



Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale
in Amministrazione, Finanza e Controllo

Tesi di Laurea

**Covid-19; come le PMI possono trasformare le
criticità in opportunità**

Relatrice:

Ch.ma Prof.ssa Avi Maria Silvia

Laureanda

Chiara Favaro

Matricola 866717

Anno Accademico

2021 / 2022

Indice Sommario

INTRODUZIONE	6
CAPITOLO 1: L'ARRIVO DEL VIRUS COVID-19 E LE AZIONI INTRAPRESE A SOSTEGNO DELL'ECONOMIA ITALIANA	8
1.1. LA SITUAZIONE DELLE IMPRESE PRIMA DELLO SCOPPIO DELLA PANDEMIA	8
1.2. LO SCOPPIO DELLA PANDEMIA E INTERVENTI DELLO STATO ITALIANO	11
1.2.1. DECRETO LEGGE NR. 18 DEL 2020: "DECRETO CURA ITALIA"	12
1.2.2. DECRETO LEGGE NR. 23 DEL 2020: "DECRETO LIQUIDITA'"	14
1.2.3. DECRETO LEGGE NR. 34 DEL 2020: "DECRETO RILANCIO "	19
1.2.4. DECRETO LEGGE NR. 137 DEL 28 OTTOBRE 2020: "DECRETO RISTORI"	21
1.2.5. DECRETO LEGGE NR. 149 DEL 9 NOVEMBRE 2020: "DECRETO RISTORI-BIS"	22
1.2.6. DECRETO LEGGE NR.154 DEL 23 NOVEMBRE 2020: "DECRETO RISTORI TER"	24
1.2.7. DECRETO LEGGE NR. 157 DEL 30 NOVEMBRE 2020: "DECRETO RISTORI QUATER"	24
1.2.8. DECRETO LEGGE NR. 41 DEL 22 MARZO 2021: "DECRETO SOSTEGNI"	25
1.2.9. DECRETO LEGGE NR. 73 DEL 25 MAGGIO 2021: "DECRETO SOSTEGNI BIS"	27
1.2.10. DECRETO LEGGE NR. 4 DEL 27 GENNAIO 2022: "DECRETO SOSTEGNI TER"	28
1.3. LEGGE DI BILANCIO 2022 E DECRETO MILLEPROROGHE	31
1.3.1. CREDITO D'IMPOSTA INDUSTRIA 4.0	31
1.3.2. CREDITO D'IMPOSTA PER LA RICERCA E LO SVIULPPO (R&S)	32
1.3.3. RIFINANZIAMENTO NUOVA SABATINI	33
1.3.4. RIVOLUZIONE MARCHI E AVVIAMENTO	35
1.3.5. IL PATENT BOX	36
1.3.6. IMPRESE - SOSPENSIONE AMMORTAMENTO	37
1.3.7. IMPRESE- AGGREZIANI DI IMPRESE	38
1.3.8. IMPRESE - RIDUZIONE DEL CAPITALE PER PERDITE	39
1.3.9. IMPRESE - PLASTIC E SUGAR TAX	39

CAPITOLO 2: MEDIO CREDITO CENTRALE, SACE: DUE ENTI A SOSTEGNO DELL'ECONOMIA, ABBINATI AL SUPPORTO DEL SISTEMA BANCARIO E DEL PNRR		40
	2.1. IL MEDIOCREDITO CENTRALE E IL FONDO DI GARANZIA PER LE PMI	40
	2.2. SACE SPA	47
	2.3. IL RUOLO DEGLI ISTITUTI BANCARI	53
	2.4. IL PNRR COME PONTE FRA PRESENTE E FUTURO	59
CAPITOLO 3: EFFETTI DELL'EPIDEMIA COVID-19 SULLE PMI		65
	3.1. SCENARIO NAZIONALE	65
	3.2. EFFETTI DELLA PANDEMIA SULLE PICCOLE-MEDIE IMPRESE	73
	3.3. LE NUOVE AZIENDE A PROVA DI CRISI	76
	3.3.1. DIGITALIZZAZIONE	77
	3.3.2. SOSTENIBILITA'	81
	3.3.3. DIMENSIONE E SCALA	84
	3.3.4. ESIGENZE FINANZIARIE SODDISFATTE CON PRESTITI A BREVE/MEDIO TERMINE	87
	3.3.5. RICAPITALIZZAZIONE COME STRATEGIA DELLE IMPRESE	88
CAPITOLO 4: ESAURIMENTO DEI SOSTEGNI STRAORDINARI COVID: COME LE PMI DEVONO AFFRONTATE LA REALTA' ECONOMICA CON IL PROGRESSIVO RIENTRO ALL'ORDINARIETA'		91
	4.1. ESAURIMENTO SOSTENGI	91
	4.2. VERIFICA DINAMICA DELLA SOSTENIBILITA' DEL DEBITO	95
	4.2.1. DSCR ALL'INTERNO DEL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA	106
CAPITOLO 5: CASO PRATICO: AZIENDA ALFA		111
	5.1. BUSINESS AND STRATEGY OVERVIEW	112
	5.2. PIANO ECONOMICO FINANZIARIO 2021 - 2025	115
	5.3. RICHIESTE AGLI ISTITUTI DI CREDITO E LE VARIE CASISTICHE	124
CONCLUSIONE		135
BIBLIOGRAFIA / SITOGRAFIA		138

INTRODUZIONE

Il 2020 e il 2021 saranno ricordati come gli anni delle pandemie, delle quarantene, delle strade vuote, ma soprattutto, del grande impegno di cittadini ed imprese.

Saranno anni ricordati da tutti e studiati dalle le generazioni future perchè il Covid-19 ha avuto un enorme impatto non solo sul settore sanitario, ma sulla vita di tutti noi, sulla sfera sociale ed economica.

Basti ribadire che per ridurre la trasmissione e cercare di proteggere le nostre vite ed aiutare il sistema sanitario, i governi hanno dovuto chiudere la maggior parte delle attività economiche, mentre altre sono state severamente limitate. I governi sono stati costretti a trovare soluzioni in un periodo di tempo molto breve per aiutare e sostenere finanziariamente queste attività.

Alla luce di quanto descritto, all'interno dell'elaborato verrà effettuata un'analisi puntuale delle conseguenze economiche del COVID – 19 nelle aziende, sotto diverse ottiche, descrivendo e analizzando quanto è accaduto negli anni della pandemia e ciò che, in particolare, ha riguardato le aziende.

L'intento è quello di fornire un quadro generale delle politiche intraprese dal governo e dall'Unione Europea a favore delle imprese e attraverso delle analisi presentare un possibile quadro generale di come le aziende dovrebbero comportarsi una volta finito lo stato di emergenza e con il ritorno alla normalità, normalità che – è superfluo dirlo – non sarà la normalità di prima dello scoppio della pandemia.

Per fornire al lettore spunti utili, funzionali a dedurre le azioni da intraprendere per favorire la ripresa economica, verrà effettuata un'analisi tecnica aziendale e verranno riportate indicazioni strategiche e di governance fornite da importanti società di consulenza (es. Mckinsey, Deloitte).

All'interno del primo capitolo verrà effettuata un'analisi prettamente legislativa.

Verranno descritte, con finalità conoscitive e di chiarezza del contesto, i decreti legge emessi dallo Stato Italiano a partire dallo scoppio della pandemia con particolare attenzione agli interventi emessi a favore delle imprese.

Nel secondo capitolo l'attenzione si sposterà verso gli istituti che erogano i finanziamenti descritti nel capitolo primo; saranno descritte le modalità di erogazione, gli importi e le richieste che le aziende dovranno rispettare per ottenerli.

Nel terzo capitolo verrà presentata la situazione delle aziende italiane durante la pandemia e come poter affrontare il post pandemia.

A tale scopo saranno riportate due analisi svolte rispettivamente dall'istituto Cerved e dalla Banca d'Italia; queste forniranno un quadro previsionale sull'impatto che il Covid-19 potrebbe avere sui diversi settori italiani.

Il capitolo proseguirà con un approfondimento in merito alle "aziende del futuro". Verrà posta l'attenzione soprattutto su 3 elementi: digitalizzazione, sostenibilità e dimensione e scala.

Gli ultimi due capitoli risulteranno essere molto collegati e tecnici; verrà presentato un'ipotesi di analisi dinamica del DSCR prospettico, cioè un'analisi di un indice che valuta la capacità dell'azienda di far fronte ai propri impegni finanziari assunti nel periodo Covid, impegni che non sempre sono in linea con l'effettiva capacità aziendali di farvi fronte.

L'ultimo capitolo riguarda l'esempio di un'azienda alfa: sulla base del loro business plan si ipotizzano e analizzano le diverse scelte che l'azienda può compiere per affrontare in serenità i futuri ed incerti anni a venire.

CAPITOLO 1

L'ARRIVO DEL VIRUS COVID-19 E LE AZIONI INTRAPRESE A SOSTEGNO DELL'ECONOMIA ITALIANA

1.1. LA SITUAZIONE DELLE IMPRESE PRIMA DELLO SCOPPIO DELLA PANDEMIA

Nel periodo pre-pandemia le aziende italiane stavano subendo un sensibile rallentamento delle vendite dovuto principalmente all'indebolimento della domanda interna. Andando per gradi, nel 2017 la ripresa delle vendite delle imprese industriali e dei servizi si era intensificata sia sui mercati interni che sui mercati esterni. Questo rafforzamento aveva trascinato la domanda di lavoro, i prezzi di vendita avevano cominciato a risalire in misura più sostenuta, spinti dai costi delle materie prime e dal rafforzamento della domanda. Inoltre anche la spesa per gli investimenti risultava essere in crescita soprattutto grazie alla spesa delle piccole e medie imprese.

Il problema si è posto nel 2018: durante l'anno le vendite da parte delle imprese industriali e dei servizi hanno subito una contrazione. I fattori che hanno contribuito all'indebolimento sono stati: la diminuzione della domanda interna e l'atteso deterioramento del ciclo internazionale.

La crescita dei prezzi di vendita sia ridotta, nonostante l'aumento avvenuto nel 2017, mentre la spesa per gli investimenti da parte delle aziende è rimasta costante.

Il principale problema nel 2018 lo si deve agli scambi mondiali; il fattore che più ha pesato è stata l'incertezza generata dal protezionismo Degli Stati Uniti¹ e le tensioni geopolitiche createsi in Medio Oriente².

1 I dati qualitativi (PMI) continuano a dare segnali di un'economia USA in buona crescita La FED è attesa a un nuovo rialzo del tasso a breve, il 19 dicembre; l'appiattimento della curva dei tassi, con segnali di un'inversione (quelli a 2-3 anni poco più alti di quello a 5), indica che i mercati anticipano un rallentamento dell'economia nel prossimo anno.

2 Il prezzo del petrolio ha registrato un ampio calo. Da novembre è iniziato il blocco USA delle esportazioni di petrolio dell'Iran. Con sanzioni anche su imprese non americane che commercino con Teheran e abbiano rapporti con gli Stati Uniti. Ad alcuni paesi, tra cui l'Italia, è stata concessa un'esenzione di 6 mesi. La produzione di greggio dell'Iran, peraltro, è già in calo dalla primavera 2018 (3,2 milioni di barili al giorno in ottobre, da 3,8 in aprile). Il Qatar ha deciso di uscire dall'OPEC da gennaio 2019, per contrasti con altri paesi

I problemi presentatosi nel corso del 2018 hanno avuto ripercussioni molto più pesanti nell'anno successivo.

Nel 2019 la produzione industriale è tornata a scendere: l'Istat ha chiuso le rilevazioni mensili sull'andamento delle fabbriche e con il dato dell'ultimo mese dell'anno ha potuto stimare un calo dell'1,3% in media d'anno rispetto al 2018. Si tratta della prima diminuzione “pesante” dal 2014 e di quella più ampia dal 2013.

A caratterizzare l'andamento negativo del 2019 vi è soprattutto la domanda interna in particolare i consumi delle famiglie, che, a sua volta, aveva inciso sulle imprese; queste per cercare di far fronte al calo della domanda avevano iniziato a contenere l'aumento dei listini, nonostante i costi avessero iniziato un trend di crescita.

Così le famiglie avevano iniziato a rimandare gli acquisti di beni nell'attesa di un ribasso dei prezzi e questo spiega la debolezza dell'industria (diminuzione dei ricavi) che, come conseguenza, determina una diminuzione della spesa per l'acquisto di beni di investimento³.

In particolare, l'ultimo trimestre del 2019 è risultato essere molto negativo: nel periodo ottobre-dicembre il livello della produzione ha segnato una flessione dell'1,4% rispetto al trimestre precedente. Bisogna risalire al 2012 per trovare una simile criticità trimestrale. Se si considera che anche il secondo e il terzo trimestre erano in rosso, si può giungere alla conclusione che l'industria italiana è entrata in “recessione”; inoltre, l'ultimo trimestre è stato caratterizzato anche dall'evoluzione della situazione epidemica.

Possiamo quindi affermare che la pandemia è arrivata in un momento di difficoltà per l'Italia ma anche per l'Europa in generale. I segnali di rallentamenti della ripresa erano già nettamente visibili nel 2018 e nel 2019 e la pandemia ha contribuito ad amplificarli in modo deciso.

membri su questioni geo-politiche. Questa mossa non impatta direttamente sui livelli di produzione, ma è un segnale di indebolimento del Cartello e della sua capacità di guidare il prezzo.

³ Una deflazione generalizzata condurrebbe anche a difficoltà nella gestione del debito, rispetto a una situazione ottimale di prezzi (e redditi) moderatamente crescenti che tendono ad alleggerirne il peso. Questo vale per i debiti di famiglie e imprese e anche per quello pubblico: il deflatore del PIL, legato ai prezzi al consumo e cruciale per ridurre il debito in rapporto al prodotto, è stimato solo al +1,0% nel 2019.

In sintesi L'Italia procedeva a rilento: l'export procedeva a strappi⁴, i consumi erano frenati⁵ e gli investimenti risultavano essere in calo⁶. Complice di ciò vi erano tassi che iniziavano ad aumentare non aiutando il credito⁷.

L'emergenza sanitaria ha inciso maggiormente sulle prospettive future delle aziende. Inizialmente, allo scoppio della pandemia, le imprese erano cautamente ottimiste sull'evolversi della situazione perché si aspettavano solo un breve periodo di chiusura e di conseguenza del calo del fatturato. Ma con il perdurare e il diffondersi della pandemia, le imprese, anche quelle che in un primo momento erano risultate ottimiste, hanno cambiato completamente opinione: attese di un rilevante deterioramento con prospettive di flessione delle vendite ingenti.

Il cauto ottimismo iniziale, a mano a mano che il tempo passava e la situazione peggiorava dilagando ovunque e venivano adottate misure di lock-down sempre più stringenti, ha lasciato il posto a delle aspettative fortemente negative e alla consapevolezza che i fatturati avrebbero subito un drastico calo e l'incertezza sarebbe stata l'elemento principe con cui confrontarsi.

L'Italia, l'intera Europa e ben presto tutti i paesi economicamente sviluppati, una volta compresa la gravità della situazione e la concreta possibilità di un peggioramento costante o di una soluzione molto lontana ha deciso di intervenire a sostegno dell'economia del Paese e dei lavoratori con l'obiettivo di scongiurare un ritorno ad una crisi come quella del 2008 ed evitare le conseguenze negative nel breve/medio periodo.

4 L'export italiano è salito dell'1,2% in valore a settembre, ma registra un calo nel 3° trimestre. Ciò è da imputare alle vendite intra-UE (-1,3%). Quelle extra-UE sono rimaste invariate e in ottobre sono balzate del 6,1%, per consegne straordinarie di navi negli USA. Ma le prospettive per fine anno sono negative, in base agli ordini esteri che a novembre sono sui minimi da oltre sei anni.

5 La fiducia delle famiglie è diminuita nettamente a novembre, per il calo dei giudizi sull'economia. Ciò potrebbe portare a ulteriore risparmio precauzionale, frenando i consumi, cresciuti invece nel 3° trimestre (+0,4%). Inoltre, gli ordini interni dei produttori di beni di consumo sono caduti ed è in calo anche l'indicatore ICC, mentre le immatricolazioni di auto hanno recuperato in parte in ottobre.

6 Dopo l'attesa flessione degli investimenti nel 3° trimestre (-0,2%), a novembre gli ordini interni dei produttori di beni strumentali hanno subito un'altra mini-erosione e la fiducia delle imprese manifatturiere è diminuita di poco, continuando ad oscillare su valori modesti. Ciò preannuncia un moderato calo della spesa per beni strumentali anche nel 4° trimestre.

7 Il costo del credito per le aziende risulta essere ancora basso, anche se in lieve aumento rispetto agli anni precedenti. Il problema principale si è posto per tutte quelle aziende che non hanno ottenuto il credito richiesto segnalando un aumento consistente della domanda inevasa.

1.2. SCOPPIO DELLA PANDEMIA E INTERVENTI DELLO STATO ITALIANO

Verso la fine del mese di Gennaio 2020 alcuni paesi europei hanno implementato ad una serie di misure per contenere lo svilupparsi del virus Sars-cov-2.

Le primissime misure erano limitate ad una mera diminuzione dei voli da e per la Cina in aggiunta al tracciamento dei soggetti già presenti nel territorio Europeo.

L'adozione di queste misure, limitate e circoscritte, non portarono effetti tangibili e chiari in termini macroeconomici perché il comportamento degli operatori economici non era stato variato in maniera significativa.

Tuttavia, nei mesi successivi, con il diffondersi della pandemia la drammaticità della situazione fu molto chiara: la pandemia si stava sviluppando in tutti i paesi e contenerla era diventato l'obiettivo principale.

A Febbraio l'Organizzazione Mondiale della Sanità dichiarò l'"Emergenza Sanitaria" di interesse internazionale e denominò il virus "Sars Covid-19".

La necessità di affrontare la situazione richiese l'imposizione di misure contenitive che andavano ad incidere profondamente su alcune attività: misure che implicavano il rispetto del distanziamento sociale e la limitazione alla circolazione delle persone con conseguente calo dei consumi.

Nel giro di poche settimane la quotidianità, lo stile di vita, le modalità di formazione e il modo di lavorare delle persone è stato stravolto. Bisogna tornare indietro ai tempi della guerra per assistere ad uno scenario come questo: strade, piazze ed ogni angolo delle città deserte.

Da quando la pandemia è scoppiata a livello globale, le ripercussioni nel mondo economico sono state devastanti; si è registrato uno shock simultaneo sia lato domanda che lato offerta, a causa del calo della domanda dei servizi di trasporto, logistica, turismo, ristorazione, commercio al dettaglio di beni non essenziali e del blocco della produzione. L'evolversi della situazione ha poi coinvolto tutti i settori, le imprese e i lavoratori.

La pandemia ha aggravato il già pesante debito pubblico italiano perché lo stato si è ritrovato da un lato a dover sostenere "pesantemente" a livello economico i cittadini e le

imprese e dall'altro si è visto ridurre le entrate tributarie come conseguenza dello stop delle attività produttive e, più in generale, del paese.

Il timore era che lo shock derivante dallo stop forzato delle attività desse seguito a fallimenti, uscire dal mercato con ricadute pesanti sul sistema produttivo, sulle filiere e così via.

Per far fronte celermente agli effetti immediati del lock-down i singoli stati e l'UE sono intervenuti con misure tempestive e mirate sull'economia con l'obiettivo di ridurre e calmierare l'impatto dei fabbisogni di liquidità e di pesanti deficit patrimoniali nelle imprese.

1.2.1. DECRETO LEGGE NR. 18 DEL 2020: "DECRETO CURA ITALIA"

Attraverso il decreto Cura Italia⁸, pubblicato in gazzetta ufficiale il 18 marzo 2020, lo Stato ha stanziato fondi a sostegno di imprese e lavoratori (dipendenti, autonomi e professionisti). L'obiettivo del decreto era garantire liquidità alle imprese attraverso il fondo garanzia delle PMI⁹.

Il Governo è intervenuto al fine di sostenere l'economia del Paese nel tentativo di fornire alle imprese strumenti per fronteggiare le conseguenze sul piano finanziario dell'emergenza epidemiologica da COVID-19.

L'intervento varato all'interno del Decreto si rivolge alle micro, piccole e medie imprese, ma anche ai professionisti ed alle ditte individuali operanti sul territorio italiano ed appartenenti ad ogni settore¹⁰.

A favore di tutti questi soggetti sono state predisposte delle moratorie che consentono la temporanea sospensione di talune scadenze assunte nei confronti del sistema creditizio, in particolare con le banche, istituti finanziari e altri soggetti abilitati alla concessione di credito in Italia.

8 "l'art. 56 del Decreto Legge 18 del 17 marzo 2020 "Misure di sostegno finanziario alle micro, piccole e medie imprese colpite dall'epidemia di Covid-19""

9 "Il Fondo di Garanzia per le PMI è uno strumento istituito con Legge n. 662/96 (art. 2, comma 100, lettera a) e operativo dal 2000. La sua finalità è quella di favorire l'accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese mediante la concessione di una garanzia pubblica che si affianca e spesso si sostituisce alle garanzie reali portate dalle imprese".

10 Art. 56 comma 5

Tre sono i punti fondamentali della manovra:

1. Fino al 30.09.2020 vi è il congelamento delle linee di credito in conto corrente, e dei finanziamenti per anticipi su titoli di credito,
2. “Fino al 30.09.2020 vengono prorogati i prestiti non rateali con scadenza contrattuale prima della data del termine delle misure ¹¹”,
3. È possibile richiedere la sospensione del pagamento per la quota capitale e quota interessi in scadenza fino al 30.09.2020¹² con conseguente traslazione nel tempo del piano di ammortamento delle rate. Questa modalità assicura *“l’assenza di nuovi o maggiori oneri per entrambe le parti”*.

Il decreto specifica che a beneficiare della manovra possono essere tutti i soggetti sopra indicati, ma se al momento dell’entrata in vigore del decreto presentavano delle esposizioni classificate come sofferenza o inadempienza probabile, allora non sarà possibile usufruire della manovra (esposizioni c.d. deteriorate)¹³.

Più specificatamente per sofferenze si considerano tutte quelle esposizioni verso i soggetti in stato di insolvenza; per inadempienze probabili si intende le esposizioni per le quali la banca, attraverso le proprie valutazioni, evidenzia il fatto che il debitore probabilmente non sarà in grado di adempiere alle obbligazioni contrattuali prestabilite; infine per esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate sono le esposizioni scadute o eccedenti i limiti di affidamento da oltre 90 giorni e oltre una predefinita soglia di rilevanza.¹⁴

Il decreto stabilisce anche i requisiti per poter beneficiare delle moratorie. Per prima cosa il debitore dovrà chiaramente descrivere la linea di credito e, inoltre, dovrà dimostrare:

- Di aver subito una carenza di liquidità a causa dello scoppio della pandemia
- Di possedere la qualifica di PMI;

¹¹ La norma non chiarisce se si tratti soltanto dei prestiti con scadenza successiva alla pubblicazione del decreto, ma considerando la ratio della disposizione, un’interpretazione favorevole al debitore deve ritenersi plausibile, consentendo quindi che pure prestiti con scadenza anteriore al 17 marzo possano beneficiare della proroga.

¹² In questa fattispecie rientrano i finanziamenti bancari ma anche i contratti di leasing.

¹³ La ratio di tale esclusione risiede nel limitare l’accesso alla misura di sostegno alle imprese che godano di un merito creditizio e quindi non lascino dubbi sulla capacità di far fronte alle obbligazioni contratte con gli istituti di credito.

¹⁴ Le classificazioni dovrebbero corrispondere a quelle di cui alla Circolare n. 272 del 30 luglio 2008 di Banca d’Italia

- Di possedere la qualifica di PMI;

Questa “dimostrazione” avviene tramite un’autodichiarazione contenuta in un modello (Allegato 4 o 4bis) e il dichiarante/debitore deve essere consapevole delle conseguenze civili e penali di quanto affermato.

Dall’altra parte anche gli Istituti di Credito vengono assoggettati a dei vincoli da rispettare. Spetta a loro identificare tutte le situazioni nelle quali le sfide di breve periodo possono trasformarsi in difficoltà finanziarie di lungo periodo e, nel caso più grave, in una insolvenza, tenendo sempre sotto osservazione la capacità di rimborso di medio lungo termine. Tutte le linee guida da rispettare sono state tracciate dall’Autorità bancaria europea, EBA, ed emanate il 2 Aprile 2020.

Inoltre, l’articolo 56, ha previsto delle garanzie che accompagnano questa misura di sostegno (Garanzie della sezione speciale). Anche prima le aziende potevano accedere al fondo di garanzia solo che, in questo caso, non è prevista una valutazione preliminare del merito creditizio, salvo quanto detto sopra.

La garanzia non è totale, ma pari al 33%:

- *dei soli maggiori utilizzi delle aperture di credito rispetto a quanto già utilizzato alla data del 17 marzo 2020¹⁵,*
- *dei prestiti e finanziamenti con scadenza fino al 30 settembre 2020¹⁶,*
- *dei canoni/ratei con scadenza tra il 17 marzo e il 30 settembre 2020¹⁷.*

Più nello specifico la garanzia ha un importo massimo garantito fino a 5 milioni di euro per singola impresa; vi è poi la gratuita della garanzia e, come specificato sopra, nessuna valutazione dell’andamento dell’impresa negli ultimi sei mesi ai fini della classificazione del rischio. Per gli importi fino a 1,5 milioni di euro si parla di garanzia diretta pari all’80% e fino ad un massimo del 90% per gli interventi di riassicurazione.

15 Art.56, comma 2, lett. a)

16 Art. 56, comma 2, lett. b)

17 Art. 56, comma 2, lett. c)

1.2.2. DECRETO LEGGE NR. 23 DEL 2020: “DECRETO LIQUIDITA”

Il Decreto Legge Numero 23 dell’08.04.2020. denominato “Decreto liquidità” entra in vigore il 09.04.2020.

In questo decreto sono previsti 5 punti fondamentali:

- le sovvenzioni dirette e le agevolazioni fiscali;
- le garanzie offerte dallo Stato per i prestiti bancari in favore delle imprese;
- i presidi pubblici sempre a favore delle imprese;
- le garanzie per le banche che offrono gli aiuti che lo stato richiede;
- l’assicurazione del credito a breve termine.

Attraverso questo decreto l’Italia ha ottenuto i fondi necessari per poter sostenere l’economia. Vengono individuati i due soggetti che sono deputati a fornire il supporto alle imprese attraverso il rilascio di garanzie: il fondo centrale PMI¹⁸ e la SACE SPA.

Le disposizioni previste dal governo in merito alla concessione di garanzie pubbliche in favore degli istituti finanziari e delle banche, a supporto dei finanziamenti erogati alle piccole, medie e grandi imprese, ai lavoratori autonomi, ai liberi professionisti, vengono esplicitate negli articoli 1 e 13 del decreto sopra citato.

L’art. 1 tratta delle misure temporanee per il sostegno alla liquidità delle imprese. L’obiettivo è consentire la possibilità di accesso al credito alle imprese di grandi dimensioni e alle PMI, inclusi lavoratori autonomi e liberi professionisti, che abbiano esaurito la propria capacità di accesso al FdG, beneficiando della garanzia SACE SPA. Questa garanzia agevola l’accensione di nuovi finanziamenti con durata non superiore ai 6 anni (max 24mesi di preammortamento).

La garanzia viene concessa sulla base del fatturato annuo:

- se l’impresa ha un fatturato annuo maggiore a 5 miliardi di euro, allora la garanzia coprirà il 70% dell’importo richiesto
- se l’impresa ha un fatturato annuo compreso fra 1,5 miliardi e 5 miliardi di euro e detengono più di 5000 dipendenti, allora la garanzia coprirà l’80% dell’importo richiesto.

¹⁸ Cfr. “*Problemi dei contratti nell’emergenza epidemiologica da Covid-19*” Daniele Maffei, cit.

- Se l'impresa ha un fatturato minore di 1,5 miliardi di euro e meno di 5 mila dipendenti allora la garanzia coprirà il 90% dell'importo del finanziamento.

Gli importi finanziati, assistiti da garanzia SACE, sono soggetti ad una commissione che varia a seconda dell'importo finanziato e della dimensione dell'impresa.¹⁹

In questo articolo si riprende quanto detto nel Decreto Cura Italia: l'art. 49 del Decreto Cura Italia ha innalzato la percentuale della garanzia pubblica portando all'80% la diretta ed al 90% l'indiretta, ha escluso l'applicazione di commissioni e disposto che la garanzia debba essere concessa a titolo gratuito. Inoltre, con il provvedimento del 17 marzo 2020, l'importo massimo garantito per ciascuna impresa è stato portato da 2,5 ad un massimo di 5 milioni di euro.

Nell'art. 13, invece, si tratta del potenziamento del Fondo Centrale di Garanzia:

- Vengono introdotte le misure e le agevolazioni temporanee valide fino al 31.12.2020
- Importo massimo garantito per singola impresa elevato da 2,5 a 5 milioni di euro
- La platea dei beneficiari viene ampliata: possono beneficiarne tutte le imprese fino a 499 dipendenti, indipendentemente dal valore del fatturato.
- Possibilità di accesso alla garanzia del Fondo per operazioni di rinegoziazione di finanziamenti esistenti, a condizione che sia prevista la contestuale erogazione di credito aggiuntivo al soggetto beneficiario pari ad almeno il 25% dell'importo del debito rinegoziato
- Garanzia concessa senza valutazione del soggetto beneficiario
- Possibilità di cumulo della garanzia del Fondo con altre garanzie per le operazioni di investimento immobiliare nei settori turistico-alberghiero e delle attività immobiliari, con durata max di 10 anni e di importo superiore a 500.000euro.

¹⁹ richiedono alle imprese che decidono di usufruire del finanziamento di impegnarsi a non distribuire dividendi nei 12 mesi successivi all'erogazione del finanziamento, di avere un'attenzione particolare nei confronti dei livelli occupazionali coinvolgendo le sigle sindacali e di destinare parte il finanziamento per un sostentamento dei costi del personale e per investire in nuovi stabilimenti con sede in Italia.

Come per il Decreto Cura Italia, l'istruttoria bancaria è automatica²⁰ e l'imprenditore avrà solo l'obbligo di presentare l'autodichiarazione che attesti di essere stato danneggiato a causa dall'epidemia.

Il Decreto Liquidità nasce con lo scopo di far ripartire il sistema produttivo italiano e prevede un forte snellimento delle procedure burocratiche per accedere alle garanzie concesse dal Fondo; tre sono le direttrici principali su cui agisce:

1. Garanzia al 100% per i prestiti di importo non superiore al 25% dei ricavi fino ad un massimo di 25.000euro, senza alcuna valutazione del merito di credito. In questo caso le Banche potranno erogare i prestiti senza attendere il via libera del FdG
2. Garanzia al 100% (di cui 90% Stato e 10% CONFIDI²¹) per i prestiti di importo non superiore al 25% dei ricavi fino ad un massimo di 800.000euro, senza valutazione andamentale. In questo caso, il rilascio della garanzia non è automatico sebbene l'iter procedurale risulti essere più leggero rispetto a quello ordinario poiché si esclude l' esame della Centrale Rischi e si utilizzano esclusivamente i dati economico-finanziari degli ultimi due bilanci della società.
3. Garanzia al 90% per i prestiti fino a 5 milioni di euro senza valutazione andamentale. L'importo concesso, non può superare: il 25% del fatturato del 2019 o il doppio della spesa salariale 2019 o il fabbisogno per investimenti da sostenere nei prossimi mesi (autocertificazione dell'imprenditore).

Il governo ribadisce agli intermediari finanziari i divieti di finanziamento; divieto di finanziare le imprese con esposizioni UTP²² antecedenti al 31 gennaio 2020, il divieto di finanziamento ad imprese in corso di concordato in continuità, accordi di ristrutturazione o piani attestati di risanamento successivi al 31 dicembre 2019 ed il divieto di finanziamento ad imprese in stato di "difficoltà" ai sensi della normativa europea.

L'intervento programmato è di 200 miliardi di euro concessi alle imprese, di cui almeno 30 miliardi dedicati alle piccole e medie imprese, per garantire liquidità. SACE sarà

²⁰ I finanziamenti sono concessi da banche, dagli intermediari finanziari di cui all'art. 106 del Testo Unico Bancario (Decreto legislativo 1° settembre 1993 n. 385.) e dagli altri soggetti abilitati alla concessione del credito.

²¹ Il termine Confidi è l'acronimo di "consorzio di garanzia collettiva dei fidi" e si tratta di un consorzio che aiuta le PMI a ottenere mutui e prestiti dalle banche e dagli istituti di credito.

²² Inadempienze probabili (Unlikely to Pay – UTP)

autorizzata, fino al 31 Dicembre 2020, a concedere garanzie per il rilascio di finanziamenti sotto qualsiasi forma alle imprese con sede in Italia colpite dall'epidemia COVID-19.

SACE svolge già un ruolo di primaria importanza all'interno dello Stato italiano: svolge per conto del Ministero dell'Economia e delle Finanze le attività relative all'escussione della garanzia e al recupero dei crediti²³. Con decreto del Ministro dell'economia e delle finanze, potranno essere impartiti a SACE indirizzi sulla gestione delle attività di rilascio delle garanzie e sulla verifica, al fine dell'escussione della garanzia dello Stato, del rispetto dei suddetti indirizzi e dei criteri e condizioni previsti dall'articolo in esame.

Anche per ottenere la garanzia Italia (fornita da SACE) le imprese devono:

- non richiedere un importo superiore al 25% del fatturato 2019, come risultato da bilancio approvato o da dichiarazione fiscale
- oppure non richiedere un importo che superi il doppio dei costi del personale dell'impresa relativi al 2019, come risultante dai bilanci o dai dati certificati.

A differenza delle altre garanzie, SACE fornisce una copertura in base alla dimensione dell'impresa che la richiede:

- la copertura sarà al 90% se l'impresa ha un numero di dipendenti inferiore a 5 mila oppure un fatturato minore di 1,5 miliardi di euro;
- se l'impresa detiene più di 5 mila dipendenti o ha un fatturato ricompreso fra 1,5 milioni e 5 milioni di euro, la copertura sarà dell'80%
- la copertura sarà del 70% per tutte quelle aziende che hanno un fatturato maggiore di 5 mila.

Inoltre, SACE prevede delle commissioni annuali a fronte del rilascio della garanzia ²⁴(le altre garanzie non le prevedevano). Con riferimento al tasso di interesse viene specificato che non viene determinato ex ante, ma semplicemente vi sono dei limiti per cui non potrebbe essere superiore al tasso applicato normalmente ad un finanziamento privo della garanzia SACE²⁵.

²³ può altresì delegare alle banche, alle istituzioni finanziarie nazionali e internazionali e agli altri soggetti abilitati all'esercizio del credito in Italia

²⁴ Il parametro di riferimento anche in questo caso sarà la dimensione aziendale.

²⁵ L'iter procedurale, anche in questo caso, è differenziato in base alle dimensioni aziendali.

1.2.3. DECRETO LEGGE NR. 34 DEL 2020: “DECRETO RILANCIO “

Il 13 Maggio 2020 il Consiglio dei Ministri si è riunito per approvare un altro decreto, trasformato in effettivo decreto-legge il 19 Maggio 2020, nr. 34 definito “Decreto Rilancio”.

Tale decreto è andato a introdurre misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all’economia, nonché di politiche sociali, connesse all’emergenza epidemiologica da COVID-19.

Il governo, tramite il decreto, ha stanziato 155 miliardi; in particolare, con riferimento alle imprese, stiamo parlando di un pacchetto di 100 miliardi di euro con lo scopo di garantire liquidità e sostegno alle imprese.

Tra le principali misure troviamo:

- un contributo a fondo perduto a favore dei soggetti esercenti attività d’impresa e di lavoro autonomo, titolari di partita IVA, comprese le imprese esercenti attività agricola o commerciale, anche se svolte in forma di impresa cooperativa, con fatturato nell’ultimo periodo d’imposta inferiore a 5 milioni di euro.

Possono accedere al contributo se e solo se l’ammontare dei corrispettivi e del fatturato del mese di Aprile 2020 risulta essere inferiore di due terzi rispetto all’ammontare del fatturato e dei corrispettivi del mese di Aprile 2019.

