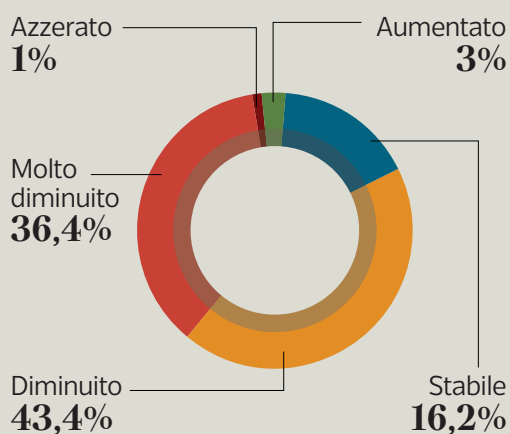


Primo piano

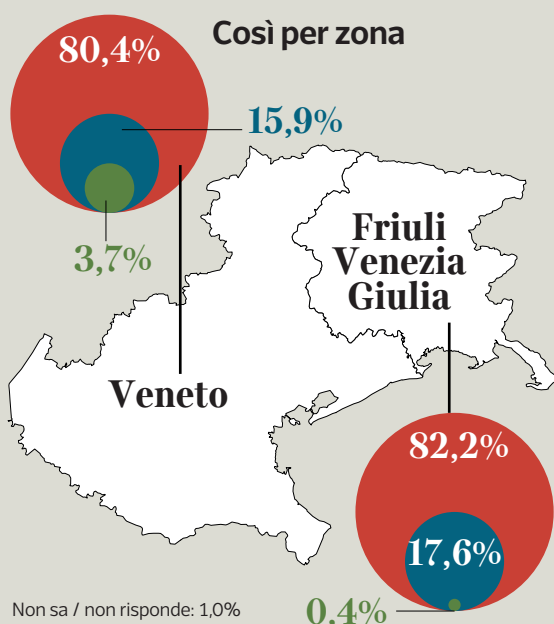
IL SONDAGGIO

L'andamento dei fatturati

Il fatturato della sua impresa dopo il "famoso" 23 febbraio del Covid è?

