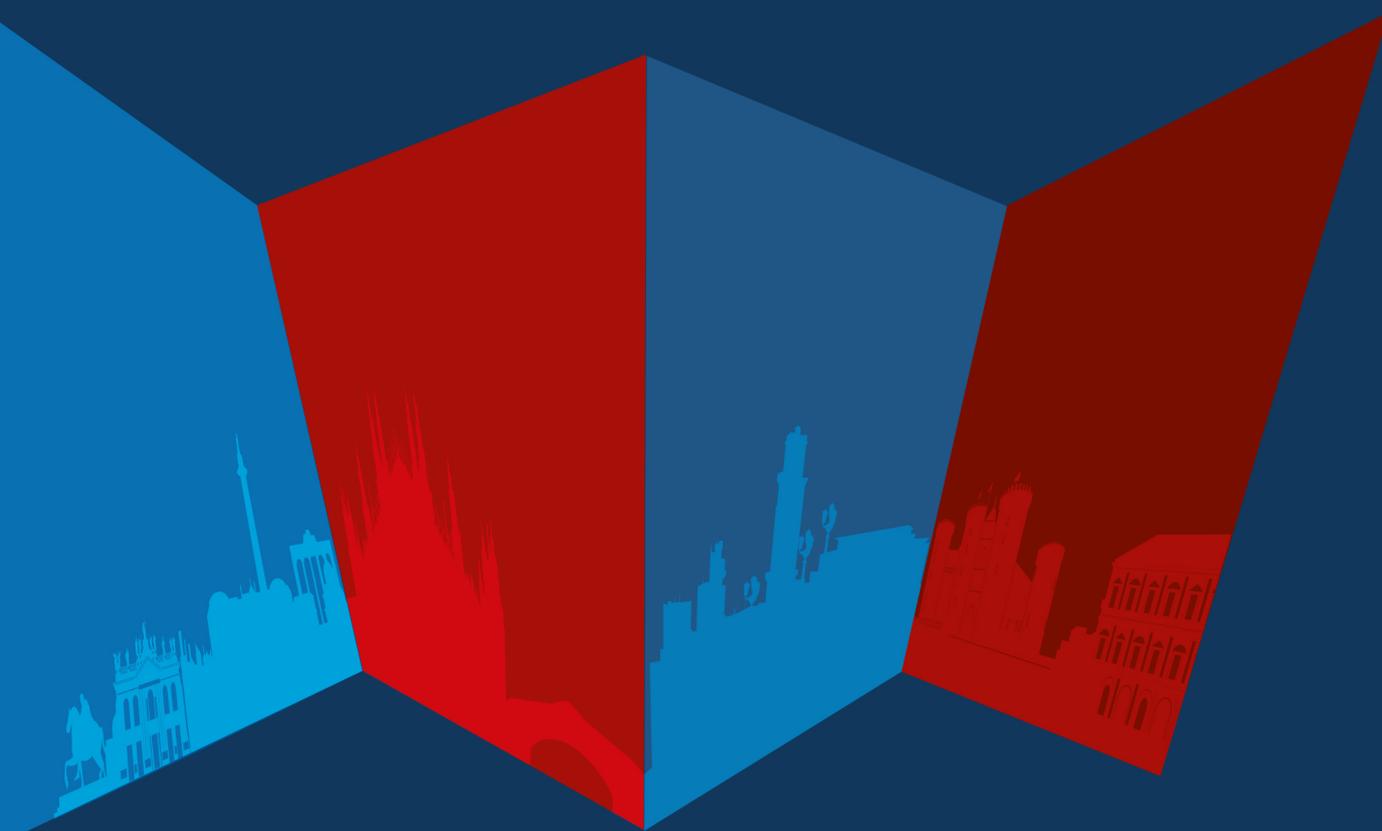


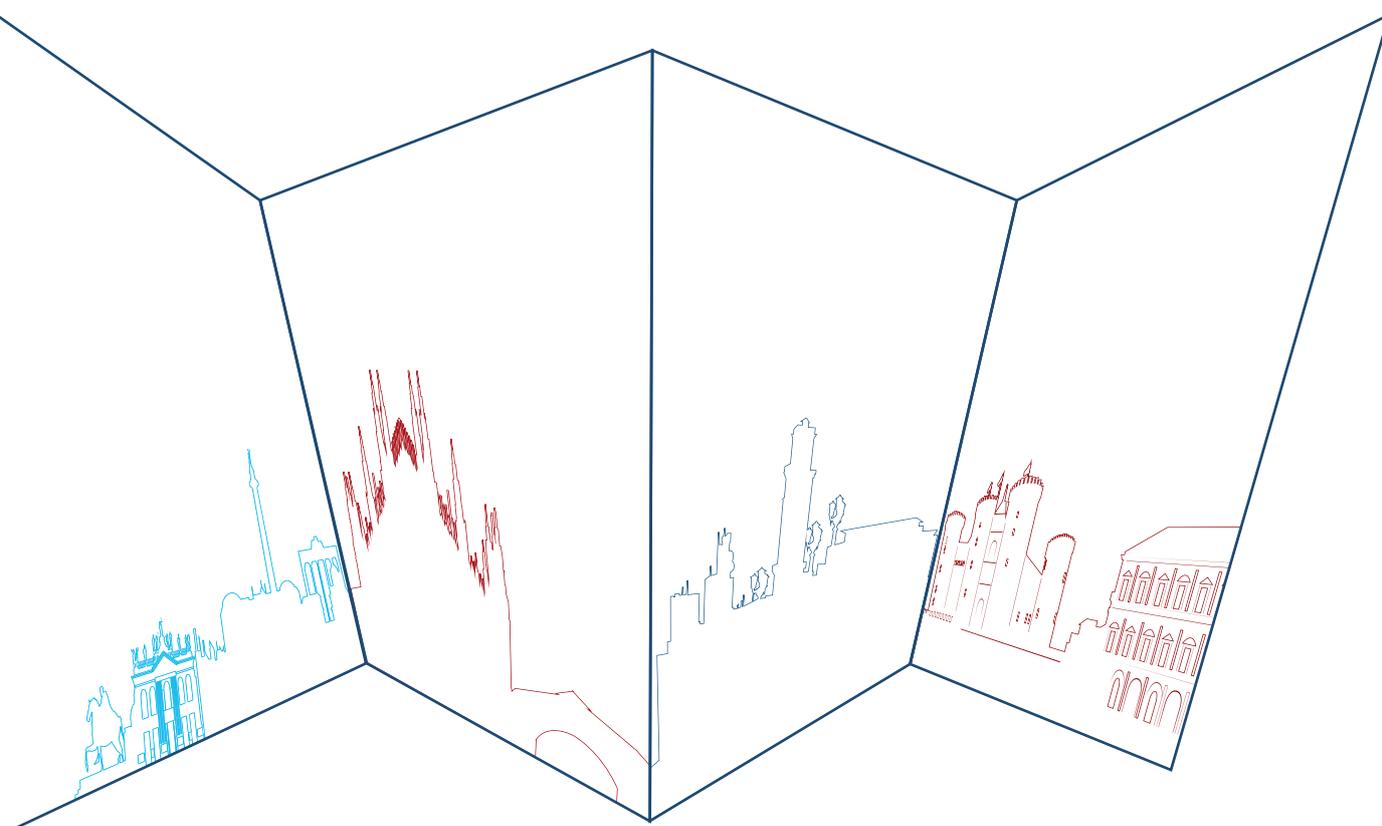
RAPPORTO REGIONALE PMI 2020



CONFINDUSTRIA



RAPPORTO REGIONALE PMI 2020



Il Rapporto Regionale PMI 2020 è stato curato dall'Area Politiche Regionali e per la Coesione Territoriale di Confindustria e da Cerved.

Autori Confindustria: Alessandra Caporali, Giuseppe Mele e Francesco Ungaro.

Autori Cerved: Antonio Angelino, Daniele Emiliani e Guido Romano.

Hanno coordinato la redazione del rapporto Giuseppe Mele e Guido Romano.

Il Rapporto Regionale PMI 2020 è stato chiuso con le informazioni disponibili al 30 giugno 2020.

SOMMARIO

Executive summary	5
CAPITOLO 1 Il sistema delle PMI	23
CAPITOLO 2 Le performance delle PMI	33
CAPITOLO 3 Struttura finanziaria e rischio	43
CAPITOLO 4 Gli impatti del Covid-19 sulle PMI	53
CAPITOLO 5 Il sostegno alle imprese per contrastare gli impatti del Covid-19	87
CAPITOLO 6 Considerazioni finali e di <i>policy</i>	103
MONOGRAFIA Finanza Sostenibile e Just Transition Fund	113

EXECUTIVE SUMMARY

Introduzione

Il "Rapporto Regionale PMI 2020", realizzato da Confindustria e Cerved, con la collaborazione di SRM - Studi e Ricerche per il Mezzogiorno, presenta una struttura diversa dagli anni passati.

In primo luogo, non c'è più la consueta ripartizione tra Mezzogiorno e Centro-Nord, ma un unico volume in cui sono confrontati i dati delle PMI di capitali di tutte le macroaree (Nord-Est, Nord-Ovest, Centro e Mezzogiorno) e delle 20 regioni amministrative.

Inoltre, a partire dalla specializzazione settoriale delle regioni italiane, si propone una valutazione territoriale dell'impatto economico della pandemia sulle PMI italiane.

La Monografia conclusiva, infine, è dedicata al tema della riconversione produttiva in chiave di sostenibilità ambientale e sociale. In particolare, si propone un'analisi dei fabbisogni di riconversione su base territoriale che si fonda sull'impostazione adottata dall'*Action Plan* della Commissione Europea in materia di finanza sostenibile.

L'analisi è accompagnata da una serie di valutazioni relative ai criteri di allocazione delle risorse previsti nella proposta istitutiva del Just Transition Fund, il principale ammortizzatore economico e sociale previsto a livello comunitario per la transizione verde.

Una struttura nuova e più ricca, dunque, ma con gli stessi obiettivi delle scorse edizioni: conoscere meglio la realtà produttiva delle piccole e delle medie imprese italiane nell'insieme e nelle sue articolazioni territoriali, analizzare da un punto di vista quantitativo e qualitativo i fenomeni economici per migliorare la capacità di proposta, favorire l'adozione di *policy* mirate ed efficaci.

Le proposte di *policy*, contenute nell'ultima parte del Rapporto, avranno come *focus* privilegiato, seppure non esclusivo, le PMI, nella consapevolezza che data la struttura estremamente flessibile e la forte interconnessione con il tessuto produttivo circostante, esse reagiscano agli effetti delle politiche in modo più che proporzionale rispetto ad imprese più grandi e più complesse rappresentando quindi una base privilegiata per la sperimentazione di alcune politiche di incentivazione.

Executive Summary: le PMI e gli effetti del Covid

La lenta ripresa con cui le PMI italiane stavano recuperando le profonde ferite della recessione del 2009 aveva esaurito la sua spinta già prima del Covid-19, senza dubbio uno shock economico senza precedenti per la nostra economia.

Nel biennio 2018-19 la crescita aveva rallentato e la redditività era tornata a diminuire. Questo non aveva però intaccato il rafforzamento della struttura finanziaria, che vede le PMI con pochi debiti in bilancio e con un basso peso degli oneri finanziari. Per molte imprese la maggiore solidità finanziaria non sarà però sufficiente a reggere l'urto degli effetti economici del Covid-19. È necessario, da un lato, garantire tempestivamente risorse finanziarie alle PMI che potrebbero subire gli effetti di trascinarsi della crisi di liquidità e, dall'altro, agganciare una ripresa solida, che consenta loro di ripagare i debiti accumulati e investire.

Le analisi del Rapporto Regionale PMI 2020, che integra in un'unica pubblicazione le evidenze che Cerved e Confindustria avevano presentato negli anni scorsi nel Rapporto PMI Mezzogiorno e nel Rapporto PMI Centro-Nord, indicano che al termine di questa fase il divario tra le PMI settentrionali e quelle del meridione potrebbe ulteriormente aumentare. Le PMI dell'Italia centro-meridionale risentiranno meno della caduta dei ricavi nel 2020, grazie a una maggiore specializzazione in settori anticiclici o essenziali; d'altra parte, i fondamentali più fragili le rendono più a rischio di fronte a shock di forte intensità.

Analizzate 156 mila PMI su tutto il territorio nazionale

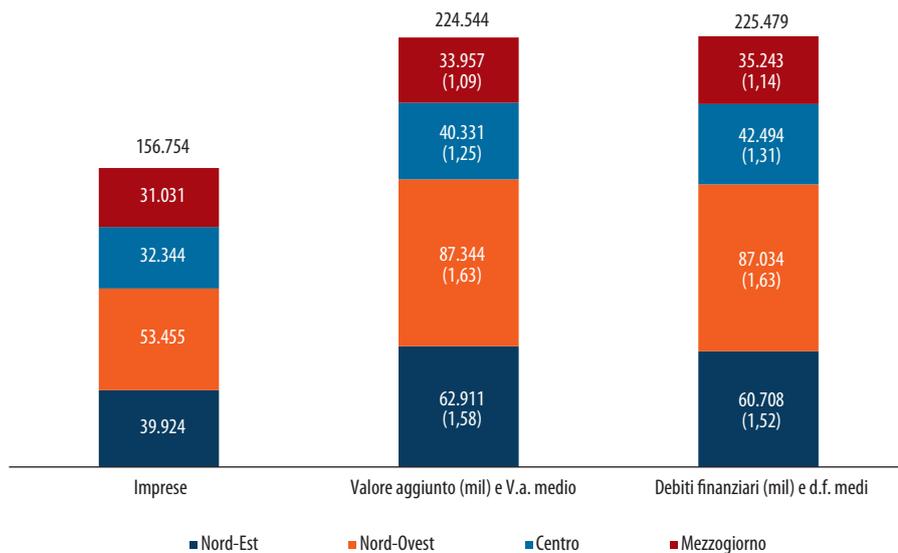
Il Rapporto Regionale PMI 2020 analizza lo stato di salute economico-finanziaria e le prospettive delle 156 mila società italiane che - impiegando tra 10 e 249 addetti e con un giro d'affari compreso tra 2 e 50 milioni di euro - rientrano nella definizione europea di piccola e media impresa.

Le PMI analizzate rappresentano un aggregato molto significativo, che costituisce l'ossatura della nostra economia. Con più di 93 mila società nelle regioni settentrionali (53 mila nel Nord-Ovest e 40 mila nel Nord-Est), il Nord è l'area con la maggiore presenza di PMI, che risultano comunque molto presenti anche nel Centro Italia (32 mila società) e nel Mezzogiorno (31 mila unità).

Questo aggregato produce un valore aggiunto pari a 224 miliardi di euro: il 39% è prodotto da PMI che hanno sede nel Nord-Ovest, il 28% da società del Nord-Est, il 18% da imprese dell'Italia centrale e il restante 15% da piccole e medie imprese meridionali. La maggiore densità imprenditoriale del Nord è accompagnata da una dimensione media maggiore delle PMI, che producono in media un valore aggiunto del 30% superiore rispetto alle società dell'Italia centrale (1,6 milioni contro 1,25) e del 50% maggiore di quelle che hanno sede nel Mezzogiorno (1,09 milioni).

Questi numeri evidenziano la maggiore propensione alla crescita delle imprese settentrionali, confermata anche dalla quota di medie imprese (società con 50-249 addetti e 10-50 milioni di euro di fatturato), che nelle regioni del Nord sfiora il 20%, mentre si attesta al 15% nel Centro e al 14% nel Mezzogiorno.

Grafico A
Le PMI analizzate
 PMI 2017 e dati di bilancio 2018



La (lenta) ripresa aveva esaurito la sua spinta già prima del Covid

I precedenti rapporti Mezzogiorno e Centro-Nord avevano già evidenziato in tutto il territorio nazionale un rallentamento della ripresa, che aveva toccato un apice nel 2017. Le nuove dinamiche relative ai bilanci e alla demografia d'impresa indicano un'ulteriore frenata e, in alcuni casi, un'inversione di tendenza nel lento percorso che stava portando le PMI a recuperare i valori pre-2008.

I dati di consuntivo mostrano che già nel 2018 la ripresa delle PMI, che durava dal 2013, aveva perso slancio in tutta la Penisola. Il fatturato è cresciuto del 4,1% in termini nominali (dal 4,4% dell'anno precedente), con andamenti sostanzialmente omogenei in tutto il territorio nazionale e rallentamenti generalizzati. Le stime per i bilanci del 2019 indicano che i tassi di crescita dei ricavi si sono più che dimezzati, con un tasso stimato a livello nazionale solo dell'1,3%.

In tutte le aree analizzate, il valore aggiunto (+4,1%) è cresciuto nel 2018 a ritmi più ridotti rispetto al costo del lavoro (+5,6%). Questi andamenti si sono riflessi nella redditività delle PMI: i margini lordi sono cresciuti solo dell'1,2% tra 2018 e 2017, per poi risalire al 2,9% nell'anno successivo. È un andamento comunque troppo debole per recuperare il divario di redditività accumulato durante la lunga fase di recessione e stagnazione, che rimane particolarmente ampio nel Mezzogiorno.

La redditività netta, misurata in termini di ROE, dopo il picco del 2017 (11,7%), è scesa nei due anni successivi, perdendo sette decimi nel 2018 (11%) e 1,7 punti nel 2019 (9,3%). Alla fine del 2019, la redditività netta delle PMI del Nord è scesa al 9,6%, circa un punto in più rispetto a quella delle PMI dell'Italia centrale (8,7%) e un punto e mezzo in più rispetto a quella del Mezzogiorno (8,1%).

Grafico B
Andamento dei ricavi delle PMI
 Tassi di variazione sugli anni precedenti

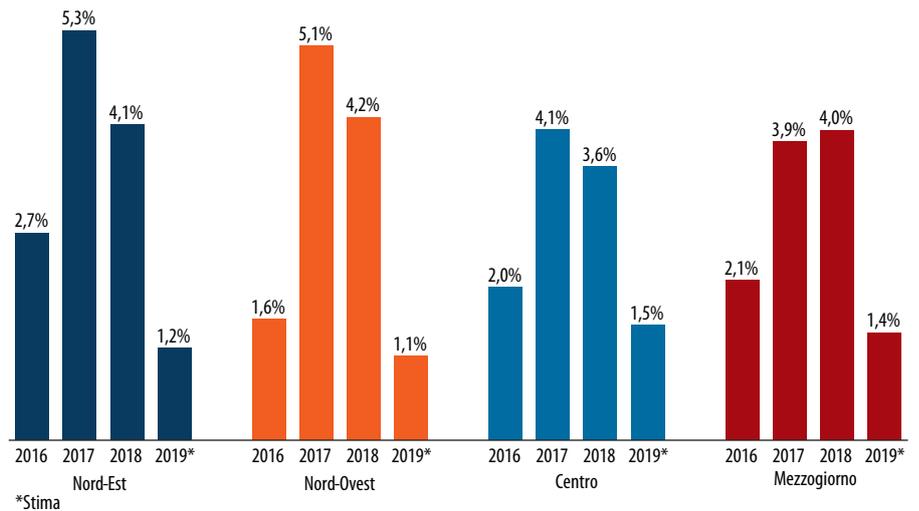
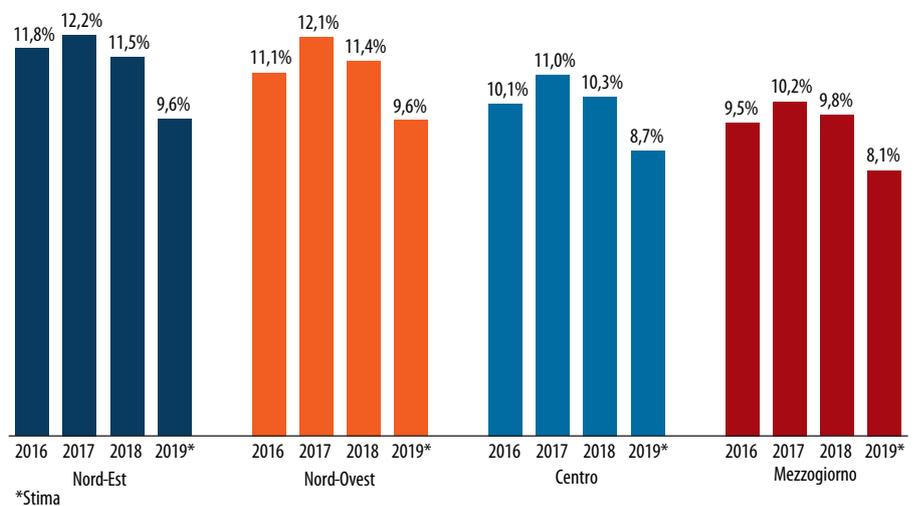


Grafico C
La redditività netta delle PMI
 ROE, %



Anche i dati relativi alla demografia di impresa indicano che la ripresa è terminata nel 2018, sia per quanto riguarda le nascite di nuove aziende, sia per quanto riguarda le uscite dal mercato.

Il numero di nuove società di capitali 'vere' (non riconducibili a precedenti imprese), il bacino da cui possono nascere le PMI con più di dieci addetti, ha arrestato una corsa che durava dal 2013, anno in cui erano state introdotte le Srl semplificate per incentivare la nuova imprenditoria. Nel 2019 sono state iscritte poco meno di 93 mila società di capitali, un dato in diminuzione rispetto al record di 98.510 unità registrato l'anno precedente (-5,8%). Il calo ha riguardato tutta la Penisola ed è stato particolarmente marcato nel Centro (-7%) e nel Mezzogiorno (-8,3%), aree in cui l'introduzione delle Srl semplificate, negli anni precedenti, aveva fortemente supportato le nuove iniziative imprenditoriali.

Dopo aver toccato un picco nel 2013 e nel 2014 per effetto della doppia recessione che aveva investito l'economia italiana, il numero di PMI espulse dal mercato si è fortemente ridotto, ma anche questa tendenza si è interrotta. Il numero di fallimenti si era più che dimezzato tra 2014 e 2018 (da 3.251 a 1.557 PMI fallite).

Le liquidazioni volontarie - un indicatore più sensibile alla congiuntura - erano passate da circa 6 mila casi nel biennio 2012-13 a un minimo di 3.245 casi nel 2017. Nel 2019 entrambi gli indicatori risultano in crescita: i fallimenti del 12,4% (toccando quota 1.750) e le liquidazioni dell'1,7% a quota 3.858 (già in aumento del 7% dell'anno precedente). La tendenza negativa riguarda soprattutto il Nord-Est (+19% i fallimenti e +24% le liquidazioni), con l'aumento dei fallimenti che risulta generalizzato, anche se con tendenze più deboli nel resto del Paese.

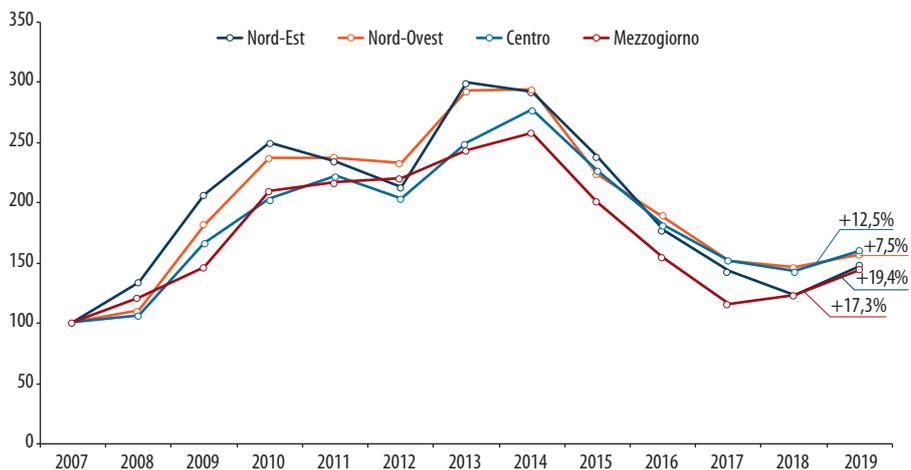


Grafico D
I fallimenti delle PMI, 2007-2019
 Numeri indice, 2007=100 e var. % 2019/2018

Il rallentamento della congiuntura non ha intaccato il rafforzamento della struttura finanziaria delle PMI

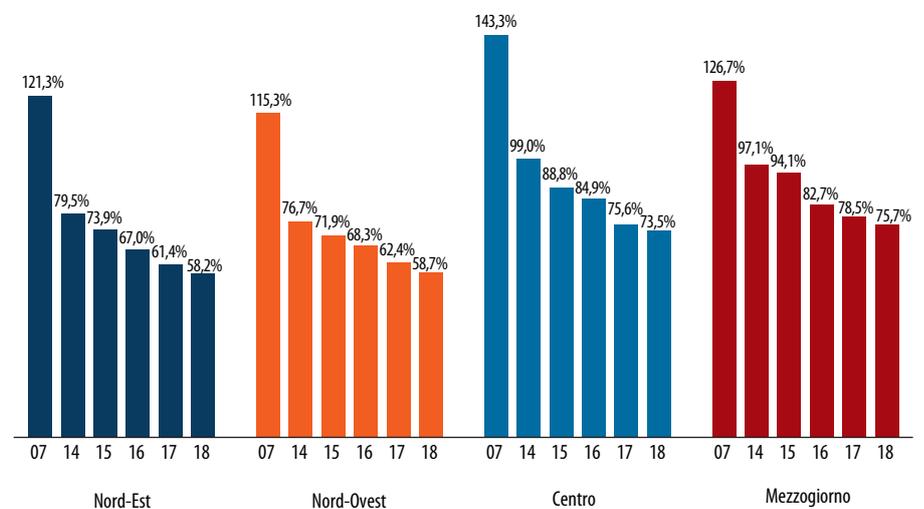
La congiuntura più debole non ha tuttavia intaccato il processo di rafforzamento dei fondamentali finanziari delle PMI, che ormai prosegue da molti anni e che riguarda tutta la Penisola.

I debiti finanziari sono cresciuti nel 2018 per il secondo anno consecutivo, con un'accelerazione rispetto al 2017 (+2,2% contro +1,2%), che ha riguardato anche il Mezzogiorno, area in cui la tendenza era stata particolarmente debole nell'anno precedente.

Parallelamente, le PMI hanno rafforzato il capitale proprio a ritmi decisamente più sostenuti (+8,5%), con una dinamica più intensa nel Nord (+8,8% nel Nord-Est e +9% nel Nord-Ovest) rispetto alla crescita comunque vivace delle PMI che hanno sede nel Centro (+7,2%) e nel Mezzogiorno (+7,3%). Nel periodo post-crisi 2008 (2018-2007), la capitalizzazione delle società analizzate è cresciuta del 77% nel Nord-Est, del 66% nel Nord-Ovest, del 51% nel Centro e del 44% nel Mezzogiorno.

L'effetto è stata una forte riduzione del peso dei debiti finanziari in rapporto al capitale netto, sceso nel 2018 al 63% (dal 66% del 2017 e dal 116% del 2007), ma con divari territoriali che rimangono evidenti (i debiti finanziari sono il 61% del capitale netto delle PMI del Nord-Est, il 62% di quelle del Nord-Ovest contro il 76% nel Centro e il 79% nel Mezzogiorno).

Grafico E
Il leverage delle PMI
Rapporto tra debiti finanziari e capitale netto



Nonostante il rallentamento della redditività, grazie alla politica ultra-espansiva della BCE, anche l'incidenza degli oneri finanziari sui margini lordi ha raggiunto un minimo storico, al 13%, con punte del 15,7% tra le PMI meridionali.

Le informazioni sulle abitudini di pagamento delle imprese indicano che, dopo una lunga fase di miglioramento, nel corso del 2019 sono tornati ad aumentare i ritardi e i tempi di pagamento delle PMI, che tuttavia si mantengono su livelli ampiamente al di sotto rispetto ai picchi del 2012. Il numero di aziende caratterizzate da ritardi molto gravi, che possono precludere a un mancato pagamento o una vera e propria insolvenza, rimane vicino ai minimi di tutto il periodo (4,9% a dicembre 2019). I divari si mantengono ampi e le situazioni di criticità sono ancora

diffuse in molte regioni del Mezzogiorno: la quota di PMI che paga in media i fornitori con ritardi superiori a due mesi, raggiunge massimi del 13,5% (dal 13%) in Sicilia e del 12,3% in Calabria (dal 10,4%). Sono situazioni critiche che, in corrispondenza di uno shock violento come quello del Covid, potrebbero deflagrare mettendo in crisi la liquidità aziendale.

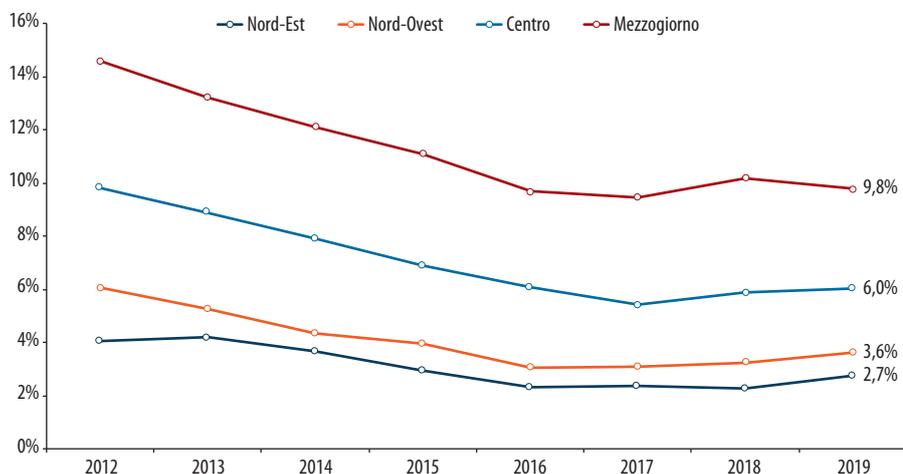


Grafico F
PMI in grave ritardo, 2012-2019
 % di imprese che accumulano ritardi superiori a due mesi rispetto alle scadenze

Il Covid-19 avrà un impatto senza precedenti sui conti delle PMI, con ricadute molto pesanti sugli indici di redditività

Secondo tutti gli istituti di ricerca nazionali e internazionali, il Covid-19 produrrà impatti sull'economia senza precedenti, superando gli effetti della recessione del 2009, fin qui la peggiore dal secondo Dopoguerra per l'Italia.

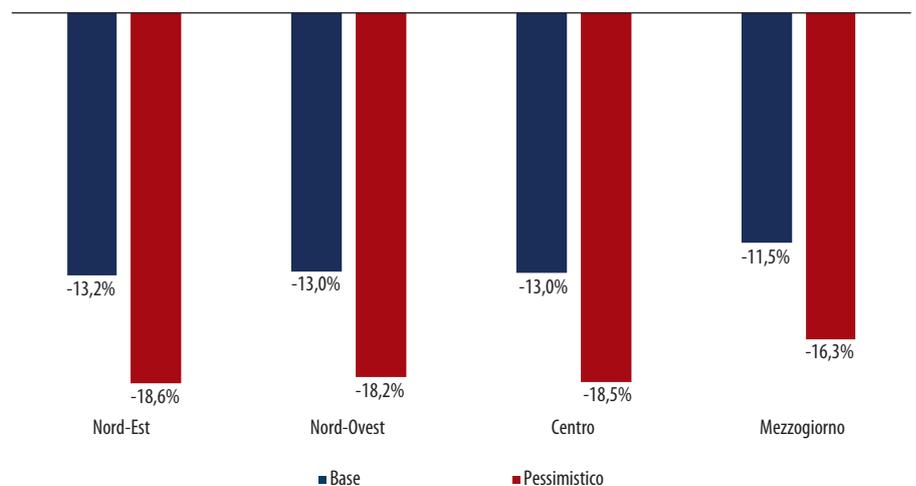
Per valutare l'impatto dell'emergenza sul sistema italiano di PMI è stato utilizzato il modello predittivo di Cerved, che si fonda su un'analisi settoriale molto granulare, relativa all'andamento delle vendite di oltre 1.500 settori dell'economia italiana. Il modello si basa su uno scenario di riferimento, che stima gli impatti del Covid-19 sulle imprese, considerando il periodo di *lockdown* e gli effetti dei provvedimenti governativi in un quadro di progressiva normalizzazione del contesto economico nazionale e internazionale. Data la forte incertezza relativa all'evoluzione dell'epidemia, è stato considerato anche uno scenario pessimistico, in cui si ipotizza una seconda ondata di contagi e un nuovo *lockdown* in autunno, anche se di entità minore rispetto a quello di marzo e aprile.

In base a questo modello, si prevede che le PMI italiane contrarranno il fatturato del 12,8% nel 2020, con un rimbalzo nel 2021 dell'11,2%, insufficiente per ritornare oltre i livelli del 2019. Nel complesso, questo si tradurrà in una perdita di 227 miliardi di fatturato nel biennio 2020-21 rispetto a uno scenario tendenziale di lenta crescita delle vendite. In caso di nuove ondate del Covid-19, il calo dei ricavi è stimato a -18,1% per l'anno in corso (+16,5% nel 2021), con minori ricavi che sfioreranno i 300 miliardi di euro per le PMI analizzate nel biennio di previsione. Gli impatti saranno fortemente asimmetrici a seconda dell'attività dell'impresa: le previsioni sono di shock maggiori per i settori più penalizzati dalle norme sul distanziamento sociale, dalla riduzione della mobilità, dagli effetti sul commercio internazionale: ad esempio è previsto un calo del 65% per le attività di proiezione

cinematografica e del 51% per i trasporti aerei. Allo stesso tempo, per un gruppo ristretto di settori si prevede un aumento delle vendite durante l'emergenza (+35% per il commercio on line e +17% per i dispositivi di respirazione artificiale).

L'impatto del Covid-19 sui sistemi territoriali di PMI dipenderà fortemente dalla specializzazione settoriale. Le previsioni sono di cali importanti in tutta la Penisola, con effetti negativi leggermente più contenuti nelle regioni del Mezzogiorno, che beneficiano della maggiore presenza di imprese in settori anticiclici e in settori essenziali, che non hanno dovuto chiudere la propria attività durante la fase di *lockdown*. Il fatturato è previsto nel 2020 in calo dell'11,5% per le PMI del Sud e delle Isole (16,3% nello scenario pessimistico di un nuovo *lockdown* in autunno), del 13% nel Centro (16,7%) e nel Nord-Ovest (16,9%), del 13,2% nel Nord-Est (17,4%).

Grafico G
L'impatto del Covid-19 sui ricavi delle PMI
Var. % 2020/2019



Gli impatti sulla redditività saranno molto pesanti e sono stimati in una riduzione di circa il 40% dei margini lordi per le PMI tra 2020 e 2019, con differenze di pochi punti percentuali tra le regioni esaminate. Anche dopo il rimbalzo del 2021, i margini rimarranno inferiori di quasi dieci punti rispetto ai livelli del 2019. Se si considera la redditività lorda prima della crisi del 2007, il divario sarà in media del 25%, con punte del -41% nel Centro e del -35% nel Mezzogiorno.

Le conseguenze sulla redditività netta saranno ancora più consistenti: si prevede una perdita per il complesso delle PMI, con un ROE al -1,9% nel 2020 e un ritorno alla redditività nel 2021, ma a livelli fortemente ridotti rispetto a quelli pre-Covid (6,2% nel 2021, contro il 9,3% del 2019). Questa dinamica riguarderà tutta la Penisola, con Lazio, Molise e Sardegna che faranno segnare gli indici peggiori nel 2020 (rispettivamente -10,2%, -9% e -9%). Nel 2021, per molte regioni la redditività netta risulterà dimezzata rispetto ai livelli pre-Covid.

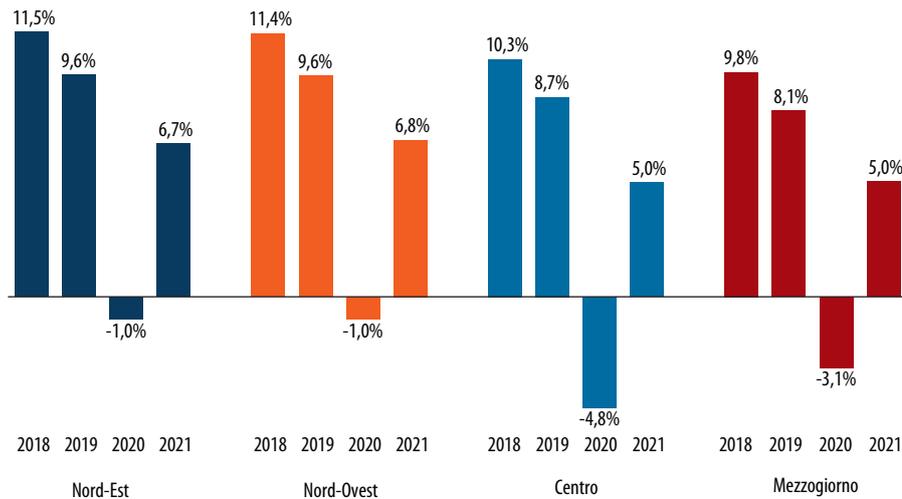


Grafico H
L'impatto del Covid-19
sulla redditività netta
ROE (%), scenario base

Molte PMI avranno bisogno di forti iniezioni di liquidità per superare il 2020, con conseguenze sulla loro struttura finanziaria

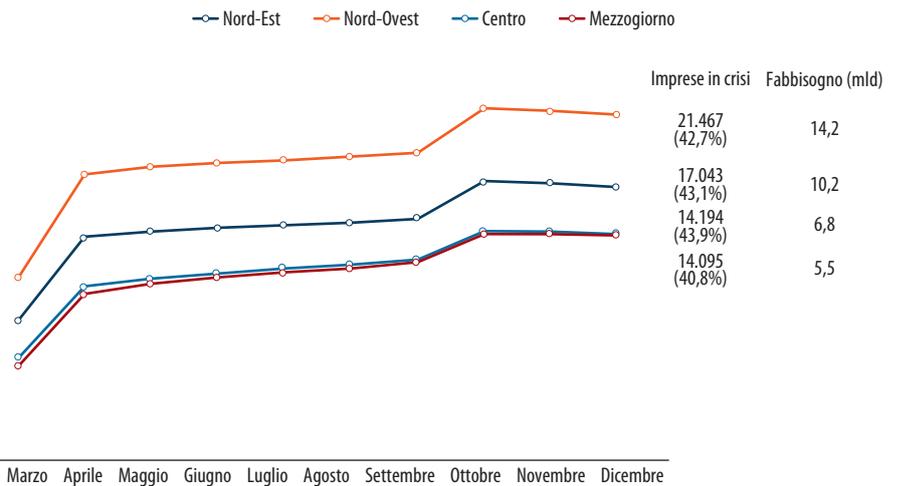
Il Covid-19 rappresenta uno shock senza precedenti per le PMI italiane, che potrebbe trasformarsi in una recessione lunga e con conseguenze sociali difficilmente sostenibili nel caso di fallimenti in massa e di perdita di capacità produttiva. Questo dipenderà sia dall'efficacia delle misure di breve termine, con cui il governo è intervenuto nella fase di emergenza per fornire liquidità al sistema, sia da quelle con un orizzonte più lungo, mirate ad agganciare una ripresa solida.

Un'analisi condotta sui bilanci delle PMI indica che più di un terzo delle 156 mila società analizzate (60 mila unità secondo lo scenario base e 70 mila in caso di una nuova ondata di contagi dopo l'estate) potrebbero entrare in crisi di liquidità nel corso del 2020 per effetto del Covid-19; sarebbero necessari tra i 25 e i 37 miliardi di euro per superare questa fase, evitando costi sociali molto importanti, con 1,8 milioni di lavoratori impiegati nelle PMI con potenziali problemi di liquidità.

Anche in uno scenario più pessimistico, di un nuovo *lockdown* in autunno, le dotazioni dichiarate dal Governo nell'ambito del Decreto Cura Italia (80 miliardi presso il Fondo Centrale di Garanzia più 30 miliardi di dotazione per le PMI presso Sace) sono dunque ampiamente sufficienti per coprire i fabbisogni delle PMI. Secondo la simulazione, un numero molto consistente di PMI avrebbe tuttavia registrato problemi di liquidità già a ridosso del *lockdown* (55 mila PMI in crisi ad aprile): i ritardi nell'erogazione dei crediti garantiti potrebbero aver già costretto molte aziende fuori dal mercato o a non onorare gli impegni con i propri fornitori o con i dipendenti.

Grafico I
Le PMI in crisi di liquidità e i loro fabbisogni finanziari

Evoluzione numero PMI con cashflow negativo e fabbisogno finanziario a fine 2020, scenario pessimistico

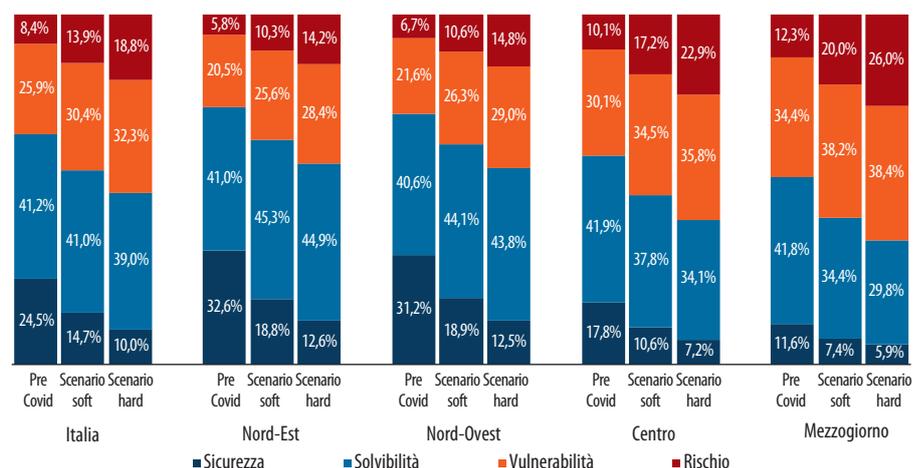


I finanziamenti garantiti iniettati nelle PMI per evitare le crisi potrebbero tuttavia rendere non sostenibile la struttura finanziaria di un'ampia platea di imprese. Nello scenario di base, questi prestiti ammonterebbero a circa il 50% del patrimonio netto pre-Covid delle PMI in difficoltà (il 39% per coprire i fabbisogni per fornitori e dipendenti e il 13% per ripristinare la liquidità di partenza, erosa durante la fase di crisi). Anche per effetto di una struttura finanziaria di partenza più debole (rapporto tra debiti e patrimonio pre-Covid del 109% contro il 50% di quelle che non entrerebbero in crisi), la leva di queste PMI potrebbe impennarsi e diventare difficilmente sostenibile: in media al 161%, con punte del 182% tra le società con sede nel Centro Italia e di oltre il 200% in Puglia e nel Lazio.

Gli indicatori che sintetizzano la probabilità di default delle imprese evidenziano un netto aumento della rischiosità delle PMI per effetto del Covid-19. La quota di società che, secondo il Cerved Group Score, risultano a maggiore rischio di insolvenza potrebbe aumentare dall'8,4% al 13,9%; in caso di recidive del contagio la quota potrebbe arrivare al 18,8%. Se si considera anche la platea di PMI vulnerabili, oltre la metà delle PMI sarebbe caratterizzato da un profilo fragile (contro una quota pari a circa un terzo prima del Covid).

Per effetto di fondamentali più fragili, nonostante uno shock iniziale sui ricavi più contenuto grazie a una specializzazione in settori meno esposti agli impatti della crisi sanitaria, il divario in termini di rischio delle regioni del Centro-Sud con il resto del Paese si amplierebbe ulteriormente: in uno scenario pessimistico, sarebbero classificate come rischiose il 26% delle PMI meridionali (il 64,4% considerando vulnerabili e rischiose) e il 22,9% di quelle del Centro (58,7%), contro percentuali pari al 14,2% (42,6%) nel Nord-Est e al 14,8% nel Nord-Ovest (43,8%).

Grafico L
Impatti del Covid-19 sui rischi di default delle PMI
In base al Cerved Group Score



Alla fine della crisi, gli squilibri regionali potrebbero ulteriormente ampliarsi

Le analisi regionali confermano che l'emergenza sanitaria potrebbe produrre effetti maggiori sui conti economici delle PMI che operano nel Nord, ma lasciare ferite più profonde nel Mezzogiorno, in termini di struttura finanziaria e di capacità di rimanere sul mercato.

Tra le regioni del Nord-Est, il Trentino-Alto Adige risulta quella più penalizzata dal Covid in termini di perdita di fatturato e calo delle redditività lorda e netta. Il leverage potrebbe risentire dello shock, ma la regione rimarrà una delle più solide di tutta la Penisola. Gli effetti sull'Emilia-Romagna saranno meno intensi in termini di calo dei ricavi e della redditività lorda, con un leverage e un grado di rischio più alti rispetto alle altre regioni dell'area. Nonostante impatti rilevanti su ricavi e redditività lorda, le PMI del Veneto rimarranno tra le più redditizie del Paese, con una leva mediamente bassa e poche imprese a rischio default. La situazione è simile a quella del Friuli-Venezia Giulia, che però si caratterizza per una minore redditività delle PMI a fine 2021.

Nel Nord-Ovest, la Valle d'Aosta evidenzia una situazione simile a quella del Trentino-Alto Adige: impatti molto intensi del Covid sui conti economici ma forte solidità, con un leverage molto basso e poche PMI a rischio di default. Nel Piemonte gli impatti dell'emergenza sanitaria risultano più contenuti sui conti economici, con una situazione di rischio post-Covid tra le meno critiche della Penisola. In Lombardia il calo di ricavi e l'impatto della redditività risulta maggiore e la presenza di PMI a rischio superiore rispetto a quella del Piemonte. La Liguria è la regione più fragile del Nord-Ovest: gli effetti sulla redditività lorda e sul leverage sono molto consistenti e il rischio di default è il più alto riscontrato in tutte le regioni del Nord.

Il Lazio è la regione con le performance peggiori a livello nazionale: gli impatti sui ricavi e sul Mol sono molto consistenti e la redditività sarà a fine periodo tra le più basse, con un leverage elevato e un alto numero di PMI a rischio default. La Toscana si caratterizza per impatti molto forti sui ricavi e sui margini lordi, mentre si posiziona vicino alla media per leverage e quota di società a maggiore probabilità di insolvenza. Anche nelle Marche si prevede una forte caduta del fatturato e un leverage post-Covid tra i maggiori della Penisola. La redditività netta delle PMI umbre sarà tra le più basse, nonostante impatti contenuti su ricavi e margini lordi; il leverage risulterà nella media, così come la quota di PMI a rischio.