Anche il calcolo del contributo varia a seconda della percentuale di differenza riscontrata fra i due mesi:

- ✓ 20% per tutti i soggetti con ricavi o compensi che non superino i 400 mila euro nell’ultimo periodo d’imposta;
 - ✓ 15% per i soggetti con ricavi o compensi compresi fra 400 mila e 1 milione di euro nell’ultimo periodo d’imposta;
 - ✓ 10% per i soggetti con ricavi o compensi maggiori di 1 milione di euro nell’ultimo periodo d’imposta.
- Per tutte le imprese con un fatturato minore di 250 milioni e che hanno subito una netta diminuzione del fatturato hanno la possibilità di non pagare il saldo

IRAP 2019 e evitare anche la prima rata in riferimento al 2020 e il budget stanziato è di circa 4 milioni.²⁶

- Le imprese con ricavi inferiori ai 5 milioni hanno diritto a ricevere un credito d'imposta pari al 60% dell'ammontare mensile del canone di leasing, locazione o concessioni di immobili non ad uso abitativo. Questo provvedimento prevede un budget di 1,5 miliardi e ne può usufruire chi ha subito un calo di almeno il 50% del fatturato nel mese di riferimento del 2020 rispetto al 2021.
- Per le spa, che hanno sede in Italia, ad esclusione di banche, agenzie assicuratrici e finanziarie, sono stati destinati 45 miliardi di € per le imprese con un fatturato maggiore dei 50 milioni di euro. Il patrimonio potrà anche essere utilizzato anche per operazioni di ristrutturazione di imprese che hanno delle prospettive di rilancio. Alle stesse società è riconosciuto, a seguito dell'approvazione del bilancio per l'esercizio 2020, *“un credito d'imposta pari al 50% delle perdite eccedenti il 10% del patrimonio netto fino a concorrenza del 30% dell'aumento di capitale e comunque nei limiti previsti dal decreto (con un tetto massimo di 800.000 euro)”*.
- L'autorizzazione da Cassa depositi e prestiti S.p.a. (CDP) alla costituzione di un patrimonio destinato, denominato “Patrimonio Rilancio”, a cui sono apportati beni e rapporti giuridici dal Ministero dell'economia e delle finanze, che potrà essere articolato in comparti e le cui risorse saranno impiegate per il sostegno e il rilancio del sistema economico produttivo italiano, nel rispetto del quadro normativo dell'Unione europea sugli aiuti di Stato adottato per fronteggiare l'emergenza epidemiologica da COVID-19 o a condizioni di mercato.
- L'istituzione del “Fondo Patrimonio PMI”, la cui gestione sarà affidata all'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo di impresa Spa – Invitalia. Per le imprese con un fatturato fra i 10 e i 50 milioni se effettuano un aumento di capitale superiore ai 250 mila euro entro il 31 dicembre 2020 era previsto un co-investimento dello stato tramite il fondo patrimonio PMI con riferimento agli strumenti finanziari ad hoc emessi dall'azienda che in ogni caso poteva essere per un ammontare fino a 3 volte l'aumento di capitale ma non superiore al 12,5 del fatturato del 2019.

26 Rimane fermo l'obbligo di versamento degli acconti per il periodo di imposta 2019;

- La creazione, presso il Ministero dello sviluppo economico, di un fondo destinato alla salvaguardia dei livelli occupazionali e la prosecuzione dell'attività d'impresa.
- La creazione, sempre presso il Ministero dello sviluppo economico, di un fondo per il trasferimento tecnologico per promuovere le iniziative di investimenti e la ricerca presso le imprese operanti sul territorio nazionale.

1.2.4. DECRETO LEGGE NR. 137 DEL 28 OTTOBRE 2020: “DECRETO RISTORI”

Il decreto di ristori è contenuto nel decreto legislativo numero 137, 2020 ed è stato approvato il 27 ottobre con relativa pubblicazione Sulla Gazzetta Ufficiale numero 269 del 28 ottobre 2020. L'entrata in vigore è venuta il giorno seguente con l'introduzione di un pacchetto di circa 5 miliardi a favore principalmente di tutti i settori più colpiti dalle restrizioni imposte dai DPCM²⁷.

Il decreto ristori segue molto la linea istituita dal precedente decreto rilancio (prevedeva l'erogazione direttamente sul conto corrente bancario o postale per le imprese che avessero subito un calo del fatturato di almeno il 33% ad aprile 2020 rispetto ad aprile 2019) dove vengono generati nuovi contributi alle imprese che hanno avuto effetti negativi dovuti dalla pandemia.

A seguito del DPCM del 24 ottobre 2020, nel decreto legge n.137 del 2020 viene individuata una prima platea che include anche le imprese con fatturato maggiore di 5 milioni (con un ristoro pari al 10% del calo del fatturato); le imprese interessate assommano ad oltre 300.000 unità, a queste viene corrisposto un multiplo dal 100% fino

²⁷ I decreti ministeriali sono atti amministrativi emanati dal Presidente del Consiglio dei Ministri. Formalmente sono atti di secondo grado, poiché nella gerarchia giuridico-istituzionale sono di rango inferiore rispetto alla legge.

Il decreto ministeriale può coinvolgere uno o più Ministeri, e in quest'ultimo caso prende il nome di “decreto interministeriale”. Il contenuto dei DPCM, in genere, riguarda questioni tecniche, sia dettagliate che generiche, relative ad un settore specifico; ciò non toglie che ci possono essere anche dei DPCM di contenuto particolare o discrezionale (per esempio quando disciplina le nomine dirigenziali). Il DPCM deve essere prescritto dalla legge, che ne determina i principi direttivi generali, e per la sua emanazione spesso vengono coinvolti esperti del settore, tecnici e studiosi della materia.

al 400% del contributo a fondo perduto ricevuto in precedenza in funzione del settore di attività dell'esercizio e comunque per un importo massimo di 150.000 euro.

È stato istituito anche un fondo per l'erogazione di contributi, sempre a fondo perduto, a favore delle filiere agricole quindi delle imprese agricole di pesca, dell'acqua cultura che appunto si vedono legate al canale horeca e a tutte quelle attività imposte le restrizioni. Ovviamente il fatturato deve essere risultato nettamente inferiore rispetto al 2019 per poter accedervi al relativo fondo.

Inoltre viene esteso anche ai mesi di ottobre, novembre e dicembre il credito d'imposta relativo a locazioni/affitti contenuto nel decreto rilancio modificando la necessità del requisito dei ricavi per potervi accedere (sempre in riferimento a tutte quelle imprese che hanno subito dei danni gravi per via delle restrizioni attuate dal dpcm).

1.2.5. DECRETO LEGGE NR. 149 DEL 9 NOVEMBRE 2020: “DECRETO RISTORI-BIS”

Il 9 novembre 2020 è stato approvato il decreto legge numero 149 soprannominato “ristori bis”, e successivamente pubblicato in Gazzetta Ufficiale numero 279 del 09/11/2020. Questo decreto è il susseguirsi del decreto ristori citato in precedenza. Infatti, è un decreto che principalmente va ad ampliare il range di imprese che possono accedere ai contributi a fondo perduto.

L'art. 1 del decreto prevede l'allargamento a tutte le categorie di attività beneficiarie del contributo (esempio gli Internet Point, ristorazione senza somministrazione con preparazione di cibi da asporto, bus turistici, trasporti lagunari, corsi di danza, lavanderie industriali, negozi di bomboniere, fotoreporter, traduttori e pirotecnici) con un incremento dell'importo del ristoro anche per tutti gli operatori che già ne avevano beneficiato. L'incremento arriva fino al 50% in più rispetto alla quota indicata nel precedente decreto. Il requisito fondamentale resta la perdita di fatturato di aprile 2020 su aprile 2019, che deve essere pari ad almeno un terzo (quindi, il fatturato di aprile 2020 deve essere inferiore ai due terzi di quello di aprile 2019). Fanno eccezione le attività aperte dopo il primo gennaio 2019, per le quali il diritto sussiste anche in mancanza della

perdita di ricavi²⁸. In ogni caso, per tutti, il tetto massimo del contributo risulta essere pari a 150 mila euro.

Inoltre, in prevenzione delle possibili future restrizioni (periodo di zone gialle, arancione e rosse) lo stato ha deciso di elargire un contributo a fondo perduto che erogherà futuri contributi in maniera automatica e che interesserà tutte quelle regioni che nel futuro a breve termine saranno interessate da misure restrittive.

Come misura importante da citare c'è la proroga al 30 Aprile 2021 del *“pagamento della seconda o eventualmente unica rata dell'acconto Ires e Irap dovuto per il periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2019²⁹ per tutti quei soggetti che operano nel territorio nazionale caratterizzato da uno scenario di gravità alta e un livello di rischio alto”*.

Per quanto riguarda le imprese che operano nella filiera agricola citate nel Decreto Legge Ristori³⁰, è prevista un'ulteriore decontribuzione per il mese di dicembre (in aggiunta alla mensilità di novembre prevista dal decreto Ristori).

In questo decreto viene anche istituito un fondo straordinario per tutti i soggetti attivi nel terzo settore, nelle organizzazioni di volontariato³¹, nelle associazioni di promozione sociale³² non lucrative³³ che nei precedenti decreti non rientravano tra i beneficia.

²⁸ Il contributo sarà riconosciuto nell'anno 2021 ai soggetti con sede operativa nei centri commerciali e agli operatori delle produzioni industriali del comparto alimentare e delle bevande, interessati dalle misure del DPCM 3 novembre, alle consuete condizioni (calo del fatturato o partita IVA attiva dal 1° gennaio 2019) ed entro il 30% del valore calcolato sulla base dei dati presenti nella domanda trasmessa in base ai criteri del DI Rilancio.

²⁹ *“Prevista dall' articolo 98, comma 1, del decreto Agosto (D.L. n. 104/2020), per i soggetti che esercitano attività economiche per le quali sono stati approvati gli indici sintetici di affidabilità fiscale, operanti nei settori economici individuati nell'Allegato 1 e nell'Allegato 2, aventi domicilio fiscale o sede operativa nelle aree del territorio nazionale caratterizzate da uno scenario di massima gravità e da un livello di rischio alto (zone rosse), ovvero esercenti l'attività di gestione di ristoranti, che operano nelle aree del territorio nazionale caratterizzate da uno scenario di elevata gravità e da un livello di rischio alto (zone arancioni) si applica indipendentemente dalla diminuzione del fatturato o dei corrispettivi del primo semestre 2020.”*

³⁰ svolgono le attività identificate dai codici ATECO di cui all'Allegato 3, l'art. 21

³¹ iscritte nei registri regionali e delle province autonome di cui alla legge, n. 266/1991

³² iscritte nei registri nazionale, regionali e delle province autonome di Trento e Bolzano di cui all'articolo 7 della legge n. 383/2000;

³³ di utilità sociale di cui all'articolo 10 del D.lgs. 4 dicembre 1997, n. 460/1997, iscritte nella relativa anagrafe.

1.2.6 DECRETO LEGGE NR.154 DEL 23 NOVEMBRE 2020: “DECRETO RISTORI TER”

Le novità contenute nel Decreto Legge n. 154 pubblicato in G.U. n. 291 del 23 novembre 2020 sono:

- Vengono destinati altri 1,4 miliardi di euro, in più rispetto alla dotazione del fondo previsto dal decreto ristori bis, a contributi a fondo perduto. L’obiettivo di questa integrazione al decreto ristori è dovuta all’elevata quantità di imprese che sono state sottoposte a restrizioni dell’orario di attività ordinaria e per compensare la tardiva approvazione della bozza della legge di bilancio,
- I destinatari del fondo sono sempre i settori più colpiti dall’emergenza sanitaria (zone rosse), con l’aggiunta del settore moda (calzaturificio e accessori) e il commercio al dettaglio.
- E’ inoltre finanziata ulteriormente la misura relativa al credito d’imposta sugli affitti commerciali per i mesi di ottobre, novembre e dicembre 2020.

1.2.7 DECRETO LEGGE NR. 157 DEL 30 NOVEMBRE 2020: “DECRETO RISTORI QUATER”

Il decreto ristori quater entra in vigore come decreto legge numero 157 del 2020; viene pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 30/11/2020 numero 297.

Lo stanziamento di fondi previsto in questo decreto di 8 miliardi.

Le misure approvate prevedono la proroga del secondo acconto Irpef, Ires e Irap, che viene prorogato dal 30 novembre al 10 dicembre per tutti i soggetti che esercitano attività d’impresa, arte o professione. Invece, la proroga viene estesa al 30 Aprile per quelle imprese con fatturato minore di 50 milioni e hanno registrato un differenziale del 33% del fatturato nei primi sei mesi del 2020 rispetto al primo semestre del 2019³⁴.

Se nel novembre 2020 le aziende e i professionisti che detengono un fatturato non superiore a 50 milioni di euro e dimostrano di aver avuto un calo del fatturato di almeno

³⁴ Le imprese delle zone rosse con i codici ATECO indicati nel Ristori Bis e i ristoranti che si trovano nelle zone arancioni accederanno alla proroga a prescindere dai requisiti.

il 33% rispetto a novembre 2019 viene prevista la sospensione dei versamenti in riferimento a ritenute iva e contributi previdenziali di dicembre 2020. Tale sospensione è prevista anche per tutte quelle attività che hanno subito la chiusura forzata a causa del Dpcm del 3 novembre e che quindi sono soggette a misure restrittive.

Come nel decreto ristori ter, la platea delle attività oggetto dei contributi a fondo perduto si amplia con l'ingresso delle nuove categorie degli agenti e rappresentanti di commercio³⁵.

A differenza dei tre Decreti Ristori precedenti si torna a parlare di internazionalizzazione delle imprese: i fondi destinati a questo scopo vengono aumentati di 500 milioni per l'intero 2020 a favore di tutte quelle imprese esportatrici che vogliono aderire al fondo per la concessione di finanziamenti a tasso agevolato.

1.2.8. DECRETO LEGGE NR. 41 DEL 22 MARZO 2021: “DECRETO SOSTEGNI”

Il decreto è stato pubblicato in gazzetta ufficiale il 22 Marzo 2021 con la prevista entrata in vigore il giorno seguente (decreto legge 22 marzo 2021, n. 41 in Gazzetta Ufficiale nr. 70 del 22/03/2021).

In sintesi il decreto prevede lo stanziamento di 32 miliardi di euro.

Gli interventi previsti si articolano in 5 ambiti principali:

- Sostegno alle imprese e agli operatori del terzo settore;
- Lavoro e contrasto alla povertà;
- Salute e sicurezza;
- Sostegno agli enti territoriali;
- Ulteriori interventi settoriali;

“Per sostenere gli operatori economici colpiti dalla pandemia, in favore di tutti i soggetti titolari di partita IVA, residenti o stabiliti nel territorio dello Stato, che svolgono attività d'impresa, arte o professione o producono reddito agrario viene riconosciuto un contributo a fondo perduto”. . Per potervi accedere devono dimostrare che il fatturato

³⁵ dichiarato di svolgere come attività prevalente una di quelle riferite ai codici ATECO riportati nell'Allegato 1.

medio mensile o i corrispettivi dell'anno 2020 risultino inferiori di almeno il 30% rispetto a quelli medi del 2019.

Come per gli altri decreti viene stabilito un tetto massimo e un tetto minimo di contributo: non potrà essere inferiore a 1000 euro per le persone fisiche e a 2000 euro per gli altri soggetti, e non potrà mai superare i 150 mila euro.

Il calcolo dell'importo spettante a ciascun soggetto viene così calcolato: si prende di riferimento il fatturato o i compensi medi mensili del 2020 a confronto con il 2019 e li si moltiplica per le seguenti aliquote:

- 20% fino a 10 milioni di euro
- 30% fino a 5 milioni di euro
- 40% fino a 1 milione di euro
- 55% fino a 400 mila euro
- 60% per i soggetti con ricavi o compensi 2019 fino a 100 mila euro.

Per il sostegno alle attività d'impresa sono previsti:

- Un fondo per il turismo invernale
- L'aumento da 1 a 2,5 miliardi di euro stanziati per il fondo per l'esonero dei contributi previdenziali a favore di lavoratori autonomi e professionisti,
- La proroga del periodo di sospensione delle attività dell'agente della riscossione fino al 30 Aprile 2021
- Un intervento per ridurre i costi dell'energia elettrica
- Un sostegno dedicato alle imprese del settore fieristico,
- un fondo da 200 milioni di euro, presso il Ministero dello sviluppo economico, per il sostegno alle grandi imprese in crisi a causa della pandemia, con l'esclusione di quelle del settore bancario e assicurativo;
- l'ulteriore finanziamento, del Fondo per lo sviluppo e il sostegno delle filiere agricole, della pesca e dell'acquacoltura, istituito presso il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali.

1.2.9. DECRETO LEGGE NR. 73 DEL 25 MAGGIO 2021: “DECRETO SOSTEGNI BIS”

“Il decreto "Sostegni bis" è diventato Legge 23 luglio 2021, n. 106 (Convertito in legge, con modificazioni, del decreto-legge 25 maggio 2021, n. 73) recante misure urgenti connesse all'emergenza da COVID-19, per le imprese, il lavoro, i giovani, la salute e i servizi territoriali, e pubblicato in GU Serie Generale n.176 del 24-07-2021 - Suppl. Ordinario n. 25 in vigore dal 25 luglio 2021”.

I temi trattati all'interno del decreto sono i contributi a fondo perduto con l'aggiunta dell'obbligo di presentare un'autodichiarazione che attesti alcune caratteristiche richieste dalla comunicazione della commissione europea del 19 marzo «*Quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato a sostegno dell'economia nell'attuale emergenza del COVID-19*».

Viene incrementato di 60 milioni di euro, per il 2021, il Fondo straordinario per il sostegno degli enti del Terzo settore.

Per le imprese operanti nel settore HO.RE.CA. (*Hotellerie-Restaurant-Catering*), nei settori del wedding, dell'intrattenimento, dello spettacolo, dell'organizzazione di feste e cerimonie è prevista l'erogazione di contributi a fondo perduto per un importo complessivo di 60 milioni di euro per l'anno 2021.

È prevista una proroga fino al 31 Luglio 2021 per i crediti d'imposta derivanti dai canoni di locazione degli immobili a uso non abitativo e affitto d'azienda.

Si prevede proroga al 15 settembre 2021, per i contribuenti che applicano gli indici sintetici di affidabilità fiscale-ISA³⁶, il termine di versamento delle imposte risultanti dalle dichiarazioni dei redditi, IRAP e IVA, scadenti dal 30 giugno al 31 agosto 2021.

³⁶ Con l'introduzione della possibilità, prevista dal nuovo articolo 9-ter introdotto dalla legge di conversione del decreto Sostegni bis, per i contribuenti soggetti agli indici sintetici di affidabilità fiscale (Isa), di effettuare i pagamenti delle imposte risultanti dalle dichiarazioni dei redditi in scadenza dal 30 giugno al 31 agosto, entro il 15 settembre 2021, senza alcuna maggiorazione, sorge il problema, per coloro che hanno scelto il pagamento rateale, di dover ricalcolare gli interessi per i pagamenti successivi a tale data, ovvero, per le rate con scadenza successiva al 31 agosto (in sostanza, quelle a partire dal 16 settembre), tenendo in considerazione le scadenze scelte con il primo pagamento della prima rata. Per il calcolo della rateizzazione vedere <https://www.fiscoetasse.com/rassegna-stampa/30877-soggetti-isa-e-versamento-imposte-rateizzazione-e-calcolo-interessi-dopo-la-proroga.html>

1.2.10. DECRETO LEGGE NR. 4 DEL 27 GENNAIO 2022: “DECRETO SOSTEGNI TER”

Il Decreto sostegni Ter è stato Pubblicato in Gazzetta Ufficiale nr. 21 del 27 gennaio 2022 (d.l. 4/2022) si compone di 33 articoli.

Tutte le misure a sostegno delle imprese e dell’economia in riferimento all’emergenza covid-19 sono contenute nel titolo I.

Per tutte quelle attività d’impresa, arte o professione che hanno domicilio fiscale o la sede legale/operativa all’interno dello stato italiano che non possono esercitare la propria attività fino al 31 gennaio 2022 è stata prolungata la sospensione dei versamenti elativi all’iva in scadenza nel mese di gennaio 2022 e in riferimento alle ritenute alla fonte e a tutte le trattenute relative alle addizionali regionali e comunali che dovranno essere effettuati entro il 16 settembre 2022.

Per i commercianti al dettaglio è stato riconosciuto un contributo a fondo perduto che spetta esclusivamente alle imprese che nel 2019 hanno avuto ricavi inferiori a 2 milioni e che nel 2021 hanno subito una riduzione del fatturato di almeno il 30% rispetto al 2019.

Il contributo spettante sarà calcolato con riferimento all’ammontare medio mensile dei ricavi relativi al periodo d’imposta 2021 confrontato con quelli relativi al periodo d’imposta 2019, sulla base delle seguenti percentuali³⁷:

- il 60% per imprese con fatturato non superiore a 400 mila euro nel periodo d’imposta 2019
- il 50% per le imprese con fatturato compreso fra i 400 mila euro e 1 milione di euro
- il 40 % per le imprese con fatturato compreso fra 1 milione e 2 milioni di euro

³⁷ per ottenere questi contributi si fa sempre riferimento alle condizioni previste nella sezione 3.1 del quadro temporaneo per le misure di aiuto di Stato a sostegno dell’economia nell’attuale emergenza del 19 e con riferimento al regolamento numero 1407 del 2013 dell’unione europea; nel caso di applicazione del predetto quadro temporaneo sezione 3.1, la concessione degli aiuti viene subordinata all’autorizzazione della commissione europea

Il tutto per le imprese viene svolto in maniera telematica, nel senso che, dovranno presentare in maniera telematica richiesta per l'ottenimento del contributo tramite istanza al ministero dello sviluppo economico entro i termini prestabiliti.

Lo stanziamento previsto per questa manovra è di 200 milioni di euro; in caso, le richieste eccedessero questa somma, lo stato provvederà a ridurre in maniera proporzionale il contributo a singolo soggetto per far sì che tutti vi possano accedere.

Nel comma 2, art. 3 vengono destinati 40 milioni di euro a tutte quelle imprese che identificate nei vari codici ateco risultano essere in difficoltà³⁸ e, che nell'anno 2021 hanno subito una riduzione del fatturato non inferiore al 40% rispetto all'anno 2019.

L'art. 4, comma 1, specifica l'incremento di 105 milioni stanziati per il 2022 a favore del fondo unico nazionale per il turismo; l'art. 9 comma 2 prevede il contributo a fondo perduto con un massimo di 20 milioni a favore delle società sportive professionistiche e dilettantistiche.

È previsto il rifinanziamento per le attività economiche particolarmente colpite dall'emergenza come ad esempio 20 milioni stanziati per il 2022 per i parchi tematici, acquatici, geologici ecc., un aumento del fondo di 75 milioni di euro il settore spettacolo, cinema e audiovisivo; per le imprese e le istituzioni culturali un aumento del fondo di circa 30 milioni sempre per l'anno 2022 (art. 8).

Oltre al rifinanziamento negli articoli 4, 5, 9 viene introdotto lo strumento del credito d'imposta per aiutare le imprese in difficoltà:

- ammette ulteriori operatori (industrie del tessile della moda, del calzaturiero e della pelletteria) al *bonus rimanenze finali di magazzino* (introdotto dal Decreto Rilancio)
- ripristina il bonus affitti per il settore turismo (Decreto Legge Sostegni Bis)
- proroga quello per le sponsorizzazioni sportive
- incrementa il massimale dei costi ammissibili al *bonus investimenti* per determinati beni 4.0
- viene istituito un nuovo credito d'imposta a favore delle imprese energivore

³⁸ codici ATECO 2007 96.09.05, 56.10, 56.21, 56.30, 93.11.2

Con riferimento al bonus investimenti in beni materiali di tipo 4.0 effettuati nell'arco temporale del 2023- 2025 specifichiamo che questo spetta nella misura del 5% del costo con un tetto massimo pari a 50 milioni di euro per la quota superiore a 10 milioni di euro degli investimenti inclusi nel PNRR; gli investimenti devono essere orientati alla realizzazione di obiettivi di transizione ecologica individuati dal Ministero dello Sviluppo, Ministero della Transizione Ecologica e dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Vi è specificato che per quanto riguarda gli investimenti in beni materiali e immateriali 4.0, sempre nel periodo 2023 2025, relativamente al settore agricolo bastano dei tecnici autorizzati (dottore agronomo o forestale, agrotecnico laureato) a rilasciare la perizia.

Importante è citare l'articolo 22 che riguarda le imprese che hanno un rilevante interesse strategico. Questo articolo prende in considerazione le aziende che hanno un numero di dipendenti maggiore a 1000 e che gestiscono un impianto ubicato nella nazione di interesse strategico; a queste aziende viene concessa la possibilità di presentare domanda di proroga per il trattamento integrale salariale con causale COVID-19 e una durata massima di 26 settimane fruibili entro il 31 Marzo 2022 e nel limite di 42,7 milioni.

Il Decreto tratta anche della cessione dei bonus edilizi ed emergenziali, dei crediti d'imposta per le imprese turistiche, delle proroghe riguardanti i contratti di lavoro, delle sanzioni per i professionisti e delle varie detrazioni spettanti alle famiglie.

1.3. LEGGE DI BILANCIO 2022 E DECRETO MILLEPROROGHE

1.3.1. CREDITO D'IMPOSTA INDUSTRIA 4.0

Con l'approvazione della legge di bilancio³⁹ 2022 viene ampliata la possibilità di usufruire del credito d'imposta.

Per quanto concerne il credito d'imposta per investimenti in beni materiali tecnologici 4.0, ex iper ammortamento⁴⁰, viene prorogato fino al 2025 nella misura del:

- 20% per spese fino a 2,5 milioni di euro
- 10% per spese comprese tra i 2,5 milioni di euro e i 10 milioni di euro
- 5% per le spese oltre i 10 milioni di euro

Con, l'unico limite imposto, un limite massimo di spesa annuo pari a 20 milioni.

Rispetto alla legge di bilancio del 2021, si assiste ad un dimezzamento delle aliquote (in quanto in precedenza erano rispettivamente del 40%, 20%, 10%).

In merito al ex super ammortamento⁴¹, il 2022 sarà l'ultimo anno disponibile per usufruire del credito d'imposta per investimenti in beni strumentali con un'aliquota al 6% su una spesa massima di due milioni.

Gli investimenti in software 4.0 prevedono la possibilità di essere finanziati tramite un credito d'imposta del 20% comprensivo in un massimale annuo di un milione fino al 2023.

Il Decreto Milleproroghe⁴², con un emendamento, ha prorogato dal 30.06.2022 al 31.12.2022, il termine per la conclusione degli investimenti «prenotati» entro il 31.12.2021. Si tratta degli investimenti per i quali, entro il 31.12.2021, l'ordine sia stato accettato dal venditore e siano stati pagati acconti per almeno il 20% del costo. Grazie a

39 La legge di bilancio è uno degli atti normativi fondamentali dello stato. Essa infatti riporta le previsioni di entrata e di spesa per l'anno successivo e alloca le risorse necessarie per raggiungere gli obiettivi che il governo concorda in sede europea. Tale norma inoltre contiene anche un bilancio di previsione triennale che viene aggiornato sulla base dei risultati assodati dell'anno precedente. Questa legge rappresenta il passaggio conclusivo e politicamente più rilevante del cosiddetto "ciclo di bilancio".

40 L'iper ammortamento consiste in una supervalutazione del 250% degli investimenti nell'acquisto o nell'acquisto in leasing di beni strumentali nuovi, dispositivi e tecnologie funzionali alla trasformazione in chiave 4.0 dei processi produttivi.

41 "Il bene entra in funzione nel 2022. Trattandosi di un bene strumentale materiale "non 4.0", acquistato nel 2022, spetta un credito d'imposta pari al 6% del costo determinato ai fini delle imposte sul reddito (art. 110, comma 1, lettera b, TUIR) nel limite massimo di costi ammissibili pari a 2 milioni di euro".

42 Il Decreto legge n. 228/2021, convertito con modificazioni dalla Legge n. 15 del 25 febbraio 2022, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 49 del 28 febbraio 2022, ha introdotto un' importante novità in materia di rateizzazione.

questo correttivo, per gli investimenti prenotati entro il 31.12.2021, che saranno conclusi entro il 31.12.2022, continueranno ad essere applicate le aliquote del credito d'imposta in vigore nel 2021, più vantaggiose rispetto a quelle del 2022.

Viene inoltre specificato che se, entro il 31 dicembre del secondo anno successivo a quello di entrata in funzione, i beni agevolati sono ceduti a titolo oneroso o sono destinati a strutture produttive ubicate all'estero, anche se appartenenti allo stesso soggetto, il credito d'imposta è corrispondentemente ridotto escludendo dall'originaria base di calcolo il relativo costo.

1.3.2 CREDITO D'IMPOSTA PER LA RICERCA E LO SVILUPPO (R&S)

La ricerca e lo sviluppo stanno sempre più assumendo importanza nel campo aziendale soprattutto per la ricerca e l'ottenimento del vantaggio competitivo.

Ogni Stato sta ampliando le agevolazioni inerenti a questo settore.

In questo specifico caso la legge di bilancio 2022 è andata a modificare:

- Per le attività di Ricerca e Sviluppo, sostenute nell'esercizio 2022, è riconosciuto un credito d'imposta nella stessa misura fruibile nel 2021 (20%), nel limite massimo annuo di 4 milioni di euro. Dal periodo d'imposta 2023 al 2031, la misura dell'incentivo viene ridotta dal 20% al 10%, con credito massimo annuo portato da 4 milioni a 5 milioni di euro.
- Per l'innovazione tecnologica, il design e ideazione estetica e l'innovazione tecnologica finalizzata alla transazione 4.0 ed ecologica, la proroga riguarda gli anni 2023, 2024 e 2025.
- Le percentuali per le prime due tipologie di tax credit scendono dal 10% al 5% a partire dal 2024 (massimo credito annuo 2 milioni di euro - confermato).
- Per transizione 4.0 e green, l'agevolazione passa dal 15% del 2022 al 10% del 2023 e al 5% per 2024 e 2025, con massimale annuo che aumenta da 2 milioni a 4 milioni di euro dal 2023.

- Ricordiamo che il tax credit⁴³, si calcola sulle spese «al netto delle altre sovvenzioni o dei contributi a qualunque titolo ricevuti».

Crediti d'imposta per attività innovative o di ricerca attualmente attivi: tempi, aliquote e massimali

Periodo d'imposta	Ricerca e sviluppo	Innovazione tecnologica	Innovazione tecnologica 4.0	Design e ideazione estetica
2021	20%, massimo € 4 milioni	10%, massimo € 2 milioni	15%, massimo € 2 milioni	10%, massimo € 2 milioni
2022	20%, massimo € 4 milioni	10%, massimo € 2 milioni	15%, massimo € 2 milioni	10%, massimo € 2 milioni
2023	10%, massimo € 5 milioni	5%, massimo € 2 milioni	10%, massimo € 4 milioni	5%, massimo € 2 milioni
2024-2025	10%, massimo € 5 milioni	5%, massimo € 2 milioni	5%, massimo € 4 milioni	5%, massimo € 2 milioni
2026-2031	10%, massimo € 5 milioni	Non applicabile		

Fonte: Articolo sole24 ore

1.3.3. RIFINANZIAMENTO NUOVA SABATINI

La misura Beni strumentali ("Nuova Sabatini"⁴⁴) è un'agevolazione messa a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico con l'obiettivo di aumentare la competitività del sistema produttivo dell'intero Paese, rendendo più facile l'accesso al credito alle imprese. Ne possono beneficiare le micro, piccole e medie imprese (PMI) operanti in diversi settori produttivi, inclusi agricoltura e pesca ad eccezione delle attività finanziarie e assicurative.

La misura sostiene gli investimenti finalizzati all'acquisto o all'acquisizione tramite leasing, di macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo e hardware, oltre che software e tecnologie digitali. Ti permette di ottenere dal MISE⁴⁵ un

43 Taxcredit è un marchio di Italy 4.0, l'unica società italiana specializzata in crediti d'imposta e agevolazioni fiscali.

È una società indipendente operativa, attiva dal 2014 in Italia, composta da un Gruppo di professionisti, con sede a Genova e Catania.

La nostra mission è assistere le imprese nello sviluppo e nel finanziamento dell'innovazione.

Lo facciamo con il lavoro di un team interdisciplinare composto da ricercatori in area It e Industry 4.0 e professionisti di area legale, fiscale e finanziaria.

Utilizziamo software in Business Intelligence, progettati e realizzati internamente al Gruppo.

44 Con "legge Nuova Sabatini" si fa riferimento alla misura agevolativa nazionale ideata per tutte le micro e PMI che vogliono migliorare i processi produttivi tramite investimenti in beni strumentali, cumulabile con il credito d'imposta stabilito dal "Nuovo Piano Transizione 4.0" che agevola la stessa tipologia di beni.

45 Ministero dello Sviluppo Economico

contributo sul finanziamento richiesto alla banca pari al 2,75% per gli investimenti ordinari e al 3,575% per gli investimenti in tecnologie industria 4.0.

Le caratteristiche generali del finanziamento sono:

1. Mutuo chirografario⁴⁶ di medio termine, inquadrato nell'ambito della Convenzione ABI – MISE e Cassa Depositi e Prestiti per l'attuazione del "Decreto Beni Strumentali" (D.L. 69/2013);
2. Durata da 2 a 5 anni comprensiva di eventuale pre-ammortamento (3 o 5 anni in caso di Garanzia SACE);
3. Importo da 20.000€ a 4.000.000€ (in caso di Garanzia SACE l'importo minimo è 100.000€);
4. A fronte degli investimenti effettuati è prevista per le PMI un'agevolazione pari all'ammontare complessivo degli interessi nella misura massima prevista dalla Convenzione "Plafond beni strumentali" tempo per tempo vigente.

E può essere. A sua volta, assistito dalle seguenti garanzie:

- FONDO GARANZIA Legge 662/96; Offre una garanzia fino al 90% del finanziamento alle piccole medie imprese.
- ISMEA⁴⁷; Offre una garanzia fino al 90% per le aziende agricole.
- SACE; Offre una garanzia fino al 70% per le aziende agricole.
- FEI⁴⁸; Offre una garanzia pari al 50% per le aziende in possesso dei requisiti di ammissibilità.

L'incentivo per l'acquisto e il leasing di beni strumentali «Nuova Sabatini» viene rifinanziato per 900 milioni di euro fino al 2027.

46 I mutui chirografari sono finanziamenti non garantiti dall'ipoteca ma dall'impegno del debitore. È un mutuo chirografario un qualunque tipo di prestito a garanzia del quale non vi sia un immobile, ovvero ogni forma di finanziamento non ipotecaria.

47 "L'ISMEA (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare) è un ente pubblico economico istituito con l'accorpamento dell'Istituto per Studi, Ricerche e Informazioni sul Mercato Agricolo (già ISMEA) e della Cassa per la Formazione della Proprietà Contadina, con decreto legislativo 29 ottobre 1999 n. 419, concernente il "riordinamento del sistema degli enti pubblici nazionali" e per ultimo con l'accorpamento dell'Istituto sviluppo agroalimentare (ISA) Spa e la Società gestione fondi per l'agroalimentare (SGFA) s.r.l. con Legge 28 dicembre 2015, n. 208".

48 Il Fondo europeo per gli investimenti (FEI) è un'istituzione europea il cui scopo principale è sostenere la creazione, la crescita e lo sviluppo delle piccole e medie imprese (PMI). È stato istituito nel 1993 sulla base di una proposta avanzata nell'ambito del Consiglio europeo di Edimburgo del dicembre 1992. Il Fondo ha sede in Lussemburgo.

È ripristinata l'erogazione in più quote e la possibilità di ricevere tutto l'importo in un'unica tranche, favorendo le aziende in termini di liquidità; questa opzione è però limitata a finanziamenti fino a 200 mila euro.

La manovra rialimenta inoltre altre misure gestite dal Ministero dello Sviluppo: per i contratti di sviluppo 400 milioni di euro nel 2022, 250 milioni di euro nel 2023 e 100 milioni di euro annui dal 2024 al 2036.

1.3.4. RIVOLUZIONE MARCHI E AVVIAMENTO

Nei bilanci 2020 si è assistito all'utilizzo della rivalutazione (per soggetti Oic)⁴⁹ o del riallineamento (eliminazione del doppio binario fra valori civilistici e fiscali - per soggetti Oic e Ias) di marchi e avviamento⁵⁰, a fronte del pagamento di un'imposta sostitutiva del 3%, che consentiva una deduzione fiscale dei maggiori ammortamenti in 18 anni.

Questo valeva per i beni immateriali giuridicamente tutelati, indipendentemente dal fatto che fossero stati spesi o capitalizzati (Oic 7)⁵¹.

L'imposta sostitutiva andava versata in un max di tre rate di pari importo.

La rivalutazione per i soggetti Oic ha comportato un incremento del patrimonio netto (riserva di rivalutazione al netto dell'imposta sostitutiva) con un corrispondente miglioramento dei ratios patrimoniali.

