

Rassegna del 28/10/2009

SOLE 24 ORE - Pagamenti in ritardo per sei aziende su dieci - Vergnano Franco

1

La recessione allunga i tempi dei saldi

Pagamenti in ritardo per sei aziende su dieci

IL TREND

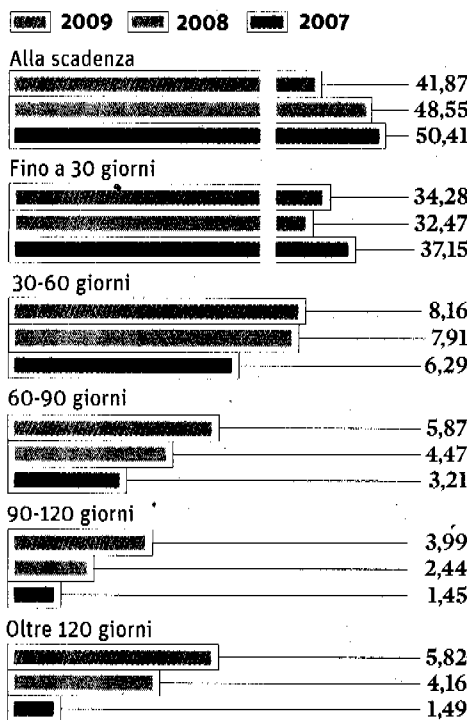
Grande distribuzione, ristoranti e bar in coda
Tra i settori più puntuali le assicurazioni e l'industria del legno e del mobile

Buoni e cattivi

LE ABITUDINI DI PAGAMENTO MEDIE IN ITALIA

Distribuzione abitudini di pagamento. Esprese come giorni medi di ritardo rispetto ai termini.

Valori in percentuale



Fonte: Cribis, D&B

I SETTORI

Più virtuosi	2009	2008
Agenzie assicurative e di servizi	1	2
Servizi legali	2	1
Assicurazioni	3	4
Servizi attinenti ai trasporti	4	3
Industrie del legno	5	8
Rivend. veicoli e stazioni servizio	6	9
Industrie del mobile, acc. per arredi	7	11
Broker	8	20
Autoff., auton., leasing di automezzi	9	16
Industrie tipografiche editoriali	10	12
Meno virtuosi	2009	2008
Industrie alimentari	57	57
Servizi ricreativi	58	58
Comm. dett. Abbigliamento	59	59
Comm. ingrosso beni non durevoli	60	60
Servizi sanitari	61	61
Trasporti aerei	62	63
Servizi governativi	63	62
Ristoranti, bar	64	64
Comm. dett. alimentari	65	66
Grande distribuzione	66	65

di **Franco Vergnano**

C'è una correlazione inversa tra fatturato e puntualità nei pagamenti. Più le imprese sono piccole e prima saldano i loro fornitori. I big invece, spesso, tendono a procrastinare i saldi delle fatture. Un luogo comune o una leggenda metropolitana del business? In effetti è una situazione che Il Sole 24 Ore, sollecitato dalle Pmi, ha più volte raccontato. E adesso un rapporto fotografa la situazione mettendo nero su bianco i numeri di questi ritardi e la loro segmentazione a livello settoriale. Il tema è stato discusso ieri mattina nella Sala Collina del quotidiano, in via Monte Rosa, a Milano.

Vediamo i dati, elaborati da

Cribis D&B (gruppo Crif) che ha passato ai raggi X i comportamenti delle aziende e le procedure di cash management del sistema Italia mettendo in evidenza un peggioramento su questo versante, in seguito alla crisi. In particolare, dal 2007 ad oggi la percentuale dei «buoni pagatori», cioè delle società puntuali nel pagare i fornitori, è scesa di circa il 10 per cento. «Un dato che conferma - spiegano i ricercatori - le difficoltà che da mesi stanno vivendo le aziende, schiacciate dalla crisi».

Infatti, mentre nel 2007 il 50,1% delle imprese saldava i propri debiti entro i termini stabiliti, nel 2008 la percentuale è scesa al 48,55% per poi letteralmente precipitare nei primi nove mesi di

quest'anno fino a raggiungere il 41,87 per cento. Ma non basta. Ben il 54,20% delle aziende ha peggiorato la propria performance rispetto al 2007. A fronte di un 32,06% che ha mantenuto invariate le proprie abitudini, solo il 13,74% le ha migliorate nell'ultimo biennio.

Ed ecco la classifica per comparti. Rispetto al 2007, i settori in cui si registra il numero più alto di «buoni pagatori» sono i trasporti, l'edilizia, l'industria estrattiva e quella del mobile: la percentuale di imprese che pagano con grave ritardo (cioè oltre i 120 giorni) non supera mai l'otto per cento. Al contrario, le società più lente nel saldare appartengono alla grande distribuzione e al commercio al dettaglio, oltre che alla Pubblica amministrazione.

Una conferma del combinato disposto virtuale Pmi-legno viene da un imprenditore del calibro di Rosario Messina, presidente di FederlegnoArredo: «Circa il 40% dei nostri fornitori sono pmi. E su questo versante dobbiamo necessariamente essere puntuali». In un certo senso, quasi "obbligati". Continua Messina: «Se stessimo due mesi senza pagare un operato-



re che si colloca a monte delle nostre lavorazioni, rischieremo di non trovarlo più perché chiude o fallisce. Diverso è il rapporto con le società di maggiori dimensioni dove si può negoziare maggiormente».

