



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Confartigianato
TORINO

INDAGINE SUI NUOVI FABBISOGNI DELLE IMPRESE

AUTORIZZAZIONE GIUNTA CAMERA DI COMMERCIO DI TORINO:
deliberazione n. 286 del 25/11/2003
Determina dirigenziale n. 40 del 13/02/2004

RAPPORTO CONCLUSIVO

INDICE

INTRODUZIONE	4
CAPITOLO 1 - LO SCENARIO DI RIFERIMENTO	6
1.1 IL CONTESTO ARTIGIANO	6
1.2 LA SITUAZIONE ECONOMICA GENERALE DEL COMPARTO	8
CAPITOLO 2 - IL CAMPIONE ANALIZZATO	11
2.1 NOTA METODOLOGICA	11
2.2 I POTENZIALI ASPETTI DI CRITICITA'	17
CAPITOLO 3 - LA RICERCA	19
3.1 ANALISI PER INDICI	19
3.2 IL ROE	21
3.3 IL ROI	23
3.4 LEVA FINANZIARIA	25
3.5 ROS E TURNOVER	27
3.6 ANALISI E INDICI PATRIMONIALI	30
3.7 ANALISI E INDICI FINANZIARI	33
3.7.1 il margine di tesoreria	33
3.7.2 il quoziente di liquidità	33
3.7.3 il margine di disponibilità	34
3.7.4 il quoziente di disponibilità	34
3.7.5 il quoziente di liquidità immediata	35
3.8 LE AZIENDE DEL CAMPIONE CON LA CONTABILITA' SEMPLIFICATA	36

CAPITOLO 4 - IL RATING	39
4.1 ESEMPIO DI VALUTAZIONE PER INDICI DI UN'IMPRESA	39
CAPITOLO 5 - CONSIDERAZIONI SULLE NUOVE TECNOLOGIE	46
5.1 INNOVAZIONE E UTILIZZO DELLE NUOVE TECNOLOGIE	46
5.1.1 il questionario	47
5.1.2 i risultati dell'indagine	50
5.1.3 considerazioni finali	52
CAPITOLO 6 - CONCLUSIONI	54
ALLEGATO 1: QUESTIONARIO EROGATO E COMPOSIZIONE CAMPIONE	58

INTRODUZIONE

L'evoluzione del sistema produttivo e del mercato, la necessità di adeguarne il modello azienda, l'intensificarsi della concorrenza, la diminuzione delle risorse disponibili, l'avanzare delle nuove tecnologie, sono eventi che hanno determinato la nascita e l'affermazione di nuovi bisogni e nuove caratteristiche per le imprese in generale e per quelle di piccole dimensioni in particolare - nella fattispecie le imprese artigiane - per garantirne la sopravvivenza e la competitività.

La tesi che si vuole verificare con la presente ricognizione è quella secondo la quale esistono delle necessità e dei bisogni "nuovi" delle imprese artigiane che non sono percepiti in modo consapevole e che, pertanto, non sono adeguatamente gestiti.

Certamente l'imprenditore artigiano è in grado di valutare con efficacia la convenienza economica del mantenimento in essere della propria attività.

Allo stesso modo è sicuramente in grado di paragonare l'andamento, e quindi quantificarne la differenza, tra due differenti periodi economici.

Ma dispone di strumenti sufficienti e di competenze adeguate per svolgere una analisi un po' più approfondita per poter eventualmente attuare iniziative correttive e di salvaguardia in caso di necessità?

E, soprattutto, ha una visione d'insieme della propria attività tale da consentirgli di percepire in tempo quali potrebbero essere i propri punti di criticità?

Gli aspetti che si dovrebbero affrontare sono molti e pertanto ci si limiterà a verificare:

- la capacità degli artigiani di attuare scelte imprenditoriali corrette attraverso l'analisi degli indici aziendali trasposti a livello di comparto artigiano;
- la propensione agli investimenti in beni immateriali che caratterizzano il ricorso a strumenti "nuovi" come l'informatica.

Si è proceduto con una ricognizione sulle aziende artigiane del campione utilizzando un metodo che fotografasse la loro situazione economico-patrimoniale in un dato istante e, sulla base di tale istantanea, si è proceduto a far emergere informazioni, considerazioni e valutazioni in un'ottica "tecnica" circa lo "stato di salute" dell'azienda.

La metodologia utilizzata è stata quella della valutazione del comparto attraverso l'impiego delle analisi di bilancio ed il ricorso ad un sistema di valutazione simile a quello che potrebbe essere adottato da un istituto di credito per valutare il livello di "solidità" di una data impresa.

CAPITOLO 1 - LO SCENARIO DI RIFERIMENTO

1.1 IL CONTESTO ARTIGIANO

I dati generali del nostro Paese indicano che il sistema produttivo è composto per il 96 per cento da piccole imprese che occupano meno di 20 dipendenti.

L'imprenditoria artigiana - componente principale della piccola dimensione produttiva - rappresenta il 33 per cento del totale delle imprese e il 20 per cento dell'occupazione complessiva, concorre per il 12 per cento alla formazione del prodotto interno lordo e contribuisce per il 18 per cento all'export nazionale.

Si tratta di un comparto produttivo presente in quasi tutti i settori economici.

Il modello imprenditoriale che lo caratterizza è fondato sulla spinta creativa, sull'autonomia, sulla responsabilità e sulla partecipazione diretta del titolare all'organizzazione e al lavoro dell'impresa.

Le imprese artigiane costituiscono un modello unico e originale molto lontano dalla cultura della grande produzione di serie.

L'artigiano è imprenditore in senso pieno, in quanto partecipa personalmente al processo produttivo, con il proprio lavoro e con una grande preparazione tecnico-professionale.

Recentemente è stata approvata una modifica alla legge quadro sull'artigianato che riconosce all'imprenditore artigiano la possibilità di costituire società a responsabilità limitata o società in accomandita semplice.

Si tratta di un passo avanti di notevole importanza per il settore in quanto proietta l'impresa artigiana verso forme più avanzate di organizzazione e di gestione aziendale, consentendole - ed imponendole - di avviare un processo di rivisitazione ed aggiornamento degli elementi su cui basare l'iniziativa imprenditoriale come l'organizzazione produttiva, la collocazione dell'azienda sul mercato, l'accesso e l'utilizzo di nuovi strumenti tecnici dalla contabilità e finanza all'informatica.

Il comparto artigiano è particolarmente esposto agli effetti del cambiamento che sta avvenendo nel contesto competitivo piemontese: la concorrenza favorita dalla globalizzazione dell'economia, il completamento del mercato unico europeo, l'evoluzione del progresso tecnologico sono elementi che impongono all'imprenditore frequenti cambiamenti nelle strutture aziendali.

Non ultimo l'affacciarsi sulla scena imprenditoriale di quei soggetti che sino a poco tempo fa fornivano forza lavoro, come gli extra-comunitari, che intendono entrare a far parte a pieno titolo ed essere integrati nel tessuto sociale e produttivo piemontese ed italiano.

I giovani artigiani sicuramente potranno agevolare i processi di cambiamento e rinnovamento in virtù delle loro peculiarità. Generalmente infatti hanno un titolo di studio più elevato, tendono ad una dimensione d'impresa relativamente più grande, ad un'organizzazione societaria più complessa ed evoluta, ad una

maggior propensione all'investimento e all'innovazione tecnologica ed organizzativa, sono più ottimisti ed hanno migliori aspettative circa il futuro.

1.2. LA SITUAZIONE ECONOMICA GENERALE DEL COMPARTO

La rappresentazione della situazione generale, vista dall'interno del comparto, può essere acquisita attingendo dalla "52^a Indagine Congiunturale" svolta da Confartigianato Imprese Piemonte.

I risultati dell'indagine rilevano un sostanziale pessimismo di fondo con l'aumento del numero delle aziende che "...non prevedono di investire sia in ampliamento sia in sostituzioni..." nell'anno 2005.

Così come "... il saldo relativo all'**andamento occupazionale** (ossia la differenza percentuale tra il numero delle imprese che dichiarano un andamento positivo e quelle che dichiarano un andamento negativo) fa registrare un **-6,98**, mentre il dato del trimestre precedente era "solo" **-3,20**.

Si segnala, conseguentemente, una sempre più scarsa propensione all'assunzione di **manodopera specializzata e generica**.

Diminuiscono le imprese che confidano di accrescere la produzione totale:

*nel saldo si affermano i pessimisti con un **-25,15%**; il dato della precedente rilevazione era meno negativo (-17,80%). Anche le previsioni sui **nuovi ordini** si caratterizzano per un più accentuato pessimismo, in quanto il saldo, negativo, si attesta sul **-13,97%** a fronte del **-9,60%** del precedente sondaggio..."*

E ancora " ... *Un ulteriore elemento di criticità è dato dall'andamento incassi: il 57,49% degli intervistati prevede ritardi, mentre il dato precedente era pari al 53,20% (...) Per quanto riguarda il carnet ordini, le imprese che fanno affidamento su ordinativi per un periodo superiore ai tre mesi diminuiscono dal 10% al presente 6,59%.*

(...) Passando agli investimenti nei prossimi 12 mesi, aumentano le imprese che non prevedono di investire, sia in ampliamenti che in sostituzioni."

Come giudizio globale gli artigiani dichiarano di risentire *"del perdurante stato di incertezza in cui versa la nostra economia."*

Sicuramente tra i fattori che influenzano negativamente la situazione presente e le previsioni per le future evoluzioni i principali derivano dall'instabilità della situazione internazionale e, in particolare:

- lo stato di guerra presente nel vicino Medio Oriente che genera la turbolenza che investe il prezzo del petrolio in continua ascesa;
- la sempre più presente contrapposizione tra nord e sud del mondo;
- l'affacciarsi prepotentemente sulla scena economica mondiale, globalizzata, del nuovo gigante cinese che, invadendo i mercati con produzioni a basso costo, costringe l'occidente a spostare la concorrenza dal prezzo alla qualità del prodotto, almeno per il momento;
- i grandi costi derivanti dalla lotta all'inquinamento ambientale, che non vengono sostenuti in misura equivalente da tutti i paesi e che si ripercuotono

sulla loro capacità di essere attrattivi di investimenti (ad esempio un Paese con una legislazione permissiva sullo smaltimento dei rifiuti industriali sarà avvantaggiato nella competizione internazionale degli investimenti rispetto ad un altro che impone regole e costi maggiori).