La legge di bilancio 2022, prevede che dall'esercizio 2021, l'ammortamento di marchi e avviamento passi da una deduzione di 1/18 a 1/50, con diminuzione della convenienza fiscale della rivalutazione o riallineamento effettuate nei bilanci 2020.

49 L'OIC (Organismo Italiano di Contabilità) è nato dall'esigenza, avvertita dalle principali Parti private e pubbliche italiane, di costituire uno standard setter nazionale dotato di ampia rappresentatività, capace di esprimere in modo coeso le istanze nazionali in materia contabile.

50 Per decenni il marchio è stato considerato un elemento dell'avviamento dell'impresa inscindibilmente legato a questa. Oggi la registrazione di un marchio genera un asset aziendale che deve essere inserito nel bilancio ed anche più precisamente nel libro dei cespiti ammortizzabili.

51 Il Principio contabile OIC 7 ha lo scopo di definire i criteri per la rilevazione contabile, la classificazione e la valutazione dei certificati verdi nel bilancio d'esercizio, nonché l'informativa da presentare nella nota integrativa.

Le possibili alternative per le imprese sono:

- “conguaglio dell’imposta sostitutiva: per conservare la deduzione a 1/18 sul bene rivalutato è possibile aggiungere all’imposta sostitutiva del 3% già versato, la differenza prevista dall’art 176, comma 2-ter del TUIR, in misura pari al:
 - ✓ 9% per i maggiori valori fino a 5 milioni di euro;
 - ✓ 11% per i maggiori valori superiori a 5 milioni di euro e fino a 10 milioni di euro;
 - ✓ 13% per i maggiori valori superiori a 10 milioni di euro.
- il conguaglio deve avvenire in due rate da versare entro il saldo del modello redditi 2022 e 2023”.

Il Decreto ha previsto anche la possibilità di revocare la scelta per l’efficacia fiscale della rivalutazione/riallineamento, con richiesta di rimborso dell’imposta sostitutiva già versata, o compensazione della medesima in F24. Tutto questo sarà regolato da un provvedimento dell’Agenzia delle Entrate che stabilirà anche la scadenza di tale scelta.

Con la revoca della rivalutazione, viene meno lo stato di sospensione di imposta del saldo attivo di rivalutazione (con necessità di stanziare le imposte differite) e, nel caso in cui, la comunicazione avvenga dopo la chiusura dell’esercizio 2021, dovrà essere gestita la deduzione della quota d’ammortamento sul valore rivalutato già stanziata nel 2021 stesso

1.3.5. IL PATENT BOX

Il Patent box⁵² è un’agevolazione riformulata con il c.d. Decreto fiscale 2021 (D.L. 146/2021). La modifica normativa ha fatto sì che al vecchio Patent box, valido fino al 21 ottobre 2022, si sia sostituito il nuovo, con un regime transitorio per chi abbia già effettuato opzione alla data del 22 ottobre 2022.

Prima dell’approvazione del decreto che è andato a modificare il “Patent box” esso consisteva nella parziale esenzione (50%) dei redditi che derivano dall’utilizzo di alcuni beni immateriali. L’obiettivo è quello di favorire un maggior numero di investimenti nelle attività di ricerca e di sviluppo, di incentivare il rientro in Italia dei beni immateriali che

52 Patent box :tassazione agevolata sui redditi derivanti dall'utilizzo di taluni beni immateriali ·

al momento risultano collocati all'estero, nonché il mantenimento di quelli che si trovano già in Italia per evitare una loro ricollocazione all'estero.

Sono agevolabili i seguenti beni:

1. Brevetti industriali,
2. Software,
3. Know-how,
4. Disegni o modelli.

Nel quinquennio 2021-2025 non sono più possibili opzioni per il Patent Box e il reddito derivante dai beni intangibili⁵³ sarà tassato ordinariamente.

Si potrà applicare, su opzione quinquennale, una maggiore deduzione del 110% (in precedenza 90%) dei costi di R&S⁵⁴ riguardanti software, brevetti, disegni e modelli, utilizzati direttamente o indirettamente (es. licenza d'uso). Ogni 100 euro spesi in attività agevolabili, se ne dedurranno quindi 210.

Non sono agevolabili i marchi già esclusi dal Patent Box e il know-how.

Il nuovo regime agevolativo del 110% è inoltre cumulabile con il credito d'imposta per R&S; il risparmio fiscale effettivo può arrivare al 30,7% della spesa agevolabile.

Non sono previsti limiti quantitativi (come invece previsto per il tax credit R&S che ha limiti annuali di credito utilizzabile), per cui il risparmio in valore assoluto può essere molto elevato.

Per i costi sostenuti in vista della creazione di uno dei tre beni intangibili oggetto dell'agevolazione, si potrà applicare una deduzione del 110% degli oneri sostenuti, negli otto anni precedenti.

53 "Gli asset intangibili, come tutti gli asset aziendali, rappresentano una fonte di potenziale reddito per l'impresa. In generale, è possibile identificare le seguenti categorie: prodotti/servizi (in questo caso l'asset intangibile si riferisce ad un potenziale brevetto o marchio originato da ingenti investimenti in ricerca e sviluppo sostenuti dall'impresa), customer relation (la presenza di clienti fedeli al brand e all'azienda consente l'applicazione di un premium price, comportando un vantaggio competitivo per l'azienda stessa nell'arena competitiva), risorse umane (le attività declinate dalla funzione aziendale incrementano la produttività dei dipendenti e ne riducono il turnover) e capitale organizzativo (modelli organizzativi e processi aziendali che consentono all'azienda di guadagnare vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza, sia attraverso la generazione di flussi di reddito positivi che tramite la riduzione dei costi di produzione)".

54 Ricerca e sviluppo

1.3.6. IMPRESE – SOSPENSIONE AMMORTAMENTO

Per effetto del Decreto Milleproroghe, anche per l'esercizio 2021, le imprese che adottano i principi contabili nazionali (No Ias)⁵⁵, hanno facoltà di sospendere fino ad un max del 100%, l'ammortamento per beni materiali ed immateriali con effetti Covid-19 su operatività dell'impresa.

La sospensione degli ammortamenti ha valore esclusivamente civilistico, quindi genera fiscalità differita.

L'ammortamento non effettuato nel corso dell'esercizio si spalma lungo la vita utile del bene, aumentandone pro-quota la misura degli ammortamenti da effettuare.

La sospensione degli ammortamenti comporta di destinare ad una riserva indisponibile⁵⁶, gli utili di ammontare corrispondente alla quota di ammortamento non effettuata. Tale quota andrebbe a sommarsi a quella già destinata con riferimento all'ammortamento 2020.

1.3.7. IMPRESE- AGGREGAZIONI DI IMPRESE

Esteso al 30 giugno 2022, il termine entro il quale l'organo amministrativo delle Società, deve deliberare le aggregazioni aziendali (fusioni, scissioni, conferimenti d'azienda), che consentono di trasformare in crediti d'imposta le imposte anticipate (DTA)⁵⁷, relative alle perdite pregresse di esercizio e le eccedenze ACE (aiuto alla crescita economica), maturate fino al periodo di imposte precedente a quello di efficacia giuridica dell'operazione straordinaria.

Viene tuttavia introdotto un nuovo tetto in valore assoluto (500 milioni di euro) alle DTA trasformabili in credito d'imposta; per effetto delle modifiche, quindi, il limite è ora

55 IAS (*International Accounting Standards*) Principi contabili internazionali emanati dall'International Accounting Standards Committee (IASC), poi denominato International Accounting Standards Board (→ IASB)

56 Accantonamento di somme di denaro pari al valore delle azioni proprie acquistate. L'indisponibilità del fondo termina con l'alienazione o con il trasferimento ad altri delle azioni.

57La disciplina delle Deferred Tax Assets – DTA (imposte differite attive) consente di qualificare come crediti d'imposta le attività per imposte anticipate iscritte in bilancio. Con la circolare n. 7 del 30 marzo 2021, Assonime ha analizzato la disciplina della conversione delle imposte anticipate a seguito della cessione di crediti deteriorati, introdotta dall'art. 55 del decreto Cura Italia.

rappresentato dal minore importo tra 500 milioni di euro e il 2% della somma delle attività oggetto di conferimento.

1.3.8. IMPRESE – RIDUZIONE DEL CAPITALE PER PERDITE

Il decreto milleproroghe conferma, anche per il 2021, le disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale sociale per perdite. Pertanto per le perdite emerse nell'esercizio in corso al 31.12.2021:

- il termine entro il quale la perdita (che diminuisce il Capitale Sociale per oltre 1/3, la quale non intacchi la soglia minima del CS) deve risultare ridotta a meno di 1/3, è "posticipata al quinto anno successivo rispetto a quello nel quale la perdita è emersa";
- l'assemblea che approva il bilancio di tale esercizio (cioè il quinto esercizio dopo a quello in cui la perdita è emersa), deve "ridurre il capitale in proporzione delle perdite accertate".

1.3.9. IMPRESE – PLASTIC E SUGAR TAX

Viene confermata la proroga al 1° gennaio 2023, dell'entrata in vigore della plastic e sugar tax, introdotte dalla legge di bilancio 2023, per limitare rispettivamente l'utilizzo di imballaggi monouso in plastica e il consumo di bevande edulcorate.

Esteso al 31 dicembre 2022, il credito d'imposta del 50% per le spese di consulenza sostenute dalla PMI per l'ammissione alla negoziazione su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione europei, introdotto dalla legge di bilancio 2018. Dal 1° gennaio 2022, l'importo massimo del credito d'imposta è ridotto da 500 mila euro a 200 mila euro.

CAPITOLO 2

MEDIO CREDITO CENTRALE, SACE: DUE ENTI A SOSTEGNO DELL'ECONOMIA, ABBINATI AL SUPPORTO DEL SISTEMA BANCARIO E DEL PNRR

2.1 IL MEDIOCREDITO CENTRALE E IL FONDO DI GARANZIA PER LE PMI

Il fondo di garanzia è stato istituito con la legge numero 662 del 1996 e reso operativo nell'anno 2000. Questo fondo di garanzia è stato istituito per aiutare le piccole e medie imprese.

La garanzia del fondo è una agevolazione del Ministero dello sviluppo economico finanziata anche con risorse europee, che può essere attivata solo a fronte di finanziamenti concessi da Banche, società di Leasing e altri intermediari finanziari. Il Fondo non interviene direttamente nel rapporto tra Banca e cliente: tassi di interesse, condizioni di rimborso ecc... sono lasciati alla contrattazione tra le parti ma sulla parte garantita dal Fondo non possono essere acquisite garanzie reali, assicurative o bancarie. Il Fondo è gestito dal Mediocredito Centrale⁵⁸ ed è uno strumento volto a sostenere tutte quelle imprese e anche professionisti che risultano essere in difficoltà e quindi non riescono ad accedere al classico credito bancario perché non dispongono di sufficienti garanzie⁵⁹.

Lo scopo principale del fondo è quello di concedere garanzie, in questo caso garanzia pubblica, che va a sostituire quelle costose che normalmente vengono richieste dalle banche, società di leasing o altri intermediari finanziari per ottenere un finanziamento.

Abbiamo detto che è un fondo che concede garanzie a piccole medie imprese, consorzi e società consortili, a professionisti e solo per finanziamenti "fino ad un massimo di 30.000 € anche a persone fisiche esercenti attività di impresa, arti o professioni, ivi comprese le associazioni professionali e le società tra professionisti, società di agenti in attività finanziaria

⁵⁸ istituzione finanziaria con socio unico Invitalia Spa, che ha la missione di concorrere allo sviluppo del sistema economico.

⁵⁹ La garanzia consiste nella tutela delle esigenze economiche di un soggetto. Essa può anche essere rappresentata, in un rapporto tra due o più soggetti, da un soggetto (*garante*) che si fa carico appunto di garantire un altro (*garantito*).

e enti del terzo settore”⁶⁰. Inoltre, l’accesso al fondo di garanzia è stato allargato anche a tutte quelle imprese che sono state ammesse alla procedura del concordato con continuità aziendale e che hanno stipulato gli accordi di ristrutturazione dei debiti.

La garanzia è concessa anche in favore di beneficiari che, alla data della richiesta di garanzia, presentino esposizioni nei confronti del soggetto finanziatore classificate come “inadempienze probabili” o “scadute o sconfinanti deteriorate”, purché tale classificazione non sia precedente al 31 gennaio 2020.⁶¹

La funzionalità di questo fondo è risultata essere fondamentale durante la pandemia: trattasi di una garanzia pubblica che la maggior parte delle volte si affianca, e in alcuni casi si sostituisce, alle garanzie reali⁶² fornite dalle imprese. Questo sta a significare che, grazie al fondo di garanzia, l’impresa può ottenere dei finanziamenti senza garanzie aggiuntive come ad esempio le fidejussioni o le polizze assicurative, sempre nei limiti degli importi garantiti dal fondo.

Prima dello scoppio della pandemia l’accesso al fondo aveva dei costi mentre adesso la concessione della garanzia è diventata gratuita.

Il fondo non interviene direttamente nella contrattazione del finanziamento e quindi nel rapporto tra banca e cliente; le condizioni di rimborso, i tassi di interesse eccetera vengono tutti lasciati alla contrattazione delle parti; sulla parte garantita dal fondo non possono essere acquisite garanzie reali, assicurative o bancarie.

Le modalità operative sono state modificate grazie al decreto liquidità⁶³, convertito con legge 40 nel 2020, perché, a causa della pandemia si è reso necessario semplificare le procedure, aumentando le coperture e ampliando i possibili beneficiari del fondo.

60 compresi gli enti religiosi civilmente riconosciuti, esercenti attività di impresa o commerciale, anche in via non esclusiva o prevalente o finalizzata all'autofinanziamento

61 Sono, in ogni caso, escluse le imprese che presentano esposizioni classificate come “sofferenze” ai sensi della disciplina bancaria

62 La garanzia reale consente un concreto soddisfacimento delle ragioni del creditore, in quanto si costituisce un vincolo su determinati beni del debitore o di un terzo, che vengono riservati alla realizzazione del suo credito, con preferenza rispetto agli altri creditori.

63 Decreto Legge 8 aprile 2020, nr. 23

Il decreto ha fatto sì che, ai fini dell'ammissibilità alla garanzia, non dovesse essere effettuata alcuna valutazione del merito di credito⁶⁴ del soggetto beneficiario finale da parte della controparte. Tutto ciò che riguarda la valutazione dell'impresa per accedere al Fondo viene effettuata solo ed esclusivamente con lo sguardo agli ultimi due esercizi di bilancio opere alle ultime due dichiarazioni fiscali presentate e quindi non si va a valutare tutte le informazioni di tipo andamentale della centrale dei rischi.

Tale previsione consente l'accesso alla garanzia da parte di quelle imprese economicamente e finanziariamente sane prima dell'emergenza epidemiologica, sterilizzando, in tal modo, gli effetti della crisi economica che ne è scaturita ai fini dell'accesso all'incentivo pubblico.

In sostanza le operazioni assistite dalla garanzia del Fondo possono avere la seguente finalità:

- Liquidità: l'importo del finanziamento richiesto dovrà essere coerente con le voci di debito in bilancio per pagamento fornitori e spese per il personale, indicativamente rapportato ai pagamenti da effettuarsi nei 3-6 mesi successivi l'erogazione.
- Investimento: Raccogliere le fatture relative all'investimento facendo attenzione che non possono esserci fatturazioni con data antecedente a quella della domanda di garanzia.

Una quota dell'operazione finanziaria, comunque non superiore al 40%, può essere destinata a capitale circolante⁶⁵.

Il programma di investimento oggetto del finanziamento deve essere completato, a pena di revoca dell'agevolazione, entro 3 anni dalla data di erogazione.

Completato il programma di investimento, "l'impresa deve predisporre una relazione finale d'investimento, firmata dal legale rappresentante con le formalità previste dall'articolo 47 del decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, contenente l'elenco degli impieghi del finanziamento garantito, la descrizione delle eventuali variazioni sostanziali intervenute in sede esecutiva rispetto al programma di investimento presentato, copia delle fatture relative agli attivi materiali e immateriali acquistati o realizzati".

64 noto anche come credit score è un parametro utilizzato dalle banche e dagli istituti di credito per stabilire se un richiedente è meritevole della fiducia necessaria per la concessione di un finanziamento.

65 Il capitale circolante (working capital in inglese) è la differenza tra attività e passività correnti ed è uno degli elementi dello stato patrimoniale.

A pena di revoca dell'agevolazione, la relazione finale sul programma di investimento deve essere conservata per un periodo di 5 anni dalla data di scadenza dell'operazione finanziaria garantita dal Fondo e deve essere trasmessa al Fondo entro un mese dall'eventuale relativa richiesta.

L'intervento riguarda tutti i tipi di operazioni sia a breve termine sia a medio lungo termine che hanno lo scopo di:

- prestare liquidità per risanare le casse delle imprese
- permettere degli investimenti.

Tali operazioni vengono effettuate con le seguenti coperture:

1. Ottengono la copertura al 100% tutte quelle operazioni finanziarie di importo massimo pari a 30.000 € con l'ulteriore limite di non superare il doppio della spesa salariale annua o il 25% del fatturato. Il prestito può avere una durata massima di 15 anni con la condizione che il rimborso della quota capitale non inizi prima di 24 mesi dal giorno dell'erogazione;
2. Coperture fino al 90% per le operazioni finanziarie a scopo di liquidità o di investimento; la durata massimo concessa è di sei anni e la si può ottenere sempre a patto che l'importo richiesto non risulti superiore al doppio della spesa salariale annua o al 25% del fatturato, il tutto senza effettuare le valutazioni andamentali. Per operazioni finanziarie di importo fino a 800 mila euro è possibile combinare l'intervento del Fondo al 90% con una garanzia del 10% rilasciata da un Confidi⁶⁶, a valere su risorse proprie, al fine di ottenere una copertura del 100% del finanziamento.
3. Coperture fino all'80% per le operazioni finanziarie che non rientrano nei punti precedenti fino ad un massimo di 5 milioni di euro di importo garantito senza la valutazione andamentale. In questo caso è possibile effettuare una combinazione; infatti è possibile richiedere l'intervento del fondo con un'ulteriore garanzia del 20% rilasciata da un Confidi, a valere su risorse proprie, al fine così di arrivare all'ottenimento di una copertura del 100% del finanziamento. In quest'ultimo caso possono accedere al finanziamento le imprese che detengono fino a 499 dipendenti, che abbiano ricavi fino a 3,2 milioni. Il

⁶⁶ 'acronimo di "consorzio di garanzia collettiva dei fidi" e si tratta di un consorzio che aiuta le PMI a ottenere mutui e prestiti

limite di 499 dipendenti per accedere ai finanziamenti è determinato sulla base delle unità di lavoro-anno rilevate per l'anno 2019.

In data 30/12/2021 è stata approvata la legge di Bilancio 2022. Grazie a questa legge sono state prorogate fino al 30 giugno 2022 le misure straordinarie previste dal D.L. Liquidità a valere sul Temporary Framework⁶⁷ che hanno modificato in profondità l'operatività del Fondo di garanzia per le PMI per fare fronte alle conseguenze economiche della pandemia.

Tra le principali novità si segnala che per le operazioni fino a 30mila euro:

- ☐ la copertura della garanzia diretta passa dal 90% al 80%;
- ☐ la garanzia diventerà a pagamento, ove previsto, a partire dal 01/04/2022.

Per quanto riguarda le "operazioni superiori ai 30mila euro:

- la copertura della garanzia diretta resta all'80%⁶⁸,
- la garanzia tornerà a pagamento, ove previsto, a partire dal 01/04/2022 (le operazioni con contributo Sabatini rimarranno gratuite anche dopo tale data)".

La garanzia prestata da Fondo Centrale di Garanzia è una garanzia a prima richiesta, esplicita, incondizionata e irrevocabile.

Ad oggi il ricorso al Fondo Centrale di Garanzia è possibile nelle seguenti modalità:

- Garanzia diretta⁶⁹ rilasciata da MCC, per il cui accesso la banca si avvale della collaborazione di service esterni incaricati direttamente dalla Banca.
- Controgaranzia⁷⁰ mediante un Consorzio di garanzia Fidi convenzionato con la Banca⁷¹

67 La Commissione europea, per fronteggiare le ripercussioni economiche generate dal Covid-19, ha emanato il c.d. Temporary Framework in materia di aiuti di Stato. In tal modo, ha semplificato la disciplina di cui agli artt. 107 e ss. TFUE, garantendo chiarezza e celerità a beneficio delle imprese europee colpite dalla pandemia.

⁶⁸ Operazioni lettera c, comma 1, art.13 del DL Liquidità

69 La garanzia diretta viene concessa direttamente dallo Stato su richiesta dei soggetti finanziatori (banche e intermediari finanziari) per lo sviluppo delle PMI. In questo caso l'impresa che necessita di un finanziamento può richiedere alla banca di garantire mediante il Fondo.

70 Indica la garanzia prestata dal Fondo a favore dei Confidi, e degli altri Fondi di Garanzia. In questo caso l'impresa si rivolge a un Confidi o ad altro fondo di garanzia che provvederanno ad inviare la domanda di controgaranzia al Fondo.

71 Per l'operatività in controgaranzia con i Consorzi Fidi sopra citati consultare la scheda prodotto "Convenzioni per finanziamenti con Consorzi di Garanzia Fidi".

MISURA MASSIMO DI COPERTURA DELLA GARANZIA DIRETTA					
Tipologia	Finanziamenti standard (De minimis/651)	Finanziamenti ai sensi art. 13 DI Liquidità comma 1, lett. C)	Finanziamenti ai sensi art. 13 DI Liquidità comma 1, lett. e)	Finanziamenti ai sensi art. 13 DI Liquidità comma 1, lett. m)	Finanziamenti ai sensi art. 13 DI Liquidità comma 1, lett. n)
Percentuale a copertura	80%	80%	80%	80%	80%
Costo garanzia	Gratuita fino al 31/03/2022				
Durata massima	np	96 mesi	np in de minimis, 96 mesi se 3,2	180 mesi	96 mesi
Preammortamento	max 24 mesi	max 24 mesi	max 24 mesi	fisso 24 mesi	max 24 mesi
Importo	np	Maggiore tra: - doppio della spesa salariale annua; - 25% del fatturato annuo nell'2019; - Fabbisogno per capitale di esercizio 18 mesi	Credito aggiuntivo in misura pari ad almeno il 25% del debito accordato in essere del finanziamento oggetto di rinegoziazione o consolidamento; o riduzione del tasso di interesse applicato	25% del fatturato o doppio della spesa salariale fino ad un massimo di 30 mila euro	fino a 800 mila euro ma deve corrispondere al massimo al 25% dei ricavi del 2019
Finalità	Investimenti, Nuova Sabatini, Liquidità, Importo ridotto, Start up e PMI innovative	Liquidità, investimenti, Nuova Sabatini	Consolidamento, Rinegoziazione	Liquidità dovuta a l calo del fatturato causa Covid-19	Liquidità dovuta a l calo del fatturato causa Covid-19
Regime di aiuti	De minimis; Esenzione 651	3,2 Temporary Framework	De minimis; 3,2 Temporary Framework	3,1 Temporary Framework	3,2 Temporary Framework

Vi sono anche dei costi a carico del cliente; in deroga a quanto previsto dalle Disposizioni Operative, fino al 31/03/2022, è previsto a carico del cliente il solo costo della commissione

istruttoria del finanziamento. La commissione di Garanzia “una tantum”⁷² è stata sospesa fino al 31/03/2022.

Per le operazioni assistite dalla garanzia del Fondo, è necessario:

1. presidiare la corretta destinazione dei fondi gestori devono presidiare la corretta destinazione dei fondi erogati al cliente e verificare che sia coerente con la finalità indicata nella richiesta di garanzia;

Comunicare, a pena inefficacia della garanzia, gli eventi di rischio previsti dalle Disposizioni Operative:

- ✓ la proposta transattiva presentata dal soggetto beneficiario finale al soggetto richiedente;
 - ✓ l’ammissione del soggetto beneficiario finale alle procedure concorsuali (data della sentenza del Tribunale di dichiarazione di fallimento, data del decreto del Tribunale di ammissione alla procedura di concordato preventivo, data di ammissione alle altre procedure concorsuali);
2. verificare che, in caso di ritardato pagamento, la regolarizzazione delle rate avvenga in ordine di scadenza (partendo dalla scadenza più vecchia). Al fine di mantenere aggiornato il Fondo sulla regolarità della controparte, è stato istituito un presidio automatizzato che prevede la segnalazione:
 - ✓ della rata scaduta e non pagata, anche parzialmente, in via continuativa da oltre 90 giorni;
 - ✓ del pagamento della rata successivamente alla comunicazione di cui al punto precedente.
 3. Informare il Fondo su eventuali ulteriori variazioni ritenute rilevanti sull'andamento dei soggetti beneficiari finali tramite il coinvolgimento dell’ufficio MCA.

All’interno della comunicazione “Finanziamenti ad imprese – comunicazioni eventi rilevanti ai garanti” sono riportati:

- l’elenco eventi rilevanti;

72 - Viene usata l’espressione una tantum poiché è una commissione variabile in funzione della tipologia di operazione garantita, della dimensione aziendale e della localizzazione del soggetto beneficiario finale

- il tipo di comunicazione necessaria (lettera informativa o lettera per richiesta di conferma garanzia);
- l'iter previsto e i ruoli coinvolti;
- check list da compilare ed allegare in PEF.

Tali comunicazioni devono essere effettuate tempestivamente al garante (Fondo di Garanzia). MCC è tenuto ad effettuare controlli documentali su un campione statistico pari al 5% delle operazioni ammesse all'intervento del Fondo nel corso di ciascun esercizio.

2.2. SACE SPA

La SACE Spa è una società per azioni controllata al 100% dal Ministero dell'economia e delle finanze specializzata nel settore assicurativo e finanziario.

In precedenza gestiva la parte assicurativa delle aziende italiane che operano all'estero, cercava di aiutare le imprese ad essere competitive anche nei mercati internazionali⁷³.

L'articolo 1, comma 1, del decreto legge numero 23 dell'otto Aprile 2020 poi convertito in legge e successivamente modificato dalla legge 30 dicembre 2020 numero 178 successivamente modificato col decreto legge del 25 maggio 2021 numero 73 quindi dal cosiddetto decreto legge sostegni bis e infine dalla legge numero 234 del 30 dicembre 2021 ha previsto per la SACE SPA la possibilità di concedere garanzie fino al 30 giugno 2022 a favore di banche e altri istituti finanziari nazionali e internazionali comprensivi di altri soggetti abilitati all'esercizio del credito in Italia per finanziarie e assicurare la necessaria liquidità a tutte le imprese che hanno sede in Italia in particolar modo per quelle colpite dall'epidemia COVID-19.

Il vincolo che è stato imposto alla SACE SPA è quello che la somma di tutti gli impegni assunti non può superare l'importo complessivo di 200 miliardi di euro di cui almeno 30 di questi 200 miliardi di euro devono essere destinati alle piccole e medie imprese.

L'intervento prevede quindi la presenza di svariati soggetti:

73 Attività di export e internazionalizzazione.

1. SACE SPA che concede Tutte le garanzie che gli istituti richiedono che a sua volta beneficino della controgaranzia messa a disposizione dallo stato ai sensi del decreto,
2. I soggetti finanziatori che in questo caso sono banche e gli istituti finanziari che hanno l'obbligo di concedere finanziamenti sotto qualsiasi forma,
3. Le imprese, che sono coloro che beneficino di questi fondi. Ovviamente vengono considerate imprese tutte quelle diverse dai soggetti finanziatori; devono avere obbligatoriamente sede legale in Italia e possono essere di qualsiasi forma giuridica e di qualsiasi dimensione.

In questo caso c'è un vincolo: le aziende che possono beneficiare di questi finanziamenti non devono essere state identificate come " imprese in difficoltà finanziaria"⁷⁴ al 31 dicembre 2019 come previsto dai regolamenti europei, e che, alla data del 29 Febbraio 2020 non risultavano segnalate tra tutte quelle esposizioni come rilevabili dal soggetto finanziatore ma che quindi si sono trovate in una situazione di difficoltà a causa della pandemia".

In particolare, parlando di piccole e medie imprese, devono dimostrare di avere già utilizzato appieno il plafond messo a disposizione dal fondo garanzia Italia ai sensi del decreto legge numero 23 dell'8 Aprile 2020 e quindi indirizzarsi agli aiuti offerti da SACE Spa se e solo se non hanno ottenuto i fondi da garanzia Italia oppure non gli sono bastati.

Un ultimo paletto è stato messo in materia di controllo verso altre società. Infatti in caso di società che abbiano un controllo diretto⁷⁵ o indiretto⁷⁶ nei confronti di altre società devono dimostrare che questo controllo non sia nei confronti di società residenti in territori non cooperativi a livello fiscale⁷⁷. E comunque, sempre in caso di esito positivo del finanziamento,

74 La crisi finanziaria si verifica quando un'impresa non riesce ad accedere alle risorse finanziarie idonee a mantenere una gestione economicamente equilibrata, pur essendo in grado di remunerarle in maniera congrua.

75 è la partecipazione di una società di capitali in un'altra società di capitali, tale per cui la prima, in virtù delle azioni o quote possedute, disponga della maggioranza richiesta per le deliberazioni dell'assemblea ordinaria oppure il controllo diretto da una parte di una persona fisica o di una famiglia si riferisce al possesso da parte di questi soggetti di oltre il 50 per cento delle quote o delle azioni con diritto di voto.

76 Il controllo indiretto invece si realizza se la persona fisica o la famiglia dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria dell'impresa sulla base di accordi con altri soci, contratti o clausole statutarie.

77 Lista UE delle giurisdizioni non cooperative a fini fiscali (Conclusioni del Consiglio del 24 Febbraio 2022)

Nella lista adottata dal Consiglio il 24 febbraio 2022 figurano: Samoa americane; Figi; Guam; Palau; Panama; Samoa; Trinidad e Tobago; Isole Vergini degli Stati Uniti; Vanuatu.

esso dovrà essere firmato e controfirmato sia dalla società controllante che dalle società controllate.

Tutti i finanziamenti che vengono messi a garanzia devono rispettare una specifica caratteristica e tipologia.

Devono essere erogati e concessi rispettando tutto ciò che prevede il decreto stesso, espresso nel manuale operativo e nelle condizioni generali di garanzia Italia e eventuali allegati. Tutti i finanziamenti possono essere erogati fino alla scadenza prevista dal Decreto Liquidità, ovvero fino al 30 Giugno 2022. La destinazione di questi fondi deve essere destinata a sostenere eventuali costi del personale, costi relativi a canoni di locazione o affitti, in caso di investimenti (non vengono considerate investimenti se si acquisisce partecipazioni societarie) o per bisogno di capitale circolante ; una parte di esso può essere utilizzato (fino ad un massimo del 20% dell'importo) per pagare rate di finanziamenti già in essere che risultano essere scadute o in prossima scadenza nel periodo compreso fra il 1 marzo 2020 e il 31 dicembre 2020 e per le quali si dimostri che effettivamente l'azienda è impossibilitata a pagarle per motivi legati alla pandemia a condizione che l'impossibilità sia confermata e dimostrata con firma di attestazione da parte del rappresentante legale dell'impresa o titolare dell'impresa beneficiaria nella richiesta di finanziamento Inoltre, possono essere destinati anche a rimborsi di finanziamenti in essere⁷⁸ a patto che il nuovo finanziamento preveda l'erogazione di credito aggiuntivo pari ad almeno il 25 % dell'importo finanziato oggetto della rinegoziazione e che il rilascio della garanzia SACE è idoneo a determinare un minor costo, inclusivo del premio della garanzia SACE, o una maggior durata del finanziamento rispetto a quello che era in fase di rinegoziazione.

Infine, viene imposto che tutti i finanziamenti non possono superare la durata di 8 anni, che i preammortamenti⁷⁹ abbiano una durata di 36 mesi e con frazione di 3 mesi ciascuno; si

⁷⁸ si intende l'importo del debito residuo.

⁷⁹ è un accordo che precede la fase di ammortamento e consiste nel rimborsare alla banca rate di soli interessi. La differenza consiste nel fatto che nella fase di ammortamento si inizia a rimborsare il capitale oggetto del mutuo.

richiede di utilizzare l'ammortamento all'italiana⁸⁰ con quota capitale costante e in caso di tasso fisso si può concedere anche un ammortamento alla francese⁸¹.

Alle aziende viene chiesto di aprire un conto corrente dedicato per questa operazione; infatti, l'erogazione verrà effettuata in un'unica soluzione sul nuovo conto corrente (aperto in Italia) sul quale sarà possibile effettuare esclusivamente movimentazione riguardante i flussi monetari relativi al finanziamento.

Il finanziamento concesso deve rispettare i seguenti vincoli alternativi:

- massimo del 25 % del fatturato dell'ultimo bilancio approvato
- massimo il doppio del costo del personale

Se l'impresa appartiene ad un gruppo oppure stila un bilancio individuale si farà riferimento al fatturato in Italia e ai costi del personale presente in Italia.

La percentuale di garanzia SACE ammonta a:

- 90% se impresa ha meno di 5000 dipendenti (in Italia) e un fatturato minore di 1,5 miliardi di euro.
- 80% se l'impresa ha più di 5000 dipendenti (sempre in Italia) oppure un fatturato che va dal milione e mezzo ai 5 milioni.
- 70% se l'azienda ha un fatturato superiore ai 5 milioni.

Per le società con un numero di dipendenti inferiore a 5.000 unità o con un fatturato inferiore ad 1,5 miliardi di euro la procedura è semplificata. Ciò significa che l'impresa potrà presentare una richiesta all'Istituto di credito del tutto analoga ad un'ordinaria richiesta di fido, con la quale dichiarerà di soddisfare i requisiti e le condizioni richieste, specificando ovviamente anche l'importo massimo di copertura della garanzia che richiede.

80 L'ammortamento con quote capitali costanti (ammortamento italiano) prevede che ciascuna quota di ammortamento sia costante e pagata in via posticipata.

81 Con l'ammortamento alla francese, invece: Le rate sono sempre uguali; Ogni rata è composta da una quota diversa di capitale e interessi. All'inizio del mutuo la quota di interessi sarà più alta, mentre verso la fine del mutuo pagherai quasi soltanto la quota capitale.

L'istituto farà una valutazione di merito creditizio e, in caso di esito positivo, presenterà la richiesta alla SACE. Questo doppio passaggio chiaramente non è stato accolto di buon grado dai potenziali fruitori del beneficio, viste le tempistiche sottese ad un tale iter.

Tuttavia, SACE ha già costituito con ABI⁸² una task force⁸³ per accelerare l'operatività del nuovo strumento che dovrebbe entrare pienamente a regime nel giro di poco tempo, giusto il tempo necessario per consentire al sistema di mettere a punto tutti i passaggi necessari per l'erogazione dei finanziamenti da parte delle banche e l'emissione della garanzia da parte di SACE.



Per quanto riguarda invece le imprese di grandi dimensioni, l'autorizzazione per l'erogazione del finanziamento deve necessariamente essere concessa con Decreto del Ministero dell'Economia, in forza di valutazioni specifiche sull'importanza strategica all'interno del piano economico nazionale dell'impresa richiedente.

82 Il Presidente dell'ABI, Corrado Faissola, e l'Amministratore delegato della SACE, Alessandro Castellano, hanno sottoscritto alla presenza del Ministro dell'Economia Giulio Tremonti un Accordo quadro per facilitare l'accesso al credito delle imprese.

83 La Task Force SACE-ABI annuncia l'avvio della operatività di "Garanzia Italia", il nuovo strumento straordinario per sostenere, attraverso la garanzia di SACE e la controgaranzia dello Stato, la concessione di finanziamenti alle attività economiche e d'impresa danneggiate dall'emergenza Covid-19, come previsto dal Decreto Legge n. 23 dell'8 aprile.

Sussiste un'importante differenza tra i finanziamenti garantiti da SACE e quelli previsti ex art. 13: solo per i primi sono previsti vincoli e condizioni per ottenere il finanziamento.

I finanziamenti garantiti da SACE, infatti, sono soggetti a:

1. divieto di distribuzione dei dividendi⁸⁴ e di riacquisto di azioni nel 2020;
2. obbligo di gestire i livelli occupazionali attraverso accordi sindacali;
3. obbligo di destinare il finanziamento al sostenimento dei costi del personale, ad investimenti o a finanziare il circolante relativo alle attività svolte in stabilimenti siti in Italia.

Si noti anzitutto che, mentre al divieto di distribuzione di dividendi e al riacquisto di azioni proprie è apposto un limite temporale, nessun termine è specificato in relazione all'obbligo di gestire i livelli occupazionali attraverso gli accordi sindacali.

