensa che l'attività possa proseguire nel futuro. La cessione ad altri soggetti, anche familiari, è principalmente ipotizzata nel settore commerciale e nelle attività manifatturiere, ivi compreso il settore della metalmeccanica.

Tav. 17 Distribuzione delle imprese in merito al futuro e settore di appartenenza

*(valori percentuali)*

Futuro	Manifatturiero tradizionale	Metalmec- canico e chimico	Costruzioni ed estrattivo	Commercio	Trasporti	Servizi alle imprese	Altri servizi
Continuazione dell'attività	67,4	60,3	60,3	58,0	65,5	75,9	70,0
Continuazione da parte di altri soci	2,4	2,2	1,6	2,0	1,0	0,6	0,5
Cessione dell'impresa ad altre persone	3,2	3,8	3,4	8,8	4,7	1,4	7,1
Trasferimento dell'impresa a familiari	7,6	0,1	5,7	8,3	4,6	2,6	1,5
Chiusura dell'impresa	15,6	20,9	27,3	20,7	19,4	18,0	19,1
Altro	3,9	3,6	1,8	2,3	4,8	1,5	1,9

---

© Provincia autonoma di Trento ISPAT

Coordinamento e redazione:	Giovanna Fambri Vincenzo Bertozzi
Testi ed elaborazione dati:	Mariacristina Mirabella Gilda Forti
<i>Layout grafica e pubblicazione on-line:</i>	Paola Corrà

Supplemento al Foglio Comunicazioni - Direttore responsabile: Giampaolo Pedrotti  
Aut. Trib. di Trento n. 403 del 02/04/1983