Per quanto riguarda invece la situazione italiana, la crisi generalizzata dell'industria, le operazioni di delocalizzazione produttiva, l'indeterminatezza delle scelte politiche circa il federalismo e l'attuazione comunque di manovre economiche che riducono le disponibilità di risorse agli enti locali, aumentando la loro necessità di ricorso a tributi e determinando la diminuzione di servizi alla collettività, disegnano uno scenario decisamente poco ottimistico.

Con riferimento poi alla specificità della situazione piemontese, dobbiamo rilevare la crisi concomitante – e non ancora superata – di due settori importanti come quello dell'auto e del tessile, crisi che si ripercuote direttamente dalle grandi imprese industriali al loro indotto, costituito principalmente da piccole e medie imprese ed imprese artigiane.

In questo contesto è evidente la necessità delle imprese artigiane di procedere ad una trasformazione e ad un rinnovamento che abbia caratteristiche di coerenza con i mutamenti generali in essere.

CAPITOLO 2 - IL CAMPIONE ANALIZZATO

2.1 NOTA METODOLOGICA

Durante la fase iniziale di impostazione e definizione delle modalità di realizzazione dell'indagine in oggetto, si è proceduto con lo studio e la realizzazione di un questionario che avrebbe dovuto essere somministrato al campione di imprese artigiane prescelto.

La struttura del questionario ideato prevedeva la raccolta di informazioni per "moduli", ciascuno dedicato a precisi aspetti della gestione economica dell'impresa. In particolare:

- ✚ INQUADRAMENTO DELL'IMPRESA
- ✚ CARATTERISTICHE DELL'IMPRENDITORE
- ✚ ASPETTI ECONOMICO-GESTIONALI
- ✚ ASPETTI ECONOMICO-FINANZIARI
- ✚ INNOVAZIONE E UTILIZZO NUOVE TECNOLOGIE

Seppure limitando il più possibile il numero delle domande (principalmente al fine di evitare un "appesantimento" in termini di tempo da dedicare alla compilazione), si è cercato di ampliare il campo d'indagine a tutti gli aspetti legati alla gestione d'impresa, partendo da quelli più tradizionali (contabilità e finanza; gestione tecnico-amministrativa; gestione commerciale; strategie di mercato) a quelli più innovativi (innovazione e utilizzo nuove tecnologie).

Per quanto concerne le modalità di erogazione del questionario, inizialmente si era optato per la compilazione diretta da parte dell'impresa selezionata. Pertanto, il questionario era stato inviato presso le aziende del campione (tramite: mail, fax, posta) accompagnato da una lettera di presentazione dell'indagine e delle modalità di restituzione dello stesso (termini temporali di restituzione del questionario compilato: 30 giorni; compilazione anonima e, solo su volontà dell'impresa, eventuale indicazione della propria ragione sociale e degli altri dati relativi all'azienda - indirizzo sede legale e unità locali, dati anagrafici del legale rappresentante, riferimenti telefonici/mail -, nel rispetto della normativa a tutela della privacy).

Sono stati predisposti 221 invii a copertura del campione prescelto.

Una copia del questionario somministrato e una breve descrizione dei criteri di scelta e di composizione del campione sono inseriti in allegato alla presente indagine (vedi Allegato 1 a pagina 58).

Rispetto ai termini temporali di restituzione indicati all'intervistato (30 giorni), i ritorni sono stati solo di circa il 10% (n° 25 questionari restituiti). Di tale risposta, inoltre, circa il 40% si è dimostrato inutilizzabile in quanto:

- a) incompleto
- b) più risposte per singola domanda
- c) risposte incoerenti (risposte che sottendono ad una compilazione superficiale o ad un'incomprensione della domanda)

Pertanto si è optato per procedere ad un'analisi basata sull'utilizzo di dati certi, facilmente reperibili e non soggetti a restrizioni legate alla normativa

sulla privacy. La documentazione che rispondeva a tali necessità era quella dei bilanci che è pubblica e certa. Inoltre, procedendo con l'analisi tramite gli indicatori di bilancio, interfacciando i risultati con metodo statistico e con analisi più generali di tipo macroeconomico, si può arrivare ai medesimi risultati che ci si era prefissati circa l'individuazione e la descrizione delle nuove necessità emergenti delle aziende artigiane.

Più precisamente, i dati elementari utilizzati per il calcolo degli indici sono quelli presenti nei bilanci esaminati. Tutte le voci dei vari bilanci sono state aggregate ed omogeneizzate al fine di determinare la comparabilità degli stessi. Pertanto, le aggregazioni rispondono nel modo più preciso e congruo possibile allo schema che segue:

- analisi della struttura finanziaria: INVESTIMENTI (spese pluriennali, fabbricati, impianti e attrezzature, autovetture, macchine elettroniche, mobili e arredi, altre immobilizzazioni); CREDITI; MERCI; CREDITI A MEDIO TERMINE; DISPONIBILITA';

- mezzi finanziari utilizzati;

- analisi della struttura economica: RICAVI NETTI; PROVENTI STRAORDINARI; PROVENTI FINANZIARI; COSTI DI PRODUZIONE; SPESE COMMERCIALI; SPESE GENERALI; ONERI FINANZIARI; SPESE STRAORDINARIE; ONERI TRIBUTARI.

Le risultanze saranno desunte dalla comparazione di alcuni capitoli di bilancio (ad esempio: INVESTIMENTI, COSTI DI PRODUZIONE, eccetera) per la rappresentazione di alcuni fenomeni e le conseguenti considerazioni.

Altre considerazioni deriveranno invece direttamente dall'applicazione degli indici di bilancio come:

- indice di liquidità
- ROI, ROA, ROE
- indice di indipendenza finanziaria
- margine di tesoreria

Per quanto concerne, invece, l'insieme delle informazioni relative al modulo "Innovazione e utilizzo nuove tecnologie" (vedi ultima parte del questionario in allegato), non potendo desumere dai bilanci indicazioni chiare e direttamente imputabili agli elementi da analizzare, si è proceduto, pertanto, con un'indagine telefonica diretta sul medesimo campione di aziende.

Le caratteristiche che riteniamo possano essere rilevanti ai fini del mantenimento delle specificità assunte, sono principalmente legate alle caratteristiche del campione che si presta ad essere analizzato con gli strumenti di cui sopra e che, nella fattispecie, sono:

- + trasversalità rispetto ai settori merceologici di attività dell'impresa (manifatturiero, costruzioni e servizi)
- + trasversalità rispetto alla natura giuridica dell'impresa
- + trasversalità rispetto alla dimensione economica dell'impresa (fatturato e numero di addetti)

Date le premesse, la definizione e la scelta del campione è stata effettuata individuando e selezionando aziende la cui composizione in termini di settori di attività fosse il più possibile rappresentativa dell'universo di riferimento.

Il campione analizzato è risultato così composto da 198 imprese artigiane e piccole imprese dell'area di Torino e provincia estratte da 18 differenti settori di attività: Alimentaristi, Autoriparatori, Chimica/Gomma/Plastica, Decoratori, Edili e affini, Fotografi, Grafici e affini, Impiantisti, Legno, Meccanica leggera, Metalmeccanici, Progettisti, Trasporto merci/persone, Vetro/Ceramica, Calzolari, Estetiste e Acconciatori, Servizi pulizie, Pulitintolavanderie.

Nella tabella che segue, oltre all'indicazione dei settori merceologici sono indicati anche la composizione del campione e la consistenza degli universi a cui si riferisce. Al riguardo occorre specificare che rispetto al campione selezionato, il numero di aziende su cui si è potuto effettivamente realizzare l'analisi è pari a 189 anziché 198. La ragione di tale riduzione del campione d'indagine è che 4 aziende in contabilità ordinaria sono risultate in liquidazione alla data di redazione del bilancio, mentre 2 aziende in contabilità ordinaria e 3 aziende in contabilità semplificata presentavano situazioni di bilancio non significative ai fini della presente indagine.



SUDDIVISIONE AZIENDE DEL CAMPIONE PER CATEGORIA E TIPOLOGIA DI CONTABILITA'

CATEGORIE	QUANTITA' AZIENDE SRL	%	QUANTITA' AZIENDE ORDINARIA	%	QUANTITA' AZIENDE SEMPLIFICATA	%	TOTALE	%
ACCONCIATORI ED ESTETISTE		0,00	0	0,00	17	13,39	17	8,99
ALIMENTARISTI		0,00	2	3,39	7	5,51	9	4,76
AUTORIPARATORI		0,00	4	6,78	17	13,39	21	11,11
CALZOLAI		0,00	0	0,00	6	4,72	6	3,17
CHIMICA/GOMMA/PLASTICA		0,00	2	3,39		0,00	2	1,06
DECORATORI		0,00	1	1,69		0,00	1	0,53
EDILI E AFFINI	1	33,33	11	18,64	25	19,69	37	19,58
FOTOGRAFI		0,00	1	1,69	0	0,00	1	0,53
GRAFICI E AFFINI		0,00	2	3,39	6	4,72	8	4,23
IMPIANTISTI		0,00	14	23,73	17	13,39	31	16,40
LAVANDERIE		0,00	0	0,00	5	3,94	5	2,65
LEGNO	1	33,33	2	3,39	3	2,36	6	3,17
MECCANICA LEGGERA		0,00	1	1,69		0,00	1	0,53
METALMECCANICI		0,00	16	27,12		0,00	16	8,47
PROGETTISTI		0,00	1	1,69		0,00	1	0,53
PULIZIE		0,00	0	0,00	10	7,87	10	5,29
TRASPORTO MERCI/PERSONE	1	33,33	1	1,69	14	11,02	16	8,47
VETRO/CERAMICA		0,00	1	1,69		0,00	1	0,53
TOTALE	3	100,00	59	100,00	127	100,00	189	100,00

Il campione è composto da tre tipologie di aziende artigiane secondo il modello contabile adottato e disponibile:

- aziende **SRL** in contabilità **ordinaria**: 1,59%
- aziende con contabilità **ordinaria**: 31,22%
- aziende con contabilità **semplificata**: 67,20%

2.2 I POTENZIALI ASPETTI DI CRITICITA'

Le ragioni per le quali possono crearsi situazioni di criticità nelle aziende artigiane sono molteplici.

Una delle principali e più ricorrenti criticità riguarda la possibilità di **accesso al credito**.