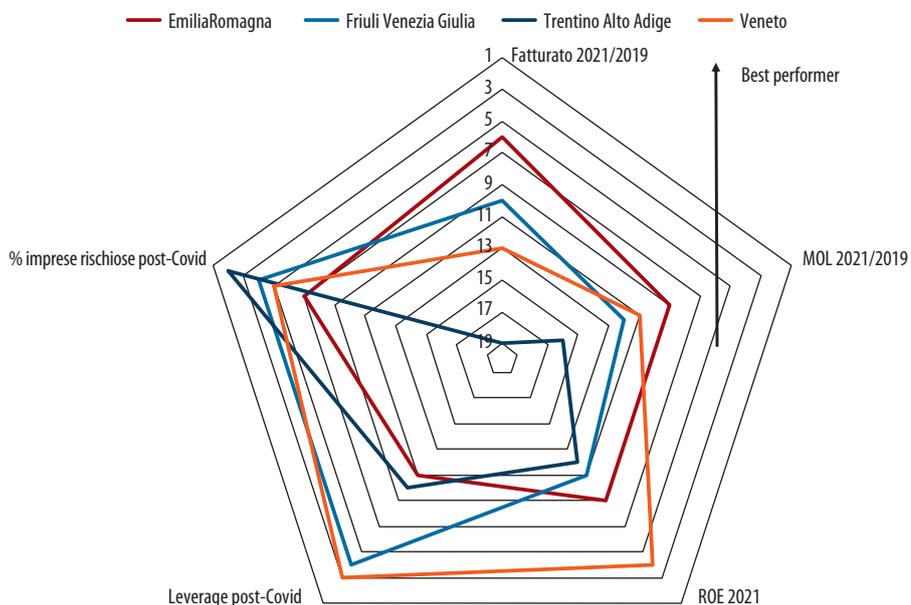


Grafico M
Ranking delle regioni rispetto all'impatto del Covid su conti economici e rischio
 Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige e Veneto

Grafico N
Ranking delle regioni rispetto all'impatto del Covid su conti economici e rischio
Liguria, Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta

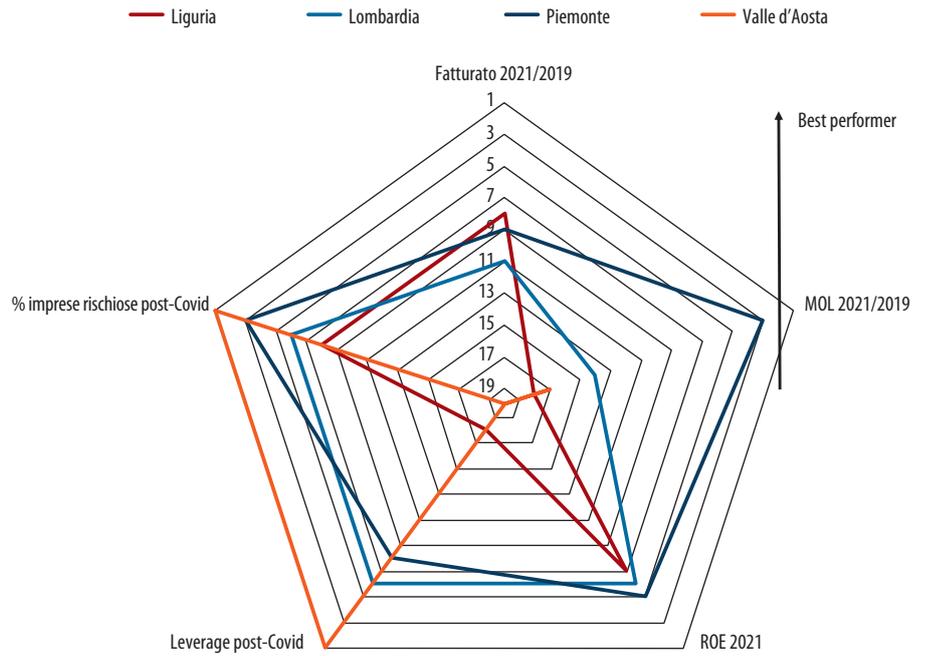
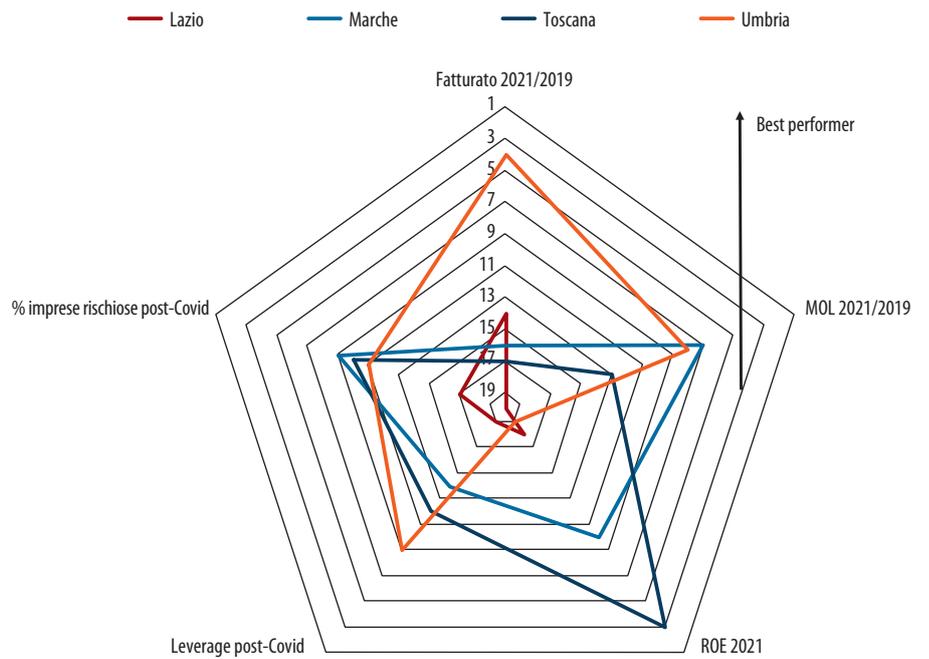


Grafico O
Ranking delle regioni rispetto all'impatto del Covid su conti economici e rischio
Lazio, Marche, Toscana e Umbria



Nel Mezzogiorno è possibile identificare un gruppo di regioni con gli impatti previsti minori sui ricavi: Molise, Abruzzo, Sicilia e Campania, regioni con effetti più ridotti anche sulla redditività lorda (con l'eccezione della Campania). Il Molise e la Sicilia si caratterizzeranno per una bassa leva post-Covid, ma un numero elevato di PMI a rischio default; la quota risulterà elevata anche in Abruzzo, dove la leva risulterà più elevata. Tra le regioni meridionali, la Campania si caratterizza per una redditività più elevata e una quota minore di PMI rischiose. Tra le altre regioni, la Sardegna risulta - insieme al Lazio - quella con la situazione più difficile post-Covid: gli impatti sui ricavi e sulla redditività saranno tra i più alti, così come la quota di PMI a rischio di insolvenza. In Calabria, sono attesi impatti contenuti sulla redditività, che resterà alta, rimandando la peggiore in termini di rischio di insolvenza; una situazione simile a quella della Basilicata, che però ha una quota di PMI rischiose più bassa. In Puglia è previsto un forte aumento del leverage, nonostante impatti sui ricavi sostanzialmente in media.

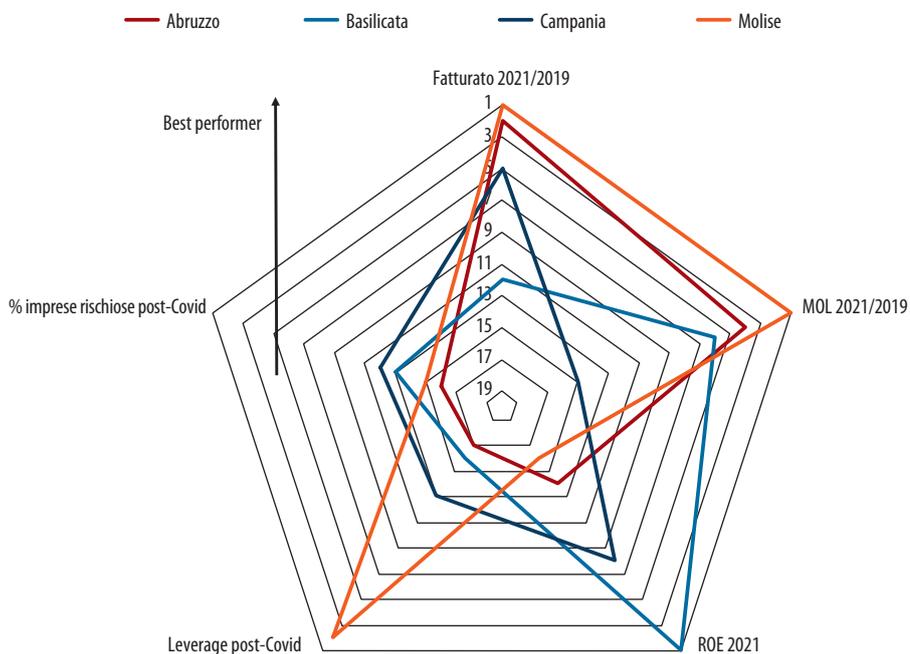


Grafico P
Ranking delle regioni rispetto all'impatto del Covid su conti economici e rischio
Abruzzo, Basilicata, Campania e Molise

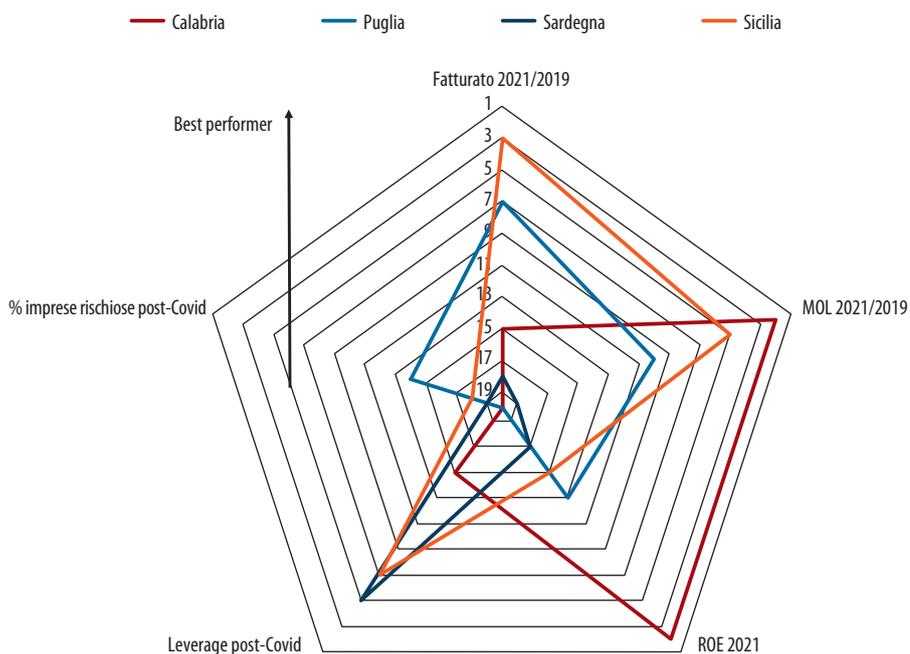


Grafico Q
Ranking delle regioni rispetto all'impatto del Covid su conti economici e rischio
Calabria, Puglia, Sardegna e Sicilia

Le *policy*: dalle misure per l'emergenza a quelle strutturali e di rilancio

La diffusione del virus COVID-19 ha prodotto un devastante *shock* sull'economia globale e continuerà nei prossimi mesi a condizionarne pesantemente le aspettative di ripresa, visti l'attuale stato di diffusione e i rischi di nuovi focolai di infezione anche nel continente europeo, le cui Istituzioni comuni hanno faticosamente concordato le basi per un'efficace strategia di rilancio.

Nel nostro Paese, già segnato prima del Covid-19 da un'evidente stagnazione, è in atto una pesante recessione, dovuta agli impatti generati dal blocco amministrativo di numerose attività produttive e dal sensibile rallentamento subito da tutte le altre attività dovuto, nello specifico, alle misure di prevenzione, sanificazione e distanziamento fisico imposte a tutte le fasi delle catene produttive e logistiche e, in generale, all'inevitabile caduta della domanda internazionale e domestica, in particolare di beni di investimento e di consumo, conseguente al crollo dei fatturati e dei redditi.

Per le imprese, e in particolare per le PMI, è immediatamente emersa l'esigenza, per alcune, di sopravvivere al blocco e, per molte, di affrontare una forte riduzione dei ricavi. Le misure adottate dal Governo, grazie anche ad un temporaneo allentamento da parte della Commissione europea della disciplina sugli aiuti di Stato su numerose e significative categorie di intervento, sono state progressive e rilevanti, non prive di incoerenze temporali rispetto ai fabbisogni delle imprese: costi del lavoro coperti (in modo "quasi universale") da ammortizzatori sociali erogati con lentezza e difficoltà (a fronte del blocco dei licenziamenti); costi fissi parzialmente e selettivamente compensati da contributi pubblici prevalentemente erogati con crediti d'imposta; oneri fiscali e contributivi e pagamenti di varia natura sospesi e rinviati; indennizzi e esenzioni fiscali limitati e applicati in modo più o meno restrittivo. Tutte misure mirate a salvaguardare la liquidità delle imprese, supportate soprattutto da massicci interventi di prestiti e garanzie erogati tramite banche e intermediari finanziari, anche in questo caso con non poche difficoltà di avvio e di concreto e tempestivo sollievo per le imprese.

Meno rilevanti, per ora, sono state le misure di sostegno degli investimenti, soprattutto quelle del cd. DL "Rilancio", preferendo un'azione limitata e indiretta (ma che potrebbe essere significativa per i settori interessati) sul lato della domanda privata (ristrutturazioni edilizie, veicoli a basso impatto ecologico) e limitatamente di quella pubblica.

Appare evidente l'esigenza di un'azione più incisiva sulla domanda pubblica, per i suoi effetti diretti e indiretti sulla ripresa. La recentissima entrata in vigore del DL "Semplificazione" 76/2020, potrebbe offrire, in tal senso, una spinta significativa agli investimenti pubblici, per ora circoscritta alle previsioni del Bilancio 2020 e ai suoi sviluppi tendenziali, ma in prospettiva alle rilevanti risorse che l'UE si accinge, si spera presto, a programmare definitivamente già dal 2020 e per il ciclo 2021-2027.

Ma ancor più evidente risulta la necessità di sostenere i processi di investimento delle imprese, soprattutto delle PMI, le più esposte al rischio di chiusura e alle conseguenti perdite occupazionali indotte dagli effetti del Covid-19, in particolare nel Mezzogiorno. Le misure straordinarie adottate per sostenere la liquidità dovrebbero progressivamente chiudersi entro il 2020, in particolare quelle consentite dal QT della Commissione europea. Pur considerando i rischi della crescita dell'esposizione debitoria acquisita dalle imprese, anche per il largo impiego degli strumenti messi in atto dal Governo e l'impatto ancora incerto delle misure a sostegno della patrimonializzazione, sarà fondamentale mantenere, anche

ritornando agli standard precedenti il QT, una adeguata capacità di intervento degli interventi di garanzia (Fondo Centrale per le PMI in *primis*, ma anche di altri strumenti) soprattutto e non solo in funzione del sostegno all'esercizio, quanto anche agli investimenti.

Per questi ultimi è fondamentale sfruttare tutte le opportunità finanziarie attuali e previste, già disponibili nei Fondi europei e nazionali e ancor più in previsione delle rilevanti risorse aggiuntive provenienti dal Bilancio dell'UE 2021-2027, in particolare quelle destinate al Piano nazionale di Rilancio che utilizzerà le risorse del New Generation Europe nel periodo 2021-2024.

Nel predisporre una programmazione degli investimenti coerente con le profonde riforme strutturali, a cui va strettamente collegata un'efficace azione capace di integrare le grandi finalità dettate dall'UE - sostenibilità, resilienza e digitalizzazione - con obiettivi di superamento delle criticità strutturali delle PMI, variamente diversificati tra Mezzogiorno e Centro-Nord e tra regioni, declinati anche in una prospettiva di sviluppo regionale e di coesione territoriale, conduce necessariamente a promuovere l'impostazione di una *politica nazionale per le PMI*, che sappia impiegare efficacemente e tempestivamente le cospicue risorse disponibili e programmabili.

Per le politiche di coesione e sviluppo regionale, a seguito della riprogrammazione dei Fondi SIE - con un utilizzo previsto di circa 10 miliardi di euro a rendicontazione di spese sostenute per l'emergenza sanitaria, ma da riallocare sui Programmi operativi complementari (POC) nazionali e regionali - dovranno anche essere impegnate e poi impiegate le risorse residue del ciclo 2014-2020, a cui si aggiungeranno risorse, sempre provenienti dall'UE, per sostenere la transizione verso il ciclo 2021-2027, per complessivi 52,5 miliardi di euro, di cui circa 15 miliardi destinabili all'Italia, da impegnare negli anni 2020-2022, di cui 47,5 miliardi resi disponibili dal New Generation Europe. Quest'ultimo strumento, con una dotazione (in attesa di conferma) di 312 miliardi di sovvenzioni e 360 miliardi di prestiti, potrebbe destinare all'Italia, per il Piano nazionale di Rilancio, circa 185 miliardi di euro (58 miliardi di sovvenzioni e 127 miliardi di prestiti). Sempre dall'Europa, il Bilancio 2021-2027 prevede risorse per investimenti per l'occupazione e la crescita delle politiche di coesione per 322 miliardi euro, di cui circa 38 miliardi dovrebbero essere riservati all'Italia. Da segnalare, grazie ad una combinazione tra risorse per la coesione e del New Generation Europe (per complessivi 17,5 miliardi di euro, di cui, per ora, sono ipotizzabili risorse per circa 1 miliardo all'Italia), l'attenzione particolare dedicata ai problemi regionali di riconversione industriale per la de-carbonizzazione e la transizione verde, che necessiterà di alcuni adeguamenti necessari ai reali fabbisogni di intervento nel nostro Paese, che emergono dalle analisi basate sui cd. "settori *transitional*".

Inoltre e non secondaria, c'è da considerare tutta la riprogrammazione nazionale del Fondo Sviluppo e Coesione (FSC), che dovrà condurre ad una ripartizione delle risorse provenienti da ben tre cicli di programmazione (2000-2006, 2007-2013 e 2014-2020) tra interventi effettivamente realizzabili e da realizzare (risorse già impegnate e impegnabili) e interventi da riprogrammare con Piani di Sviluppo e Coesione (PSC), a cui si prevede di aggiungere, secondo il Piano Sud 2020-2030, ulteriori e rilevanti risorse per quasi 60 miliardi di euro per il ciclo 2021-2027.

Siamo di fronte ad una straordinaria opportunità non solo di rilanciare l'economia del Paese, ma anche di avviare quei profondi cambiamenti strutturali di cui l'Italia ha ormai bisogno da un ventennio, in cui le PMI del Mezzogiorno e del Centro-Nord possono svolgere un ruolo determinante, se sapranno affrontare con decisione le loro rilevanti criticità e potranno contare su un'efficace politica di interventi da attivare già nell'immediato e da completare con impegno e responsabilità nel medio e nel lungo termine.

1. IL SISTEMA DELLE PMI

Il Rapporto analizza lo stato di salute economico-finanziaria delle piccole e medie imprese (PMI), individuate utilizzando la definizione della Commissione Europea:

Categoria	Dipendenti		Fatturato		Attivo di bilancio
Microimpresa	< 10	e	≤ € 2 mln	oppure	≤ € 2 mln
Piccola impresa	< 50	e	≤ € 10 mln	oppure	≤ € 10 mln
Media impresa	< 250	e	≤ € 50 mln	oppure	≤ € 43 mln
Grande impresa	≥ 250	oppure	> € 50 mln	e	> € 43 mln

I criteri stabiliti dalla Commissione Europea sono stati applicati agli archivi Cerved relativi all'universo delle società di capitali non finanziarie italiane. In particolare, per identificare il campione di società oggetto di analisi, si utilizzano i dati di bilancio del 2018 relativi a fatturato e attivo, integrati con i dati di fonte INPS per il numero dei dipendenti.

Tabella 1.1
Il sistema delle PMI, 2007-2018

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Var.% 18/17	Var.% 18/07
Italia	149.932	143.542	137.046	136.114	140.362	148.531	156.754	161.364	2,9%	7,6%
Nord-Est	38.736	37.602	35.961	35.659	36.421	37.894	39.924	41.219	3,2%	6,4%
Emilia-Romagna	15.473	14.694	14.067	13.827	14.087	14.665	15.545	15.856	2,0%	2,5%
Friuli-Venezia Giulia	3.466	3.225	3.039	3.036	3.050	3.179	3.302	3.351	1,5%	-3,3%
Trentino-Alto Adige	3.011	3.306	3.154	3.280	3.322	3.349	3.525	3.655	3,7%	21,4%
Veneto	16.786	16.377	15.701	15.516	15.962	16.700	17.552	18.357	4,6%	9,4%
Nord-Ovest	50.407	48.966	47.218	47.655	49.128	50.574	53.455	55.387	3,6%	9,9%
Liguria	3.156	3.134	2.845	2.775	2.856	2.942	3.077	3.056	-0,7%	-3,1%
Lombardia	36.309	35.260	34.200	34.874	36.042	36.922	39.255	40.730	3,8%	12,2%
Piemonte	10.651	10.234	9.866	9.710	9.933	10.411	10.812	11.293	4,5%	6,0%
Valle d'Aosta	292	338	307	296	297	299	311	307	-1,4%	5,0%
Centro	32.037	29.788	28.485	28.117	28.909	30.869	32.344	32.953	1,9%	2,9%
Lazio	13.924	13.191	12.735	12.384	12.789	13.696	14.502	14.142	-2,5%	1,6%
Marche	4.726	3.919	3.681	3.887	3.935	4.300	4.459	4.715	5,7%	-0,2%
Toscana	11.384	10.763	10.201	10.050	10.351	10.886	11.308	11.904	5,3%	4,6%
Umbria	2.004	1.914	1.867	1.796	1.834	1.988	2.075	2.192	5,7%	9,4%
Mezzogiorno	28.751	27.186	25.382	24.683	25.904	29.194	31.031	31.805	2,5%	10,6%
Abruzzo	2.672	2.520	2.350	2.288	2.316	2.526	2.703	2.867	6,1%	7,3%
Basilicata	690	721	659	654	742	829	860	882	2,5%	27,8%
Calabria	1.769	1.659	1.482	1.490	1.578	1.693	1.835	1.925	4,9%	8,8%
Campania	9.263	8.596	8.242	8.041	8.394	9.919	10.620	10.627	0,1%	14,7%
Molise	435	395	382	363	391	444	478	518	8,3%	19,1%
Puglia	5.759	5.695	5.235	5.069	5.289	5.937	6.312	6.500	3,0%	12,9%
Sardegna	2.482	2.314	2.139	2.054	2.154	2.322	2.441	2.590	6,1%	4,4%
Sicilia	5.681	5.286	4.892	4.724	5.040	5.524	5.783	5.897	2,0%	3,8%

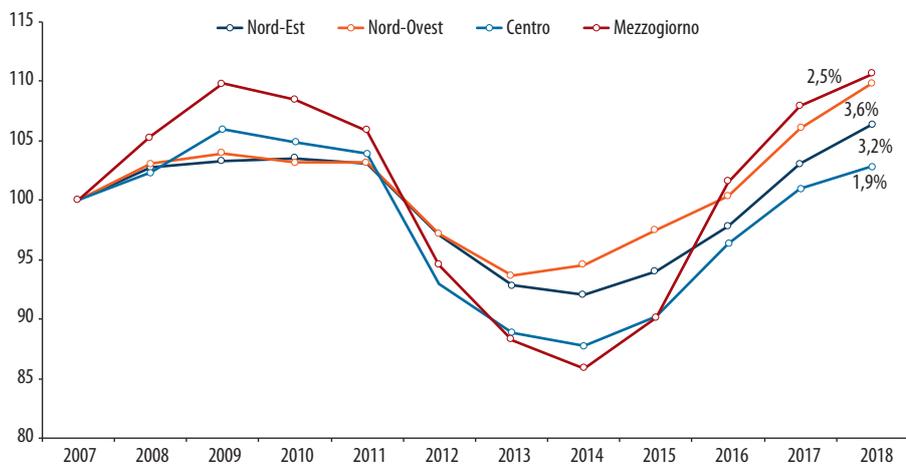


Grafico 1.1
Andamento del numero di PMI, 2007-2018
Numeri indice (2007=100) e var. % 2018/2017

Tabella 1.2
Società di capitali per dimensione, 2017

	Piccole	Medie	PMI	% Piccole su PMI	% Medie su PMI
Italia	130.300	26.454	156.754	83,1%	16,9%
Nord-Est	32.782	7.142	39.924	82,1%	17,9%
Emilia-Romagna	12.732	2.813	15.545	81,9%	18,1%
Friuli-Venezia Giulia	2.761	541	3.302	83,6%	16,4%
Trentino-Alto Adige	2.883	642	3.525	81,8%	18,2%
Veneto	14.406	3.145	17.552	82,1%	17,9%
Nord-Ovest	43.274	10.181	53.455	81,0%	19,0%
Liguria	2.610	467	3.077	84,8%	15,2%
Lombardia	31.596	7.659	39.255	80,5%	19,5%
Piemonte	8.806	2.006	10.812	81,4%	18,6%
Valle d'Aosta	263	48	311	84,6%	15,4%
Centro	27.496	4.848	32.344	85,0%	15,0%
Lazio	12.260	2.242	14.502	84,5%	15,5%
Marche	3.804	655	4.459	85,3%	14,7%
Toscana	9.679	1.629	11.308	85,6%	14,4%
Umbria	1.754	321	2.075	84,5%	15,5%
Mezzogiorno	26.747	4.284	31.031	86,2%	13,8%
Abruzzo	2.317	386	2.703	85,7%	14,3%
Basilicata	724	136	860	84,2%	15,8%
Calabria	1.572	262	1.835	85,7%	14,3%
Campania	9.164	1.456	10.620	86,3%	13,7%
Molise	422	56	478	88,3%	11,7%
Puglia	5.436	876	6.312	86,1%	13,9%
Sardegna	2.106	335	2.441	86,3%	13,7%
Sicilia	5.007	776	5.783	86,6%	13,4%

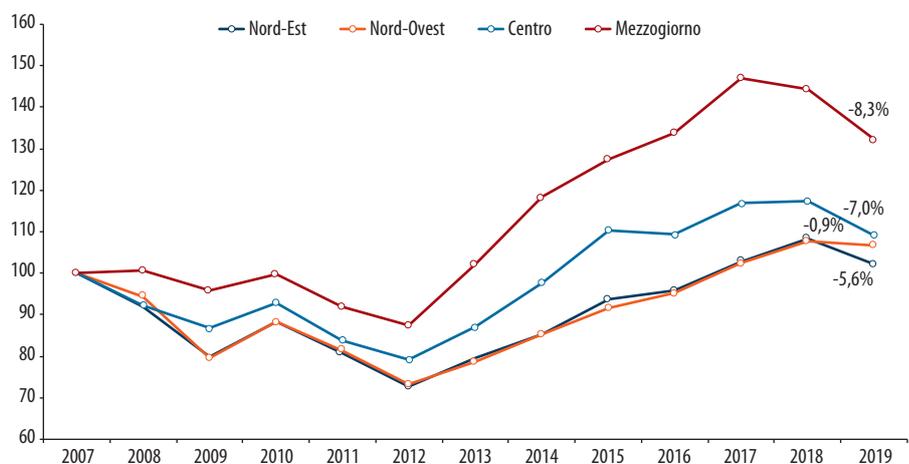
	Addetti	Fatturato	Valore aggiunto	Debiti finanziari
Italia	4.194.765	1.032.869	224.544	225.479
Nord-Est	1.088.738	283.359	62.911	60.708
Emilia-Romagna	410.737	112.426	23.748	23.975
Friuli-Venezia Giulia	92.958	20.505	4.992	4.551
Trentino-Alto Adige	96.038	28.371	6.295	8.766
Veneto	489.006	122.056	27.876	23.415
Nord-Ovest	1.465.896	404.992	87.344	87.034
Liguria	78.252	18.367	4.282	4.797
Lombardia	1.071.212	312.599	64.940	64.595
Piemonte	307.302	72.390	17.624	17.065
Valle d'Aosta	9.129	1.636	498	576
Centro	840.630	192.034	40.331	42.494
Lazio	385.578	89.103	16.965	19.523
Marche	118.167	25.664	6.026	5.103
Toscana	280.943	65.908	14.736	15.008
Umbria	55.942	11.360	2.604	2.859
Mezzogiorno	799.501	152.484	33.957	35.243
Abruzzo	71.760	14.288	3.308	3.494
Basilicata	22.603	4.195	1.024	961
Calabria	47.938	8.235	1.933	2.210
Campania	269.649	56.839	11.660	11.789
Molise	12.084	1.826	493	323
Puglia	162.166	29.733	6.672	7.257
Sardegna	67.211	10.379	2.728	2.991
Sicilia	146.090	26.989	6.140	6.220

Tabella 1.3
La dimensione delle PMI, 2017

Tabella 1.4
Le "vere" nuove società
di capitali in Italia, 2007-2019

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Var. % 19/18	% Srl sempl. su newco 19
Italia	81.301	64.166	71.527	79.994	87.418	89.769	97.127	98.510	92.787	-5,8%	45,8%
Nord-Est	13.796	10.031	10.982	11.770	12.930	13.210	14.201	14.947	14.116	-5,6%	39,3%
Emilia-Romagna	5.798	4.083	4.480	4.927	5.426	5.397	5.773	5.975	5.807	-2,8%	41,1%
Friuli-Venezia Giulia	1.111	767	842	910	975	946	1.042	1.112	1.057	-5,0%	35,7%
Trentino-Alto Adige	938	906	937	944	1.019	1.114	1.176	1.208	1.235	2,2%	28,0%
Veneto	5.949	4.275	4.723	4.989	5.510	5.753	6.210	6.652	6.017	-9,5%	38,7%
Nord-Ovest	21.922	16.062	17.242	18.710	20.112	20.856	22.442	23.617	23.394	-0,9%	31,7%
Liguria	1.575	1.082	1.225	1.370	1.492	1.560	1.615	1.672	1.620	-3,1%	45,8%
Lombardia	16.372	11.859	12.802	13.898	14.969	15.481	16.503	17.533	17.512	-0,1%	27,6%
Piemonte	3.871	3.026	3.147	3.345	3.570	3.727	4.227	4.293	4.160	-3,1%	39,7%
Valle d'Aosta	104	95	68	97	81	88	97	119	102	-14,5%	37,5%
Centro	21.664	17.156	18.861	21.184	23.917	23.691	25.321	25.435	23.644	-7,0%	52,2%
Lazio	13.764	11.149	12.291	13.756	15.885	15.604	16.554	16.922	15.600	-7,8%	54,2%
Marche	2.036	1.486	1.676	1.851	1.925	1.991	2.248	1.957	1.809	-7,5%	50,1%
Toscana	4.809	3.667	4.015	4.467	4.947	4.930	5.263	5.343	5.111	-4,3%	42,4%
Umbria	1.055	854	879	1.110	1.160	1.166	1.256	1.213	1.123	-7,4%	48,7%
Mezzogiorno	23.919	20.917	24.442	28.330	30.459	32.012	35.163	34.511	31.633	-8,3%	57,4%
Abruzzo	1.764	1.654	1.775	1.906	2.150	2.199	2.264	2.319	2.073	-10,6%	57,4%
Basilicata	517	576	672	766	840	884	847	833	703	-15,6%	57,8%
Calabria	1.848	1.441	1.787	2.164	2.333	2.432	2.557	2.504	2.219	-11,4%	62,2%
Campania	8.187	6.874	8.364	9.533	10.554	11.356	12.056	12.517	11.697	-6,5%	55,2%
Molise	343	370	377	467	531	550	519	554	510	-8,0%	62,0%
Puglia	4.502	4.083	4.781	5.443	5.897	5.972	6.335	6.523	6.161	-5,5%	55,9%
Sardegna	1.832	1.455	1.604	1.974	2.065	2.090	2.246	2.282	2.125	-6,9%	56,0%
Sicilia	4.926	4.464	5.082	6.077	6.089	6.529	8.339	6.979	6.145	-12,0%	55,0%

Grafico 1.2
"Vere" nuove società di capitali,
2007-2019
 Numeri indice, 2007=100 e var. % 2019/2018



	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	19/18
Italia	1.157	2.520	3.156	3.251	2.566	2.031	1.633	1.557	1.760	13,0%
Nord-Est	264	560	789	768	625	464	375	324	387	19,4%
Emilia-Romagna	96	198	306	297	247	172	150	123	141	14,6%
Friuli-Venezia Giulia	37	73	109	57	63	50	26	28	22	-21,4%
Trentino-Alto Adige	20	32	49	45	29	24	20	12	15	25,0%
Veneto	111	257	325	369	286	218	179	161	209	29,8%
Nord-Ovest	376	871	1.097	1.102	838	701	566	547	588	7,5%
Liguria	25	55	52	83	61	51	30	34	33	-2,9%
Lombardia	256	620	807	779	591	513	411	402	429	6,7%
Piemonte	89	192	235	236	182	132	125	105	125	19,0%
Valle d'Aosta	6	4	3	4	4	5	0	6	1	-83,3%
Centro	271	550	673	749	612	489	409	385	433	12,5%
Lazio	110	238	271	330	283	237	190	164	200	22,0%
Marche	49	84	117	124	107	77	58	56	58	3,6%
Toscana	92	184	241	255	186	148	136	150	154	2,7%
Umbria	20	44	44	40	36	27	25	15	21	40,0%
Mezzogiorno	246	539	597	632	491	377	282	300	352	17,3%
Abruzzo	22	49	47	51	55	41	17	29	31	6,9%
Basilicata	6	10	4	13	12	4	5	3	10	233,3%
Calabria	20	44	39	35	32	18	15	20	18	-10,0%
Campania	70	162	192	232	172	126	107	106	117	10,4%
Molise	4	4	6	6	12	11	3	1	5	400,0%
Puglia	63	116	133	133	102	83	72	45	74	64,4%
Sardegna	17	49	34	51	35	23	20	24	24	0,0%
Sicilia	44	105	142	111	71	71	43	72	73	1,4%

Tabella 1.5
I fallimenti delle PMI, 2007-2019

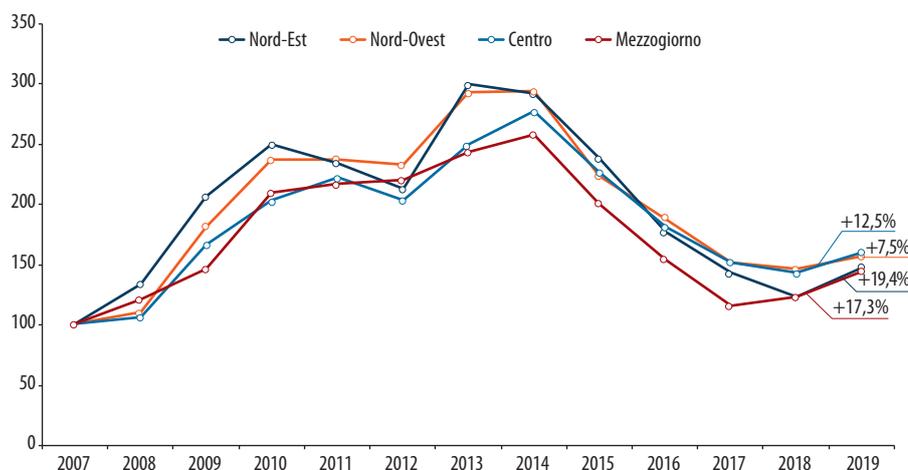


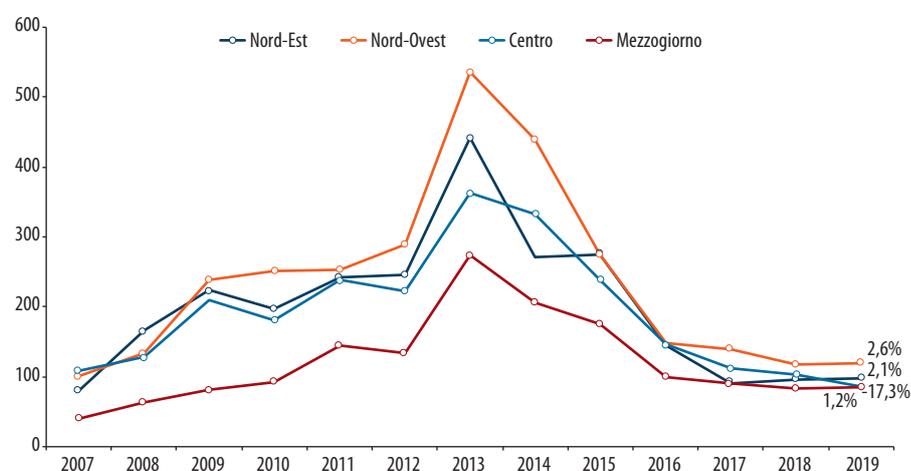
Grafico 1.3
I fallimenti delle PMI, 2007-2019
Numeri indice, 2007=100 e var. % 2019/2018

Tabella 1.6
Procedure concorsuali non fallimentari
delle PMI, 2007-2019

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	19/18
Italia	330	892	1.615	1.250	964	539	434	401	389	-3,0%
Nord-Est	80	246	442	271	275	144	91	96	98	2,1%
Emilia-Romagna	29	102	200	114	102	58	44	38	42	10,5%
Friuli-Venezia Giulia	9	18	29	25	20	9	8	10	7	-30,0%
Trentino-Alto Adige	5	5	29	18	21	12	7	5	3	-40,0%
Veneto	37	121	184	114	132	65	32	43	46	7,0%
Nord-Ovest	101	290	536	439	274	149	140	117	120	2,6%
Liguria	11	39	44	33	39	14	7	6	7	16,7%
Lombardia	66	184	350	314	179	109	99	83	89	7,2%
Piemonte	24	66	141	90	54	26	34	28	24	-14,3%
Valle d'Aosta	0	1	1	2	2	0	0	0	0	0,0%
Centro	109	223	363	333	239	146	113	104	86	-17,3%
Lazio	22	46	81	73	64	34	35	32	37	15,6%
Marche	23	45	81	72	38	23	11	11	9	-18,2%
Toscana	52	112	168	158	116	58	57	42	30	-28,6%
Umbria	12	20	33	30	21	31	10	19	10	-47,4%
Mezzogiorno	40	133	274	207	176	100	90	84	85	1,2%
Abruzzo	7	22	38	34	37	10	18	9	7	-22,2%
Basilicata	1	2	5	6	7	0	1	2	0	-100,0%
Calabria	4	7	21	17	13	12	5	3	7	133,3%
Campania	7	25	64	49	38	24	13	21	32	52,4%
Molise	1	5	9	13	5	4	4	1	0	-100,0%
Puglia	12	30	62	44	37	25	25	25	23	-8,0%
Sardegna	2	11	9	11	13	14	5	5	2	-60,0%
Sicilia	6	31	66	33	26	11	19	18	14	-22,2%

*Comprendono gli accordi di ristrutturazione dei debiti, i concordati preventivi, le amministrazioni controllate, le amministrazioni straordinarie, le liquidazioni coatte amministrative e le dichiarazioni di stato di insolvenza.

Grafico 1.4
Procedure concorsuali non fallimentari
delle PMI, 2007-2019
 Valori assoluti e var. % 2019/2018



	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	19/18
Italia	3.675	5.996	5.964	5.019	4.040	3.451	3.245	3.477	3.538	1,7%
Nord-Est	753	1.231	1.227	953	795	642	602	548	678	23,8%
Emilia-Romagna	314	526	513	421	327	302	264	233	285	22,4%
Friuli-Venezia Giulia	53	118	103	71	62	44	46	36	48	33,8%
Trentino-Alto Adige	48	60	69	55	41	29	40	28	39	40,1%
Veneto	338	527	542	406	365	267	252	251	306	21,8%
Nord-Ovest	1.193	1.895	1.829	1.573	1.211	1.117	995	1.162	1.137	-2,1%
Liguria	77	130	121	119	77	65	53	63	71	12,2%
Lombardia	885	1.413	1.383	1.206	921	833	784	898	867	-3,5%
Piemonte	231	345	318	244	210	216	155	198	196	-1,2%
Valle d'Aosta	0	7	7	4	3	3	3	3	4	29,4%
Centro	931	1.485	1.511	1.323	1.087	872	924	918	867	-5,5%
Lazio	497	740	756	771	620	500	555	535	496	-7,2%
Marche	119	174	196	145	110	89	83	96	91	-5,0%
Toscana	284	512	483	347	311	245	244	238	249	4,7%
Umbria	31	59	76	60	46	38	42	49	31	-37,3%
Mezzogiorno	798	1.385	1.397	1.170	947	820	724	849	855	0,7%
Abruzzo	46	79	80	81	65	49	50	68	45	-34,4%
Basilicata	13	26	19	21	6	5	14	18	10	-43,0%
Calabria	29	77	59	55	38	32	33	29	45	53,6%
Campania	332	496	564	455	368	343	277	312	305	-2,2%
Molise	11	14	22	17	9	6	7	11	18	65,8%
Puglia	167	314	291	219	198	169	148	202	213	5,5%
Sardegna	59	93	58	78	63	40	55	48	66	36,8%
Sicilia	141	286	304	244	200	176	140	161	153	-4,8%

Tabella 1.7
Le PMI in liquidazione volontaria, 2007-2019

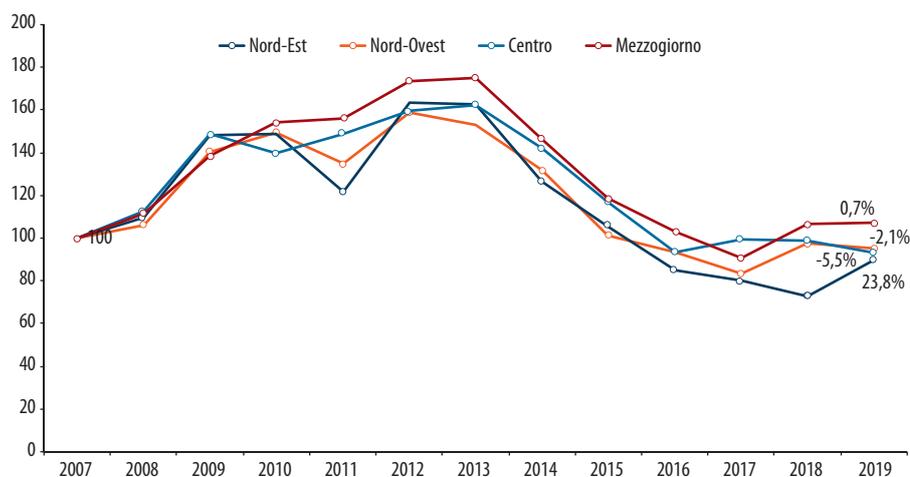


Grafico 1.5
Le PMI in liquidazione volontaria, 2007-2019
Numeri indice, 2007=100 e var. % 2019/2018

2. LE PERFORMANCE DELLE PMI

L'ampia base dati di Cerved relativa ai bilanci delle imprese italiane, che comprende l'universo dei bilanci delle società di capitali a partire dal 1994 e i bilanci delle principali società italiane dal 1982, è utilizzata in questo capitolo per analizzare la performance delle PMI italiane. I dati individuali sono aggregati in campioni a scorrimento, integrati con unità contabili fittizie per gestire le discontinuità derivanti dalle principali operazioni di fusione e scissione.