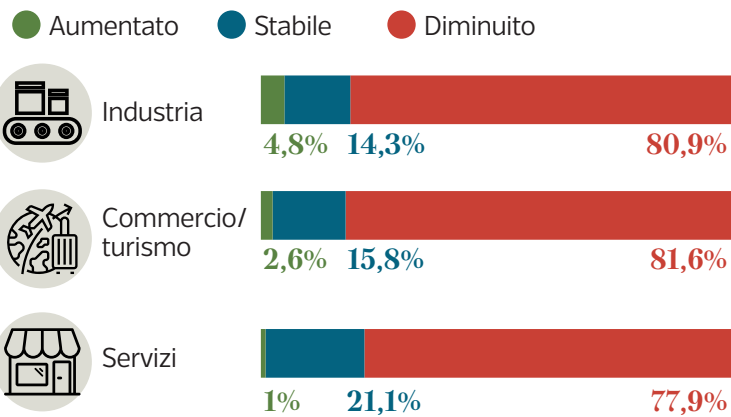


Così per zona

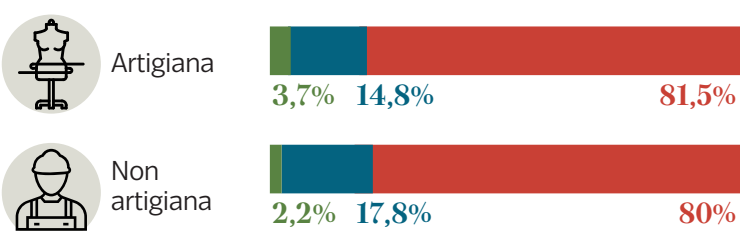


Non sa / non risponde: 1,0%

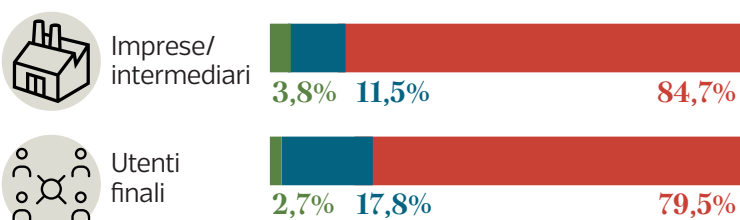
Così per settore



Tipologia impresa



Tipologia clientela



Fonte: Elaborazioni ed interviste LAN

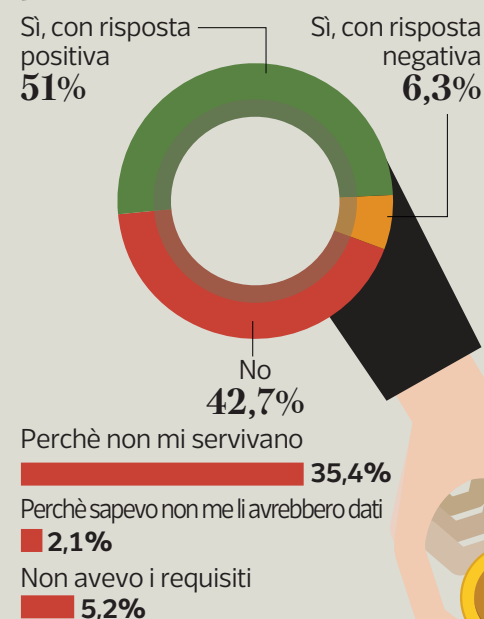
L'Ego - Hub

I sondaggi

I grafici mettono in evidenza tre argomenti-chiave del sondaggio realizzato da Local Area Network su un campione di 600 imprese nordestine: l'andamento dei ricavi durante la pandemia, la richiesta di credito e le ricadute sul lavoro.

La dinamica del credito

Ha chiesto i prestiti bancari previsti dal DL rilancio?



Perché non mi servivano

35,4%

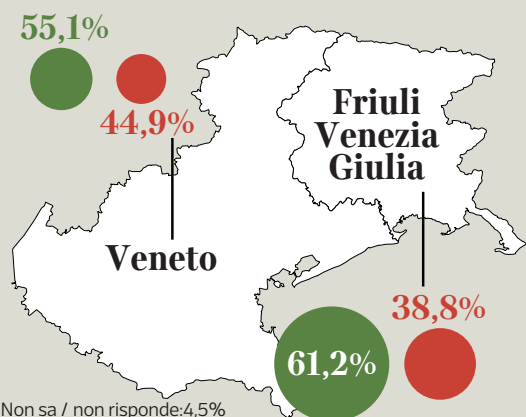
Perché sapevo non me li avrebbero dati

2,1%

Non avevo i requisiti

5,2%

Così per zona



Non sa / non risponde: 4,5%

Choc e reazione vitale:

L'

indagine che Local Area Network ha svolto per incarico di Sviluppo Artigiano ed Ecipa ha due obiettivi tra di loro strettamente intrecciati: verificare il sentiment delle imprese rispetto ai drammatici effetti del Covid sull'economia, le imprese e il lavoro; misurare la reale incidenza dei provvedimenti del governo per il credito, gli aiuti a fondo perduto, gli ammortizzatori sociali per il lavoro, rompendo la crosta della comunicazione ufficiale, che

non sempre dispone degli elementi solidi di riscontro sull'impatto reale degli interventi.

L'ambito territoriale dell'indagine comprende un campione di 600 imprese intervistate in Veneto e Friuli Venezia Giulia, suddivise per tre macro settori: industria, commercio e turismo, servizi.

È stato consapevolmente privilegiato l'universo della piccola e piccolissima impresa, quella più capillarmente diffusa in tutti i territori. E' il cosiddetto «corpaccione» del capitalismo territoriale. Ne fanno parte anche molte eccellenze, ma è la tipologia che pesa di più sulla composizione complessiva delle imprese, che si vede di meno, interviene sui social o soffre in silenzio, cerca vie d'uscita. Non appartiene al livello del racconto dominante, quello sui champions, le aziende straordinariamente performanti. Vi appartengono piuttosto le filiere di fornitori delle aziende che sono champions anche grazie alla loro competenza.