"(...) il mondo artigiano si presenta al sistema bancario in una posizione di oggettiva debolezza, poiché – per diverse ragioni, a cominciare da quella fiscale - i bilanci aziendali non sempre descrivono un quadro preciso di quella che è la vera situazione finanziaria dell'impresa, accrescendo quindi la portata delle asimmetrie informative e, conseguentemente, la probabilità di essere razionati dal sistema creditizio. (...) Inoltre, il regime di contabilità semplificata a cui sono tenute le imprese artigiane non richiede che sia indicato un quadro preciso e dettagliato dello stato patrimoniale, che includa - tra l'altro - la totalità delle situazioni debitorie e creditorie, rendendo in tal modo più difficile la valutazione della reale situazione economica dell'impresa artigiana agli occhi di coloro che sono chiamati a valutare le operazioni di affidamento, con conseguente rischio di mancati finanziamenti o, alternativamente, di una loro concessione a condizioni eccessivamente gravose. Gli artigiani, poi, molto raramente dispongono di bilanci di previsione e di piani aziendali per il futuro, che aiutino a valutare adeguatamente le loro prospettive di crescita."

da IMPRESA e MERCATI Rivista quadrimestrale Anno VII, numero 2Maggio 2002

Altro aspetto che rappresenta una potenziale causa di crisi deriva dall' "impermeabilità" delle aziende rispetto alle possibilità e alle opportunità offerte dai nuovi strumenti disponibili soprattutto riguardo all'impiego dell'informatica e delle **nuove tecnologie** in generale.

Già a livello teorico è possibile rilevare che, sia nel caso delle problematiche relative all'accesso al credito che nel caso della resistenza all'impiego delle nuove tecnologie, si tratta di aspetti che originano inevitabilmente nuovi fabbisogni per le imprese interessate; fabbisogni che si traducono in necessità di intervento finalizzate ad acquisire nuove consapevolezze e migliori competenze quali strumenti necessari per affrontare con efficacia i nuovi scenari economici e di mercato.

3.1 ANALISI PER INDICI

In questa sezione riportiamo l'illustrazione degli indici che sono stati calcolati sul campione.

Al fine di agevolare la comprensione delle analisi, di seguito è specificato il significato delle abbreviazioni che verranno utilizzate.

GLOSSARIO

Ricavi di vendita	R
Reddito Operativo della Gestione Caratteristica	RO*
Reddito Operativo	RO
Reddito Netto	RN
Oneri Finanziari	OF
Liquidità immediate	Li
Liquidità differite	Ld
Totale Attivo Corrente	AC
Totale Attivo Immobilizzato	Ai
Immobilizzazioni Tecniche	IT
ATTIVO NETTO	An
Passivo Corrente	PC
PASSIVO	P
CAPITALE NETTO	CN
Totale Capitale Investito Netto	CIn

Gli indici economici misurano la redditività dell'azienda, intesa come capacità di realizzare in futuro reddito positivo (utile).

Esaminiamo di seguito i vari indici calcolati e la relativa distribuzione dei valori nel campione e con l'indicazione se positivi o negativi.

I valori soglia sui quali sono calcolate le distribuzioni dei valori degli indici è la stessa utilizzata nell'esempio del capitolo 4 e che riportiamo di seguito.

Peso di ponderazione	INDICE	giudizio	giudizio	giudizio	giudizio
		1	2	3	4
1	ROE	< 0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	> 0,20
2	ROI	< 0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	> 0,20
1	ROS	< 0	0,00 – 0,05	0,06 – 0,10	> 0,10
1	Rotazione del capitale investito (Turnover)	< 0,50	0,50 – 1,00	1,01 – 2,00	> 2,00
3	Grado di autonomia finanziaria	< 0,15	0,15 – 0,25	0,26 – 0,35	> 0,35
2	Quoziente di tesoreria	< 0,80	0,80 – 0,90	0,91 – 1,00	> 1,00
3	Quoziente di disponibilità	< 1,00	1,00 – 1,40	1,41 – 1,80	> 1,80
3	Quoziente di liquidità immediata	< 0,05	0,05 – 0,15	0,16 – 0,25	> 0,25

3.2 IL ROE

Il **ROE** (Return On Equity) esprime la redditività del capitale di rischio. Il valore dell'indice si calcola come segue:

$$\text{ROE} = \text{R/PN} = \text{risultato netto d'esercizio/patrimonio netto}$$

Il ROE indica il rendimento del capitale investito. In altre parole, è la sintesi dell'interesse maturato, per effetto della gestione, sui mezzi propri investiti in azienda.

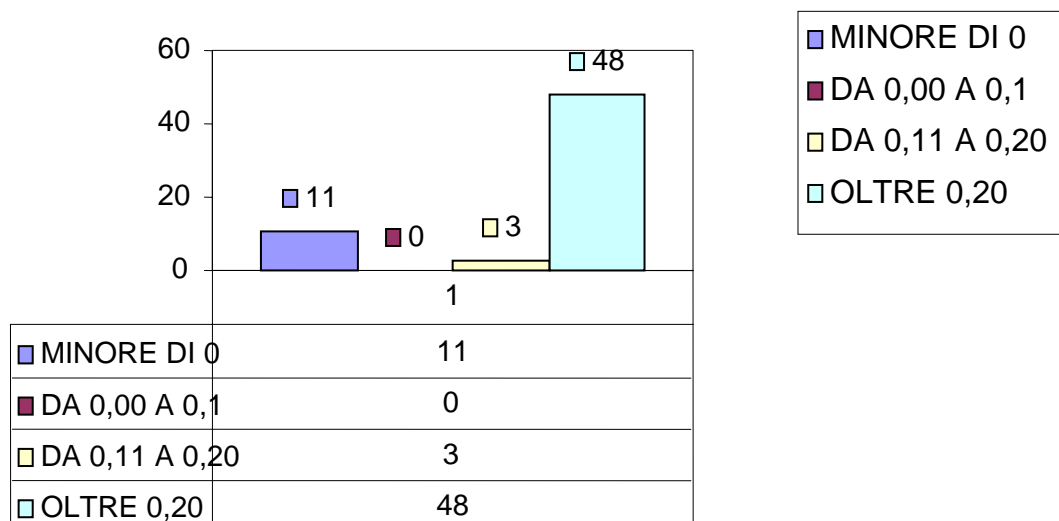
ROE (return on equity)	utile
	/
	mezzi propri - utile
Redditività dei mezzi propri. Esprime la redditività del capitale investito nell'azienda e quindi misura la convenienza dell'investimento. Il ROE non dovrebbe scendere sotto il tasso di interesse dei titoli a reddito fisso.	

L'analisi del ROE calcolata sul campione delle 62 imprese in contabilità ordinaria (vedi tabella pagina 16) risulta essere la seguente:

		N ROE Positivo	%	N ROE Negativo	%	TOTALE
RoE Return on Equity	$= \frac{\text{RN}}{\text{CN}}$	52	84%	10	16%	62



DISTRIBUZIONE VALORI DEL ROE



3.3 IL ROI

Molto più interessante per capire l'andamento dell'impresa è il ROI, cioè la redditività di tutto il capitale investito.

$$\text{ROI} = \text{RO/A} = \text{risultato operativo/totale attività}$$

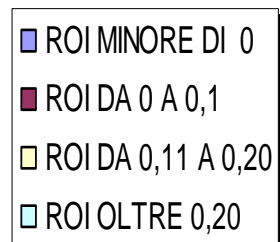
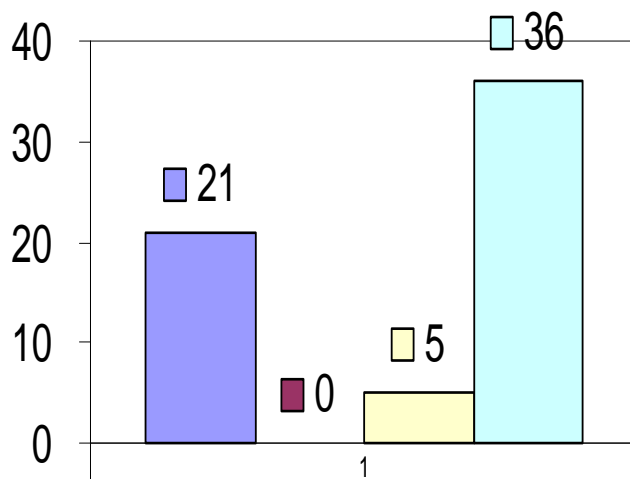
ROI (return on investment)	Risultato operativo
	/ x100
	Capitale investito netto
<p>Redditività del capitale investito. Poiché è di solito obiettivo aziendale contenere al minimo la dimensione del capitale investito netto (perché più cresce il totale degli impieghi più deve crescere il totale dei finanziamenti con conseguente aumento degli interessi passivi) il ROI è più elevato quando a parità di risultato operativo gli investimenti sono più contenuti. Serve quindi a misurare se il costo / investimento sostenuto dall'azienda per ottenere un determinato risultato è apprezzabile o insufficiente.</p>	

L'analisi del ROI calcolato sulle aziende del campione è la seguente:

		N ROI Positivo	%	N ROI Negativo	%	TOTALE
Roi Return on Investment	$= \frac{\text{RO}}{\text{CIn}}$	44,00	71%	18,00	29%	62



DISTRIBUZIONE VALORI DEL ROI



ROI MINORE DI 0	21
ROI DA 0 A 0,1	0
ROI DA 0,11 A 0,20	5
ROI OLTRE 0,20	36

3.4 LEVA FINANZIARIA

Fra il ROE ed il ROI esiste una relazione chiamata *leva finanziaria*:

$$\text{ROE} = \text{ROI} + (\text{ROI} - \text{costo del capitale di credito}) \times \left(\frac{\text{capitale di credito}}{\text{patrimonio netto}} \right)$$

dove:

$$\text{costo del capitale di credito} = \text{oneri finanziari} / \text{capitale di credito}$$

Un aspetto che si dovrebbe analizzare è il grado di “leva finanziaria” ossia l’incidenza del capitale di debito sul totale delle fonti di finanziamento: l’equilibrio della struttura finanziaria è misurato nello Stato Patrimoniale dal rapporto tra Indebitamento netto e Capitale Proprio (cosiddetto rapporto Debt to Equity) e nel Conto Economico dall’Interest *coverage ratio* (rapporto tra Risultato Operativo e Oneri finanziari) ossia dalla capacità di coprire con la gestione operativa gli oneri dell’indebitamento.

