

Congiuntura. Nel gennaio-ottobre 2011 un incremento del 12,6%, un punto in più rispetto alla Germania

Corre l'export salva-Italia

Le nostre vendite oltrefrontiera crescono più di quelle tedesche

LA SIMULAZIONE

L'adozione della direttiva Ue sui pagamenti alle imprese darebbe benefici alle Pmi Svantaggi per le aziende di maggiori dimensioni

«Thanks, you make things happen». Il direttore engineering di Kellogg's stringe la mano e si alza dal tavolo dopo aver firmato un ordine da tre milioni di dollari per alcuni macchinari. Per Riccardo Cavanna, imprenditore piemontese del packaging, è un'altra buona giornata. Il colosso dei cereali statunitensi è uno dei tasselli della strategia dell'azienda di Prato Sesia, forte di 50 milioni di ricavi, per il 90% realizzati oltreconfine.

«L'export? Sta tirando tantissimo» spiega Cavanna.

La sua esperienza, per fortuna, è comune a tanti imprenditori italiani. Il mercato estero resta il salvagente per resistere, quello interno il buco nero da arginare. La dicotomia dell'industria italiana è ben sintetizzata dall'ultimo rapporto sui settori di Prometeia e Intesa Sanpaolo, che vede nei primi undici mesi del 2011 il fatturato manifatturiero in crescita del 5,4% grazie soprattutto alla spinta oltreconfine. Tra gennaio e ottobre l'export italiano, trainato in particolare da metallurgia e meccanica, è cresciuto infatti del 12,6%, quasi un punto in più rispetto alla Germania. Nell'ultimo trimestre il clima è cambiato e il rallentamento è globale, ma sono ancora le vendite internazionali le più toniche. Tra settembre e no-

vembre crescono ancora del 4,4%, mentre il mercato interno cede oltre due punti.

La frenata è legata alla crisi del debito europea e alla ridotta capacità di acquisto di Francia e Germania ma per fortuna le ultime indicazioni sui mercati Extra-Ue restano positive. Un aiuto in più potrebbe

arrivare dall'euro e un suo indebolimento - spiegano gli analisti - può ampliare la domanda potenziale rivolta alle produzioni italiane, in particolare nei settori più esposti sui mercati extra-Ue o che si trovano a competere con produttori localizzati al di fuori dell'area euro, come meccanica, elettrotecnica ed elettronica. Per questi comparti una svalutazione del cambio nell'ordine del 10% può favorire un incremento della crescita delle vendite sui mercati mondiali tra l'1,5 e il 3% in termini reali. Riportando lo sguardo entro i confini nazionali lo scenario cambia e la situazione è più complessa. Esaminando il trend dei ricavi del manifatturiero tra settembre e novembre vi è un solo settore con il segno più: l'alimentare. Per il resto è una lunga teoria di flessioni, con i cali maggiori per meccanica, elettrotecnica ed elettronica, settore quest'ultimo in caduta addirittura del 16% nei ricavi nazionali. All'interno di questo quadro, gli analisti di Prometeia e Intesa San Paolo hanno provato a simulare sul sistema delle imprese l'impatto dell'adeguamento italiano alla normativa Ue sui tempi di pagamento, accelerato dal decreto legge sulle liberalizzazioni e anticipato a novembre 2012 dallo statuto delle imprese. In generale si tratta di benefici legati al minor fabbisogno di capitale circolante, compensato però dalla necessità di pagare prima i fornitori. La situazione odierna è molto distante dalla media europea e vede in media le aziende incassa-

re dai clienti dopo 99 giorni mentre i fornitori vengono pagati ben 117 giorni dalla data della fattura. Con queste dilazioni i crediti e i debiti commerciali arrivano attualmente a rappresentare oltre un quarto del valore della produzione. L'effetto netto dell'adozione della direttiva Ue, secondo la simulazione, è positivo per le Pmi, con minori fabbisogni netti fino all'1% del valore della produzione. All'opposto, per le imprese maggiori il cambiamento porterebbe svantaggi fino al 16%. I

"big", infatti, beneficiano da un lato di una maggiore esposizione internazionale, dunque di clienti esteri che pagano in tempi rapidi, dall'altro di una rate di fornitori più piccoli dotati di scarso potere contrattuale. «Viene smantellato un potere di mercato - spiega il responsabile Industry & Banking dell'ufficio studi di Intesa Sanpaolo Fabrizio Guelpa - ma al di là dell'effetto redistributivo vi sarebbe un indubbio vantaggio di sistema. Grazie alla maggiore certezza dei pagamenti, ad esempio, i finanziamenti bancari ottenuti a fronte di fatture potrebbero avvenire a costi ridotti».

Dal punto di vista settoriale i benefici maggiori di pagamenti "sprint" sarebbero per il settore farmaceutico, oggi penalizzato dai ritardi della pubblica amministrazione mentre all'estremo opposto elettrodomestici, auto e meccanica subirebbero un contraccolpo negativo.

L.O.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

