

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E
STUDI INTERNAZIONALI

Corso di laurea *Triennale* in
Diritto dell'Economia



**TRA COVID E CRISI ENERGETICA UN FUTURO COMPLICATO
ANCHE PER LE IMPRESE PIÙ VIRTUOSE E LUNGIMIRANTI**

Relatore:

Chiar.mo Prof. **ANGELO CAPUZZO**

Laureando: **PAOLO ZAGO**

matricola N. 1217973

A.A. 2022/2023

Il cambiamento lo possiamo attendere mille anni invano; lo possiamo però desiderare ardentemente fino ad attuarlo.

La consapevolezza e il coraggio fanno il resto, senza paura di vivere.

Dedico questi anni di sacrifici ai miei genitori che hanno coltivato con tante speranze il mio sogno e a mia moglie che mi ha sostenuto nel realizzarlo.

Quando viene il giusto tempo, anche il frutto più acerbo diventerà maturo.

Indice

1. Introduzione	3
1.1 I numeri dal “Rapporto regionale PMI 2021”	5
1.2 I numeri dal “Rapporto regionale PMI 2022”	10
1.3 PNRR innovazione e competitività per il sistema produttivo.....	14
2. L’economia globale e “domestica” nel 2019	17
3. Presentazione di tre imprese che operano in diversi settori merceologici	19
3.1 Tecnoplastic S.r.l. (1994 - PD).....	19
3.2 Duegi Packaging S.r.l. (1980 – PD)	25
3.3 Omsp Macola Industriale S.r.l. (1970 - PD).....	29
4. La pandemia, riflessi economici e sociali su imprese e famiglie	33
4.1 I bilanci nel biennio 2020/2021	36
4.1.1 Tecnoplastic S.r.l.....	36
4.1.2 Duegi Packaging S.r.l.	45
4.1.3 I bilanci nel biennio 2020/2021: Omsp Macola Industriale S.r.l.	53
5. La guerra Russo - Ucraina e le ripercussioni economico energetiche.....	61
6. Intervista agli imprenditori.....	65
6.1 Intervista al Sig. Gastaldi Guerrino – Tecnoplastic S.r.l.....	65
6.2 Sig.ri Giantin Giancarlo e Nicola – Duegi Packaging S.r.l.	68
6.3 Sig. Macola Ferruccio – OMSP Macola Industriale S.r.l.	71
7. Conclusioni	75
8. Bibliografia e Sitografia	81
9. Ringraziamenti.....	85

1. Introduzione

Per il mondo dell'impresa, l'anno 2022 si presentava come l'anno del riscatto dalle ripercussioni economiche post Covid 19, ma soprattutto grazie al PNRR, dell'avvio di un procedimento virtuoso del quale le stesse istituzioni politiche europee si erano fatte promotrici. E proprio l'inatteso aumento dei costi per acquistare energia mette infatti in evidenza quella parte di PNRR che si occupa della produzione domestica di energia da fonti alternative e soprattutto pulite: gli estremi cambiamenti climatici non lasciano molto tempo ad inutili congetture.

Purtroppo la polverizzazione degli interessi dei singoli, delle singole Nazioni, della non Europa unita, ci portano ad accantonare ciò che veramente conta per lasciare spazio alla speculazione, ai ricatti commerciali e finanziari; la domanda che mi pongo è se imprese e famiglie dal 2023 riusciranno a sterilizzare queste speculazioni o se saranno costrette veramente a delle scelte drastiche.

È da tanto tempo che sentiamo dire che la classe media non esiste più e forse oggi più di ieri iniziamo a vederne la concretizzazione. Questa dicotomia andrà a riflettersi su tutto il tessuto imprenditoriale, si tratta solo di capire da dove iniziare se dall'impresa che crea ricchezza o dalla famiglia (sia essa anche mononucleare) che presta lavoro ed in cambio ottiene quella ricchezza utile al consumo.

A quale scenario ci dovremmo preparare dal 2023 se non venisse risolta in tempi accettabili la crisi energetica causata dalle azioni e contro azioni tra Russia ed Europa (e potenze industriali del mondo che rispettivamente sostengono le varie parti)?

Questa con molta probabilità è la nuova frontiera della guerra globale per ristabilire il futuro equilibrio economico e politico.

Qualunque possa essere il risultato le ricadute andranno direttamente valutate e pesate sulle unità elementari: impresa e famiglia questo binomio economico, questa batteria che sostiene la società e tutti quei valori di progresso etico, morale e solidale di welfare e coesione sociale del Paese.

Tanti sarebbero gli spunti da sviluppare, ma in questo lavoro tre piccole imprese locali saranno il pretesto per toccare qualche argomento scomodo a partire dalla pandemia, passando per l'aumento generalizzato dei costi/prezzi, per poi concludere con delle considerazioni sui riflessi della guerra in atto.