Nel caso di valore positivo della differenza ROI – costo del capitale di credito, l’effetto moltiplicatore premia chi ha osato di più, cioè le imprese che hanno un rapporto tra finanziamenti ricevuti dal sistema bancario e creditizio e patrimonio netto nettamente sbilanciato a favore dell’indebitamento verso l’esterno e viceversa.

Nel caso di un gap negativo tra ROI e costo del capitale di credito, l'effetto moltiplicatore attenua il danno alle imprese che si sono comportate più prudentemente, cioè che hanno limitato l'acquisizione di finanziamenti da istituti di credito per utilizzare maggiormente i capitali di provenienza interna.

Nel campione osservato la presenza della "leva finanziaria" intesa in senso classico non trova riscontri evidenti mentre è più visibile la tendenza al finanziamento con l'aumento del debito rivolto ai fornitori così come viceversa esiste una cospicua presenza di crediti verso clienti.

Mentre tale particolarità è oggettivamente rilevabile nelle aziende che utilizzano un metodo contabile strutturato, in quelle con un metodo contabile "leggero" il fenomeno non è addirittura percepibile.

Tale situazione peraltro è già largamente nota tra gli addetti ai lavori del settore, anche per ammissione degli stessi operatori economici, ed è in netta contraddizione con quanto necessario all'applicazione degli accordi di "Basilea 2".

3.5 ROS E TURNOVER

L'indice ROI può essere scomposto in due altri indici, infatti:

$$\text{ROI} = \text{RO/A} = (\text{RO/R}) \times (\text{R/An})$$

ovvero: **risultato operativo/vendite x vendite/totale attività.**

La prima componente del ROI è il **ROS** ovvero il tasso di redditività delle vendite:

$$\text{ROS} = \text{RO/R} = \text{risultato operativo/vendite}$$

Il ROS è l'indice che identifica la redditività delle vendite, ossia quanta parte del risultato della gestione caratteristica scaturisce dal volume delle vendite effettuate.

Per esempio, i grandi distributori al dettaglio (supermercati, ipermercati, etc.) avranno un ROS relativamente basso, perché il loro alto volume di vendite non è capace di generare molta redditività. Al contrario, attività imprenditoriali basate su alti ricarichi sui prodotti avranno un ROS elevato, perché l'esiguità delle vendite è contrapposta ad una redditività rilevante. E' il caso delle attività artigianali e di alcune attività commerciali come i bar ed i negozi d'abbigliamento.

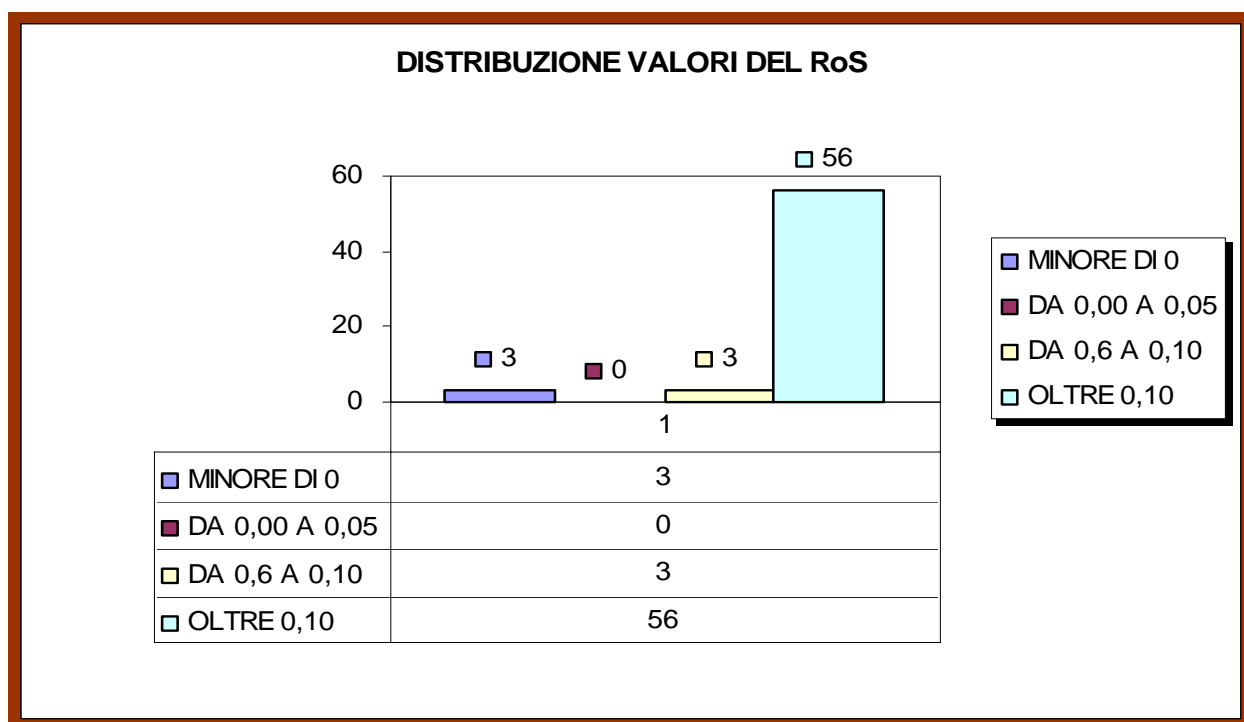


ROS = Redditività delle vendite	Risultato operativo lordo
	/
	fatturato

E' un misuratore della capacità dell'azienda di ottenere profitto al momento della vendita del prodotto. Questo indicatore è funzione del rapporto prezzi / costi operativi e quindi è fortemente influenzato da prezzi, volumi e mix di vendita oltre che dalla dimensione dei costi di struttura o dei costi discrezionali.

DISTRIBUZIONE VALORI DEL ROS

		N ROS Positivo	%	N ROS Negativo	%	TOTALE
RoS Return on Sales	$= \frac{RO}{R}$	59	95%	3	5%	62



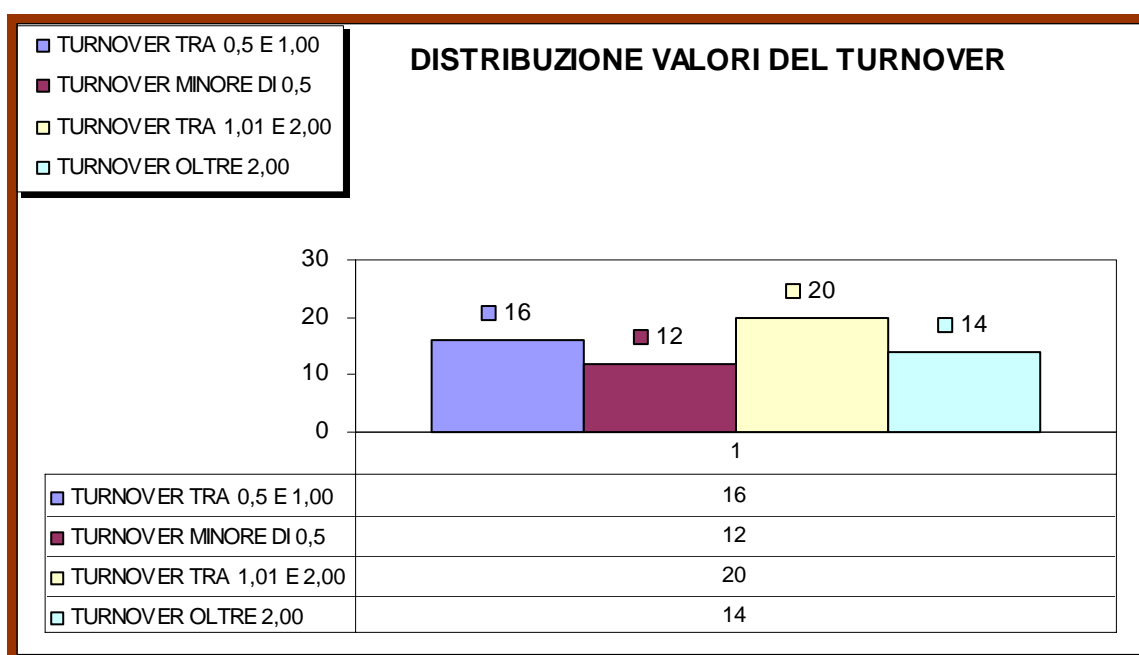
La seconda componente del ROI è la Rotazione del capitale investito

$$\text{Rotazione del capitale investito} = R/An = \text{vendite}/\text{totale attività}$$

Mediamente il valore del Turnover del campione è il seguente:

Turnover	= $\frac{R}{An}$ =	1,50
----------	--------------------	------

Altrettanto interessante è la distribuzione del valore per classi di livello nel campione



Questo indice ci dà una misura della *capacità di vendere* dell'impresa considerata rapportando il dato delle vendite alla dimensione aziendale espressa dal totale del capitale investivo (totale attività).

3.6 ANALISI E INDICI PATRIMONIALI

Attraverso gli indici economici analizzati nei paragrafi precedenti si perviene ad una quantificazione delle funzionalità dell'impresa. Con gli indici patrimoniali si analizzano, invece, le **caratteristiche strutturali** dell'impresa, cioè le problematiche legate alla composizione della sua Situazione Patrimoniale.

Il primo indice patrimoniale rilevante ai fini della presente indagine è quello che fornisce una **misura della dipendenza da terzi finanziatori** ovvero il cosiddetto **Rapporto di Indebitamento**

		N RDI Positivo	%	N RDI Negativo	%	TOTALE
Rapporto di Indeb(RdI)	= $\frac{\text{An}}{\text{CN}}$	51	82%	11	18%	62

INDICE DI INDEBITAMENTO T.D. =	mezzi di terzi
	/
	mezzi propri

indica in che proporzione il capitale di rischio è commisurato al totale delle passività a breve, medio e lungo termine

Questa grandezza indica quanta parte di 1 euro di finanziamenti proviene da mezzi propri dell'azienda. Quindi, più è alto e più l'impresa si affida all'autofinanziamento per reperire i fondi da investire negli impieghi elencati tra le attività. Viceversa, più è basso e più l'impresa fa ricorso a fonti esterne per finanziare gli investimenti.