	08/07	12/11	13/12	14/13	15/14	16/15	17/16	18/17	18/07
Italia	0,5%	-3,1%	0,2%	1,1%	2,8%	2,0%	4,8%	4,1%	9,2%
Nord-Est	0,5%	-2,6%	0,5%	1,6%	2,9%	2,7%	5,3%	4,1%	12,2%
Emilia-Romagna	1,2%	-2,5%	0,5%	1,4%	2,8%	2,4%	5,6%	3,7%	11,9%
Friuli-Venezia Giulia	0,3%	-3,0%	-0,6%	0,6%	3,8%	2,8%	5,2%	4,9%	8,6%
Trentino-Alto Adige	2,2%	-2,1%	0,7%	0,9%	1,9%	3,7%	5,4%	5,6%	20,1%
Veneto	-0,4%	-2,7%	0,6%	2,1%	3,1%	2,7%	5,1%	4,0%	11,8%
Nord-Ovest	0,1%	-3,6%	-0,7%	1,0%	2,7%	1,6%	5,1%	4,2%	6,1%
Liguria	2,1%	-2,5%	-1,1%	0,5%	3,8%	0,4%	3,2%	3,9%	6,9%
Lombardia	-0,2%	-3,8%	-0,6%	1,0%	2,6%	1,6%	5,2%	4,4%	5,4%
Piemonte	0,7%	-3,5%	-1,2%	1,1%	2,8%	1,9%	5,3%	3,3%	7,6%
Valle d'Aosta	1,8%	-1,9%	-3,1%	1,7%	4,6%	2,4%	4,5%	4,0%	15,4%
Centro	-0,1%	-3,0%	0,3%	0,5%	1,9%	2,0%	4,1%	3,6%	5,8%
Lazio	0,1%	-3,7%	-1,2%	0,0%	1,6%	1,7%	3,8%	3,0%	0,6%
Marche	-0,5%	-3,9%	0,1%	0,9%	1,6%	2,4%	5,1%	3,7%	5,4%
Toscana	-0,4%	-1,7%	0,5%	1,2%	2,2%	2,1%	3,8%	3,7%	10,5%
Umbria	1,0%	-4,3%	-2,1%	-1,0%	2,5%	1,9%	4,5%	5,5%	2,0%
Mezzogiorno	1,4%	-3,7%	0,2%	0,6%	3,5%	2,1%	3,9%	4,0%	8,1%
Abruzzo	0,6%	-5,0%	0,1%	0,5%	2,0%	2,4%	3,6%	6,0%	5,7%
Basilicata	1,2%	-4,7%	3,0%	-0,3%	6,3%	2,5%	6,3%	2,7%	12,1%
Calabria	0,2%	-4,7%	-1,6%	-1,1%	3,8%	1,9%	3,4%	3,9%	-0,6%
Campania	0,9%	-2,4%	1,2%	1,4%	4,3%	1,9%	4,2%	3,5%	12,7%
Molise	2,2%	-8,6%	-1,4%	1,4%	1,5%	3,7%	4,9%	4,5%	0,1%
Puglia	3,0%	-3,6%	-0,3%	0,6%	3,7%	3,4%	3,7%	4,1%	11,3%
Sardegna	1,8%	-4,2%	-1,3%	0,2%	2,1%	1,1%	3,5%	4,3%	-0,6%
Sicilia	1,1%	-4,4%	-0,2%	-0,4%	2,7%	1,2%	3,6%	4,1%	4,0%

Tabella 2.1
Andamento del fatturato delle PMI,
2007-2018

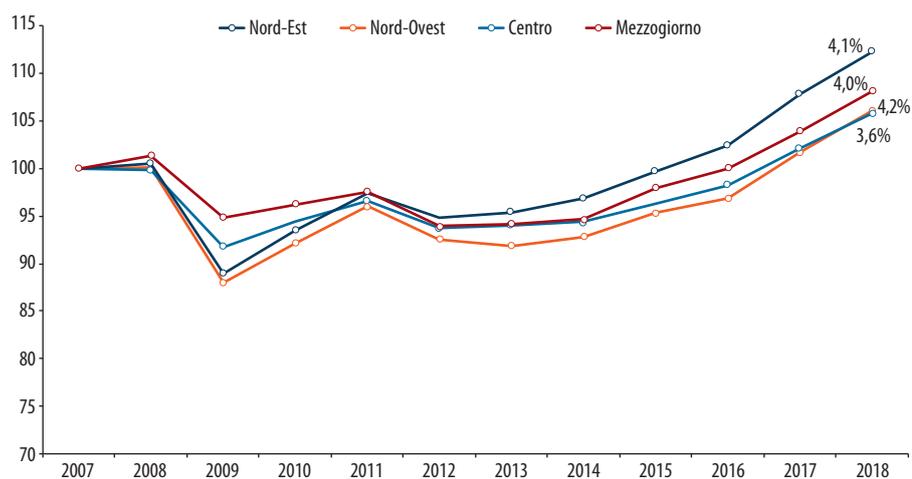
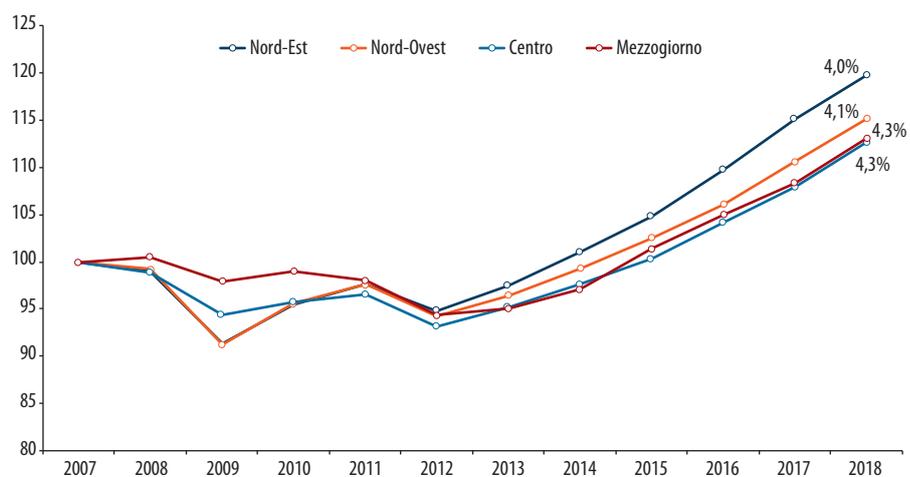


Grafico 2.1
Andamento del fatturato delle PMI,
2007-2018
 Numeri indice, 2007=100 e var. % 2018/2017

Tabella 2.2
Andamento del valore aggiunto
delle PMI, 2007-2018
Variazioni percentuali

	08/07	12/11	13/12	14/13	15/14	16/15	17/16	18/17	18/07
Italia	-0,4%	-3,1%	2,5%	3,0%	3,5%	3,8%	4,5%	4,1%	18,1%
Nord-Est	-1,0%	-2,9%	2,9%	3,6%	3,7%	4,7%	4,9%	4,0%	19,7%
Emilia-Romagna	-0,4%	-2,8%	3,1%	3,4%	3,6%	4,6%	5,4%	3,5%	19,1%
Friuli-Venezia Giulia	0,3%	-4,4%	4,8%	1,9%	5,2%	5,3%	4,6%	4,9%	19,5%
Trentino-Alto Adige	0,5%	-2,1%	2,1%	3,6%	3,3%	4,5%	5,3%	5,1%	29,9%
Veneto	-1,9%	-2,8%	2,6%	4,1%	3,6%	4,7%	4,4%	4,1%	18,5%
Nord-Ovest	-0,8%	-3,5%	2,4%	2,9%	3,3%	3,4%	4,3%	4,1%	15,1%
Liguria	2,0%	-2,3%	-0,1%	1,1%	3,3%	1,4%	1,5%	3,3%	9,2%
Lombardia	-1,1%	-3,6%	2,5%	2,8%	3,2%	3,4%	4,5%	4,4%	14,6%
Piemonte	-0,5%	-3,5%	3,9%	3,7%	3,7%	3,8%	4,5%	3,2%	19,5%
Valle d'Aosta	-1,8%	-2,8%	-0,6%	2,0%	0,8%	2,5%	3,4%	3,7%	16,5%
Centro	-1,2%	-3,5%	2,2%	2,6%	2,9%	3,7%	3,7%	4,3%	12,7%
Lazio	-0,8%	-3,1%	1,5%	1,8%	2,5%	3,8%	3,6%	4,6%	12,4%
Marche	-0,9%	-5,7%	2,3%	3,4%	3,4%	3,5%	3,5%	3,6%	7,1%
Toscana	-1,9%	-3,1%	3,1%	3,1%	3,2%	3,7%	3,9%	4,3%	15,9%
Umbria	-0,2%	-3,8%	0,5%	2,6%	2,4%	3,7%	3,8%	4,7%	9,6%
Mezzogiorno	0,5%	-3,7%	0,7%	2,2%	4,4%	3,5%	3,3%	4,3%	13,1%
Abruzzo	0,6%	-5,1%	2,8%	3,5%	2,4%	2,1%	2,7%	2,8%	6,6%
Basilicata	0,3%	-2,0%	-2,3%	3,8%	1,3%	3,9%	2,1%	7,1%	16,9%
Calabria	1,1%	-3,2%	-2,3%	4,2%	5,2%	2,9%	3,2%	-0,7%	7,9%
Campania	0,5%	-2,8%	2,7%	2,1%	5,8%	4,0%	4,3%	4,9%	23,2%
Molise	-1,3%	-7,0%	-2,2%	-0,2%	7,7%	3,3%	1,9%	8,5%	-0,7%
Puglia	1,6%	-3,1%	0,4%	1,8%	5,1%	4,5%	2,9%	5,3%	16,5%
Sardegna	-0,2%	-4,3%	-2,9%	1,9%	3,3%	3,0%	5,0%	2,8%	5,5%
Sicilia	-0,4%	-4,8%	-0,3%	1,2%	2,9%	2,6%	1,8%	4,4%	2,5%

Grafico 2.2
Andamento del valore aggiunto
delle PMI, 2007-2018
Numeri indice, 2007=100 e var. % 2018/2017



	08/07	12/11	13/12	14/13	15/14	16/15	17/16	18/17	18/07
Italia	1,1%	0,7%	1,7%	2,3%	3,3%	4,2%	4,7%	5,6%	32,9%
Nord-Est	0,8%	0,8%	1,9%	2,7%	3,0%	4,2%	5,3%	5,6%	34,1%
Emilia-Romagna	1,2%	0,7%	2,4%	3,0%	2,8%	4,2%	5,4%	5,6%	35,8%
Friuli-Venezia Giulia	0,8%	0,2%	2,0%	2,4%	3,6%	4,2%	5,7%	5,5%	32,8%
Trentino-Alto Adige	0,5%	1,4%	1,4%	2,0%	2,7%	4,0%	4,8%	6,0%	37,5%
Veneto	0,6%	0,9%	1,6%	2,8%	3,1%	4,1%	5,2%	5,5%	32,4%
Nord-Ovest	1,0%	1,0%	1,7%	2,4%	3,2%	3,6%	4,6%	5,5%	31,7%
Liguria	1,8%	1,5%	0,9%	1,9%	2,9%	3,4%	3,5%	5,1%	33,1%
Lombardia	1,1%	1,0%	1,7%	2,3%	3,3%	3,5%	4,4%	5,7%	31,3%
Piemonte	0,5%	1,0%	1,8%	2,8%	3,3%	4,0%	5,4%	5,1%	33,0%
Valle d'Aosta	2,6%	1,5%	1,8%	2,3%	0,2%	0,6%	1,3%	2,9%	28,2%
Centro	1,3%	0,6%	1,8%	2,0%	3,1%	4,8%	4,5%	5,6%	33,9%
Lazio	1,4%	0,2%	1,6%	1,6%	3,2%	5,3%	4,2%	5,6%	33,1%
Marche	1,1%	0,0%	1,6%	2,4%	2,8%	4,4%	5,0%	5,5%	32,0%
Toscana	1,2%	1,5%	2,2%	2,4%	3,4%	4,6%	4,7%	5,6%	36,3%
Umbria	1,7%	0,4%	0,8%	1,6%	2,5%	3,4%	4,1%	6,1%	31,6%
Mezzogiorno	1,5%	-0,3%	1,0%	1,6%	4,0%	5,1%	4,5%	5,9%	32,8%
Abruzzo	1,1%	-0,8%	1,5%	2,2%	3,2%	3,8%	3,8%	6,1%	29,7%
Basilicata	0,4%	-0,6%	1,8%	2,3%	7,3%	4,0%	3,8%	6,5%	36,9%
Calabria	0,9%	-1,5%	-0,4%	1,7%	4,5%	4,7%	4,6%	4,3%	27,4%
Campania	1,0%	0,6%	1,6%	1,9%	5,6%	6,1%	5,2%	6,3%	39,5%
Molise	0,0%	-4,0%	0,6%	1,4%	3,9%	5,7%	3,7%	9,7%	27,3%
Puglia	3,2%	-0,1%	1,4%	2,1%	3,5%	5,5%	5,0%	6,0%	38,5%
Sardegna	1,0%	-0,5%	-0,5%	1,4%	1,6%	4,0%	3,5%	4,9%	20,2%
Sicilia	1,6%	-1,0%	0,2%	0,6%	3,2%	4,4%	3,6%	5,3%	25,4%

Tabella 2.3
Andamento del costo del lavoro delle PMI, 2007-2018
 Variazioni percentuali

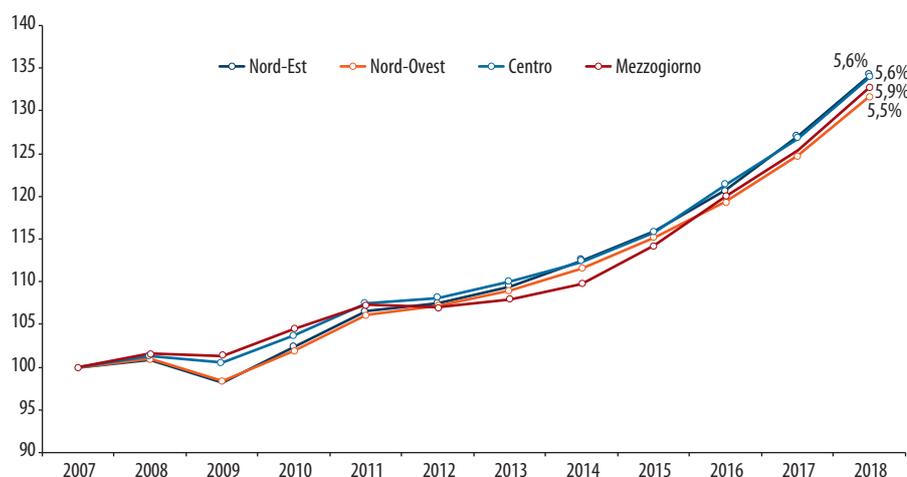
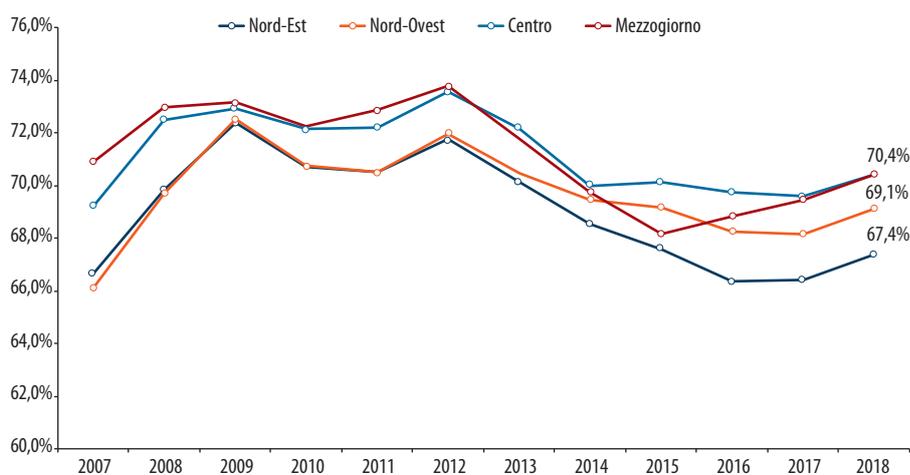


Grafico 2.3
Andamento costo del lavoro delle PMI, 2007-2018
 Numeri indice, 2007=100 e var. % 2018/2017

Tabella 2.4
Costo del lavoro per unità di prodotto
delle PMI, 2007-2018
Rapporto tra costo del lavoro
e valore aggiunto

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	67,2%	72,5%	70,8%	69,3%	68,7%	68,1%	68,1%	69,0%
Nord-Est	66,6%	71,8%	70,1%	68,5%	67,6%	66,4%	66,4%	67,4%
Emilia-Romagna	66,8%	72,4%	71,3%	70,0%	68,7%	67,4%	67,5%	68,9%
Friuli-Venezia Giulia	68,9%	74,7%	71,6%	72,0%	71,1%	69,5%	69,7%	70,1%
Trentino-Alto Adige	66,9%	69,7%	68,2%	66,4%	64,2%	64,3%	62,7%	63,2%
Veneto	66,0%	71,1%	69,2%	67,1%	66,7%	65,4%	65,7%	66,5%
Nord-Ovest	66,1%	72,0%	70,5%	69,5%	69,2%	68,3%	68,2%	69,1%
Liguria	66,5%	71,4%	71,1%	71,0%	67,3%	68,2%	71,3%	72,5%
Lombardia	65,8%	72,1%	70,6%	69,6%	69,7%	68,6%	68,0%	68,9%
Piemonte	67,1%	71,5%	69,7%	68,7%	67,7%	67,1%	68,0%	69,3%
Valle d'Aosta	64,4%	71,8%	72,8%	69,2%	70,7%	68,5%	65,6%	65,1%
Centro	69,2%	73,6%	72,2%	70,0%	70,1%	69,7%	69,6%	70,4%
Lazio	70,9%	74,4%	74,6%	72,1%	73,0%	73,0%	72,2%	72,8%
Marche	67,1%	74,3%	71,8%	69,1%	68,3%	67,8%	68,2%	69,4%
Toscana	68,4%	71,9%	69,3%	67,7%	67,5%	66,9%	67,1%	68,0%
Umbria	68,4%	75,6%	74,1%	72,0%	71,9%	70,9%	70,7%	71,7%
Mezzogiorno	70,9%	73,8%	71,8%	69,7%	68,2%	68,8%	69,4%	70,4%
Abruzzo	70,6%	76,3%	74,4%	70,6%	69,8%	71,2%	72,0%	74,2%
Basilicata	70,6%	67,5%	68,7%	66,3%	68,7%	68,0%	68,8%	68,4%
Calabria	71,4%	74,0%	74,2%	70,7%	68,3%	68,0%	68,8%	71,9%
Campania	69,2%	71,2%	69,1%	66,8%	65,7%	66,4%	66,5%	67,4%
Molise	72,3%	74,4%	73,1%	73,5%	72,9%	71,9%	73,0%	73,9%
Puglia	71,6%	74,4%	72,4%	71,3%	68,2%	68,8%	70,6%	71,1%
Sardegna	74,8%	79,3%	78,1%	77,0%	74,5%	76,3%	73,8%	75,2%
Sicilia	71,1%	74,6%	71,2%	69,5%	68,3%	69,0%	70,3%	70,9%

Grafico 2.4
Costo del lavoro per unità di prodotto
delle PMI, 2007-2018
Rapporto tra costo del lavoro e valore
aggiunto, valori percentuali



	08/07	12/11	13/12	14/13	15/14	16/15	17/16	18/17	18/07
Italia	-11,8%	-12,0%	3,0%	4,6%	4,1%	3,1%	3,2%	1,2%	-19,7%
Nord-Est	-11,7%	-11,1%	3,8%	5,9%	5,3%	5,9%	4,2%	1,1%	-12,7%
Emilia-Romagna	-10,8%	-11,1%	3,1%	4,7%	5,6%	5,5%	5,4%	-0,9%	-15,0%
Friuli-Venezia Giulia	-8,7%	-15,9%	11,0%	0,9%	9,3%	7,8%	2,3%	3,6%	-16,9%
Trentino-Alto Adige	-6,7%	-9,3%	2,3%	7,0%	4,5%	5,5%	6,4%	3,7%	5,5%
Veneto	-13,9%	-10,7%	3,5%	7,4%	4,7%	5,9%	3,0%	1,7%	-13,4%
Nord-Ovest	-12,4%	-13,6%	3,5%	4,3%	3,5%	3,0%	3,9%	1,1%	-23,5%
Liguria	-5,9%	-11,1%	-4,7%	-0,7%	4,5%	-2,7%	-3,3%	-0,9%	-39,9%
Lombardia	-13,3%	-14,0%	2,4%	4,3%	3,2%	3,2%	4,6%	1,6%	-25,4%
Piemonte	-10,7%	-13,4%	6,7%	5,9%	4,7%	3,4%	2,6%	-0,7%	-15,2%
Valle d'Aosta	-19,7%	-12,9%	-8,9%	1,3%	2,3%	6,9%	7,7%	5,1%	-23,5%
Centro	-15,4%	-15,5%	-0,2%	4,1%	2,4%	1,2%	1,9%	1,7%	-37,6%
Lazio	-15,3%	-13,6%	-2,5%	2,3%	0,9%	-0,5%	2,0%	2,4%	-40,0%
Marche	-13,0%	-21,1%	0,7%	6,1%	4,9%	1,6%	0,6%	-0,1%	-44,3%
Toscana	-16,7%	-15,1%	2,2%	4,8%	2,8%	2,0%	2,2%	1,8%	-31,5%
Umbria	-13,7%	-17,0%	-4,0%	5,5%	2,4%	4,3%	2,8%	1,5%	-43,3%
Mezzogiorno	-10,7%	-14,0%	0,7%	3,4%	5,4%	0,1%	0,7%	1,2%	-32,2%
Abruzzo	-9,1%	-19,9%	3,8%	7,1%	0,8%	-2,1%	0,0%	-4,6%	-45,1%
Basilicata	-7,4%	-6,2%	-6,3%	7,2%	-9,7%	3,8%	-1,5%	8,4%	-22,4%
Calabria	-8,0%	-9,1%	-2,0%	10,0%	6,9%	-0,7%	0,4%	-8,9%	-31,1%
Campania	-8,9%	-11,2%	3,4%	2,8%	6,4%	0,2%	2,7%	2,3%	-17,8%
Molise	-15,8%	-13,8%	-4,6%	-3,7%	19,8%	-2,4%	-2,9%	5,1%	-46,2%
Puglia	-8,9%	-13,5%	-1,2%	1,2%	9,0%	2,3%	-2,0%	3,5%	-32,2%
Sardegna	-14,8%	-17,8%	-4,7%	3,3%	9,1%	-0,5%	9,5%	-1,9%	-36,3%
Sicilia	-15,3%	-17,5%	0,5%	2,5%	2,6%	-1,2%	-2,4%	2,9%	-45,7%

Tabella 2.5
Andamento del margine operativo lordo delle PMI, 2007-2018
Variazioni percentuali

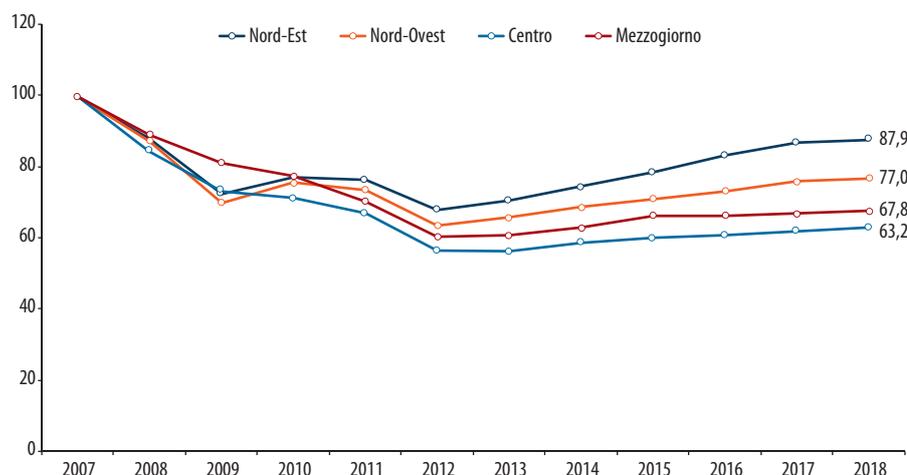
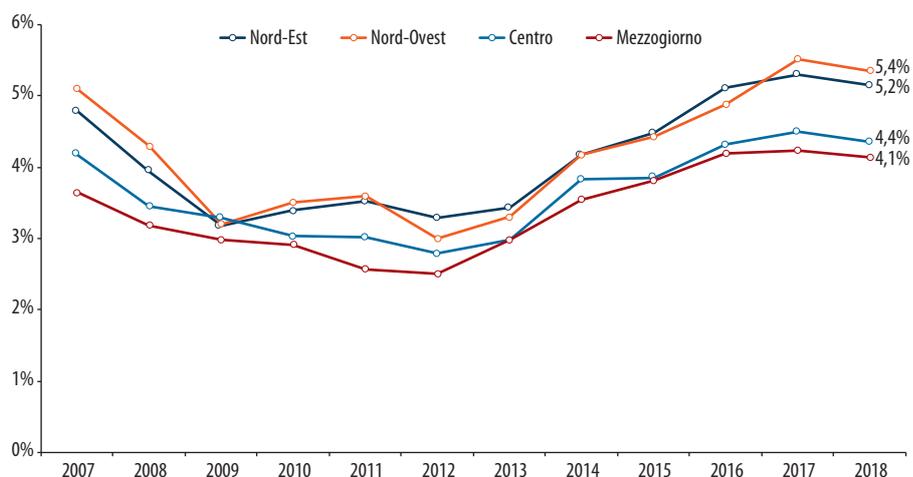


Grafico 2.5
Andamento del margine operativo lordo delle PMI, 2007-2018
Numeri indice, 2007=100

Tabella 2.6
Utile corrente ante oneri finanziari sul
fatturato, 2007-2018
 Valori percentuali

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	4,8%	3,1%	3,3%	4,0%	4,3%	4,7%	5,1%	4,9%
Nord-Est	4,8%	3,3%	3,4%	4,2%	4,5%	5,1%	5,3%	5,2%
Emilia-Romagna	4,8%	3,2%	3,2%	4,0%	4,2%	4,7%	5,0%	4,8%
Friuli-Venezia Giulia	4,6%	2,6%	3,6%	3,6%	4,3%	4,9%	4,9%	4,9%
Trentino-Alto Adige	4,8%	3,7%	3,5%	4,5%	5,1%	6,0%	6,1%	6,0%
Veneto	4,8%	3,4%	3,6%	4,4%	4,6%	5,3%	5,4%	5,3%
Nord-Ovest	5,1%	3,0%	3,3%	4,2%	4,4%	4,9%	5,5%	5,4%
Liguria	4,9%	3,2%	3,4%	3,7%	3,0%	4,0%	4,1%	4,3%
Lombardia	5,1%	3,0%	3,2%	4,1%	4,3%	4,8%	5,6%	5,5%
Piemonte	5,0%	3,0%	3,5%	4,4%	4,2%	4,8%	4,9%	5,0%
Valle d'Aosta	5,4%	2,8%	4,4%	5,5%	4,1%	4,3%	5,3%	5,5%
Centro	4,2%	2,8%	3,0%	3,8%	3,9%	4,3%	4,5%	4,4%
Lazio	4,1%	2,9%	2,7%	3,5%	3,4%	3,8%	4,1%	3,9%
Marche	4,4%	2,4%	2,7%	4,0%	4,1%	4,9%	4,9%	4,6%
Toscana	4,1%	3,0%	3,6%	4,2%	4,2%	4,8%	4,9%	5,0%
Umbria	4,3%	2,3%	1,7%	3,2%	3,8%	3,6%	3,5%	2,9%
Mezzogiorno	3,7%	2,5%	3,0%	3,6%	3,8%	4,2%	4,2%	4,1%
Abruzzo	4,4%	2,3%	2,7%	3,9%	4,0%	4,1%	3,9%	3,6%
Basilicata	3,2%	4,8%	4,2%	4,6%	5,2%	4,9%	4,5%	5,7%
Calabria	3,3%	3,1%	2,7%	4,3%	4,9%	5,4%	5,6%	5,8%
Campania	3,8%	2,7%	3,3%	4,1%	4,0%	4,4%	4,7%	4,7%
Molise	2,7%	1,6%	2,4%	2,9%	3,7%	3,8%	3,4%	3,1%
Puglia	3,6%	2,3%	2,8%	3,0%	3,4%	4,0%	3,8%	3,5%
Sardegna	3,0%	1,6%	2,2%	2,4%	3,0%	4,0%	4,1%	4,3%
Sicilia	3,5%	2,3%	2,9%	3,2%	3,5%	3,7%	3,6%	3,3%

Grafico 2.6
Utile corrente ante oneri finanziari delle
PMI, 2007-2018
 In % sul fatturato



	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	13,9%	5,5%	5,9%	8,0%	9,2%	10,9%	11,7%	11,0%
Nord-Est	14,6%	5,6%	6,6%	8,6%	9,9%	11,8%	12,2%	11,5%
Emilia-Romagna	14,1%	5,4%	6,0%	8,1%	9,5%	11,3%	12,4%	11,4%
Friuli-Venezia Giulia	12,2%	3,1%	6,1%	5,8%	8,1%	10,2%	10,5%	10,4%
Trentino-Alto Adige	11,8%	5,2%	5,0%	6,6%	7,4%	9,2%	10,4%	10,1%
Veneto	16,3%	6,5%	7,6%	10,1%	11,3%	13,2%	12,8%	12,2%
Nord-Ovest	15,8%	5,7%	6,1%	8,6%	9,8%	11,1%	12,1%	11,4%
Liguria	13,6%	5,4%	5,9%	6,3%	11,1%	11,1%	11,9%	11,4%
Lombardia	16,3%	5,7%	5,9%	8,6%	9,6%	10,9%	12,2%	11,6%
Piemonte	14,5%	5,5%	6,7%	9,1%	10,5%	11,8%	12,1%	11,1%
Valle d'Aosta	13,0%	3,6%	5,6%	5,8%	3,0%	3,5%	3,8%	4,4%
Centro	12,3%	3,0%	4,5%	7,5%	8,0%	10,1%	11,0%	10,3%
Lazio	12,8%	2,9%	3,3%	6,1%	6,4%	8,5%	10,1%	9,3%
Marche	13,8%	1,9%	4,5%	8,7%	9,4%	12,4%	12,2%	10,8%
Toscana	11,3%	3,8%	6,5%	8,8%	9,4%	11,2%	11,9%	11,8%
Umbria	12,6%	0,7%	-0,5%	4,5%	6,6%	7,0%	7,2%	5,8%
Mezzogiorno	7,3%	2,3%	4,1%	5,5%	7,5%	9,5%	10,2%	9,8%
Abruzzo	9,4%	1,9%	3,8%	6,2%	7,1%	8,4%	9,0%	8,2%
Basilicata	5,8%	9,7%	8,3%	9,0%	11,3%	11,9%	10,6%	13,8%
Calabria	4,8%	2,9%	1,7%	5,7%	8,1%	10,4%	12,3%	12,6%
Campania	8,6%	3,7%	5,7%	7,8%	9,1%	11,2%	12,1%	11,8%
Molise	3,4%	-1,6%	2,3%	3,6%	6,0%	8,1%	6,6%	5,4%
Puglia	8,4%	1,7%	3,7%	4,1%	6,9%	10,0%	10,3%	8,8%
Sardegna	3,1%	-0,9%	1,0%	0,9%	2,9%	6,1%	6,9%	7,4%
Sicilia	6,2%	1,2%	3,3%	3,9%	6,8%	7,6%	7,8%	7,2%

Tabella 2.7
ROE ante imposte e gestione
straordinaria delle PMI, 2007-2018
 Variazioni percentuali

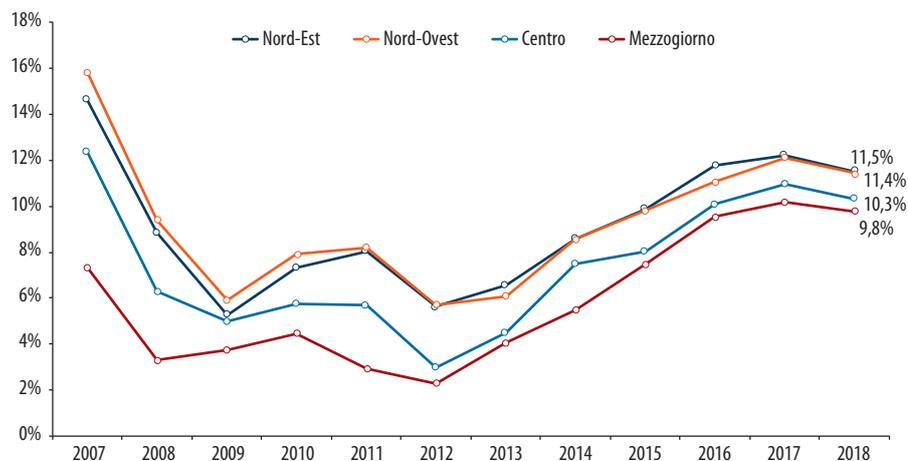


Grafico 2.7
ROE ante imposte e gestione
straordinaria delle PMI, 2007-2018
 Valori percentuali

3. STRUTTURA FINANZIARIA E RISCHIO

Nell'ambito di questo capitolo si valuta il rischio di credito delle PMI italiane utilizzando:

- i principali indicatori di bilancio
- dati tratti dalla Payline relativi alle abitudini di pagamento

	08/07	13/12	14/13	15/14	16/15	17/16	18/17	18/07
Italia	7,0%	-2,8%	-1,0%	0,0%	0,6%	1,2%	2,2%	10,7%
Nord-Est	6,7%	-2,7%	-0,8%	-0,6%	-0,6%	1,8%	2,3%	7,4%
Emilia-Romagna	9,0%	-1,9%	0,5%	0,4%	0,8%	2,1%	3,1%	18,3%
Friuli-Venezia Giulia	6,8%	-3,2%	-0,8%	-0,1%	-1,0%	0,4%	5,0%	5,3%
Trentino-Alto Adige	2,8%	-2,4%	-3,9%	-3,2%	-0,7%	-2,0%	-0,3%	-9,9%
Veneto	5,4%	-3,4%	-1,1%	-0,7%	-2,0%	2,9%	1,9%	3,4%
Nord-Ovest	8,8%	-2,5%	-1,4%	-0,1%	1,4%	0,8%	1,8%	15,5%
Liguria	10,3%	-4,3%	-2,4%	1,5%	0,4%	-8,4%	-1,3%	6,1%
Lombardia	9,0%	-2,1%	-1,2%	0,1%	1,5%	1,0%	1,9%	16,5%
Piemonte	7,8%	-2,8%	-1,5%	-1,4%	1,2%	2,6%	2,0%	15,4%
Valle d'Aosta	1,3%	-8,7%	-2,5%	-5,8%	-2,9%	7,2%	-2,3%	-1,8%
Centro	8,5%	-2,2%	-0,7%	0,4%	0,4%	2,4%	3,0%	16,8%
Lazio	9,7%	-1,1%	-2,1%	-1,1%	2,2%	1,2%	2,2%	15,9%
Marche	12,4%	-4,8%	-1,1%	3,8%	-3,5%	3,3%	4,1%	18,4%
Toscana	5,8%	-2,3%	1,4%	0,3%	-0,9%	3,1%	3,8%	15,2%
Umbria	7,8%	-3,4%	-1,9%	2,9%	3,6%	4,0%	0,1%	26,1%
Mezzogiorno	11,0%	-4,0%	-0,9%	1,0%	1,5%	0,1%	2,2%	20,6%
Abruzzo	3,0%	-3,7%	-0,4%	3,4%	3,0%	1,0%	5,0%	24,6%
Basilicata	8,7%	1,2%	1,0%	0,0%	-1,4%	4,8%	1,6%	18,2%
Calabria	7,3%	-2,6%	-8,0%	-6,2%	4,7%	-0,8%	-6,9%	-11,9%
Campania	9,1%	-4,6%	-0,5%	2,1%	2,8%	0,1%	3,1%	17,4%
Molise	6,0%	-6,0%	0,6%	1,0%	-5,6%	6,7%	0,4%	9,0%
Puglia	8,1%	-2,6%	2,0%	1,2%	1,6%	0,2%	3,4%	22,4%
Sardegna	5,0%	-7,1%	2,2%	0,6%	-1,3%	-3,2%	5,2%	5,7%
Sicilia	12,3%	-4,3%	-4,0%	1,0%	-1,2%	0,2%	0,2%	8,0%

Tabella 3.1
Andamento dei debiti finanziari delle PMI, 2007-2018
 Variazioni percentuali

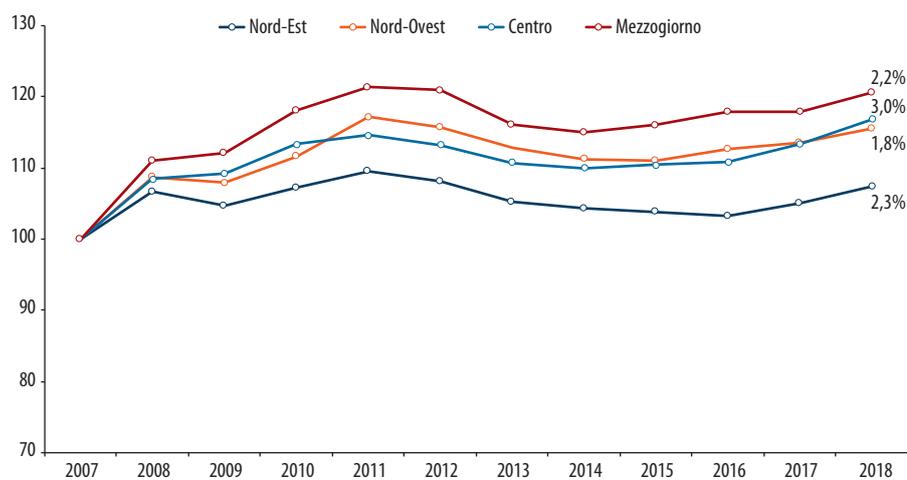
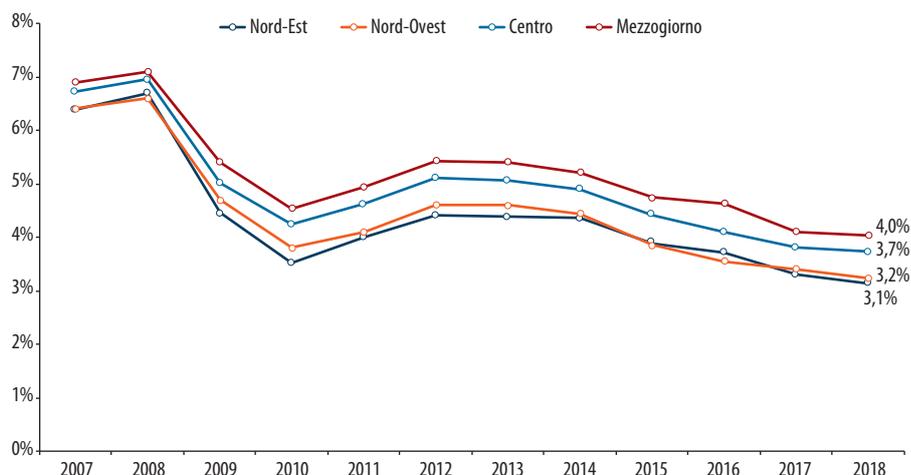


Grafico 3.1
Andamento dei debiti finanziari delle PMI, 2007-2018
 Numeri indice, 2007=100 e var. % 2018/2017

Tabella 3.2
Costo del debito delle PMI, 2007-2018
 Rapporto tra oneri finanziari e debiti finanziari, valori percentuali

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	6,5%	4,7%	4,8%	4,6%	4,2%	3,9%	3,7%	3,5%
Nord-Est	6,4%	4,4%	4,4%	4,4%	3,9%	3,7%	3,3%	3,1%
Emilia-Romagna	6,5%	4,4%	4,4%	4,3%	3,8%	3,6%	3,3%	3,0%
Friuli-Venezia Giulia	5,8%	4,0%	4,1%	4,6%	3,8%	3,7%	3,4%	3,2%
Trentino-Alto Adige	6,0%	4,1%	4,1%	4,2%	3,9%	3,8%	3,5%	3,6%
Veneto	6,5%	4,5%	4,5%	4,5%	3,9%	3,8%	3,3%	3,1%
Nord-Ovest	6,4%	4,6%	4,6%	4,4%	3,9%	3,5%	3,4%	3,2%
Liguria	6,3%	4,7%	4,6%	4,6%	3,7%	3,3%	3,1%	3,1%
Lombardia	6,3%	4,5%	4,7%	4,4%	3,9%	3,6%	3,5%	3,3%
Piemonte	6,6%	4,6%	4,5%	4,4%	3,8%	3,5%	3,2%	3,1%
Valle d'Aosta	5,8%	3,4%	3,7%	3,9%	3,3%	3,5%	3,2%	2,8%
Centro	6,7%	5,1%	5,1%	4,9%	4,4%	4,1%	3,8%	3,7%
Lazio	6,7%	5,0%	4,9%	5,0%	4,7%	4,2%	3,9%	3,8%
Marche	6,8%	5,4%	5,5%	5,2%	4,4%	4,2%	3,8%	3,6%
Toscana	6,7%	5,1%	5,1%	4,6%	4,1%	3,9%	3,7%	3,5%
Umbria	6,8%	5,0%	5,1%	5,2%	4,5%	4,3%	3,9%	3,8%
Mezzogiorno	6,9%	5,4%	5,4%	5,2%	4,7%	4,6%	4,1%	4,0%
Abruzzo	6,8%	5,5%	5,5%	5,2%	4,6%	4,6%	4,3%	4,0%
Basilicata	6,8%	5,5%	5,1%	4,8%	4,7%	4,7%	4,3%	3,9%
Calabria	6,6%	5,2%	4,9%	5,5%	5,1%	4,8%	4,5%	4,4%
Campania	7,0%	5,6%	5,6%	5,3%	4,7%	4,4%	3,9%	3,8%
Molise	8,1%	7,1%	6,5%	6,9%	6,3%	6,9%	5,8%	6,0%
Puglia	7,0%	5,2%	5,2%	5,0%	4,5%	4,6%	3,9%	4,0%
Sardegna	6,2%	4,9%	4,5%	4,5%	4,5%	4,7%	4,3%	4,0%
Sicilia	7,1%	5,6%	5,8%	5,5%	4,9%	4,8%	4,4%	4,4%

Grafico 3.2
Costo del debito delle PMI, 2007-2018
 Rapporto tra oneri e debiti finanziari, valori percentuali



	08/07	13/12	14/13	15/14	16/15	17/16	18/17	18/07
Italia	23,3%	1,1%	2,1%	3,9%	3,9%	5,9%	8,5%	63,3%
Nord-Est	23,0%	1,9%	3,1%	4,7%	4,7%	8,7%	8,8%	77,7%
Emilia-Romagna	21,4%	1,1%	3,3%	4,9%	4,4%	5,5%	8,8%	68,4%
Friuli-Venezia Giulia	21,2%	2,5%	1,1%	5,1%	4,2%	4,8%	8,0%	58,1%
Trentino-Alto Adige	25,1%	2,4%	4,0%	4,4%	4,6%	3,8%	7,7%	89,0%
Veneto	24,5%	2,4%	3,0%	4,6%	5,1%	13,6%	9,2%	88,1%
Nord-Ovest	20,6%	1,8%	2,8%	4,0%	3,9%	5,7%	9,0%	65,6%
Liguria	17,0%	-0,9%	1,1%	2,7%	-1,1%	13,2%	7,9%	53,9%
Lombardia	21,4%	1,8%	2,8%	3,8%	4,0%	6,0%	9,6%	66,3%
Piemonte	18,6%	2,7%	2,9%	5,2%	4,9%	3,0%	7,0%	65,3%
Valle d'Aosta	20,0%	2,5%	8,5%	1,8%	0,8%	7,1%	6,4%	90,8%
Centro	26,6%	-0,2%	0,5%	4,3%	3,2%	3,8%	7,2%	50,7%
Lazio	24,2%	-1,0%	-0,7%	5,5%	1,5%	2,2%	5,8%	38,8%
Marche	24,1%	-0,3%	1,3%	4,3%	3,9%	5,0%	8,8%	49,2%
Toscana	27,1%	1,7%	1,8%	3,2%	4,9%	5,1%	8,3%	64,4%
Umbria	44,7%	-5,7%	-2,3%	3,5%	2,0%	2,1%	4,6%	46,6%
Mezzogiorno	26,9%	-1,0%	0,3%	1,3%	3,2%	3,1%	7,3%	44,4%
Abruzzo	23,1%	-2,1%	0,3%	3,6%	3,9%	0,0%	7,2%	35,9%
Basilicata	15,9%	0,7%	3,1%	6,0%	8,1%	8,7%	9,4%	93,6%
Calabria	24,8%	-2,7%	1,9%	1,6%	2,9%	6,0%	9,5%	54,4%
Campania	26,2%	2,1%	1,7%	0,0%	3,5%	4,0%	8,0%	57,0%
Molise	13,2%	3,9%	-2,2%	4,4%	0,0%	5,5%	7,6%	26,8%
Puglia	24,7%	-1,6%	-1,4%	3,0%	3,8%	3,1%	7,1%	36,8%
Sardegna	45,2%	-1,6%	-1,1%	1,8%	2,0%	1,7%	7,4%	51,2%
Sicilia	26,6%	-5,4%	-0,7%	-0,3%	2,0%	2,0%	5,3%	24,2%

Tabella 3.3
Andamento del capitale netto delle PMI, 2007-2018
 Variazioni percentuali

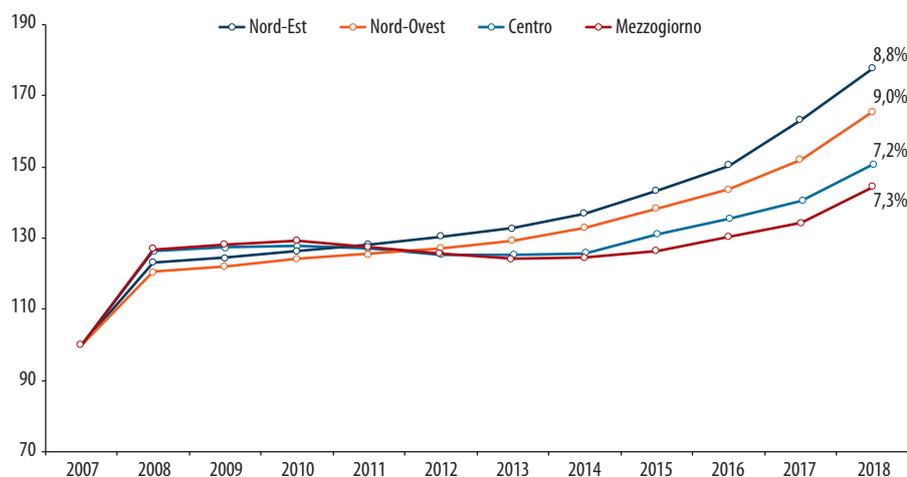
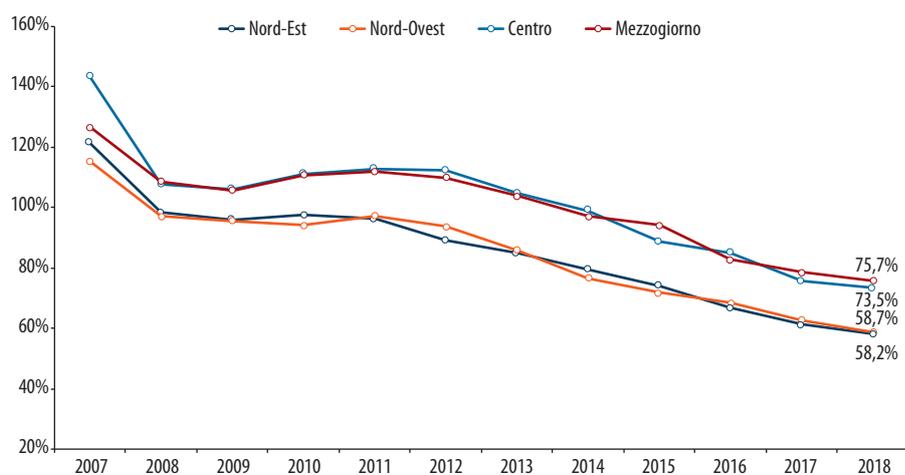


Grafico 3.3
Andamento del capitale netto delle PMI, 2007-2018
 Numeri indice, 2007=100 e var. % 2018/2017

Tabella 3.4
Rapporto tra debiti finanziari e capitale netto delle PMI, 2007-2018
 Valori percentuali