La reazione vitale

Lo scenario che si profila è di straordinario interesse perché mostra che alla devastante

potenza distruttiva della pandemia corrisponde una reazione vitale diffusa, con qualche segno di cedimento, ma che non infirma la volontà quasi generalizzata di resistenza, il rifiuto di arrendersi e la determinazione a superare questa difficilissima fase. La potenza dell'impatto è testimoniata dalle imprese con calo di fatturato, l'80,8%, di cui il 36,4% dichiara essere «molto diminuito». Il settore più colpito è il commercio-turismo.

Invece, la reazione delle imprese, che per la maggioranza ha ridotto l'attività e non ha modificato il suo profilo, per oltre il 30% ha adottato un repertorio diversificato di risposte, dall'e-commerce alle consegne a domicilio, dalla ricerca di nuovi mercati all'innovazione di prodotto. La capacità di incasso è peggiorata per oltre il 75% delle imprese, conforta che è molto peggiorata «solo» per il 18%, con più di trenta punti di differenza in negativo per il turismo e commercio rispetto ai servizi e ben dieci a sfavore delle aziende con posizione intermedia.

Nelle dichiarazioni sui motivi dei ritardi nei pagamenti, nel 37,4% sono stati penalizzati

i fornitori, meno le scadenze fiscali e i mutui. Ciò è avvenuto in particolare nel commercio e turismo, e in Friuli Venezia Giulia con una differenza in negativo consistente sul Veneto.

Vale la pena di osservare, in base a questa batteria di indicatori di sofferenza, che le pratiche di diversificazione delle attività sono molto più evidenti nella categoria di imprese che si relaziona al consumatore finale. Le imprese «intermedie» di beni e servizi non hanno incorporato subito lo shock del crollo dell'offerta, che scende dalle imprese leader di riferimento per i mercati. Questo effetto ritardante pone queste imprese, che sono il vero tessuto connettivo dei nostri sistemi di fornitura di eccellenza, in un limbo molto vulnerabile, perché i loro mercati si sono fermati. Questo vale per la produzione. Nell'ambito del commercio-turismo, la caduta brutale della domanda si abbatte su un mondo molto polverizzato, di imprese familiari, di una managerialità formata sulla fase della crescita, spesso poco patrimonializzato.

I provvedimenti

Ora vediamo che cosa è successo sul versante della misurazione dei provvedimenti. Appare ridimensionato il luogo comune relativo alla reticenza del sistema bancario all'accesso ai prestiti agevolati. Solo il 6,3% delle imprese ri-

chiedenti se li è visti negare, mentre l'accesso è stato molto consistente per le imprese industriali (64,9%), per quelle localizzate in FVG (61,2%), le artigiane (62,2%) e le aziende intermedie (64,5%). Caratterizzato per richieste di minore consistenza il settore dei servizi. Il bonus a fondo perduto per le partite IVA è stato chiesto dalla maggioranza delle imprese (54,3%) con una prevalenza nel settore commercio e turismo (63,2%).

Molto più problematico lo scenario delle scelte aziendali rispetto ai lavoratori e lavoratrici durante l'emergenza sanitaria. Il ricorso agli ammortizzatori sociali è stato ampio: il 63% delle aziende intervistate ha chiesto CIG, con punte del

Il rilevamento

Indagine di Local Area Network con Sviluppo Artigiano ed Ecipa

Questa indagine svolta da Local Area Network per Corriere Imprese è sostenuta da Sviluppo Artigiano e Ecipa. Sviluppo Artigiano è un intermediario finanziario vigilato - Consorzio Fidi, promosso da CNA Veneto, radicato in Friuli Venezia Giulia, Lombardia, Piemonte e Veneto. Vanta 40.000 soci, con una massa di finanziamenti garantiti di 600 milioni. Ecipa è la società di formazione e servizi delle CNA del Veneto, Friuli Venezia Giulia e Trentino Alto Adige. Gestisce attività di formazione professionale per imprenditori e lavoratori, disoccupati e inoccupati