Alla verifica del rispetto dei vincoli è deputata SACE, che si avvarrà del monitoraggio degli intermediari finanziari (della banca sulla quale sono erogate le somme) per verificarne il corretto impiego. Non è specificato con quali modalità il monitoraggio avrà luogo ma si può presupporre che saranno utilizzati conti corrente dedicati su cui fare transitare le somme accreditate, così da poterne tracciare i movimenti.

Non è ancora chiaro, tuttavia, quali siano le conseguenze derivanti da un'eventuale violazione dei vincoli condizionali sopra indicati. Si può presumere che possa derivare la sospensione o scaturire la revoca del finanziamento, ma si dovrà attendere la disamina del modello di contratto per avere contezza delle clausole, alle quali unicamente è affidata la disciplina della fattispecie, atteso che la norma non prevede sanzione alcuna.

Esistono, però, anche obblighi per le banche finanziatrici. In particolare il soggetto finanziatore deve dimostrare che, con il rilascio del finanziamento coperto da garanzia, l'ammontare complessivo delle esposizioni nei confronti del soggetto finanziato risulti superiore all'ammontare di esposizioni⁸⁵ detenute alla data di entrata in vigore del decreto. Il valore deve essere corretto per le riduzioni delle esposizioni intervenute tra le due date in

⁸⁴ quella parte di utile che viene consegnato (in gergo: distribuito) da una società ai suoi azionisti. Rappresenta, assieme alla possibilità di vendita dell'azione sul mercato azionario, una delle principali motivazioni che spinge l'investitore all'acquisizione dell'azione stessa.

⁸⁵ L'esposizione è un termine generico che può riferirsi al valore totale di mercato di una posizione, all'ammontare totale del rischio possibile in un dato momento, o alla quota di un fondo investita in un particolare mercato o asset.

conseguenza del regolamento contrattuale stabilito tra le parti prima dell'entrata in vigore del decreto ovvero per decisione autonoma del finanziato. Vi è quindi un obbligo in capo al soggetto finanziatore di non coprire con la garanzia solo le operazioni già attive.

2.3. IL RUOLO DEGLI ISTITUTI BANCARI

Prima dello scoppio dell'emergenza sanitaria e del lockdown, il sistema del credito bancario alle imprese si trovava in un trend di costante contrazione (tecnicamente etichettato come "deleveraging")⁸⁶ deciso dall'intero sistema bancario per una serie di motivi legati alle regole di vigilanza, tra cui l'IFRS9⁸⁷ recepito nella nuova versione del Regolamento della Commissione Europea nr. 2016/2067 del 22 Novembre 2016, la cui adozione è divenuta obbligatoria per i Stati Membri dell'Unione a partire dal 1° Gennaio 2018.

L'effetto dello scoppio improvviso della pandemia dal mese di marzo ha sovvertito completamente in 9 mesi il mercato del credito mondiale, e quello italiano non ha fatto eccezione.

Innanzitutto, il credito bancario alle PMI ha ripreso quota a seguito delle garanzie statali sui prestiti, mirate a far recuperare terreno all'economia reale. Una situazione non necessariamente sana (e di seguito vedremo perché) i cui effetti collaterali si vedranno nella seconda metà del 2021: una serie di distorsioni del mercato con cui dovranno confrontarsi, da un lato, le PMI – che dovranno imparare a pesare molto bene le scelte e valutare i possibili scenari post-credito garantito, su un orizzonte almeno triennale – e dall'altro le banche, che dovranno riprendere le erogazioni tradizionali avendo a disposizione bilanci 2020 del tutto falsati.

Come abbiamo visto dai vari decreti, "le banche hanno assunto un ruolo estremamente importante durante la pandemia con l'obiettivo di risanare la nostra economia. Esse si sono

⁸⁶ "deleveraging è un termine anglosassone che identifica tutte le manovre legate alla riduzione del debito messe in campo da un'azienda. Per le società del comparto finanziario, tipicamente banche e assicurazioni, quella del deleveraging è stata una manovra fondamentale in questi anni ed ha ...

⁸⁷ L'IFRS 9 sancisce che esiste una presunzione relativa che il rischio di credito sia aumentato significativamente dopo la rilevazione iniziale nel caso in cui i pagamenti contrattuali siano scaduti da oltre 30 giorni."

trovate ad essere punto di riferimento per le realtà imprenditoriali individuali ma anche per lo stato stesso”.

L’effetto della pandemia sui rapporti tra banche e imprese ha un solo vantaggio: riportare al centro le dinamiche industriali e i rapporti nelle filiere di fornitura.

Già nella fase uno si è visto che le banche sono intervenute con operazioni straordinarie per consentire alle imprese la solvibilità di cui avevano bisogno (ad esempio l’accelerazione delle procedure di pagamento per supportare le PMI o una revisione del modello di servizio distributivo in logica digitale), ma anche con interventi più mirati e più operativi per garantire la continuità aziendale.

La cosa particolare che notiamo è che “a differenza del passato, istituzioni, imprese e famiglie questa volta hanno deciso, anche grazie al potere che è stato concesso alle banche, di affidare a loro un ruolo centrale per affrontare la crisi e ritornare alla normalità”.

Risalendo ad inizio pandemia, quindi a fine 2019, Banca d’Italia aveva misurato una riduzione del 31% delle erogazioni alle imprese, dal picco di 914 miliardi del novembre 2011 ai 631 miliardi di fine 2019. La differenza di finanziamenti lo avevano fatto le microimprese (partite iva e società di persone) e le piccole imprese, ma con lo scoppio della pandemia e i conseguenti “pacchetti” di aiuto governativi il trend si è invertito.

Da marzo a settembre si è osservata la trasmissione di circa 100 miliardi di euro dalle banche all’economia reale. Guardando più a fondo e ripercorrendo tutta la strada, però, questo numero assume un valore del tutto diverso. Infatti, fin da subito e prima dell’emanazione dei vari decreti per il sostegno finanziario, le imprese di grandi dimensioni si sono attivate per generare liquidità, a scopo cautelativo, molto rapidamente attivando linee bancarie committed⁸⁸ ma non utilizzate, per un valore di 15 miliardi.

Successivamente, l’approvazione dei vari Dpcm ha garantito la moratoria pressoché automatica sui mutui di imprese e privati (con il decreto Cura Italia), poi la garanzia statale (Fondo Garanzia PMI) sino al 100% sui micro-prestiti (fino a 25mila euro) e del 90% alle

⁸⁸ Una linea di credito impegnata è un saldo del prestito per spese monetarie offerto da un istituto finanziario che non può essere sospeso senza avvisare il mutuatario. Una linea di credito committed è un accordo legale che delinea le condizioni della linea di credito tra l’istituto finanziario e il mutuatario. Una volta firmato, l’accordo richiede all’istituto finanziario di prestare denaro al mutuatario, a condizione che il mutuatario non infranga le condizioni del contratto di credito.

PMI, oltre ad altre garanzie SACE per imprese medio-grandi (decreto Liquidità) con operazioni a 6 anni di cui 2 di pre-ammortamento; e infine, solo in giugno, l'estensione di garanzie SACE alle compagnie di assicurazione del credito per favorire il factoring (ma solo nella forma pro-solvendo).

Infatti, come appare dalle relazioni di Banca d'Italia, già al 30 settembre erano quasi un milione le microimprese che avevano ottenuto accoglimento delle richieste per i micro-finanziamenti da 25.000, per un totale di 27 miliardi, rispetto ai 57 miliardi concessi alle imprese più grandi.

“Altro fattore che ha contribuito all'aumento esponenziale delle concessioni dei crediti da parte di banche è stata la garanzia dello Stato a copertura: molte linee di credito, precedentemente concesse senza garanzie, sono confluite nei finanziamenti con la garanzia dello Stato”.

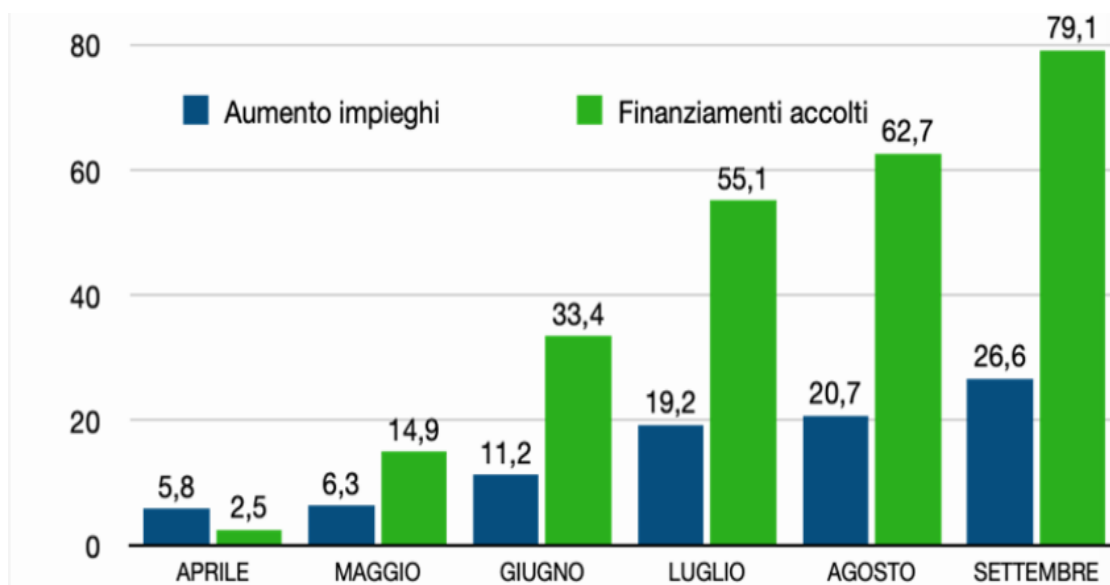


Grafico 1 – Confronto tra importo cumulativo Impieghi a società non finanziarie e Finanziamenti accolti dal Fondo Centrale di Garanzia

Attenzione: grafico creato in base alle dichiarazioni del FCG e di SACE.

Il credito garantito dallo Stato riguarda prestiti a 6 anni con possibilità di estensione della durata fino a 10 anni: l'effetto di questa scelta è stato che oltre 48 miliardi di finanziamenti a breve sono stati rimpiazzati da 60 miliardi di mutui a 6 o più anni di scadenza.

La cosa particolare di questi finanziamenti è che sono stati utilizzati dalle aziende per coprire le esigenze di breve termine (utilizzare circolante per effettuare pagamenti in carenza di incassi).

Nello stesso periodo, per effetto del Decreto Cura Italia e della modifica fatta in agosto, sono stati automaticamente sospesi i rimborsi di rate di mutui imprese per circa 15 mesi. Il tutto sarà concesso alle imprese fino ad Aprile 2021, in quanto da quella data, circa, le aziende dovranno riiniziare a pagare i mutui e al contempo le imposte e tasse dello Stato.

“Da Aprile 2021, quindi, sul fronte del credito si assisterà a un ritorno alla normalità dell'erogazione da parte delle banche, con criteri più oculati quando cesseranno le garanzie statali. Ma la vera sfida sarà scorgere il valore dietro a un bilancio falsato da *“ammortamenti ridotti, costi del lavoro ridotti, componenti di reddito positive dovute a ristori e cancellazione di imposte non ricorsivi, rate di leasing e debiti sospesi”*⁸⁹, oltre a credito commerciale e valori di magazzino da indagare”.

Ecco che è stato riconosciuto come il settore bancario sia stato in grado di attraversare la crisi pandemica con i conti in ordine, sotto il profilo della patrimonializzazione e dell'attivo; anzi addirittura i numeri risultano essere nettamente migliori rispetto alla situazione pre crisi finanziaria del biennio 2006 - 2007.

Questo “star bene delle banche” lo si deve riconoscere anche grazie alle positive conseguenze dell'adozione di corrette e coerenti politiche economiche, che hanno così consentito di limitare gli effetti della pandemia. Le misure adottate fin dall'inizio della crisi, hanno permesso immettere ampia liquidità, andando a ridurre il rischio di default dei debitori permettendo così un pronto recupero e la crescita.

Adesso che le misure a sostegno dell'aziende stanno andando verso la scadenza, la prospettiva è presso più che positiva; ovviamente ci sarà un aumento dei crediti deteriorati, ma le banche si stanno già preparando da tempo a questo evento, adottando politiche conservative di accantonamento e di classificazione delle esposizioni sottoposte a moratorie o a garanzia pubblica.

D'altro canto a spiegare questo andamento concorre il diverso punto di partenza delle imprese. Gli indicatori sulle condizioni finanziarie delle imprese mostrano come non solo la

89 Ivan Fogliata, executive partner della società di consulenza e formazione InFinance.

loro posizione di liquidità non si sia deteriorata, ma si trovi oggi su valori eccezionalmente elevati.

Dunque, da un lato il miglioramento delle condizioni finanziarie dei debitori, in particolare delle imprese, riduce di molto il potenziale rischio di credito, dall'altro la maggiore robustezza dei bilanci bancari consente loro di gestire in modo efficace il rischio emergente.

D'altro canto occorre anche pragmatismo nell'assicurare flessibilità al quadro regolamentare bancario, *in primis* la modifica della regola che impone la classificazione in *default* del cliente in difficoltà, in caso di rinegoziazione, se a questa consegue una riduzione del valore netto del credito dell'1%. Tale soglia, fissata dall'EBA, è eccessivamente restrittiva e rappresenta un forte disincentivo per la banca a proporre accordi di ristrutturazione con beneficio tangibile per il debitore (dovendo poi classificare quest'ultimo in *default*, con le relative conseguenze) come anche evidenziato dalla Federazione Bancaria Europea.

2.4. IL PNRR COME PONTE FRA PRESENTE E FUTURO

Il 25 aprile 2021 il Governo Draghi ha trasmesso al Parlamento il testo del PNRR (piano nazionale di ripresa e resilienza), che il 30 aprile 2021 è stato ufficialmente inviato alla Commissione europea. Il PNRR italiano è stato approvato il 22 giugno dalla Commissione Europea e il 13 luglio 2021 dal Consiglio Economia e Finanza (Ecofin)⁹⁰.

Il piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) risulta essere la piattaforma di rilancio dell'intera economia nazionale.

Si precisa che il piano non è stato fatto solo ed esclusivamente dallo Stato Italiano, ma che ogni stato membro dell'UE ha dovuto predisporre un documento con un piano per poter accedere ai fondi NEXT GENERATION EU (NGEU)⁹¹.

Il pacchetto prevede lo stanziamento di 222,1 miliardi di euro (191,5 miliardi finanziati dall'EU, con 68.9 miliardi di euro a fondo perduto e 122.6 miliardi di euro in prestiti; 30.6 miliardi sono risorse nazionali) con il solo scopo di rilanciare l'economia e allo stesso tempo renderla all'avanguardia attraverso la digitalizzazione, il dinamismo, la sostenibilità e l'inclusività.

L'obiettivo del Piano è quello di risollevarne l'economia nell'arco temporale fra il 2021 e il 2026 e nel farlo con metodi e elementi che portano alla rigenerazione economica, ambientale e sociale.

Inoltre, le stime di ripresa, attraverso l'attuazione del piano, risultano essere consistenti: 16 punti percentuali di PIL a livello nazionale - 24 punti percentuali per il Mezzogiorno - entro il 2026.

Gli obiettivi del PNRR si possono sintetizzare così:

- Riparare ai danni economici e sociali provocati dalla crisi pandemica

⁹⁰ È l'organo responsabile della politica economica, fiscale e finanziaria dell'Unione europea, composto da tutti i ministri dell'economia e delle finanze degli stati membri dell'Ue.

⁹¹ (* lo strumento introdotto dall'Unione europea per la ripresa post pandemia Covid-19, rilanciando l'economia degli Stati membri e rendendola più verde e più digitale. Il NGEU è un pacchetto da 750 miliardi di euro, costituito da sovvenzioni e prestiti, la cui componente centrale è il Dispositivo per la Ripresa e Resilienza (Recovery and Resilience Facility, RRF), che ha una durata di sei anni, dal 2021 al 2026, e una dimensione totale di 672,5 miliardi di euro (312,5 sovvenzioni, i restanti 360 miliardi prestiti a tassi agevolati).

- Affrontare e superare la debolezza dell'economia italiana: divari territoriali, debole crescita domanda interna e produttività, ritardi nell'utilizzo di tecnologie, competenze tecniche e ricerca ecc.
- Transizione ecologica: andare a creare un territorio innovato e digitalizzato che rispetta l'ambiente, con uno sguardo al futuro dei giovani e delle donne.

Questo PNRR è stato pensato apposta per raggiungere 6 missioni e 16 componenti⁹², ognuna delle quali prevede un determinato numero di adempimenti e investimenti:

1. Digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo (circa 40.7 miliardi di euro)
2. Rivoluzione verde e transizione ecologica (pacchetto più corposo con 60 miliardi di euro circa)
3. Infrastrutture per una mobilità sostenibile (circa 25 miliardi di euro)
4. Istruzione e ricerca (circa 31 miliardi di euro)
5. Inclusione e coesione (circa 20 miliardi di euro)
6. Salute (circa 15 miliardi di euro)

“Per quanto riguarda l'obiettivo di digitalizzazione e innovazione è stato generato un piano di investimenti in regime di credito d'imposta⁹³ in tema di beni strumentali, ricerca e sviluppo e formazione 4.0. Vengono previsti contributi per investimenti in macchinari, impianti e attrezzature all'avanguardia per produzioni ad alta tecnologia 4.0. sono previsti, poi, investimenti in politiche industriali di filiera e internalizzazione (in particolar modo per le PMI italiane che lavorano con l'estero⁹⁴, con un occhio di riguardo soprattutto verso la tutela del “made in Italy”. L'obiettivo finale della missione è incentivare il rilancio della produttività e competitività del Paese, intervenendo su fattori chiave del sistema economico, tra cui la

⁹² aree tematiche principali su cui intervenire, individuate in piena coerenza con i 6 pilastri del Next Generation EU

⁹³ un'agevolazione nata per incentivare le imprese ad investire e, nello stesso, abbattere il carico fiscale che si abbatte sui loro utili. Il credito d'imposta è un'agevolazione fiscale, o meglio, un credito che, un contribuente (che sia persona fisica o impresa), vanta nei confronti dello Stato italiano (rappresentato non soltanto dall'Erario ma qualsiasi ente pubblico – Inps o Inail – che abbiano il poter di applicazione della pretesa impositiva). Nella pratica, l'impresa è titolare di una somma di denaro con la possibilità di sfruttarla in vari modi. Insomma, il credito d'imposta lo possiamo definire come quel sconto che, il Fisco italiano, ci applica sulle tasse da versare.

⁹⁴ si tratta di ulteriori fondi destinati al Fondo 394/81, che eroga contributi e prestiti agevolati a imprese italiane operanti sui mercati esteri, inclusi i Paesi membri dell'Unione Europea

digitalizzazione, alla quale sono destinati la maggior parte degli investimenti specificati nelle 3 componenti che descrivono in maniera approfondita gli investimenti possibili”.

In merito all’obiettivo di transizione ecologica vi sono 4 componenti che specificano gli investimenti:

1) “un’elevata spinta verso l’economia circolare con l’obiettivo di migliorare la gestione dei rifiuti attraverso lo sviluppo di nuovi impianti per il loro trattamento e il rafforzamento di infrastrutture per la raccolta differenziata; inoltre incentiva lo sviluppo di una filiera agricola/alimentare smart e sostenibile”.

2) Si richiede un grosso passo avanti all’economia verso la decarbonizzazione⁹⁵ in tutti i settori entro il 2050 grazie allo sviluppo e utilizzo delle fonti rinnovabili come l’energia (efficientamento energetico e riqualificazione degli edifici), l’utilizzo di idrogeno e attraverso la rete e la mobilità sostenibile.

3) incremento del livello di efficienza degli stabili per ridurre le emissioni sia negli edifici pubblici che privati, grazie anche alla proroga di alcune misure come il Super Bonus

4) rafforzare la capacità previsionale degli effetti del cambiamento climatico attraverso soluzioni sistemiche, innovative e integrate di analisi e monitoraggio

Da anni lo Stato, tramite il Mise, cerca di spingere le aziende verso lo sviluppo delle “supply chain”⁹⁶ competitive nei settori a maggior crescita che consentirebbero la riduzione di importazioni tecnologiche e allo stesso tempo rafforzerebbero la ricerca e lo sviluppo di aree innovative (fotovoltaico, idrolizzatori,⁹⁷ batterie per il settore dei trasporti e per il settore elettrico, mezzi di trasporto). Questa missione è stata inserita anche nel PNRR perché vi è

⁹⁵ Il processo della decarbonizzazione indica la conversione ad un sistema economico che riduca in modo sostenibile l’anidrite carbonica (CO₂) fino alla sua privazione in futuro.

⁹⁶ letteralmente “catena di distribuzione” è un processo complesso dal fornitore al cliente che prevede diverse fasi e il coinvolgimento di specifiche figure professionali. Se ben organizzato, consegnerà un consistente vantaggio competitivo.

⁹⁷ Tra gli obiettivi che su questo fronte si pone il Mise c’è quello dello sviluppo di prototipi a scala sempre maggiore per poter arrivare a idrolizzatori su scala industriale. Per tale obiettivo, si legge nel documento, sarà possibile utilizzare “aree industriali dismesse già connesse alle reti energetiche elettriche e gas in modo da sperimentare la produzione di idrogeno da rinnovabili, sia in terraferma che offshore, con riuso delle stesse infrastrutture e utilizzo dell’idrogeno in forma di blending nella rete gas e per utilizzazioni locali nel trasporto pubblico”.

necessità di intervenire sui fenomeni che impattano negativamente sull'ambiente evitandone il peggioramento.

La missione 3, infrastrutture per una mobilità sostenibile, “richiede alle aziende interventi mirati al supporto dell'ammodernamento e digitalizzazione del sistema di logistica e investimenti nella viabilità (rete ferroviaria, strade, ponti, sviluppo portuale ecc.) con il fine di renderlo più moderno, digitale e sostenibile entro il 2026, oltre che al perseguimento degli obiettivi di sviluppo sostenibile delineati dall'Agenda 2030⁹⁸ delle Nazioni Unite”.

La Missione 4, istruzione e ricerca, “ha l'obiettivo di potenziare l'offerta dei servizi di istruzione in ogni fase del percorso di istruzione - dall'asilo all'università -, riducendo o eliminando le criticità strutturali del sistema scolastico e accademico. Un'attenzione particolare viene posta al miglioramento dell'offerta dei servizi di educazione ed istruzione primaria, al divario tra Nord e Sud del Paese nell'acquisizione delle competenze di base, al fenomeno dell'abbandono scolastico, all'esiguo livello di spesa in R&S, all'elevato tasso di perdita di talenti ed, infine, alla scarsa capacità di integrare i risultati della Ricerca nel sistema produttivo”.

Vi sono 2 componenti:

1. è incentrata sulla realizzazione di investimenti materiali e immateriali volti a minimizzare l'impatto delle carenze strutturali nei servizi di educazione e istruzione primaria.
2. ha l'obiettivo di coltivare il potenziale del sistema economico attraverso la creazione di un sistema il cui sviluppo è basato su conoscenza, resilienza e sostenibilità. Tali interventi impatteranno positivamente sulla sinergia⁹⁹ tra ricerca pubblica e imprenditoria.

Obiettivo della Missione 5, inclusione e coesione, è “fornire una soluzione alle discriminazioni di genere, al divario nello sviluppo tra Nord e Mezzogiorno, nonché alle politiche sociali e di

⁹⁸ L'Agenda 2030 rappresenta il nuovo quadro di riferimento globale per l'impegno nazionale e internazionale teso a trovare soluzioni comuni alle grandi sfide del pianeta, quali l'estrema povertà, i cambiamenti climatici, il degrado dell'ambiente e le crisi sanitarie.

⁹⁹ Il rapporto tra elementi o forze operanti al conseguimento di uno stesso fine.

sostegno alle famiglie, mediante una programmazione integrata in grado di apportare pieno valore alla vita professionale e personale dei soggetti destinatari”.

L’ultima missione, ovvero la numero 6, salute, è volta a rispondere concretamente agli aspetti critici di natura strutturale del Sistema Sanitario Nazionale, come la disparità territoriale nell’erogazione dei servizi, le tempistiche della stessa e un’integrazione tra servizi sociali, territoriali e ospedalieri ancora parziale.

Il PNRR contempla numerose misure di sostegno alle imprese, prevedendo il rifinanziamento di incentivi strategici per la crescita del tessuto economico del Paese.

Lo stanziamento più ingente – 18,45 miliardi di euro complessivi – è destinato al rifinanziamento del piano di Transizione 4.0, che contempla misure a sostegno degli investimenti privati in beni strumentali tecnologicamente avanzati, sia materiali che immateriali, nonché in ricerca, sviluppo e innovazione, con le finalità di favorire il trasferimento tecnologico alle imprese e di promuovere la transizione digitale del sistema produttivo.

Il credito di imposta beni strumentali ha lo scopo di supportare le imprese che investono in beni strumentali nuovi, materiali e immateriali, funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi destinati a strutture produttive situate nel territorio dello Stato.

Il credito d’imposta è corrisposto in percentuale alle spese d’acquisto di beni strumentali ammissibili.

Fino al 31 dicembre 2022 il credito d’imposta prevede 4 linee agevolative, con intensità e massimali differenti. Per i beni strumentali materiali ordinari e per i beni funzionali allo smart working l’aliquota è al 6% entro un limite di 2 milioni di euro; il limite è dimezzato, invece, per i beni strumentali immateriali ordinari, pur mantenendosi la medesima aliquota.

Più complesso il sistema posto per i beni strumentali materiali 4.0¹⁰⁰, che prevede tre scaglioni:

¹⁰⁰ macchine, strumenti e dispositivi per il carico/scarico, movimentazione, pesatura e/o il sorting automatico dei pezzi, dispositivi di sollevamento e manipolazione automatizzati, AGV e sistemi di convogliamento e movimentazione flessibili, e/o dotati di riconoscimento pezzi (ad esempio RFID, visori e sistemi di visione)

- 40% per la quota d'investimento fino a 2,5 milioni di euro;
- 20% per gli investimenti di importo superiore a 2,5 milioni e fino a 10 milioni di euro;
- 10% per gli investimenti compresi tra 10 e 20 milioni di euro.

La Manovra di bilancio per l'anno 2022 ha esteso la misura fino al 31 dicembre 2025, con una progressiva riduzione dell'aliquota.

Dal 1° gennaio 2023 il credito di imposta per i beni strumentali materiali tecnologicamente avanzati prevede uno scaglione al 20% del costo per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni di euro. L'aliquota viene ridotta al 10% per la quota di investimenti compresa tra 2,5 milioni di euro e 10 milioni di euro ed al 5% per la quota di investimenti entro il limite massimo di 20 milioni di euro.

Per Beni strumentali immateriali 4.0¹⁰¹, l'intensità agevolativa 20% del costo fino al limite massimo di 1 milione di euro.

Nelle annualità 2024 e 2025 rimangono costanti le aliquote riferite ai beni strumentali materiali 4.0, mentre l'aliquota di riferimento per i beni immateriali viene ridotta, rispettivamente, al 15% ed al 10%.

Dopo, vi sono le novità previste dall'art. 10 del Decreto Sostegni-ter, approvato il 27 gennaio 2022, che ha introdotto ex novo un nuovo scaglione - compreso tra 10 e 50 milioni di euro - specifico per gli investimenti digitali inclusi nel PNRR e diretti alla realizzazione di obiettivi di transizione ecologica.

Lo scaglione si affiancherà a quello ordinario di 20 milioni di euro ed avrà intensità agevolativa immutata al 5%.

Tuttavia, sebbene la misura sia già entrata in vigore, gli investimenti ammissibili saranno definiti da un decreto ministeriale di prossima pubblicazione.

Altrettanto rilevante è il sostegno garantito agli investimenti in R&S, innovazione e design: il PNRR, infatti, conferma il precedente credito d'imposta per le attività di ricerca e sviluppo a beneficio di tutte le imprese residenti in Italia, a prescindere dalle dimensioni aziendali, dal

101 L'Allegato B (beni immateriali), invece, come beni ammortizzabili prevede programmi e applicazioni acquistati da aziende che già investono in beni materiale in logica industria 4.0 (ad esempio software, sistemi e system integration, piattaforme e applicazioni).

settore economico di appartenenza, regime contabile e sistema di determinazione del reddito ai fini fiscali.

Sono previste 4 linee agevolative e specifiche basi di calcolo maggiorate al 150% per privilegiare i contratti di ricerca extra muros¹⁰² con università o istituti di ricerca italiani e l'assunzione di laureati, dottorandi e/o persone in possesso di un titolo di dottorato in ambito tecnico o scientifico.

Più nel dettaglio, fino al 31 dicembre 2022 vige un'aliquota pari al 20% per le attività di R&S entro un massimale di 4 milioni; a scalare l'aliquota è ridotta al 15% per le attività di innovazione con finalità di transizione ecologica e digitale 4.0¹⁰³ ed al 10% per le attività di innovazione e design. In questi ultimi casi, il massimale di investimento è sempre fissato a 2 milioni di euro annui.

Anche questo credito d'imposta è stato oggetto di estensione – sebbene con intensità agevolative più contenute - nell'ambito dell'ultima manovra di bilancio fino al 31 dicembre 2031 per le attività di ricerca e sviluppo e fino al 2025 negli altri casi. Nello specifico, la Legge di Bilancio ha ridotto l'aliquota per le attività di R&S al 10% per i periodi d'imposta a decorrere dal 1° gennaio 2023 e fino al 31 dicembre 2031. La riduzione viene, in parte, compensata dall'incremento del limite massimo di spesa fino a 5 milioni. Limitatamente alle attività di innovazione tecnologica, design & ideazione estetica, il credito viene riconosciuto fino al 31 dicembre 2023 in misura pari al 10%, entro il limite massimo annuale di spesa fissato a 2 milioni. Nel 2024 e 2025 l'aliquota viene ridotta al 5%.

Viene confermata fino al 31 dicembre 2022 l'intensità agevolativa speciale – 15% - prevista nel caso di attività di innovazione tecnologica propedeutiche alla realizzazione di prodotti o processi di produzione nuovi o sostanzialmente migliorati per il raggiungimento di un obiettivo di transizione ecologica o di innovazione digitale 4.0.

L'aliquota viene ridotta al 10% nel 2023 ed al 5% nei periodi d'imposta 2024 e 2025, con un limite massimo di spesa aumentato a 4 milioni di euro.

102 I costi sostenuti per l'attività di ricerca svolta da professionisti in totale autonomia di mezzi e di organizzazione possono astrattamente rientrare relativa alla c.d. ricerca extra-muros, alle condizioni previste per tale categoria di costi dalla disposizione normativa agevolativa.

103 Industria 4.0 tecnologie abilitanti: secondo la definizione della Comunità Europea rientrano in questa definizione le tecnologie "ad alta intensità di conoscenza e associate a elevata intensità di R&S, a cicli di innovazione rapidi, a consistenti spese di investimento e a posti di lavoro altamente qualificati".

CAPITOLO 3

EFFETTI DELL'EPIDEMIA COVID-19 SULLE PMI

3.1. SCENARIO NAZIONALE

L'anno 2020 è stato uno degli anni peggiori degli ultimi decenni.

“Se è vero che i virus sono relativamente democratici e colpiscono in misura variabile tutti i ceti sociali, è altrettanto vero che nei momenti di emergenza le società si imbattono nella scarsità delle risorse. Questa scarsità amplifica le vulnerabilità e le diseguaglianze e con esse le distanze negli esiti e nelle opportunità. Il vincolo delle risorse, scarse e insufficienti alle esigenze di tutta la popolazione, rischia di schiacciarsi sul confitto causato dall'istinto di sopravvivenza, annullando la spinta verso la cooperazione e la solidarietà che nasce dal nucleo più profondo della persona umana e rende le nostre vite fertili, generative e ricche di senso.”¹⁰⁴

In un contesto europeo di crescita frenata (+0,6% in Germania; +1,5% nell'UE a 28), l'economia italiana nel 2019 «cresceva» ancor meno: +0,3%, confermando anche nell'anno pre-Covid l'anomalia italiana di un ciclo economico nazionale sempre più deludente rispetto alla media europea che si traduce puntualmente in flessioni più ampie del PIL nelle fasi discendenti del c/c economico e in recuperi più lenti nelle ripartenze¹⁰⁵.

È così che l'Italia si presenta allo scoppio della pandemia; ad inizio 2020 una nazione che ancora risente della crisi finanziaria del 2009 e non l'ha adeguatamente superata.

La “chiusura forzata” avvenuta in marzo e aprile per numerose attività in svariati settori dell'industria e dei servizi, unita alla limitazione degli spostamenti delle persone con l'obiettivo di contenimento del virus, ha prodotto effetti drastici sull'economia italiana e non solo; alle misure di distanziamento sociale corrispondono effetti negativi sia sull'offerta sia sulla domanda di beni e servizi e sia sulle scelte di investimento delle imprese, che a loro volta generano ricadute sul sistema finanziario. Si innesca così un meccanismo che porta allo shock un intero Paese.

Gli effetti di ciò sono complessi e includono effetti diretti e indiretti.

104 Pandemia e resilienza: Persona, comunità e modelli di sviluppo dopo la Covid-19 Consulta Scientifica del Cortile dei Gentili

105 Presentazione del rapporto SVIMEZ 2020 sull'economia e la società del mezzogiorno

Ad esempio, partendo dal lato dell'offerta, una conseguenza indiretta del fermo delle attività in una determinata area possono avere conseguenze indirette su altri comparti e altre aree geografiche, a seconda del livello di integrazione verticale delle attività e del livello di interdipendenze lungo la catena produttiva¹⁰⁶ causando carenze e ritardi oppure, ancora, anche in base al livello di globalizzazione delle attività¹⁰⁷.

Inoltre, più il fermo delle attività dura e più lo shock si espande: ne subiscono gli effetti gli istituti di credito che potrebbero razionare il credito soprattutto a fronte di un deterioramento significativo della qualità dei propri attivi, dovuto all'aumento delle insolvenze da parte di imprese e famiglie, ma anche il lato della domanda che avrebbe una diminuzione dell'occupazione, dei redditi e dei consumi che a loro volta causerebbero problemi a tutto il sistema economico e finanziario.

Passando allo shock dal lato della domanda, le misure restrittive alla mobilità individuale provocano un impatto negativo diretto e immediato su consumi interni ed esportazioni nette nonché sugli investimenti delle imprese.

Nel 2006 è stato condotto uno studio¹⁰⁸ da parte della Commissione europea che ha voluto analizzare un possibile impatto sull'economia di tutta l'unione europea di una ipotetica pandemia caratterizzata da un tasso di mobilità del 30% e di mortalità del 2,5%. Come scenario base ha ipotizzato una durata di tre mesi di pandemia e tre settimane di fermo di tutte le attività produttive arrivando a calcolare un calo del PIL al 2% circa. Nello scenario peggiore invece aveva calcolato un calo del PIL attorno al 4%.

Tutto questo per dire che, nemmeno nel peggiore dei casi possibili l'UE aveva pensato ad una pandemia così grave e aggressiva; solo nel 2020 è stato registrato un calo del PIL europeo del - 6.1%¹⁰⁹.

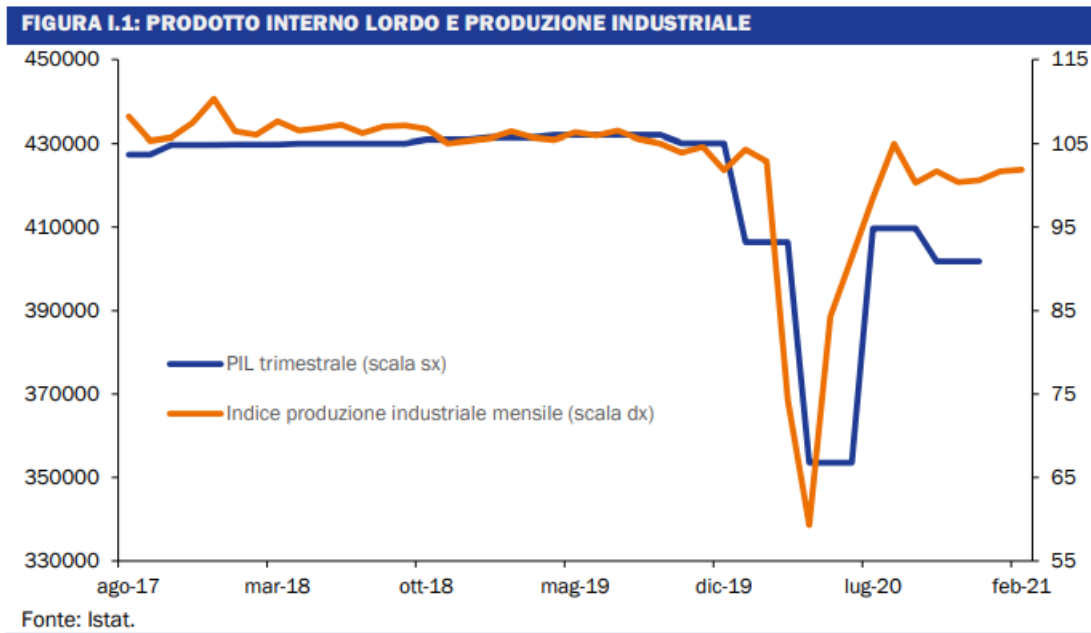
106 AA.VV. Organizzazione aziendale e sistemi informativi. Progetto Create McGraw-Hill Libri Italia, Milano (2018)

107 Baldwin (2020), sulla base delle tavole input-output dell'OCSE, calcola che nel 2017 la produzione manifatturiera italiana dipendeva, direttamente o indirettamente, da fattori produttivi cinesi per il 4,6% e tedeschi per il 4,9%. In generale l'autore evidenzia che l'Italia (assieme a Francia e Regno Unito) subirebbero ripercussioni relativamente meno importanti rispetto ad altre economie avanzate a seguito di una interruzione degli approvvigionamenti da parte di USA, Germania, Cina, Corea e Giappone.