	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	115,5%	95,4%	90,4%	84,1%	78,3%	72,6%	66,4%	63,2%
Nord-Est	121,3%	89,4%	84,9%	79,5%	73,9%	67,0%	61,4%	58,2%
Emilia-Romagna	116,0%	94,9%	92,1%	85,6%	79,0%	71,3%	66,9%	64,0%
Friuli-Venezia Giulia	123,5%	91,0%	80,4%	79,5%	70,1%	69,6%	62,3%	61,1%
Trentino-Alto Adige	111,4%	80,7%	79,7%	75,5%	75,9%	71,2%	69,4%	64,9%
Veneto	128,8%	86,3%	80,8%	75,2%	69,5%	61,7%	54,7%	51,2%
Nord-Ovest	115,3%	93,8%	85,9%	76,7%	71,9%	68,3%	62,4%	58,7%
Liguria	139,7%	111,6%	104,3%	97,8%	94,6%	99,6%	76,8%	71,6%
Lombardia	114,4%	87,6%	83,6%	75,8%	71,1%	67,2%	61,8%	57,9%
Piemonte	113,3%	91,0%	85,5%	75,4%	71,1%	66,8%	62,3%	60,0%
Valle d'Aosta	119,1%	85,9%	68,5%	76,2%	43,5%	46,8%	47,7%	43,8%
Centro	143,3%	112,3%	104,7%	99,0%	88,8%	84,9%	75,6%	73,5%
Lazio	143,0%	132,5%	119,6%	116,1%	96,7%	99,1%	85,7%	83,9%
Marche	148,7%	109,6%	97,4%	88,1%	85,7%	75,9%	61,6%	59,6%
Toscana	138,0%	96,2%	90,9%	88,4%	82,1%	74,3%	71,1%	68,9%
Umbria	163,3%	103,2%	114,8%	91,7%	90,4%	89,5%	79,1%	76,9%
Mezzogiorno	126,7%	110,0%	104,0%	97,1%	94,1%	82,7%	78,5%	75,7%
Abruzzo	121,5%	105,6%	99,8%	92,5%	91,9%	76,0%	80,6%	80,0%
Basilicata	123,7%	105,5%	106,3%	94,4%	79,9%	68,4%	69,6%	65,1%
Calabria	147,1%	133,2%	145,3%	116,0%	117,9%	104,5%	91,3%	78,9%
Campania	124,4%	102,3%	92,8%	89,6%	88,6%	79,1%	75,7%	73,3%
Molise	135,3%	85,0%	66,8%	61,8%	52,3%	70,4%	51,7%	48,2%
Puglia	138,6%	129,9%	117,9%	115,1%	104,1%	103,6%	95,1%	93,2%
Sardegna	140,3%	100,8%	92,7%	89,8%	88,5%	71,3%	69,8%	69,2%
Sicilia	112,1%	108,7%	110,4%	98,3%	96,8%	75,8%	71,1%	68,4%

Grafico 3.4
La leva finanziaria delle PMI, 2007-2018
 Rapporto tra debiti finanziari e capitale netto, valori percentuali



	2007	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Italia	22,9%	22,5%	21,6%	18,8%	16,0%	13,2%	13,4%	13,0%
Nord-Est	23,0%	20,9%	18,9%	17,2%	14,5%	11,8%	11,0%	10,7%
Emilia-Romagna	24,0%	23,2%	21,4%	18,9%	15,7%	12,6%	11,8%	11,6%
Friuli-Venezia Giulia	23,1%	21,1%	17,4%	19,4%	15,0%	12,5%	11,8%	11,3%
Trentino-Alto Adige	23,9%	20,5%	19,3%	18,3%	16,9%	15,3%	13,1%	13,2%
Veneto	22,0%	19,1%	17,0%	15,2%	12,9%	10,4%	9,7%	9,4%
Nord-Ovest	20,9%	20,7%	17,8%	16,7%	14,3%	11,8%	12,2%	11,9%
Liguria	23,7%	23,0%	20,4%	20,2%	14,9%	13,9%	12,5%	12,5%
Lombardia	20,7%	21,0%	19,5%	16,9%	14,7%	12,0%	12,4%	12,1%
Piemonte	21,1%	19,1%	17,3%	15,3%	12,8%	10,6%	10,3%	10,3%
Valle d'Aosta	17,5%	16,2%	16,3%	17,7%	13,8%	13,2%	13,2%	11,3%
Centro	28,1%	29,4%	26,4%	21,9%	19,0%	15,8%	14,3%	14,0%
Lazio	28,0%	31,6%	30,8%	25,8%	22,6%	19,3%	16,3%	16,0%
Marche	25,8%	29,3%	24,6%	19,7%	16,6%	13,6%	12,0%	11,9%
Toscana	28,8%	26,6%	22,3%	18,8%	16,2%	13,1%	13,0%	12,8%
Umbria	31,5%	34,2%	32,0%	25,1%	23,3%	19,1%	16,4%	16,1%
Mezzogiorno	31,7%	31,6%	28,9%	24,5%	20,3%	17,1%	15,7%	15,7%
Abruzzo	29,0%	33,4%	28,3%	23,2%	20,8%	17,4%	17,1%	17,6%
Basilicata	31,5%	23,2%	24,3%	18,7%	17,8%	14,2%	15,0%	13,1%
Calabria	34,1%	36,5%	39,8%	29,0%	26,6%	22,1%	19,7%	19,8%
Campania	30,9%	28,2%	26,3%	22,2%	18,7%	15,1%	14,1%	13,9%
Molise	34,9%	31,0%	25,2%	24,1%	17,9%	19,5%	16,4%	16,3%
Puglia	31,6%	32,3%	28,2%	26,2%	19,6%	18,6%	16,3%	16,8%
Sardegna	36,2%	36,4%	32,2%	29,6%	24,3%	21,2%	17,8%	17,7%
Sicilia	31,7%	35,0%	31,9%	25,8%	20,9%	16,9%	16,1%	15,8%

Tabella 3.5
Oneri finanziari su MOL delle PMI,
2007-2018
Valori percentuali

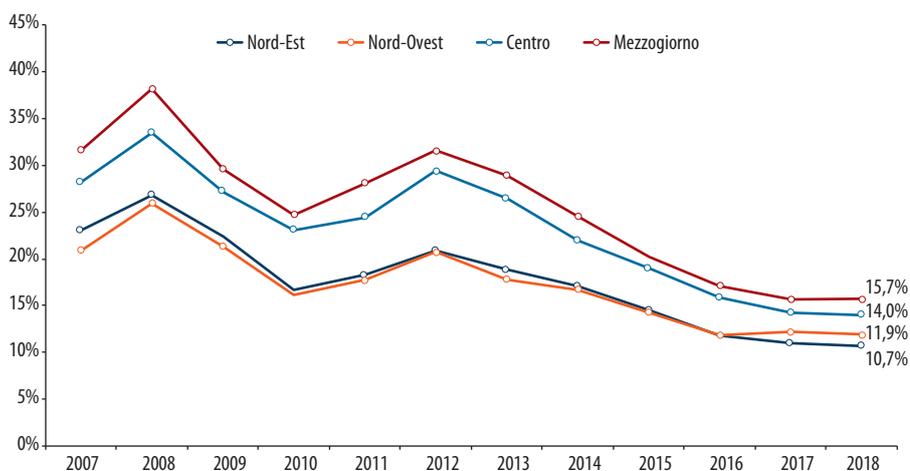


Grafico 3.5
Il peso degli oneri finanziari delle PMI,
2007-2018
Rapporto tra oneri finanziari e MOL,
valori percentuali

Tabella 3.6
Giorni di pagamento delle PMI,
2012-2019
Giorni medi ponderati
per il fatturato delle imprese

	Termini concordati							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Italia	64,4	62,4	61,9	61,6	61,2	59,4	59,6	59,3
Nord-Est	62,8	61,2	61,7	62,0	61,4	59,9	59,9	59,6
Emilia-Romagna	65,1	64,6	65,8	65,4	63,3	62,2	63,8	63,3
Friuli-Venezia Giulia	64,3	62,8	63,5	63,4	64,6	63,5	62,4	64,2
Trentino-Alto Adige	51,4	47,2	48,8	51,3	49,4	49,2	48,8	48,0
Veneto	63,0	60,7	60,4	61,0	61,1	59,3	58,5	58,0
Nord-Ovest	65,8	63,3	62,7	62,0	61,4	60,4	60,4	60,4
Liguria	62,5	58,6	59,3	58,7	59,5	56,9	57,8	58,0
Lombardia	65,9	63,6	62,9	62,3	62,0	60,2	60,2	60,1
Piemonte	66,0	63,3	62,7	61,9	63,0	61,7	62,1	61,9
Valle d'Aosta	71,7	65,6	63,4	61,5	62,0	60,8	56,9	58,4
Centro	63,2	61,0	60,5	60,3	59,8	56,9	57,4	56,8
Lazio	62,8	60,7	58,2	58,4	59,0	53,0	53,3	53,3
Marche	69,2	68,7	69,1	67,5	66,6	64,8	62,6	61,4
Toscana	59,9	57,0	58,6	58,4	57,3	56,8	58,8	58,0
Umbria	70,9	67,8	66,5	66,5	67,0	63,3	63,9	60,5
Mezzogiorno	66,3	64,9	61,6	60,8	61,0	59,1	59,2	58,7
Abruzzo	67,1	67,0	66,1	64,3	64,7	60,6	57,8	59,4
Basilicata	69,4	66,8	65,6	64,3	59,7	57,0	54,8	54,1
Calabria	70,5	67,9	62,9	61,0	61,3	62,2	61,2	59,9
Campania	66,3	65,1	61,1	60,5	62,0	59,1	60,2	59,2
Molise	60,5	59,4	60,4	61,5	57,2	56,3	55,2	55,7
Puglia	67,7	64,7	59,9	57,2	56,5	57,2	58,5	57,0
Sardegna	59,8	59,6	57,5	59,1	57,3	59,2	59,8	59,0
Sicilia	66,1	65,0	62,6	63,0	61,1	60,0	59,3	59,9
	Giorni di ritardo							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Italia	12,7	13,1	12,5	11,4	9,8	10,0	10,0	10,4
Nord-Est	8,7	9,3	9,0	7,9	6,7	7,0	6,6	7,3
Emilia-Romagna	9,9	10,8	9,5	8,3	7,5	8,2	7,0	7,5
Friuli-Venezia Giulia	8,2	9,8	10,5	9,0	7,5	9,0	7,4	10,2
Trentino-Alto Adige	7,2	7,0	7,5	7,2	7,0	7,2	7,0	7,5
Veneto	8,2	8,3	8,6	7,5	5,9	5,5	6,0	6,7
Nord-Ovest	11,9	11,7	10,9	9,9	8,3	8,9	8,8	9,2
Liguria	13,8	15,9	16,8	15,9	11,4	12,7	10,9	14,1
Lombardia	11,7	11,4	10,2	9,0	7,9	8,6	8,4	8,5
Piemonte	12,0	12,0	12,3	11,8	9,2	9,1	9,7	10,8
Valle d'Aosta	10,5	9,3	10,4	7,7	7,4	12,4	8,2	14,8
Centro	16,4	16,9	16,0	15,0	13,0	12,2	13,4	12,4
Lazio	22,2	23,1	23,0	21,5	18,5	17,2	19,2	17,6
Marche	10,4	10,5	9,9	8,9	8,1	7,8	7,4	7,2
Toscana	13,2	13,1	11,5	11,1	9,9	8,4	9,3	9,1
Umbria	15,4	17,3	15,5	14,7	11,3	14,3	13,2	12,0
Mezzogiorno	19,8	21,7	21,1	19,7	17,2	16,7	16,7	17,8
Abruzzo	16,7	17,6	16,5	15,6	12,5	12,9	11,5	12,5
Basilicata	14,7	17,8	21,4	16,2	15,7	11,1	11,3	13,9
Calabria	21,3	20,2	20,2	19,2	18,0	18,8	16,6	20,6
Campania	19,3	21,4	22,1	21,5	17,7	17,4	16,5	18,0
Molise	17,2	23,6	23,9	18,6	16,4	15,2	23,3	13,3
Puglia	17,3	20,0	19,3	16,4	15,4	14,5	15,8	15,7
Sardegna	19,3	22,6	20,1	18,5	17,4	15,4	17,0	17,2
Sicilia	26,0	26,9	24,4	23,2	21,0	20,9	21,3	23,5

	Giorni di pagamento							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Italia	77,1	75,5	74,4	73,0	71,0	69,4	69,6	69,7
Nord-Est	71,6	70,4	70,7	69,9	68,1	66,8	66,5	66,9
Emilia-Romagna	75,0	75,4	75,3	73,7	70,8	70,4	70,8	70,8
Friuli-Venezia Giulia	72,5	72,7	74,0	72,4	72,2	72,4	69,8	74,5
Trentino-Alto Adige	58,6	54,2	56,3	58,5	56,4	56,4	55,8	55,5
Veneto	71,1	69,0	69,0	68,5	67,0	64,8	64,4	64,7
Nord-Ovest	77,6	75,0	73,6	71,9	69,7	69,3	69,2	69,6
Liguria	76,2	74,5	76,1	74,6	70,9	69,6	68,7	72,1
Lombardia	77,6	75,0	73,1	71,3	69,9	68,8	68,6	68,6
Piemonte	77,9	75,4	74,9	73,7	72,2	70,8	71,7	72,6
Valle d'Aosta	82,2	74,8	73,8	69,2	69,4	73,2	65,0	73,2
Centro	79,7	77,9	76,5	75,3	72,8	69,1	70,8	69,2
Lazio	85,0	83,8	81,1	79,9	77,4	70,3	72,5	70,9
Marche	79,7	79,2	79,0	76,5	74,6	72,6	70,0	68,6
Toscana	73,1	70,1	70,1	69,5	67,2	65,2	68,1	67,1
Umbria	86,4	85,1	82,0	81,2	78,3	77,6	77,0	72,5
Mezzogiorno	86,1	86,6	82,8	80,5	78,3	75,8	75,9	76,5
Abruzzo	83,8	84,5	82,5	79,9	77,2	73,5	69,3	71,9
Basilicata	84,1	84,6	87,1	80,5	75,4	68,1	66,1	68,0
Calabria	91,8	88,1	83,2	80,3	79,3	81,0	77,8	80,5
Campania	85,6	86,5	83,2	82,1	79,7	76,5	76,8	77,1
Molise	77,7	82,9	84,2	80,1	73,6	71,6	78,5	68,9
Puglia	85,1	84,6	79,2	73,6	71,9	71,7	74,3	72,7
Sardegna	79,1	82,2	77,6	77,7	74,7	74,6	76,8	76,2
Sicilia	92,0	91,9	87,0	86,2	82,2	81,0	80,6	83,4

segue Tabella 3.6
Giorni di pagamento delle PMI, 2012-2019
 Giorni medi ponderati per il fatturato delle imprese

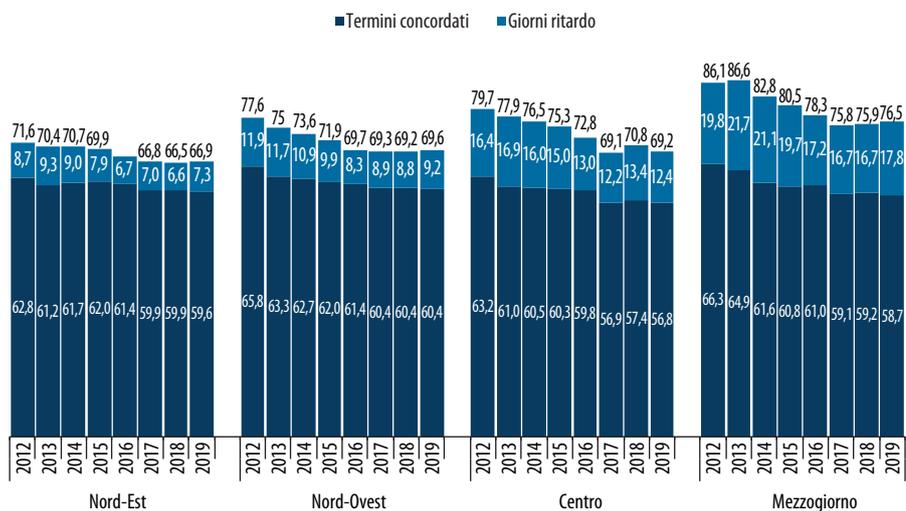
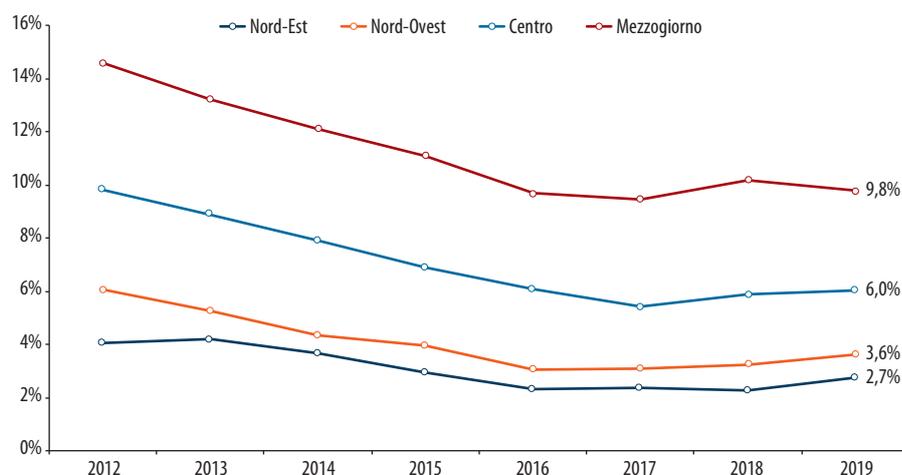


Grafico 3.6
Giorni di pagamento delle PMI, 2012-2019
 Giorni medi ponderati per il fatturato delle imprese

Tabella 3.7
PMI in grave ritardo, 2012-2019
 Imprese con ritardi superiori a due mesi,
 % sul totale nel quarto trimestre dell'anno

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Italia	7,5%	6,9%	6,0%	5,3%	4,5%	4,4%	4,7%	4,9%
Nord-Est	4,1%	4,2%	3,7%	2,9%	2,3%	2,4%	2,3%	2,7%
Emilia-Romagna	4,6%	4,5%	4,0%	3,1%	2,4%	2,6%	2,6%	2,9%
Friuli-Venezia Giulia	3,7%	4,0%	4,2%	3,4%	2,7%	2,8%	2,7%	3,8%
Trentino-Alto Adige	2,4%	2,8%	2,3%	2,3%	2,2%	2,3%	2,0%	1,9%
Veneto	4,1%	4,2%	3,5%	2,9%	2,1%	2,1%	2,0%	2,6%
Nord-Ovest	6,1%	5,3%	4,4%	4,0%	3,0%	3,1%	3,2%	3,6%
Liguria	8,4%	7,3%	6,2%	5,8%	4,7%	4,1%	4,0%	4,4%
Lombardia	5,7%	4,8%	3,9%	3,7%	2,8%	3,0%	3,0%	3,4%
Piemonte	6,8%	6,2%	5,2%	4,6%	3,3%	3,2%	3,6%	4,3%
Valle d'Aosta	4,4%	2,5%	6,5%	2,9%	1,8%	4,3%	4,6%	4,1%
Centro	9,8%	8,9%	7,9%	6,9%	6,1%	5,4%	5,9%	6,0%
Lazio	13,0%	12,3%	11,2%	10,1%	9,2%	7,7%	8,1%	8,2%
Marche	5,8%	6,0%	5,1%	3,9%	3,6%	3,3%	2,6%	3,1%
Toscana	7,6%	6,2%	5,6%	4,9%	4,0%	3,5%	4,5%	4,7%
Umbria	11,4%	9,6%	7,4%	6,5%	5,1%	6,6%	6,2%	5,6%
Mezzogiorno	14,6%	13,2%	12,1%	11,1%	9,7%	9,4%	10,2%	9,8%
Abruzzo	10,3%	8,5%	8,6%	6,7%	6,4%	6,4%	6,0%	6,2%
Basilicata	8,4%	10,2%	10,1%	6,4%	6,5%	8,1%	6,0%	6,8%
Calabria	14,6%	14,6%	15,3%	13,3%	13,0%	11,5%	10,4%	12,3%
Campania	14,3%	14,3%	11,9%	10,9%	9,6%	9,1%	10,4%	9,6%
Molise	14,5%	13,1%	10,0%	11,7%	7,5%	7,9%	6,9%	5,5%
Puglia	12,9%	11,6%	11,1%	10,6%	8,3%	8,2%	9,2%	8,5%
Sardegna	12,8%	11,9%	9,5%	11,5%	9,4%	9,0%	10,2%	9,5%
Sicilia	21,0%	16,6%	16,3%	14,2%	13,0%	13,0%	13,0%	13,5%

Grafico 3.7
PMI in grave ritardo, 2012-2019
 % di imprese che accumulano ritardi
 superiori a due mesi rispetto alle scadenze



4. GLI IMPATTI DEL COVID-19 SULLE PMI

La stima degli impatti del Covid-19 sulle PMI italiane e le previsioni sugli andamenti delle principali variabili di bilancio nel prossimo biennio a livello regionale sono stati realizzati sulla base di un modello predittivo sviluppato da Cerved, sugli andamenti di 1.600 settori dell'economia italiana.

Il modello si basa su uno scenario di base, che stima gli impatti del Covid-19 sulle imprese, considerando il periodo di *lockdown*, gli effetti dei DPCM, in un quadro di progressiva normalizzazione del contesto economico nazionale e internazionale. Data la forte incertezza relativa all'evoluzione dell'epidemia, è considerato anche uno scenario pessimistico, in cui si ipotizza una seconda ondata di contagi e un nuovo *lockdown* in autunno, anche se di entità minore rispetto a quello di marzo e aprile.

Essendo basate su simulazioni settoriali, le previsioni sugli andamenti post-Covid-19 riflettono la diversa specializzazione produttiva delle regioni italiane e il diverso grado di esposizione delle economie locali.

4.1 Il fatturato

Secondo queste previsioni, le PMI italiane perderebbero in media il 12,8% del fatturato nel 2020 (circa il 18% secondo lo scenario pessimistico). Le stime mostrano grande variabilità, con effetti dello shock maggiori per i settori più penalizzati dalle norme sul distanziamento sociale, dalla riduzione della mobilità, dagli effetti sul commercio internazionale (ad esempio è previsto un calo del 65% per le attività di proiezione cinematografica e del 51% per i trasporti aerei), mentre per un gruppo ristretto di settori si prevede un aumento delle vendite durante l'emergenza (+35% per il commercio on line e +17% per i dispositivi di respirazione artificiale). Nella tabella 4.1, si considera un'aggregazione dei settori, che evidenzia gli effetti più marcati nel comparto dei servizi (soprattutto per la logistica e trasporti e i servizi non finanziari che includono la ristorazione e le strutture ricettive) e nelle costruzioni. L'industria farà registrare un calo del 12,4%, con una forte eterogeneità che vede perdite più contenute nel largo consumo e cali più consistenti in altri settori come i metalli (-19,6%), il sistema moda (-16,8%) e la meccanica (-15,4%).

Osservando i dati sulla quota di fatturato dei diversi settori a livello regionale, emerge una forte specializzazione delle regioni del Nord-Est in settori industriali fortemente colpiti dal Covid-19 come, ad esempio, la meccanica. Nel Nord-Ovest, considerando i comparti più colpiti nel 2020, è possibile osservare una forte specializzazione nei metalli, con un peso produttivo più marcato di servizi e distribuzione. Nelle regioni del Centro assumono maggiore consistenza le quote sul fatturato dei servizi non finanziari, con una percentuale molto elevata nel Lazio, e del sistema moda che in Toscana e nelle Marche fa registrare i valori più alti a livello nazionale. Nel Sud prevalgono i servizi legati alle attività di distribuzione e ai servizi non finanziari, con un'incidenza più alta anche delle costruzioni.

Tabella 4.1 - Specializzazione settoriale delle PMI per regione e le previsioni di crescita 2020/2019

Totale economia	Italia	Nord-Est	Emilia-Romagna	Friuli-Venezia Giulia	Trentino-Alto Adige	Veneto	Nord-Ovest	Liguria	Lombardia	Piemonte	Valle d'Aosta	Centro	Lazio	Marche	Toscana	Umbria	
																	Var. Fatturato 2020 vs 2019 a/a
Aziende agricole	-2,1%	1,7%	2,2%	2,5%	1,3%	2,2%	2,1%	1,3%	0,3%	1,3%	1,8%	1,8%	1,1%	0,6%	1,0%	1,0%	4,4%
Industria	-12,4%	33,0%	38,9%	37,6%	42,9%	20,4%	42,8%	35,6%	21,4%	35,7%	39,1%	15,4%	29,4%	11,0%	45,9%	41,1%	31,2%
Largo consumo	-1,1%	4,9%	5,7%	6,5%	4,4%	5,5%	5,2%	3,7%	3,4%	3,3%	5,3%	6,2%	3,7%	2,5%	3,8%	4,2%	7,5%
Sistema moda	-16,8%	4,4%	4,1%	2,1%	1,2%	1,5%	7,0%	3,4%	0,4%	3,5%	3,9%	0,1%	8,7%	0,5%	10,9%	17,2%	2,9%
Sistema casa	-14,2%	2,4%	3,5%	1,8%	8,9%	1,1%	4,5%	2,2%	0,7%	2,6%	1,2%	0,0%	2,3%	0,5%	7,5%	2,1%	1,6%
Altri beni di consumo	-7,6%	0,4%	0,5%	0,3%	0,2%	0,3%	0,7%	0,5%	0,6%	0,5%	0,7%	0,8%	0,3%	0,1%	0,6%	0,5%	0,3%
Mezzi di trasporto	-14,4%	0,6%	0,5%	0,4%	1,6%	0,2%	0,4%	0,6%	3,3%	0,5%	0,6%	0,0%	0,8%	0,3%	1,4%	1,1%	0,5%
Chimica e farmaceutica	-3,3%	1,8%	1,6%	1,9%	1,6%	1,0%	1,5%	2,5%	1,7%	2,7%	2,1%	0,1%	1,3%	1,2%	1,2%	1,5%	1,0%
Metalli	-19,6%	5,1%	5,8%	5,7%	8,0%	2,4%	6,2%	6,9%	2,6%	7,1%	7,4%	4,3%	3,2%	1,1%	5,6%	4,2%	5,0%
Meccanica	-15,4%	7,9%	11,3%	13,4%	10,0%	5,5%	10,7%	9,3%	4,9%	9,3%	10,9%	3,0%	4,3%	2,1%	7,0%	5,1%	6,2%
Hi-tech	-8,7%	1,7%	1,9%	2,1%	2,6%	1,0%	1,8%	2,0%	1,6%	1,9%	2,4%	0,8%	1,7%	1,4%	1,9%	1,8%	1,3%
Prodotti intermedi	-11,1%	3,8%	4,0%	3,6%	4,3%	2,0%	4,8%	4,4%	2,2%	4,5%	4,7%	0,0%	3,1%	1,3%	6,0%	3,4%	4,9%
Utility ed energia	-10,7%	5,7%	5,3%	5,1%	5,5%	7,1%	5,0%	4,5%	7,3%	4,0%	5,7%	8,6%	6,0%	6,4%	7,0%	4,8%	8,5%
Costruzioni	-17,2%	9,4%	10,2%	8,8%	11,9%	16,3%	10,0%	8,7%	7,1%	8,6%	9,4%	12,4%	9,1%	10,5%	8,2%	7,6%	12,3%
Servizi	-13,1%	50,2%	43,5%	46,0%	38,4%	53,9%	40,1%	49,9%	63,8%	50,5%	44,0%	61,9%	54,4%	71,6%	37,9%	45,6%	43,6%
Informazione e intrattenimento	-14,8%	2,8%	1,8%	2,0%	1,4%	1,7%	1,7%	3,5%	1,4%	4,1%	2,0%	1,5%	3,4%	5,9%	1,5%	1,8%	1,9%
Distribuzione	-10,3%	29,6%	26,5%	28,1%	20,6%	31,5%	25,1%	29,3%	33,2%	29,7%	26,8%	30,5%	29,2%	33,9%	23,7%	26,8%	27,7%
Logistica e trasporti	-21,6%	5,5%	5,2%	5,5%	6,2%	5,8%	4,7%	5,0%	15,4%	4,4%	4,4%	12,7%	5,5%	6,6%	4,9%	4,9%	3,9%
Servizi non finanziari	-16,8%	11,2%	9,0%	9,3%	9,0%	13,7%	8,0%	10,9%	12,8%	10,9%	10,2%	15,9%	15,1%	23,0%	7,3%	11,1%	9,6%
Immobiliari	-2,6%	1,1%	0,9%	1,1%	1,2%	1,2%	0,6%	1,2%	1,1%	1,4%	0,6%	1,3%	1,3%	2,1%	0,5%	1,1%	0,5%
Totale	-12,8%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

segue Tabella 4.1 - Specializzazione settoriale delle PMI per regione e le previsioni di crescita 2020/2019

	Totale economia	Fatturato (% sul totale)										
		Italia	Mezzogiorno	Abruzzo	Basilicata	Calabria	Campania	Molise	Puglia	Sardegna	Sicilia	
Var. Fatturato 2020 vs 2019 a/a		Fatturato (% sul totale)										
Aziende agricole	-2,1%	1,7%	2,3%	2,3%	1,9%	2,2%	1,4%	0,4%	3,2%	2,8%	3,3%	
Industria	-12,4%	33,0%	21,0%	31,0%	24,4%	12,4%	22,2%	27,8%	22,8%	12,4%	16,1%	
Largo consumo	-1,1%	4,9%	7,4%	6,9%	4,2%	6,6%	7,2%	11,2%	8,2%	6,8%	8,2%	
Sistema moda	-16,8%	4,4%	2,5%	3,3%	1,0%	0,4%	3,3%	0,9%	4,3%	0,3%	0,3%	
Sistema casa	-14,2%	2,4%	1,0%	1,4%	3,0%	0,2%	0,9%	1,0%	1,9%	0,2%	0,4%	
Altri beni di consumo	-7,6%	0,4%	0,1%	0,3%	0,3%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%	
Mezzi di trasporto	-14,4%	0,6%	0,6%	0,1%	0,6%	0,2%	1,2%	0,6%	0,3%	0,4%	0,5%	
Chimica e farmaceutica	-3,3%	1,8%	1,1%	1,8%	1,6%	1,6%	0,9%	3,4%	0,7%	0,9%	1,5%	
Metalli	-19,6%	5,1%	2,0%	4,3%	3,4%	1,1%	1,9%	4,0%	2,0%	1,1%	1,1%	
Meccanica	-15,4%	7,9%	2,8%	7,2%	7,5%	1,3%	2,3%	2,4%	2,5%	0,6%	1,9%	
Hi-tech	-8,7%	1,7%	0,6%	1,4%	0,3%	0,3%	0,7%	0,9%	0,6%	0,4%	0,4%	
Prodotti intermedi	-11,1%	3,8%	2,8%	4,3%	2,6%	0,7%	3,8%	3,4%	2,0%	1,7%	1,8%	
Utility ed energia	-10,7%	5,7%	8,9%	12,9%	8,9%	10,1%	8,4%	11,6%	7,1%	6,7%	9,8%	
Costruzioni	-17,2%	9,4%	10,0%	13,6%	14,7%	10,2%	8,6%	12,2%	10,4%	11,4%	8,9%	
Servizi	-13,1%	50,2%	57,8%	40,2%	50,1%	65,1%	59,5%	47,9%	56,5%	66,7%	61,9%	
Informazione e intrattenimento	-14,8%	2,8%	2,3%	1,7%	7,5%	2,0%	1,8%	1,0%	3,0%	2,6%	1,8%	
Distribuzione	-10,3%	29,6%	36,2%	24,0%	28,5%	41,8%	37,7%	25,9%	36,9%	36,9%	39,4%	
Logistica e trasporti	-21,6%	5,5%	6,9%	6,0%	6,0%	7,1%	7,7%	6,0%	5,5%	7,5%	7,1%	
Servizi non finanziari	-16,8%	11,2%	11,7%	7,9%	7,8%	13,6%	11,6%	14,0%	10,6%	18,4%	12,8%	
Immobiliari	-2,6%	1,1%	0,7%	0,6%	0,4%	0,6%	0,7%	1,1%	0,5%	1,4%	0,9%	
Totale	-12,8%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Tabella 4.2
Distribuzione del fatturato delle PMI per
classe di impatto Covid-19
% sul totale fatturato PMI

	Settori anticiclici (%)	Impatto moderato (%)	Impatto alto (%)	Impatto molto intenso (%)
Italia	9,5%	26,2%	28,8%	35,5%
Nord-Est	7,5%	26,7%	29,3%	36,5%
Emilia-Romagna	9,2%	29,4%	25,1%	36,3%
Friuli-Venezia Giulia	7,1%	23,6%	33,6%	35,8%
Trentino-Alto Adige	7,2%	26,0%	27,1%	39,7%
Veneto	6,1%	25,0%	32,7%	36,2%
Nord-Ovest	8,1%	25,7%	30,7%	35,5%
Liguria	11,9%	27,8%	25,5%	34,8%
Lombardia	7,8%	25,5%	31,5%	35,2%
Piemonte	8,1%	26,1%	29,3%	36,5%
Valle d'Aosta	8,2%	25,3%	17,0%	49,5%
Centro	10,2%	24,7%	28,8%	36,4%
Lazio	13,2%	29,1%	25,8%	31,9%
Marche	7,5%	22,4%	35,9%	34,2%
Toscana	8,0%	20,2%	29,9%	42,0%
Umbria	11,1%	29,6%	23,9%	35,5%
Mezzogiorno	15,4%	27,8%	24,0%	32,8%
Abruzzo	12,0%	22,8%	28,7%	36,5%
Basilicata	12,1%	22,3%	21,6%	44,0%
Calabria	17,4%	26,5%	22,2%	33,9%
Campania	15,6%	27,8%	24,6%	32,0%
Molise	18,7%	26,0%	26,4%	28,8%
Puglia	13,5%	30,3%	23,6%	32,6%
Sardegna	20,3%	23,6%	21,3%	34,8%
Sicilia	16,6%	31,2%	22,8%	29,4%

I 1.600 settori ATECO monitorati nell'analisi sono stati suddivisi in quattro classi di impatto a seconda degli andamenti previsti nel 2020: i settori anticiclici sono quelli per cui nel 2020 si prevede un andamento positivo nonostante il Covid-19, nei settori a impatto moderato la contrazione del fatturato registrata nel 2020 risulterà inferiore alla media (-12,8%); nei settori a impatto alto il calo risulterà superiore alla media ma inferiore al terzo quartile della distribuzione (dal -12,8% al -25,6%); nei settori a impatto molto intenso la perdita di fatturato nel 2020 supererà il 25,6%.

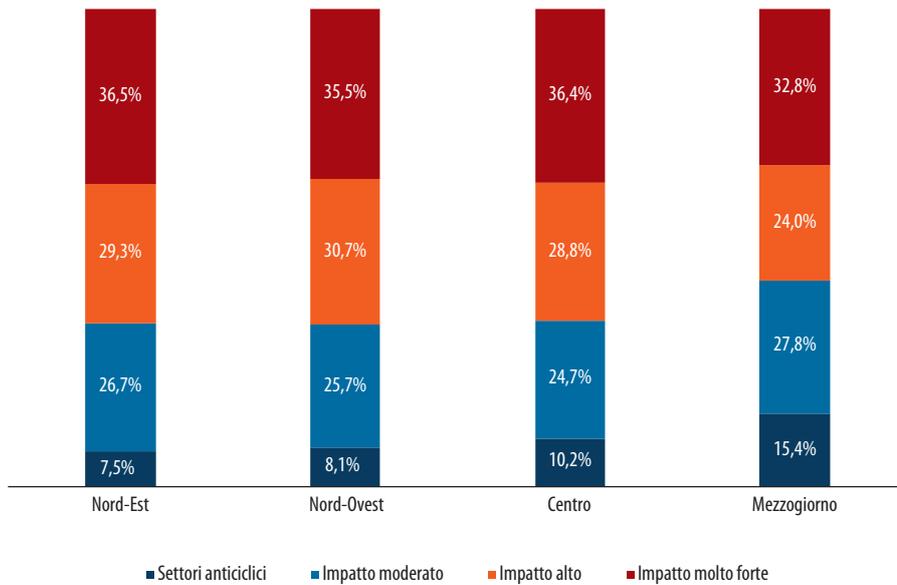


Grafico 4.1
Quota di fatturato per classe
di impatto Covid-19
 % sul totale per macroarea

Le previsioni regionali sull'andamento post-Covid-19 dei ricavi delle PMI riflettono la diversa specializzazione produttiva dei territori. Un'aggregazione dei settori per impatto del Covid-19 può essere utile per valutare gli impatti che l'epidemia può avere sui sistemi territoriali di PMI.

Complessivamente il 35,5% del fatturato delle PMI italiane si concentra in settori in cui l'impatto del Covid è molto intenso (con cali nel 2020 superiori al 25,6%). Tra questi settori figurano le attività più penalizzate dal *lockdown* e dalle restrizioni alla mobilità dovute all'emergenza sanitaria, come il comparto turistico, i trasporti, l'*automotive* e la ristorazione. I settori ad alto impatto sono le attività in cui il calo previsto nel 2020 è superiore alla media nazionale (-12,7%) e inferiore al -25,6%. In questa categoria si concentra il 29,3% del fatturato delle PMI italiane. I settori a impatto moderato, nei quali si concentra il 26,2% del fatturato prodotto dalle PMI italiane, presentano previsioni per il 2020 in calo ma con intensità inferiori rispetto alla media nazionale. Infine, i settori anticiclici, in cui si concentra l'9,5% del fatturato complessivo delle PMI, sono le attività che nel 2020 vedranno crescere i loro ricavi.

Il Nord-Est è l'area che presenta l'incidenza sul fatturato più elevata dei settori a forte impatto Covid-19 (36,5%), seguito a poca distanza dal Centro (36,4%), mentre Nord-Ovest (35,5%) e soprattutto il Sud Italia (32,8%) risultano relativamente meno specializzati nei settori più esposti allo shock. In parallelo, il Mezzogiorno evidenzia anche la quota più alta di settori anticiclici (15,4%), con questi ultimi che si attestano su percentuali lievemente superiori al 10% nel Centro Italia (10,2%) e su valori nettamente più bassi nel Nord-Est (7,5%) e nel Nord-Ovest (8,1%).

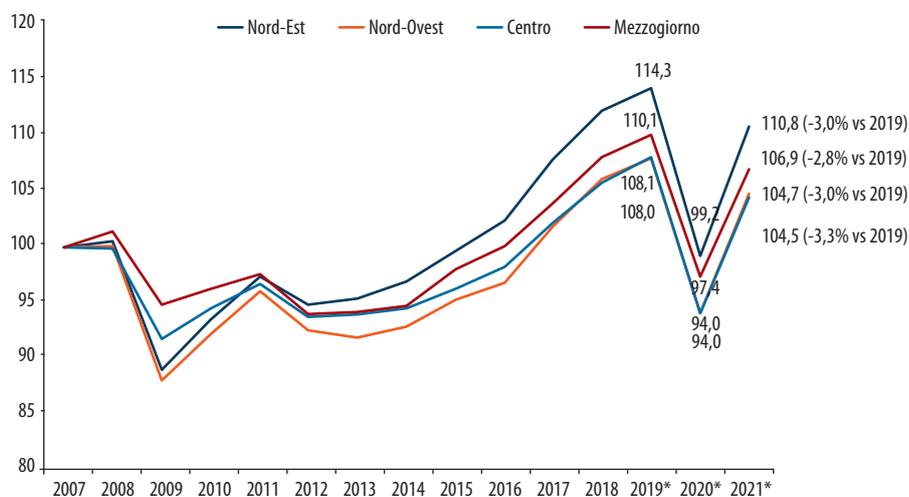
La regione che risulta più specializzata nei settori a forte impatto è la Valle d'Aosta (49,5%), seguita da Basilicata (44%) e Toscana (42%). Nelle regioni del Sud le incidenze dei settori ad alto impatto si attestano su valori particolarmente bassi in Molise (28,8%) e Sicilia (29,4%). Le regioni che presentano specializzazioni produttive maggiormente distribuite in settori anticiclici sono Sardegna (20,3%), Calabria (17,4%) e Sicilia (16,6%).

Tabella 4.3
Andamento del fatturato
nelle regioni italiane

Stima 2019 e previsioni 2020-21 - Fatturato (milioni di euro) e tassi di variazione (a/a, %)

	Fatturato (€ mln)			Tassi di variazione a/a		
	2019	2020	2021	2020/19	2021/20	2021/19
Italia	1.052.106	917.539	1.020.176	-12,8%	11,2%	-3,0%
Nord-Est	300.167	260.674	291.048	-13,2%	11,7%	-3,0%
Emilia-Romagna	119.523	104.592	116.196	-12,5%	11,1%	-2,8%
Friuli-Venezia Giulia	21.694	18.861	21.054	-13,1%	11,6%	-3,0%
Trentino-Alto Adige	25.085	21.559	24.186	-14,1%	12,2%	-3,6%
Veneto	133.864	115.664	129.613	-13,6%	12,1%	-3,2%
Nord-Ovest	390.568	339.989	378.892	-13,0%	11,4%	-3,0%
Liguria	21.252	18.686	20.645	-12,1%	10,5%	-2,9%
Lombardia	288.474	251.122	279.812	-12,9%	11,4%	-3,0%
Piemonte	79.256	68.848	76.925	-13,1%	11,7%	-2,9%
Valle d'Aosta	1.586	1.333	1.509	-15,9%	13,2%	-4,9%
Centro	187.685	163.221	181.491	-13,0%	11,2%	-3,3%
Lazio	74.110	65.350	71.728	-11,8%	9,8%	-3,2%
Marche	28.378	24.512	27.438	-13,6%	11,9%	-3,3%
Toscana	71.919	61.731	69.414	-14,2%	12,4%	-3,5%
Umbria	13.277	11.633	12.912	-12,4%	11,0%	-2,8%
Mezzogiorno	173.687	153.654	168.743	-11,5%	9,8%	-2,8%
Abruzzo	17.269	15.098	16.798	-12,6%	11,3%	-2,7%
Basilicata	5.604	4.847	5.434	-13,5%	12,1%	-3,0%
Calabria	9.944	8.769	9.623	-11,8%	9,7%	-3,2%
Campania	61.794	54.770	60.080	-11,4%	9,7%	-2,8%
Molise	2.212	1.983	2.161	-10,4%	9,0%	-2,3%
Puglia	34.333	30.378	33.377	-11,5%	9,9%	-2,8%
Sardegna	11.588	10.214	1.179	-11,9%	9,4%	-3,5%
Sicilia	30.942	27.597	30.093	-10,8%	9,0%	-2,7%

Grafico 4.2
Andamento del fatturato delle PMI
2007-2021
Numeri indice 2007=100
e tassi di variazione vs 2019



Le stime sui fatturati del 2019 e le previsioni per il biennio 2020-21 evidenziano che il Covid-19 avrà un impatto molto significativo sulle performance delle PMI italiane. Nel complesso, le PMI italiane subiranno una contrazione dei ricavi del 12,8% nel 2020, seguita da un rimbalzo dell'11,8% nel 2021 che comunque non basterà a recuperare i livelli pre-Covid (-3% vs 2019).

Lo shock negativo generato dalla diffusione della pandemia produrrà effetti estesi a tutto il territorio nazionale. Le regioni del Centro-Nord subiranno una contrazione maggiore dei ricavi nel 2020, con cali del 13,2% nel Nord-Est e del 13% nel Nord-Ovest e nel Centro, mentre le PMI del Mezzogiorno faranno registrare un calo lievemente inferiore (-11,5%).

In base alle previsioni, nel 2020 si registra una contrazione dei ricavi più significativa in Valle d'Aosta (-15,9%), Toscana (-14,2%) e Trentino-Alto Adige (-14,1%), penalizzate per la loro maggiore specializzazione in comparti fortemente impattati dal Covid-19 come il metallurgico, la distribuzione, il sistema moda e i servizi non finanziari (che comprendono attività turistico-ricettive e ristorazione). Nel Mezzogiorno gli effetti più consistenti si osservano in Basilicata (-13,5%), mentre il Molise (-10,4%) e la Sicilia (-10,8%) sono le regioni che mostrano i cali relativamente più contenuti, grazie alla maggiore incidenza sul fatturato del largo consumo (colpito in misura minore dalla crisi).

Al termine del periodo di previsione (2021), i gap di fatturato più significativi rispetto al pre-Covid-19 sono previsti in Valle d'Aosta (-4,9%) e Trentino-Alto Adige (-3,6%), mentre al Sud le perdite sono minori rispetto alla media, tranne in Sardegna (-3,5%) e Calabria (-3,2%).

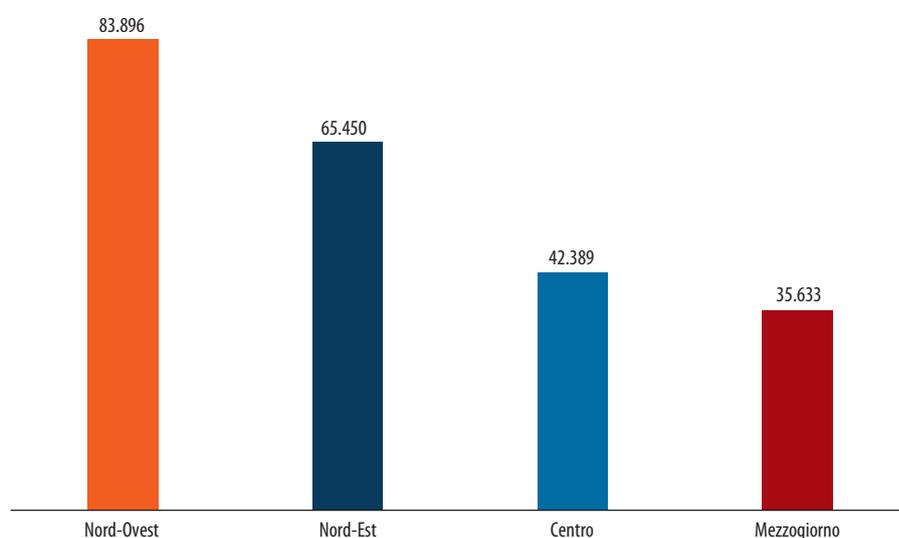
Il crollo dei ricavi previsto per effetto del Covid-19 riporterà in tutte le aree geografiche i fatturati al di sotto dei livelli del 2007, ma l'effetto sarà temporaneo. Già nel 2021 i ricavi delle PMI torneranno a livelli simili a quelli del 2018.

Nel caso di nuove ondate del virus in autunno, i ricavi potrebbero contrarsi per le PMI di 18,1 punti percentuali nel 2020, con impatti maggiori nel Nord-Est e nel Centro (-18,6% e -18,5%) e più contenuti nel Nord-Ovest (-18,2%) e nel Mezzogiorno (-16,3%). Le regioni più colpite sarebbero Valle d'Aosta (-21,1%) e Toscana (-20,1%). Dopo il rimbalzo del 2021 (+16,5%), i ricavi rimarrebbero di 4,5 punti percentuali al di sotto dei dati di fine 2019.