L'analisi ha come presupposto generale che è l'impresa a generare ricchezza: mi pongo perciò l'obiettivo di capire come imprenditori che considero capaci abbiano vissuto il contesto economico fino al 2019 in pre Covid, valutare come abbiano affrontato il biennio 2020-2021 e con una specifica intervista capire la visione sul futuro delle proprie aziende, alla luce di molte difficoltà, facendo anche il punto sulla situazione economica prospettica a fine 2022.

La scelta delle aziende deriva da un lato da una conoscenza diretta di impresa e imprenditore, in virtù di una pluriennale esperienza bancaria di gestore imprese corporate, e dall'altro da una ricerca di imprese impegnate in diverse aree merceologiche¹.

In fine per lo schema di analisi e commento ho utilizzato come guida un lavoro per macro aggregati realizzato da Confindustria e Cerved nel biennio 2021 e 2022 intitolati "Rapporto regionale PMI 2021" e "Rapporto regionale PMI 2022"² nel quale si è voluto analizzare la performance economico finanziaria di un cluster di 160.000 società di capitale italiane con dei rimandi al PNRR in merito al quale spenderò qualche parola.

¹ Settori: acque, packaging beni di lusso e trasporto GPL.

² In particolare sul "Rapporto Regionale PMI 2022" intitolato: "Le incertezze e le sfide per la ripresa delle PMI di Mezzogiorno e Centro-Nord", alla cui presentazione del 15/09/2022 ho partecipato in streaming.

1.1 I numeri dal “Rapporto regionale PMI 2021”

L’analisi svolta nella relazione 2021 si articola fundamentalmente in tre parti considerando le tendenze pre Covid, durante la pandemia e l’azzardo su ciò che poteva essere il post Covid³, sul territorio nazionale suddiviso nelle quattro macro aree (Nord-Est, Nord-Ovest, Centro e Mezzogiorno) e per settore di peggiore e migliore performance.

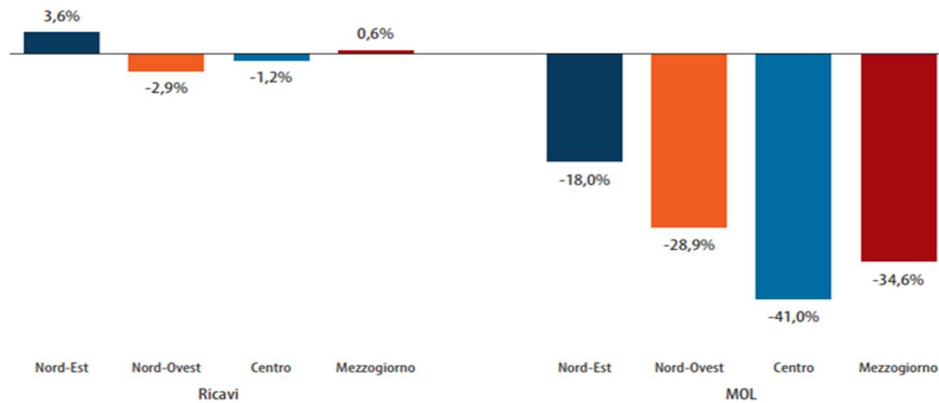
Circoscrivendo le valutazioni al Nord Est, in particolare in Veneto, riusciremo a ricavare qualche parametro di confronto azienda locale/cluster analizzato, principalmente riguardo a patrimonio, ricavi, MOL, ROE, occupazione persa e questi dati saranno il filo conduttore dell’analisi alla luce dei principali stress economico – politici degli ultimi anni.

Per introdurre l’argomento ci aiuta visivamente il grafico sottostante nel quale possiamo vedere che nel lasso temporale 2007⁴ - 2019, che consideravamo l’anno della ripresa, il fatturato nel Nord-Est è stato recuperato del 3,6% ma con un MOL perso di ben 18 punti percentuali.

³ Scenario che non considero in quanto ampiamente superato dalla successiva relazione 2022 e in ulteriore superamento.

⁴ La crisi finanziaria del 2007-2008 fu una crisi finanziaria segnata da una crisi di liquidità e talvolta da crisi di solvibilità sia a livello di banche e Stati, sia da una scarsità di credito alle imprese. Iniziata nel luglio 2007, ha le sue origini nella deflazione delle bolle dei prezzi (compresa la bolla immobiliare americana degli anni 2000) e nelle perdite significative delle istituzioni finanziarie causate dalla crisi dei subprime. Fa parte della “Grande recessione” iniziata nel 2008 e i cui effetti si fanno sentire oltre il 2010. La crisi finanziaria dell’autunno 2008 ha amplificato il movimento e ha causato un calo dei prezzi di borsa e il fallimento di diversi istituti finanziari. Per evitare una crisi sistemica, gli Stati devono intervenire e salvare molte banche che provocheranno una crisi del debito pubblico.