108 Gli studi menzionati si basano sull'ipotesi che l'informazione sulle cause e sulla durata della crisi sia completa e che i suoi effetti svaniscano al risolversi dell'emergenza sanitaria.

109 Dato Eurostat

Il problema è che a livello nazionale le cose sono andate molto peggio: “La stima aggiornata dei conti economici nazionali conferma la contrazione di entità eccezionale dell’economia nel 2020, con un tasso di variazione del Pil del -8,9% a fronte di un incremento dello 0,4% nel 2019” sottolinea l’ISTAT.



Fonte: dati ISTAT¹¹⁰

Le previsioni OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) sulla crescita del PIL per il 2020 sono passate da 0,4% (analisi di novembre 2019) a 0% a marzo e a -11,3% o -14% a giugno, e come si vede dal grafico effettivamente nei primi due trimestri del 2020 il calo del PIL italiano è stato drastico e drammatico.

Il successivo incremento lo si deve a tutte quelle iniziative intraprese dall’Unione Europea e da tutti gli stati membri che, attraverso i Decreti Legge, per noi italiani, hanno fatto sì che imprese e famiglie ricominciassero a “respirare” innescando tutta la serie di aiuti esplicitati nel primo capitolo.

110 2021-italy-stability-programme- Documento di economia e finanzia 2021; Ministero dell’economia e delle finanze

In particolare, il testo presentato in seguito¹¹¹ propone una lettura degli effetti della crisi e delle strategie di reazione delle imprese alla pandemia con l’obiettivo di evidenziare i potenziali fattori di ripresa che le imprese potranno adottare.

- 1- “Nella prima indagine condotta nel Maggio 2020 (rilevazione che ha coinvolto circa 90 mila imprese con più di 3 addetti appartenenti ai settori dell’industria, commercio e servizi corrispondenti al 23,2% delle imprese italiane, che producono però l’89,8% del valore aggiunto nazionale) il 45,0% delle imprese (458 mila, che assorbono il 27,5% degli addetti e realizzano il 18,0% del fatturato) ha sospeso l’attività. Per il 38,3% (390 mila imprese) la decisione è stata presa a seguito del decreto del Governo (obbligo di interrompere le attività) mentre il 6,7% (68 mila) lo ha fatto di propria iniziativa”. All’interno di queste percentuali, le più colpite sono le microimprese e le piccole imprese che hanno dimostrato come maggior punto di debolezza la forza patrimoniale. Mentre, parlando a livello settoriale, coloro che hanno “sofferto” di più si trovano all’interno del settore delle costruzioni e dei servizi (in particolare agenzie di viaggio, tour operator, attività creative e artistiche, attività sportive, culturali ecc.); il settore più attivo è risultato essere quello del commercio che anche a livello di blocco delle attività è stato il comparto meno interessato.

A livello di fatturato, il 70% del campione di imprese ha dichiarato di aver avuto una riduzione del fatturato; non c’è nessun settore che non è rimasto colpito dalla pandemia ma la differenza si nota soprattutto per la dimensione di impresa. Ancora una volta, quelle che si vedono essere in seria difficoltà risultano essere quelle di piccole dimensioni.

Ma la cosa più preoccupante che ha caratterizzato l’intero periodo, fino a quasi la fine del 2020, è stata la mancanza di liquidità segnalando rischi operativi e di sostenibilità delle attività.

¹¹¹ Le analisi presentate di seguito si basano su alcune specifiche elaborazioni di dati d’impresa di fonte Istat. Si tratta dei dati individuali del Censimento permanente realizzato dall’Istat alla fine 2019, integrati con ulteriori informazioni di natura quantitativa sui risultati economici derivanti dal Sistema Integrato dei Registri e da indagini dirette condotte nel 2020. I dati individuali della rilevazione multiscopo sulle imprese del Censimento permanente sono stati integrati con quelli sui risultati economici delle imprese (performance economica, presenza sui mercati esteri) e con quelli - afferenti allo stesso campione di imprese selezionato per il Censimento permanente - dell’indagine speciale effettuata dall’Istat a novembre 2020 sulla reazione delle imprese alla crisi indotta da Covid-19. ([Rilevazione sull’impatto dell’emergenza Covid-19 sulle imprese italiane - 3a edizione \(istat.it\)](https://www.istat.it/it/temi/7000017/rilevazione-sull'impatto-dell'emergenza-covid-19-sulle-imprese-italiane-3a-edizione))

“Le iniziative delle imprese per superare il periodo sono state delle più svariate, anche a seconda del business e delle strategie adottate in fase di pre-crisi. Per oltre un terzo delle imprese, la reazione alla crisi causata dall'emergenza da Covid-19 non ha implicato azioni di carattere strategico”. Questo comportamento, diffuso soprattutto tra le unità di minore dimensione (39,2% tra le micro e 27,4% tra le piccole), e più frequente tra le imprese rimaste aperte durante il lockdown (39,5%). “Le risposte più svariate invece, coinvolgono le imprese che hanno subito l'obbligo di chiusura con operazioni di riorganizzazione degli spazi e dei processi produttivi (ad esempio la modifica o l'ampliamento dei canali di vendita o dei metodi di fornitura o consegna dei prodotti o servizi).” Nei settori rimasti aperti la propensione verso strategie di cambiamento è maggiore. Tra queste spiccano l'accelerazione della transizione digitale e il maggiore utilizzo di connessioni virtuali verso interno ed esterno, oltre che nuove strategie legate alla supply chain.

“La carenza di liquidità è stata invece coperta con il ricorso al credito bancario e supportate dalle garanzie statali (garanzie pubbliche ex DL 23/2020). La via dell'indebitamento bancario è più frequente per le imprese il cui fatturato nel bimestre marzo-aprile 2020 risulta ridotto drasticamente rispetto all'anno precedente”. Tale grave contrazione si accompagna al ricorso a nuovo debito creditizio per metà delle imprese e per oltre un quarto all'utilizzo dei margini sulle linee di credito disponibili.

- 2- Nella seconda rilevazione, effettuata a Novembre 2020, vengono aggiornati i dati in riferimento alla situazione delle imprese. In questo caso il campione preso in considerazione è di 804 mila aziende.

Rispetto all'analisi precedente, l'aspetto più positivo di tutto è che i fatturati risultano essere in crescita; tornano su livelli positivi il settore delle costruzioni ma anche quello della produzione dei beni e il settore del commercio torna in linea con i dati aggregati nonostante le limitazioni ancora in vigore mentre il settore riguardante i servizi alla persona, imprese si confermano ancora in forte crisi anche se in misura migliore rispetto ai mesi marzo-aprile.

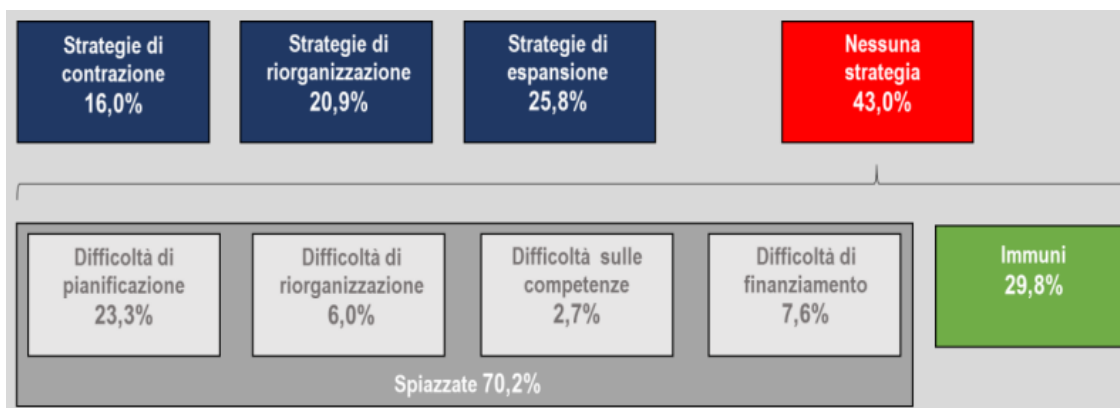
In questa seconda indagine, l'analisi è stata condotta attraverso la misurazione dei costi che le imprese hanno dovuto sostenere per le spese sanitarie (sanificazioni, tamponi, esami sierologici), le spese organizzative (rotazione del personale e modifica

delle procedure clienti e fornitori), le spese del personale: tutte spese che hanno rappresentato un costo rilevante per le imprese, soprattutto per quelle di piccole dimensioni.

Anche nel periodo giugno-novembre, il ricordo al debito bancario è stata la maggior fonte per la ricezione di disponibilità liquide da parte delle imprese. L'orientamento verso questo tipo di debito riguarda sempre le piccole e medie imprese e a livello settoriale sempre le attività che hanno subito chiusure da parte dei decreti. Con riferimento principalmente grandi aziende, invece, hanno fatto ricorso ai prestiti assistiti da garanzia pubblica quali il Fondo centrale di garanzia per le PMI o le garanzie SACE per le grandi imprese. La motivazione alla base di queste richieste è principalmente per finanziarie l'attività corrente dell'impresa e la copertura dei costi fissi che non riescono ad essere compressi come, ad esempio, i canoni di locazione o il mantenimento in funzione degli impianti

Da queste prime analisi si evince un aumento esponenziale nell'uso della tecnologia e nello sviluppo delle stesse. A causa delle restrizioni, per poter continuare a lavorare molte aziende si sono adoperate per sviluppare sistemi che permettessero ai propri dipendenti di poter lavorare anche da postazioni diverse dal luogo di lavoro solito; questo è stato uno dei maggiori fattori scatenanti. E ancora, l'utilizzo dei siti web da parte delle aziende: se prima era considerato dall'azienda come uno dei tanti canali di vendita dei loro prodotti, nel periodo di lockdown, principalmente, è diventato il canale di primaria importanza.

REAZIONE E SPIAZZAMENTO RISPETTO ALLE CONSEGUENZE DELLA CRISI SANITARIA
SULL'ATTIVITA' PRODUTTIVA:



Fonte: *SITUAZIONE E PROSPETTIVE DELLE IMPRESE NELL'EMERGENZA SANITARIA COVID-19*¹¹²

Già verso la fine del 2020 si iniziavano a “tirar le somme” degli effetti che questa pandemia avrebbe avuto nelle aziende e di come, in caso si fosse prolungata, avrebbero deciso di reagire a ciò.

La maggior parte delle aziende hanno scelto di non adottare nessuna strategia a causa dell'incertezza; il fatto di non conoscere l'evolversi della situazione pandemica ha innescato nelle aziende la paura di addentrarsi in qualsiasi strategia.

Un occhio particolare verrà poi dedicato successivamente alle strategie sopracitate.

- 3- L'ultimo studio è stato pubblicato a Febbraio 2022 e fa riferimento all'intero anno del 2021. In questo caso la rilevazione ha riguardato 90.461 imprese.

Tenendo conto di tutti i decreti e gli aiuti che le imprese hanno potuto utilizzare, il fatturato, rispetto agli stessi mesi del 2020, risulta essere in aumento. Come settori spiccano principalmente il settore industriale e delle costruzioni, seguito dal settore del commercio e per ultimo quello dei servizi che ancora soffre sempre per via delle restrizioni rimaste presenti all'interno del settore.

Ancora una volta, la diffusione della ripresa è correlata alla dimensione aziendale: le aziende di piccole dimensioni soffrono ancora e le aziende che hanno subito una

112 Grafico presente [REPORT-COVID-IMPRESA-DICEMBRE.pdf \(istat.it\)](#) pag. 20

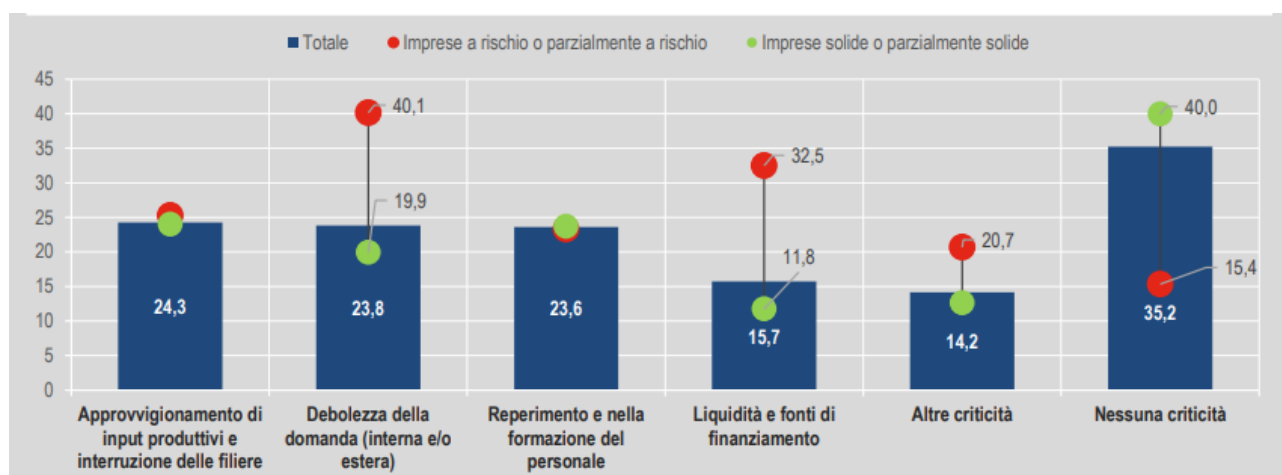
riduzione del fatturato sono pari al doppio rispetto a quelle registrate nel cluster¹¹³ grandi imprese e ciò è ancora più evidente nei settori con maggior difficoltà.

La dimensione internazionale, invece, si conferma un fattore rilevante per la tenuta delle imprese e la ripresa risulta infatti più diffusa tra quelle che appartengono a gruppi multinazionali.

Lo studio ci evidenzia come le aziende sono tornate ad essere solide; rispetto alla fine del 2020, quando quasi più di un'impresa su tre aveva criticità tali da rischiare di compromettere tutta l'attività; adesso ad un anno di distanza otto imprese su dieci che rappresentano quasi il 100% delle imprese analizzate e del valore aggiunto prodotto risultano essere solide. Questo avviene in tutti i settori con l'eccezione nel terziario non commerciale.

Il problema che ora si pongono le imprese è come affrontare la ripresa:

- c'è chi decide di non adottare ancora nessuna strategia a causa sempre dell'incertezza,
- chi dichiara di aver dei problemi nel reperimento delle materie prime o denuncia problemi nella supply chain e colli di bottiglia,
- chi lamenta grossi problemi nel reperimento di personale.



Fonte: Criticità e fattori di rischio per lo sviluppo dei piani delle imprese attive nei primi sei mesi del 2022 per condizione di solidità (valori percentuali)¹¹⁴.

113“ In inglese, il termine **cluster** indica, generalmente, un gruppo che può essere composto da una serie di elementi, di solito, molto omogenei tra loro o, in generale, accomunati da un elemento. Il **cluster** viene utilizzato in molti ambiti, come in economia, in biologia, in fisica e in informatica”.

114 Fonte elaborata nel sito [REPORT-COVID-IMPRESA 2022.pdf \(istat.it\)](https://www.istat.it/it/files/2022/04/REPORT-COVID-IMPRESA-2022.pdf) pag. 10

3.2. EFFETTI DELLA PANDEMIA SULLE PICCOLE- MEDIE IMPRESE

Oggi possiamo definire l'emergenza sanitaria causata dall'epidemia Covid-19 come una delle più grandi crisi economiche che il pianeta abbia dovuto affrontare negli ultimi 100 anni¹¹⁵.

Per crisi economica stiamo intendendo quella crisi che è andata a colpire tutto il sistema economico dalle grandi alle piccole e medie imprese.

Questa premessa rapportata all'Italia evidenzia che la crisi è stata affrontata relativamente bene dalle aziende di grandi dimensioni poiché avevano e hanno a disposizione una solidità economica, patrimoniale e finanziaria tale da consentire loro di affrontare la pandemia con ripercussioni meno gravi.

Situazione opposta hanno affrontato le PMI che si sono trovate ad affrontare la crisi con alle spalle una situazione storica di scarsa patrimonializzazione e carenza di liquidità.

Come si evince da svariati studi, al termine della prima ondata, cioè intorno a maggio 2020, quasi tutte le piccole e medie imprese si trovavano in una situazione di necessità finanziaria e solo poche di esse sono riuscite a cogliere l'opportunità di riconvertire i loro impianti e la loro produzione in qualcosa di utile nel periodo pandemico oppure attivandosi adottando nuove iniziative di business.

Uno studio effettuato dalla partnership composta da Deloitte, Confindustria e Intesa San Paolo, pubblicato ad inizio anno del 2022¹¹⁶, ha evidenziato i bisogni delle PMI post-Covid 19 e come, alcune di esse sono riuscite a sopravvivere senza danni ingenti e a evolversi; lo studio è stato condotto soprattutto per cercare di identificare le imprese in ripresa, le loro caratteristiche e gli ambiti su cui concentrarsi per avviare i percorsi di trasformazione¹¹⁷.

Partiamo della situazione a livello internazionale; sono circa 188 i paesi con casi di contagio e sono più di 30 milioni di soggetti che sono risultati positivi. Le prospettive di tutte le economie sono attese in recesso con una variazione sul PIL mondiale del -4,9%.

Parlando dell'Italia, trattandosi di una realtà economica costituita principalmente da piccole e medie imprese, le stime risultano essere ben più negative con una diminuzione attesa del -9%

¹¹⁵ Si fa riferimento alla grande depressione del 29'

¹¹⁶ intervista effettuata tramite questionari e interviste dirette a più di 6000 pmi

¹¹⁷ rif. Sezione metodologia per dettagli sul campione intervistato

del PIL e con una prospettiva di recovery traslata di circa due anni rispetto alle altre economie (2020 PIL -8,9%).

Ciò che caratterizza questa crisi è la sua natura differente: stiamo assistendo alla prima crisi, dopo la seconda guerra mondiale, che non è stata generata da uno shock finanziario¹¹⁸ facendo sì che tutte le economie si affidino alle banche e a tutte le altre istituzioni finanziarie per cercare di risalire e risollevare le sorti dell'economia.

Approfondendo meglio la situazione, sappiamo perché l'abbiamo constatato con i numeri che le PMI sono il segmento industriale più colpito e che circa un'azienda su tre di esse si trova in una situazione di illiquidità¹¹⁹; dobbiamo anche tener conto che, in questo contesto, il fattore più preoccupante è dato dall'incertezza sui tempi di ripresa del nostro paese. Sappiamo che l'Italia ha impiegato circa sei anni ad uscire dalla grande crisi del '29 mentre se prendiamo in considerazione la crisi più recente, cioè quella del 2009, dobbiamo constatare che il nostro paese, allo scoppio della pandemia, non si era ancora del tutto ripreso.

Il presidente di Confindustria¹²⁰ ha voluto evidenziare come uno dei problemi principali in questo nuovo e difficile contesto economico per le PMI sia stata la rapidità di cambiamento dei mercati e il fatto che non essendo strutturalmente dotate di una base solida le aziende ne abbiano sofferto in maniera più marcata, evidenziando ulteriormente le loro debolezze strutturali.

Dagli studi emerge che le imprese che avevano già innovato i loro modelli di business sono anche tutte quelle che, nel momento in cui è esplosa l'emergenza, sono riuscite a conservare una certa stabilità e, ad oggi, si stanno riprendendo grazie alla loro flessibilità, grazie alla capacità di adattarsi ad un contesto sempre in cambiamento e alla capacità di digitalizzarsi.

Ma, effettivamente, come sono uscite le PMI dalla prima fase della pandemia?

Il primo dato che emerge è che 9 PMI su 10 hanno subito un drastico rallentamento se non addirittura una sospensione per un certo periodo di tempo della loro attività e si sono trovate ad avere un bisogno impellente di liquidità.

¹¹⁸ Evento inaspettato e non prevedibile, esterno al sistema economico, che ne influenza in modo positivo o negativo l'andamento. Viene classificato in base al tipo di variabile economica che colpisce.

¹¹⁹ Dato fornito dallo studio citato in precedenza

¹²⁰ Carlo Bonomi è un imprenditore e dirigente d'azienda italiano, attivo nel settore biomedico, presidente di Confindustria dal 20 maggio 2020.

Al termine della prima fase di lockdown si è riscontrata una difficoltà finanziaria nazionale con il problema principale di non essere in grado far fronte alle spese correnti¹²¹ e con molte richieste immediata di supporto per riassetare e riequilibrare il ciclo del circolante¹²².

Ecco che le imprese più flessibili, già pronte al cambiamento, sono riuscite a trarre vantaggio da questa pandemia; alcune hanno riconvertito le produzioni in nuovi business¹²³, altre hanno ricercato soluzioni ottimali per superare le fasi per poi riprendere la propria attività e altre ancora sono rimaste al vecchio stato-quo rischiando di non ripartire.

121 cioè a tutti quei debiti verso fornitori o pagamento degli stipendi

122 Il ciclo del circolante è il tempo che intercorre dal momento del pagamento dei fattori produttivi al momento dell'incasso dei ricavi ottenuti con i prodotti venduti.

123 circa il 25% delle imprese, tra Marzo 2020 maggio 2020, hanno avviato una riconversione di tutte le linee produttive e soprattutto lo hanno fatto le industrie tessili e dell'abbigliamento e quelli nel settore alimentare

3.3. LE NUOVE AZIENDE A PROVA DI CRISI

La crisi ha avuto impatti in tutti i settori, ma una delle aree in cui l'impatto è stato molto evidente è la vendita al dettaglio e la fornitura di servizi a famiglie persone.

In molti casi si tratta di attività già interessate dalla digitalizzazione; in altri, invece, ricorrere a delle soluzioni tecnologicamente avanzate ha rappresentato il modo più efficace ed efficiente di risposta allo stato di emergenza.

Notiamo come nell'anno dello scoppio della pandemia l'e-commerce è esploso in tutti i Paesi; per le imprese è stato uno dei pochi modi a disposizione per riuscire a vendere i loro prodotti e mantenere un minimo di fatturato.

Questo fenomeno ha fatto sì che le aziende adottassero nuovi metodi di comunicazione con la clientela; l'apertura e il miglioramento dei siti aziendali¹²⁴, l'offerta di servizi web dedicati alla clientela¹²⁵, l'attività sui social media¹²⁶ e i servizi esterni di ottimizzazione della presenza sul web hanno dato la possibilità alle aziende di generare dei flussi di informazioni in base a caratteristiche, preferenze, aspettative utile alle aziende per capire i driver produttivi anche per la fase post- covid19.

Nel recente studio denominato *"how to win in volatile Times"*¹²⁷ cioè sviluppare strategie a prova di crisi, effettuato da Deloitte, individua gli elementi di successo per contrastare una crisi:

1. Digitalizzazione
2. Sostenibilità
3. Dimensione e scala

125 Ad esempio o l'offerta pervasiva di newsletter, tutorial online, webinar, corsi a distanza, consulenze via web e servizi simili. Il tema è presente in misura crescente nell'offerta di consulenza per servizi di digitalizzazione. Si veda, ad esempio:

<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/consumer-business/deloitte-nl-the-digital-transformation-of-customer-services.pdf>.

126 Facebook, Instagram, YouTube, TikTok, ecc.

127 Deloitte Italy Spa (2020). Covid-19 – Il cambio di paradigma per le aziende Private. Tratto da:

<https://www2.deloitte.com/it/it/pages/private/articles/covid-19-il-cambio-di-paradigma-per-le-aziendeprivate---deloitte-ita.html>

3.3.1. DIGITALIZZAZIONE

Partendo dal presupposto che negli ultimi “due anni le tecnologie digitali sono state essenziali per la prosecuzione delle attività produttive e l’erogazione dei servizi pubblici si può dire che la digitalizzazione è un asset importante per qualsiasi tipo di attività e rappresenta una componente strategica per la competitività e l’evoluzione dei sistemi produttivi anche con lo sguardo rivolto verso la sostenibilità”.

Proprio per questi motivi la Commissione Europea ha previsto che, nei propri programmi nazionali, gli stati membri destinino a investimenti per la digitalizzazione almeno il 20 per cento degli 806 miliardi di euro di sovvenzioni e crediti che nel periodo 2021-2026 saranno erogati nell’ambito del Programma Next Generation EU (NGEU)¹²⁸.

L’Italia, che del NGEU è il principale beneficiario insieme alla Spagna, ha destinato a progetti di digitalizzazione circa il 27 % dei 235 miliardi di euro di risorse comprese nel proprio Programma Nazionale di Ripresa e Resilienza (222 mld) e nei fondi React-Eu (13 mld), considerando in questa quota anche le azioni in cui le tecnologie dell’informazione e della comunicazione (ICT)¹²⁹ sono una leva abilitante per gli altri assi portanti del Programma (transizione ecologica, creazione di infrastrutture per una mobilità sostenibile, istruzione e ricerca, inclusione e coesione e alla salute)¹³⁰.

Seguendo queste indicazioni possiamo dire che l’Italia presenta elementi di debolezza ma anche ambiti dove l’adozione delle tecnologie si è diffusa e raggiunge livelli di spessore.

128 Nelle due aree strategiche più legate alle imprese delle competenze e della trasformazione digitale, gli obiettivi europei per il 2030, delineati nella Comunicazione della Commissione 2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade, comprendono: la crescita dagli attuali 8,5 fino a 20 milioni degli specialisti nel settore delle tecnologie dell’informazione e della comunicazione (con un aumento della componente femminile); portare dal 57 al 75 per cento la quota cumulata di imprese che utilizza cloud, big data e intelligenza artificiale; fare in modo che 9 PMI su 10 raggiungano almeno un livello di intensità digitale di base, definita nel Digital Intensity Index come l’uso di almeno 4 su 12 tecnologie funzionali a diverse aree di impiego [cfr. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:per%20cento3A52021DC0118>].

129 ICT finalizzate alla gestione dei flussi informativi (all’interno e con l’esterno) e alla valorizzazione dell’informazione disponibile (Big data), l’acquisizione di servizi cloud semplici (posta elettronica, spazio di archiviazione) ed evoluti (capacità di calcolo, applicativi aziendali), il commercio elettronico, l’impiego di strumenti di automazione (dalla robotica alla comunicazione Machine to machine - M2M), le tecnologie emergenti dell’intelligenza artificiale e della stampa 3D

130 Si tratta di 191,5 miliardi di euro potenzialmente distribuiti dal RFF (che copre il 90 per cento del NGEU), dei quali 122,6 di prestiti e 68,9 di finanziamento comunitario, più 13,5 miliardi (su 50,1 totali) del fondo React-Eu nel biennio 2021-22, ai quali vanno aggiunti 30,6 miliardi di stanziamento proprio dello stato italiano.

La diffusione l'abbiamo vista nell'uso dei servizi cloud¹³¹, spinto soprattutto dallo sviluppo dirompente della crisi sanitaria, rendendo questo servizio indispensabile per la condivisione dei dati e l'utilizzo di applicativi da luoghi diversi rispetto al posto di lavoro.

Gran parte del merito di questo sviluppo va alla Legge di Bilancio del 2019¹³² che ha dato la possibilità alle aziende di potersi detrarre dalle imposte il 140% dei canoni annuali pagati per utilizzare software per imprese 4.0 su piattaforme cloud.

Tutto ciò evidenzia l'importanza delle scelte e degli indirizzi politici nel favorire l'uso delle tecnologie digitali, non solo favorendo le piattaforme cloud, ma anche attraverso, ad esempio, l'automatizzazione degli scambi di documenti commerciali tramite la fatturazione elettronica¹³³, oppure nell'utilizzazione di sistemi e dispositivi interconnessi dotati di controllo remoto (Internet delle cose – IoT¹³⁴).

È anche vero che “se da una parte il nostro sistema delle tecnologie digitali¹³⁵ si è evoluto tanto da essere più competitivo e più utilizzato rispetto agli altri paesi europei, dall'altra parte risuliamo essere poco sviluppati nel commercio elettronico¹³⁶ oppure nell'utilizzare tecniche di analisi di grandi volumi di dati per estrarne informazioni utili all'attività d'impresa (big data)”¹³⁷.

131 I servizi cloud sono costituiti da infrastrutture, piattaforme o software in hosting presso provider esterni e messi a disposizione degli utenti attraverso Internet.

Agevolano il flusso dei dati degli utenti dai client front end (server, tablet, desktop, laptop degli utenti e qualsiasi componente hardware lato utente) verso Internet, i sistemi dei provider e viceversa. Per accedere ai servizi cloud sono sufficienti un computer, un sistema operativo e una connessione Internet o VPN (Virtual Private Network).

132 Tramite il Piano di Industria 4.0

¹³³ l'obbligo introdotto con gradualità e alcune premialità dalla legge di bilancio 2018 hanno portato nel 2019 le imprese italiane in vetta alla graduatoria europea (95 per cento), mentre la fatturazione elettronica è utilizzata da poco più del 30 per cento delle imprese spagnole, e da circa un quinto di quelle francesi e tedesche.

¹³⁴ oggetto di incentivi nell'ambito del piano Industria 4.0

¹³⁵ La società operativa GoDaddy10 (GoDaddy (2020). PMI Digital Index 2020. Tratto da:

<https://it.godaddy.com/>) ha stilato una ricerca che ha coinvolto oltre 300 piccole e medie imprese italiane per analizzare la loro maturità digitale e le azioni intraprese durante la pandemia.

¹³⁶ “12 per cento delle imprese che nel 2019 aveva realizzato vendite online pari ad almeno l'1 per cento del proprio fatturato, un terzo in meno rispetto al livello medio dell'Unione europea”

¹³⁷ L'analisi dei big data nel 2019 era praticata dal 9 per cento delle imprese italiane e spagnole con almeno 10 addetti, contro il 18 per cento di quelle tedesche e il 22 per cento di quelle francesi. Il ritardo nella diffusione (e nel volume di fatturato) del commercio elettronico negli anni più recenti è andato riducendosi, soprattutto con l'affermarsi delle vendite realizzate per mezzo di piattaforme di intermediazione. L'impiego delle tecniche dell'analisi di dati richiede la disponibilità di personale qualificato e un'organizzazione e un management in grado di valorizzare queste informazioni ed è ovunque in rapida crescita. Esso si è diffuso molto meno in Italia e Spagna, riflettendo la presenza di vincoli che con maggior difficoltà possono essere superati.

Parlando più nello specifico di commercio online va detto che la crisi sanitaria ha impattato molto nello sviluppo di questa tecnologia. Il commercio online è un fenomeno che ha avuto “un ruolo strategico nelle attività delle imprese sia per garantire una virtualizzazione delle attività durante la fase pandemica, sia in ottica di lungo termine per avviare i processi di recupero successivi alla crisi”.

Negli anni pre crisi, quindi tra il 2018 e il 2019, L'Istat aveva avviato, con un elevato dettaglio, un'indagine su come le imprese stavano affrontando le nuove sfide riguardanti la digitalizzazione. Nello specifico, con riferimento alle aziende con almeno 10 dipendenti, la capacità di digitalizzarsi in quegli anni risultava essere disomogenea; l'ISTAT, nella sua indagine, ha individuato 5 insiemi ben caratterizzati a seconda della loro “maturità digitale”:

- **Non digitalizzate:** pari al 22,5% imprese che non avevano effettuato alcun investimento in tecnologie digitali
- **Asistematiche:** pari al 22,2%, trattasi di imprese dotate di tecnologia base come i pc, la connessione Internet o i software gestionali¹³⁸;
- **Costruttive:** pari al 35,2% queste sono dotate di una che utilizza applicazioni più avanzate e prevede degli investimenti in sicurezza informatica;
- **Sperimentatrici:** pari al 17,1% quelle che detengono applicazioni avanzate e utilizzano i big data;
- **Mature:** pari al 3,0% quelle che utilizzano applicazioni estese a tutti i processi aziendali.

Mentre, analizzando le stesse imprese dopo il 2020, quindi dopo la prima fase della crisi, si evidenzia come solo il 4,1 per cento delle imprese digitalmente mature e sviluppate ha dovuto affrontare un ridimensionamento delle attività, contro quote più che doppie di imprese nelle altre categorie. Tra queste ultime, le imprese definite Asistematiche e Costruttive – ovvero quelle che avevano già avviato un processo di trasformazione digitale – hanno sofferto per la crisi più delle imprese non digitalizzate (rispettivamente 11,4 e 11,9 per cento impegnate in un ridimensionamento, rispetto al 10,9 per cento delle non digitalizzate).

¹³⁸ Software per la contabilità

Infine, dallo studio, emergono due strategie che la maggior parte delle imprese vogliono intraprendere nel breve termine:

1. una riorganizzazione e ristrutturazione dei processi produttivi e degli spazi lavorativi: vi sono imprese che avevano già avviato questo obiettivo nel periodo pre-crisi,
2. puntare più risorse nell'innovazione, con sguardo rivolto alla produzione di nuovi beni e servizi e all'adozione di processi produttivi tecnologicamente avanzati

Le aziende italiane si sono rese conto che una delle leve principali per riuscire a sopravvivere nel mercato ai giorni d'oggi è riuscire ad evolvere la propria offerta di prodotto e adeguare coerentemente il modello operativo intervenendo sul modello di business.

Del resto, negli ultimi due anni tutto il mondo ha dovuto rispondere a interruzioni, imprevedibilità e cambiamenti. Allora, ecco che, mentre l'economia si indirizza sempre di più verso il settore online, stiamo assistendo ad una incredibile adozione di innovazione tecnologica fino ad oggi poco considerata, accelerando le strategie di business, la trasformazione digitale ecc.

Le aziende si indirizzano sostanzialmente su due diverse strade:

- 1) una è quella propensa alla ricerca di nuovi bacini di clientela o nicchie di mercato
- 2) mentre l'altra intende agire sulla propria gamma di beni e servizi offerti (creazione di nuove linee di prodotto, acquisti online, filiere corte ecc.).

Durante la fase di lockdown uno degli obiettivi è stato quello di cercare di abilitare il modello operativo allo smart working e attuare una rapida digitalizzazione per i propri processi e allo stesso tempo ricercando dei canali di interazione con clienti e fornitori.

La prima necessità per le PMI è stata quella di dover mettere in sicurezza i dipendenti e in secondo step assicurare la continuità delle attività produttive.

Figura 7 | Driver di revisione del modello di business
(% su # rispondenti)



Fonte: Survey «I bisogni delle PMI post-Covid» - Deloitte, Piccola Industria Confindustria e Intesa Sanpaolo

All'interno dello studio¹³⁹ si è evidenziato come il 90% di tutte le PMI intervistate abbia attuato un'innovazione durante il periodo di lockdown e come la digitalizzazione sia diventata una delle loro priorità anche perché hanno capito che essa sarà uno dei driver di crescita futuri e probabilmente il vantaggio competitivo più potente.

Tutte le nuove tecnologie ricercheranno la strategia "order qualifier"¹⁴⁰ per avere la possibilità di competere nei nuovi mercati avendo una maggiore efficienza operativa (come ad esempio utilizzare soluzioni di lavoro agile o processi lean) e garantendo anche una portata commerciale estremamente più grande come l'utilizzo dei nuovi canali di vendita¹⁴¹.