Il secondo indice patrimoniale analizzato esprime in che proporzione il capitale di rischio è commisurato alle passività. Anche in questo caso, come in tutte le precedenti analisi, il calcolo è effettuato sul campione delle 62 aziende in contabilità ordinaria:

Grado di indebitamento corrente = PC/P = passivo corrente/totale passività

Grado di indebitamento corrente	$= \frac{PC}{P} =$	0,90
---------------------------------	--------------------	------

Tale indicatore fornisce il peso dell'indebitamento a breve (prevalentemente debiti verso fornitori) rispetto al totale delle fonti finanziarie ed è di notevole utilità in quanto casi di elevato indebitamento corrente possono essere pericolosi soprattutto per il fatto che esso va spesso a finanziare investimenti a lungo termine.

Passando invece all'analisi della Situazione Patrimoniale dal lato degli impieghi, un indicatore significativo è quello che esprime il loro *grado di elasticità*.

Grado di elasticità degli impieghi = AC/An = attivo circolante/totale attività

Grado di elasticità degli impieghi	$= \frac{AC}{An} =$	0,66
------------------------------------	---------------------	------

Questo indice evidenzia il peso degli impieghi a breve rispetto al totale degli investimenti e quindi ci dice quanto è elastica la struttura *attiva* del patrimonio.

3.7 ANALISI E INDICI FINANZIARI

La funzione degli indici finanziari consiste nel verificare l'esistenza o meno di un duraturo equilibrio finanziario tra entrate ed uscite. Di conseguenza, gli indici finanziari mettono in relazione le fonti e gli impieghi.

3.7.1 IL MARGINE DI TESORERIA

Un importante concetto è quello di *Margine di Tesoreria*.

Dal margine di tesoreria si percepisce la probabile *situazione di liquidità* aziendale, pertanto un segno negativo del margine sta a significare che l'impresa non sarebbe in grado di far fronte agli impegni assunti a breve termine, se questi ultimi scadessero tutti insieme.

Trasformando il margine - che è espresso in valore assoluto - in un rapporto, ossia in un valore relativo, avremo il cosiddetto quoziente di tesoreria o quoziente di liquidità.

3.7.2 IL QUOZIENTE DI LIQUIDITA'

Il Quoziente di liquidità è basato sul rapporto tra liquidità immediate e differite e passività correnti. Esso fornisce una sintesi sulla *capacità dell'azienda di far fronte agli impegni finanziari immediati*.

$$\text{Quoziente di tesoreria} = \frac{(Li + Ld)}{PC} = \frac{(\text{liquidità immediata} + \text{liquidità differita})}{\text{Passivo corrente}}$$



Quoziente di Liquidità ("test acido")	$= \frac{Li + Ld}{PC} =$	1,26
---------------------------------------	--------------------------	------

Il valore di tale indice deve essere superiore ad 1, meglio se si aggira attorno all'1,5 in quanto non sempre tutti i crediti possono essere immediatamente esigibili.

In altre parole, l'indicatore ci dice quanta parte di 1 euro di impegni a breve siamo in grado di onorare con le disponibilità a breve dell'impresa.

3.7.3 IL MARGINE DI DISPONIBILITA'

Dal concetto di **margine di disponibilità** si ricava un valore della liquidità (o illiquidità) dell'impresa che tiene conto della possibilità di realizzo del magazzino (ovvero della possibile vendita a breve della merce immagazzinata), qualora ciò si rendesse necessario per adempiere gli impegni di prossima scadenza. Anche in questo caso è possibile passare dal margine (valore assoluto) ad un indice (valore relativo) che ci è più familiare.

3.7.4 IL QUOZIENTE DI DISPONIBILITA'

Il **quoziente di disponibilità** accoglie al numeratore, oltre alle liquidità immediate e differite, anche il valore delle scorte (disponibilità) considerate potenzialmente convertibili in denaro nel breve termine.

Quoziente di disponibilità = AC/PC = attivo circolante/passivo corrente

Quoziente di Disponibilità (Current Ratio)	AC	= --- = 1,42
	= --- =	
	PC	

Il livello che indica un sostanziale equilibrio finanziario è da considerarsi attorno all'1,5 - 1,8.

3.7.5 IL QUOZIENTE DI LIQUIDITA' IMMEDIATA

Il Quoziente di liquidità immediata, dà un'idea della situazione di liquidità aziendale prendendo in considerazione esclusivamente la liquidità monetaria (C/C bancario o postale e denaro in cassa) e i debiti correnti.

Quoziente di liquidità immediata = Li/PC = liquidità immediata/passivo corrente

Quoziente di Liquidità Immediata	Li	= --- = 0,42
	= --- =	
	PC	

E' l'indice della liquidità monetaria dell'impresa, perché mostra quanta parte di 1 euro di debiti a breve possiamo saldare con le attività detenute in moneta.

3.8 LE AZIENDE DEL CAMPIONE CON LA CONTABILITÀ SEMPLIFICATA

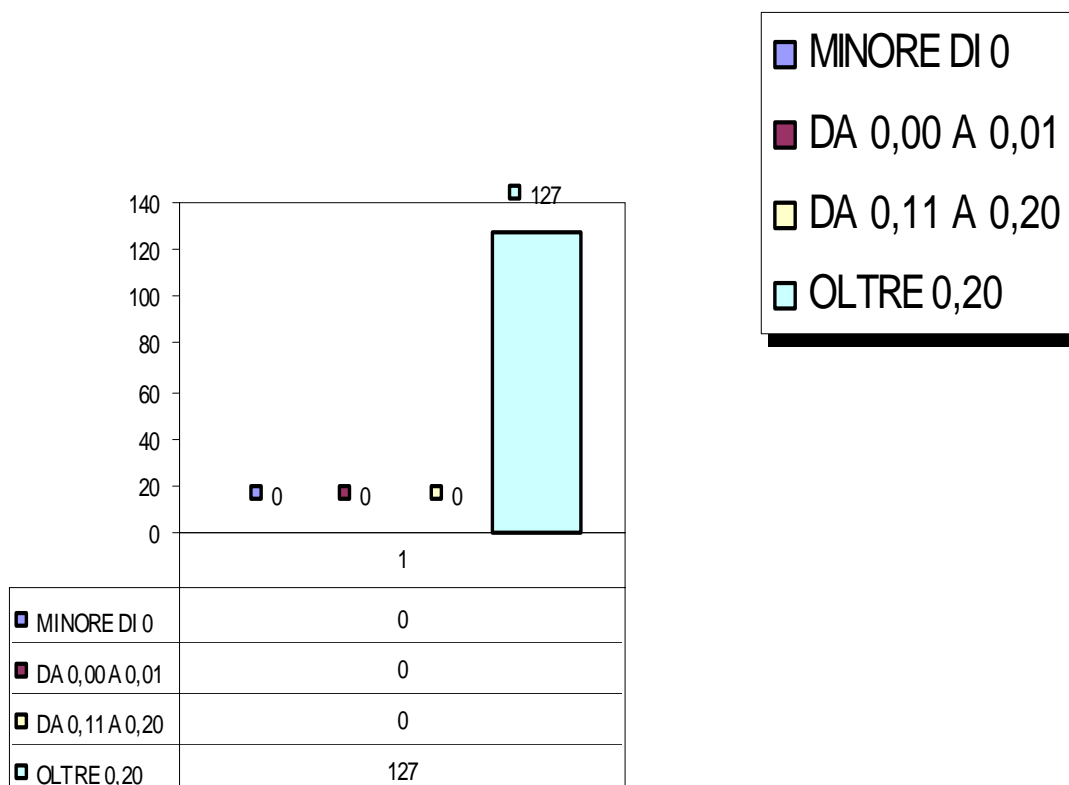
Le aziende del campione che adottano la contabilità semplificata non danno grandi possibilità di valutazione in quanto non forniscono dati sufficienti a rappresentare in maniera precisa ed articolata tutti i principali aspetti della gestione economico-finanziaria e della situazione patrimoniale. Possono tuttavia essere calcolati degli indici che possiamo rapportare agli analoghi delle aziende più strutturate dal punto di vista della strumentazione e della gestione contabile.

Gli indici che possono essere calcolati sono essenzialmente quelli economici che a livello generale danno i seguenti risultati.

RoE Return on Equity	$= \frac{RN}{CN} =$	3,778791665
Rapporto RN / RO	$= \frac{RN}{RO} =$	1,00436328
RoS Return on Sales	$= \frac{RO}{R} =$	0,685306291

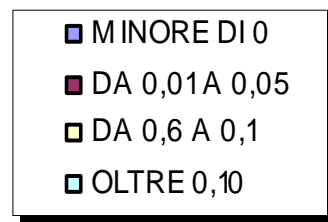
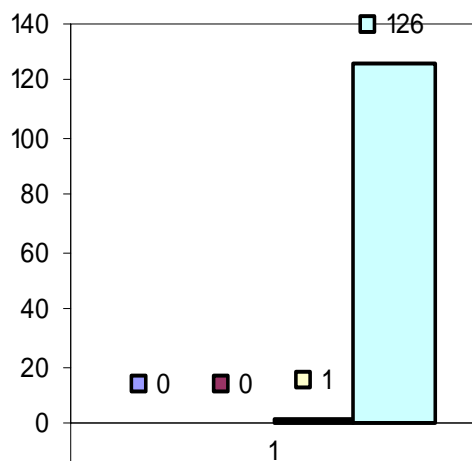


DISTRIBUZIONE VALORI DEL RoE





DISTRIBUZIONE VALORI DEL RoS



■ MINORE DI 0	0
■ DA 0,01 A 0,05	0
■ DA 0,6 A 0,1	1
■ OLTRE 0,10	126

4.1 ESEMPIO DI VALUTAZIONE PER INDICI DI UN'IMPRESA

Come opera la Banca ogni volta che deve valutare un'impresa allo scopo di affidarla?

Quanto segue ci darà una semplice elaborazione che non corrisponde, per metodologie, valori e parametri utilizzati, alle effettive procedure di affidamento adottate da un particolare Istituto di credito, ma che è in linea con il modus operandi del sistema creditizio.

In presenza di una richiesta di prestito si provvede alla valutazione dell'azienda per verificarne il merito creditizio, cioè la probabilità di rimborso puntuale alla scadenza dell'eventuale somma accordata.

E' a questo punto che entra in gioco l'analisi per indici del Bilancio. Nell'istruttoria, infatti, si cercherà di determinare la situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa, nonché la sua capacità reddituale, essendo quest'ultima l'unica vera garanzia per il recupero del finanziamento erogato.