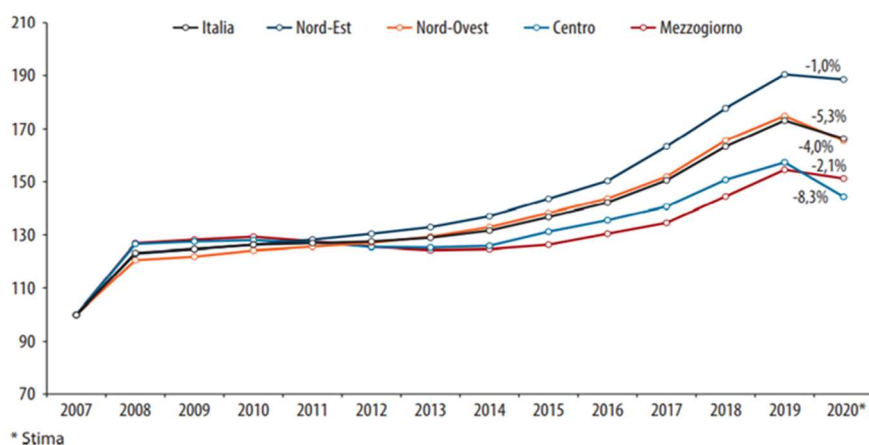
Divari di fatturato e margini lordi dopo la crisi del 2008-09 (variazione 2019/2007)⁵:



Patrimonio

Dal punto di vista patrimoniale, dopo il picco positivo 2007/2008, la curva si mantiene stabile fino al 2013; gradualmente una certa ripresa economica consente alle aziende di incrementare il patrimonio fino al 2019 ma con lo scoppio della pandemia l'inclinazione torna fortemente negativa.

Andamento del capitale netto delle PMI, 2007-2020 (base 2007)⁶:



⁵ Grafico B "Rapporto Regionale PMI 2021"

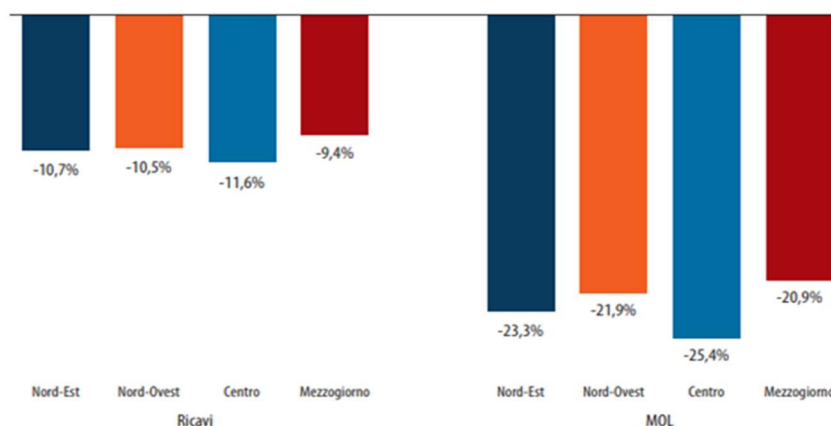
⁶ Grafico 4.3 "Rapporto Regionale PMI 2021"

Ricavi e MOL

Il grafico sottostante, entrando nella tematica “impatto Covid” ci evidenzia il rapporto tra Ricavi e MOL, a caldo, cioè a pandemia in corso.

Concentrandoci nell’area del Nord Est vediamo un meno 11% di fatturato ed un MOL perso per più del doppio (quasi il peggiore in Italia).

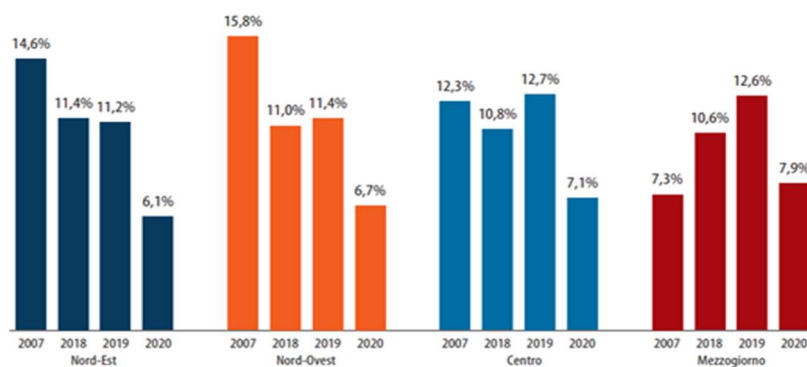
L’impatto del Covid su ricavi e margini lordi delle PMI 2020/2019⁷:



Redditività/ROE

Come dimostra il grafico sottostante la redditività persa è consequenziale: meno 5 punti tra il 2019 e il 2020.