3.3.2. SOSTENIBILITA'

Già prima dell'emergenza si pensava che la sostenibilità fosse uno di quegli elementi di vantaggio competitivo, ma adesso in particolar modo si pensa che la sostenibilità sia uno degli elementi di punta delle aziende. Vi è la *sostenibilità ambientale* cioè l'attivazione delle aziende per cercare di ridurre l'impatto ambientale della loro attività portando così anche a un miglioramento della loro reputazione ; e poi la *sostenibilità economica* cioè il decidere di

139 I bisogni delle PMI per la ripresa post-Covid – Intesa Sanpaolo, Piccola Industria Confindustria, Deloitte - https://group.intesasanpaolo.com/content/dam/portalgroupp/nuove-immagini/eventi-e-progetti/progetti/1%20bisogni%20delle%20PMI%20per%20la%20ripresa%20post-Covid_vFINAL.pdf

140 L'order qualifier è l'approccio che conduce a differenziare i prodotti/servizi di un'azienda rispetto ai concorrenti. A seconda della situazione, esso può coincidere con un orientamento al costo (prezzo).

141 un survey di Deloitte fa redigere che circa il 62% degli imprenditori ritiene che la capacità di innovare è una delle principali leve per garantire all'impresa la sopravvivenza in un lungo periodo considerando come lungo una media di 10-20 anni, mentre l'indagine annuale della commissione europea fa emergere che in realtà le imprese italiane non sono per niente digitalizzate e infatti il loro livello di digitalizzazione rispetto all'Europa risulta essere nettamente inferiore e per questo motivo l'Italia si trova il venticinquesimo posto rispetto ai 28 stati

investire in tutti quei nuovi modelli operativi e organizzativi che risultano essere più snelli e più efficienti in prospettiva di una crescita aziendale più duratura; l'altra sostenibilità è quella sociale cioè andare a creare attraverso il cosiddetto welfare aziendale un beneficio per tutti coloro che lavorano all'interno poiché recenti studi hanno evidenziato come il benessere lavorativo del personale porta a livelli di performance nettamente migliori.

L'impatto Covid-19 ha portato a galla le contraddizioni, le tensioni e le distorsioni di un modello di sviluppo ormai obsolete andando ad evidenziare come sia un dovere anche per il mondo imprenditoriale considerare gli impatti sociale ed ambientali¹⁴², oltre ai canonici impatti economici.

Abbiamo visto come la digitalizzazione, la capacità di innovare sotto profili produttivi, la capacità di promuovere e testare le tecnologie di ultima generazione, il focalizzarsi sulle dinamiche sociali ed economiche dei concetti di territori prossimi e di comunità, è ciò che viene chiesto oggi alle aziende. Proprio in quest'ottica si inserisce il nuovo modello organizzativo rappresentato dalle Società Benefit¹⁴³.

Come riporta lo studio di Deloitte – Global Automotive Consumer Study 2020¹⁴⁴ lo scopo alla base delle aziende non sarà più solo generare utili e quindi effettuare la distribuzione del profitto agli azionisti, ma si adotterà un approccio multi-stakeholder dove si avrà un coinvolgimento a 360 gradi nei confronti dell'ambiente, delle persone e del territorio.

Le tre dimensioni della sostenibilità, quindi, quella economica, ambientale e sociale, sono state integrate all'interno dei nuovi modelli di business aziendali.

Le aziende tenderanno ad impegnarsi ad agire e operare nella maniera più trasparente possibile, facendo leva sulla responsabilità; questo fa sì che al loro seguito andrà anche la catena della fornitura che così è sollecitata ad attivarsi sui temi della sostenibilità e della responsabilità.

142 L'Agenda 2030 mira ad esempio a garantire il benessere di tutte le persone, lo sviluppo economico, la protezione dell'ambiente, affrontando aspetti come la pace, lo Stato di diritto e il buongoverno, essenziali per la promozione dello sviluppo sostenibile.

143 Le Società Benefit, perseguono volontariamente, nell'esercizio dell'attività d'impresa, oltre allo scopo di lucro anche una o più finalità di beneficio comune.

144 <https://www2.deloitte.com/it/it/pages/consumer-industrial-products/articles/global-automotive-consumer-study2020---deloitte-italy---consume.html>

Quindi, “la sostenibilità d’impresa la possiamo definire come l’insieme di tutte le politiche aziendali che consentono all’impresa di perseguire una combinazione virtuosa delle tre dimensioni dello sviluppo sostenibile come l’obiettivo di generare valore in una prospettiva di lungo periodo. Per far ciò bisognerà gestire in modo efficiente ed efficace le risorse a disposizione, che siano naturali, finanziarie, umane o relazionali”. L’impresa dovrà trovare delle soluzioni innovative che le diano la capacità di adattarsi ai rapidi cambiamenti del mercato di oggi. Inoltre, dovrà avere dei rapporti strutturali e costanti con i propri stakeholders.

La sostenibilità d’impresa si basa su dei semplici elementi di base:

1. la governance dell’impresa deve adottare valori e modelli adatti ad integrare i principi della sostenibilità;
2. la produzione di beni e servizi dovrà essere in linea con i principi dell’economia circolare¹⁴⁵;
3. “La dimensione operativa, ovvero dell’integrazione dei principi di sostenibilità all’interno dei processi di *business*”. La sostenibilità è trasversale a tutte le funzioni e a tutti i processi aziendali poiché riguarda non solo “cosa l’azienda fa” ma anche il “modo in cui lo fa”;
4. La capacità dell’azienda di giocare il ruolo di “attore di sviluppo”. Le imprese, infatti, sono responsabili del loro impatto sulla società e, allo stesso tempo, hanno l’opportunità di contribuire alla creazione di un modello di sviluppo sostenibile. In questo senso, operare in modo sostenibile, non significa solo “fare meno di qualcosa di negativo” (es. inquinare meno, produrre meno rifiuti, ecc.) ma promuovere lo sviluppo del contesto in cui si opera.
5. Cercare di creare una cultura aziendale orientata alla sostenibilità d’impresa; le aziende devono intraprendere un percorso fatto di piccoli passi che porti a integrare la sostenibilità nel loro modo di operare quotidiano. Entra in gioco anche il rapporto con gli stakeholder e la capacità di misurazione e rendicontazione delle performance.

Ma perché scommette sull’elemento della sostenibilità?

¹⁴⁵ L’economia circolare è un modello di produzione e consumo che implica condivisione, prestito, riutilizzo, riparazione, ricondizionamento e riciclo dei materiali e prodotti esistenti il più a lungo possibile. In questo modo si estende il ciclo di vita dei prodotti, contribuendo a ridurre i rifiuti al minimo.

Sembrerà strano, ma gli studi dimostrano che rendersi sostenibili è molto conveniente. Andare ad integrare la sostenibilità all'interno del proprio modello di business genera molteplici vantaggi: attraverso lo sviluppo di strategie e pratiche sostenibili aumenta l'efficienza delle attività e dei processi aziendali, tutte le risorse vengono utilizzate in maniera più razionale e quindi si riducono gli sprechi e quindi i costi, l'azienda acquisisce una migliore capacità di gestione dei rischi e una maggiore comprensione del mercato con importanti effetti in termini di capacità d'innovazione e implementare politiche di sostenibilità d'impresa, inoltre, ha effetti significativi in termini di incremento della reputazione dell'azienda e del capitale intangibile con impatti rilevanti sul miglioramento del clima interno e attrattività per la forza lavoro.

3.3.3. DIMENSIONE E SCALA

Per andare a sostenere la competitività e la capacità di investire e innovare la propria azienda uno dei punti principali è il rafforzamento patrimoniale e la crescita dimensionale; unendo questi due fattori quindi la dimensione media dell'impresa è il livello ottimale di capitalizzazione fa sì che l'impresa diventi solida in una prospettiva temporale di medio lungo periodo (operazioni di finanza straordinaria, join venture ecc.)

- SOLIDITA' PATRIMONIALE

Nelle pagine precedenti abbiamo descritto come la crisi abbia determinato svariati e diffusi effetti sul sistema produttivo italiano. Parlando delle imprese l'eterogeneità delle conseguenze economiche della pandemia è massima: impatto e capacità di reazione dipendono da fattori strutturali, orientamenti strategici, grado di competitività raggiunto in precedenza.

Ogni fattore sopraccitato ha un importante ruolo che contribuisce alla resilienza delle imprese e ha la possibilità di ripresa dei diversi segmenti produttivi.

Abbiamo detto che le aziende hanno iniziato a guardare anche il lato dimensionale; la solidità patrimoniale è stata uno degli elementi scatenanti la crisi nelle PMI.

Esse si sono rese conto che la componente patrimoniale è quella che garantisce stabilità al business. Infatti, la solidità patrimoniale è stato l'elemento cardine per garantire un'adeguata liquidità aziendale indispensabile per un sostentamento alle imprese: per gestire le necessità

operative e di cassa e per riuscire ad avere una crescita, o in questo caso semplicemente la sopravvivenza.

Molte aziende ancora però fanno fatica a riuscire a concentrarsi su questo elemento strutturale e vedono tutte quelle operazioni straordinarie (ad esempio interventi più strutturali o riduzione dell'esposizione verso terzi) come un qualcosa di difficilmente raggiungibile e lo considera uno degli ultimi possibili driver di vantaggio competitivo.

Per capire bene questo fenomeno della solidità patrimoniale delle imprese, prendendo in considerazione le informazioni contenute nel registro esteso Frame-Sbs (riferito al 2018) e di quelle relative alla situazione dell'impresa nell'autunno del 2020, raccolte nell'indagine su "Situazione e prospettive delle imprese nell'emergenza sanitaria COVID-19" (d'ora in poi indagine COVID2; cfr. Istat, 2020d), le imprese italiane sono state suddivise in 4 categorie di solidità strutturale a fronte di uno shock di forte intensità¹⁴⁶:

1. imprese solide: dimostrano di essere in grado di reagire in maniera strutturata e subiscono danni marginali in caso di esposizione a una crisi esogena
2. imprese resistenti: dimostrando di avere degli elementi di vulnerabilità ma sono comunque in grado di limitare la loro esposizione alla crisi
3. imprese fragili: in caso di crisi risultano essere particolarmente colpite pur non evidenziando un rischio operativo
4. imprese a rischio strutturale: tutte coloro che subiscono gravi conseguenze tanto da mettere a l'operatività aziendale

Possiamo dire che nel piccolo mondo italiano le imprese solide risultano essere una netta minoranza¹⁴⁷ mentre sono prevalenti i componenti fragili e a rischio.

- ESPANSIONE GEOGRAFICA

Anche se noi in Italia viviamo in una realtà evidentemente piccola molte PMI hanno evidenziato il fatto che andare a puntare su mercati esteri risulti essere uno dei modi più

146 La classificazione è stata ottenuta attraverso l'applicazione della metodologia ROC (Receiver Operating Characteristics). Per i dettagli sul lavoro si veda l'Appendice A di Istat (2021): "La determinazione delle soglie strutturali di rischio delle imprese: un'applicazione della metodologia ROC"

147 11 per cento in termini di numerosità), ma rappresenta la quota di gran lunga più significativa in termini di occupazione (46,3 per cento) e ancor più di valore aggiunto (68,8 per cento).

efficienti ed efficaci che ci possa essere per crescere e diversificarsi. Le aziende vedono l'espansione verso mercati esteri, soprattutto dopo la prima fase del Covid-19, come una strategia per riuscire a rientrare ai livelli di operatività precedenti.

Quindi, una delle soluzioni è proprio l'internazionalizzazione: un processo per cui generalmente un'azienda o un brand crea dei legami o delle partnership commerciali con il mercato estero.

Questa attività comporta la ricerca di nuovi mercati e la loro penetrazione ottenendo così una crescita oltre i confini del Paese dove l'azienda ha sempre operato; si potranno creare e ricercare nuovi clienti, partner e istituzioni.

Legato all'espansione verso nuovi mercati c'è l'obiettivo di crescere aumentando la dimensione dell'azienda. Molte PMI hanno deciso di affacciarsi, per la prima volta, verso mercati esteri e questo richiede, in primis, conoscere il mercato quindi lo studio approfondito di un ingresso progressivo (eventuali leggi, requisiti regolamentari, requisiti legislativi); un secondo step sta nella creazione di Partnerships e nell'individuazione dei giusti partner delle varie aree estere; lo step successivo riguarda il rafforzamento della Governance e i sistemi di reporting per essere pronti a competere sul nuovo mercato ovviamente questo richiede di investire nella formazione della propria azienda e acquisire così le nuove competenze per risultare adeguati a mercati diversi e alle loro esigenze.

Tendenzialmente il progetto di internazionalizzazione può tradursi in molteplici risultati:

1. benefici economici: se l'azienda riesce ad esportare i propri prodotti questo comporterà un aumento delle vendite un coinvolgimento di nuova clientela¹⁴⁸;
2. possibili economie di scala: per maggiore utilizzo di impianti, sinergie di vendita e produzione e un'eventuale riduzione dei costi tramite la tassazione¹⁴⁹ agevolata;
3. maggiore competitività: spostare la propria produzione all'estero può offrire la possibilità di ridurre i costi di produzione¹⁵⁰ come, ad esempio, ottenere nuovi fornitori esteri;

¹⁴⁸ i quali percepiscono il prodotto come unico e nuovo rispetto a quello dei competitor.

¹⁴⁹ L'Italia negli ultimi anni sta cercando di fare l'opposto: evitare la delocalizzazione e quindi, favorire le aziende che decidono di mantenere la sede centrale nel nostro paese

¹⁵⁰ si faccia riferimento, ad esempio, al costo del lavoro più basso, motivo per cui sarà possibile avere prezzi di mercato più bassi rispetto a quelli dei competitor.

4. ricerca di nuove opportunità, costruendo alleanze strategiche, partnership, nuovi clienti/ fornitori, nuovi azionisti ecc.

L'internazionalizzazione è anche molto legata alla digitalizzazione di cui abbiamo parlato prima. Negli ultimi due anni abbiamo assistito ad un incremento sia della digitalizzazione sia dell'internazionalizzazione.

Le due attività sopracitate vengono associate perché la digitalizzazione ha dato la possibilità a molte aziende, anche di piccolissime dimensioni, di poter vendere i propri prodotti e/o servizi in qualsiasi paese, facilitando l'espansione della propria rete di clienti e abbattendo i costi della logistica.

Un altro punto di sinergia riguardo a questi due elementi è il fatto che la digitalizzazione svincola dall'obbligo di possedere delle sedi fisiche all'estero dal momento che consente di comunicare ed effettuare transazioni con l'utilizzo di strumenti digitali.

3.3.4. ESIGENZE FINANZIARIE SODDISFATTE PREVALENTEMENTE CON PRESTITI A BREVE/MEDIO TERMINE

Dopo la fase acuta della pandemia, verso la fine del 2020, si è assistito ad un rimbalzo economico con una fase di ripresa ciclica che si riflette sulla scelta degli strumenti finanziari, da parte delle società, utili per soddisfare le loro esigenze di risorse economico-monetary.

Le fonti più comunemente utilizzate dalle imprese sono i prestiti bancari prevalentemente coperti da garanzia pubblica, i margini disponibili sulle linee di credito e la modifica delle condizioni contrattuali con i propri fornitori (9,8%) e clienti (5,2%). Tuttavia, in molti casi l'uso di questi strumenti durante il periodo in questione sembra ancora dipendere dalla necessità di rispondere alle conseguenze della pandemia che agli effetti della ripresa ciclica economica¹⁵¹.

Medie e grandi imprese segnalano con maggiore frequenza il ricorso alla liquidità disponibile, ai margini sulle linee di credito e al credito bancario non assistito da garanzia pubblica.

¹⁵¹ SAFE – Survey on Access to Finance of Enterprises

L'utilizzo del credito con garanzia pubblica è scelto soprattutto da imprese micro, piccole e medie.

Nella fase attuale i prestiti vengono richiesti in primo luogo per finanziare l'attività corrente o per coprire costi fissi non comprimibili come i canoni di locazione, poi è richiesto per coprire i debiti accumulati o costituire scorte di liquidità e solo poi per finanziare la riconversione della attività.

La finalità appare correlata al grado di solidità percepito dall'impresa. Da un lato le unità che ritengono la propria attività almeno parzialmente solida tendono a chiedere prestiti per costituire un cuscinetto precauzionale di liquidità.

Coerentemente con quanto sin qui visto, ricorrono con maggiore frequenza ai prestiti le imprese di minore dimensione. Se si esclude la finalità di supporto dell'attività corrente, il motivo principale per cui le imprese di minori dimensioni ricorrono al credito è- legato soprattutto alla copertura dei costi fissi e per ripagare i debiti, il così detto "consolido/allungo" del debito.

Le differenze settoriali nell'utilizzo di prestiti per finanziare l'attività corrente non sono molto ampie, in quasi tutti i settori questa finalità è rilevante. Al contrario, l'esigenza di coprire costi incomprimibili viene espressa con maggiore frequenza in alcune attività del terziario, in particolare agenzie di viaggio, istruzione, alloggio e ristorazione, attività artistiche e di intrattenimento. Il comparto dei servizi si distingue inoltre per una maggiore incidenza dell'utilizzo di prestiti per il rimborso dei debiti accumulati: è il caso, ad esempio, dell'alloggio e ristorazione e degli altri servizi alla persona.

La necessità di costituire scorte di liquidità rappresenta invece una motivazione rilevante per i servizi di mercato, come quelli di somministrazione di personale, attività postali e di corriere, attività editoriali e professionali.

Infine, a chiedere prestiti per la riconversione dell'attività sono in prevalenza le imprese attive nei settori di gestione dei rifiuti e rete fognaria, ristorazione, lotterie e case da gioco.

3.3.5. RICAPITALIZZAZIONE COME STRATEGIA DELLE IMPRESE

La ricapitalizzazione è un processo tramite il quale una società punta ad accrescere il capitale a sua disposizione per coprire perdite accumulate o per lanciare un piano di investimenti con la finalità di potenziare l'attività o semplicemente per rafforzarsi sul piano patrimoniale.

Le imprese che esprimono l'esigenza di un rafforzamento patrimoniale, con maggiore frequenza, utilizzano risorse provenienti dai soci della società stessa mentre il ricorso alle risorse dei fondi di terzi è una scelta che con più frequenza fanno le imprese di maggiori dimensioni¹⁵².

I vari decreti sostegno e rilancio prevedono in proposito agevolazioni fiscali per le ricapitalizzazioni effettuate sia dai soci di società di persone che dai soci di società di capitali.

Nell'ambito delle misure temporanee per far fronte al Covid 19 è presente un capitolo che riguarda le ricapitalizzazioni il cui scopo è di garantire che la crisi economica - dovuta all'emergenza epidemiologica da COVID-19 - non comporti l'uscita dal mercato delle imprese che erano vitali prima dello scoppio dell'epidemia.

La strategia delle imprese di utilizzare la ricapitalizzazione è "sponsorizzata" dai nuovi obiettivi politici (trasformazione digitale, verde ecc.) ed inoltre è stato derogato agli stati membri dell'UE le condizioni che si vogliono adottare per poter accedere alla ricapitalizzazione con gli aiuti dello stato.

La prima condizione imposta dallo Stato è che nel caso si decida di entrare nel capitale di una società in difficoltà, esso dovrà essere sufficientemente remunerato per i rischi che assume attraverso l'aiuto verso la società.

Vi sono delle condizioni sulle necessità, sulla adeguatezza e sulle entità dell'intervento: l'aiuto alla ricapitalizzazione viene concesso se e solo se non è disponibile un'altra soluzione. Ciò significa che la ricapitalizzazione deve essere una soluzione limite atta ad evitare il fallimento o l'uscita dal mercato che a sua volta comporterebbe difficoltà sociali, perdita di posti di lavoro o la possibile interruzione di una produzione o servizio importante.

Se vi sono delle condizioni per cui lo stato può entrare allora vi sono anche quando esso decide di uscire. La società è tenuta a sviluppare una strategia di uscita. Se sei anni dopo l'aiuto per

¹⁵² Deloitte (2018), Prospettive Globali per le aziende del Mid Market | Piani, priorità e aspettative

la ricapitalizzazione a società quotate in borsa, o fino a sette anni per altre società, l'uscita dello Stato è in dubbio, un piano di ristrutturazione per il beneficiario dovrà essere notificato alla Commissione UE.

Inoltre fino a quando lo stato non sarà effettivamente uscito dalla società, i beneficiari sono soggetti a divieti di dividendi e riacquisto di azioni e, fino a quando non sarà uscito per almeno il 75% della ricapitalizzazione originale, i soci avranno dei limiti in riferimento alla remunerazione della gestione e divieto di distribuzione dei bonus.

Ultimo punto toccato è stato quello della concorrenza. Infatti, per garantire che i soci non beneficino indebitamente dell'aiuto da parte dello Stato a scapito della concorrenza leale del mercato, l'aiuto viene rivolto a tutte quelle società che non si trovavano in difficoltà economiche prima del 31 dicembre 2019.

Per le piccole e medie imprese, segmento più colpito dall'emergenza e sotto alcuni punti di vista meno pronto ad affrontare la crisi in corso (es. per livello di digitalizzazione, per dimensione ridotta, per ridotta accessibilità a competenze qualificate), diventa quindi fondamentale capire la nuova realtà che si sta profilando e prepararsi ad affrontare il futuro, elaborando il percorso più adatto¹⁵³.

153 Deloitte (2020), From Now On | Time to restart – Il percorso per la ripresa

CAPITOLO 4

ESAURIMENTO DEI SOSTEGNI STRAORDINARI COVID: COME LE PMI DEVONO AFFRONTARE LA REALTÀ ECONOMICA CON IL PROGRESSIVO RIENTRO ALL'ORDINARIETÀ

4.1. ESAURIMENTO SOSTEGNI

Con il 30 giugno 2022 il periodo straordinario covid-19 va in “panchina” e progressivamente i vari sostegni economici vengono meno.

Ad esclusione dei settori interessati dall'emergenza energetica – settori energivori – e aziende per loro natura consumatori di energia e gas, oltre alle attività interessate dalle sanzioni legate alla guerra in Ucraina, le restanti attività esauriscono i benefici legati alla pandemia e tornano sostanzialmente in regime di attività ordinarie.

In particolare i sostegni finanziari agevolati legati al supporto dell'MCC (medio credito centrale) e della SACE si esauriscono con la data del 30/06/2022 e verranno così ripristinate le precedenti procedure, la cui valutazione ritorna con principi soggettivi legati alle aziende richiedenti.

La nostra economia ha beneficiato in modo importante delle agevolazioni finanziarie concesse dall'emergenza e soprattutto si è assistito, in generale, ad una elevata richiesta di sostegno finanziario al sistema bancario supportato dalle garanzie statali prevalentemente a medio-lungo termine.

Nella sostanza le PMI hanno attinto in modo importante al credito bancario grazie alle possibilità di ottenere supporto finanziaria a medio- lungo termine fino all'ammontare dei 5 milioni di euro – limite covid concordato con la comunità Europea e legato al temporary framework. – in particolare l'accesso alle garanzie statali era indipendente dalla valutazione delle aziende ma rispondeva esclusivamente a requisiti oggettivi non correlati all'azienda e alle risultanze economiche patrimoniali di bilancio.

Di conseguenza, esse, hanno posto in essere azioni di sostegno finanziario posizionando il proprio indebitamento finanziario a medio termine 6/8 anni, sostituendo l'indebitamento a breve termine sia bancario che commerciale nei confronti prevalentemente di fornitori, attingendo a finanziamenti garantiti per sostenere anche le scorte di magazzino.

Il venir meno dei sostegni covid-19 si traduce nell'esaurimento delle moratorie sui debiti esistenti, sia finanziari che nei confronti dell'erario e con il conseguente avvio progressivo del rimborso di tali debiti, spesso non ben correlato alla capacità di generare flussi di cassa adeguati al servizio del debito stesso.

Il tutto da sommare all'importante processo di rinnovamento tecnologico in atto che ha interessato le aziende nel corso del 2021 e nel corrente anno.

Infatti, la crisi economica, conseguente all'emergenza sanitaria, ha da un lato evidenziato le criticità del sistema economico e della sua interconnessione - difficoltà della supply chain e rilevanza del magazzino materie prime/semilavorati – e dall'altro la necessità di una continua ricerca e sviluppo del proprio prodotto indispensabile per mantenere le proprie posizioni di mercato e eventualmente accrescerle, ponendo in essere attività di riduzione delle inefficienze e dei colli di bottiglia¹⁵⁴, attivando processi di innovazione tecnologica e di efficientamento produttivo.

A fronte di questo scenario economico e delle future prospettive alle aziende e agli imprenditori diventa indispensabile avere una visione economica finanziaria adeguata a sostenere le future sfide aziendali con un'ottica, da un lato conservativa, ma dall'altro aperta alle necessità di crescita e alle sfide di sviluppo indispensabili per garantire la continuità aziendale.

“Per pensare al futuro, le aziende devono essere presenti, ovvero devono garantire la continuità aziendale. L'incertezza della valutazione prospettica e la necessità di garantire la messa in sicurezza dell'azienda sono gli elementi centrali della XIII edizione del Forum Bilancio. I provvedimenti emergenziali hanno agevolato la ripresa ma hanno anche stimolato la fantasia di alcune aziende: un uso improprio delle deroghe può compromettere la reale rappresentazione del bilancio che fortunatamente ha nel rendiconto finanziario il suo baluardo”.¹⁵⁵

154 Un collo di bottiglia, all'interno di un contesto di gestione del processo, è un punto in cui il flusso di attività viene compromesso, rallentato o addirittura si arresta completamente.

155 Il presidente di ANDAF, Agostino Scornajenchi, anticipa a IPSOA Quotidiano alcuni dei temi al centro del XIII Forum Bilancio, organizzato da Wolters Kluwer in collaborazione con ANDAF, in merito al forum di bilancio 2022.

Abbiamo detto che a fine giugno 2022 scadono le moratorie e c'è il rischio di una nuova ondata di problemi per le banche nell'ottenere il regolare rimborso dei prestiti erogati alle imprese durante la pandemia.

Sono stati concessi oltre 200 miliardi di prestiti garantiti dallo Stato e principalmente con garanzia al 90-100% dall'aprile 2020 e questo ha dato la possibilità a molti imprenditori di uscire "indenni" da questa fase.

C'è da dire, inoltre, che negli anni della pandemia da Covid-19 abbiamo assistito ad un netto calo delle insolvenze e le cause sono principalmente due:

1. Quasi tutti i Paesi hanno dato il via alla riforma della legge sul fallimento per proteggere le proprie aziende dall'insolvenza. E a tal proposito nel maggio 2022 è stata reso operativo il nuovo "codice della crisi d'impresa" anche se, è stato rinviato a fine 2023 l'avvio degli alert e della composizione assistita della crisi d'impresa. Il tutto però non cambia l'impegno dell'imprenditore a predisporre un adeguato assetto organizzativo aziendale e soprattutto a tenere monitorato l'equilibrio economico finanziario dell'impresa, nel corrente e in prospettiva con un orizzonte temporale di almeno 6 mesi;
2. I governi di tutto il mondo hanno adottato misure per contrastare gli effetti economici negativi legati al periodo, compreso il sostegno non solo ad aziende vitali, ma anche alle cosiddette "aziende zombie"¹⁵⁶, cioè quelle aziende che sarebbero andate in default anche in tempi normali e che non sono più in grado di coprire i costi a servizio del debito con i profitti correnti e che dipendono dai creditori per la loro sopravvivenza.

Questi sono i due principali motivi che spingono gli istituti di credito a preoccuparsi della situazione a venire.

¹⁵⁶ Il termine "imprese zombie" è stato coniato per indicare le imprese sostenute dalle banche giapponesi durante il cosiddetto "Decennio perduto", il periodo successivo al crollo della bolla dei prezzi del 2001. Diversi studi suggeriscono che queste imprese abbiano contribuito alla stagnazione economica del Giappone, distorcendo la concorrenza sul mercato e deprimendo i profitti e gli investimenti in imprese sane. Il concetto è stato successivamente utilizzato altrove, anche sulla scia della crisi finanziaria globale e con riferimento alle economie cinesi ed europee. Dal rapporto [Reviving and Restructuring the Corporate Sector Post-Covid](#) del Group of 30 presieduto da Mario Draghi

Sappiamo, inoltre, che il sistema valutativo degli istituti di credito si basa sul rating e sulla serie storica di bilanci (con le garanzie MCC e SACE utilizzate durante la pandemia non era necessario presentare questa documentazione per ottenere gli aiuti) che ha lo scopo di tutelare gli istituti in caso di possibile fallimento o sofferenza da parte dell'azienda.

Oggi però, la valutazione non può essere effettuata né sui bilanci pre-covid (bilanci troppo vecchi, non rispecchierebbero l'azienda di oggi) né sui bilanci del 2020.

E allora, come si può capire se un'azienda sarà in grado di far fronte ai propri impegni?

4.2. VERIFICA DINAMICA DELLA SOSTENIBILITA' DEL DEBITO

In termini semplici, adesso che le aziende non hanno più a disposizione le garanzie dello stato senza vincoli e devono iniziare a pagare le prime rate dei finanziamenti richiesti durante la pandemia, com'è possibile capire se saranno in grado di mantenere fede agli impegni presi?

La valutazione da parte degli istituti di credito, nel valutare l'azienda e la sua capacità di rimborso, si può effettuare tramite un'analisi statica oppure un'analisi dinamica.

ANALISI STATICA

L'analisi statica della sostenibilità del debito viene individuata tramite l'indice PFN/MOL (posizione finanziaria netta/ margine operativo lordo) ed esprime in quanti anni teoricamente l'azienda sarebbe in grado di ripagare i debiti finanziari se utilizzasse la totalità dei suoi flussi operativi potenziali per rimborsare il debito.

La posizione finanziaria netta, indicata con la sigla PFN, net financial position, è uno dei principali indicatori utilizzati per valutare la performance e la solvibilità di un'azienda. Esso è un indice ampiamente usato da banche, istituti finanziari e corporation, ma solo recentemente diventato familiare alle piccole e medie imprese che, durante la pandemia, si sono trovate a far fronte a una brusca frenata dei flussi di cassa.

$$\text{PFN} = \frac{\text{DEBITI FINANZIARI}}{\text{ATTIVITA' LIQUIDE}}$$

In sostanza si prenderebbero tutte le disponibilità liquide (depositi bancari e postali, assegni, denaro, valori di cassa) sommate ai crediti finanziari a breve termine¹⁵⁷ e detratti i debiti finanziari a breve termine. In questo modo si otterrebbe il PFN di breve periodo.

Per ottenere quello di lungo, si somma alla PFN di breve i crediti finanziari di medio-lungo periodo e si detraggono i debiti finanziari di medio- lungo periodo e si ottiene la PFN NETTA (indice più utilizzato).

Il risultato atteso potrà essere di due tipi:

¹⁵⁷ Si intendono tutte le scadenze entro i 12 mesi

- Positivo: in sostanza le disponibilità liquide risultano essere maggiori rispetto all'indebitamento. L'imprenditore capisce che le sue attività superano le passività finanziarie di breve, medio e lungo periodo.
- Negativo: le disponibilità liquide sono insufficienti a coprire l'indebitamento finanziario. È uno dei primi segnali d'allarme che l'azienda non può sottovalutare se non vuole trovarsi nella condizione di non poter assolvere alle proprie obbligazioni.

Ad oggi, l'utilizzo di questo indicatore risulta essere necessario, soprattutto per le PMI. Tanto più in una fase come quella attuale in cui le piccole aziende si trovano a dover affrontare livelli di rischio crescenti per via dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dell'impennata dell'inflazione. Un regolare flusso di denaro in entrata è vitale per poter pagare salari e fatture, e allo stesso tempo, investire nella crescita.

L'altro elemento che compone l'indice di riferimento è il MOL, margine operativo lordo: esso è un indicatore di redditività¹⁵⁸ che esprime il reddito conseguito da un'azienda relativamente alla sola gestione caratteristica. Quindi, nel calcolo dell'indice vengono esclusi gli interessi attivi e passivi poiché fanno parte della gestione finanziaria, le tasse essendo della gestione fiscale e tutte quelle voci di costi e ricavi a cui non corrisponde una manifestazione finanziaria (accantonamenti, ammortamenti, svalutazioni di immobili e attivo circolante). Esso fornisce una valutazione sul valore del flusso di cassa operativo prodotto dall'azienda che serve per quantificare il valore dell'azienda stessa e anche l'entità delle risorse finanziarie create e disponibili.

158 È un indicatore che non è codificato nei principi contabili IFRS-EU

	Ricavi di vendita e prestazioni
+	Δ rimanenze semilavorati e prodotti finiti
+	incrementi immobilizzazioni materiali per lavorazioni
+	Contributi in conto esercizio
=	<hr/> Valore della produzione operativa
-	acquisti netti (merci e servizi)
+	Δ materie prime
-	costi per servizi e godimento beni di terzi
-	oneri diversi di gestione
=	<hr/> Valore aggiunto operativo
-	Costo del lavoro (personale)
=	<hr/> MARGINE OPERATIVO LORDO

Il mol risulta esser utile soprattutto per comparare l'andamento di diverse aziende che operano nello stesso settore. Inoltre è un dato utile per gli analisti finanziari perché si chiarisce se l'azienda è in grado di generare ricchezza tramite la sola gestione operativa.

L'analisi dinamica, invece, la troviamo grazie al DSCR.

Il Debt Service Coverage Ratio è un indicatore di sostenibilità del debito, sia di quello in essere sia di quello prospettico.

La sua origine è legata alle logiche di finanza strutturata¹⁵⁹ e di finanza di progetto¹⁶⁰, successivamente è stato esteso a tutta la finanza in generale e può essere definito come un indice di bancabilità¹⁶¹ di un'impresa.

Esso è un indicatore della capacità di rimborso del debito non più in ottica statica – leverage ratio¹⁶² – ma in modo dinamico e prospettico, andando a monitorare la sostenibilità del debito anche in relazione allo sviluppo dei piani aziendali. Mette a confronto i flussi di cassa a servizio del debito con gli impegni finanziari dell'azienda analizzata.

Il DSCR è il rapporto tra il cash flow generato dall'azienda e disponibile a servizio del debito e gli impegni finanziari a servizio dei debiti aziendali.

Sussistono una pluralità di formule di calcolo di tale indice, ed in particolare il DSCR in ambito crisi d'impresa è utilizzato per sancire la continuità aziendale nei 6 mesi futuri. In questo caso il DSCR è definito dal rapporto tra il cash flow operativo aziendale e al denominatore il servizio del debito quota capitale e interessi.

In logica dinamica e prospettica però, a mio avviso, risulta più coerente il DSCR con visione più ampia (calcolato su un business Plan a 3/5 anni) che considera al numeratore il cash flow a servizio del debito e al denominatore le quote capitale delle rate di rimborso dei debiti e i relativi interessi.

$$\text{DSCR} = \frac{\text{Cash Flow a servizio del debito}}{\text{Servizio del debito}}$$

Il cash flow a servizio del debito è il risultato della sommatoria di più dati quali, il cash flow operativo generato dalla componente economica, quello generato dalla componente relativa

159 Project Finance riguarda il calcolo, la previsione, la gestione e la raccolta di fondi da utilizzare per un determinato progetto. Può essere per capitale circolante e / o investimenti in conto capitale. Questo viene fatto attraverso equità e / o debito. In questo caso il progetto è generalmente ampio, come dighe, centrali elettriche, stadi, ponti, enormi grattacieli e così via.

160 Finanza strutturata è un processo di emissione di obbligazioni contro un pool di prestiti. Questa è la terza via per raccogliere capitali per un'organizzazione che non è registrata nei libri. È un processo complesso di vendita del debito di un'azienda per raccogliere liquidità.

161 Gli indicatori di Bancabilità, indicano la capacità dell'azienda di rimborsare le Rate del Finanziamento nei confronti di Istituti Finanziari, tramite i Flussi Finanziari della Gestione Operativa.

162 Il debt ratio, definito anche leverage, rappresenta invece il rapporto tra il debito ed il totale di attivo di Stato Patrimoniale. Dice in pratica quale fetta del valore dell'impresa è finanziato dai debiti.

al capitale circolante operativo, quello legato al capex e agli investimenti e quello relativo alla componente patrimoniale.

NUMERATORE

Cash Flow a servizio del debito	=	Componente economica (A)	+ / -
		Componente di capitale circolante operativo (B)	-
		Capex/Investimenti (C)	+ / -
		Variazioni del patrimonio (D)	

Nello specifico dettagliamo i singoli componenti:

A: Componente economica = Utile + Ammortamenti e Accantonamenti + Oneri Finanziari

B: Componente di capitale circolante operativo:

Δ CCO (Capitale Circolante Operativo) ovvero la differenza tra la variazione delle attività e delle passività di natura corrente operativa dell'Anno T rispetto all'anno T-1

$$\begin{aligned} \Delta \text{ CCO} \\ = \\ \text{Variazione crediti operativi non finanziari} \\ + \\ \text{Variazione rimanenze} \\ - \\ \text{Variazione debiti operativi non finanziari} \end{aligned}$$

Se Δ CCO POSITIVO AUMENTA Fabbisogno finanziario BT

Se Δ CCO NEGATIVO DIMINUISCE Fabbisogno finanziario BT

C: Capex/Investimenti: Flussi di cassa in uscita per acquistare, mantenere o migliorare le attività immobilizzate di natura operativa¹⁶³.