Tabella 4.4
Fatturato perso nel biennio 2020-21
rispetto allo scenario pre-Covid 19
 Milioni di euro

	Senza shock Covid-19 (mln €)			Covid soft (mln €)		Fatturato perso vs fatturato ante COVID		
	2019	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2021-2020
Italia	1.052.106	1.071.203	1.093.879	917.539	1.020.176	-153.664	-73.702	-227.366
Nord-Est	300.167	305.423	311.750	260.674	291.048	-44.749	-20.701	-65.450
Emilia-Romagna	119.523	121.605	124.105	104.592	116.196	-17.014	-7.909	-24.923
Friuli-Venezia Giulia	21.694	22.086	22.562	18.861	21.054	-3.226	-1.508	-4.733
Trentino-Alto Adige	25.085	25.577	26.129	21.559	24.186	-4.018	-1.943	-5.962
Veneto	133.864	136.154	138.954	115.664	129.613	-20.490	-9.341	-29.831
Nord-Ovest	390.568	397.288	405.489	339.989	378.892	-57.299	-26.597	-83.896
Liguria	21.252	21.710	22.240	18.686	20.645	-3.023	-1.594	-4.618
Lombardia	288.474	293.335	299.331	251.122	279.812	-42.213	-19.519	-61.732
Piemonte	79.256	80.630	82.272	68.848	76.925	-11.782	-5.347	-17.129
Valle d'Aosta	1.586	1.614	1.646	1.333	1.509	-280	-137	-417
Centro	187.685	191.400	195.702	163.221	181.491	-28.179	-14.211	-42.389
Lazio	74.110	75.646	77.363	65.350	71.728	-10.296	-5.636	-15.932
Marche	28.378	28.897	29.519	24.512	27.438	-4.386	-2.081	-6.466
Toscana	71.919	73.341	75.032	61.731	69.414	-11.609	-5.618	-17.227
Umbria	13.277	13.516	13.788	11.633	12.912	-1.883	-876	-2.759
Mezzogiorno	173.687	177.092	180.939	153.654	168.743	-23.438	-12.195	-35.633
Abruzzo	17.269	17.566	17.912	15.098	16.798	-2.468	-1.114	-3.582
Basilicata	5.604	5.708	5.823	4.847	5.434	-861	-390	-1.251
Calabria	9.944	10.136	10.355	8.769	9.623	-1.367	-732	-2.099
Campania	61.794	63.033	64.443	54.770	60.080	-8.263	-4.363	-12.626
Molise	2.212	2.255	2.304	1.983	2.161	-273	-143	-416
Puglia	34.333	35.020	35.782	30.378	33.377	-4.642	-2.406	-7.048
Sardegna	11.588	11.811	12.069	10.214	11.179	-1.597	-890	-2.487
Sicilia	30.942	31.563	32.250	27.597	30.093	-3.966	-2.157	-6.123

Grafico 4.3
Fatturato perso nel biennio 2020-21
rispetto allo scenario pre-Covid 19
 Milioni di euro



Lo shock del Covid-19 comporterà significative perdite di fatturato rispetto alle previsioni precedenti alla crisi sanitaria. Nel biennio 2020-21 le PMI italiane potrebbero perdere 227 miliardi di euro rispetto ai ricavi previsti nello scenario pre-Covid (153 miliardi nel 2020 e 74 nel 2021).

L'area geografica del Paese in cui si registreranno le perdite maggiori è il Nord-Ovest, con 84 miliardi di minori ricavi rispetto allo scenario tendenziale, concentrati soprattutto in Lombardia (61 miliardi) e Piemonte (17 miliardi). Le PMI del Nord-Est accumuleranno perdite per 65 miliardi di euro, di cui quasi 55 saranno distribuiti tra Veneto (30 miliardi) ed Emilia-Romagna (25 miliardi). Cali più lievi si registreranno nel Centro Italia, dove Toscana (17 miliardi) e Lazio (16 miliardi) risulteranno le regioni più colpite. Nel Mezzogiorno il fatturato perso dalle PMI nel biennio 2020-21 rispetto alla situazione pre-Covid-19 è vicino ai 36 miliardi di euro, di cui circa un terzo in Campania (12 miliardi), seguita da Puglia (7 miliardi) e Sicilia (6 miliardi).

In uno scenario pessimistico (Tabella 4.15 in Appendice), i minori ricavi delle PMI sfiorerebbero 300 miliardi di euro nel biennio 2020-21: oltre 110 miliardi di minori ricavi nel Nord-Ovest, 85 miliardi nel Nord-Est, 55 miliardi nel Centro e 46 miliardi nel Mezzogiorno.

4.2. L'occupazione

I dati sulla distribuzione degli addetti delle PMI nelle diverse classi di impatto Covid-19 sono utili per una valutazione dei potenziali effetti sull'occupazione e fanno emergere un quadro leggermente diverso rispetto alle statistiche sulla distribuzione del fatturato. A livello nazionale gli addetti delle PMI impiegati in settori a forte impatto Covid-19 sono 1,6 milioni (il 38,2% del totale).

Tabella 4.5
Numero di addetti delle PMI per classe di impatto Covid-19

	Settori anticiclici	Impatto moderato	Impatto alto	Impatto molto intenso	Totale addetti
Italia	374.453	1.080.445	1.138.107	1.601.759	4.194.765
Nord-Est	78.299	271.741	304.125	434.573	1.088.738
Emilia-Romagna	35.642	109.557	104.213	161.325	410.737
Friuli-Venezia Giulia	6.392	21.085	29.464	36.017	92.958
Trentino-Alto Adige	6.874	25.190	25.070	38.904	96.038
Veneto	29.444	116.007	145.229	198.326	489.006
Nord-Ovest	107.630	374.463	429.271	554.531	1.465.896
Liguria	8.986	20.056	19.902	29.308	78.252
Lombardia	71.439	273.424	321.361	404.989	1.071.212
Piemonte	25.428	78.383	87.253	116.237	307.302
Valle d'Aosta	904	2.595	1.586	4.045	9.129
Centro	74.301	216.660	226.743	322.925	840.630
Lazio	36.299	120.216	83.328	145.733	385.578
Marche	8.486	24.484	42.981	42.216	118.167
Toscana	23.640	60.268	84.365	112.671	280.943
Umbria	6.148	14.120	13.508	22.166	55.942
Mezzogiorno	108.797	216.325	183.574	290.805	799.501
Abruzzo	8.125	17.072	17.577	28.985	71.760
Basilicata	2.737	5.609	5.253	9.004	22.603
Calabria	7.760	13.780	10.108	16.290	47.938
Campania	33.414	68.914	65.167	102.152	269.649
Molise	1.836	3.910	2.673	3.665	12.084
Puglia	22.728	43.311	37.359	58.768	162.166
Sardegna	9.007	20.093	13.903	24.208	67.211
Sicilia	22.954	43.436	31.742	47.957	146.090

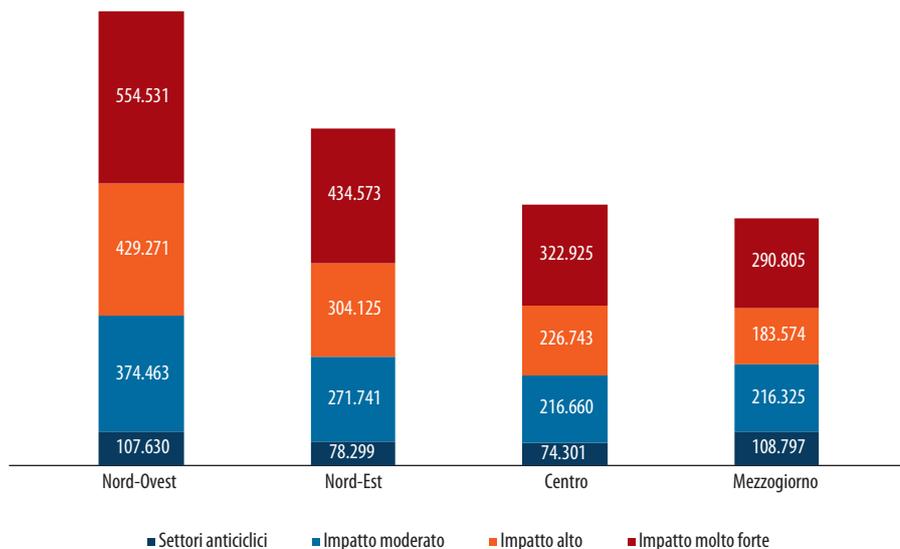


Grafico 4.4
Numero di addetti delle PMI per classe di impatto Covid-19

I dati territoriali mostrano quote di addetti impiegati in settori a forte impatto Covid-19 sempre superiori al 30% del totale degli occupati. Nel Nord-Est gli addetti impiegati in settori a forte impatto sono oltre 400 mila (il 39,9% del totale), con la quota più alta di addetti nei settori più esposti che si concentra nell'industria meccanica. Le PMI del Nord-Ovest e del Centro impiegano rispettivamente oltre 550 mila (il 37,8% del totale) e 320 mila addetti (il 38,4% del totale) nei settori a forte impatto Covid-19; tra questi comparti si registra, in entrambe le aree, una prevalenza della ristorazione e dell'edilizia. Nel Mezzogiorno gli addetti che operano in settori ad alto impatto Covid-19 sono 290 mila (il 36,4% del totale) e si concentrano in misura maggiore nell'autotrasporto.

A livello regionale, l'incidenza più alta di addetti impiegati in settori ad alto impatto Covid-19 si registra in Valle d'Aosta (44,3%), seguita da Veneto (40,6%) e Trentino-Alto Adige (40,5%). Nel Centro Italia la regione che sul piano occupazionale risulta più esposta allo shock negativo del Covid-19 è la Toscana (40,1%), mentre nel Mezzogiorno la percentuale più alta si osserva in Abruzzo (40,4%). I settori anticiclici fanno registrare un'incidenza occupazionale più alta in Calabria (16,2%) e Sicilia (15,7%).

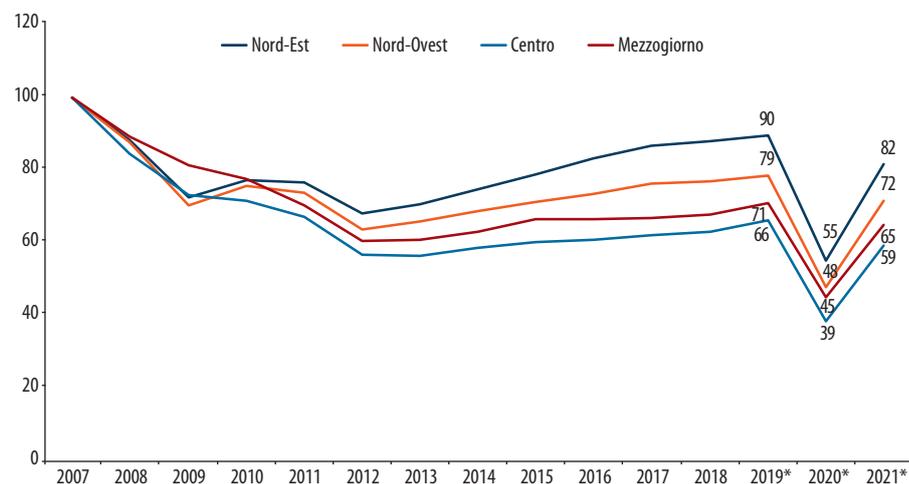
4.3. II MOL

Lo shock generato dal Covid-19 avrà un forte impatto sull'andamento del MOL delle PMI italiane, che già aveva subito una marcata contrazione durante la precedente fase di recessione e stagnazione. Il calo complessivo previsto per il 2020 è del 39%, seguito da un rimbalzo nel 2021 (49,1%), che non basterà comunque a recuperare i livelli pre Covid (-9% tra 2021 e 2019).

Tabella 4.6
Andamento del margine operativo lordo delle PMI, 2019-2021
Variazioni percentuali

	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2021/2019	2021/2007
Italia	2,9%	-39,0%	49,1%	-9,0%	-24,8%
Nord-Est	1,9%	-38,4%	48,3%	-8,7%	-18,2%
Emilia-Romagna	2,0%	-38,7%	49,6%	-8,2%	-22,0%
Friuli-Venezia Giulia	1,8%	-40,2%	52,3%	-8,9%	-20,4%
Trentino-Alto Adige	0,9%	-37,2%	43,8%	-9,7%	0,0%
Veneto	2,1%	-38,2%	47,9%	-8,6%	-17,8%
Nord-Ovest	2,1%	-39,1%	49,7%	-8,8%	-28,3%
Liguria	2,5%	-42,9%	56,1%	-10,9%	-43,8%
Lombardia	2,4%	-39,4%	50,0%	-9,1%	-29,9%
Piemonte	0,8%	-37,4%	47,7%	-7,5%	-21,1%
Valle d'Aosta	3,6%	-38,9%	47,2%	-10,0%	-25,6%
Centro	4,7%	-41,8%	53,7%	-10,5%	-40,8%
Lazio	7,0%	-45,6%	59,4%	-13,3%	-43,4%
Marche	2,8%	-38,3%	49,3%	-7,9%	-46,3%
Toscana	3,2%	-39,6%	50,7%	-9,0%	-35,1%
Umbria	4,3%	-38,9%	50,8%	-7,9%	-45,2%
Mezzogiorno	4,9%	-36,6%	44,2%	-8,6%	-34,9%
Abruzzo	2,7%	-40,9%	56,5%	-7,5%	-47,9%
Basilicata	8,6%	-37,9%	48,6%	-7,8%	-22,3%
Calabria	4,7%	-32,0%	36,5%	-7,2%	-33,1%
Campania	5,3%	-36,8%	43,6%	-9,2%	-21,5%
Molise	5,6%	-30,7%	40,4%	-2,7%	-44,7%
Puglia	3,5%	-35,9%	43,1%	-8,2%	-35,6%
Sardegna	5,9%	-46,2%	63,1%	-12,3%	-40,8%
Sicilia	6,0%	-33,0%	37,7%	-7,8%	-46,9%

Grafico 4.5
Andamento del margine operativo lordo delle PMI, 2007-2021
Numeri indice 2007=100



Il calo del MOL sarà particolarmente accentuato nel Centro (-41,8%), con una contrazione al termine del periodo di previsione rispetto ai livelli pre Covid del 10,5%. Nel Nord-Ovest la riduzione del margine operativo lordo fatta registrare nel 2020 è del 39,1% (-8,8% nel 2021 vs 2019), nel Nord-Est del 38,4% (-8,7% nel 2021 vs 2019) e nel Mezzogiorno del 36,6% (-8,6% nel 2021 vs 2019).

Le regioni che subiranno una contrazione più forte del MOL nel 2020 sono Sardegna (-46,2%), Lazio (-45,6%) e Liguria (-42,9%), mentre le contrazioni meno marcate si registreranno in Molise (-30,7%), Calabria (-32%) e Sicilia (-33%).

Lo shock del 2020 contribuisce ad aggravare l'andamento di lungo periodo del MOL che, in base alle ultime annualità di bilancio disponibili, non aveva ancora recuperato i livelli del 2007. Al termine del periodo di previsione il gap rispetto al 2007 si attesterà a livello nazionale al 24,8%, con divari particolarmente accentuati al Centro (-40,8% rispetto al 2007) e nel Mezzogiorno (-34,9%) e relativamente più contenuti nel Nord-Ovest (-28,3%) e nel Nord-Est (-18,2%).

	2018	2019	2020	2021
Italia	7,7%	7,7%	5,5%	7,2%
Nord-Est	8,0%	8,0%	5,8%	7,5%
Emilia-Romagna	7,1%	7,2%	5,1%	6,7%
Friuli-Venezia Giulia	8,2%	8,2%	5,8%	7,7%
Trentino-Alto Adige	10,1%	9,9%	7,3%	9,2%
Veneto	8,3%	8,4%	6,0%	7,9%
Nord-Ovest	9,5%	9,5%	6,8%	8,9%
Liguria	7,1%	7,2%	4,7%	6,6%
Lombardia	7,6%	7,6%	5,4%	7,1%
Piemonte	8,3%	8,3%	6,0%	7,8%
Valle d'Aosta	12,3%	12,6%	9,1%	11,8%
Centro	7,3%	7,5%	5,1%	6,9%
Lazio	6,8%	7,1%	4,5%	6,3%
Marche	7,7%	7,8%	5,6%	7,4%
Toscana	7,9%	8,0%	5,7%	7,5%
Umbria	6,7%	6,8%	4,8%	6,4%
Mezzogiorno	7,2%	7,4%	5,3%	6,9%
Abruzzo	7,0%	7,1%	4,9%	6,7%
Basilicata	7,4%	7,9%	5,7%	7,5%
Calabria	7,8%	8,0%	6,2%	7,7%
Campania	7,2%	7,4%	5,3%	6,9%
Molise	8,1%	8,3%	6,4%	8,2%
Puglia	7,2%	7,3%	5,3%	6,9%
Sardegna	7,2%	7,5%	4,6%	6,8%
Sicilia	7,0%	7,3%	5,5%	6,9%

Tabella 4.7
Andamento del MOL sui ricavi delle PMI,
2018-2021

La riduzione del volume di attività comporterà una netta riduzione della marginalità lorda, che passerà dal 7,7% del 2019 al 5,5% del 2020, con un recupero al 7,2% nel 2021 insufficiente per recuperare i livelli pre Covid.

Nel Nord-Est l'indice si contrarrà dall'8% del 2019 al 5,8% del 2020 risalendo al 7,5% nel 2021, mentre nel Nord-Ovest la riduzione prevista per il 2020 risulta più marcata (dal 9,5% al 6,8%) con un rimbalzo nel 2021 che porterà l'indice all'8,9%. Nelle regioni del Centro il rapporto tra MOL e ricavi passerà dal 7,5% al 5,1%, attestandosi sulla percentuale più bassa a livello nazionale, per poi toccare il 6,9% nel 2021. Infine, nel Mezzogiorno la contrazione del 2020 sarà nell'ordine dei 2,1 punti percentuali (dal 7,4% al 5,3%) raggiungendo il 6,9% al termine del periodo di previsione.

Le regioni che nel 2020 subiranno le contrazioni dell'indice più importanti sono Valle d'Aosta (3,5 punti percentuali) e Trentino-Alto Adige (2,6 punti percentuali), mentre al termine del periodo di previsione in Molise e in Calabria si osserveranno i valori del rapporto più vicini ai livelli pre Covid.

4.4. II ROE

Le stime relative ai bilanci del 2019 indicano che la redditività netta delle PMI aveva iniziato a contrarsi già prima del Covid: il ROE è in calo dall'11% al 9,3%, con riduzioni in tutta la Penisola e in tutte le regioni analizzate.

Tabella 4.8
Andamento del ROE ante imposte
e gestione straordinaria delle PMI,
2018-2021

	2018	2019	2020	2021
Italia	11,0%	9,3%	-1,9%	6,2%
Nord-Est	11,5%	9,6%	-1,0%	6,7%
Emilia-Romagna	11,4%	9,5%	-1,4%	6,6%
Friuli-Venezia Giulia	10,4%	8,8%	-1,5%	6,0%
Trentino-Alto Adige	10,1%	7,8%	-1,1%	4,8%
Veneto	12,2%	10,2%	-0,6%	7,3%
Nord-Ovest	11,4%	9,6%	-1,0%	6,8%
Liguria	11,4%	9,8%	-2,8%	6,7%
Lombardia	11,6%	9,7%	-0,9%	6,8%
Piemonte	11,1%	9,4%	-0,7%	7,0%
Valle d'Aosta	4,4%	2,4%	-8,5%	0,6%
Centro	10,3%	8,7%	-4,8%	5,0%
Lazio	9,3%	7,7%	-10,2%	2,1%
Marche	10,8%	9,2%	-2,4%	6,4%
Toscana	11,8%	10,3%	-1,1%	7,5%
Umbria	5,8%	3,0%	-7,6%	0,9%
Mezzogiorno	9,8%	8,1%	-3,1%	5,0%
Abruzzo	8,2%	6,8%	-4,9%	3,7%
Basilicata	13,8%	11,9%	2,8%	9,7%
Calabria	12,6%	11,0%	1,7%	8,6%
Campania	11,8%	10,3%	-1,3%	6,6%
Molise	5,4%	3,8%	-9,1%	2,2%
Puglia	8,8%	6,9%	-4,2%	4,0%
Sardegna	7,4%	4,4%	-9,0%	2,1%
Sicilia	7,2%	5,4%	-5,9%	2,2%

Per effetto del crollo delle vendite causato dal Covid-19, si prevede per il 2020 un ROE in territorio negativo per le PMI (-1,9%), con gli indici più bassi fatti registrare nel Centro (-4,8%) e nel Sud Italia (-3,1%) rispetto al Nord-Ovest e al Nord-Est (-1%), che partivano da situazioni migliori. Nel 2021 la redditività netta si riporterà su valori positivi, anche se a livelli più bassi rispetto al pre Covid, facendo registrare valori del 6,2% a livello nazionale, del 6,8% nel Nord-Ovest, del 6,7% nel Nord-Est e del 5% nel Centro e nel Mezzogiorno.

Nel 2020 le uniche regioni a far registrare valori positivi del ROE sono Basilicata (2,8%) e Calabria (1,7%), mentre si osservano cali molto accentuati nel Lazio (-10,2%) e in Sardegna (-9,2%). Nel 2021 i valori del ROE più alti sono raggiunti in Basilicata (9,7%), Calabria (8,6%), Veneto (7,2%) e Piemonte (7%), a livelli comunque distanti da quelli del 2019.

4.5. La liquidità

Per valutare l'impatto del Covid-19 sulla liquidità delle PMI è stato condotto un esercizio basato sui bilanci delle imprese, che impiega le previsioni settoriali e le informazioni di bilancio di Cerved per simulare l'evoluzione mensile della liquidità delle 156 mila PMI nel corso del 2020¹.

Tabella 4.9 - PMI in potenziale rischio di liquidità nel 2020 per effetto del Covid-19
Numero imprese per cui si stima liquidità negativa per mese, secondo lo scenario base

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	% PMI a rischio liquidità a dicembre sul totale
Italia	32.978	53.377	55.218	56.419	57.410	58.156	58.780	57.474	56.433	55.499	35,4%
Nord-Est	8.867	13.997	14.370	14.571	14.742	14.844	14.996	14.589	14.261	13.990	35,4%
Emilia-Romagna	3.304	5.155	5.306	5.405	5.518	5.570	5.673	5.534	5.428	5.348	35,2%
Friuli-Venezia Giulia	706	1.130	1.163	1.187	1.201	1.213	1.231	1.201	1.178	1.140	34,7%
Trentino-Alto Adige	913	1.364	1.373	1.391	1.392	1.381	1.388	1.337	1.292	1.258	36,1%
Veneto	3.944	6.348	6.527	6.589	6.631	6.681	6.704	6.517	6.363	6.245	35,5%
Nord-Ovest	11.483	17.839	18.270	18.532	18.729	18.898	18.990	18.490	18.097	17.729	35,3%
Liguria	577	951	991	1.006	1.022	1.036	1.041	1.016	1.003	992	33,1%
Lombardia	8.642	13.300	13.596	13.794	13.939	14.044	14.102	13.746	13.454	13.179	35,9%
Piemonte	2.208	3.492	3.588	3.633	3.670	3.718	3.740	3.617	3.536	3.460	33,5%
Valle d'Aosta	57	96	96	98	98	101	106	110	105	99	35,2%
Centro	6.561	11.009	11.465	11.794	12.066	12.316	12.500	12.262	12.078	11.915	36,8%
Lazio	2.751	4.538	4.791	5.000	5.157	5.329	5.447	5.378	5.329	5.273	37,9%
Marche	919	1.656	1.704	1.718	1.753	1.777	1.800	1.754	1.713	1.683	34,7%
Toscana	2.466	4.091	4.208	4.295	4.361	4.407	4.441	4.330	4.247	4.180	36,7%
Umbria	426	725	762	781	795	804	812	801	789	779	35,3%
Mezzogiorno	6.066	10.531	11.112	11.523	11.873	12.098	12.294	12.133	11.997	11.865	34,3%
Abruzzo	571	963	1.009	1.045	1.077	1.082	1.087	1.072	1.049	1.037	35,2%
Basilicata	179	312	324	329	337	353	358	350	336	325	32,8%
Calabria	357	583	622	645	651	662	671	663	661	659	31,3%
Campania	1.893	3.444	3.653	3.798	3.919	3.983	4.041	3.993	3.964	3.920	34,2%
Molise	86	145	146	152	163	169	176	171	173	173	32,5%
Puglia	1.350	2.378	2.497	2.567	2.629	2.669	2.721	2.675	2.631	2.580	35,4%
Sardegna	512	800	855	899	937	960	981	976	968	970	36,0%
Sicilia	1.117	1.906	2.007	2.088	2.160	2.219	2.259	2.233	2.215	2.201	33,6%

¹ Questo esercizio utilizza l'impianto analitico proposto in Romano e Schivardi (2020) *A Simple Method to Compute Liquidity Shortfalls during the COVID-19 Crisis with an Application to Italy*. New York, NY, U.S.: Mimeo e ripreso in Banca d'Italia (2020) e da Istat. L'esercizio simula la dinamica del cash flow tra marzo e dicembre 2020 calcolato come differenza tra ricavi e costi, ipotizzando un'evoluzione delle vendite basate sulle previsioni di Cerved, assumendo un'elasticità pari a 0,75 per il costo del lavoro e a 0,5 per i beni intermedi e considerando lo stock iniziale di liquidità delle imprese.

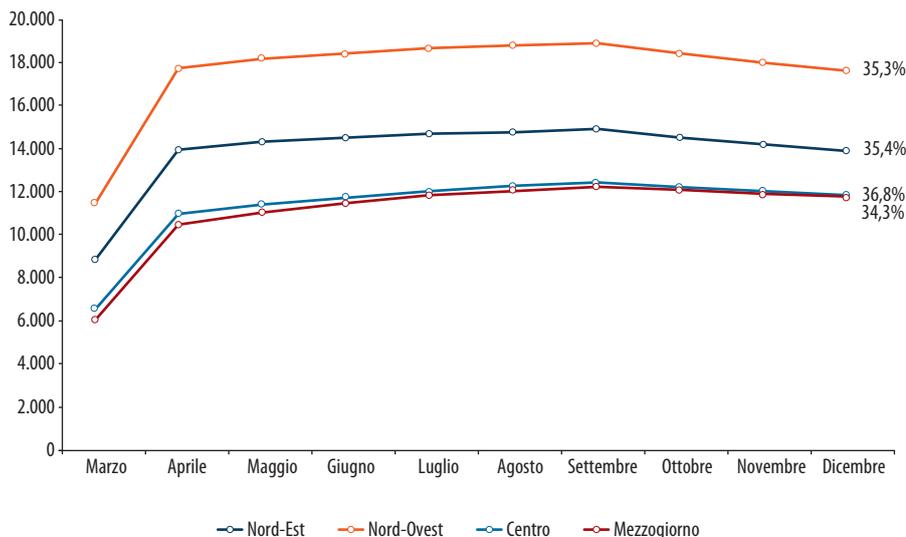


Grafico 4.6
PMI in potenziale rischio di liquidità nel 2020 per effetto del Covid-19
 Per macro aree, scenario base e % imprese in crisi di liquidità sul totale

In particolare, l'esercizio consente di calcolare quante imprese nel corso del 2020 potrebbero entrare in crisi di liquidità, quanti lavoratori potrebbero essere coinvolti e le iniezioni di liquidità necessarie per evitare le crisi.

Considerando lo scenario base, si stima che nel corso del 2020 potrebbero entrare in crisi di liquidità quasi 60 mila PMI, di cui 19 mila nel Nord-Ovest, 15 mila nel Nord-Est, 12 mila nel Centro e nel Nord-Ovest. In tutte le aree geografiche, oltre un terzo delle PMI avrebbero problemi di liquidità, con una quota particolarmente elevata nel Centro (il 36,8% secondo i valori di fine anno).

L'evoluzione mensile indica che un numero molto consistente di PMI in tutta la Penisola avrebbe registrato problemi di liquidità già nei primi mesi (55 mila PMI in crisi a maggio). In questo senso, i ritardi nell'erogazione dei crediti garantiti previsti dal Decreto Cura Italia e dei fondi per la Cassa Integrazione potrebbero aver costretto molte aziende fuori dal mercato o a non onorare gli impegni con i propri fornitori.

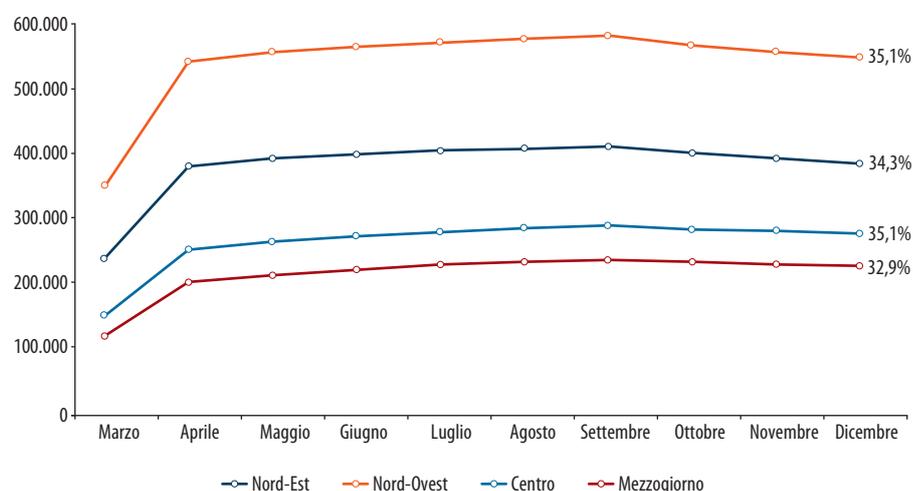
Le regioni che a dicembre presentano un'incidenza più alta di imprese con liquidità negativa sul totale delle PMI sono Lazio (37,9%), Toscana (36,7%), Trentino-Alto Adige (36,1%) e Sardegna (36%).

Nello scenario pessimistico (Tabella 4.16 dell'Appendice), il numero di PMI in crisi di liquidità potrebbe sfiorare quota 68 mila in ottobre, in corrispondenza di una nuova ondata del virus, con il 42,6% delle società in crisi di liquidità alla fine dell'anno. In questo caso, l'area più colpita sarebbe il Centro (43,9%), seguita dal Nord-Est (43,1%), Nord-Ovest (42,7%) e Mezzogiorno (40,8%). Le regioni con la maggiore concentrazione di imprese illiquide sul totale sarebbero Toscana (44,7%), Veneto, Trentino e Lazio (43,6%).

Tabella 4.10 - Lavoratori impiegati in PMI in potenziale rischio di liquidità nel 2020 per effetto del Covid-19
Numero addetti in imprese per cui si stima liquidità negativa per mese, secondo lo scenario base

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	% lavoratori coinvolti a dicembre sul totale
Italia	864.443	1.390.152	1.437.742	1.469.488	1.496.531	1.514.807	1.531.151	1.495.969	1.470.732	1.447.762	34,5%
Nord-Est	240.739	383.982	395.863	401.860	409.300	411.107	414.437	403.716	395.206	387.656	34,3%
Emilia-Romagna	84.165	134.172	139.687	142.505	147.802	148.599	150.771	147.806	144.705	142.468	32,9%
Friuli-Venezia Giulia	18.373	30.770	31.503	31.901	32.588	32.731	33.327	32.445	31.924	30.916	33,5%
Trentino-Alto Adige	30.161	44.731	45.519	46.148	46.402	46.417	46.922	45.222	43.990	43.157	36,8%
Veneto	108.041	174.309	179.154	181.306	182.509	183.361	183.417	178.243	174.588	171.115	35,0%
Nord-Ovest	351.839	546.252	559.810	569.291	575.615	581.265	586.329	571.764	560.952	551.354	35,1%
Liguria	16.250	24.985	26.670	27.362	28.486	28.835	29.146	29.072	29.080	28.676	34,5%
Lombardia	273.748	420.453	429.130	436.092	440.603	444.406	448.266	437.299	428.906	420.997	36,0%
Piemonte	60.262	98.386	101.573	103.180	103.979	105.441	106.137	102.437	100.120	98.965	31,8%
Valle d'Aosta	1.579	2.427	2.437	2.658	2.547	2.582	2.779	2.956	2.845	2.715	30,7%
Centro	151.472	254.809	266.746	274.360	280.873	287.204	291.973	286.004	283.149	280.183	35,1%
Lazio	67.966	111.742	118.066	122.703	126.344	130.266	133.105	131.432	130.992	130.527	36,4%
Marche	19.491	36.055	37.265	37.798	38.392	38.850	39.123	38.126	37.262	36.349	33,5%
Toscana	54.428	91.178	94.672	97.042	99.122	101.050	102.498	99.146	97.560	96.032	34,6%
Umbria	9.586	15.834	16.743	16.817	17.015	17.038	17.246	17.301	17.336	17.274	32,7%
Mezzogiorno	120.393	205.109	215.323	223.976	230.743	235.231	238.413	234.484	231.424	228.570	32,9%
Abruzzo	13.459	22.127	22.811	23.491	24.118	24.367	24.401	23.999	23.309	22.860	34,9%
Basilicata	4.523	7.723	7.703	7.929	8.143	8.680	8.655	8.488	8.205	7.831	38,6%
Calabria	6.628	10.931	11.997	12.412	12.689	12.609	12.784	12.715	12.582	12.673	30,4%
Campania	35.573	63.843	67.885	71.392	74.095	75.599	77.287	76.108	74.873	74.336	32,6%
Molise	1.513	2.482	2.418	2.567	2.843	2.898	2.948	2.875	2.900	2.937	27,7%
Puglia	25.052	44.659	46.188	46.925	47.719	48.016	48.060	46.543	45.859	44.819	32,1%
Sardegna	12.716	18.655	19.499	20.301	20.903	21.777	22.277	22.194	22.122	22.066	35,3%
Sicilia	20.930	34.689	36.821	38.959	40.233	41.284	42.001	41.564	41.574	41.048	32,4%

Grafico 4.7
Lavoratori impiegati in PMI
in potenziale rischio di liquidità nel
2020 per effetto del Covid-19
Per macro aree, scenario base e % addetti coinvolti sul totale



In base all'esercizio di simulazione, secondo lo scenario base, il numero di lavoratori in PMI soggette a crisi di liquidità potrebbe superare quota 1,5 milioni ad agosto.

I lavoratori impiegati in PMI illiquide a fine anno sarebbe oltre 500 mila nel Nord-Ovest, 390 mila nel Nord-Ovest, 280 mila nel Centro Italia e 230 mila nel Mezzogiorno. In termini di incidenza sul totale degli addetti delle PMI, il Nord-Ovest e il Centro sono le aree che fanno registrare un impatto più alto (35,1%), mentre le quote risultano più basse nel Nord-Est (34,3%) nel Mezzogiorno (32,9%).

Le regioni in cui si osserva una quota più alta di lavoratori impiegati in imprese illiquide sul totale delle PMI sono Basilicata (38,6%), Trentino-Alto Adige (36,4%) e Lazio (36,4%), mentre il Molise è la regione che fa registrare una minore esposizione occupazionale rispetto al rischio di crisi di liquidità (27,7%).

Nello scenario pessimistico (Tabella 4.17 dell'Appendice) i lavoratori impiegati in PMI illiquide aumenterebbero di 250 mila unità, raggiungendo un picco nel mese di ottobre (1,76 milioni). Nel Centro-Nord si osserverebbe una quota maggiore di addetti a rischio (42,1% nel Nord-Est, 41,6% nel Centro-Nord e nel Centro), rispetto a quella riscontrata nel Mezzogiorno (39%). Le regioni con un'incidenza più alta di addetti impiegati in PMI illiquide sarebbero Basilicata (44,9%), Trentino-Alto-Adige (43,7%) e Lombardia (43,1%), mentre il Molise risulterebbe la regione con meno lavoratori esposti a crisi (31,6%).

4.6. I fabbisogni di liquidità

L'esercizio di simulazione consente di stimare per ogni impresa la liquidità necessaria per evitare la crisi. Per il complesso delle PMI, sarebbero necessarie risorse pari a 25,3 miliardi di euro.

Tabella 4.11 - Fabbisogni di liquidità per evitare le crisi da Covid-19
Liquidità necessaria per compensare i fabbisogni di liquidità per mese, secondo lo scenario base

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	liquidità necessaria a dicembre su capitale netto
Italia	3.848	13.138	14.712	16.511	18.481	20.582	22.543	23.385	24.325	25.349	38,9%
Nord-Est	1.061	3.710	4.136	4.614	5.138	5.696	6.219	6.419	6.646	6.899	36,5%
Emilia-Romagna	417	1.415	1.615	1.834	2.071	2.323	2.558	2.673	2.799	2.934	41,4%
Friuli-Venezia Giulia	59	233	254	280	310	342	373	383	395	409	28,7%
Trentino-Alto Adige	118	391	433	480	534	591	645	667	693	721	35,6%
Veneto	466	1.671	1.835	2.020	2.223	2.440	2.643	2.695	2.760	2.835	33,9%
Nord-Ovest	1.679	5.490	6.026	6.650	7.340	8.080	8.762	9.032	9.345	9.691	37,6%
Liguria	60	202	230	261	295	331	365	382	401	421	46,9%
Lombardia	1.347	4.354	4.751	5.219	5.736	6.294	6.810	7.020	7.262	7.529	37,4%
Piemonte	267	918	1.028	1.153	1.289	1.433	1.563	1.605	1.656	1.712	37,5%
Valle d'Aosta	5	16	17	18	20	22	24	25	27	28	19,2%
Centro	617	2.190	2.526	2.905	3.312	3.744	4.153	4.345	4.551	4.771	42,6%
Lazio	272	889	1.056	1.242	1.443	1.655	1.862	1.976	2.096	2.221	50,2%
Marche	82	309	349	395	444	496	544	560	578	598	43,3%
Toscana	219	845	951	1.073	1.204	1.344	1.475	1.526	1.583	1.646	36,3%
Umbria	43	147	170	195	221	249	273	283	294	305	34,9%
Mezzogiorno	491	1.749	2.023	2.341	2.691	3.061	3.409	3.589	3.783	3.988	43,3%
Abruzzo	52	187	216	249	284	320	356	367	380	393	36,2%
Basilicata	22	73	82	93	106	120	132	138	144	151	50,1%
Calabria	28	95	115	138	161	187	210	224	239	255	44,0%
Campania	157	588	675	777	889	1.009	1.122	1.178	1.240	1.305	41,7%
Molise	5	17	20	24	27	31	35	37	40	42	37,8%
Puglia	111	389	444	508	578	653	724	761	801	842	52,6%
Sardegna	34	109	132	159	187	216	243	261	280	301	39,7%
Sicilia	83	290	338	394	458	526	587	622	659	698	42,2%

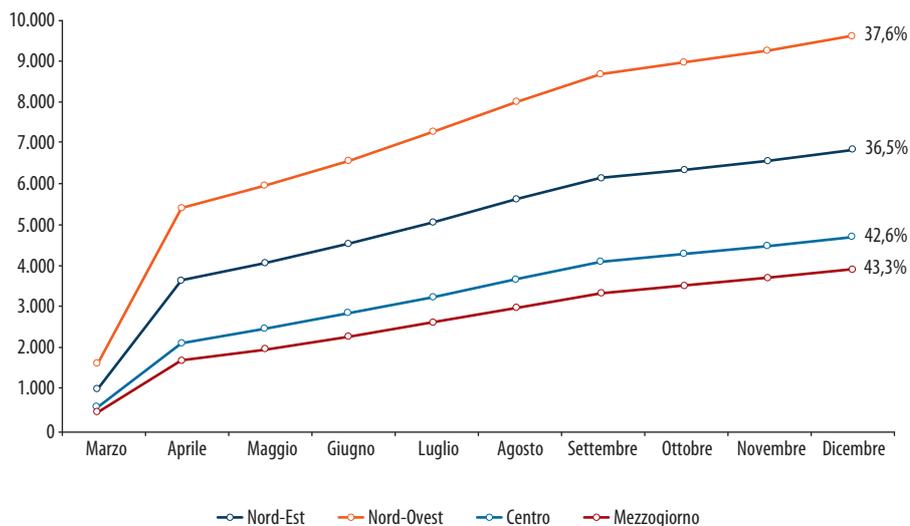


Grafico 4.8
Fabbisogni di liquidità per evitare le crisi da Covid-19

Per macro aree, scenario base
 e % di liquidità necessaria su capitale netto

La distribuzione territoriale vedrebbe in testa il Nord-Ovest con un fabbisogno di 9,7 miliardi, seguito dal Nord-Est con 6,9 miliardi, dal Centro con 4,7 miliardi e dal Mezzogiorno, 4 miliardi.

Anche considerando le risorse necessarie per le microimprese e per le grandi aziende², i fabbisogni di liquidità risultano ampiamente al di sotto dei 110 miliardi di finanziamenti garantiti dal Fondo Centrale e da Sace previsti nel Decreto Curalitalia. Le stime indicano tuttavia la necessità di interventi tempestivi: più della metà delle risorse coprirebbe le perdite di liquidità accumulate fino a maggio.

È utile rapportare i fabbisogni di liquidità al patrimonio netto delle PMI, per valutare quanto sarebbe sostenibile un maggior debito per le società in crisi di liquidità. In termini di incidenza sul patrimonio netto il Mezzogiorno e il Centro sono le aree che fanno registrare un rapporto più alto (rispettivamente 43,3% e 42,6%), mentre più basse sono le quote nel Nord Est (36,5%) e Nord-Ovest (37,6%).

Le regioni in cui si osserva l'incidenza più elevata sono Puglia (52,6%), Lazio (50,2%) e Basilicata (50,1%), mentre Umbria e Abruzzo fanno registrare una minore esposizione in termini di capitale netto (rispettivamente 34,9% e 36,2%).

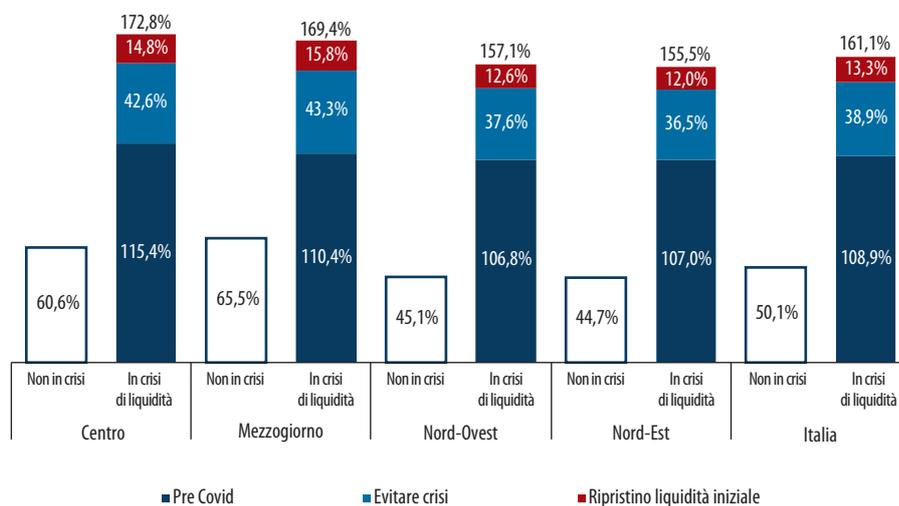
Nello scenario pessimistico (Tabella 4.18 dell'Appendice) la liquidità necessaria crescerebbe fino a circa 37 miliardi. Nel Nord-Ovest il fabbisogno arriverebbe a 10 miliardi (42,3% del capitale netto), nel Nord Ovest a 14 miliardi (4%), nel Centro 6,7 miliardi (48,7%), al Sud la stima salirebbe a 5,5 miliardi (49,2%).

² Circa 70 miliardi secondo lo scenario base, 105 miliardi secondo lo scenario pessimistico.

Tabella 4.12 - Stima del leverage in caso di iniezioni di liquidità
Rapporto tra debiti finanziari e capitale netto, secondo lo scenario base

	PMI in crisi di liquidità			PMI			
	leverage pre-covid	debiti per coprire fabbisogni di liquidità % patrimonio netto	debiti per ripristinare liquidità iniziale % patrimonio netto	Totale	Mai in crisi	Pre-Covid	Post-Covid
Italia	108,9%	38,9%	13,3%	161,1%	50,1%	63,2%	92,7%
Nord-Est	107,0%	36,5%	12,0%	155,5%	44,7%	58,2%	88,8%
Emilia-Romagna	110,1%	41,4%	13,5%	165,0%	50,5%	64,0%	95,0%
Friuli-Venezia Giulia	107,1%	28,7%	11,0%	146,8%	47,5%	61,1%	87,2%
Trentino-Alto Adige	128,5%	35,6%	11,3%	175,3%	51,7%	64,9%	93,9%
Veneto	98,7%	33,9%	11,1%	143,7%	37,8%	51,2%	82,7%
Nord-Ovest	106,8%	37,6%	12,6%	157,1%	45,1%	58,7%	90,2%
Liguria	141,2%	46,9%	16,7%	204,7%	55,7%	71,6%	110,4%
Lombardia	103,3%	37,4%	12,6%	153,3%	44,4%	57,9%	88,9%
Piemonte	115,1%	37,5%	11,9%	164,5%	46,0%	60,0%	92,2%
Valle d'Aosta	97,4%	19,2%	11,5%	128,0%	34,9%	43,8%	64,5%
Centro	115,4%	42,6%	14,8%	172,8%	60,6%	73,5%	102,0%
Lazio	122,1%	50,2%	17,0%	189,4%	71,7%	83,9%	113,3%
Marche	128,1%	43,3%	15,4%	186,7%	43,8%	59,6%	101,4%
Toscana	110,8%	36,3%	13,1%	160,2%	55,8%	68,9%	95,9%
Umbria	93,1%	34,9%	11,1%	139,1%	70,9%	76,9%	93,3%
Mezzogiorno	110,4%	43,3%	15,8%	169,4%	65,5%	75,7%	100,1%
Abruzzo	124,5%	36,2%	11,0%	171,7%	64,7%	80,0%	107,3%
Basilicata	110,9%	50,1%	16,3%	177,2%	49,4%	65,1%	104,9%
Calabria	107,9%	44,0%	13,9%	165,9%	69,3%	78,9%	102,3%
Campania	108,0%	41,7%	17,3%	167,0%	63,8%	73,3%	96,6%
Molise	74,5%	37,8%	11,7%	124,0%	41,0%	48,2%	68,5%
Puglia	136,1%	52,6%	18,6%	207,3%	80,8%	93,2%	122,2%
Sardegna	94,3%	39,7%	12,0%	146,0%	61,8%	69,2%	87,8%
Sicilia	95,2%	42,2%	15,7%	153,0%	60,1%	68,4%	90,7%

Grafico 4.9
Stima del leverage in caso di iniezioni di liquidità
Rapporto tra debiti finanziari e capitale netto, secondo lo scenario base



Le risorse finanziarie stanziare dal Decreto Curaltalia per evitare le crisi potrebbero rendere non sostenibile la struttura finanziaria di un'ampia quota delle PMI italiane.