Si ricorda che la valutazione aziendale da parte di una Banca assumerà anche un'altra funzione: quella dell'attribuzione del rating.

Gli accordi di Basilea 2 *potrebbero* modificare profondamente il tradizionale rapporto Banca/Impresa, nel senso di un maggior controllo sull'andamento aziendale da parte della prima sulla seconda.

L'introduzione nel nostro ordinamento delle decisioni di Basilea 2 potrebbero provocare una forte stretta creditizia, a causa della rigidità cui le banche dovranno attenersi nel valutare l'Impresa, il suo andamento e la sua affidabilità creditizia.

Pertanto ci si potrebbe trovare di fronte ad un nuovo e molto più severo procedimento d'istruttoria dei fidi, teso ad attribuire all'azienda sottoposta a verifica il cosiddetto rating, ossia una valutazione complessiva della sua competitività, produttività, solidità, liquidità e redditività.

Tale rating dovrà essere periodicamente revisionato per garantire alla Banca il probabile recupero dell'investimento effettuato sull'impresa.

Pertanto, solo le aziende veramente meritevoli potranno ricevere finanziamenti, le altre saranno inevitabilmente tagliate fuori dall'accesso al credito da parte di tutto il sistema bancario.

Ma come viene attribuito il rating, ossia la valutazione finale, all'impresa analizzata?

Il procedimento per l'attribuzione del rating è sostanzialmente il seguente.

Ipotizziamo di determinare un rating elementare (formato da 4 gradi di giudizio) e che gli indici calcolati sui Bilanci dell'impresa richiedente il fido siano solamente i seguenti:

- ROE
- ROI
- ROS
- Rotazione del capitale investito



- Grado di autonomia finanziaria
- Quoziente di tesoreria
- Quoziente di disponibilità
- Quoziente di liquidità immediata

Si attribuisce ad ogni indice un giudizio numerico sulla base di una scala di valori.

La tabella seguente chiarisce meglio il concetto.



Peso di ponderazione	INDICE	giudizio	giudizio	giudizio	giudizio
		1	2	3	4
1	ROE	< 0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	> 0,20
2	ROI	< 0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	> 0,20
1	ROS	< 0	0,00 – 0,05	0,06 – 0,10	> 0,10
1	Rotazione del capitale investito (Turnover)	< 0,50	0,50 – 1,00	1,01 – 2,00	> 2,00
3	Grado di autonomia finanziaria	< 0,15	0,15 – 0,25	0,26 – 0,35	> 0,35
2	Quoziente di tesoreria	< 0,80	0,80 – 0,90	0,91 – 1,00	> 1,00
3	Quoziente di disponibilità	< 1,00	1,00 – 1,40	1,41 – 1,80	> 1,80
3	Quoziente di liquidità immediata	< 0,05	0,05 – 0,15	0,16 – 0,25	> 0,25
totale 16					

FASCE DI RISCHIO (RATING)			
0 – 1	1,01 – 2	2,01 – 3	3,01 – 4
Rischio elevato	Rischio consistente	Rischio normale	Rischio basso

La prima colonna elenca il peso di ponderazione degli indici, perché non tutti gli indici hanno la stessa rilevanza ai fini della valutazione del grado d'affidabilità dell'impresa.

Generalmente le banche attribuiscono discrezionalmente pesi diversi agli indici, privilegiando come importanza gli indici che hanno al numeratore e denominatore voci del Patrimonio.

Una volta individuate le classi di valore in cui ricadono le medie degli indici di Bilancio, non rimane che moltiplicare il singolo giudizio per il relativo peso (cosiddetta ponderazione) e dividere la sommatoria dei risultati ottenuti per il totale dei pesi.

Il valore così calcolato è messo in relazione con una scala di giudizi (vedi sopra) che rappresentano la sintesi della valutazione complessiva dell'impresa, cioè il suo rating.

INDICE	GIUDIZIO	PESO	GIUDIZIO X PESO
ROE	3	1	3
ROI	2	2	4
ROS	1	1	1
Rotazione del capitale investito	2	1	2
Grado di autonomia finanziaria	1	3	3
Quoziente di tesoreria	2	2	4
Quoziente di disponibilità	2	3	6
Quoziente di liquidità immediata	1	3	3
Totali		16	26
Rating = 26/16 = 1,625 (rischio consistente)			

Nel nostro esempio il valore di rating di 1,625 corrisponde al giudizio di rischio consistente (classe 1,01 – 2) e quindi evidenzia una situazione aziendale non meritevole di credito bancario. In siffatta ipotesi l'impresa difficilmente accedrebbe al finanziamento richiesto.

Abbiamo applicato il sistema dell'attribuzione del rating alle medie dei valori degli indici calcolati per le aziende del campione delle quali era disponibile un bilancio.

Di seguito riportiamo le tabelle riepilogative degli indici e della tabella di determinazione del rating che a questo punto è riferita al campione del comparto artigiano.

Peso di ponderazione	INDICE	giudizio 1	giudizio 2	giudizio 3	giudizio 4
1	ROE	< 0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	> 0,20
2	ROI	< 0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	> 0,20
1	ROS	< 0	0,00 – 0,05	0,06 – 0,10	> 0,10
1	Rotazione del capitale investito	< 0,50	0,50 – 1,00	1,01 – 2,00	> 2,00
3	Grado di autonomia finanziaria	< 0,15	0,15 – 0,25	0,26 – 0,35	> 0,35
2	Quoziente di tesoreria	< 0,80	0,80 – 0,90	0,91 – 1,00	> 1,00
3	Quoziente di disponibilità	< 1,00	1,00 – 1,40	1,41 – 1,80	> 1,80
3	Quoziente di liquidità immediata	< 0,05	0,05 – 0,15	0,16 – 0,25	> 0,25
totale 16					



INDICE	INDICE MEDIO	GIUDIZIO	PESO	GIUDIZIO X PESO
ROE	1,54	3	1	3
ROI	0,44	4	2	8
ROS	0,25	4	1	4
Rotazione del capitale investito	1,52	3	1	3
Grado di autonomia finanziaria	1,06	4	3	12
Quoziente di tesoreria	1,26	4	2	8
Quoziente di disponibilità	1,43	3	3	9
Quoziente di liquidità immediata	0,42	4	3	12
Totali		29	16	59
Rating = $59/16 = 3,688$ (rischio basso)				

FASCE DI RISCHIO (RATING)			
0 – 1	1,01 – 2	2,01 – 3	3,01 – 4
Rischio elevato	Rischio consistente	Rischio normale	Rischio basso

Il giudizio è formulato su valori medi di comparto che sono formati da elementi positivi e negativi.

Si può notare come, in termini generali, il rating indichi un livello di rischio del comparto molto basso e pertanto di buona affidabilità.

CAPITOLO 5 - CONSIDERAZIONI SULLE NUOVE TECNOLOGIE

5.1 INNOVAZIONE E UTILIZZO DELLE NUOVE TECNOLOGIE

Durante le fasi di analisi e riclassificazione dei bilanci, preparatorie al calcolo degli indici, si è potuto notare che era estremamente difficile suddividere la categoria degli investimenti estrapolando quelli relativi alle nuove tecnologie e, più precisamente, quelle legate all'informatica.

Pertanto, come si è già avuto modo di accennare nel capitolo 2 (paragrafo 2.1), per quanto concerne l'insieme delle informazioni relative al modulo "Innovazione e utilizzo nuove tecnologie" (vedi ultima parte del questionario in allegato), non potendo desumere dai bilanci indicazioni chiare e direttamente imputabili agli elementi da analizzare, si è proceduto con un'indagine telefonica diretta condotta sul campione in esame (le 198 aziende, di cui 68 in contabilità ordinaria e 130 in contabilità semplificata).

Data la composizione del campione e partendo dalla considerazione che ragionevolmente le aziende in contabilità ordinaria sono realtà caratterizzate da assetti organizzativi e gestionali maggiormente strutturati (e con un utilizzo delle tecnologie informatiche ormai adottato da tempo) rispetto alle aziende in contabilità semplificata, si è deciso di considerare separatamente le due tipologie di aziende.

5.1.1 IL QUESTIONARIO

L'indagine telefonica è stata realizzata intervistando il titolare o uno dei soci o l'amministratore delegato di ciascuna ditta.

Il campione oggetto d'indagine, composto da 198 aziende, ha prodotto soltanto 166 interviste utili in quanto:

	ORDINARIA + SRL	SEMPLIFICATA
Cessate o in liquidazione	4	5
Rifiuto intervista	4	9
Impossibilità contatto con referente	–	10
Interviste utili	60	106
<i>Totale campione</i>	<i>68</i>	<i>130</i>

Le domande effettuate e i risultati ottenuti sono i seguenti:

1. Possiede un personal computer che utilizza per lo svolgimento della sua attività?

Risposte	Ordinaria	%
Si	50	83%
No	10	17%
Totale	60	100%

Risposte	Semplificata	%
Si	50	47%
No	56	53%
Totale	106	100%

Dalle risposte rilevate è emerso che in un considerevole numero di casi il personal computer utilizzato per la propria attività è tenuto presso l'abitazione ed utilizzato anche per scopi differenti da quelli strettamente inerenti all'attività d'impresa (utilizzo da parte di familiari per studio, svago, eccetera).

2. Se no, pensa di acquistarlo in futuro?

Risposte	Ordinaria	%
Si	7	83%
No	3	17%
Totale	10	100%

Risposte	Semplificata	%
Si	14	25%
No	42	75%
Totale	56	100%

Dalle risposte ottenute si evince che, mentre le imprese in contabilità ordinaria nella stragrande maggioranza sono consapevoli della necessità dell'impiego delle nuove tecnologie, una rilevante parte delle imprese in contabilità semplificata dichiara in modo netto un vero e proprio rifiuto all'introduzione di strumenti informatici per lo svolgimento della propria attività.

3. Se possiede già un PC, attualmente per quali attività lo utilizza?

Risposte	Ordinaria	%
Scrivere lettere, preventivi, eccetera	48	96%
Archiviazione e gestione dati/documenti aziendali	39	78%
Tenere la contabilità aziendale	13	26%
Inviare e ricevere la posta elettronica	42	84%
Consultare Internet	45	90%
Utilizzare servizi bancari on line	10	20%
Attività di e-commerce (commercializzazione prodotti/servizi on line)	1	2%
Totale	-	-

Risposte	Semplif.	%
Scrivere lettere, preventivi, eccetera	46	92%
Archiviazione e gestione dati/documenti aziendali	31	62%
Tenere la contabilità aziendale	8	16%
Inviare e ricevere la posta elettronica	38	76%
Consultare Internet	41	82%
Utilizzare servizi bancari on line	2	4%
Attività di e-commerce (commercializzazione prodotti/servizi on line)	-	-
Totale	-	-

A questa domanda hanno risposto solo quella parte di intervistati che ha dichiarato di possedere ed utilizzare un PC per la propria attività, per un totale di 100 imprese di cui 50 in ordinaria e 50 in semplificata.