Molte aziende non licenziano e hanno difficoltà a trovare tecnici specializzati

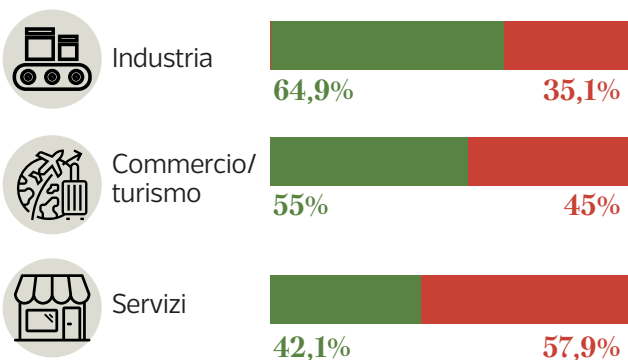
Le moratorie

Il rinvio degli obblighi fiscali più sentito in Friuli che in Veneto

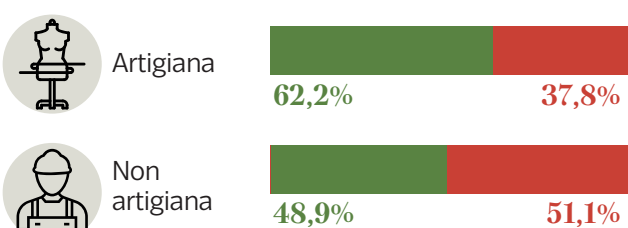
La risposta delle imprese su dove ritardare i pagamenti presenta uno scenario con molte varianze. Se, infatti, il dato complessivo mette in sequenza fornitori (37,4%), mutui e prestiti (35%) e adempimenti fiscali (32,3%) poi si riscontrano nella scomposizione delle risposte dei notevoli scostamenti settoriali e territoriali. Rispetto ai fornitori il commercio-turismo sconta ben 14 punti in più dell'industria (45,2% contro 31,6%), mentre i servizi focalizzano il rinvio fiscale come scelta di necessità (36%) e ciò avviene in Friuli con più consistenza del Veneto

Così per settore

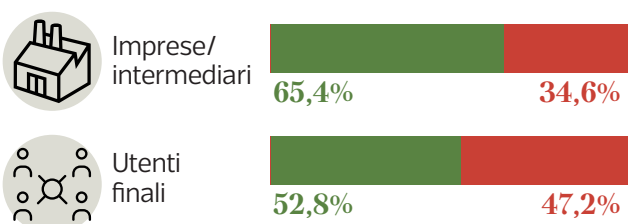
● Sì, domanda ● No, non domanda



Tipologia impresa



Tipologia clientela

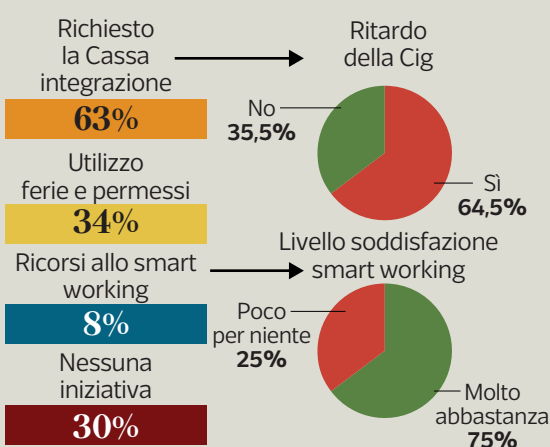


Fonte: Elaborazioni ed interviste LAN

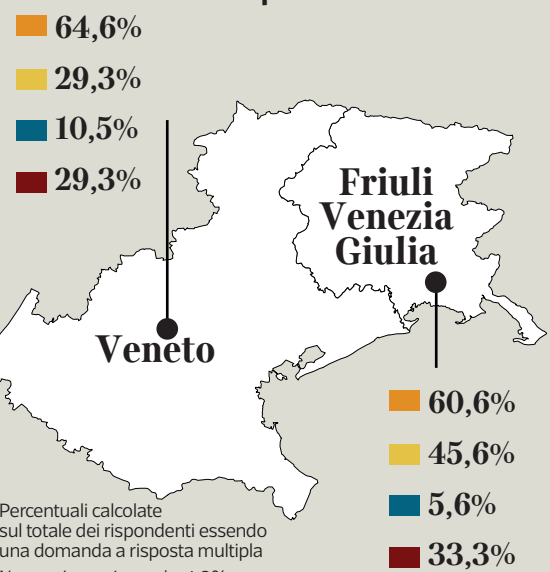
L'Ego - Hub

Le ricadute sul lavoro

Per i suoi dipendenti quali di queste iniziative ha adottato?