L'esercizio sul fabbisogno di liquidità offre alcune stime utili per valutare gli impatti sulle PMI delle iniezioni di liquidità. In primo luogo, i dati evidenziano una struttura più squilibrata per le società che poi entrano in crisi, con un leverage pre-Covid più che doppio rispetto alle imprese in grado di resistere alla crisi (108,9% contro 50,1%).

Se si assume che tutte le imprese in crisi di liquidità ricevano i finanziamenti necessari per coprire le perdite, si ha una stima del volume dei debiti finanziari post-Covid di queste PMI: per questo gruppo di imprese il peso dei debiti passerebbe dal 108,9% al 147,8% del patrimonio netto iniziale³. Se si utilizzassero i finanziamenti anche per ripristinare la liquidità di partenza, il rapporto salirebbe al 161,1%. Per il complesso delle PMI il leverage crescerebbe in modo consistente, passando dal 63,2% al 92,7% (assumendo un rapporto costante per le imprese che non entrerebbero in crisi), ma a valori ancora inferiori rispetto a quelli pre-2007.

Esisterebbe tuttavia un'ampia platea di PMI con rilevanti squilibri di natura finanziaria. Per le PMI con problemi di liquidità, il leverage risulterebbe infatti particolarmente alto nel Centro (172,8%); l'indice risulterebbe pari al 169,4% nel Mezzogiorno, al 157,1% nel Nord-Ovest e al 155,5% nel Nord-Est. In Liguria e Puglia i debiti finanziari supererebbero il doppio del patrimonio netto.

³ In questo esercizio si considera il capitale netto dell'ultimo bilancio, con una potenziale sottostima del leverage post-Covid. A seguito di perdite di esercizio, il capitale netto potrebbe infatti ridursi, con effetti ulteriormente negativi sul leverage.

4.7. I rischi di *default*

La caduta dei ricavi e dei margini, i potenziali impatti sulla struttura finanziaria delle PMI avranno forti implicazioni sulla probabilità di default delle PMI, con un possibile ulteriore ampliamento dei divari di rischio tra le regioni del Centro-Sud e quelle settentrionali.

Tabella 4.13 - Impatti del Covid-19 sul rischio di default delle PMI
Distribuzione imprese per Cerved Group Score

	Sicure			Solvibili			Vulnerabili			Rischiose		
	Base	Soft	Hard									
Italia	24,5%	14,7%	10,0%	41,2%	41,0%	39,0%	25,9%	30,4%	32,3%	8,4%	13,9%	18,8%
Nord-Est	32,6%	18,8%	12,6%	41,0%	45,3%	44,9%	20,5%	25,6%	28,4%	5,8%	10,3%	14,2%
Emilia-Romagna	28,1%	15,9%	10,9%	41,8%	44,2%	42,6%	23,4%	27,8%	30,1%	6,7%	12,1%	16,4%
Friuli-Venezia Giulia	31,6%	16,8%	10,9%	42,9%	48,1%	47,0%	19,9%	25,8%	28,6%	5,6%	9,3%	13,5%
Trentino-Alto Adige	46,3%	31,3%	22,8%	35,5%	43,1%	46,0%	14,1%	19,3%	22,7%	4,1%	6,4%	8,5%
Veneto	34,0%	19,2%	12,3%	41,1%	46,1%	46,2%	19,4%	25,0%	28,0%	5,5%	9,7%	13,6%
Nord-Ovest	31,2%	18,9%	12,5%	40,6%	44,1%	43,8%	21,6%	26,3%	29,0%	6,7%	10,6%	14,8%
Liguria	25,0%	15,8%	11,6%	42,3%	42,3%	39,6%	24,1%	29,3%	31,6%	8,6%	12,6%	17,3%
Lombardia	30,9%	18,5%	12,1%	40,4%	44,0%	43,5%	21,9%	26,5%	29,2%	6,8%	11,0%	15,2%
Piemonte	33,7%	21,2%	14,1%	40,7%	45,1%	46,1%	19,9%	24,6%	27,3%	5,7%	9,0%	12,5%
Valle d'Aosta	36,1%	22,3%	15,4%	43,0%	44,9%	45,2%	17,4%	26,6%	30,2%	3,6%	6,2%	9,2%
Centro	17,8%	10,6%	7,2%	41,9%	37,8%	34,1%	30,1%	34,5%	35,8%	10,1%	17,2%	22,9%
Lazio	11,9%	7,3%	5,4%	40,1%	33,2%	28,6%	35,2%	37,9%	38,1%	12,8%	21,6%	27,9%
Marche	24,0%	13,9%	8,7%	42,9%	41,3%	39,4%	25,6%	31,5%	33,4%	7,4%	13,3%	18,5%
Toscana	22,5%	13,3%	8,7%	43,5%	41,8%	38,4%	26,1%	31,5%	34,0%	7,9%	13,5%	18,8%
Umbria	16,9%	10,4%	7,5%	43,2%	37,8%	34,7%	29,2%	35,1%	36,0%	10,7%	16,7%	21,8%
Mezzogiorno	11,6%	7,4%	5,9%	41,8%	34,4%	29,8%	34,4%	38,2%	38,4%	12,3%	20,0%	26,0%
Abruzzo	13,1%	7,6%	5,6%	40,3%	34,7%	30,4%	34,4%	37,7%	37,6%	12,3%	20,0%	26,4%
Basilicata	14,7%	9,8%	8,5%	41,7%	36,1%	32,1%	30,7%	35,5%	34,8%	12,9%	18,6%	24,6%
Calabria	9,3%	6,6%	5,5%	37,4%	31,0%	27,2%	37,5%	37,4%	36,5%	15,8%	24,9%	30,8%
Campania	10,5%	6,4%	5,1%	42,9%	34,9%	29,4%	35,6%	40,5%	40,8%	11,0%	18,1%	24,6%
Molise	11,6%	7,2%	5,8%	42,0%	37,0%	32,6%	33,0%	36,3%	38,1%	13,4%	19,4%	23,5%
Puglia	12,5%	8,2%	6,3%	43,0%	35,2%	30,8%	32,4%	37,7%	38,4%	12,2%	18,8%	24,5%
Sardegna	14,2%	8,8%	7,3%	40,5%	34,2%	30,3%	31,8%	34,5%	33,9%	13,5%	22,5%	28,5%
Sicilia	11,0%	7,3%	5,8%	41,2%	33,1%	28,9%	35,1%	37,5%	37,7%	12,7%	22,1%	27,6%

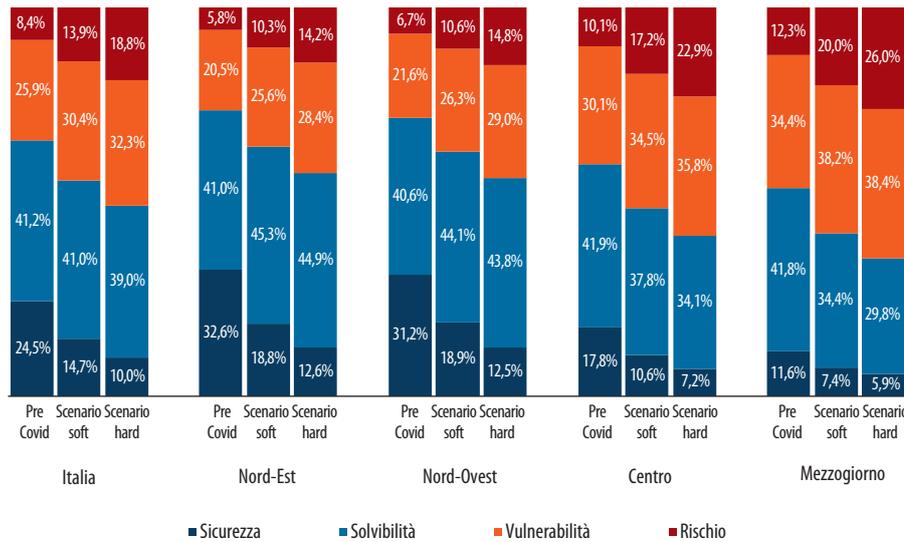


Grafico 4.10
Impatti del Covid-19 sul rischio di default delle PMI
 In base al Cerved Group Score

Nel complesso, la quota di PMI a cui è assegnato un Cerved Group Score nell'area di rischio passerebbe dall'8,4% al 13,9% nello scenario base. La quota si attesterebbe al 10,3% nel Nord-Est (dal 5,8%), al 10,6% nel Nord-Ovest (dal 6,7%), al 17,2% nel Centro (dal 10,1%), al 20% nel Mezzogiorno (dal 12,3%). Il divario tra l'area più rischiosa (Sud e Isole) e la più sicura (Nord-Est), passerebbe da 6,5 a 9,7 punti percentuali.

Tra le regioni, Calabria, Sicilia, Sardegna, Abruzzo e Lazio risulterebbero quelle con la maggiore presenza di imprese rischiose (oltre il 20%); Valle d'Aosta e Trentino-Alto Adige, quelle con la presenza più bassa.

Nello scenario pessimistico, la quota di PMI a maggiore rischio di insolvenza aumenterebbe al 18,8%, con una quota che salirebbe al 26% nel Mezzogiorno, al 22,9% nel Centro, al 14,8% nel Nord-Ovest e al 14,2% nel Nord-Est, con un ulteriore allargamento del gap tra le regioni centro-meridionali e il resto del Paese. Con più del 30% delle imprese in area di rischio, la Calabria risulterebbe la regione con la maggiore presenza di PMI ad altra probabilità di default.

APPENDICE:
GLI IMPATTI DEL COVID
SULLE PMI IN CASO
DI NUOVE ONDATE
DI CONTAGIO

	Fatturato (€ mln)			Tassi di variazione a/a		
	2019	2020	2021	2020/19	2021/20	2021/19
Italia	1.052.106	862.104	1.004.716	-18,1%	16,5%	-4,5%
Nord-Est	300.167	244.448	286.893	-18,6%	17,4%	-4,4%
Emilia-Romagna	119.523	98.514	114.579	-17,6%	16,3%	-4,1%
Friuli-Venezia Giulia	21.694	17.641	20.754	-18,7%	17,6%	-4,3%
Trentino-Alto Adige	25.085	20.216	23.786	-19,4%	17,7%	-5,2%
Veneto	133.864	108.078	127.775	-19,3%	18,2%	-4,5%
Nord-Ovest	390.568	319.313	373.192	-18,2%	16,9%	-4,4%
Liguria	21.252	17.614	20.271	-17,1%	15,1%	-4,6%
Lombardia	288.474	235.808	275.638	-18,3%	16,9%	-4,4%
Piemonte	79.256	64.640	75.813	-18,4%	17,3%	-4,3%
Valle d'Aosta	1.586	1.250	1.469	-21,2%	17,5%	-7,4%
Centro	187.685	153.007	178.532	-18,5%	16,7%	-4,9%
Lazio	74.110	61.760	70.426	-16,7%	14,0%	-5,0%
Marche	28.378	22.836	27.041	-19,5%	18,4%	-4,7%
Toscana	71.919	57.436	68.346	-20,1%	19,0%	-5,0%
Umbria	13.277	10.974	12.719	-17,4%	15,9%	-4,2%
Mezzogiorno	173.687	145.343	166.096	-16,3%	14,3%	-4,4%
Abruzzo	17.269	14.197	16.572	-17,8%	16,7%	-4,0%
Basilicata	5.604	4.546	5.342	-18,9%	17,5%	-4,7%
Calabria	9.944	8.305	9.442	-16,5%	13,7%	-5,0%
Campania	61.794	51.802	59.160	-16,2%	14,2%	-4,3%
Molise	2.212	1.888	2.137	-14,7%	13,2%	-3,4%
Puglia	34.333	28.706	32.865	-16,4%	14,5%	-4,3%
Sardegna	11.588	9.681	10.960	-16,5%	13,2%	-5,4%
Sicilia	30.942	26.217	29.618	-15,3%	13,0%	-4,3%

Tabella 4.14
Andamento del fatturato nelle regioni
italiane (pessimistico)
Milioni di euro

Tabella 4.15
Fatturato perso rispetto allo scenario
pre-Covid-19 pessimistico
Milioni di euro

	Senza shock Covid-19 (mln €)			Covid hard (mln €)		Fatturato perso vs fatturato ante COVID		
	2019	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2021-2020
Italia	1.052.106	1.071.203	1.093.879	862.104	1.004.716	-209.099	-89.163	-298.262
Nord-Est	300.167	305.423	311.750	244.448	286.893	-60.975	-24.856	-85.831
Emilia-Romagna	119.523	121.605	124.105	98.514	114.579	-23.091	-9.526	-32.617
Friuli-Venezia Giulia	21.694	22.086	22.562	17.641	20.754	-4.446	-1.808	-6.254
Trentino-Alto Adige	25.085	25.577	26.129	20.216	23.786	-5.362	-2.343	-7.705
Veneto	133.864	136.154	138.954	108.078	127.775	-28.076	-11.179	-39.255
Nord-Ovest	390.568	397.288	405.489	319.313	373.192	-77.975	-32.297	-110.272
Liguria	21.252	21.710	22.240	17.614	20.271	-4.095	-1.968	-6.064
Lombardia	288.474	293.335	299.331	235.808	275.638	-57.527	-23.693	-81.220
Piemonte	79.256	80.630	82.272	64.640	75.813	-15.990	-6.459	-22.448
Valle d'Aosta	1.586	1.614	1.646	1.250	1.469	-363	-177	-540
Centro	187.685	191.400	195.702	153.007	178.532	-38.393	-17.170	-55.563
Lazio	74.110	75.646	77.363	61.760	70.426	-13.885	-6.937	-20.823
Marche	28.378	28.897	29.519	22.836	27.041	-6.061	-2.478	-8.539
Toscana	71.919	73.341	75.032	57.436	68.346	-15.904	-6.686	-22.590
Umbria	13.277	13.516	13.788	10.974	12.719	-2.542	-1.069	-3.611
Mezzogiorno	173.687	177.092	180.939	145.343	166.096	-31.750	-14.843	-46.592
Abruzzo	17.269	17.566	17.912	14.197	16.572	-3.369	-1.341	-4.710
Basilicata	5.604	5.708	5.823	4.546	5.342	-1.163	-481	-1.644
Calabria	9.944	10.136	10.355	8.305	9.442	-1.831	-912	-2.744
Campania	61.794	63.033	64.443	51.802	59.160	-11.231	-5.282	-16.513
Molise	2.212	2.255	2.304	1.888	2.137	-367	-168	-535
Puglia	34.333	35.020	35.782	28.706	32.865	-6.313	-2.918	-9.231
Sardegna	11.588	11.811	12.069	9.681	10.960	-2.130	-1.108	-3.238
Sicilia	30.942	31.563	32.250	26.217	29.618	-5.346	-2.632	-7.978

Tabella 4.16 - PMI in potenziale rischio di liquidità nel 2020 per effetto del Covid-19
Numero imprese per cui si stima liquidità negativa per mese, secondo lo scenario hard

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	% PMI a rischio liquidità a dicembre sul totale
Italia	32.974	53.377	55.218	56.419	57.410	58.156	59.343	67.875	67.531	66.799	42,6%
Nord-Est	8.866	13.997	14.370	14.571	14.742	14.844	15.116	17.434	17.299	17.043	43,1%
Emilia-Romagna	3.303	5.155	5.306	5.405	5.518	5.570	5.707	6.537	6.499	6.437	42,4%
Friuli-Venezia Giulia	706	1.130	1.163	1.187	1.201	1.213	1.245	1.455	1.442	1.414	43,0%
Trentino-Alto Adige	913	1.364	1.373	1.391	1.392	1.381	1.406	1.568	1.548	1.519	43,6%
Veneto	3.944	6.348	6.527	6.589	6.631	6.681	6.758	7.875	7.810	7.673	43,6%
Nord-Ovest	11.483	17.839	18.270	18.532	18.729	18.898	19.153	21.891	21.765	21.467	42,7%
Liguria	577	951	991	1.006	1.022	1.036	1.048	1.203	1.198	1.193	39,8%
Lombardia	8.641	13.300	13.596	13.794	13.939	14.044	14.234	16.263	16.176	15.934	43,5%
Piemonte	2.208	3.492	3.588	3.633	3.670	3.718	3.763	4.304	4.270	4.218	40,9%
Valle d'Aosta	57	96	96	98	98	101	108	122	121	122	43,3%
Centro	6.560	11.009	11.465	11.794	12.066	12.316	12.624	14.366	14.300	14.194	43,9%
Lazio	2.750	4.538	4.791	5.000	5.157	5.329	5.506	6.075	6.077	6.071	43,6%
Marche	919	1.656	1.704	1.718	1.753	1.777	1.808	2.145	2.119	2.097	43,2%
Toscana	2.465	4.091	4.208	4.295	4.361	4.407	4.490	5.196	5.152	5.086	44,7%
Umbria	426	725	762	781	795	804	819	950	952	940	42,6%
Mezzogiorno	6.065	10.531	11.112	11.523	11.873	12.098	12.450	14.184	14.167	14.095	40,8%
Abruzzo	571	963	1.009	1.045	1.077	1.082	1.098	1.275	1.257	1.254	42,6%
Basilicata	179	312	324	329	337	353	360	391	394	386	39,1%
Calabria	356	583	622	645	651	662	678	777	782	781	37,0%
Campania	1.893	3.444	3.653	3.798	3.919	3.983	4.109	4.736	4.736	4.698	40,9%
Molise	86	145	146	152	163	169	179	203	205	201	37,7%
Puglia	1.350	2.378	2.497	2.567	2.629	2.669	2.739	3.116	3.100	3.077	42,2%
Sardegna	512	800	855	899	937	960	994	1.083	1.092	1.095	40,7%
Sicilia	1.117	1.906	2.007	2.088	2.160	2.219	2.293	2.603	2.602	2.603	39,8%

Tabella 4.17 - Lavoratori impiegati in PMI in potenziale rischio di liquidità nel 2020 per effetto del Covid-19
Numero addetti in imprese per cui si stima liquidità negativa per mese, secondo lo scenario hard

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	% lavoratori coinvolti a dicembre sul totale
Italia	864.426	1.390.152	1.437.742	1.469.488	1.496.531	1.514.807	1.545.356	1.758.673	1.751.287	1.733.138	41,3%
Nord-Est	240.739	383.982	395.863	401.860	409.300	411.107	417.809	480.192	477.489	470.002	41,6%
Emilia-Romagna	84.165	134.172	139.687	142.505	147.802	148.599	151.714	173.631	173.330	171.315	39,6%
Friuli-Venezia Giulia	18.373	30.770	31.503	31.901	32.588	32.731	33.802	40.629	39.950	39.078	42,4%
Trentino-Alto Adige	30.161	44.731	45.519	46.148	46.402	46.417	46.981	51.806	51.833	51.302	43,7%
Veneto	108.041	174.309	179.154	181.306	182.509	183.361	185.312	214.125	212.375	208.307	42,7%
Nord-Ovest	351.836	546.252	559.810	569.291	575.615	581.265	591.257	671.111	667.236	661.315	42,1%
Liguria	16.250	24.985	26.670	27.362	28.486	28.835	29.421	33.496	33.790	33.730	40,6%
Lombardia	273.745	420.453	429.130	436.092	440.603	444.406	452.467	512.487	508.823	503.921	43,1%
Piemonte	60.262	98.386	101.573	103.180	103.979	105.441	106.479	121.849	121.345	120.384	38,7%
Valle d'Aosta	1.579	2.427	2.437	2.658	2.547	2.582	2.890	3.280	3.279	3.280	37,0%
Centro	151.465	254.809	266.746	274.360	280.873	287.204	294.672	335.303	334.450	331.449	41,6%
Lazio	67.963	111.742	118.066	122.703	126.344	130.266	134.593	147.850	148.404	147.757	41,2%
Marche	19.491	36.055	37.265	37.798	38.392	38.850	39.318	46.505	45.824	45.453	41,9%
Toscana	54.424	91.178	94.672	97.042	99.122	101.050	103.369	119.317	118.400	116.680	42,1%
Umbria	9.586	15.834	16.743	16.817	17.015	17.038	17.391	21.631	21.822	21.559	40,8%
Mezzogiorno	120.387	205.109	215.323	223.976	230.743	235.231	241.619	272.067	272.112	270.372	38,9%
Abruzzo	13.459	22.127	22.811	23.491	24.118	24.367	24.673	27.769	27.380	27.378	41,8%
Basilicata	4.523	7.723	7.703	7.929	8.143	8.680	8.673	9.299	9.375	9.103	44,9%
Calabria	6.621	10.931	11.997	12.412	12.689	12.609	12.909	14.454	14.551	14.613	35,0%
Campania	35.573	63.843	67.885	71.392	74.095	75.599	78.903	89.346	89.599	88.634	38,8%
Molise	1.513	2.482	2.418	2.567	2.843	2.898	2.982	3.396	3.446	3.354	31,6%
Puglia	25.052	44.659	46.188	46.925	47.719	48.016	48.233	55.865	55.195	54.581	39,1%
Sardegna	12.716	18.655	19.499	20.301	20.903	21.777	22.655	24.289	24.663	24.879	39,8%
Sicilia	20.930	34.689	36.821	38.959	40.233	41.284	42.590	47.648	47.902	47.831	37,7%

Tabella 4.18 - Fabbisogni di liquidità per evitare le crisi da Covid-19
Liquidità necessaria per compensare i fabbisogni di liquidità per mese, secondo lo scenario hard

	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Agosto	Settembre	Ottobre	Novembre	Dicembre	liquidità necessaria a dicembre su capitale netto
Italia	3.848	13.138	14.712	16.511	18.481	20.582	23.018	34.530	35.761	36.671	45,0%
Nord-Est	1.061	3.710	4.136	4.614	5.138	5.696	6.345	9.605	9.955	10.163	42,3%
Emilia-Romagna	417	1.415	1.615	1.834	2.071	2.323	2.612	3.853	4.030	4.155	47,3%
Friuli-Venezia Giulia	59	233	254	280	310	342	381	604	623	633	33,3%
Trentino-Alto Adige	118	391	433	480	534	591	658	982	1.015	1.038	39,6%
Veneto	466	1.671	1.835	2.020	2.223	2.440	2.694	4.166	4.286	4.337	40,5%
Nord-Ovest	1.679	5.490	6.026	6.650	7.340	8.080	8.931	13.561	13.933	14.207	44,0%
Liguria	60	202	230	261	295	331	376	546	569	590	52,9%
Lombardia	1.347	4.354	4.751	5.219	5.736	6.294	6.938	10.585	10.852	11.060	43,8%
Piemonte	267	918	1.028	1.153	1.289	1.433	1.592	2.391	2.470	2.514	43,7%
Valle d'Aosta	5	16	17	18	20	22	25	39	41	43	23,9%
Centro	617	2.190	2.526	2.905	3.312	3.744	4.246	6.275	6.538	6.757	48,7%
Lazio	272	889	1.056	1.242	1.443	1.655	1.906	2.693	2.820	2.956	58,1%
Marche	82	309	349	395	444	496	556	855	885	902	51,3%
Toscana	219	845	951	1.073	1.204	1.344	1.506	2.320	2.406	2.460	41,3%
Umbria	43	147	170	195	221	249	279	407	427	438	40,8%
Mezzogiorno	491	1.749	2.023	2.341	2.691	3.061	3.496	5.089	5.335	5.544	49,2%
Abruzzo	52	187	216	249	284	320	363	530	553	566	43,4%
Basilicata	22	73	82	93	106	120	136	191	192	199	54,1%
Calabria	28	95	115	138	161	187	215	302	323	339	49,9%
Campania	157	588	675	777	889	1.009	1.152	1.726	1.805	1.871	48,1%
Molise	5	17	20	24	27	31	36	52	54	57	42,6%
Puglia	111	389	444	508	578	653	741	1.084	1.127	1.170	58,1%
Sardegna	34	109	132	159	187	216	249	337	361	383	42,8%
Sicilia	83	290	338	394	458	526	604	867	918	958	48,5%

5. IL SOSTEGNO ALLE IMPRESE PER CONTRASTARE GLI IMPATTI DEL COVID-19

In questo capitolo si analizzano i principali strumenti messi in atto a livello europeo e nazionale per fronteggiare l'emergenza economica innescata dal COVID-19.

In particolare, l'analisi verte su:

- "Quadro Temporaneo per misure di aiuto di Stato a supporto dell'economia nell'attuale emergenza Covid-19", adottato dalla Commissione europea il 19 marzo 2020 [C(2020) 1863] e rivisto e integrato da tre successivi provvedimenti [C(2020) 2215, del 3 aprile; C(2020) 3156, dell'8 maggio; C(2020) 4509, del 29 giugno];
- tre provvedimenti adottati dal Governo italiano nei mesi di marzo (DL "Cura Italia"), aprile (DL "Liquidità") e maggio ("DL "Rilancio").

5.1 Premessa

Le misure a sostegno delle imprese e, in particolare, delle PMI hanno ricevuto una spinta fondamentale dal "Quadro Temporaneo per misure di aiuto di Stato a supporto dell'economia nell'attuale emergenza Covid-19", adottato dalla Commissione europea il 19 marzo 2020 [C(2020) 1863] e rivisto e integrato da tre successivi provvedimenti [C(2020) 2215, del 3 aprile; C(2020) 3156, dell'8 maggio; C(2020) 4509, del 29 giugno]. Tali provvedimenti hanno rappresentato la base giuridica e sostanziale che ha consentito agli Stati membri di adottare una serie di misure per le imprese, che hanno potuto contare su procedure di esame e di approvazione estremamente veloci da parte degli uffici della Commissione.

Per fronteggiare gli effetti economici dell'emergenza COVID-19, il Governo italiano ha adottato nei mesi di marzo, aprile e maggio tre importanti provvedimenti. Con il DL 18/2020 (detto "Cura Italia"), convertito dalla legge 27/2020, sono stati varati i primi interventi organici estesi a tutto il territorio nazionale relativamente a tre temi: il potenziamento del Servizio Sanitario Nazionale, il sostegno al lavoro attraverso l'estensione della rete degli ammortizzatori sociali e degli altri strumenti di integrazione del reddito, il sostegno alla liquidità delle imprese. Quest'ultimo è stato poi rafforzato con il secondo provvedimento, il DL 23/2020 (detto "Liquidità"), convertito dalla legge 40/2020. A maggio, con l'inizio dell'allentamento delle misure restrittive, il Governo ha emanato il DL 34/2020 (detto "Rilancio"), convertito dalla Legge 74/2020, il cui obiettivo non sembra essere stato proprio quello di rilanciare l'economia quanto, in realtà, più di assestare e rafforzare le precedenti misure e adottare nuove misure di mantenimento, con interventi a sostegno di lavoratori, imprese, famiglie, enti locali, anche intervenendo con maggiore intensità su sanità, turismo, trasporti e istruzione, pur con alcune misure di riattivazione del sistema economico affidate soprattutto a interventi sul lato della domanda privata.

5.2. Il Quadro temporaneo dell'UE sugli aiuti di Stato

5.2.1. Le motivazioni, gli obiettivi e la durata

Per attenuare le più immediate ripercussioni negative della grave emergenza sanitaria sull'economia dell'UE, la Commissione ha promosso una serie di misure significative per le imprese, di natura finanziaria e regolatoria, per dare una risposta economica coordinata all'emergenza Covid-19 [COM(2020) 112 *final*, del 13.3.2020]. Di queste ultime, particolarmente importante è stata l'adozione di un "Quadro Temporaneo" (QT) sugli aiuti di Stato, uno strumento già utilizzato a seguito della crisi economico-finanziaria del 2008, per consentire agli Stati membri di predisporre strumenti efficaci nell'ambito di una "risposta economica coordinata" a livello europeo.

La base giuridica del QT adottato dalla Commissione europea è determinata dall'art. 107, par. 3, lett. b) del TFUE, in base al quale la Commissione può dichiarare compatibili con il mercato interno gli aiuti destinati "a porre rimedio a un grave turbamento dell'economia di uno Stato membro", nella totalità o in una parte importante della sua economia. L'obiettivo principale del QT è quello di limitare gli effetti più immediati sulla liquidità generati dall'impatto economico della pandemia, determinati dall'interruzione di catene di approvvigionamento dell'offerta, dal drastico ridimensionamento della domanda aggregata (consumi, investimenti, commercio estero) e dall'incertezza sugli investimenti, accompagnati dalle misure di contenimento del contagio (distanziamento sociale, restrizioni degli spostamenti, quarantena e isolamento).

Data l'ampiezza e la profondità dell'impatto economico della pandemia, gli effetti sulla liquidità sono in realtà destinati a protrarsi nel tempo, a causa della loro inerzia sulla ripresa e delle incertezze sulla diffusione della pandemia. Alcune grandi economie (USA, Brasile, India e Russia), attualmente in piena esplosione del contagio, continuano a generare i loro inevitabili impatti sugli scambi internazionali e, conseguentemente, sulle economie dei loro partner commerciali. Le stesse economie europee, entrate in una fase di gestione del contagio, oltre agli impatti (sull'organizzazione della produzione e del commercio) dovuti al mantenimento delle misure di contenimento, si trovano a fronteggiare situazioni isolate di contagio (interno e dall'esterno), ma continuano a vivere una situazione di forte allarme e a dover considerare sempre presente l'eventualità di nuove misure di *lockdown* parziale o generalizzato.

Nessuna impresa è esclusa dalla carenza di liquidità e i rischi più elevati coinvolgono sicuramente le PMI; le imprese solvibili possono entrare in crisi già a breve termine e rischiare, se non riescono a superare questa fase, anche la sopravvivenza nel medio e lungo termine. Quelle meno solvibili, che in altre condizioni avrebbero potuto avviare processi di ristrutturazione e riorganizzazione, rischiano di aumentare già nel medio e nel breve termine le loro difficoltà e di uscire fuori dal mercato.

Il profilo della crisi d'impresa è stato trattato dal QT dapprima in termini molto drastici, escludendo dai relativi sostegni quelle dichiarate "in difficoltà" [secondo la definizione dell'art. 2, punto 18, del regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione, del 17 giugno 2014] prima del 2020, per poi correggere il tiro con le ultime modifiche adottate [C(2020) 4509, del 29 giugno], limitando l'esclusione, solo per le micro e le piccole imprese non soggette a procedure concorsuali per insolvenza e che non abbiano ricevuto aiuti per il salvataggio (o, se ricevuti, sia stato rimborsato il prestito o revocata la garanzia al momento della concessione) o aiuti per la ristrutturazione (o, se ricevuti, non siano più soggette a un piano di ristrutturazione al momento della concessione). Sulla crisi d'impresa, tuttavia, resta aperta la questione dell'impatto della pandemia su imprese che prima erano perfettamente sane e dopo potrebbero essere insolventi, per le quali potrebbe essere necessaria una moratoria del QT, la cui chiusura è prevista (per ora) a fine 2020.

La principale e più immediata preoccupazione dell'UE è stata quella di ridurre gli effetti diretti della pandemia sulla liquidità, che si ripercuotono sulle imprese di tutti i settori e di tutte le dimensioni, dalle piccole e medie alle grandi, determinando un quadro di regole transitorie per consentire agli Stati membri di adottare misure e interventi finanziari diretti e tramite banche e intermediari finanziari, cioè i principali generatori di liquidità, per i cittadini e le imprese, e i primi e più immediati veicoli di trasmissione del rallentamento dell'attività economica attraverso le limitazioni del credito necessario alle imprese per pagare fornitori e dipendenti.

Se l'obiettivo della Commissione è stato quello di dettare regole comuni in uno stato di eccezionalità e di monitorare l'impiego dei sostegni pubblici necessari a garantire liquidità sufficiente, contrastare i danni subiti dalle imprese sane e preservare la continuità dell'attività economica, non del tutto stringente è il controllo sull'entità delle risorse messe in campo dagli Stati membri. Gli obiettivi, pur dichiarati dal QT, di evitare frammentazioni del mercato interno, garantire condizioni di parità ed evitare pericolose corse alle sovvenzioni (*subsidies races*), non sembrano del tutto coerenti con i risultati.

Secondo le più recenti rilevazioni sull'entità delle misure adottate dagli Stati membri, il controllo dell'UE sugli aiuti di Stato non sembra garantire che Stati membri con mezzi più ingenti siano limitati nello spendere più dei loro vicini a

scapito della coesione all'interno dell'Unione. La prova più evidente è data dalle misure finanziarie successivamente proposte dall'UE direttamente a carico del Bilancio, in particolare New Generation Europe, la cui finalità principale è quella di contribuire alla ripresa economica, limitando anche gli impatti sulle finanze pubbliche nazionali, fortemente esposte, come quella del nostro Paese, dagli impegni assunti per contrastare l'impatto della pandemia e che potrebbero in seguito ripercuotersi sulla tenuta economico-finanziaria dell'UE.

Stati membri	Impulso fiscale immediato	Differimenti	Altre liquidità/garanzie	Totale
Belgio	1,4%	4,8%	21,9%	28,1%
Danimarca	5,5%	7,2%	4,1%	16,8%
Francia	4,4%	8,7%	14,2%	27,3%
Germania	13,3%	7,3%	27,2%	47,8%
Grecia	3,1%	1,2%	2,1%	6,4%
Ungheria	0,4%	8,3%	0,0%	8,7%
Italia	3,4%	13,2%	32,1%	48,7%
Olanda	3,7%	7,9%	3,4%	15,0%
Portogallo	2,5%	11,1%	5,5%	19,1%
Spagna	3,7%	0,8%	9,2%	13,7%

Nota: La categoria "Impulso fiscale immediato" comprende maggiori uscite (sanità, mantenimento occupati, sovvenzioni alle PMI, investimenti pubblici) e minori entrate (cancellazione/riduzione di alcune tasse e contributi previdenziali) dei bilanci pubblici. La categoria "Differimenti" comprende il rinvio di pagamenti, comprese tasse e contributi previdenziali, da rimborsare successivamente. La categoria "Altre liquidità/garanzie" comprende misure di prestiti, tassi agevolati e garanzie adottate dai governi (l'incidenza sul PIL è di natura "potenziale", cioè basata sul volume finanziario attivato/coperto da garanzia statale, non l'importo accantonato per il sostegno o la garanzia di liquidità).

Fonte: Elaborazioni su dati Bruegel.org, *The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus*, 1st July 2020.

Tabella 5.1
Misure adottate da alcuni Stati UE
in risposta al coronavirus fino al 15 giugno
2020, in % del PIL 2019

In ogni caso, il QT consente agli Stati membri di agire in modo rapido ed efficace, grazie a procedure accelerate di notifica (e pre-notifica) e decisione sugli aiuti di Stato contenuti nelle misure adottate per sostenere le imprese, in particolare le PMI, che incontrano le maggiori difficoltà economiche a causa della pandemia. Sono ovviamente escluse dal controllo dell'UE sugli aiuti di Stato le misure applicabili a tutte le imprese (come integrazioni salariali, sospensione di pagamenti di imposte, IVA o contributi previdenziali), come pure le misure di sostegno conformi ai regolamenti di esenzione per categoria [regolamento (UE) n. 651/2014].

Il QT è applicabile dalla sua entrata in vigore (19 marzo 2020) fino al 31 dicembre del 2020 (ad eccezione delle misure di ricapitalizzazione, applicabili fino al 1° luglio 2021), a tutte le misure notificate anche prima del 19 marzo 2020; in caso di aiuti non notificati, la Commissione applica il QT, se gli aiuti sono stati concessi dopo il 1° febbraio 2020, oppure le norme in vigore al momento della concessione degli aiuti, in tutti gli altri casi.

Le misure di aiuto del QT possono essere raggruppate in due grandi macrocategorie: (1) liquidità e sostegno alle imprese e (2) supporto a interventi Covid-19. Qui di seguito, viene riportata una breve sintesi espositiva.

5.2.2. Aiuti alla liquidità e al sostegno delle imprese

Gli aiuti di importo limitato prevedono un massimale non superiore a 800.000 euro per impresa, concedibile come sovvenzione diretta, agevolazione fiscale e di pagamento o altre forme (anticipi rimborsabili, garanzie, prestiti e partecipazioni), il cui valore nominale totale (al lordo di qualsiasi imposta o altro onere) sia comunque entro il massimale per impresa. L'aiuto è cumulabile e deve essere concesso entro il 31 dicembre 2020 (salvo il caso di un'agevolazione fiscale, il cui onere è maturato entro tale data, ma fruibile anche dopo). Sono escluse le imprese in difficoltà al 31 dicembre 2019, salvo le micro o piccole imprese, nel senso sopra indicato.

Gli aiuti sotto forma di garanzia pubblica (fino a un massimo del 90% del prestito garantito) e sotto forma di tasso agevolato su prestiti (pari almeno al tasso di base IBOR a 1 anno o equivalente), per investimenti o capitale di esercizio, possono essere concessi entro il 31 dicembre 2020 e hanno una durata non superiore a 6 anni; l'importo del prestito non può superare un certo limite (il doppio della spesa salariale dell'impresa beneficiaria del 2019 o il 25% del fatturato totale del 2019 o la copertura del fabbisogno di liquidità dal momento della concessione per i seguenti 18 mesi per le PMI e 12 mesi per le grandi imprese). I due aiuti non possono essere cumulati. Il trattamento riservato alle imprese in difficoltà è lo stesso degli aiuti di importo limitato.

Gli aiuti sotto forma di garanzie e prestiti veicolati tramite enti creditizi o altri enti finanziari devono essere direttamente destinati alle imprese per far fronte alla carenza di liquidità; l'obiettivo non è, quindi, quello di preservare o ripristinare la redditività, la liquidità o la solvibilità degli enti creditizi, per cui l'intermediario finanziario deve essere in grado di dimostrare l'esistenza di un meccanismo volto a garantire che i vantaggi siano trasferiti, nella misura più ampia possibile, ai beneficiari finali (maggiori volumi di finanziamento, maggiore rischiosità dei portafogli, minori requisiti in materia di garanzie e premi di garanzia o tassi d'interesse inferiori rispetto a quelli senza garanzie o prestiti pubblici).

Per l'assicurazione del credito all'esportazione a breve termine la disciplina sugli aiuti di Stato prevede che gli assicuratori pubblici non possono fornirla se i rischi sono assicurabili sul mercato. Per effetto dell'emergenza, oltre a una grave mancanza di liquidità, le imprese hanno però rilevato maggiori rischi finanziari nella loro attività di esportazione e la Commissione, dopo una consultazione pubblica e una valutazione dei relativi risultati, ha constatato una rapida contrazione della capacità privata di assicurazione, mentre gli assicuratori pubblici hanno registrato un aumento del numero di richieste di polizze di assicurazione. In base a tali premesse, la Commissione ha adottato una comunicazione [C(2020)2044 final, del 27 marzo 2020] per aggiornare l'elenco, valido fino al 31 dicembre 2020, dei paesi verso i quali i rischi all'esportazione sono temporaneamente non assicurabili sul mercato, collegandone l'applicazione e l'efficacia temporale al QT e consentendo, sostanzialmente, agli assicuratori pubblici di intervenire nei limiti della suddetta comunicazione.

I sostegni pubblici per la ricapitalizzazione di imprese non finanziarie, sotto forma di strumenti di capitale e/o strumenti ibridi di capitale, sono ammessi dal QT per evitare che quelle redditizie prima della pandemia, trovandosi in difficoltà finanziarie a causa dei suoi effetti, escano dal mercato. Le ricapitalizzazioni devono pertanto non superare il minimo necessario per garantire la redditività del beneficiario e non andare oltre il ripristino della struttura patrimoniale del beneficiario anteriore alla pandemia. Le grandi imprese devono illustrare in che modo gli aiuti ricevuti sostengono le loro attività in linea con gli obiettivi di trasformazione verde, compreso l'obiettivo della neutralità climatica entro il 2050, e quello della digitalizzazione posti dall'UE e con gli obblighi nazionali in materia. Trattandosi di misure con effetti altamente distorsivi per la concorrenza tra le imprese, i

sostegni alla ricapitalizzazione: vanno presi in considerazione, in termini di programmi o di misure singole, soltanto qualora non sia possibile trovare nessun'altra soluzione adeguata; l'emissione è soggetta a condizioni rigorose; sono subordinati a chiare condizioni di entrata, remunerazione e uscita dello Stato dal capitale delle imprese interessate, a disposizioni in materia di governance e a misure adeguate per limitare le distorsioni della concorrenza. Anche per tali aiuti, il trattamento riservato alle imprese in difficoltà è lo stesso degli aiuti di importo limitato.

In base alla disciplina del TFUE, il differimento di imposte e/o di contributi previdenziali non è considerato un aiuto se è di portata generale e non favorisce talune imprese o la produzione di determinati beni. In caso contrario, cioè se è limitato a determinati settori, regioni o tipi di imprese, si configura come aiuto. Essendo uno strumento utile per ridurre i vincoli di liquidità delle imprese (e dei lavoratori autonomi) e per salvaguardare l'occupazione, il QT considera compatibili con il mercato interno i regimi di aiuto sotto forma di differimenti temporanei delle imposte o dei contributi previdenziali dovuti da imprese e lavoratori autonomi particolarmente colpiti dalla pandemia, anche se riguardano determinati settori, regioni o determinate dimensioni d'impresa. Rientrano nella deroga temporanea anche il differimento dei pagamenti rateali, piani di pagamento agevolato dei debiti d'imposta, concessione di periodi esenti da interessi, sospensione del recupero dei debiti d'imposta e la velocizzazione dei rimborsi fiscali. Gli aiuti sono concessi prima del 31 dicembre 2020 e la scadenza del differimento non può andare oltre 31 dicembre 2022.

Gli aiuti sotto forma di sovvenzioni per il pagamento dei salari dei dipendenti e al reddito dei lavoratori autonomi sono motivati dal mantenimento dell'occupazione durante la pandemia, e sono erogati dagli Stati per evitare che le imprese siano costrette a licenziare i dipendenti o che i lavoratori autonomi restino senza reddito a causa di misure nazionali di sospensione o riduzione delle attività. La disciplina europea non considera tali misure come aiuti di Stato se riguardano tutta l'economia, il contrario se limitate a determinati settori, regioni o tipi di imprese e idonee a conferire vantaggi selettivi. Il QT li considera compatibili col mercato interno se, oltre alle finalità e alle modalità prima indicate, le sovvenzioni siano concesse per un periodo non superiore a 12 mesi dalla domanda di aiuto e se il personale interessato continua a svolgere in modo continuativo l'attività lavorativa durante tale periodo e il lavoratore autonomo la propria attività commerciale. Le sovvenzioni sono cumulabili con altre misure di sostegno all'occupazione, purché non vi sia sovra-compensazione dei costi salariali, e possono essere combinate con i differimenti delle imposte e dei pagamenti dei contributi previdenziali.

5.2.3. Aiuti a R&S, infrastrutture e investimenti Covid-19

Il QT comprende una serie di misure dedicate al sostegno di interventi diretti per fronteggiare l'emergenza sanitaria. Gli aiuti per la ricerca e lo sviluppo (di nuovi prodotti), gli aiuti alle infrastrutture di prova e upscaling (per sviluppare, provare e ampliare la scala dei nuovi prodotti, fino alla prima applicazione industriale prima della produzione in serie) e gli aiuti agli investimenti per la produzione di prodotti in materia di Covid-19 coprono tutte le fasi pre-competitive e competitive delle filiere riguardanti la produzione di: medicinali (compresi i vaccini) e trattamenti contro il Covid-19, i relativi prodotti intermedi, i principi attivi farmaceutici e le materie prime; i dispositivi medici, le attrezzature ospedaliere e mediche (compresi i ventilatori meccanici, gli indumenti e i dispositivi di protezione e gli strumenti diagnostici) e le materie prime necessarie; i disinfettanti e i relativi prodotti intermedi e le materie prime chimiche necessarie per la loro produzione; gli strumenti per la raccolta/il trattamento di dati.

La regolamentazione è in gran parte simile a tutte e tre le tipologie di misure. Gli aiuti sono concessi entro il 31 dicembre 2020 sotto forma di sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili o agevolazioni fiscali. L'effetto di incentivazione dell'aiuto è garantito se i progetti sono avviati dal 1° febbraio 2020 (o, per la R&S, se dotati di un marchio di eccellenza specifico per il Covid-19); per quelli avviati prima, l'effetto di incentivazione viene riconosciuto se la loro realizzazione è necessaria ad accelerare o ampliare la portata del progetto o dell'investimento, ma sono ammissibili all'aiuto solo i relativi costi supplementari. Gli interventi oggetto di aiuto devono essere completati entro 6 mesi dalla concessione o dalla fruizione dell'aiuto; in caso contrario, per ogni mese di ritardo si procede, salvo il caso di fattori che esulano dalle capacità di controllo del beneficiario, al rimborso, nel caso di sovvenzioni dirette o agevolazioni fiscali, del 25% dell'importo concesso, nel caso di anticipi rimborsabili alla restituzione in rate annuali uguali entro cinque anni dalla data di concessione dell'aiuto. Può essere concessa una garanzia a copertura delle perdite, in aggiunta o come misura di aiuto indipendente. Anche per tali aiuti, il trattamento riservato alle imprese in difficoltà è lo stesso degli aiuti di importo limitato.

Per gli aiuti a progetti di R&S i costi ammissibili sono tutti quelli necessari per la loro attuazione (personale; apparecchiature e servizi digitali e informatici; strumenti diagnostici; raccolta dati e relativo trattamento; servizi di R&S; sperimentazioni precliniche e cliniche; ottenimento, convalida e difesa di brevetti e altri attivi immateriali; valutazioni di conformità e/o autorizzazioni necessarie alla commercializzazione di vaccini, medicinali, dispositivi medici, attrezzature ospedaliere e mediche, disinfettanti e dispositivi di protezione individuale nuovi e migliorati). L'aiuto può coprire i costi ammissibili fino al 100% per la ricerca fondamentale e fino all'80% per la ricerca industriale e lo sviluppo sperimentale, incrementabile di 15 punti se il progetto di ricerca è sostenuto da più di uno Stato membro o realizzato in collaborazione transfrontaliera con organismi di ricerca o altre imprese. Il beneficiario dell'aiuto si impegna a concedere licenze non esclusive a condizioni di mercato non discriminatorie a terzi nell'ambito dello Spazio economico europeo (SEE).