Racconta invece Stefano Portolano, amministratore delegato di Celgene: «Nella Pubblica amministrazione, la situazione dei ritardi nei pagamenti è in contrasto con le scelte di politica e programmazione sanitaria. Infatti, mentre la volontà politica è quella di adottare strumenti di incentivo all'innovazione e provvedimenti che migliorino la competitività del nostro Paese nel settore farmaceutico, sul fronte gestionale la tagliola dei ritardi nei pagamenti da parte della sanità colpisce tutti indiscriminatamente». E anche Celgene non ha un'esperienza diversa da quella delle altre società: «Subiamo dalle Aziende sanitarie e ospedaliere tempi di pagamento medi pari a 249 giorni, in linea con il benchmark di 292 (dati Assobiomedica aggiornati a giugno)». La situazione è però diversificata: «Le regioni - conclude il giovane manager napoletano - che mostrano i ritardi più contenuti sono Lombardia, Toscana, Trentino e Friuli, mentre all'estremo opposto Lazio e Campania superano i 400 giorni, seguiti a ruota da Puglia e Calabria. Nonostante tutto abbiamo deciso di continuare a investire nella ricerca clinica con una spesa di circa 20 milioni di euro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CONGIUNTURA. Al Metadistretto la ricerca di Fondazione Nord Est e le indicazioni per il futuro

Settore legno, AtelierItaliano fa scuola di aggregazione

L'esperienza delle otto aziende veronesi riunite in laboratorio Albertini: «È la formula giusta per internazionalizzare le pmi»



Carlo Albertini, presidente del gruppo legno di Confindustria Verona

Giovanni D'Alessio

La crisi si può affrontare con le aggregazioni e Verona fa scuola al Metadistretto veneto del legno-arredo che raggruppa 300 aziende industriali, che operano in tutti i comparti della filiera.

In Veneto il sistema legno-arredo comprende circa 23mila aziende che danno lavoro a 120mila persone e produce ed esporta il 50% del totale nazionale. In Italia le imprese sono 77mila con 400mila addetti.

E che il momento sia difficile lo ha confermato anche la presentazione ieri a Treviso della piattaforma del sindacato di categoria della Cgil per il rinnovo del contratto collettivo nazionale del settore. Il documento è stato approvato dai circa 300 delegati, ma rimane la frattura tra Fillea Cgil da un lato e Filca Cisl e Feneal Uil dall'altra.

Tornando al Metadistretto, la crisi del settore è stata analizzata dalla Fondazione Nord Est in una ricerca presentata lunedì a Mogliano Veneto in un incontro del Metadistretto, che l'aveva commissionata.

Tra le indicazioni emerse dalla ricerca, anche quella delle aggregazioni tra imprese che a Verona hanno un esempio in AtelierItaliano, www.atelieritaliano.org, «club di imprese» veronesi che ha una sede in via dei Mutilati in centro alla città fondato dalle aziende Albertini serramenti, BS Quarzysar, Menotti Specchia, MK Cucine, Performance in Lighting, Stone Italiana e Zanini Porte.

Secondo la ricerca, l'80% delle imprese del settore legno-arredo del Metadistretto hanno accusato, fra gennaio e luglio, una flessione della produzione. Le realtà che hanno registrato un calo del fatturato hanno toccato l'89%, mentre l'86% lamenta un calo degli ordini. La metà delle imprese interpellate, nonostante i dati negativi, sostiene di aver mantenuto il livello occupazionale. Per quanto riguarda le prospettive di ripresa, il 57,6% dei titolari delle imprese del legno-arredo attende un'inversione della tendenza attuale a partire dal secondo semestre del prossimo anno.

Per reagire alle difficoltà del

momento, quasi 9 aziende su 10, secondo la ricerca, ritengono centrale la contrazione dei costi e otto pensano si debbano cercare nuovi mercati. La crisi, pensa ancora il 78,4% delle imprese trivenete del legno, lascerà sul mercato soltanto quelle più competitive e le costringerà a riorganizzarsi e a scegliere «opportune forme di aggregazione». In relazione alla clientela, l'81,2% degli imprenditori è convinto che saranno sempre più importanti con i consumatori aspetti come design, risparmio energetico e biocompatibilità.

Per quanto riguarda le aggregazioni, Carlo Albertini, presidente di Albertini serramenti e del gruppo legno-arredamento di Confindustria Verona ha illustrato AtelierItaliano. «Siamo al primo anno di esperienza», dichiara Albertini, «l'abbiamo raccontata all'incontro del Metadistretto per spiegare difficoltà e prospettive di un'operazione del genere che siamo pronti e disposti ad allargare oltre gli otto soci fondatori. In questo anno abbiamo seminato bene», sottolinea Albertini. «Abbiamo

iniziato nel periodo peggiore, ma non ci siamo messi assieme perché c'era la crisi. Ogni azienda ha un suo mercato e prodotti di altissima qualità. Certo il momento non è buono e non lo è per nessuna azienda, ma abbiamo iniziato perché siamo convinti che questa sia la formula giusta per affrontare l'internazionalizzazione, per essere presenti in nuovi mercati e per soddisfare la clientela più esigente. AtelierItaliano con le sue aziende offre anche progettazione per interni ed esterni. Un pacchetto completo, che va al di là dei prodotti delle otto aziende che lo hanno fondato». ♦