163 Il calcolo del DSCR non è significativo nell'anno dell'investimento straordinario e della contestuale erogazione del finanziamento a sostegno

Deve essere posta particolare attenzione alla differenza fra:

- INVESTIMENTI destinati al miglioramento e/o incremento della capacità produttiva
- CAPEX destinati alla manutenzione/mantenimento in efficienza della struttura produttiva

D: Variazioni del Patrimonio : Flusso di variazione del capitale

Il cash flow a servizio del debito quindi è una sommatoria di singoli cash flow legati a specifiche attività dell'impresa e suoi comparti distinti. Ne deriva una maggiore aderenza e adeguatezza alla nozione di generazione di cassa a servizio del debito di un'azienda.

E' evidente però che tale valore può essere influenzato in modo rilevante in caso di operazioni straordinarie in particolare di investimento e di corrispondente debito a sostegno, che quindi dovranno essere attentamente valutati e gestiti.

I singoli componenti del cash flow a servizio del debito, a loro volta hanno un'importanza specifica che si traduce in ulteriori attenzioni:

- A. componente economica: è legata al core business aziendale e permette di evidenziare quanto la gestione economica produce in termini di cash a disposizione dell'azienda;
- B. componente di capitale circolante operativo (CCO): l'analisi dei singoli valori può avere un connotato positivo come pure un connotato di attenzione e verifica. Un aumento del CCO è generalmente ritenuto positivo abbinato ad un aumento del fatturato; per contro l'aumento della durata dei giorni di incasso potrebbe essere un segnale della difficoltà del debitore a far fronte regolarmente ai propri impegni, sollevando dubbi sull'effettiva esigibilità dei crediti. Il rischio si incrementa se i crediti sono concentrati su pochi clienti. Un elevato valore del magazzino potrebbe nascondere la presenza di beni obsoleti e/o di difficile collocazione sul mercato, ma potrebbe pure rispondere alla necessità di maggiori approvvigionamenti per assicurare la continuità produttiva a fronte di difficoltà della supply change. Un allungamento dei tempi di pagamento ai fornitori (indice di merito creditizio se pre concordato) potrebbe invece nascondere una difficoltà di liquidità nel fronteggiare regolarmente i pagamenti alle scadenze prestabilite. Una riduzione dei giorni di pagamento invece può essere indice di difficoltà di approvvigionamento da un lato, ma pure di forza finanziaria che permette di anticipare i pagamenti eventualmente a fronte di uno sconto cassa.

- C. capex¹⁶⁴/investimenti: L'attività di investimento è volta all'acquisizione/realizzazione di: Attività materiali (impianti, macchinari, immobili industriali attrezzature ecc.); Attività immateriali: ricerca e sviluppo, brevetti, marchi ecc.) e Attività finanziarie (acquisizione aziende e rami aziendali, partecipazioni, investimenti mobiliari ecc.). Nell'analisi di tali dati generalmente predisposti all'interno del Business Plan andranno quantificati non solo i costi relativi ai programmi di investimento da intraprendere, ma anche le tempistiche previste per il completamento degli stessi, l'entrata a regime nel processo produttivo ed i suoi effetti sul fatturato e sui margini, sul contenimento dei costi ecc., il «regime» di ammortamento applicato e le eventuali dismissioni di beni già in essere presso l'azienda, sostituiti o rimpiazzati. Se l'impresa è al passo con l'aggiornamento tecnologico ed operativo, i suoi Capex medi annui non possono - di norma - essere inferiori agli ammortamenti annui delle immobilizzazioni materiali ed immateriali (con l'esclusione dell'avviamento). Quindi la valutazione di questa componente evidenzia lo sforzo aziendale rivolto al miglioramento ed efficientamento del processo produttivo – investimento - rispetto al suo mantenimento in funzione – capex –
- D. componenti di patrimonio: tale voce rispecchia le scelte dei soci nel comparto patrimoniale con volontà di distribuire o meno dividendi e/o sostenere importanti progetti di investimento con apporti diretti specifici o aumenti di capitale.

DENOMINATORE

Al denominatore vanno riportati i vari servizi del debito.

Servizi del Debito: Impegni annui quota capitale del debito finanziario in essere e prospettico
+ oneri finanziari

Nel dettaglio vanno tenuti in considerazione gli impegni derivanti dalle seguenti voci di bilancio:

- Impegno annuo di rimborso relativo al finanziamento in richiesta
- Impegno annuo di rimborso relativo al finanziamento già in essere
- Rate annue da rimborsare dei prestiti obbligazionari

164 Capital expenditures, spese in conto capitale

- Piano di rimborso dei finanziamenti soci
- Piano di rimborso dei finanziamenti da altre società del Gruppo di appartenenza
- Impegni annui di rimborso delle Rateizzazioni Fiscali
- Impegni di rimborso delle Rateizzazioni Previdenziali
- Rateizzazioni finanziarie di debiti commerciali scaduti
- LdC bancarie utilizzate a scadenza¹⁶⁵

A questo punto i dati per poter calcolare il DSCR vanno recuperati da un Business Plan relativo alla nostra azienda e inseriti in un prospetto di calcolo dei flussi di cassa prospettici che ci aiuta ad ipotizzare i flussi di cassa per il servizio del debito al fine del calcolo del DSCR e per la determinazione indicativa del rapporto PFN/MOL con un orizzonte temporale di 5 anni.

La risultanza del prospetto del DSCR evidenzia il flusso di cassa generato dalla gestione caratteristica, il quale deve essere in grado, nel periodo considerato, di far fronte agli impegni connessi al pagamento delle rate in linea capitale ed interessi, dei finanziamenti in capo all'azienda, al pagamento degli Oneri Finanziari, al pagamento di tutti gli impegni finanziari a carico dell'Azienda.

Analizzando i valori del DSCR invece possiamo dire:

- ✓ DSCR < 1 – Il cash flow a servizio del debito risulta inferiore agli impegni finanziari a servizio del debito nel periodo considerato, evidenziando segnali di tensione finanziaria con possibili difficoltà nel rimborso del debito
- ✓ DSCR = 1 - Il cash flow a servizio del debito viene totalmente assorbito dagli impegni finanziari a servizio del debito
- ✓ DSCR > 1 e < 1,2: Il cash flow a servizio del debito eccede gli impegni a servizio del debito, ma il margine di flussi di cassa liberi è risicato
- ✓ DSCR > 1,2: Permette piani definiti fully funded¹⁶⁶, quindi adeguati e sufficienti
- ✓ DSCR >1,5: È preferibile che sia superiore a 1,5 nel caso di business più volatili e soggetti a variabilità di mercato elevate.

165 Loss Data Collection (LDC) che possono essere sintetizzati essenzialmente in tre punti: la globalità nella copertura degli eventi di perdita da censire (in termini di processi, localizzazione geografica, tipologia di rischi); la tempestività nella raccolta dei dati; la continuità nella fase di ricerca dei dati

166 E' un piano che dispone di attività e cash-flow reddituali che consentono di fronteggiare regolarmente tutti gli impegni attuali e prospettici assunti dall'azienda senza ricorrere a nuovi interventi finanziari di terzi ovvero utilizzando le linee disponibili su basi «committed» o equivalenti.

L'analisi del valore del DSCR permette di valutare l'insieme dell'attività economica e del cash-flow reddituale al fine di rapportarli al regolare servizio degli impegni attuali e prospettici assunti dall'azienda senza ricorrere a nuovi interventi finanziari di terzi ovvero utilizzando le linee disponibili su basi «committed» o equivalenti.

Possiamo quindi trovarci di fronte ad aziende con cash flow reddituali prospettici che consentono ampiamente il sostegno del processo d'investimento ed il rimborso del debt in essere e futuro con generazione di excess cash-flow. Altre realtà aziendali invece in cui i cash flow reddituali prospettici NON consentono il regolare processo di rimborso degli impegni aziendali a medio termine con ricorso a maggiori interventi a Sistema nel breve termine.

Sezione di Input	Consuntivo/Pre Consuntivo		Previsionali			
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi (+)	18038	22612	23400	23786	24190	24613
MOL (+/-)	-146	926	1206	1166	1124	1079
Oneri Finanziari Lordi (-)	Manuali (-)					
Manuali (-)	-23	-74	-64	-48	-27	-3
Calcolati	-23	0	0	0	0	0
Tasse (-)	160	-58	-89	-89	-165	-178
Debito Finanziario Lordo inizio periodo (+)	1420	3831	4405	3629	2729	1499
Nuovi finanziamenti/nuovi tiraggi bancari (+)	3000	1000	0	0	0	0
Rimborsi (-)	-589	-426	-776	-900	-1230	-1103
Debito Finanziario Lordo fine periodo	3831	4405	3629	2729	1499	396
Altri flussi (es. fin.soci/ nuovo versamento capitale)	0	0	500	0	500	0
Delta CCN (+/-)	1059	-437	-70	-95	-100	-80
Capex (-) / Dismissioni (+)	0	-325	-250	-300	-280	-250
Altro (+/-)	-183	400	0	200	0	200
Dividendi / Distribuzioni ai soci (-)	0	0	0	0	0	0
Cassa di fine periodo 2019	2116					

Cash Flow	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi (+)	18038	22612	23400	23786	24190	24613
MOL (+/-)	-146	926	1206	1166	1124	1079
Delta CCN	1059	-437	-70	-95	-100	-80
Tasse	160	-58	-89	-89	-165	-178
Cash Flow Operativo	1073	431	1047	982	859	821
Capex/Dismissioni	0	-325	-250	-300	-280	-250
Altro	-183	400	0	200	0	200
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	890	506	797	882	579	771
Quota Interessi	-23	-74	-64	-48	-27	-3
Quota Capitale	-589	-426	-776	-900	-1230	-1103
Servizio del Debito	-612	-500	-840	-948	-1257	-1106
Nuovi finanziamenti/ Nuovi tiraggi bancari	3000	1000	0	0	0	0
Altri flussi (Finanz. Soci/ nuovi versamenti capitale)	0	0	500	0	500	0
Dividendi/ distribuzione soci	0	0	0	0	0	0
Flussi di cassa post dividendi / distribuzione soci	3278	1006	457	-66	-178	-335
Cassa inizio periodo	2116	5394	6400	6857	6791	6613
Cassa generata nell'anno	3278	1006	457	-66	-178	-335
Cassa fine periodo	5394	6400	6857	6791	6613	6278
Flussi di cassa per il Servizio di debito	890	506	797	882	579	771
Servizio di debito	-612	-500	-840	-948	-1257	-1106
DSCR	1,5	1	0,9	0,9	0,5	0,7
PFN	-1563	-1995	-3228	-4062	-5114	-5882
PFN / MOL	10,7	-2,2	-2,7	-3,5	-4,5	-5,5

Fonte: elaborazione propria con dati a scelta

Il foglio di calcolo proposto parte da un'analisi del Business Plan del cliente recuperando i dati salienti come il fatturato e MOL.

In questo modo si è in grado di effettuare un'analisi sia dinamica che statica.

Per analizzare l'azienda da un punto di vista dinamico si parte, in questo caso, da un MOL negativo per progredire sia nel fatturato che nel recupero del margine lordo (da un MOL negativo nel 2020 al 4% nel 2021, 5% nel 2022 e poi un progressivo deterioramento fino al 4,3% nel 2025)

Inoltre, dal Business Plan vengono anche riportati gli oneri finanziari, le tasse, le previsioni di nuovi finanziamenti, l'apporto dei soci e i vari rimborsi previsti per ogni anno.

Il calcolo del CCN (Capitale circolante netto) evidenzia un assorbimento di risorse non elevate legate all'incremento di fatturato. Sulla base di questi dati abbiamo ottenuto il cash flow.

Partendo dal cash flow operativo e calcolando il flusso di cassa a servizio del debito si ottiene quello disponibile che si può confrontare con gli impieghi a servizio del debito.

Analizzando poi il DSCR si evidenzia che pur di fronte ad un miglioramento economico e di marginalità, la capacità dell'azienda di far fronte agli impegni di debito in essere non è sufficiente. Il DSCR parte da 1% (quindi una capacità stabile) e negli anni successivi peggiora progressivamente a fronte di crescenti impegni a servizio del debito.

L'azienda, pur con un nuovo finanziamento nel 2021 e il sostegno dei soci rispettivamente nel 2022 e nel 2024, non riesce a generare cassa per far fronte agli impegni, anzi, ci riesce solo grazie all'utilizzo delle disponibilità di cassa, ma questo va a influire sulla posizione finanziaria netta che passa da - 1500 euro ad un -5800 mila euro.

Questa analisi ci permette di evidenziare che gli impegni pregressi non sono sostenibili se non tramite una maggiore dilazione o l'eventuale allungamento dei piani di rimborso.

Inoltre, il MOL, costante, necessiterebbe di un incremento probabilmente ottenibile tramite ulteriori finanziamenti attualmente non sostenibili da parte dell'azienda.

Per quanto riguarda l'analisi statica ci si basa semplicemente sul rapporto PFN/MOL: in questo caso, con un semplice dato si capisce che, seguendo le previsioni fino al 2025 l'azienda non riuscirà a sopravvivere, ma anzi entrerà in difficoltà finanziaria già nel prossimo anno.

4.2.1. DSCR ALL'INTERNO DEL CODICE DELLA CRISI D'IMPRESA: D.L. 18/21

Il codice della crisi d'impresa ha subito dei ritardi nella sua applicazione a seguito degli eventi legati alla pandemia.

La sua entrata in vigore è avvenuta il 16 maggio 2022 (D.LGS. 14 del 12/01/2019) in sostituzione della Legge Fallimentare, per una buona parte degli articoli.

Al 31 dicembre 2023 diverranno operativi gli Artt. Dal 12 al 25 c.c.i. tra cui l'applicazione degli indicatori della crisi d'impresa (allerta e composizione assistita della crisi)

Il DSCR è uno degli indicatori/allert per l'attivazione delle procedure per la crisi d'impresa con un orizzonte temporale calcolato a 6 mesi.

Il CNDCEC (Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili) hanno elaborato degli approcci differenti, per calcolare il DSCR, sulla base della tipologia di informazioni aziendali disponibili:

1. impresa che redige il budget di tesoreria
2. impresa che redige il rendiconto finanziario
3. impresa che redige il bilancio in forma abbreviata – metodo semplificato.

Un ulteriore approccio è stato introdotto con il Decreto Dirigenziale del Ministero di Giustizia del 28.9.2021 che ha stato introdotto un indicatore che riguarda esclusivamente la composizione negoziata:

- Test pratico per la verifica della ragionevole perseguibilità del risanamento dato dal rapporto tra Debito e MOL <2

APPROCCIO 1: IMPRESA CHE REDIGE IL BUDGET DI TESORERIA

Il budget di tesoreria non è altro che un rendiconto finanziario basato su dati predittivi piuttosto che su quelli consuntivi.

Il DSCR deriva da un budget di tesoreria che tiene in considerazione il totale delle entrate di liquidità previste nei prossimi 6 mesi al netto delle uscite di liquidità, senza considerare i rimborsi dei debiti posti al denominatore (comprese liquidità aziendali) e al denominatore la somma delle uscite previste contrattualmente per rimborso di debiti finanziari (verso banche

o altri finanziatori: quota capitale contrattualmente prevista per i successivi 6 mesi, cioè si terrà conto anche delle linee di credito accordate e non utilizzate, ma disponibili nei prossimi 6 mesi).

Calcolo del DSCR	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Totale
A. disponibilità liquide	40000	40000	13000	12000	25000	27300	40000
B. totale entrate al netto delle uscite operative	9000	-18000	8000	22000	11300	22700	55000
C. Uscite per rimborso dei finanziamenti	9000	9000	9000	9000	9000	9000	54000
DSCR (A+B)/C	5,44	2,44	2,33	3,78	4,03	5,56	1,76

Fonte: elaborazione propria con dati a scelta

APPROCCIO 2: IMPRESA CHE REDIGE IL RENDICONTO FINANZIARIO

Questo approccio è più articolato rispetto al primo ma la scelta di utilizzare o meno uno dei due approcci spetta sempre al titolare dell'impresa poiché ambedue hanno validità.

Al numeratore c'è il Free cash flow from operations (FCFO) dei 6 mesi successivi ossia i flussi derivanti dalla gestione operativa più quelli del ciclo degli investimenti¹⁶⁷ alle quali vanno aggiunte le liquidità iniziali e le linee di credito accordate e non utilizzate, ma disponibili nei 6 mesi

Al denominatore inseriamo i pagamenti previsti, per capitale ed interessi, del debito finanziario;

- debiti scaduti (fiscali, contributivi, anche rateizzati, sanzioni, interessi e fornitori)
- pagamento di capitale e interessi su debiti finanziari
- debiti tributari e contributivi (inclusivi di sanzioni e interessi) non correnti, ossia per i quali non sono rispettate le scadenze di legge

¹⁶⁷ Come definiti nell'OIC 10

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Totale
A. Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa non comprensivi degli oneri finanziari	162	140	-20	110	-50	75	417
B. Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento	-70				-100		-170
C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento comprensivo degli oneri finanziari	0	-70	-70	-70	-70	-70	-350
D. Disponibilità liquide attive utilizzabili							1200
DSCR (A+B+D)/ C							1,05

Fonte: elaborazione propria con dati a scelta

APPROCCIO 3: IMPRESA CHE REDIGE IL BILANCIO IN FORMA ABBREVIATA – METODO SEMPLIFICATO

Per le società che redigono il bilancio in forma abbreviata, ai sensi degli artt. 2435 bis e 2435 ter del c.c., vi è la possibilità di calcolare il numeratore secondo un approccio semplificato¹⁶⁸.

Numeratore: Cash flow netto a 6 mesi = (Ricavi – Costi produzione – OF – Imposte) - Dividendi

Denominatore: Quote capitale debito finanziario + debiti operativi (fornitori/erario) scaduti patologicamente

Cash Flow netto	175.000	DSCR
Mutuo - quota capitale	100.000	175.000/130.000 =
Debiti operativi scaduti	30.000	1,34

Fonte: elaborazione propria con dati a scelta

168 Illustrato nel principio contabile OIC nr. 9

NUOVO APPROCCIO: TEST PRATICO PER LA VERIFICA DELLA RAGIONEVOLE PERSEGUIBILITA'
DEL RISANAMENTO

Debito scaduto + Debito riscadenziato + linee di credito bancarie utilizzate e non rinnovabili + Rate di mutui e finanziamenti in scadenza nei successivi 2 anni + Capex relativi al piano industriale – Flussi di cassa attesi dalla vendita di assets o business non strategici – Nuova finanza tramite apporti di capitale di rischio e di debito (anche postergati) – stima dell'eventuale margine operativo netto negativo del primo anno

Margine operativo lordo prospettico normalizzato annuo – Capex annui di mantenimento e - Imposte

<2

Evidenzia il grado di difficoltà che l'Azienda dovrà affrontare e quanto il risanamento dipenderà dalla capacità di adottare iniziative in discontinuità e dalla intensità delle stesse.

Se tale indicatore è inferiore a 2 significa in sostanza che dovrebbero essere sufficienti due anni per ripagare l'intero indebitamento

Se l'indicatore è >2 ma <3, il risanamento dipende dalle iniziative industriali e da un piano d'impresa, che deve contenere, tra l'altro (check list da compilare a cura dell'imprenditore):

- I. Requisito dell'organizzazione dell'azienda (risorse chiave e competenze tecniche, monitoraggio continuo aziendale con analisi di KPI, piano di tesoreria a 6 mesi)
- II. Rilevazione della situazione corrente e dell'andamento corrente (situazione contabile NON anteriore di almeno 120 gg + fair value cespiti + anzianità crediti commerciali + rotazione magazzino + certificato unico debiti tributari + situazione debitoria Erario + rischi passività potenziali (garanzie concesse) + indicazione revisori e sindaci sulla situazione patrimoniale/economica aggiornata e non anteriore di almeno 120gg + informazione sul current trading confrontato con il periodo precedente)
- III. Individuazione delle strategie atte a rimuovere le cause della crisi (Strategie di intervento ed iniziative industriali che l'imprenditore intende attuare con conferma da parte dell'organo di controllo e revisore di un quadro completo ed adeguato)

- IV. Proiezioni dei flussi finanziari (Stima dei ricavi e costi su un periodo di 5 anni, con giustificazione da parte dell'imprenditore se non coerenti con il dato corrente e con confronto con le prospettive del settore, anche ad esito della pandemia Covid-19. Analisi del capitale circolante operativo, degli investimenti previsti e di eventuali dismissioni di cespiti e/o altre operazioni straordinarie previste; muovendo dalle stime economico e finanziarie, devono essere determinate anche le grandezze patrimoniali, con la stima del patrimonio netto al termine dei singoli anni di piano
- V. Risanamento del debito (Analisi dei flussi a sostegno del debito, anche attraverso stress test del piano di cui al punto precedente.

In caso di gruppi d'impresе deve essere data evidenza se vi sono altre imprese del Gruppo che presentano difficoltà economico-finanziarie o patrimoniali, se vi sono altre imprese del Gruppo la cui continuità aziendale dipende da quella dell'impresa, se vi sono operazioni infragruppo e se queste possono arrecare un pregiudizio per i creditori di un'altra impresa del Gruppo.

Se l'indicatore raggiunge ad esempio la fascia 5-6 si suppone che l'azienda sarà in grado di ripianare l'indebitamento solo attraverso la continuità indiretta e il trasferimento dell'azienda (o di suoi rami) in funzionamento.

CAPITOLO 5

CASO PRATICO: AZIENDA ALFA

Per meglio esplicitare le considerazioni esposte nei capitoli precedenti ho scelto un'azienda su cui valutare gli impatti delle diverse scelte che potrebbe operare post pandemia:

- 1) Ipotesi di mantenimento dello status quo e costruzione del business plan per attuare delle valutazioni e delle ipotesi in merito al rimborso dei vari finanziamenti richiesti e ottenuti durante la pandemia.
- 2) Ipotesi di dilazione/rinegoziazione del debito in essere e costruzione del relativo B.P.
- 3) Ipotesi di richiesta nuovo finanziamento e rispetto dei piani di rimborso dei finanziamenti già in essere con relativo B.P.
- 4) Ipotesi di richiesta nuovo finanziamento con contestuale allungo/rinegoziazione dei finanziamenti già in essere e relativo B.P.

Gli eventi innescati dalla pandemia hanno sicuramente messo in difficoltà molte aziende, in particolare nel momento della sospensione delle attività. Gli interventi di sostegno pubblici hanno sicuramente permesso alle aziende di far fronte alle loro esigenze e nel contempo utilizzarle anche per migliorare e sostenere finanziariamente le aziende, spesso anche indipendentemente dalle reali necessità o dalle reali capacità aziendali di sostenere adeguatamente gli indebitamenti finanziari.

Con il progressivo rientro alla normalità il riequilibrio economico/finanziario ritorna tra gli obiettivi che un'azienda deve perseguire e per poterlo attuare il primo punto fondamentale è fare chiarezza e capire da dove si parte per poi stabilire obiettivi ed eventuali interventi.

5.1. BUSINESS and STRATEGY OVERVIEW

Ho individuato una società presente da oltre 50 anni nel settore del packaging in cartone ondulato; progetta e produce soluzioni di packaging, espositori e accessori per aziende di produzione e di servizio localizzate nelle province del veneto.

Il valore della produzione è stato pari a circa 13,5 milioni di euro nel 2021, in crescita del 24% rispetto al 2020 con circa 45 dipendenti.

Lo stabilimento di produzione è di circa 12 mila metri quadri, per una produzione di circa 20 milioni di metri quadri di fogli, con impianti di trasformazione, stampa flexo e carta tecnica e di un ufficio tecnico per la progettazione di soluzioni innovative, altamente personalizzate, su esigenze di clienti.

La produzione può contare su:

- tre linee automatiche di produzione di ultima generazione a cui la società sta valutando di aggiungere una quarta linea.
- due linee satellite per la finitura del packaging destinato all'e-commerce.
- un reparto progettazione con sviluppo grafico e di campionatura
- un reparto per la produzione di cartotecnica (espositori, display, imballi particolari sostituiti delle protezioni in plastica e polistirolo).
- un reparto che gestisce impianti stampa e fustelle con produzione interna dei colori utilizzati per la stampa

Il servizio è il fattore di punta della strategia aziendale, come anche il continuo investimento nel Know how di progettazione e nei rinnovi degli impianti di produzione.

Il settore sta beneficiando di un trend di crescita grazie alle caratteristiche di sostenibilità del prodotto. Il cartone, infatti, è un materiale completamente riciclabile con filiera tracciata, che ne fa di lui un ideale sostituto degli imballaggi in plastica.

Il veloce sviluppo dell'e-commerce è inoltre un ulteriore fattore di crescita della domanda.

Per supportare il trend positivo, alla fine del 2020 è stato avviato un importante progetto, diretto al miglioramento della produttività e dell'efficienza, con la transizione in chiave 4.0 dei

propri processi di produzione e logistica (magazzini gestiti con un sistema VMS¹⁶⁹ e trasporti ottimizzati con sistema TMS¹⁷⁰), applicando logiche lean.

La società risulta essere in crescita dal 2019 al 2021 per 3,46 milioni di euro e i ricavi sono quasi interamente realizzati in Italia.

Il ROE (return on equity) ha registrato valori contenuti fra il 2018 e il 2019; il miglioramento effettivo è avvenuto nel 2020 e nel 2021. Il ROI (return on investment) ha avuto lo stesso andamento del ROE, ottenendo un valore positivo di 5,2% nel 2021.

Il rapporto PFN/PN dopo un significativo incremento avvenuto nel 2019 si è ridotto negli esercizi 2020 e 2021, attenendosi in tale ultimo esercizio ad un valore di 2,8.

Il rapporto PFN/MOL invece ha avuto un andamento altalenante, attenendosi ad un valore di 6,0 nel 2021.

La ripresa dopo il lockdown della primavera 2020 è stata caratterizzata da un incremento straordinario dei volumi tra il 2° semestre 2020 e il 1° semestre 2021, seguita da un'impennata dei prezzi e una certa difficoltà di approvvigionamento dovuta all'accumulo di ritardi nella supply chain. Dopo una prima fase di assestamento verso la fine del 2021 e l'inizio del 2022, lo scoppio della guerra in Ucraina ha dato ulteriore impulso alla crescita dei prezzi della materia prima, con conseguente risalita/aumento dei listini e dei fatturati. L'aumento dell'incidenza del costo della materia prima ha avuto un effetto di compressione dei margini percentuali sulle vendite, ma mantenendo i margini unitari al metro quadro.

Nel business plan per il 2022 è stata fatta una valutazione sia sui volumi di vendita (-5%) che sulla dinamica dei prezzi (+28%) ipotizzando un riallineamento solo parziale dell'esercizio 2023 rispetto ai valori correnti, con un recupero graduale dei margini nell'arco di due anni.

A fronte delle buone prospettive di mercato, per programmare una crescita sostenibile, nel corso degli ultimi due anni è stato avviato un processo di riorganizzazione interna riguardante soprattutto le aree logistica e produzione, coadiuvato da una società di consulenza

169 Per WMS (Warehouse Management System) si intende un [software di gestione magazzino](#) o programma usato per controllare, coordinare e ottimizzare i movimenti, i processi e le fasi operative che si svolgono all'interno di un impianto, dalle funzioni più elementari (come il controllo delle scorte e delle giacenze), fino alle attività più complesse (gestione del ricevimento delle materie prime o sincronizzazione con i sistemi ERP).

170 Un sistema di gestione dei trasporti (TMS) è una piattaforma logistica che utilizza la tecnologia per aiutare le aziende a pianificare, eseguire e ottimizzare il movimento fisico dei prodotti, sia in entrata che in uscita, e assicurandosi che la spedizione sia conforme e che la documentazione adeguata sia disponibile. Questo tipo di sistema fa spesso parte di un sistema più ampio di gestione della supply chain

specializzata nel settore. Si è creato così un modello organizzativo basato sulla lean production, efficiente e facilmente replicabile, in cui la componente umana non risulta prevalente, ma di supporto per raggiungere ad una migliore qualità dei processi. È stato realizzato inoltre un piano di sostituzione del parco macchine con introduzione di impianti interconnessi con logiche 4.0.

L'azienda ha inoltre sviluppato dei punti di forza che le permettono di differenziarsi nel mercato: tra i trasformatori di cartone ondulato, essa si differenzia nella qualità della materia prima utilizzata, grazie ad una collaborazione sempre più importante con una multinazionale tedesca che produce carte a bassa grammatura e ad altissima prestazione. L'utilizzo di questo materiale consente di produrre imballi che, oltre a soddisfare in pieno le migliori caratteristiche di qualità, sono in linea con politiche di sostenibilità e rispetto dell'ambiente.

Dall'altra parte, la società opera all'interno di una filiera produttiva nella quale i propri fornitori sono soggetti aventi dimensione economica molto rilevante. La società, tuttavia, nel corso della sua storia cinquantennale ha sviluppato relazioni industriali di filiera importanti, che hanno consentito e tuttora consentono alla stessa di contare su una rete di fornitura differenziata e consolidata.

L'attuale andamento del costo dell'energia e la forte impennata dei costi della carta rendono più incerto lo scenario di breve periodo. La stessa, tuttavia, ha finalizzato e reso operative delle procedure operative di monitoraggio finalizzate alla riduzione del rischio di tale minaccia.

Questo fa sì che nonostante la dimensione economica della società sia ancora contenuta, essa, a tal fine, è alla continua ricerca di nuove opportunità di crescita interna (attraverso nuovi investimenti) o esterna (attraverso acquisizioni). Infatti, il mercato della carta e del cartone è un settore in espansione, essendo un prodotto altamente riciclabile e in linea quindi con le politiche ESG adottate da moltissime società negli ultimi anni.

5.2 PIANO ECONOMICO-FINANZIARIO 2021-2025

Conto economico:

Dati in migliaia di Euro	2021-PC	2022-E	2023-E	2024-E	2025-E
Ricavi delle vendite	13.492	16.396	15.511	15.967	16.437
Var YoY	24,1%	21,5%	-5,4%	2,9%	2,9%
Ricavi accessori	28	28	28	28	28
Var YoY	-20,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Ricavi operativi	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
Var. YoY	24,0%	21,5%	-5,4%	2,9%	2,9%
Consumi	(8.510)	(10.666)	(9.780)	(10.068)	(10.363)
% su ricavi operativi	-62,9%	-64,9%	-62,9%	-62,9%	-62,9%
Primo margine	5.011	5.758	5.759	5.928	6.102
% su ricavi operativi	37,1%	35,1%	37,1%	37,1%	37,1%
Lavorazioni di terzi	(296)	(359)	(340)	(350)	(360)
% su ricavi operativi	-2,2%	-2,2%	-2,2%	-2,2%	-2,2%
Valore aggiunto	4.715	5.399	5.419	5.578	5.742
% su ricavi operativi	34,9%	32,9%	34,9%	34,9%	34,9%
Altri costi diretti variabili	(597)	(708)	(637)	(640)	(642)
% su ricavi operativi	-4,4%	-4,3%	-4,1%	-4,0%	-3,9%
Margine di contribuzione	4.118	4.691	4.782	4.938	5.100
% su ricavi operativi	30,5%	28,6%	30,8%	30,9%	31,0%
Dati in migliaia di Euro	2021-PC	2022-E	2023-E	2024-E	2025-E

Margine di contribuzione	4.118	4.691	4.782	4.938	5.100
% su ricavi operativi	30,5%	28,6%	30,8%	30,9%	31,0%
Costi fissi industriali	(1.461)	(1.586)	(1.624)	(1.663)	(1.702)
% su ricavi operativi	-10,8%	-9,7%	-10,5%	-10,4%	-10,3%
Margine industriale	2.656	3.104	3.158	3.276	3.397
% su ricavi operativi	19,6%	18,9%	20,3%	20,5%	20,6%
Costi fissi non industriali	(1.625)	(1.672)	(1.658)	(1.680)	(1.703)
% su ricavi operativi	-12,0%	-10,2%	-10,7%	-10,5%	-10,3%
MOL (EBITDA)	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
% su ricavi operativi	7,6%	8,7%	9,7%	10,0%	10,3%
Amm.ti e leasing	(535)	(608)	(639)	(635)	(602)
% su ricavi operativi	-4,0%	-3,7%	-4,1%	-4,0%	-3,7%
Svalutazioni e accantonamenti	(60)	(50)	(50)	(50)	(50)
% su ricavi operativi	-0,4%	-0,3%	-0,3%	-0,3%	-0,3%
Risultato operativo (EBIT)	436	775	810	911	1.043
% su ricavi operativi	3,2%	4,7%	5,2%	5,7%	6,3%
Dati in migliaia di Euro	2021-PC	2022-E	2023-E	2024-E	2025-E
Risultato operativo (EBIT)	436	775	810	911	1.043
% su ricavi operativi	3,2%	4,7%	5,2%	5,7%	6,3%
Proventi finanziari	15	15	15	15	15
Interessi passivi a b/t	(4)	(4)	(4)	(4)	(4)
Interessi passivi a m/t	(87)	(134)	(103)	(75)	(47)
Altri oneri finanziari	(21)	(21)	(21)	(21)	(21)

Gestione finanziaria	(96)	(143)	(112)	(84)	(56)
% su ricavi operativi	-0,7%	-0,9%	-0,7%	-0,5%	-0,3%
Proventi non caratteristici	78	120	0	0	0
Oneri non caratteristici	(12)	0	0	0	0
Gestione non caratteristica	66	120	0	0	0
% su ricavi operativi	0,5%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%
Risultato pre-tax	406	752	698	827	986
% su ricavi operativi	3,0%	4,6%	4,5%	5,2%	6,0%
Imposte dirette	(36)	(79)	(79)	(124)	(225)
Imposte anticipate e differite	8	4	(53)	(46)	12
Imposte di competenza	(28)	(75)	(132)	(169)	(213)
% Reddito pre tax	-6,9%	-10,0%	-18,9%	-20,5%	-21,6%
Risultato d'esercizio	378	677	566	657	773
% su ricavi operativi	2,8%	4,1%	3,6%	4,1%	4,7%

Fonte: dati ricavati da un business plan aziendale

Relativamente ai consumi (a causa dell'incremento del costo della carta) si è stimato un peggioramento dell'incidenza degli stessi sui ricavi di circa 2 punti percentuali nel 2022 e poi un successivo miglioramento nel triennio 2023-2025 con un ritorno ai valori rilevati nel 2021.

Si annuncia una riduzione dell'incidenza per quanto riguarda i trasporti e le provvigioni, mentre si prevede un significativo incremento dell'incidenza del costo dell'energia sui ricavi nel 2022 con un successivo percorso di riassorbimento nel triennio 2022-2025.

Nel piano ci si aspetta un incremento del risultato operativo, da 436 €/k del 2021 ad 1043 €/k del 2025. Ci si attende, pertanto, che l'incidenza del risultato operativo sui ricavi, passi dal 3,2% del 2021 al 6,3% del 2025. Si prevedono, inoltre, oneri finanziari in significativo aumento

nel 2022 e successivamente in progressivo calo. Per effetto del rimborso del debito finanziario atteso nel piano. Nel 2022 si prevede, inoltre, l'incassi di contributi in c/esercizio di circa €/k 120.