Per gli aiuti a infrastrutture di prova e *upscaling*, l'intensità di aiuto non supera il 75% dei costi ammissibili dell'investimento necessario alla loro realizzazione; l'intensità massima può essere aumentata di ulteriori 15 punti percentuali se l'investimento viene concluso entro due mesi oppure se il sostegno proviene da più di uno Stato membro. Le infrastrutture di prova e *upscaling* sono aperte a più utenti e l'accesso è concesso in modo trasparente e non discriminatorio. Il prezzo applicato per i servizi forniti dalle infrastrutture corrisponde al prezzo di mercato, ma può essere previsto un accesso preferenziale a condizioni più favorevoli alle imprese che hanno finanziato almeno il 10% dei costi di investimento.

Per gli aiuti agli investimenti per la produzione di prodotti, sono ammissibili tutti i costi d'investimento necessari alla realizzazione e i costi di collaudo dei nuovi impianti di produzione. L'intensità di aiuto non supera l'80% dei costi ammissibili.

5.3. Le misure adottate dal Governo italiano

Il complesso dei tre provvedimenti adottati dal Governo e convertiti dal Parlamento per l'emergenza COVID-19 (i DL "Cura Italia", "Liquidità" e "Rilancio") comprendono numerose misure a sostegno delle imprese, la cui classificazione e relativa finalizzazione economica non è agevole e immediata e può essere variamente definita (come hanno fatto istituzioni, *think tank* e uffici studi, nazionali e internazionali) secondo tassonomie più o meno ampie di aggregazione, anche per valutarne l'efficacia per le PMI.

In questa sede, si ritiene di adottare una classificazione più utile a cercare di delineare una possibile strategia degli interventi, tenendo conto ovviamente dell'oggetto e della finalità delle misure, ma anche della sequenza temporale di adozione delle stesse. Sotto quest'ultimo aspetto, va rilevata innanzitutto una contraddizione di fondo. Premesso che l'emergenza economica determinata dalla pandemia ha avuto come principale impatto la crisi di liquidità delle imprese, i DL "Cura Italia" e "Liquidità" hanno introdotto misure di sostegno più orientate ad affrontare gli impatti indiretti e di sistema sulla domanda e poi anche quelli diretti sull'offerta (*lockdown*), basate soprattutto su sospensioni di pagamenti (fiscali e contributivi), moratorie (mutui e prestiti) e garanzie su prestiti. Interventi di natura diretta sono stati invece introdotti con l'ultimo dei provvedimenti adottati, il DL "Rilancio", e con modalità parziali e alquanto restrittive, che comunque sarebbe stato più logico adottare soprattutto a seguito del *lockdown*, cioè con il DL "Liquidità".

Il complesso delle misure a sostegno delle imprese finora introdotte ammonta a 32 (molte di esse a loro volta articolate in sotto-misure in base alla loro applicazione), secondo una nostra elaborazione che utilizza ampiamente la puntuale ricognizione e classificazione effettuata dall'Ufficio Parlamentare di Bilancio (UPB)¹, eventualmente da aggiornare dopo la conversione in legge del DL "Rilancio".

Gruppi di misure	N.	Dimensione d'impresa			
		Micro	Piccola	Media	Grande (*)
Liquidità e finanziamento imprese	12	9	9	10	7
Esonero/sospensione pagamenti imposte e contributi	6	6	6	6	6
Ristoro costi delle imprese	3	3	3	3	3
Contributi e riduzione oneri per misure settoriali	11				
Totale	32	18	18	19	16

(*) Compresa le mid-caps, cioè imprese oltre 50 milioni di fatturato annuo (e fino a 499 addetti).

Fonte: Elaborazioni su dati UPB.

Le più numerose sono quelle finalizzate al sostegno della liquidità (12), seguite da quelle di esonero/sospensione di pagamenti di imposte e contributi (6) e di ristoro di costi sostenuti dalle imprese (3). La loro applicazione sulla dimensione d'impresa si concentra soprattutto sulle PMI, secondo una distribuzione omogenea tra le varie dimensioni, e meno sulle grandi imprese. Oltre a queste misure, vanno considerate quelle (11) riguardanti contributi, detrazioni, crediti d'imposta, indennizzi e bonus (distribuzione energetica, agricoltura, turismo, trasporti, editoria, cultura, ...), di cui non è però possibile individuarne l'applicazione sulla dimensione d'impresa, essendo impostate su una logica settoriale.

¹ Cfr. Audizione informale del Presidente dell'Ufficio parlamentare di bilancio, DDL di conversione del DL 19 maggio 2020, n. 34 recante misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia, nonché di politiche sociali connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19, 27 maggio 2020.

Tabella 5.2
Misure a sostegno delle imprese per l'emergenza Covid classificate per macro-finalità

5.3.1. Misure per la liquidità

Le misure per la liquidità forniscono indirettamente e/o temporaneamente sostegni alle imprese beneficiarie, in quanto sono basate principalmente sulla sospensione e rinvio di versamenti fiscali, contributivi e assicurativi, tassi agevolati o garanzie statali prestite. La loro dimensione economica è determinata dal loro potenziale di attivazione finanziaria, per fornire liquidità alle imprese. Queste misure sono quantificate in relazione alle risorse liquide che consentono potenzialmente di attivare (il loro utilizzo effettivo potrà poi risultare inferiore).

Tra le prime misure adottate (col DL "Cura Italia" prima e poi col DL "Liquidità") per fronteggiare le esigenze di liquidità delle imprese generate dall'emergenza sanitaria vi è quella della sospensione dei versamenti tributari, contributivi e di ritenute alla fonte fino a fine maggio, con ripresa dei pagamenti (rateizzabili) da settembre 2020. Il DL "Liquidità" ha anche introdotto soglie di perdita di fatturato, nei mesi di marzo-aprile 2020 (rispetto all'anno precedente), pari almeno al 33%, per le imprese con ricavi inferiori a 50 milioni di euro, e al 50% per quelle imprese con ricavi superiori a 50 milioni di euro. Il rinvio dei pagamenti di imposte e contributi sarebbe in grado di liberare temporaneamente una liquidità complessiva per le imprese stimata in 20,6 miliardi di euro. Altre misure di sospensione hanno riguardato i versamenti da autoliquidazione per i titolari di partita IVA di minori dimensioni e le ritenute sui redditi da lavoro autonomo e sulle provvigioni sui rapporti di commissione, agenzia e mediazione.

Con i DL "Liquidità" e "Rilancio" sono state adottate misure per la liquidità delle imprese attraverso il sistema bancario, riguardanti:

- aumento della dotazione del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI per 8,2 miliardi di euro, per una capacità di accensione di nuovi prestiti per 79 miliardi; la garanzia statale (fino al 90% se diretta, al 100% per gli interventi di riasicurazione) è concessa fino a fine 2020, a titolo gratuito e senza valutazione del merito di credito, alle PMI e alle imprese fino a 499 dipendenti (*mid-caps*), per prestiti fino a 5 milioni di importo (e non oltre il 25% del fatturato o il doppio dei costi salariali) della durata massima di 6 anni. Per le operazioni fino a 30 mila euro (con durata massima 10 anni) la copertura è al 100%. Inoltre, sono ammessi a garanzia i finanziamenti per rinegoziazione e consolidamento di finanziamenti in essere e le operazioni finanziarie già perfezionate ed erogate (seppur da non oltre tre mesi). Per le imprese con fatturato fino a 3,2 milioni la copertura può arrivare al 100% con la garanzia dei Confidi per finanziamenti fino a 800mila euro;
- il Fondo SACE, dotato di 31 miliardi per garanzie su finanziamenti fino a 200 miliardi di euro, di cui 30 miliardi riservati a PMI (e lavoratori autonomi e titolari di partita IVA) che hanno esaurito la capacità di utilizzo della garanzia del Fondo Centrale e il resto alle grandi imprese. La durata dei prestiti e i limiti dell'importo garantito sono gli stessi del Fondo Centrale; la copertura è pari al 90%, per le imprese con meno di 5 mila dipendenti e fatturato fino a 1,5 miliardi, dell'80%, per le imprese con più di 5 mila dipendenti e fatturato compreso tra 1,5 e 5 miliardi, e del 70% per le imprese con fatturato oltre i 5 miliardi di euro. Per l'accesso delle imprese con meno di 5 mila dipendenti e un fatturato minore di 1,5 miliardi la procedura è semplificata, mentre per le PMI le commissioni applicate sono inferiori e comunque limitate al recupero dei costi;
- all'interno della garanzia SACE è prevista l'attivazione di una garanzia statale per le assicurazioni sui crediti commerciali per 1,7 miliardi di euro, pari al 90% degli indennizzi generati dalle esposizioni relative a crediti commerciali maturati fino a fine 2020.

Per evitare che il rilevante volume delle misure di liquidità attivate possano creare squilibri finanziari di imprese e che in futuro si troverebbero costrette a utilizzare tutte le loro risorse per ripagare debiti e non per finanziare investimenti, sono state introdotte misure di sostegno al rafforzamento patrimoniale che consentono:

- l'emissione di titoli obbligazionari (in deroga ai limiti imposti nel Codice civile) alle imprese con fatturato superiore a 10 milioni di euro e che hanno aumentato il loro capitale di almeno 250 mila euro entro il 2020; i titoli sono sottoscritti dal Fondo Patrimonio PMI, presso INVITALIA, con una dotazione iniziale pari a 4 miliardi di euro per il 2020;
- operazioni di ricapitalizzazione delle imprese con fatturato oltre i 50 milioni di euro tramite la CDP, autorizzata a costituire un Patrimonio Destinato (per un periodo di 12 anni) costituito da titoli di Stato fino a 44 miliardi di euro, per acquisire liquidità per operazioni di finanziamento (prestiti obbligazionari convertibili, aumenti di capitale e acquisto di azioni sul mercato secondario).

Indirettamente, il sostegno alla liquidità delle imprese può contare sull'istituzione di un Fondo per il pagamento dei debiti commerciali certi, liquidi ed esigibili maturati dagli Enti territoriali al 31 dicembre 2019, con una dotazione di 12 miliardi per il 2020.

5.3.2. Indennizzi, esenzioni, crediti d'imposta e altre misure di sostegno diretto

Le misure a sostegno delle imprese di tipo diretto sono state introdotte soprattutto nell'ultimo provvedimento adottato, il DL "Rilancio", anziché, secondo una logica di coerenza con le misure di contenimento progressivamente adottate, almeno in parte nel DL "Cura Italia" (a seguito delle prime "zone rosse" e dei relativi blocchi locali dell'attività economica) e soprattutto nel DL "Liquidità", adottato dopo le misure di *lockdown* in via amministrativa riguardanti più della metà dell'attività produttiva del Paese, comprendente settori economici individuati con la classificazione ATECO con cui poteva essere agevolmente valutabile la dimensione finanziaria per definire misure compensative di costi aziendali non sostenuti da altre misure adottate (ammortizzatori sociali) e non sostenibili da fatturati drasticamente ridotti e addirittura fermi. Gli interventi diretti a sostegno delle imprese sono stati introdotti col DL "Rilancio", in misura limitata e sulla base di rigide (e alquanto arbitrarie) soglie di perdita di fatturato o, meglio ancora, di ricavi.

La misura più rilevante è il contributo a fondo perduto per micro e piccole imprese (fatturato inferiore a 5 milioni di euro) e titolari di partita IVA, per 6,2 miliardi di euro nel 2020 (recentemente approvata dalla Commissione europea), che prevede l'erogazione di un importo minimo di 1.000 euro per le persone fisiche e 2.000 euro per quelle giuridiche, proporzionale alle perdite effettive dei ricavi registrate ad aprile 2020 rispetto allo stesso mese dell'anno precedente e calcolato in base alla classe di fatturato (20% della perdita fino a 0,4 milioni di fatturato, 15% tra 0,4 e 1 milione e 10% tra 1 e 5 milioni).

Misure di sostegno diretto sono quelle di esenzione d'imposta, quale l'esonero dal pagamento del saldo 2019 e del primo acconto 2020 dell'IRAP, per le imprese fino a 250 milioni di euro di fatturato (escluse banche, assicurazioni, amministrazioni ed enti pubblici), per un ammontare di 3,95 miliardi di euro. A questa, vanno aggiunte le misure di esonero della prima rata IMU (per i proprietari-gestori di immobili adibiti alla ricettività turistica) e della TOSAP (per le imprese di pubblici esercizi che utilizzano suolo pubblico), per complessivi 330 milioni di euro.

Sempre a sostegno diretto delle imprese, anche se in via mediata dalla fiscalità, vanno considerati i crediti d'imposta, per complessivi 2 miliardi di euro nel 2020 e nel 2021, concessi nella misura del 60% delle spese sostenute dalle imprese per: canoni di locazione per immobili utilizzati nell'attività produttiva per i mesi di marzo, aprile e maggio; sanificazione degli ambienti di lavoro e acquisto di dispositivi di protezione individuale e di protezione dei lavoratori; adeguamento degli ambienti di lavoro di attività aperte al pubblico, associazioni.

Altro credito d'imposta, per una spesa complessiva di 2 miliardi di euro nel 2021, è quello per i conferimenti di capitale effettuati entro il 2020 alle società di capitali medio-piccole (tra 5 e 50 milioni di euro di fatturato), che hanno subito una riduzione del fatturato pari almeno al 33% nei mesi di marzo-aprile 2020 rispetto all'anno precedente, è quello concedibile agli investitori, pari al 20% fino a un massimo di 2 milioni di euro, e alle imprese finanziate, pari al 50% delle perdite registrate nel 2020 che superano il 10% del patrimonio netto e fino a concorrenza del 30% di aumento di capitale effettuato. Si tratta di una misura evidentemente mirata a ridurre gli effetti dell'eccesso di esposizione debitoria delle imprese, anche di quella indotta da altre misure di sostegno alla liquidità. Quest'ultima finalità si rinviene anche nei crediti d'imposta per gli aumenti di capitale (v. sopra).

Sempre tra le misure di sostegno diretto vanno considerate quelle riguardanti contributi, detrazioni, crediti d'imposta, indennizzi e bonus a livello settoriale (distribuzione energetica, agricoltura, turismo, trasporti, editoria, cultura, ...), il cui finanziamento è quantificabile in 3,5 miliardi di euro per il 2020, 1,7 miliardi per il 2021 e 2,6 miliardi per il 2022.

5.3.3. Sostegni agli investimenti e R&S

Con i DL "Cura Italia" e "Liquidità", adottati con il *lockdown* in corso, le misure di sostegno agli investimenti sono state fortemente limitate e concentrate praticamente su un solo intervento (art. 5, DL "Cura Italia", con un finanziamento di 50 milioni di euro nel 2020), necessario ad affrontare l'emergenza sanitaria, riguardante produzione e fornitura di dispositivi medici e di protezione individuale necessari alla prestazione delle cure mediche alle persone infette e a limitare il contagio, con aiuti agli investimenti fino a un massimo di 800 mila euro e non oltre il 75% dei costi ammissibili. Per le altre opportunità offerte dal QT in tema di R&S e infrastrutture di prova e *upscaling*, anch'esse in tema di emergenza sanitaria, non è stato invece adottato alcun regime specifico di aiuto.

Tuttavia, è stata comunque dedicata molta attenzione al sostegno delle imprese innovative; in particolare, sono stati rafforzati i benefici fiscali a favore degli investitori in *start up* e PMI, aumentando la detrazione di imposta per le sole persone fisiche dal 30 al 50% la misura per investimenti effettuati non superiori ai 100 mila euro l'anno, ed è stata aumentata di 10 milioni di euro nel 2020 la dotazione finanziaria per i contributi a fondo perduto. Inoltre, è stata aumentata di 100 milioni la dotazione per i finanziamenti agevolati dell'iniziativa "Smart&Start Italia", è stato rifinanziato per 200 milioni di euro il Fondo per il *venture capital* nel 2020 ed è stato istituito, con una dotazione di 500 milioni per il 2020, un Fondo investimenti per il trasferimento tecnologico.

Con il DL "Rilancio" n. 34/2020, convertito dalla Legge 74/2020, sarebbe però stato lecito attendersi, data la sua denominazione, se non una vera e propria strategia per la ripresa, almeno una serie di misure per investimenti. In tal senso, gli esiti sono stati parziali e limitati e, per certi versi, più di natura "potenziale". Il riferimento è ad un "Regime Quadro", introdotto dagli articoli 54-61 del DL "Rilancio", che utilizza molte misure del QT. Si tratta della creazione di un "quadro giuridico", valido fino alla fine del 2020, per consentire a Regioni, le Province autonome, altri enti territoriali e Camere di commercio di adottare misure di

aiuto per: sovvenzioni dirette, agevolazioni fiscali e di pagamento o altre forme, come anticipi rimborsabili, garanzie, prestiti e capitale proprio; garanzie e tassi agevolati di interesse su prestiti, concessi direttamente o tramite istituti di credito e intermediari finanziari autorizzati; per sovvenzioni dirette, anticipi rimborsabili o agevolazioni fiscali per R&S, investimenti per la produzione e per le infrastrutture di prova e *up-scaling* di prodotti, tutte misure per il Covid-19; sussidi salariali ai dipendenti per evitare licenziamenti durante l'epidemia di COVID-19.

In sostanza, sembra un intervento di "decentramento attuativo e finanziario" del QT, di cui viene stimato un budget potenziale di 9 miliardi, di cui 6 miliardi per sovvenzioni dirette, di cui gli enti attuatori non hanno sicuramente disponibilità. Proprio per questo, il DL "Rilancio" prevede che le misure possano essere cofinanziate dal Fondo europeo di sviluppo regionale e dal Fondo sociale europeo, già modificati per utilizzare i residui della programmazione 2014-2020 a copertura delle spese sostenute per fronteggiare l'epidemia. La possibilità di utilizzare parte di queste risorse o altre reperibili a seguito della riprogrammazione degli interventi cofinanziati dai Fondi SIE o da altre fonti non sembra un processo particolarmente agevole e rapido, tenuto conto che il Regime Quadro scade a fine 2020. Inoltre, c'è da chiedersi per quale motivo gli enti attuatori dovrebbero attuare regimi di aiuto che andrebbero in larga parte in sovrapposizione con quelli già adottati a livello statale. Si potrebbe concludere che il Regime Quadro può rappresentare un'opportunità, qualora gli interventi statali si esaurissero o ci fosse l'esigenza di attivare quelli che a livello statale sono stati, in tutto o in parte, inutilizzati, si reperissero le necessarie risorse da parte degli enti attuatori e, soprattutto, gli interventi del Regime Quadro fossero attivabili tempestivamente.

Tra le misure a sostegno delle imprese, uno spazio è stato dedicato anche al Mezzogiorno, tenuto conto del fatto che le misure adottate a livello generale hanno un'efficacia generale e sono state regolate a livelli talmente elevati da non rendere praticabili differenziazioni territoriali in funzione dei livelli di sviluppo e/o di criticità dell'emergenza. Tra le misure per il Sud (contenute del DL "Rilancio"), va segnalata la maggiorazione del credito di imposta per gli investimenti in R&S (dal 12 al 25% per le grandi imprese, al 35% per le medie e al 45% per le piccole), anche in ambito Covid-19 per il 2020, con una spesa stimata di 48,5 milioni di euro di euro annui per ciascuno degli anni dal 2021 al 2023. Un'altra misura ha riguardato un contributo a fondo perduto alle attività finanziate dall'iniziativa "Resto al Sud", a copertura dei relativi fabbisogni di circolante dovuti alla crisi di liquidità prodotta dall'emergenza Covid-19, per 150 milioni di euro nel 2020. Ma la parte più cospicua degli interventi per la coesione territoriale ha riguardato la riprogrammazione dei Fondi SIE 2014-2020, con cofinanziamento fino al 100% del Bilancio UE, per interventi destinati all'emergenza sanitaria con spese dichiarate da rendicontare dal 1° luglio 2020 al 30 giugno 2021, anche a copertura di spese anticipate dallo Stato. Con tale operazione si dovrebbero liberare risorse per 10,5 miliardi, che potrebbero essere impiegate anche per interventi a sostegno delle imprese (v. oltre).

5.3.3. Una prima valutazione d'insieme

L'adozione del QT sugli aiuti di Stato, adottato molto rapidamente dalla Commissione europea - e successivamente modificato, integrato e rafforzato con tre successive comunicazioni - ha rappresentato uno strumento essenziale per consentire agli Stati membri di adottare, anche velocemente, misure di sostegno delle imprese a seguito dell'emergenza sanitaria. Le opportunità offerte dal QT non sono state, tuttavia, completamente sfruttate dal nostro Governo, che ha seguito una logica attuativa caratterizzata da alcune evidenti preferenze.

La priorità è stata ovviamente per il sostegno alla liquidità delle imprese in tutti i provvedimenti adottati; tuttavia, dopo il *lockdown*, con il DL "Rilancio", si è continuato a concentrarsi su questa priorità e solo in misura limitata sul sostegno alla ripresa degli investimenti.

Gli interventi di sostegno diretto della liquidità delle imprese (indennizzi, esoneri fiscali, contributi alla riduzione di costi fissi, ...) sono stati meno significativi e consistenti, oltre che molto più selettivi di quelli indiretti (garanzie, prestiti a tasso agevolato, ...). Ciò può aver comportato forti rischi insufficiente degli interventi di sostegno diretto, rispetto ai danni subiti, e di asimmetria e incoerenza di interventi molto meno selettivi tra imprese più e meno bisognose di sostegno indiretto.

Anche le misure per la patrimonializzazione delle imprese (aumenti di capitali e investitori esterni), particolarmente importanti per le PMI, sembrano più orientate a ridurre i rischi generati dall'aumento delle esposizioni debitorie, indotte dal massiccio ricorso alle misure indirette a sostegno della liquidità (e, quindi, a ridurre potenziali rischi di aumento di crediti deteriorati per il sistema bancario e finanziario e, tendenzialmente, di sistema), che a garantire margini finanziari da destinare ad una ripresa (auspicabilmente sostenuta) degli investimenti produttivi.

Una recente indagine Istat² sul ricorso alle fonti di finanziamento da parte delle imprese a seguito dell'emergenza sanitaria evidenzia già alcuni impatti, in parte indotti proprio dalle misure introdotte dal Governo.

La crisi di liquidità, dovuta al calo del fatturato (registrato in più della metà delle imprese, soprattutto quelle in *lockdown* e di minore dimensione) ha prodotto profondi cambiamenti nelle strategie di finanziamento rispetto al periodo pre-Covid. Il più rilevante è il crollo dell'autofinanziamento (attivo) per il complesso (-44,3%) e per tutte le dimensioni d'impresa, ma in misura maggiore per le micro (-47,7%) e le piccole (-32,7%); parallelamente è aumentato il ricorso alle banche (+27,2%) e al credito commerciale (dilazioni di pagamento) e altre forme (+24,1%), sempre in misura maggiore per entrambe le fonti per le micro (+29,3% e +25,7%) e per le piccole (+19,3% e +17,8%). L'*equity* resta complessivamente stabile (-0,2%), ma aumenta leggermente nelle micro (+0,8%) e si riduce in tutte le altre classi d'impresa, in misura proporzionalmente crescente alla dimensione. Praticamente omogenea e piuttosto interessante è la crescita (+7%) del ricorso a obbligazioni e finanza innovativa (*crowdfunding*), sempre in misura maggiore nelle microimprese (+7,2%).

Si tratta di evidenze che dovrebbero destare anche qualche preoccupazione perché, in funzione del prolungarsi degli impatti internazionali della pandemia o in caso di una ripresa dei contagi, sia pure localizzata, potrebbero trasformarsi in tendenze, anche perché l'esposizione debitoria delle imprese, specie se di carattere sistemico, si riassume progressivamente e, per questo, può avere effetti prolungati nel tempo, che necessitano di un attento monitoraggio e di adeguate misure.

² Cfr. Istat, Il finanziamento delle imprese nell'emergenza, 14 luglio 2020 (<https://www.istat.it/it/archivio/245511>).

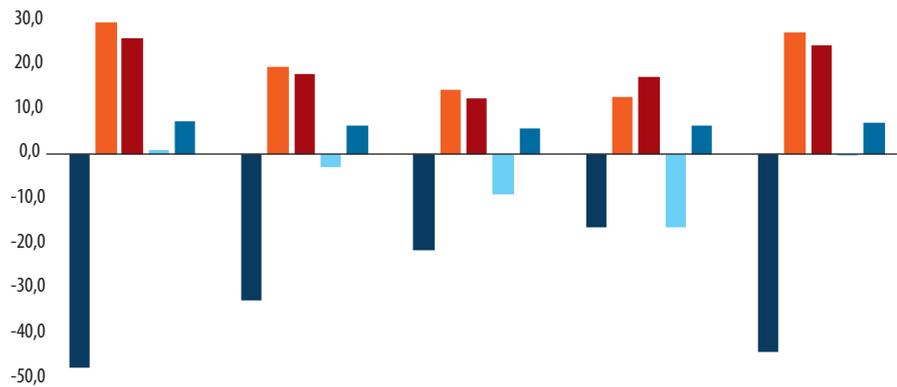


Grafico 5.1
Variazioni 2018-20 nel ricorso
a una o più forme di finanziamento
per classi dimensionali d'impresa
a seguito dell'emergenza Covid-19 (%)

	Micro	Piccola	Media	Grande	Totale
Autofinanziamento	-47,7	-32,7	-21,6	-16,2	-44,3
Banche	29,3	19,3	14,2	12,6	27,2
Credito commerciale, leasing, rineg.	25,7	17,8	12,3	17,3	24,1
Equity	0,8	-2,8	-9,0	-16,3	-0,2
Obbligazioni, finanza innovativa	7,2	6,2	5,6	6,4	7,0

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Riguardo i sostegni agli investimenti, era evidente che non avrebbero potuto essere considerati in misura significativa nei provvedimenti iniziali (DL "Cura Italia" e "Liquidità"), a causa del *lockdown*, ma non sono stati adeguatamente disposti neppure quelli che il QT ha significativamente previsto per fronteggiare l'emergenza Covid. Salvo un limitato strumento, fortemente emergenziale, dedicato alla produzione di dispositivi medici e di protezione dal contagio, non sono state attivate misure a sostegno della R&S e per la realizzazione di infrastrutture di prova e collaudo dei prodotti sanitari destinati alla cura dei pazienti affetti da Covid.

Nel DL "Rilancio" i sostegni agli investimenti avrebbero potuto trovare maggiore spazio e strumentazione dedicata, anche per contrastare una fisiologica avversione al rischio determinata dall'incertezza delle aspettative sulla ripresa della domanda interna e internazionale. Vanno comunque considerate anche significative misure soprattutto dal lato della domanda privata (ristrutturazioni edilizie, energetiche e antisismiche e mobilità sostenibile), che potrebbero agire positivamente sulla ripresa dell'attività produttiva; ma senza dubbio poteva essere fatto qualcosa di più.

Sul piano dimensionale, le misure adottate esprimono una prevalente attenzione alle PMI, dovuta chiaramente alla loro maggiore debolezza strutturale, specialmente nella micro e nella piccola dimensione, associata alla sistemica difficoltà accedere al credito e alla finanza; tutti aspetti che con la pandemia si sono decisamente acuiti e ampliati. Sotto questo aspetto, la forte preferenza per le misure indirette di sostegno della liquidità espressa dall'azione di governo è coerente e significativa; resta, tuttavia, come già accennato un parziale disallineamento temporale nel mix tra misure dirette e indirette messe in campo; le prime avrebbero dovuto essere più consistenti nel *lockdown*, anche in via preventiva per quei settori bloccati dalle misure amministrative.

Sul piano territoriale, nella fase di emergenza, caratterizzata anche dalla maggiore diffusione del contagio nelle regioni del Nord e del Centro del Paese rispetto al Mezzogiorno, non avrebbe avuto molto senso impostare misure di sostegno alle imprese basate su differenziali d'intensità, comunque utilizzata negli interventi del Governo sui livelli massimi consentiti dal QT. L'aspetto territoriale tornerà ad emergere a seguito della ripresa produttiva, quando i divari strutturali nel Paese incideranno necessariamente sul rilancio economico.

In questa prospettiva, la strategia finora seguita nel sostegno alle imprese, nella sua complessiva evoluzione, risulta ancora molto "difensiva" e ancora poco "dinamica" per sostenere l'uscita dalla crisi post Covid. È, quindi, necessaria una decisiva svolta di *policy*. Rispetto alla crisi del 2008, il quadro di riferimento risulta profondamente cambiato, perché sono stati sciolti i vincoli di finanza pubblica e, diversamente dal passato, anziché procedere ad un piano di rientro saranno rese disponibili dall'UE rilevanti risorse finanziarie. Il loro efficace e tempestivo utilizzo richiede uno straordinario impegno di pianificazione e soprattutto, già nel breve termine, di attuazione di investimenti coerenti con piani di riforme strutturali da completare medio termine.

Un "vero" rilancio è, quindi, atteso nei prossimi mesi e dovrebbe considerare la prosecuzione almeno parziale delle misure a sostegno della liquidità delle imprese adottate nei mesi scorsi e includere interventi che, oltre a una decisa promozione degli investimenti siano, auspicabilmente, anche di carattere strutturale, capaci di affrontare anche i nodi e le criticità della dimensione d'impresa in una logica di politica industriale e di politica di coesione territoriale, che dovrebbero rappresentare i pilastri fondamentali del rilancio dell'economia del Paese.

6. CONSIDERAZIONI FINALI E DI POLICY

In un'ottica di rilancio, è necessario evitare brusche interruzioni del sostegno alla liquidità e avviare misure più orientate agli investimenti e alla riorganizzazione produttiva e occupazionale nel quadro di un'azione che affronti anche le criticità strutturali delle PMI in termini di politica industriale e di coesione territoriale.

6.1 La rilevanza delle misure adottate per l'emergenza

Sia pure con dati parziali e incompleti, l'andamento delle PMI di capitali nella fase pre-Covid cominciava già a manifestare alcuni segnali di rallentamento e di stagnazione verso una probabile recessione. La crisi economica e sociale innescata dalla pandemia, tuttora in corso, si è quindi innestata in un quadro congiunturale già incerto, nel quale la maggiore debolezza delle PMI, e di quelle meridionali in particolare, ha approfondito il loro *gap* competitivo, già evidente dalla lettura dei dati di bilancio alla vigilia della pandemia.

Le misure per l'emergenza fin qui adottate, compreso il DL "Rilancio", sono state rilevanti. Valutandone sinteticamente l'importanza sulla base di diverse scale di analisi, si riesce a darne un'interpretazione utile per successive considerazioni.

In termini macroeconomici, secondo le stime di Bruegel Institute (v. sopra), il nostro Paese ha messo in campo l'azione di *policy* di contrasto al Covid-19 più consistente in Europa, complessivamente pari al 48,7% del PIL 2019, seguita dalla Germania, con il 47,8%. Diversa è stata però la composizione dell'azione messa in campo dal nostro Governo: meno incisiva nel sostegno diretto (3,4%), più rilevante nei differimenti/sospensioni di pagamenti (13,2%) e massiccia nel sostegno indiretto della liquidità (32,1%), anche se calcolato in termini di attivazione finanziaria potenziale (volume dei prestiti, importi garantiti) e non di effettivo impatto sul bilancio pubblico. La combinazione tra la minore preferenza per interventi di sostegno diretto e la maggiore rilevanza per quelli di sostegno indiretto ha modificato sensibilmente l'efficacia delle misure sulle PMI, soprattutto sul piano dell'esposizione debitoria verso banche e intermediari finanziari.

A livello territoriale, stime recentissime della Svimez¹ quantificano in 101,6 miliardi di euro le risorse stanziare nel 2020-2021 nei vari provvedimenti adottati, di cui il 71,9% nel Centro-Nord (73,1 miliardi) e il 28,1% (28,5 miliardi) nel Mezzogiorno. In termini pro capite, si tratta di 1.360 euro nel Mezzogiorno e 1.814 nel Centro-Nord, cioè al Sud un valore del 75% rispetto al Centro-Nord. L'impatto sulla recessione dovrebbe essere un po' più significativo per il Mezzogiorno (2,8% nel 2020 e 0,9% nel 2021) che nel Centro-Nord (2,1% e 0,7%). Ciò rispecchia il maggiore impatto della crisi subito dal Centro-Nord rispetto al Mezzogiorno, ma apre anche un problema sull'uscita dalla crisi, che complessivamente non dovrebbe registrare un rimbalzo rilevante nel 2021, rispetto alla profonda recessione del 2020, ma che risulterebbe dalle previsioni sin qui disponibili molto più consistente nel Centro-Nord che nel Mezzogiorno, anche per i divari strutturali tra le PMI delle due aree.

A livello più strettamente dimensionale, le misure adottate dal Governo a sostegno delle PMI sono state comunque rilevanti, anche per la grande attenzione che da sempre la disciplina europea sugli aiuti di stato riserva loro, poi in parte declinata nel QT della Commissione e quindi applicata a livello nazionale. Tuttavia, va anche rilevato che, in diverse importanti misure, l'applicazione in chiave dimensionale è risultata minore o assente, soprattutto in quelle riguardanti la fiscalità generale e gli interventi settoriali.

¹ Cfr. Svimez, *Previsioni 2020-2021*, 16 luglio 2020.

Nel complesso, le misure per l'emergenza sin qui adottate sono state sicuramente utili per garantire la sopravvivenza delle PMI, ma hanno solo in parte considerato le criticità complessive delle PMI e quelle specifiche della loro localizzazione territoriale, certamente amplificate dalla crisi in atto. In prospettiva, è necessaria una *policy* che sappia affrontarle o, in poche parole, un'efficace politica per le PMI per passare dall'emergenza e, più decisamente, al rilancio in una prospettiva di cambiamento strutturale. Le criticità strutturali delle PMI sono ben note e persistenti e qui di seguito vengono richiamate quelle più rilevanti alle quali, in chiave di rilancio, dovrebbe essere prestata maggiore attenzione, anche in funzione dell'attivazione di una politica specificamente dedicata.

6.2 Le criticità strutturali delle PMI

6.2.1. Resilienza economico-finanziaria

L'impatto del Covid-19 sulle PMI ha evidenziato una chiave di lettura delle loro criticità strutturali che è al centro delle finalità di rilancio, riguardante la "resilienza". Si tratta di un concetto ampio, declinabile in molteplici applicazioni possibili, ma che riferito alle PMI riassume molto efficacemente le sue criticità strutturali e, soprattutto, quella economico-finanziaria.

In tal senso, un primo profilo di *policy* da considerare, coinvolge la "continuità" di alcune misure, soprattutto quelle di sostegno della liquidità, poste in essere nella fase di emergenza sanitaria. Le prospettive che emergono dall'analisi dell'impatto del Covid conducono alla conclusione che c'è e ci sarà ancora molto bisogno di sostegni alla liquidità, in generale e soprattutto per le PMI, nel Mezzogiorno come nel Centro-Nord. In tal senso, sarebbe auspicabile una proroga del QT oltre il 2020, perché garantirebbe livelli più elevati di intensità di intervento.

Questa possibilità non è da escludere, anche se attualmente sembra poco realistica, perché nella logica operativa della Commissione europea il QT rappresenta una temporanea eccezione e la sua prosecuzione un rischio reale per la tutela della concorrenza nel mercato interno. A ben vedere, anche per il nostro Paese sarebbe opportuno ritornare agli standard pre Covid, ma in tempi ragionevolmente sostenibili, perché gli effetti che si stanno producendo sull'esposizione debitoria delle imprese potrebbero degenerare in una eccessiva dipendenza dal sistema bancario e finanziario, con ripercussioni indesiderabili sulla sopravvivenza delle stesse imprese e di tenuta dello stesso sistema bancario e finanziario.

6.2.2. Accesso al credito

La dimensione d'impresa ha una incidenza diretta nelle dinamiche e nelle procedure di accesso delle PMI al credito; potenziali rischi di default, minori informazioni disponibili e più alta incidenza dei costi fissi sono solo alcuni degli aspetti su cui si concentra l'istruttoria per chiedere finanziamenti e che determinano in alcune aree del Paese maggiori costi di accesso, differenziati a livello territoriale, con rilevanti ricadute competitive.

In chiave strutturale, andrebbero, in primo luogo, superati i problemi di asimmetria informativa tra offerta e domanda di credito, migliorando la comunicazione tra banche e imprese, ma anche i contenuti dell'informazione; in particolare: il sistema bancario dovrebbe maggiormente incorporare nelle valutazioni i fattori immateriali e intangibili (capacità innovativa, qualità delle risorse umane, la partecipazione e l'integrazione in catene del valore e in filiere nazionali e internazionali), mentre le imprese dovrebbero saper comunicare in maniera trasparente e oggettiva questi fattori, e soprattutto, migliorare la capacità di presentarsi al mercato e agli investitori.

Alcune delle azioni da intraprendere dovrebbero riguardare: percorsi formativi per imprese e imprenditori (come, ad esempio, quelli utilizzati per il Programma Elite); rafforzamento della *governance* delle PMI promuovendo, come avviene per le emittenti quotate, l'adozione su base volontaria di un codice di condotta semplificato, che avvicini le PMI a modelli più strutturati di impresa; utilizzo di strumenti di analisi delle imprese tecnologicamente più evoluti (come l'utilizzo dei *big data*).

6.2.3. Ricerca e sviluppo

Per promuovere l'innovazione e utilizzare nuove tecnologie, i costi per attività di R&S rappresentano l'ostacolo più rilevante per le PMI. Per altri versi, la loro struttura flessibile consente alle PMI di "assorbire" più facilmente le innovazioni di processo e di prodotto dall'esterno. In tal senso, diventa essenziale un contesto favorevole nel quale le PMI operano, nel quale siano reperibili e aperte alla collaborazione strutture e centri di ricerca.

Essenziale è allora la politica di ricerca, nella quale quella di base abbia un ruolo fondamentale. L'innovazione proveniente dalla ricerca di base può raggiungere anche le imprese più piccole, ma vanno creati opportunamente incentivati "canali privilegiati" e opportune iniziative di contatto e informazione. Altrettanto importante è la ricerca industriale, ampliando la collaborazione tra le PMI e il sistema di istruzione superiore del territorio, anche per la nascita di *start-up* tecnologiche.

In tale direzione, l'introduzione del "credito d'imposta per investimenti in ricerca e sviluppo" con la legge di Bilancio 2020 e il suo rafforzamento, introdotto dal DL "Rilancio", con le maggiorazioni a favore del Mezzogiorno, vanno nella giusta direzione. Ma in quest'ambito, il problema più rilevante è da sempre quello della "continuità" degli strumenti adottati e una politica dedicata alle PMI dovrebbe affrontare seriamente la questione della loro stabilizzazione.

6.2.4. Digitalizzazione

I processi di trasformazione digitale stanno rivoluzionando il modo di operare delle imprese, anche e soprattutto nelle imprese manifatturiere. In tal senso, è decisivo favorire la maturazione tecnologica delle imprese. Questi vasti processi di trasformazione basati sull'innovazione digitale hanno finora limitatamente coinvolto le PMI, anche nelle iniziative promosse a partire da Industria 4.0 fino alla più recente Transizione 4.0 e nelle strutture, quali i *Digital innovation hub* e i *Competence Center*, in cui sono territorialmente strutturate e organizzate.

In imprese con strutture flessibili e organizzativamente semplificate, quali le PMI, un approccio 4.0 specificamente dedicato può essere la vera chiave per migliorare gli standard di produzione, la qualità dei prodotti e il *taylor made*, per intercettare nuovi consumatori, anche su mercati di nicchia, nonostante una contenuta dimensione aziendale.

6.2.5. Internazionalizzazione e domanda interna

Gli scambi internazionali stanno affrontando la fine di un lungo percorso di sviluppo, avvenuto nel segno della globalizzazione e dell'apertura, accelerata dalla pandemia e faticosamente contenuta dalla diplomazia economica. Almeno fino a medio termine, sarà probabile un ridimensionamento del ruolo della domanda internazionale e si dovrà contare, se il progetto europeo non subirà contraccolpi indesiderati dall'emergenza sanitaria, soprattutto sul mercato interno e su quello domestico. In quest'ultimo ambito, paesi come l'Italia, con una domanda interna strutturalmente debole, rischiano più di altri.

Se a livello nazionale il mercato è debole, quello meridionale lo è ancor di più, anche per l'occupazione anormalmente bassa e, dunque, con un reddito disponibile fortemente limitato nella capacità di far ripartire i consumi. Per le PMI, più difficilmente in grado di investire/competere sui più convenienti/ricchi mercati esteri, rimanendo eccessivamente legate alla (più volatile) domanda domestica, sarà necessario un impegno straordinario, per promuoverne l'accompagnamento all'internazionalizzazione, da attuare attraverso una specifica attività formativa sul management e sulla proprietà delle imprese, e l'intensificazione dei possibili momenti di incontro tra imprese e operatori internazionali.

6.2.6. Sostenibilità ambientale e resilienza degli impianti produttivi

Altra finalità strutturale dell'UE è quella relativa alla sostenibilità e alla transizione verde dell'attività produttiva. Finora, le azioni di *policy* si sono fortemente concentrate sulla trasformazione/riconversione delle grandi imprese e dei grandi impianti industriali, sicuramente a maggiore e più concentrato impatto sui territori di insediamento. Il passaggio ad una economia verde e circolare richiede un più vasto coinvolgimento delle PMI, e delle strutture produttive nelle quali operano.

Analogamente sul piano della resilienza "fisica" degli impianti produttivi, è evidente un fabbisogno di adeguamento e di prevenzione dal rischio sismico, in particolare in un Paese particolarmente esposto come il nostro e nel quale la diffusione delle PMI copre praticamente l'intero territorio.

Gli strumenti destinati alla riqualificazione energetica e antisismica degli impianti produttivi sono stati, in generale, non adeguatamente trattati nelle misure già in essere da alcuni anni e anche recentemente potenziati dal DL "Rilancio". Si tratta ora di includerli in modo più efficace ed efficiente nei meccanismi di incentivazione, con parametri applicativi (superfici e ai volumi) in grado di rendere appetibile l'utilizzo.

6.2.7. Domanda pubblica

Uno dei temi più rilevanti per la competitività delle PMI è quello della partecipazione al mercato degli appalti, in particolare di servizi e forniture, sostenuto anche dall'UE, dalle sue numerose iniziative promozionali e dalla stessa disciplina in materia di appalti pubblici. La recente entrata in vigore del DL "Semplificazione", in via transitoria a sostegno della ripresa, ha sensibilmente ridimensionato l'impiego delle forme più complesse di affidamento per gli appalti sottosoglia europea. La misura dovrebbe teoricamente favorire le PMI locali, più prossime al committente pubblico, ma nella prospettiva di un eventuale consolidamento oltre la fase di rilancio, vanno evitati i rischi di riduzione, se non di chiusura della concorrenza e di scadimento della qualità delle prestazioni fornite.

In ogni caso, la questione della partecipazione delle PMI al mercato degli appalti pubblici non è stata ancora affrontata con la dovuta attenzione e in tutte le sue numerose implicazioni, dall'eccesso di oneri amministrativi ai costi di transazione pubblici e privati al contrasto tra riduzione dei costi pubblici e aggregazione degli acquisti. Il tema è complesso e presenta anche diverse controindicazioni, ma va decisamente affrontato e declinato sul piano attuativo. Ma sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta è anche strettamente connesso alla digitalizzazione delle procedure, sia per le stazioni appaltanti e sia per le PMI.

6.2.8. Micro-infrastrutturazione

Gli investimenti pubblici dovrebbero sostenere in maniera prioritaria il rilancio infrastrutturale: il binomio infrastruttura - crescita economica è imprescindibile. La globalizzazione dei mercati e la conseguente multi-localizzazione della filiera produttiva delle imprese hanno accresciuto enormemente l'importanza di un sistema di infrastrutture adeguato, efficiente e pienamente integrato all'interno

del territorio in cui insiste e verso l'esterno. Lo stesso discorso vale per le infrastrutture energetiche e per la banda larga per il trasferimento veloce dei dati, le cui realizzazioni sono fondamentali per la competitività delle imprese.

Ma sono importanti anche le micro-infrastrutture, quelle più prossime e a diretto servizio delle PMI negli agglomerati in cui sono localizzate. A questo livello, è ipotizzabile persino una forma di finanziamento agevolato per consorzi e reti di imprese che si assumono l'onere di realizzare micro-infrastrutture di loro più immediato interesse.

6.2.9. Crescita dimensionale

Infine, la "questione" della crescita dimensionale delle PMI. Le principali criticità strutturali delle PMI sono strettamente connesse alla loro stessa dimensione. La dimensione media delle nostre PMI tende a mantenersi molto più bassa di quella rilevabile in economie (in particolare la Germania) con le quali ci confrontiamo e, nel nostro Paese, la dimensione media delle PMI risulta più bassa nel Mezzogiorno che nel Centro-Nord.

La micro e piccola dimensione hanno alcuni vantaggi, che si concretizzano soprattutto nella capacità, maggiore che per le medie e le grandi imprese, di adattarsi velocemente alla mutevole domanda del mercato, ma presenta fattori di potenziale rischio, che possono divenire, in alcune condizioni, delle vere e proprie criticità: imprese meno strutturate subiscono maggiormente le fluttuazioni della domanda, hanno accesso al credito a condizioni più sfavorevoli, non sempre hanno i mezzi, pur avendone le possibilità, per cogliere le occasioni di un'economia più globalizzata.

Il tema va affrontato con realismo e decisione, con azioni e strumenti che possano aiutare le imprese ad intraprendere un sentiero di crescita e a orientarsi verso un "salto dimensionale". Sul piano organizzativo, andrebbero valorizzate le numerose esperienze e rafforzati i vari strumenti, di natura fiscale e finanziaria, che a livello nazionale e regionale incentivano, oltre alla crescita dimensionale, anche l'aggregazione e la collaborazione in rete tra le imprese. Sul piano finanziario, l'aiuto alla crescita economica (ACE), reintrodotta con la Legge di Bilancio 2020, può essere uno strumento utile che, anzi, potrebbe essere reso più incisivo per le imprese localizzate nel Mezzogiorno, dove la dimensione media delle imprese risulta ancora più bassa di quella nazionale.