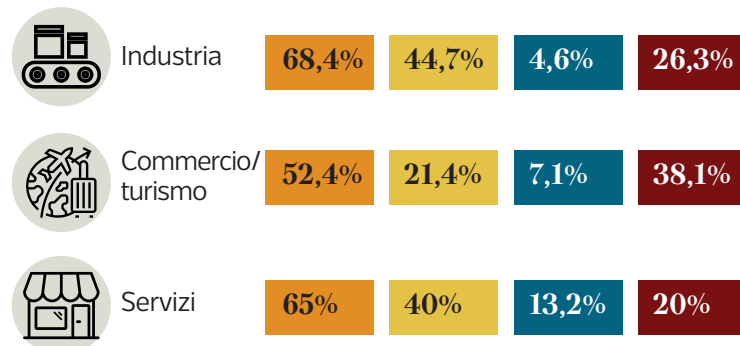


Così per zona

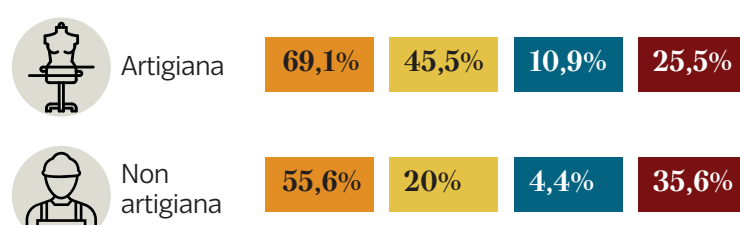


Così per settore

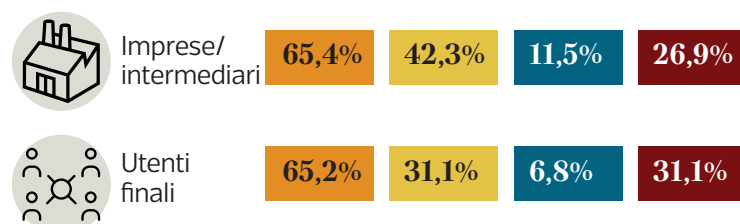
● Richiesta CIG ● Ferie e permessi
● Smart working ● Nessuna iniziativa



Tipologia impresa



Tipologia clientela



Fonte: Elaborazioni ed interviste LAN

L'Ego - Hub

è la Grande Riconversione

68% nell'industria, del 64,6% in Veneto, del 69,1% tra le imprese artigiane e del 65,4% per le imprese di beni e servizi intermedi.

Abbiamo voluto stratificare le imprese che hanno richiesto la CIG secondo la variabile del ritardo nell'erogazione, che tante polemiche ha suscitato per i risvolti sociali sulla condizione dei dipendenti. Ebbene tra tutte le imprese che sono ricorse agli ammortizzatori, ben il 64,5% denuncia ritardi, con punte del 74,1% nell'industria e del 71,7% nei servizi.

Ben nutrito è lo schieramento di imprese che non ha né necessità di licenziare (68,1%), né problemi grazie al ricorso agli ammortizzatori (21,6%). Rimane un 10% che dichiara di dover licenziare alla fine del blocco, più del doppio in Veneto del Friuli Venezia Giulia (12,5% contro il 5,8%), più nelle aziende non artigiane e con mercati di consumatori finali.

Per quanto possa apparire paradossale in un periodo di crisi, la maggioranza delle imprese (53%) dichiara difficoltà nel reperimento di personale, con una punta del 73% dell'industria e con schiacciante prevalenza di figure tecnico pro-

Viaggio nell'universo della piccola impresa: progetti dal basso per ricostruire il tessuto

duttive (35%), soprattutto nelle imprese che producono beni intermedi (48%).