Stato patrimoniale (Attivo):

Dati in migliaia di Euro	2021-PC	2022-E	2023-E	2024-E	2025-E
Clienti infragruppo	0	0	0	0	0
Crediti commerciali	5.480	6.657	6.298	6.465	6.674
Rimanenze finali	845	1.027	971	997	1.029
Crediti tributari	216	248	238	243	248
Crediti diversi	27	25	23	21	18
Ratei e risconti attivi	70	70	70	70	70
Fornitori infragruppo	0	0	0	0	0
Debiti Commerciali	(1.704)	(2.064)	(1.867)	(1.922)	(1.977)
Debiti tributari (no-dirette)	(80)	(88)	(90)	(93)	(95)
Crediti / debiti tributari (dirette)	149	109	98	7	(38)
Debiti previdenziali	(96)	(106)	(109)	(112)	(115)
Ratei e risconti passivi	(40)	(40)	(40)	(40)	(40)
Altri debiti	(303)	(296)	(299)	(302)	(305)
Fondi rischi ed oneri	(2)	(2)	(2)	(2)	(2)
Fondo Tfr	(353)	(371)	(389)	(409)	(429)
Cap. Circ. Netto Operativo	4.208	5.169	4.902	4.924	5.037
% CIN	100,4%	129,8%	137,4%	158,2%	187,2%
Immobilizzazioni materiali	3.805	3.573	3.211	2.894	2.571
Immobilizzazioni immateriali	383	404	354	216	116
Imm.ni finanziarie	4	4	4	4	4
Capitale Fisso Netto	4.191	3.981	3.568	3.113	2.690
% CIN	49,9%	43,5%	42,1%	38,7%	34,8%
CAP. INVES. NETTO (CIN)	8.400	9.149	8.471	8.037	7.727

Stato patrimoniale (passivo) :

Dati in migliaia di Euro	2021-PC	2022-E	2023-E	2024-E	2025-E
Capitale sociale	1.033	1.033	1.033	1.033	1.033
Riserve	786	1.164	1.841	2.407	3.064
Risultato d'esercizio	378	677	566	657	773
Patrimonio Netto	2.197	2.874	3.440	4.097	4.870
% CIN	26,2%	31,4%	40,6%	51,0%	63,0%
PFN a breve	1.728	1.702	1.629	1.601	1.542
MPS n.1	995	929	672	426	170
MPS n.2	278	120	0	0	0
Centro Marca	336	238	137	35	0
Mediocredito	919	767	614	461	308
Iccrea	1.947	1.613	1.337	1.054	763
Banca Progetto	0	908	642	364	74
Finanziamenti	4.475	4.574	3.402	2.340	1.315
PFN totale	6.203	6.276	5.031	3.940	2.857
% CIN	73,8%	68,6%	59,4%	49,0%	37,0%
TOTALE A PAREGGIO	8.400	9.149	8.471	8.037	7.727

Fonte: dati ricavati da un business plan aziendale

Rendiconto finanziario :

Dati in migliaia di Euro	2021-PC	2022-E	2023-E	2024-E	2025-E
Ebitda totale	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
Versamento imposte	(37)	(34)	(121)	(79)	(168)
Nopat	994	1.399	1.378	1.517	1.526
- Delta crediti commerciali	(827)	(1.227)	309	(217)	(258)
- Delta crediti diversi	4	2	2	2	3
- Delta rimanenze	(254)	(182)	55	(26)	(32)
- Delta debiti commerciali	(341)	360	(197)	55	55
- Delta tributari diversi	(101)	(25)	12	(3)	(3)
- Delta ratei e risconti	3	0	0	0	0
- Delta altri debiti	1	2	6	6	6
- Delta fondi rischi e oneri	(9)	0	0	0	0
- Delta fondo Tfr	24	18	19	19	20
Delta circolante	(1.501)	(1.051)	206	(162)	(208)
Flusso gest. caratteristica	(507)	347	1.584	1.354	1.319
Invest / (Disinv.) imm.ni mat. e imm.li	37	(324)	(148)	(100)	(100)
Invest / (Disinv.) imm.ni finanziarie	9	0	0	0	0
Flusso cassa disponibile	(461)	23	1.436	1.254	1.219
Versamenti / prelievi soci	(30)	0	(0)	0	0
Proventi e Oneri non caratteristici	66	120	0	0	0
Flusso di cassa residuo	(425)	143	1.436	1.254	1.219
Gestione finanziaria b/t	(9)	(9)	(9)	(9)	(9)
+ Nuovi finanziamenti	0	1.100	0	0	0
- Rate finanziamenti e leasing	(381)	(1.208)	(1.355)	(1.217)	(1.151)
Finanziamenti	(381)	(108)	(1.355)	(1.217)	(1.151)
Delta PFN a breve	(815)	26	73	28	59
PFN a breve iniziale	(913)	(1.728)	(1.702)	(1.629)	(1.601)
Delta	(815)	26	73	28	59
PFN a breve finale	(1.728)	(1.702)	(1.629)	(1.601)	(1.542)

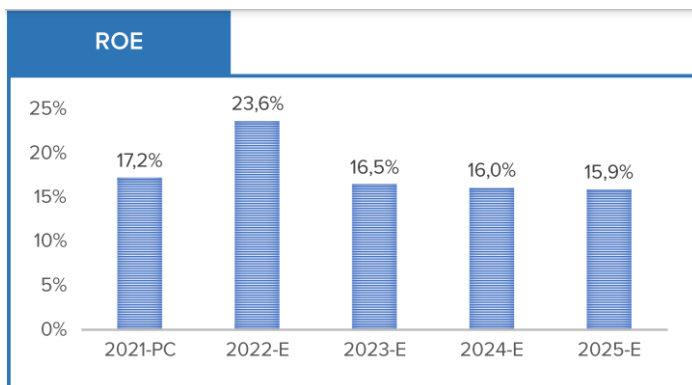
Fonte: dati ricavati da un business plan aziendale

Il rendiconto finanziario evidenzia come la società sarà in grado di generare flusso di cassa della gestione caratteristica sempre positivo nell'arco del piano. Nel 2022 vi è un importante assorbimento circolante, derivante, prevalentemente dalla crescita dei ricavi attesi a piano. Tale assorbimento genera pertanto un flusso di cassa della gestione caratteristica molto più basso rispetto a quello atteso negli anni successivi.

Nel periodo 2022-2025 la società presenta quote capitali di rimborso dei debiti finanziari e rate di leasing molto consistenti a causa di tutti gli impegni acquisiti soprattutto durante la crisi da Covid-19. Dal rendiconto finanziario esposto, tuttavia, si può vedere come la società generi in tutti gli anni del piano, ad eccezione del 2022, un flusso di cassa disponibile superiore alle uscite finanziarie.

È tuttavia evidente che i termini di rimborso del debito finanziario ad oggi previsto per la società, risultano essere molto stringenti e rendono impossibile per la stessa programmare nuovi investimenti funzionali al miglioramento della competitività.

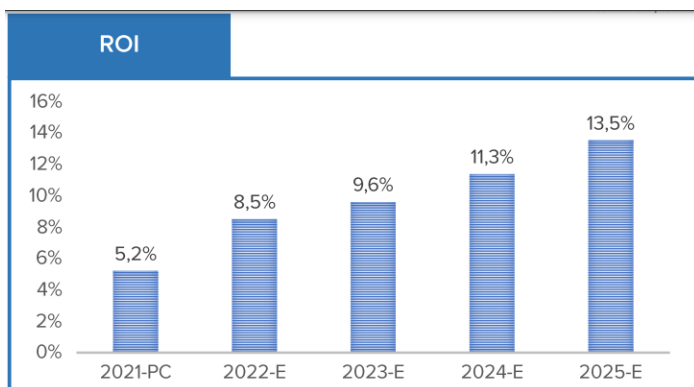
INDICI PROSPETTICI



$$\text{ROE} = \frac{\text{Utile di esercizio}}{\text{Patrimonio netto}}$$

Sappiamo che il Patrimonio netto “contiene” sia la ricchezza apportata dai soci, che quella formatasi nel corso del tempo per effetto degli utili accantonati e non distribuiti, quindi l'indice in questione misura il rendimento dell'investimento effettuato dai soci stessi nella società. Tale indice riflette la congruità del risultato economico rispetto al capitale proprio e al rischio assunto dai soci.

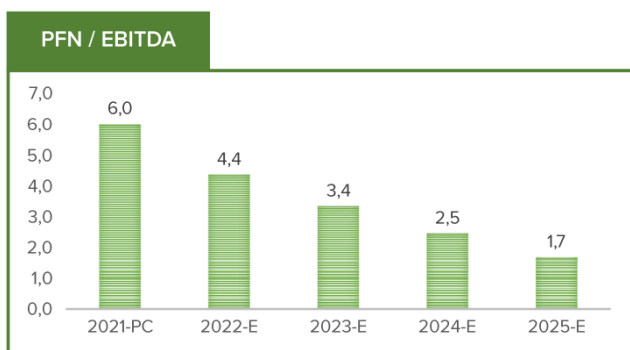
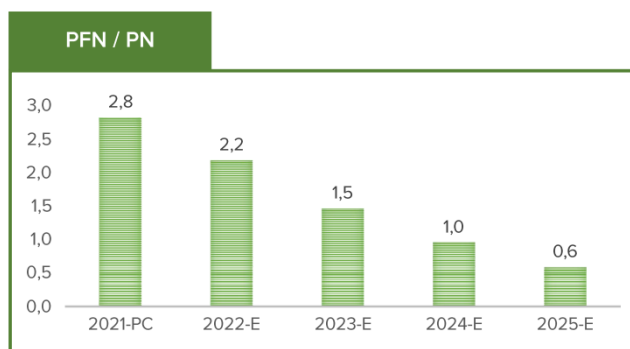
In questo caso il ROE risulta essere più che ottimo negli anni futuri. Per capire bene però l'effettivo rendimento sarebbe corretto confrontarlo con i ROE medi di settore in maniera tale da avere una visione ampia anche rispetto alle altre aziende.



$$\text{ROI} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Totale attività}}$$

Il ROI misura la redditività dell'impresa, ovvero il rendimento economico rispetto al capitale investito nel tempo. Inoltre, esso ha lo scopo di accertare se il reddito operativo prodotto dall'azienda sia in grado di remunerare adeguatamente gli investimenti effettuati.

Anche in questo caso è difficile individuare un range di teorica congruità dell'indice e, in generale, è buona norma confrontare il risultato ottenuto con i ROI medi di settore. In ogni caso, più il ROI è elevato, maggiore è la capacità del risultato operativo di remunerare gli investimenti.



Ambedue gli indici sopracitati, hanno a numeratore la Posizione finanziaria netta (PFN) che è uno dei principali indicatori utilizzati per comprendere la solvibilità di un'azienda. Essa permette di determinare il livello complessivo dell'indebitamento dell'impresa (sia a breve che a lungo periodo) e, se viene rapportato al Patrimonio Netto (PN) mi evidenzia la solidità

della struttura patrimoniale con particolare riferimento all'eccedenza dell'indebitamento netto rispetto ai mezzi propri, viceversa, se rapportata all'EBITDA mostra la capacità di restituzione del debito mediante i flussi finanziari derivanti dalla gestione caratteristica.

Dai grafici sopra evidenziati vediamo come entrambi tendono a diminuire. In questo caso è un bene per entrambi. Relativamente al primo indicatore, essendo in diminuzione, si può affermare che la solidità aziendale è in miglioramento con l'aumentare degli anni. Nel caso del secondo indicatore anch'esso è in diminuzione e quindi descrive un netto miglioramento da parte dell'azienda nel rientrare dall'esposizione finanziaria.

5.3. LE RICHIESTE AGLI ISTITUTI DI CREDITO E LE VARIE CASISTICHE

1. BASE: analisi situazione economico-finanziaria sulla base degli elementi forniti dal business plan e sulla base del finanziamento di €/k 1100 acceso nel 2022.

Elaborazione dei dati del B.P. preso ad esempio per analizzarlo alla luce del DSCR e della capacità aziendale prospettica di far fronte ai propri impegni anche alla luce del finanziamento appena sottoscritto e stipulato da parte dell'azienda.

Previsionali

Sezione di Input	2021	2022	2023	2024	2025
		-			
Ricavi (+)	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL (+ / -)	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
Oneri Finanziari Lordi (-)	Manuali (-)				
Manuali (-)	-96	-143	-112	-84	-56
Calcolati	-96	0	0	0	0
Tasso d'interesse per calcolo	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasse (-)	-28	-75	-132	-169	-213
Debito Finanziario Lordo inizio periodo (+)	6.584	6.203	6.095	4.740	3.523
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari (+)	0	1.100	0		
Rimborsi (-)	-381	-1.208	-1.355	-1.217	-1.151
Debito Finanziario Lordo fine periodo	6.203	6.095	4.740	3.523	2.372
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0			
Delta CCN (+ / -)	0	-961	267	-22	-113
Capex (-) / Dismissioni (+)	46	-324	-148	-100	-100
Altro (+ / -)	0		0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci (-)			0	0	0
Cassa di fine periodo 2021	196				

Cash Flow	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
MOL Margin %	7,6%	8,7%	9,7%	10,0%	10,3%
Delta CCN	0	-961	267	-22	-113
Tasse	-28	-75	-132	-169	-213
Cash Flow Operativo	1.003	397	1.635	1.405	1.369
Capex / Dismissioni	46	-324	-148	-100	-100
Altro	0	0	0	0	0
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	73	1.487	1.305	1.269
Quota Interessi	-96	-143	-112	-84	-56
Quota Capitale	-381	-1.208	-1.355	-1.217	-1.151
Servizio del Debito	-477	-1.351	-1.467	-1.301	-1.207
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari	0	1.100	0	0	0
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0	0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci	0	0	0	0	0
Flussi di cassa post dividendi / distribuzioni	572	-178	20	4	62
Cassa inizio periodo	196	768	590	610	614
Cassa generata nell'anno	572	-178	20	4	62
Cassa fine periodo	768	590	610	614	676
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	73	1.487	1.305	1.269
Servizio del Debito	-477	-1.351	-1.467	-1.301	-1.207
DSCR	2,2	0,1	1,0	1,0	1,1
PFN	5.435	5.505	4.130	2.909	1.696
PFN / MOL	5,3	3,8	2,8	1,8	1,0

Sulla base dell'analisi dei numeri possiamo confermare che il cliente ha una buona base economica che permette di sostenere l'indebitamento in essere, compreso il rimborso del recente finanziamento.

Evidenziamo che il DSCR si attesta intorno all'1 %, quindi con un equilibrio sostanziale che però non permette di affrontare eventuali imprevisti o nuovi impegni finanziari. L'anno dell'investimento dell'operazione finanziaria risulta non significativo (0,1%) poiché questo sistema di calcolo non considera la cassa e le disponibilità finanziarie esistenti (non considera l'incasso netto di 1100€/k ne la cassa di fine periodo 590 €/k).

Il rapporto PFN/MOL parte nel 2022 con un rapporto abbastanza elevato 3,8%, ma progressivamente migliora arrivando nel 2025 all'1%.

Quindi si può affermare che l'accensione del nuovo finanziamento non modifica sostanzialmente la capacità dell'azienda di poter far fronte ai propri impegni finanziari. I margini finanziari disponibili però risultano esauriti. Ipotizzare quindi nuovi investimenti e/o progetti di sviluppo necessiterebbe una sostanziale modifica della situazione finanziaria aziendale complessiva.

2. BASE + DILAZIONE DI PAGAMENTO ipotizziamo che il cliente richieda di rimodulare il proprio indebitamento – previsto dalle agevolazioni dettate dal Covid- 19 con garanzia 662 MCC / SACE- con concessione di dilazione che passa dagli originali 6 anni a nuovi finanziamenti a 8 anni. Gli effetti di tale operazione sul business plan risultano marginali in termini di numeri economico patrimoniali, ma sostanziali in termini di DSCR e capacità finanziaria con possibilità di nuovi finanziamenti e sviluppi.

Grazie alle opportunità offerte dalle normative relative alle garanzie pubbliche ottiene la rimodulazione dei finanziamenti in essere con un allungamento delle relative scadenze a 8 anni. Ne consegue una netta riduzione degli impegni di rimborso annui.

L'allungo dei finanziamenti comporta l'incremento degli oneri finanziari e nel contempo una leggera riduzione delle imposte per effetto dei maggiori costi – che riportiamo nel ns modello.

Sezione di Input	Previsionali				
	2021	2022	2023	2024	2025
		-			
Ricavi (+)	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL (+ / -)	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
Oneri Finanziari Lordi (-)	Manuali (-)				
Manuali (-)	-96	-164	-125	-103	-80
Calcolati	-96	0	0	0	0
Tasso d'interesse per calcolo	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasse (-)	-28	-70	-129	-165	-208
Debito Finanziario Lordo inizio periodo (+)	6.584	6.203	6.491	5.757	4.752
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari (+)	0	1.100	0		
Rimborsi (-)	-381	-812	-734	-1.005	-1.005
Debito Finanziario Lordo fine periodo	6.203	6.491	5.757	4.752	3.747
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0			
Delta CCN (+ / -)	0	-961	267	-22	-113
Capex (-) / Dismissioni (+)	46	-324	-148	-100	-100
Altro (+ / -)	0		0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci (-)			0	0	0
Cassa di fine periodo 2021	196				

Cash Flow	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
MOL Margin %	7,6%	8,7%	9,7%	10,0%	10,3%
Delta CCN	0	-961	267	-22	-113
Tasse	-28	-70	-129	-165	-208
Cash Flow Operativo	1.003	402	1.638	1.409	1.374
Capex / Dismissioni	46	-324	-148	-100	-100
Altro	0	0	0	0	0
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	78	1.490	1.309	1.274
Quota Interessi	-96	-164	-125	-103	-80
Quota Capitale	-381	-812	-734	-1.005	-1.005
Servizio del Debito	-477	-976	-859	-1.108	-1.085
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari	0	1.100	0	0	0
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0	0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci	0	0	0	0	0
Flussi di cassa post dividendi / distribuzioni	572	202	631	201	189
Cassa inizio periodo	196	768	970	1.601	1.802
Cassa generata nell'anno	572	202	631	201	189
Cassa fine periodo	768	970	1.601	1.802	1.991
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	78	1.490	1.309	1.274
Servizio del Debito	-477	-976	-859	-1.108	-1.085
DSCR	2,2	0,1	1,7	1,2	1,2
PFN	5.435	5.521	4.156	2.950	1.756
PFN / MOL	5,3	3,9	2,8	1,8	1,0

Rispetto all'ipotesi base il solo allungo dei debiti in essere consente di migliorare notevolmente nel 2023 il DSCR e migliorarlo anche negli anni successivi. Anzi in questa ipotesi

l'azienda ha margini disponibili per incrementare l'indebitamento e quindi poter effettuare miglioramenti organizzativi e/o investimenti produttivi finalizzati a sviluppi operativi.

3. NUOVO INVESTIMENTO CON FINANZIAMENTO SABATINI DI PARI IMPORTO NEL 2023.

Applichiamo gli effetti di un nuovo investimento e relativo finanziamento sull'ipotesi base del B.P. con i finanziamenti in essere senza alcun intervento.

Sul nostro modello di rielaborazione incrementiamo i nuovi finanziamenti, aggiustiamo i relativi impegni di rimborso comprendendo il nuovo finanziamento e adeguiamo il Capex per il nuovo investimento.

Sezione di Input	Previsional i				
	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi (+)	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL (+ / -)	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
Oneri Finanziari Lordi (-)	Manuali (-)				
Manuali (-)	-96	-164	-125	-103	-80
Calcolati	-96	0	0	0	0
Tasso d'interesse per calcolo	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasse (-)	-28	-70	-129	-165	-208
Debito Finanziario Lordo inizio periodo (+)	6.584	6.203	6.095	5.190	3.873
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari (+)	0	1.100	500		
Rimborsi (-)	-381	-1.208	-1.405	-1.317	-1.251
Debito Finanziario Lordo fine periodo	6.203	6.095	5.190	3.873	2.622
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0			
Delta CCN (+ / -)	0	-961	267	-22	-113
Capex (-) / Dismissioni (+)	46	-324	-648	-100	-100
Altro (+ / -)	0		0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci (-)			0	0	0
Cassa di fine periodo 2019	196				

Cash Flow	2020	2021	2022	2023	2024
Ricavi	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
MOL Margin %	7,6%	8,7%	9,7%	10,0%	10,3%
Delta CCN	0	-961	267	-22	-113
Tasse	-28	-70	-129	-165	-208
Cash Flow Operativo	1.003	402	1.638	1.409	1.374
Capex / Dismissioni	46	-324	-648	-100	-100
Altro	0	0	0	0	0
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	78	990	1.309	1.274
Quota Interessi	-96	-164	-125	-103	-80
Quota Capitale	-381	-1.208	-1.405	-1.317	-1.251
Servizio del Debito	-477	-1.372	-1.530	-1.420	-1.331
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari	0	1.100	500	0	0
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0	0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci	0	0	0	0	0
Flussi di cassa post dividendi / distribuzioni	572	-194	-40	-111	-57
Cassa inizio periodo	196	768	574	534	423
Cassa generata nell'anno	572	-194	-40	-111	-57
Cassa fine periodo	768	574	534	423	366
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	78	990	1.309	1.274
Servizio del Debito	-477	-1.372	-1.530	-1.420	-1.331
DSCR	2,2	0,1	0,6	0,9	1,0
PFN	5.435	5.521	4.656	3.450	2.256
PFN / MOL	5,3	3,9	3,1	2,2	1,3

Nel caso in cui l'azienda decidesse di, oltre il finanziamento visto prima di 1100€/k, effettuare un investimento di 500€/k per migliorare l'efficiamento produttivo e la stessa produzione il modello evidenzia un'insufficiente DSCR che porrebbe in tensione finanziaria l'azienda la

quale dovrebbe ricorrere all'utilizzo delle disponibilità aziendali, degli affidamenti nel breve termine, il tutto ponendo in tensione l'ordinaria operatività aziendale.

Il modello evidenzia che l'azienda con la propria operatività ordinaria non riuscirebbe a far fronte al piano di rimborso dei finanziamenti in essere.

Ma siamo consapevoli che l'azienda per mantenere la propria posizione di mercato e salvaguardare il proprio vantaggio competitivo necessita di investire ed aggiornare costantemente l'organizzazione aziendale al fine di assecondare le tendenze e le esigenze dei propri clienti. È evidente che se l'azienda per la sua sopravvivenza nel mercato deve proseguire nella politica degli investimenti e del rinnovamento tecnologico, intervenire sul lato 'debito' risulta l'unica opzione possibile.

4. NUOVO INVESTIMENTO CON FINANZIAMENTO SABATINI DI PARI IMPORTO NEL 2023 CON RIMODULAZIONE DEI FINANZIAMENTI IN ESSERE.

Dal B.P. originale, prevediamo la rimodulazione dei finanziamenti in essere con una conseguente riduzione degli impegni annui di rimborso.

Di conseguenza aumentano gli oneri finanziari mentre si riducono marginalmente le imposte per i maggiori costi finanziari.

Prevediamo il nuovo investimento ed il relativo finanziamento.

Ogni imprenditore sa che prima di richiedere un finanziamento o effettuare un nuovo investimento deve analizzare attentamente soprattutto il fattore tempo.

Uno dei primi aspetti da analizzare per far ciò è la fattibilità economica dell'iniziativa la quale deve verificare se il rapporto tra i soldi che sono stati messi nell'iniziativa e i soldi che la stessa iniziativa ha prodotto è a saldo positivo (cioè il rendimento è stato positivo).

Un altro aspetto è in merito alla fattibilità finanziaria che riguarda la possibilità di potere finanziare una determinata idea di business controllando la compatibilità dei flussi dell'investimento con il profilo di entrate ed uscite aziendali, sia sotto il profilo dimensionale che temporale.

In questa casistica, ho deciso di rappresentare sia il nuovo investimento, che un piano di rimborsi allungato.

Sezione di Input	Previsionali				
	2021	2022	2023	2024	2025
		-			
Ricavi (+)	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL (+ / -)	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
Oneri Finanziari Lordi (-)	Manuali (-)				
Manuali (-)	-96	-164	-125	-103	-80
Calcolati	-96	0	0	0	0
Tasso d'interesse per calcolo	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Tasse (-)	-28	-70	-129	-165	-208
Debito Finanziario Lordo inizio periodo (+)	6.584	6.203	6.491	6.207	5.102
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari (+)	0	1.100	500		
Rimborsi (-)	-381	-812	-784	-1.105	-1.105
Debito Finanziario Lordo fine periodo	6.203	6.491	6.207	5.102	3.997
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0			
Delta CCN (+ / -)	0	-961	267	-22	-113
Capex (-) / Dismissioni (+)	46	-324	-648	-100	-100
Altro (+ / -)	0		0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci (-)			0	0	0
Cassa di fine periodo 2021	196				

Cash Flow	2021	2022	2023	2024	2025
Ricavi	13.521	16.424	15.539	15.996	16.465
MOL	1.031	1.433	1.500	1.596	1.695
MOL Margin %	7,6%	8,7%	9,7%	10,0%	10,3%
Delta CCN	0	-961	267	-22	-113
Tasse	-28	-70	-129	-165	-208
Cash Flow Operativo	1.003	402	1.638	1.409	1.374
Capex / Dismissioni	46	-324	-648	-100	-100
Altro	0	0	0	0	0
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	78	990	1.309	1.274
Quota Interessi	-96	-164	-125	-103	-80
Quota Capitale	-381	-812	-784	-1.105	-1.105
Servizio del Debito	-477	-976	-909	-1.208	-1.185
Nuovi finanziamenti / nuovi tiraggi bancari	0	1.100	500	0	0
Altri flussi (es Fin Soci / nuovi versamenti di capitale)	0	0	0	0	0
Dividendi / distribuzioni ai soci	0	0	0	0	0
Flussi di cassa post dividendi / distribuzioni	572	202	581	101	89
Cassa inizio periodo	196	768	970	1.551	1.652
Cassa generata nell'anno	572	202	581	101	89
Cassa fine periodo	768	970	1.551	1.652	1.741
Flussi di cassa per il Servizio del Debito	1.049	78	990	1.309	1.274
Servizio del Debito	-477	-976	-909	-1.208	-1.185
DSCR	2,2	0,1	1,1	1,1	1,1
PFN	5.435	5.521	4.656	3.450	2.256
PFN / MOL	5,3	3,9	3,1	2,2	1,3

Come possiamo notare, rispetto al caso nr.3 dove vi è lo stesso un nuovo investimento ma senza una dilazione dei pagamenti, in questo caso, con la dilazione in essere, il DSCR risulta essere costante, adeguato e positivo sempre.

Risulta essere il caso migliore e quello scelto anche dall'azienda stessa in quanto gli permette di effettuare altri investimenti per migliorarsi mantenendo comunque margine di rimborso.

La posizione finanziaria netta rispetto al mol migliora progressivamente.

Tutto questo per dimostrare come le aziende, soprattutto adesso, si trovano in una situazione di difficoltà e instabilità.

I finanziamenti concessi causa Covid-19 hanno dato un aiuto immenso a tutte le aziende, il problema è che adesso questi debiti devono essere ripagati e molte di essi, nei tempi previsti di rimborso, avranno difficoltà.

Questa è un'analisi molto semplice, che ovviamente non può essere condotta singolarmente, ma comunque da una prima impressione della capacità di rimborso.

CONCLUSIONE

L'emergenza sanitaria che ha coinvolto il mondo nel suo complesso ha avuto effetti notevoli ed imprevedibili a livello macroeconomico, ma in particolare nel mondo produttivo mondiale.

In questo momento il periodo acuto della pandemia sembra superato ma le difficoltà e le incertezze in campo economico continuano a persistere e richiedono una forte capacità di adattamento del mondo economico ai continui e repentini cambiamenti.

Lo Stato italiano è stato fortemente colpito sia a livello macroeconomico che a livello produttivo dalla crisi causata dal Coronavirus. La crisi, purtroppo, non è finita, e i tempi di "uscita" risultano essere ancora non prevedibili.

In questo elaborato ho voluto evidenziare ed analizzare alcuni aspetti ed effetti della situazione con riferimento al mondo economico e alle piccole e medie imprese:

- molte imprese hanno subito gli effetti della pandemia che si sono tradotti sostanzialmente in una crisi di liquidità, effetto prevalentemente del blocco produttivo e del conseguente calo del fatturato. Inoltre, hanno evidenziato una significativa difficoltà nel valutare la fine dell'emergenza ed nell'adottare strategie adeguate ad affrontarla nel migliore dei modi;
- dall'altra parte molte imprese si sono dimostrate solide e pronte ad fronteggiare anche situazioni inaspettate di grave crisi. Molte di esse hanno adottato, sia in maniera spontanea che aiutati dagli incentivi previsti con i vari decreti, processi di riconversione produttiva al fine di realizzare nuovi prodotti e servizi che il mercato richiedeva;
- l'incertezza ha regnato sovrana negli ultimi due anni, prima con lo scoppio della pandemia e poi con lo scoppio della crisi in Ucraina e il conseguente aumento dei prezzi delle materie prime. La crisi sarà sistematica e diffusa e avrà impatti negativi sulle decisioni di consumo e di investimento non solo nel mondo delle imprese ma anche a livello personale.

Nell'elaborato ho cercato di evidenziare alcuni degli aspetti più importanti di questi eventi con ottica specifica rivolta alle aziende e alle loro opportunità.

Il quadro risultante degli studi e delle ricerche svolte nell'elaborato fa emergere scenari ancora ardui per le imprese.

Con la ricerca svolta, si è cercato di spiegare come le aziende, ad oggi, devono cercare di affrontare la fine della crisi da Covid-19.

“Uscire dalla pandemia non sarà come riaccendere la luce. Questa osservazione, che gli scienziati non smettono di ripeterci, ha una conseguenza importante. Il governo dovrà proteggere i lavoratori, tutti i lavoratori, ma sarebbe un errore proteggere indifferentemente tutte le attività economiche. Alcune dovranno cambiare, anche radicalmente. E la scelta di quali attività proteggere e quali accompagnare nel cambiamento è il difficile compito che la politica economica dovrà affrontare nei prossimi mesi.”¹⁷¹

Queste le parole del Presidente Mario Draghi che come si può notare spingono le aziende a crescere e rivoluzionarsi puntando soprattutto nei punti esplicitati nel capitolo 3.

Abbiamo infatti detto che è stata una delle peggiori crisi che l'intero mondo abbia mai affrontato, sia in termini umani che in termini economici. L'obiettivo di questa tesi era cercare di spiegare quello che è stato messo in atto dallo Stato italiano e dalla Comunità Europea durante la pandemia per aiutare le imprese, capire dove e come le aziende dovrebbero reagire alla crisi e successivamente dimostrare, tramite l'analisi di un caso, come affrontare nel miglior dei modi le sfide a cui vengono chiamate in ottica di equilibrio economico/finanziario.

Alla luce delle opportunità e dei sostegni previsti nel periodo, ho analizzato in particolar modo i sostegni di tipo finanziario che il sistema bancario ha erogato assistiti dalle garanzie pubbliche.

Ho sinteticamente evidenziato come le aziende hanno affrontato la pandemia, quali e quanti “danni” hanno subito e i vari driver per riuscire a riprendersi dopo questo periodo con una analisi dei fattori ed elementi su cui puntare per evitare future crisi.

Ho illustrato un'ipotesi equilibrata su come preparare l'azienda ad affrontare le difficoltà future con il “metodo della sostenibilità di debito”.

L'analisi della capacità prospettica di generare cassa a servizio dei debiti e di quanta può essere destinata al servizio dello sviluppo e della crescita aziendale, indispensabile per la sopravvivenza ed il conseguimento degli obiettivi aziendali. Grazie a questa analisi, l'azienda sarà in grado di comprendere se riuscirà a ripagare i finanziamenti richiesti.

¹⁷¹Le comunicazioni del Presidente del Consiglio, Mario Draghi, al Senato della Repubblica sulle dichiarazioni programmatiche del Governo. Mercoledì 17 Febbraio 2021

Ho analizzato un caso pratico ipotizzando varie modalità di rimborso ed evidenziando le differenze fra ciascuna di essi. Questo lavoro ha cercato di sintetizzare i diversi e possibili scenari post-Covid (senza tener conto della crisi scoppiata in Ucraina e del conseguente aumento dei prezzi delle materie prime).

Unendo gli elementi all'interno di questa articolata analisi ho cercato di fornire un quadro generale e una possibile soluzione su come le aziende possano affrontare il post- pandemia e il rapporto con gli Istituti di Credito che hanno erogato questi finanziamenti.

Si comprende quindi che per fronteggiare quest'emergenza le imprese devono mettersi in gioco, uscendo dalla loro zona di comfort e ricercando nuove soluzioni basate sull'espansione geografica, ma soprattutto puntando sulla tecnologia 4.0.

Ovviamente l'analisi effettuata negli ultimi capitoli non può essere l'unica adottata dalle imprese per comprendere la loro situazione di sostenibilità del debito: da sola risulterebbe comunque parziale e, pertanto, andrebbe accompagnata da molti altri indici che, valutati complessivamente, fornirebbero un quadro più completo.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- Capello, R., e P. Nijkamp. 2009. Handbook of regional growth and development theories. Cheltenham UK: Edward Elgar Publishing.
- Censimenti Permanenti Imprese. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/238337>.
- CERVED INDUSTRY FORECAST Stime e previsioni sui ricavi dei settori 2021-23
- Confindustria Centro Studi e RETImpresa, e Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2017. Reti d'impresa. Gli effetti del contratto di Rete sulla performance delle imprese. Roma: Istat.
- Covid-19 e continuità aziendale: Il diritto della crisi d'impresa e dell'insolvenza al banco di prova della pandemia di Antonio Bana (Autore), Andrea Camaiora (Autore), Stefania Chiaruttini (Autore), Roberto Fontana (Autore)
- Di Bernardino, C., e G. Mauro. 2011. "Crescita economica e impatto della crisi: il ruolo dei distretti industriali in Italia". Economia e Società Regionale, Fascicolo 1/2011: 92-114.
- Effetti del Covid-19 e strategie di reazione delle imprese esportatrici – Rapporto ICE 2021-2022
- Guarini, R., e F. Tassinari. 1990. Statistica Economica. Problemi e metodi di analisi. Bologna: Il Mulino.
- <https://www.bancaditalia.it/compiti/vigilanza/normativa/archivio->

- <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-imprese/index.html?dotcache=refresh>

- <https://www.confindustria.it/home/centro-studi/temi-di-ricerca/congiuntura-e-previsioni/tutti/dettaglio/congiuntura-flash-dicembre-2018>

- <https://www.datalog.it/pnrr/>

- <https://www.dirittobancario.it/art/decreto-rilancio-le-nuove-misure-di-sostegno-approvate-dal-governo/>

- <https://www.dirittobancario.it/art/le-misure-sostegno-delle-imprese-nel-decreto-cura-italia-e-nel-decreto-liquidita/>

- <https://www.fiscoetasse.com/rassegna-stampa/30921-il-decreto-sostegni-bis-e-legge-una-sintesi-delle-principali-agevolazioni-per-le-imprese.>

- <https://www.forumpa.it/economia/pnrr-piano-nazionale-di-ripresa-e-resilienza->
- <https://www.google.com/search?q=paradigma+di+busiess+la+sostenibil>
- <https://www.ilsole24ore.com/art/credito-imprese-e-uscita-graduale-pandemia->

- <https://www.ipsoa.it/documents/impresa/contratti-dimpresa/quotidiano/2020/11/10/decreto-ristori-bis-novita-imprese-professionisti>

- <https://www.ipsoa.it/documents/impresa/contratti-dimpresa/quotidiano/2022/03/24/decreto-sostegni-ter-mappa-novita-imprese-professionisti>

- <https://www.mise.gov.it/index.php/it/notizie-stampa/2040889-imprese-e-lavoratori>

- <https://www.politicheeuropee.gov.it/it/attivita/aiuti-di-stato/misure-temporanee-covid-19>

- <https://www4.istat.it/it/archivio/205810>.

- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2015. Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – 2015. Letture statistiche - Temi. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/150332>.

- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2019. Rapporto annuale 2019. La situazione del Paese. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/230897>.

- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2020a. “Censimento permanente delle imprese 2019: i primi risultati”.

- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2020b. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi – Edizione 2020”. Letture statistiche - Temi. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/240112>.

- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2020c. “Digitalizzazione e tecnologia nelle imprese italiane. Anni 2016-2018”. Censimenti Permanenti Imprese. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/246548>.
- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2020d. “Situazione e prospettive delle imprese nell’emergenza sanitaria COVID-19”. Statistiche Report. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/244378>.
- Istituto Nazionale di Statistica - Istat. 2021. “Rapporto sulla competitività dei settori produttivi - Edizione2021”. Letture statistiche - Temi. Roma: Istat. <https://www.istat.it/it/archivio/255558>.
- L’impatto secondo lo scenario COVID-19 pessimistico (5 https://know.cerved.com/wp-content/uploads/2020/03/Cerved-Industry-Forecast_COVID19-.pdf pag. 7 https://know.cerved.com/wp-content/uploads/2020/03/Cerved-Industry-Forecast_COVID19-.pdf pag.9)
- L’impresa di fronte alla recessione Covid-19 di PELLICELLI GIORGIO
- L’impresa al tempo del covid-19 di Antonio Revellino
- Nuovo Rinascimento. Imprese e società post covid-19 di Giovanni Volpe
- PNRR FURTHER TOGETHER Copyright© 2022 Ayming Italia s.r.l. SB. All rights reserved Le opportunità concrete per le imprese 2022
- Rapporto Cerved PMI 2021 - Antonio Angelino, Fabrizio Balda, Daniele Emiliani, Francesca Oliverio, Guido Romano, Letizia Sampoli e Fabiano Schivardi.

- Saba, A. 1997. Il modello italiano. La “specializzazione flessibile” e i distretti industriali.
Milano: Franco Ange