Si tratta di una tipologia di domanda a cui è possibile fornire più risposte e pertanto i numeri e le percentuali rilevate indicano la frequenza con la quale è stata fornita ciascuna risposta.

4. Tutti gli addetti dell'azienda utilizzano il PC?

Risposte	Ordinaria	%
Non ho addetti	-	-
Solo alcuni	32	64%
Si tutti	10	20%
No nessuno	8	16%
Totale	50	100%

Risposte	Semplificata	%
Non ho addetti	25	50%
Solo alcuni	8	16%
Si tutti	2	4%
No nessuno	15	30%
Totale	50	100%

Nel corso dell'indagine telefonica è stato meglio esplicitato il significato della risposta "no nessuno" che andava ad identificare quelle ditte in cui solo il titolare è solito utilizzare il computer e la rete.

5.1.2 RISULTATI DELL'INDAGINE

I risultati ottenuti dall'indagine effettuata permettono di fare alcune considerazioni sul livello di utilizzo delle tecnologie informatiche da parte delle piccole imprese e delle imprese artigiane.

a) IMPRESE IN CONTABILITA' ORDINARIA

Si tratta di imprese che nella stragrande maggioranza dei casi sono più strutturate e pertanto non sorprende il fatto che l'impiego delle tecnologie informatiche risulti piuttosto diffuso e rappresenti una pratica consueta nello svolgimento delle varie attività legate all'impresa.

È altresì vero che, seppur la conoscenza e l'utilizzo del PC e della rete siano elevati, esistono ambiti di impiego delle tecnologie informatiche ancora inesplorati (nella fattispecie e-business e e-commerce) e che dovrebbero quindi necessariamente diventare oggetto di specifici interventi di formazione.

Al riguardo, però, è doveroso precisare che mentre nell'ambito del campione utilizzato nell'indagine la percentuale di aziende di questo gruppo (contabilità ordinaria) rappresenta il 34% del totale, nella realtà tale proporzione è sicuramente sovrastimata. Pertanto non è possibile estendere *tout court* all'intero comparto dell'artigianato e della piccola impresa le positive considerazioni cui si è pervenuti.

b) IMPRESE IN CONTABILITA' SEMPLIFICATA

In questo caso si tratta di imprese che possono essere composte anche dal solo titolare e pertanto è presumibile ritenere che solo una piccola parte di esse presenti una struttura organizzativa di una certa complessità.

Le considerazioni che seguono possono quindi essere ragionevolmente estese all'intero comparto dell'artigianato e della piccola impresa sulla base

della specificità della sua composizione che vede il netto prevalere delle micro imprese.

Delle 106 aziende contattate solo il 47% è risultato possedere un PC utilizzato per lo svolgimento della propria attività e del 53% degli attuali non possessori di un PC solo il 25% ha dichiarato di avere l'intenzione di acquistarlo in futuro.

Così come per le aziende in contabilità ordinaria, anche tra quelle del presente gruppo coloro che dispongono di un PC presentano modalità di impiego piuttosto limitate: le percentuali rilevate evidenziano infatti un impiego prevalentemente orientato al semplice utilizzo per la scrittura di lettere, preventivi ed altri documenti aziendali e per la consultazione di internet e della posta elettronica, mentre gli ambiti più innovativi ed evoluti risultano pressoché sconosciuti ed inutilizzati.

E' interessante, infine, rilevare come l'uso del PC sia limitato principalmente al solo titolare e solo in una minoranza di casi ad altri addetti.

5.1.3 CONSIDERAZIONI FINALI

I risultati dell'indagine condotta hanno evidenziato il difficile rapporto tra il mondo degli artigiani e quello delle tecnologie informatiche, spesso poco conosciute ed utilizzate. Questa constatazione ha indotto la riflessione che il comparto sia per qualche motivo "impermeabile" alla rivoluzione avviata da internet e dalle nuove tecnologie.

Una conferma di questo aspetto è rilevabile dall'indagine svolta sul campo nel 2004 da Confartigianato Formazione sull'uso del personal computer e

della rete. Anche da questa ricerca emerge chiaramente che non sono percepite né la funzione migliorativa né le potenzialità delle nuove tecnologie nella gestione aziendale sia in termini organizzativi sia gestionali (semplificazione e velocizzazione di alcuni passaggi operativi).

Esiste inoltre una grande differenza di approccio derivante dalla differenza generazionale per cui i giovani acquisiscono più rapidamente la confidenza con lo strumento.

Ma il dato più importante che emerge è che non appena si avvia un programma di formazione all'uso di questi strumenti la velocità e la capacità di adattamento aumentano in misura importante.

Questa rapida evoluzione si spiega con l'associazione dello strumento ad un problema da risolvere, o un'informazione da ricercare, e la verifica delle grandi potenzialità disponibili.

Altro aspetto innovativo che emerge dall'indagine di Confartigianato Formazione è - sempre però dopo un adeguato momento formativo ed informativo - l'interesse a far parte di una comunità virtuale, sia pur formata da soggetti simili, che denota la spinta alla conoscenza ed al confronto di esperienze e bisogni del settore.

Dalle considerazioni precedenti deriva un interessante spunto per l'attivazione di percorsi formativi mirati nonché di azioni di sensibilizzazione e orientamento all'impiego delle tecnologie informatiche ad ambiti più innovativi quali e-business, e-commerce, e-learning, le videoconferenze, ecc.

CAPITOLO 6 - CONCLUSIONI

L'analisi degli indici economico-finanziari e patrimoniali, trattata nel precedente capitolo 3 e le considerazioni emerse dall'indagine telefonica sull'uso delle nuove tecnologie informatiche (cap. 5), permettono di descrivere il comparto come un insieme variegato ma sufficientemente solido da poter sostenere un'ulteriore fase di cambiamento e sviluppo in linea con gli attuali scenari competitivi e di mercato.

La solidità del comparto viene delineata dalla visione d'insieme del valore degli indici.

Considerando poi singolarmente i vari indici medi è possibile effettuare alcune valutazioni sulle caratteristiche del campione considerato.

Partendo dagli indici di redditività e prendendo in considerazione il valore medio del ROE per le due tipologie aziendali considerate, vediamo che esso si attesta per le aziende strutturate a 1,54 e per le altre addirittura a 3,77, mostrando con chiarezza quanto gli artigiani siano in grado di rendere redditizio il capitale impiegato.

Altrettanto si può dire considerando il ROI che, attestandosi per le aziende strutturate a 0,44, indica una buona redditività degli investimenti, anche in virtù di una capitalizzazione a livelli sostanzialmente bassi. Questo indice non è facilmente ricavabile per le aziende a contabilità semplificata in quanto, come si è già avuto modo di rilevare, non sono ben definiti gli investimenti.

Il valore medio del ROS a 0,25 per la prima tipologia (imprese in contabilità ordinaria) e a 0,68 per la seconda (imprese in contabilità semplificata) definisce la capacità di generare profitto al momento della vendita. Particolare attenzione va posta alla grande differenza esistente fra i due differenti livelli di redditività che trae origine principalmente dalle differenti incidenze dei costi strutturali. Al riguardo è opportuno ricordare che l'universo del comparto artigiano è composto per la maggior parte da aziende di piccole dimensioni (principalmente micro-imprese e ditte individuali) che si caratterizzano per avere una struttura organizzativa molto semplice. Questo ultimo aspetto, che in prima battuta potrebbe essere inteso come penalizzante, in realtà costituisce uno dei punti di forza di queste imprese in quanto permette loro una maggiore flessibilità ed adattabilità ai mutamenti di mercato.

Per quanto riguarda gli indici patrimoniali, che rappresentano la struttura aziendale, essi possono essere calcolati solo per la prima tipologia di aziende in quanto nella seconda tipologia la struttura patrimoniale non è definita.

Una valutazione congiunta degli indici patrimoniali e di quelli finanziari (ad esempio il grado di indebitamento pari a 0,90, il quoziente di liquidità a 1,26 e il quoziente di disponibilità a 1,42) mostra che questa tipologia di azienda è sostanzialmente equilibrata in termini di entità e rapporti tra impieghi e fonti di finanziamento.

In linea di massima si può affermare che gli artigiani hanno una buona capacità di gestione, organizzazione ma soprattutto sono in grado di fare una valutazione corretta della loro azienda.

Quest'ultima affermazione riguarda le aziende delle quali è stato possibile analizzare un bilancio mentre per le altre aziende esaminate (ossia quelle con contabilità semplificata che, si ricorda, rappresentano la maggioranza delle imprese del comparto) non è possibile fare la medesima affermazione mancando gli elementi strutturali cui far riferimento.

Il dato che salta agli occhi è il livello molto alto di redditività ed il contestuale basso o non rilevabile livello di investimenti. La valutazione sullo stato di salute dell'azienda è in sostanza desumibile dal livello dell'utile.

Il confronto tra le due tipologie di aziende ci indica che, anche in ragione delle premesse, la prima aggregazione è composta da elementi già in grado di indirizzarsi verso quei cambiamenti, anche profondi inerenti sia il modello organizzativo sia il mercato di riferimento, necessari per il prosieguo dell'attività e del loro sviluppo.

Le aziende presenti nel secondo aggregato, invece, non mostrano un indirizzo preciso su quello che potrebbe essere il loro orientamento circa le scelte - e le opportunità - che potranno caratterizzare il loro sviluppo futuro.

Sembrano più legate ad un modello di azienda orientata al contingente (ad esempio investimenti poco significativi sia in termini qualitativi sia quantitativi, o investimenti non facilmente riconducibili ad una precisa strategia), che

resiste sul mercato in funzione della sua flessibilità non dovendosi “irrigidire” su progetti o programmi a lungo termine.

Sono queste aziende che potrebbero rapidamente diventare marginali ma che, allo stesso modo, potrebbero trasformarsi adottando un modello differente.