6.3. Dalle misure per l'emergenza a quelle strutturali e di rilancio

La diffusione del virus Covid-19 ha prodotto un devastante *shock* sull'economia globale e continuerà anche nei prossimi mesi a condizionarne pesantemente le aspettative di ripresa, vista la sua attuale diffusione in alcune grandi economie e i rischi di nuovi focolai di infezione in quelle europee - le cui Istituzioni stanno faticosamente e con grande determinazione cercando di concordare una efficace strategia per rilanciarle e rafforzarle.

Per le imprese, e in particolare per le PMI, è immediatamente emersa l'esigenza, per alcune, di sopravvivere al blocco e, per altre, alla forte riduzione dei ricavi. Le misure adottate dal Governo, grazie anche ad un temporaneo allentamento da parte della Commissione europea della disciplina sugli aiuti di Stato su numerose e significative categorie di intervento (non adeguatamente e non tutte utilizzate), sono state progressive e rilevanti, non prive di incoerenze temporali rispetto ai fabbisogni delle imprese: costi del lavoro coperti (in modo "quasi

universale") da ammortizzatori sociali erogati con lentezza e difficoltà (a fronte del blocco dei licenziamenti); costi fissi parzialmente e selettivamente compensati da contributi pubblici prevalentemente erogati con crediti d'imposta; oneri fiscali e contributivi e pagamenti di varia natura sospesi e rinviati; indennizzi e esenzioni fiscali limitati e applicati in modo più o meno restrittivo. Tutte misure mirate a salvaguardare la liquidità delle imprese, supportate soprattutto da massicci interventi di prestiti e garanzie erogati tramite banche e intermediari finanziari, anche in questo caso con non poche difficoltà di avvio e di concreto e tempestivo sollievo per le imprese.

Meno rilevanti, per ora, sono state le misure di sostegno degli investimenti, soprattutto quelle del cd. DL "Rilancio", preferendo un'azione limitata e indiretta (ma che potrebbe essere significativa per i settori interessati) sul lato della domanda privata (ristrutturazioni edilizie, mobilità a basso impatto ecologico) e limitatamente di quella pubblica.

Senza dimenticare che la limitata tempestività e le modalità attuative di tali misure hanno generato non pochi problemi alla stessa liquidità che si avrebbe voluto tutelare, va detto che si tratta di interventi che hanno una logica "difensiva", più di mantenimento dell'esistente che, sia pure con modalità e dimensioni diverse, potrebbero continuare in funzione del "trascinamento" degli effetti economici sulle imprese e di eventuali e scongiurabili ondate successive di contagio. In ogni caso, si tratta di misure che possono contribuire limitatamente al sostegno del rilancio economico e degli investimenti, pur con tutte le incertezze che gravano sul futuro dell'economia globale ed europea, per il quale si potrà e si dovrà agire su più fronti e con diversi strumenti, finanziari e operativi, da collocare nel contesto delle politiche di riforma richieste per l'utilizzo delle consistenti risorse messe in campo dall'UE.

Appare evidente l'esigenza di un'azione più incisiva sulla domanda pubblica, per i suoi effetti diretti e indiretti sulla ripresa. La recentissima entrata in vigore del DL "Semplificazione" 76/2020, potrebbe offrire, in tal senso, una spinta significativa agli investimenti pubblici, per ora circoscritta alle previsioni del Bilancio 2020 e ai suoi sviluppi tendenziali, ma in prospettiva alle rilevanti risorse che l'UE si accinge, si spera presto, a programmare definitivamente già dal 2020 e per il ciclo 2021-2027.

Ma ancor più evidente risulta la necessità di sostenere i processi di investimento delle imprese, soprattutto delle PMI, le più esposte al rischio di chiusura e alle conseguenti perdite occupazionali indotte dagli effetti del Covid-19, in particolare nel Mezzogiorno. Le misure straordinarie adottate per sostenere la liquidità dovrebbero progressivamente chiudersi entro il 2020, in particolare quelle consentite dal QT della Commissione europea. Pur considerando i rischi della crescita dell'esposizione debitoria acquisita dalle imprese, anche per il largo impiego degli strumenti messi in atto dal Governo e l'impatto ancora incerto delle misure a sostegno della patrimonializzazione, sarà fondamentale mantenere, anche ritornando agli standard precedenti il QT, una adeguata capacità di intervento degli interventi di garanzia (Fondo Centrale per le PMI in *primis*, ma anche di altri strumenti) soprattutto e non solo in funzione del sostegno all'esercizio, quanto anche agli investimenti.

Per questi ultimi è fondamentale sfruttare tutte le opportunità finanziarie attuali e previste, già disponibili nei Fondi europei e nazionali e ancor più in previsione delle rilevanti risorse aggiuntive provenienti dal Bilancio dell'UE 2021-2027, in particolare quelle destinate al Piano nazionale di Rilancio che utilizzerà le risorse del New Generation Europe nel periodo 2021-2024.

Nel predisporre una programmazione degli investimenti coerente con le profonde riforme strutturali a cui va strettamente collegata, un'efficace azione capace di integrare le grandi finalità dettate dall'UE – sostenibilità, resilienza e digitalizzazione – con obiettivi di superamento delle criticità strutturali delle PMI, variamente diversificati tra Mezzogiorno e Centro-Nord e tra Regioni, declinati anche in una prospettiva di sviluppo regionale e di coesione territoriale, conduce necessariamente a promuovere l'impostazione di **una politica nazionale per le PMI**, che sappia impiegare efficacemente e tempestivamente le cospicue risorse disponibili e programmabili.

Per le politiche di coesione e sviluppo regionale, a seguito della riprogrammazione dei Fondi SIE - con un utilizzo previsto di circa 10 miliardi di euro a rendicontazione di spese sostenute per l'emergenza sanitaria, ma da riallocare sui Programmi operativi complementari (POC) nazionali e regionali - dovranno anche essere impegnate e poi impiegate le risorse residue del ciclo 2014-2020, a cui si aggiungeranno risorse, sempre provenienti dall'UE, per sostenere la transizione verso il ciclo 2021-2027, per complessivi 52,5 miliardi di euro, di cui circa 15 miliardi destinabili all'Italia, da impegnare negli anni 2020-2022, di cui 47,5 miliardi resi disponibili dal New Generation Europe. Quest'ultimo strumento, con una dotazione (in attesa di conferma) di 312 miliardi di sovvenzioni e 360 miliardi di prestiti, potrebbe destinare all'Italia, per il Piano nazionale di Rilancio, circa 185 miliardi di euro (58 miliardi di sovvenzioni e 127 miliardi di prestiti). Sempre dall'Europa, il Bilancio 2021-2027 prevede risorse per investimenti per l'occupazione e la crescita delle politiche di coesione per 322 miliardi euro, di cui circa 38 miliardi dovrebbero essere riservati all'Italia. Da segnalare, grazie ad una combinazione tra risorse per la coesione e del New Generation Europe (per complessivi 17,5 miliardi di euro, di cui, per ora, sono ipotizzabili risorse per circa 1 miliardo all'Italia), l'attenzione particolare dedicata ai problemi regionali di riconversione industriale per la de-carbonizzazione e la transizione verde, che necessiterà di alcuni adeguamenti necessari ai reali fabbisogni di intervento nel nostro Paese, che emergono dalle analisi basate sui cd. "settori *transitional*".

Inoltre e non secondaria, c'è da considerare tutta la riprogrammazione nazionale del Fondo Sviluppo e Coesione (FSC), che dovrà condurre ad una ripartizione delle risorse provenienti da ben tre cicli di programmazione (2000-2006, 2007-2013 e 2014-2020) tra interventi effettivamente realizzabili e da realizzare (risorse già impegnate e impegnabili) e interventi da riprogrammare con Piani di Sviluppo e Coesione (PSC), a cui si prevede di aggiungere, secondo il Piano Sud 2020-2030, ulteriori e rilevanti risorse per quasi 60 miliardi di euro per il ciclo 2021-2027.

Siamo di fronte ad una straordinaria opportunità non solo di rilanciare l'economia del Paese, ma anche di avviare quei profondi cambiamenti strutturali di cui l'Italia ha ormai bisogno da un ventennio, in cui le PMI del Mezzogiorno e del Centro-Nord possono svolgere un ruolo determinante, se sapranno affrontare con decisione le loro rilevanti criticità e potranno contare su un'efficace politica di interventi da attivare già nell'immediato e da completare con impegno e responsabilità nel medio e nel lungo termine.

MONOGRAFIA: FINANZA SOSTENIBILE E JUST TRANSITION FUND

L'Unione Europea ha, al centro della sua agenda, l'ambizioso obiettivo di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050. È un impegno che comporta la riconversione nei prossimi anni di una parte importante del sistema produttivo europeo.

In questo capitolo monografico, si analizza il potenziale impatto di queste trasformazioni sulle imprese italiane. In particolare, si valutano i potenziali effetti della Tassonomia UE per la Finanza Sostenibile, con un focus sulla capacità delle nostre imprese di sostenere gli investimenti necessari alla riconversione e sull'impatto territoriale delle nuove norme. Questi risultati sono analizzati alla luce dei criteri di allocazione delle risorse previsti dal *Just Transition Fund*, il principale ammortizzatore economico e sociale previsto a livello comunitario per la transizione verde e inquadrato nella politica UE di sviluppo regionale.

Premessa

Negli ultimi anni la Commissione Europea ha messo al centro della sua agenda politica il tema della sostenibilità, con l'ambizioso obiettivo di raggiungere la neutralità climatica entro il 2050.

In questa monografia si analizzano alcuni dei potenziali impatti della transizione sostenibile sul sistema delle PMI e delle imprese italiane, considerando due dei principali strumenti attraverso cui l'Unione intende perseguire la neutralità climatica: la Tassonomia per la finanza sostenibile e il *Just Transition Fund*.

La Tassonomia è un sistema unificato di classificazione settoriale ideato per supportare le attività sostenibili, che mira a indirizzare i flussi di capitale verso investimenti coerenti con gli obiettivi di mitigazione dei cambiamenti climatici. La Tassonomia identifica settori target per i quali sono incentivabili processi di riconversione ecologica sulla base di condizionalità legate al miglioramento delle performance ambientali. Tra le attività individuate è riservata particolare attenzione ai settori transitional che, attraverso la mobilitazione di investimenti per la riconversione industriale, possono contribuire in modo significativo alla riduzione delle emissioni nette¹.

La transizione sostenibile implica un processo di trasformazione industriale che potrebbe comportare costi economici e sociali di rilevante entità. L'Unione ha perciò istituito il *Just Transition Mechanism*, che mobiliterà un'importante massa di risorse pubbliche e private per promuovere investimenti di "riconversione". In questo ambito, il *Just Transition Fund* (JTF), con una dotazione di 40 miliardi, rappresenta il pilastro fondamentale e fornirà sostegno a tutti gli Stati membri dell'UE mediante sovvenzioni alle regioni produttrici di carbone, lignite, scisti bituminosi e torba e alle regioni che ospitano industrie ad alta intensità di gas a effetto serra.

Il Fondo finanzia programmi di riqualificazione dei lavoratori e sosterrà le PMI, al fine di creare posti di lavoro nelle nuove realtà produttive. Sosterrà, inoltre, gli investimenti per la transizione verso l'utilizzo di energia pulita e l'efficienza energetica.

Più nello specifico, il Fondo avrà lo scopo di finanziare:

- le PMI, tra cui le *start-up*, finalizzate alla diversificazione e alla riconversione economica, e le nuove imprese, anche mediante incubatori di imprese e servizi di consulenza;
- le attività di ricerca e innovazione e promozione del trasferimento di tecnologie avanzate, oltre alla messa in opera di tecnologie e infrastrutture per l'energia pulita a prezzi accessibili, la riduzione delle emissioni di gas a effetto serra, l'efficienza energetica e l'energia rinnovabile;
- la digitalizzazione e la connettività digitale;
- la bonifica e decontaminazione di siti inquinati, progetti di ripristino e conversione ad altri usi di terreni;
- il potenziamento dell'economia circolare, anche mediante la prevenzione e la riduzione dei rifiuti, l'uso efficiente delle risorse, il riutilizzo, la riparazione e il riciclaggio;
- il miglioramento delle competenze e la riqualificazione professionale dei lavoratori, oltre all'assistenza nella ricerca di lavoro e l'inclusione attiva delle persone in cerca di lavoro.

¹ Cerved, EU Taxonomy for Sustainable Activities: Applicazione all'economia reale, Febbraio 2020.

Le imprese rientranti nella Tassonomia

Tabella M.1
Il peso delle attività della tassonomia:
imprese e addetti

	TOTALE TASSONOMIA					
	Imprese			Addetti		
	Totale	PMI	Totale	%	PMI	%
Italia	195.973	32.641	1.774.650	17,5%	838.280	17,1%
Nord-Est	39.864	7.699	378.283	14,9%	191.476	15,0%
Emilia-Romagna	15.374	2.796	137.462	13,6%	69.466	14,6%
Friuli-Venezia Giulia	3.356	666	38.358	16,3%	17.338	15,4%
Trentino-Alto Adige	4.876	1.026	43.158	21,3%	25.199	24,7%
Veneto	16.258	3.211	159.305	14,7%	79.473	13,4%
Nord-Ovest	51.551	9.767	541.979	15,7%	252.986	16,0%
Liguria	3.589	622	41.461	18,5%	16.832	15,9%
Lombardia	36.814	6.886	372.474	15,4%	172.688	15,6%
Piemonte	10.693	2.180	122.197	15,2%	60.424	17,1%
Valle d'Aosta	455	78	5.847	31,2%	3.042	34,4%
Centro	46.025	6.821	405.389	19,4%	171.843	17,7%
Lazio	25.924	3.448	230.480	22,1%	88.942	21,5%
Marche	5.168	813	35.777	13,6%	18.108	12,6%
Toscana	11.955	2.038	110.694	17,0%	51.563	14,9%
Umbria	2.978	522	28.438	21,1%	13.230	19,0%
Mezzogiorno	58.505	8.354	448.999	22,0%	208.498	20,6%
Abruzzo	4.730	802	38.777	19,5%	20.810	23,3%
Basilicata	2.003	311	15.570	22,3%	8.447	26,9%
Calabria	4.523	577	31.814	24,3%	14.784	22,4%
Campania	18.136	2.570	139.148	21,9%	63.318	19,5%
Molise	1.030	163	6.562	21,3%	4.112	25,5%
Puglia	11.877	1.701	91.078	21,3%	40.736	20,8%
Sardegna	4.475	599	37.267	21,9%	14.851	19,0%
Sicilia	11.731	1.630	88.783	22,0%	41.441	22,8%

Le società di capitali italiane che operano nei settori identificati dalla Tassonomia sono oltre 195 mila. Di queste imprese una quota maggioritaria si trova nelle regioni del Sud Italia (58 mila, il 29,8%), mentre sono 51 mila le imprese della Tassonomia attive nel Nord-Ovest (26,3%), 46 mila nel Centro (23,5%) e 39 mila nel Nord-Est (20,3%). La Lombardia è la regione che ospita il maggior numero di imprese (36 mila), seguita da Campania (18 mila) e Veneto (16 mila). Le PMI operanti nei settori della Tassonomia sono circa 32 mila (16,7% del totale delle imprese) ed evidenziano una maggiore concentrazione nelle regioni del Nord-Ovest (29,9% del totale delle PMI).

Le imprese operanti nella Tassonomia impiegano nel complesso quasi 1 milione e 800 mila addetti, il 17,5% del totale degli addetti impiegati nelle società di capitali italiane. Il Nord-Ovest è la macroarea che fa registrare una maggiore presenza di addetti in termini assoluti (541 mila), tuttavia le aree geografiche dove l'incidenza occupazionale delle attività economiche della Tassonomia sul totale degli addetti risulta più elevata sono il Sud e le Isole (22%) e il Centro Italia (19,4%).

Le regioni dove il peso dei settori della Tassonomia è più significativo sono Calabria (24,3% degli addetti), Basilicata (22,3%) e Sicilia (22%), mentre l'Emilia-Romagna e le Marche evidenziano le percentuali più basse (13,6%). Dinamiche simili si verificano anche per le PMI, con il Sud che si conferma l'area geografica con la più alta incidenza occupazionale delle attività della Tassonomia (20,6%), mentre a livello regionale Valle d'Aosta (34,4%) e Basilicata (26,9%) fanno registrare il contributo più significativo.

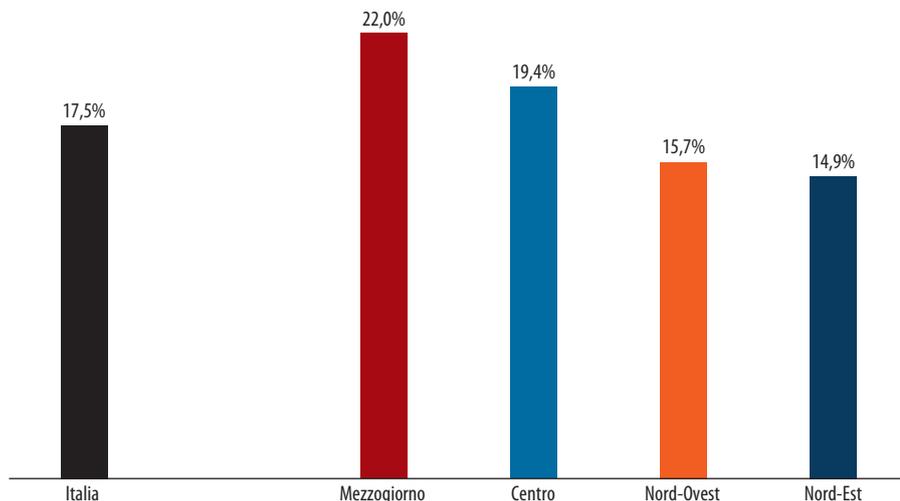


Grafico M.1
Incidenza delle attività della tassonomia
Quota di addetti sul totale

Le imprese dei settori *transitional*

Tabella M.2
Il peso delle attività *transitional*:
imprese e addetti

	TRANSITIONAL					
	Imprese			Addetti		
	Totale	PMI	Totale	%	PMI	%
Italia	141.244	19.621	841.986	8,3%	415.833	8,8%
Nord-Est	28.597	4.761	191.831	7,6%	99.438	8,1%
Emilia-Romagna	11.217	1.708	68.864	6,8%	34.813	7,5%
Friuli-Venezia Giulia	2.324	424	19.685	8,4%	9.166	8,6%
Trentino-Alto Adige	3.727	693	25.203	12,5%	16.181	15,1%
Veneto	11.329	1.936	78.079	7,2%	39.278	7,1%
Nord-Ovest	35.424	5.699	246.858	7,2%	120.989	7,8%
Liguria	2.564	363	16.342	7,3%	6.845	7,1%
Lombardia	25.099	4.088	178.716	7,4%	88.065	8,0%
Piemonte	7.410	1.195	48.464	6,0%	24.823	7,3%
Valle d'Aosta	351	53	3.336	17,8%	1.255	13,0%
Centro	33.499	4.050	175.677	8,4%	82.561	8,8%
Lazio	18.700	1.947	83.763	8,0%	40.024	9,7%
Marche	3.818	492	17.047	6,5%	8.666	6,2%
Toscana	8.797	1.293	58.590	9,0%	26.411	8,1%
Umbria	2.184	318	16.277	12,1%	7.460	11,2%
Mezzogiorno	43.701	5.110	213.700	11,8%	112.845	11,2%
Abruzzo	3.616	507	21.980	11,1%	11.253	13,4%
Basilicata	1.494	190	8.177	11,7%	4.457	14,6%
Calabria	3.419	358	15.741	12,0%	7.815	12,8%
Campania	13.154	1.439	64.958	10,2%	31.507	10,2%
Molise	754	92	3.506	11,4%	1.751	12,3%
Puglia	9.115	1.154	42.298	12,9%	24.502	12,7%
Sardegna	3.414	376	15.666	11,1%	8.337	11,0%
Sicilia	8.735	994	41.374	11,8%	23.222	13,3%

Le attività *transitional* costituiscono un sottoinsieme dei settori della Tassonomia per le quali si renderanno necessari maggiori investimenti finalizzati alla riconversione ecologica. A livello nazionale le imprese operanti nelle attività *transitional* sono 141 mila, con circa 840 mila lavoratori impiegati. Rispetto all'economia italiana, la struttura produttiva del Mezzogiorno è maggiormente specializzata in attività *transitional*. Gli addetti impiegati nelle 43.701 imprese meridionali che operano in questi settori rappresentano, infatti, l'11,8% del totale degli addetti del Mezzogiorno, un valore nettamente superiore rispetto alla quota nazionale (8,3%). La quota di addetti impiegati in settori *transitional* è lievemente superiore al dato nazionale nel Centro (8,4%), mentre Nord-Est (7,6%) e Nord-Ovest (7,2%) sono caratterizzati da un peso minore di queste attività rispetto al complesso del sistema produttivo.

A livello regionale, in Valle d'Aosta (17,8%) e in Puglia (12,9%) il contributo occupazionale delle attività *transitional* mostra l'incidenza più elevata, mentre Piemonte (6,0%) e Marche (6,5%) sono le regioni con la quota più bassa. Focalizzandosi sulle PMI, è il Trentino-Alto Adige la regione che fa evidenziare un contributo occupazionale più significativo delle attività *transitional* (15,1%), seguito da Basilicata (14,6%) e Abruzzo (13,4%).

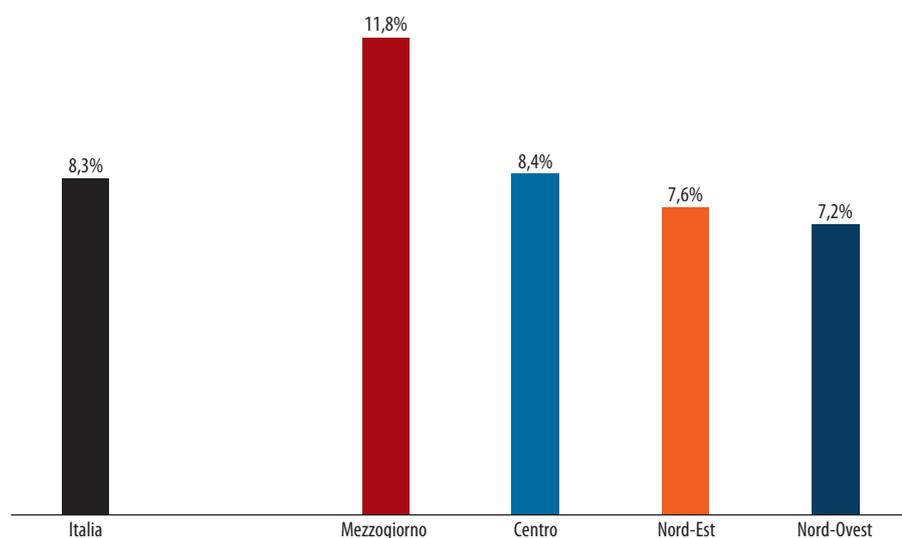


Grafico M.2
Incidenza delle attività transitional
Quota di addetti sul totale

Tabella M.3
Prime 5 province per incidenza
occupazionale nelle attività
transitional per macroarea

Nord-Est	
Bolzano	13,7%
Trento	11,3%
Rovigo	10,4%
Udine	9,8%
Ferrara	8,9%
Nord-Ovest	
Aosta	17,8%
Sondrio	15,8%
Cremona	11,8%
Verbania	11,6%
Bergamo	11,0%
Centro	
Terni	19,4%
Grosseto	16,7%
Siena	15,4%
Livorno	14,5%
Frosinone	11,5%
Mezzogiorno	
Taranto	22,7%
Ragusa	18,6%
Agrigento	17,6%
L'Aquila	16,0%
Caltanissetta	15,9%

A livello più disaggregato, la provincia in cui le attività *transitional* pesano maggiormente è Taranto, con un'incidenza pari al 22,7% del totale degli addetti nelle società di capitali, seguita da Terni (19,4%), Ragusa (18,6%), Aosta (17,8%) e Agrigento (17,6%), con valori ampiamente superiori alla media italiana (8,3%).

Nel capoluogo di provincia pugliese è forte il peso occupazionale del settore siderurgico, che impiega più di 8 mila addetti (il 58% del totale delle attività *transitional* e il 15% degli addetti occupati nella provincia). Simile dinamica per i due poli siderurgici di Terni e Aosta, che impiegano rispettivamente circa 2.400 e 1.000 addetti nel settore dell'acciaio, con contributi molto significativi in termini di occupazione di quei territori. L'incidenza delle attività *transitional* nelle province di Ragusa e Sondrio riflette invece la specializzazione nei comparti agricolo ed edilizio, mentre nelle province di Agrigento, Grosseto e L'Aquila è motivata da una prevalenza delle costruzioni, particolarmente significativa nel capoluogo abruzzese.

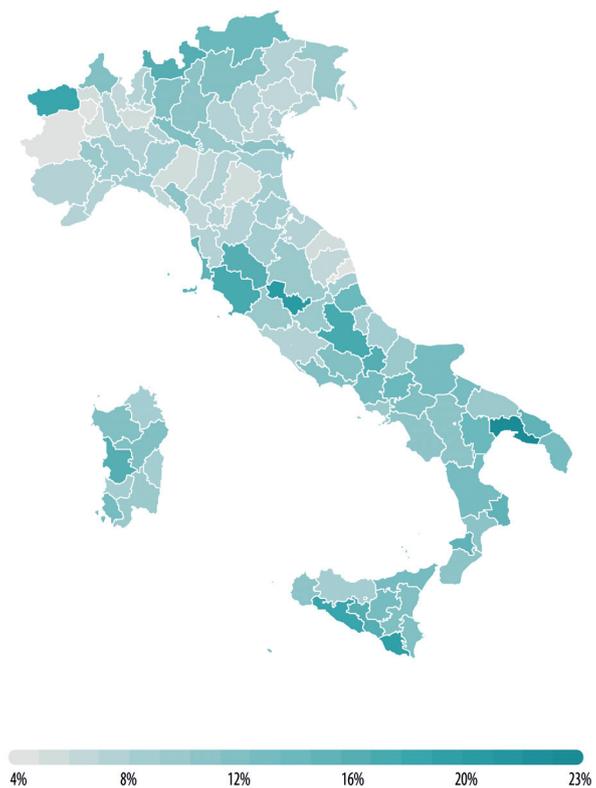


Grafico M.3
Incidenza delle attività transitional
quota di addetti sul totale della provincia

Attività *transitional* e rischio finanziario

Le società classificate in base al Cerved Group Score come sicure o solvibili e che in base ai bilanci hanno un rapporto tra debiti finanziari netti ed Ebitda inferiore a 2 (un indice che in letteratura è considerato molto basso) hanno ampi margini per finanziare maggiori investimenti senza compromettere il proprio grado di solvibilità economico-finanziaria. Queste risorse aggiuntive potrebbero essere utilizzate per finanziare processi di riconversione ecologica degli impianti produttivi, soprattutto nelle imprese dei settori *transitional*, per i quali la normativa europea individua le condizionalità più stringenti sul piano del miglioramento delle performance ambientali.

Delle 141.244 imprese italiane che operano in attività *transitional*, poco più di un terzo (46.861) presenta caratteristiche compatibili con un maggiore indebitamento. Nel Nord-Ovest (39,3%) e nel Nord-Est (38,4%), la quota di società con margine di indebitamento è nettamente più elevata rispetto al dato nazionale. Delle 43.701 società meridionali che operano in attività *transitional*, poco più di un quarto (11.603) presenta le caratteristiche finanziarie e di rischio per indebitarsi ulteriormente, una percentuale largamente inferiore rispetto a quella calcolata su scala nazionale (26,6% contro 33,2%). Nelle regioni del Centro Italia sono più di 10 mila le imprese con margine di indebitamento aggiuntivo, una quota pari al 30,9% del totale delle imprese *transitional*.

Tabella M.4
Imprese transitional a basso rischio
con spazi per finanziare maggiori
investimenti

Imprese con Cerved Group Score in area di sicurezza o di solvibilità e con rapporto tra debiti finanziari netti ed Ebitda inferiore a 2 in totale e come % sul totale delle imprese attive nei settori transitional

	Numero imprese con margine di indebitamento	In % sulle società che operano in attività transitional
Italia	46.861	33,2%
Nord-Est	10.992	38,4%
Emilia-Romagna	4.013	35,8%
Friuli-Venezia Giulia	972	41,8%
Trentino-Alto Adige	1.344	36,1%
Veneto	4.663	41,2%
Nord-Ovest	13.911	39,3%
Liguria	992	38,7%
Lombardia	9.899	39,4%
Piemonte	2.896	39,1%
Valle d'Aosta	124	35,3%
Centro	10.352	30,9%
Lazio	5.399	28,9%
Marche	1.299	34,0%
Toscana	3.013	34,3%
Umbria	641	29,3%
Mezzogiorno	11.603	26,6%
Abruzzo	917	25,4%
Basilicata	419	28,0%
Calabria	725	21,2%
Campania	3.575	27,2%
Molise	180	23,9%
Puglia	2.575	28,3%
Sardegna	930	27,2%
Sicilia	2.282	26,1%

Friuli-Venezia Giulia e Veneto sono le regioni in cui è relativamente più alta la presenza di società *transitional* con ampi spazi per finanziare la transizione energetica (rispettivamente 41,8% e 41,2%). Viceversa, la presenza di imprese con margini di indebitamento aggiuntivo risulta più bassa in Molise (23,9%) e in Calabria (21,2%).

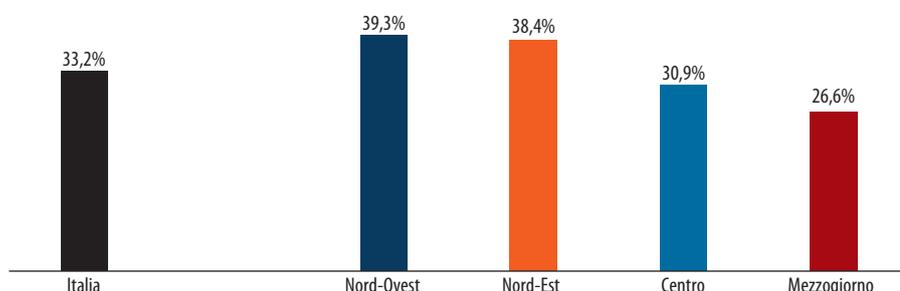


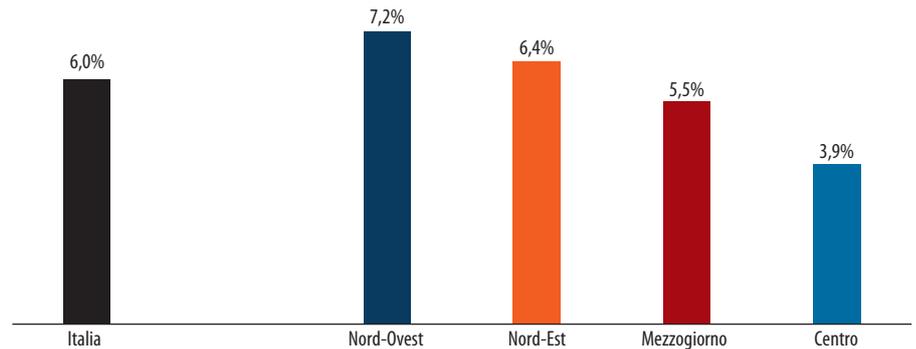
Grafico M.4
Società *transitional* a basso rischio con spazi per maggiori investimenti
 % sulle società *transitional* con sede nella macroarea

Se le 47 mila imprese con spazi per finanziare maggiori investimenti che operano nelle attività *transitional* aumentassero i propri debiti finanziari fino a due volte l'ebitda, si potrebbero mobilitare risorse finanziarie aggiuntive per 25 miliardi di euro. Si tratterebbe di un aumento pari al 6% dell'attivo del complesso delle imprese *transitional*.

	Potenziale di indebitamento aggiuntivo ('000)	Incidenza dell'incremento potenziale sull'attivo
Italia	25.421.837	6,0%
Nord-Est	6.440.750	6,4%
Emilia-Romagna	1.747.511	4,8%
Friuli-Venezia Giulia	788.477	8,9%
Trentino-Alto Adige	1.824.542	7,2%
Veneto	2.080.220	7,1%
Nord-Ovest	11.750.600	7,2%
Liguria	1.122.175	9,2%
Lombardia	8.792.009	7,2%
Piemonte	1.752.220	6,4%
Valle d'Aosta	84.196	3,0%
Centro	3.908.534	3,9%
Lazio	1.947.413	2,9%
Marche	362.300	5,3%
Toscana	1.246.562	6,4%
Umbria	352.259	6,6%
Mezzogiorno	3.321.385	5,5%
Abruzzo	336.000	5,1%
Basilicata	148.273	6,2%
Calabria	222.249	5,0%
Campania	1.026.259	6,4%
Molise	55.273	6,7%
Puglia	664.616	4,6%
Sardegna	345.893	6,0%
Sicilia	522.822	5,2%

Tabella M.5
Potenziale di indebitamento aggiuntivo e incidenza sull'attivo

Grafico M.5
Incidenza dell'incremento
potenziale sull'attivo
Totale attività transitional



La gran parte di queste risorse sarebbe attivata da imprese localizzate nelle regioni del Nord-Ovest (11,7 miliardi) e nel Nord-Est (6,4 miliardi), aree in cui l'incidenza del potenziale di indebitamento aggiuntivo sul totale degli attivi delle attività *transitional* è pari al 7,2% e al 6,4%. Le regioni del Centro potrebbero mobilitare risorse aggiuntive per 4 miliardi di euro, con un'incidenza nettamente più bassa rispetto al totale degli attivi (3,9%). Solo una quota molto bassa dei 25 miliardi complessivi sarebbe attivata da aziende del Sud: 3,3 miliardi di euro, pari al 5,5% dell'attivo delle società meridionale che operano in settori *transitional*.

A livello regionale, le quote più alte di indebitamento aggiuntivo sull'attivo si osservano in Liguria (9,2%) e Friuli-Venezia Giulia (8,9%). In parallelo, i dati mettono in evidenza che le regioni caratterizzate da una più marcata specializzazione produttiva e occupazionale nelle attività *transitional*, ovvero Valle d'Aosta e Puglia, sono anche quelle che fanno registrare le quote più basse di risorse finanziarie aggiuntive in rapporto al complesso degli attivi (3% e 4,6%), insieme al Lazio (2,9%).

L'indebitamento potenziale per le imprese *transitional* è stato calcolato anche a livello provinciale, per individuare i territori che hanno maggiori spazi per finanziare la transizione verso modelli più sostenibili.

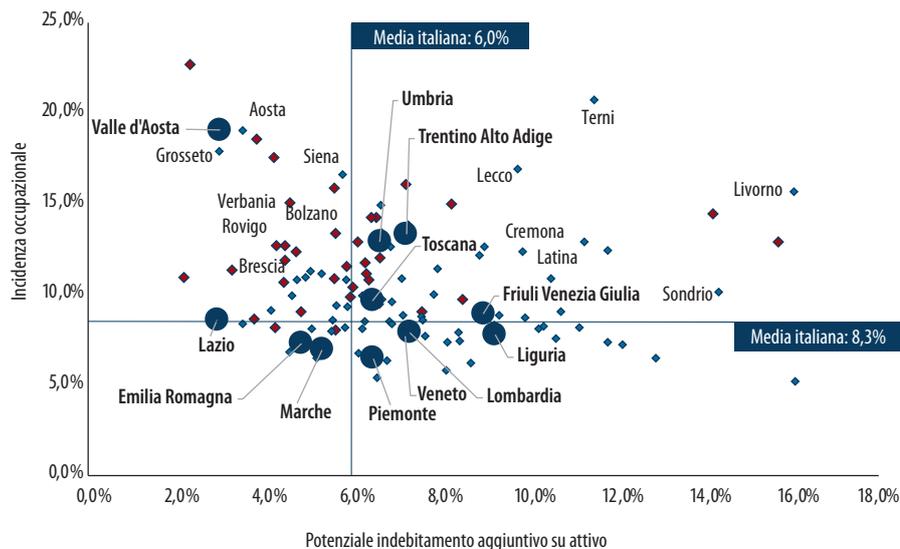


Gráfico M.6a
Incidenza occupazionale e potenziale di indebitamento aggiuntivo per provincia e regione (attività transitional)

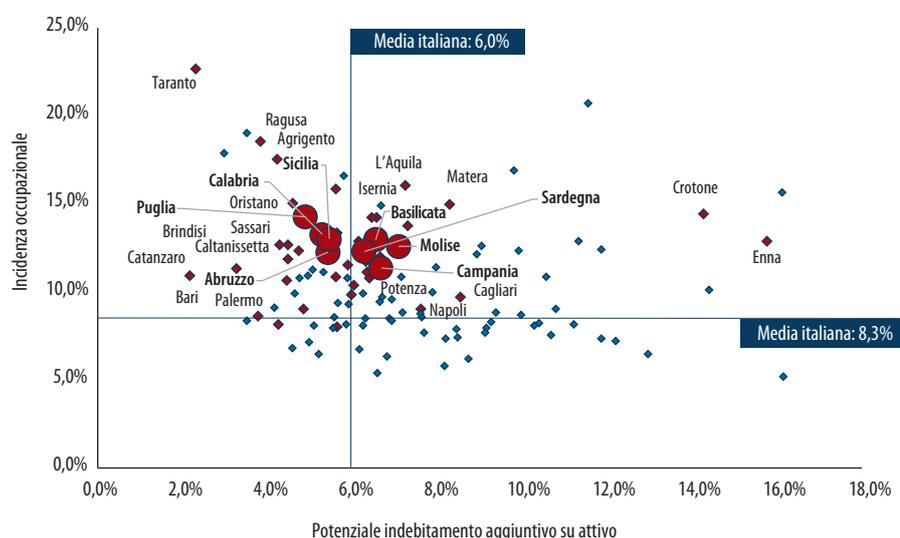


Gráfico M.6b
Incidenza occupazionale e potenziale di indebitamento aggiuntivo per provincia e regione (attività transitional)

Mettendo in relazione specializzazione occupazionale e incidenza del potenziale di indebitamento sugli attivi, emerge una relazione inversa che è particolarmente evidente nel Mezzogiorno, generalmente caratterizzato da un maggior peso di addetti e un minore potenziale finanziario. Come è possibile notare, molte delle province che figurano ai primi posti in termini di incidenza occupazionale nei settori *transitional* sono caratterizzate da minori spazi finanziari per investire e riorientare il sistema produttivo verso parametri più ecologici. Il caso più evidente e significativo è quello di Taranto, in cui le risorse finanziarie aggiuntive che potrebbero liberarsi pesano solo per il 2,3% degli attivi. Altri casi di province fortemente specializzate e con ridotti margini di investimento sono quelli di Catanzaro (2,2%), Grosseto (2,5%), Aosta (3,0%), Ragusa (3,5%), Agrigento (4,2%), Brescia (4,5%) e Siena (5,1%).

Vi sono, tuttavia, province che si posizionano su valori superiori alla media, sia in termini di contributo occupazionale delle attività *transitional* che di potenziale di investimento delle aziende. Tra queste, vi sono Terni (19,4% di incidenza occupazionale e 10,5% di potenziale di indebitamento su attivo), Livorno (14,5% e 14,4%), Crotona (14,3% e 14,5%), Sondrio (15,8% e 8,8%), Enna (12,9% e 15,8%) e Cagliari (9,7% e 8,6%).

Le risorse del *Just Transition Fund* e i fabbisogni del sistema italiano

Lo scorso gennaio la Commissione europea ha pubblicato la sua Comunicazione sul Piano di investimenti del *Green Deal* europeo (*European Green Deal Investment Plan*), anche noto come "Piano di investimenti per un'Europa sostenibile". Il *Green Deal* europeo costituisce la cornice in cui collocare tutte le misure di sostegno alla "transizione verde" (*green transition*) intraprese dalla Commissione europea. A maggio, la Commissione europea ha presentato un grande piano di risanamento dell'economia europea che si compone di un nuovo "Quadro finanziario pluriennale" (QFP) di 1.074 miliardi di euro, a cui si aggiungeranno 750 miliardi del "*Next Generation EU*", lo strumento operativo del nuovo *Recovery Plan*. Una quantità di risorse enorme, che ha nel *Just Transition Mechanism* (JTM) un importante pezzo della strategia che dovrebbe portare alla *green transition*.

Il *Just Transition Mechanism* è il principale ammortizzatore economico-sociale per le regioni ritenute esposte alla "transizione verde" e dovrebbe mobilitare risorse pubbliche e private per investimenti di "riconversione" per i territori. È composto da tre pilastri, che dovrebbero operare in maniera sinergica e complementare: il *Just Transition Fund* (JTF); un sistema specifico all'interno di InvestEU, il nuovo programma europeo che sostituisce il FEIS; uno strumento di prestito per il settore pubblico attuato con il gruppo Banca europea per gli investimenti (BEI).

La dotazione del *Just Transition Fund* è di 17,5 miliardi di euro: 7,5 miliardi previsti dal Quadro finanziario Pluriennale (QFP) 2021-2027 e 10 miliardi dal *Next Generation EU*. È importante precisare che i 10 miliardi provenienti da "*Next Generation EU*" non avranno obbligo di cofinanziamenti da Fondi SIE e nazionali, seguendo le medesime regole della *Coronavirus Response Investment Initiative* (CRII). Al contrario, ai 7,5 miliardi provenienti dal QFP devono aggiungersi finanziamenti derivanti dalla politica di coesione (un trasferimento di risorse dal FESR e dal FSE+ nella misura minima di 1,5 euro e massima di 3 euro per ogni euro percepito dal JTF) e un'immissione di risorse nazionali da parte dello Stato membro dei territori beneficiari, da stabilire in funzione della categoria di regione in cui si trovano i territori individuati. Le stime di allocazione delle risorse del JTF potrebbero riservare all'Italia quasi 1 miliardo di euro; tuttavia, va considerato che tali stime si riferiscono a valutazioni basate sull'inclusione di due sole province beneficiarie: Taranto e il Sulcis.

Il meccanismo di allocazione delle risorse (Allegato I del Regolamento) è tuttavia molto complesso e sostanzialmente penalizzante per quegli Stati (come l'Italia) che negli anni passati hanno già intrapreso processi di riconversione rilevanti.

A tal proposito, è opportuno evidenziare che l'analisi empirica sugli impatti della Tassonomia nelle diverse regioni fa emergere una geografia dei fabbisogni di investimento per la de-carbonizzazione e la transizione decisamente più ampia di quella indicata dalla Commissione, che ha portato alla proposta di istituzione del JTF. In aggiunta, in una logica di politica regionale, il meccanismo di allocazione del JTF rischia di creare delle distorsioni su almeno tre livelli: determinando una sovrapposizione di obiettivi tra il JTF e la politica di coesione; sottodimensionando gli aiuti per quei paesi che hanno già intrapreso progetti di riconversione (come peraltro richiesto dalla Commissione); penalizzando territori potenzialmente "eleggibili" ed escludendoli per mezzo di un meccanismo di allocazione non efficiente.

Dal legame tra JTF e i fondi di Coesione potrebbero nascere una serie di criticità, specie per quei paesi, come l'Italia, in cui la politica di coesione assume un ruolo centrale nelle strategie di riconversione.

In primo luogo, la sovrapposizione tra gli obiettivi della politica di Coesione e quelli del JTF potrebbe generare confusione sul piano amministrativo e procedurale rischiando di compromettere il raggiungimento finale degli obiettivi. Se, infatti, il JTF si propone di contribuire ad affrontare le sfide "sociali, economiche ed ambientali della transizione verso un'economia verde", allo stesso scopo sembrano concorrere i fondi SIE (FESR, FSE+ e Fondo Coesione): l'Obiettivo strategico 2, infatti, prevede il sostegno a investimenti per la promozione di un'Europa più verde e a basse emissioni di carbonio, e i fondi FESR, in Italia, dovranno già contribuire a questo obiettivo per una quota significativa del totale delle risorse.

Un secondo profilo di criticità è legato al rischio di compromettere l'applicazione del principio "chi inquina paga", che ha caratterizzato l'impostazione del sistema ETS al fine di promuovere gli investimenti in tecnologie pulite. L'effetto distorsivo dei criteri allocativi proposti dal JTF potrebbe infatti penalizzare i paesi che oggi sono caratterizzati da un costo più elevato dell'energia, per effetto dei notevoli investimenti effettuati in tecnologie pulite, e premiare con "aiuti" quei Paesi che, non avendo sostenuto investimenti in tecnologie energetiche meno impattanti sul piano ambientale (ad esempio produzione di energia elettrica a carbone o lignite), hanno potuto beneficiare di un costo dell'energia più basso. Si tratterebbe di una grave distorsione del mercato interno, sia sotto il profilo energetico (si sussidia chi non ha fatto investimenti in tecnologie green), che sul piano ambientale (si premia chi più inquina).

Infine, c'è un terzo livello di criticità, attinente alla "delimitazione" dei territori agevolabili all'interno dei singoli paesi. Il procedimento che regola il meccanismo di allocazione del Fondo calcola la quota per ciascuno Stato membro sulla base di una "somma ponderata delle quote determinate" secondo alcuni criteri. Tali criteri utilizzano come livello di analisi quello del NUTS-2 (che in Italia coincide con le regioni amministrative). In particolare, la ponderazione maggiore in sede di attribuzione delle risorse (0,49) è assegnata alle regioni in cui l'"intensità di carbonio" risulta superiore al doppio della media UE-27. Tale meccanismo non contempla in alcun modo il caso, non trascurabile, di territori ad alta "intensità di carbonio"², ma facenti parte di una regione (NUTS-2) con bassi livelli di emissione. Tale schema di valutazione dei fabbisogni di riconversione sembra male adattarsi alle peculiarità di un sistema produttivo estremamente diversificato ed eterogeneo sul piano territoriale come quello italiano, per il quale sarebbe risultato più adeguato un livello di analisi più disaggregato (NUTS-3: provinciale).

Dall'analisi emerge inoltre che esiste una correlazione negativa tra specializzazione occupazionale nei settori da riconvertire e incidenza del potenziale di indebitamento sugli attivi, mettendo ancora più in risalto il tema del rischio occupazionale e della tutela dei posti di lavoro nelle aree esposte alla transizione. Anche in questo contesto, un'allocazione ponderata sulla base del livello di analisi Nuts-2 sembra non poter cogliere adeguatamente le specificità produttive e territoriali su cui disegnare aree di intervento e misure di compensazione.

² L'intensità di carbonio è definita come "rapporto tra le emissioni di gas a effetto serra da impianti industriali trasmesse dagli Stati membri a norma dell'art. 7 del regolamento (CE) n. 166/2006 del Parlamento europeo del Consiglio e il valore aggiunto dell'industria".

In collaborazione con:



€ 14,00