Infine, è stato scandagliato il tema della semplificazione. L'ente pubblico con cui le imprese hanno più difficoltà a relazionarsi è, nell'ordine, l'Inps (24,2%), L'Ente locale (23,8%), l'Agenzia delle entrate (22,1%) e l'Inail (16,8%), con punte significative del commercio e turismo verso gli enti locali e l'Ispettorato del Lavoro, delle imprese dei servizi con l'Agenzia delle Entrate.

Le chiavi di lettura

Questo viaggio nel cuore

del tessuto piccolo imprenditoriale del Nordest svela due elementi su cui l'affinamento delle chiavi interpretative può essere molto importante per le politiche di sviluppo e per le strategie di ripresa. Il grande invasore di imprese produttive di beni intermedi, infatti, è quello più danneggiato dal crollo dei mercati, è quello che ha fatto più massicciamente ricorso agli aiuti, agli ammortizzatori sociali e ha slittato maggiormente le rate dei prestiti; è anche quello che ha attivato minori soluzioni alternative per affrontare la situazione. Allo stesso tempo, però, è anche quello che è alla ricerca di personale con competenze tecnico produttive specializzate e che, si badi, allo sblocco dei licenziamenti non ne approfitterà.

Che cosa ci dicono questi segnali solo apparentemente contrastanti? L'impulso tem-

peramentale dell'imprenditore molecolare e intermedio è quello di ingegnarsi per intercettare i nuovi bisogni evolutivi del proprio mercato, sondando anche piste laterali per scovare nuove opportunità. È un'energia preziosissima per la Grande Riconversione che è all'ordine del giorno di tutta l'economia globale. Allo stesso tempo, il racconto dominante sui champions, i leader verticali dell'economia globale, non incide su questa antropologia imprenditoriale dell'ingegno operoso. L'adozione dello smart working, la produzione green e la digitalizzazione delle PMI vanno derubricati dai formulari patinati delle scuole manageriali, delle prolusioni accademiche e, soprattutto, della programmazione europea tipo Recovery Fund e Next Generation, dove volano troppo alti. Vanno radicalmente riconfigurati in progetti che nascono dal basso, che fanno lievitare reti di piccole imprese in orizzontale e che si relazionano ai propri mercati con una consapevole strategia di connettività digitale appresa con i propri strumenti, con le proprie risorse umane e attraverso meccanismi partecipativi di formazione e di condivisione. Ciò apre a una nuova frontiera che ha un sapore antico per il Nordest: puntare non sulla verticalità globale dell'impresa champion, che comunque più ce n'è e meglio è, ma su progetti che ricostruiscono

l'orizzontalità del tessuto di territorio.

C'è, poi, un nucleo di imprese, soprattutto turistiche e commerciali, ma anche di artigianato tradizionale, diciamo un 10% del totale che, dai centri storici alle località a monocultura turistica, rivolge un esplicito, spossato appello per un welfare specifico della piccola impresa, persino per poter liquidare le attività, trovare il TFR per i dipendenti, conferire il negozio, l'alberghetto o il capannone. La strategia generalizzata degli «aiuti di Stato» non è più sufficiente per evitare che queste imprese, che sono persone, si riducano alla disperazione.

Luca Romano

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La nota metodologica

Un campione di 600 imprese basate in Veneto e Friuli VG

L'indagine è stata realizzata da Local Area Network e condotta con metodologia CATI dal 28 ottobre al 02 novembre 2020, contattando un campione di 600 imprese localizzate in Veneto e Friuli Venezia Giulia. Lo schema di campionamento utilizzato è quello di tipo stratificato proporzionale, rappresentativo secondo il territorio di riferimento (margine di errore +/- 5,6%) e il settore di attività economica (margine di errore intorno +/- 7,0%). Il calcolo delle frequenze di risposta ha previsto l'applicazione di un sistema di «pesi» per ricondurre il campione osservato alla popolazione di origine.



Commercio e turismo, gli aiuti di Stato non bastano: un welfare specifico per le piccole imprese familiari