Tutto dipenderà dagli imprenditori se decideranno di cimentarsi o meno sul piano dello sviluppo e del proprio rinnovamento.

In ogni caso si ritiene quindi necessario ideare, costruire e fornire strumenti facili all’uso, ed alla portata anche dei meno attrezzati dal punto di vista tecnico, per analizzare la propria azienda in termini scientifici e poter “visualizzare” le necessarie iniziative da attuare; allo stesso tempo, mediante l’impiego di tali strumenti, si dà modo di verificare le opportunità e le potenzialità offerte in termini di ammodernamento sia tecnologico (ICT e nuove tecnologie) sia organizzativo (nuovi modelli di aggregazione tra aziende per il perseguimento di un obiettivo comune).

Altrettanto necessaria è la definizione di un sistema formativo ad hoc, i cui insegnamenti siano di facile ed immediata applicazione, rivolto alle materie tecniche economico/gestionali per sviluppare le capacità percettive della propria azienda nel contesto del mercato presente e futuro, oltre che di auto diagnosi per il mantenimento al meglio della stessa.



ALLEGATO 1: QUESTIONARIO EROGATO E COMPOSIZIONE CAMPIONE

QUESTIONARIO N.

DATA COMPILAZIONE: |_|_|/|_|_|/|_|_|_|_|

INQUADRAMENTO DELL'IMPRESA

NATURA GIURIDICA:

- Impresa individuale
- Società in nome collettivo
- Società in accomandita semplice
- Società a responsabilità limitata
- Società a responsabilità limitata con unico socio
- Altro

SETTORE DI ATTIVITA':

- industria metalmeccanica
- manifatture leggere
- altre industrie manifatturiere
- costruzioni
- riparazioni
- trasporti
- servizi alle imprese
- servizi alla persona

COD. ATECO: |_____| ANNO ISCRIZIONE ALL'ALBO: |_____|

IN TOTALE, QUANTI ADDETTI LAVORANO ALL'INTERNO DELL'AZIENDA (COMPRESI I TITOLARI ED I SOCI)?

da 1 a 3 da 4 a 5 da 6 a 15 più di 15

A QUANTO AMMONTA IL FATTURATO DELLA SUA IMPRESA?

fino a 25 mila € da 25 a 50 mila € da 50 a 150 mila €
da 150 a 400 mila € oltre 400 mila €

CARATTERISTICHE DELL'IMPRENDITORE

ETA': |_|_| anni

SESSO: M F

TITOLO DI STUDIO:

- Elementare/nessuno
- Medie inferiori
- Qualifica/diploma professionale
- Medie superiori
- Laurea



ASPETTI ECONOMICO-GESTIONALI DELL'IMPRESA

STRUTTURA DELLA COMMITENZA/CLIENTELA

- Mono-committenza (1-2 clienti)
- Committenza ristretta (pochi clienti-fino a 10)
- Committenza allargata (più di 10 clienti)
- Clientela di persone (mercato finale)

Quanto incide sul fatturato dell'impresa il committente principale? | _____ | %

RAGGIO DI MERCATO/LOCALIZZAZIONE DEI CLIENTI

- | | | |
|-------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Nello stesso comune dell'azienda | <input type="checkbox"/> Sì | <input type="checkbox"/> No |
| Nella stessa provincia dell'azienda | <input type="checkbox"/> Sì | <input type="checkbox"/> No |
| Nella stessa regione dell'azienda | <input type="checkbox"/> Sì | <input type="checkbox"/> No |
| Resto d'Italia | <input type="checkbox"/> Sì | <input type="checkbox"/> No |
| Estero | <input type="checkbox"/> Sì | <input type="checkbox"/> No |

Qual è il prevalente?

| _____ |

NEGLI ULTIMI 6 MESI HA ACQUISITO NUOVI CLIENTI?

- Sì
- No

SE SÌ, DOVE SONO LOCALIZZATI?

- Nello stesso comune dell'azienda
- Nella stessa provincia dell'azienda
- Nella stessa regione dell'azienda
- Resto d'Italia
- Estero

NEL CORSO DEGLI ULTIMI TRE ANNI, IL RAGGIO DI MERCATO DELL'IMPRESA SI È

- Allargato
- Rimasto più o meno stabile
- Ridotto

NEGLI ULTIMI TRE ANNI, IL FATTURATO È:

- Cresciuto
- Rimasto uguale
- Diminuito

NEGLI ULTIMI TRE ANNI, IL NUMERIO DEGLI ADDETTI È:

- Cresciuto
- Rimasto uguale
- Diminuito



L'EVENTO OLIMPICO "TORINO 2006" HA DETERMINATO UN QUALCHE BENEFICIO (DAL PUNTO DI VISTA ECONOMICO) PER LA SUA ATTIVITA'?

- Sì No

PENSA CHE NE DETERMINERA' NEL CORSO DELL'EVENTO?

- Sì No

CON QUALE FREQUENZA SI APPROVVIGIONA DEI SUOI PRINCIPALI PRODOTTI?

- Volte all'anno 1 3 6
Volte al mese 1 2 4
Volte alla settimana 1 2 4

QUANTI FORNITORI PER PRODOTTO UTILIZZA NORMALMENTE

- 1 2 più di 2

CAMBIA SPESSO I SUOI FORNITORI?

- Sì No

SE SI', PER QUALE MOTIVO?

- Prezzi
 Ritardi/disservizi
 Qualità di prodotto
 Altro

CON QUALE FREQUENZA (volte all'anno)

- 1 più di 1

COME STABILISCE IL PREZZO DI ACQUISTO

- Confronto tra fornitori
 Confronto tra colleghi
 Nessun confronto



ASPETTI ECONOMICO-FINANZIARI DELL'IMPRESA

ATTUALMENTE LA MAGGIORANZA DEI SUOI FORNITORI RICHIEDE IL PAGAMENTO A:

- Ricezione fattura
- 30 giorni
- 60 giorni
- 90 giorni
- Altro

E LEI, NEI CONFRONTI DEI SUOI CLIENTI, RICHIEDE IL PAGAMENTO A:

- Ricezione fattura
- 30 giorni
- 60 giorni
- 90 giorni
- Altro

NEGLI ULTIMI 6 MESI E' INCAPPATO NEL FALLIMENTO DI UN SUO CLIENTE?

- Sì
- No

SE SÌ, QUANTI? da 1 a 5 da 5 a 10 più di 10

NEL SUO CASO SPECIFICO, LE INSOLVENZE (OSSIA IL RIPETUTO VERIFICARSI, DA PARTE DI UN CLIENTE, DELL'IMPOSSIBILITA' DI FAR FRONTE AI PAGAMENTI A LEI DOVUTI) A QUANTO AMONTANO IN PERCENTUALE SUL FATTURATO (ULTIMI 6 MESI)? | _____ | %

RISPETTO AL SEMESTRE PRECEDENTE SONO:

- in aumento
- uguali
- in diminuzione

NEL RAPPORTO QUOTIDIANO CON LE BANCHE, QUALE DI QUESTI SISTEMI UTILIZZA?

Scoperto di conto	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
Anticipo fatture	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No
Ricevute bancarie	<input type="checkbox"/> Sì	<input type="checkbox"/> No

IN CASO DI TEMPORANEA MANCANZA DI LIQUIDITA', LA SUA BANCA L'HA AIUTATA A TROVARE LA GIUSTA SOLUZIONE?

- Sì
- No

UTILIZZA CON CONTINUITA' IL FINANZIAMENTO CON IL CONTRIBUTO ARTIGIANCASSA PER L'ACQUISTO DELLE SCORTE/MERCI?

- Sì
- No



INNOVAZIONE E UTILIZZO NUOVE TECNOLOGIE

POSSIEDE UN PERSONAL COMPUTER CHE UTILIZZA PER LO SVOLGIMENTO DELLA SUA ATTIVITA'?

- Sì No

SE NO, PENSA DI ACQUISTARLO IN FUTURO?

- Sì No

SE POSSIEDE GIA' UN PC, ATTUALMENTE PER QUALI ATTIVITA' LO UTILIZZA?

- scrivere lettere, preventivi, eccetera
- archiviazione e gestione dati/documenti aziendali
- tenere la contabilità aziendale
- inviare e ricevere la posta elettronica
- consultare internet
- utilizzare i servizi bancari on line
- attività di e-commerce (commercializzazione suoi prodotti/servizi on line)

TUTTI GLI ADDETTI DELL'AZIENDA UTILIZZANO UN PC?

- non ho addetti
- solo alcuni
- sì tutti
- no nessuno

CAMPIONE INDIVIDUATO PER LA SOMMINISTRAZIONE DEL QUESTIONARIO

Come indicato nella documentazione iniziale di presentazione della proposta di indagine, i soggetti economici oggetto della ricerca sono tutte le imprese del comparto artigiano e della piccola industria, senza particolare selezione in termini di categorie di attività.

In altre parole, si tratta di una ricognizione “ad ampio spettro” sul comparto, trasversale rispetto a tutti i settori economici che lo compongono (manifatturiero, costruzioni e servizi).

Pertanto, la definizione e la scelta del campione da intervistare è stata effettuata individuando e selezionando circa 220 aziende la cui composizione in termini di settori di attività fosse rappresentativa dell’universo di riferimento.

Conseguentemente, il campione adottato si compone di imprese selezionate da 16 settori produttivi e di servizio. Nella tabella che segue, oltre all’indicazione dei 16 settori merceologici sono indicati anche la composizione del campione e la consistenza degli universi a cui si riferisce

✚ Campione totale: 221 aziende

✚ Universo di riferimento: aziende del comparto artigiano e della PMI dell’area di Torino e provincia

✚ Numero aziende selezionate per settore di attività economica:



SETTORI MERCEOLOGICI	N. AZIENDE	% CAMPIONE	% UNIVERSO
edili e affini	43	19%	21%
impiantisti	29	13%	12%
metalmeccanici	18	8%	8%
autoriparatori	18	8%	9%
trasporto merci/persone	15	7%	7%
legno	14	6%	6%
acconciatori/estetiste	14	6%	7%
alimentaristi	14	6%	7%
tessile/abbigliamento	8	4%	4%
pulitintolavanderie	8	4%	4%
grafica/stampa	8	4%	4%
servizi pulizie	8	4%	4%
new economy/pubblicità	6	3%	3%
chimica/gomma/plastica	5	2%	2%
orafi	4	2%	2%
decoratori	9	4%	
Totale	221	100%	100%