L’impatto del Covid sulla redditività netta 2007 e 2018-2020 ROE%⁸:

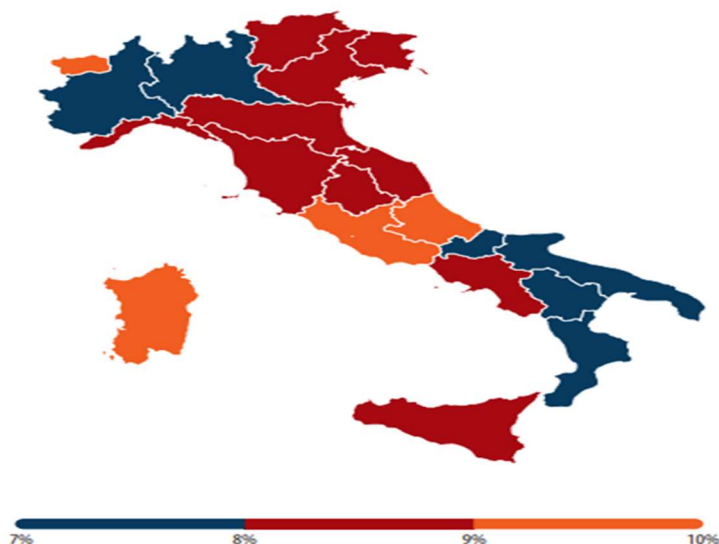


⁷ Grafico F “Rapporto Regionale PMI 2021”

⁸ Grafico G “Rapporto regionale PMI 2021”

Occupazione persa

Lavoratori persi nel settore privato a causa del Covid (% sul totale degli addetti della regione)⁹:



Tra il 2020 e il 2021 sono andati persi 1.330.261 posti di lavoro rispetto al 2019 (in Veneto 137.551) con una percentuale di disoccupazione nazionale che passa dal 10% (2019) al 15,1% (2020-2021).

Per poter meglio comprendere il dato di partenza dell'analisi (cioè gli anni 2007 e 2008) è stato utile confrontare i dati di Confindustria/Cerved con le relazioni annue 2007 e 2008 di Banca D'Italia in quanto organismo maggiormente trasversale ai vari settori economici italiani comprese le famiglie.

Sinteticamente Banca d'Italia scrive, che pur di fronte alla mancanza di omogeneità di performance imprenditoriali anche in settori analoghi, generalmente tra il 2006 e il 2007 i dati sono molto positivi con un PIL cresciuto in media dell'1,6%.

Risulta evidente che le migliori performance sono state realizzate da quelle imprese che hanno saputo non solo profittare del momento favorevole, bensì di anticiparlo attraverso nuove strategie aziendali che hanno permesso maggiore qualità e

⁹ Grafico M.3 "Rapporto Regionale Pmi 2021"

innovazione dei prodotti realizzati e non ultimo l'impiego di forza lavoro qualificata: la qualità non può non andare di pari passo con la specializzazione.

Di questo passaggio bisogna tenere conto nelle analisi sulle nostre tre aziende.

La crisi finanziaria 2007-2008 che ci investe dagli Stati Uniti apre ad uno scenario di estrema incertezza e scarsa fiducia addirittura fra le stesse banche ed è allora che un indice fino a prima ai più sconosciuto, il "Core Tier 1", diventerà noto, senza ben comprenderne il significato, sino agli ultimi avventori del bar "Sport" di ogni paese. Questa iconica e non nostalgica premessa vuole essere introduttiva alla relazione di Banca d'Italia relativa al 2008 nella quale è emblematica questa frase: "Nel 2008 l'attività economica in Italia si è contratta".

Con questo inciso, si apre un capitolo che come abbiamo visto sopra si chiuderà 10 anni dopo, a partire dal 2018 e purtroppo per breve tempo. Il PIL del 2008 è di meno 0,9% ma soprattutto si parlerà della più profonda recessione dal dopoguerra. Dall'avvio dell'unione monetaria l'inflazione nel 2008 si mosse tra il 4,1% e il 2% (media d'anno 3,3% ex 1,8% del 2007). Si trattò di una recessione che ebbe natura globale anche se venne avvertita nei Paesi maggiormente esportatori; in Italia senza dubbio il settore più penalizzato fu quello manifatturiero.

Come dicevo con queste brevi riflessioni ho voluto ricordare il quadro economico dal quale, lottando per un decennio, si era riusciti finalmente ad alzare la testa per guardare lontano.

Ecco che, tornando alla relazione di Confindustria, nel 2020 la situazione si presenta non facile: vediamo infatti quasi tutti segni negativi.

2020/2019	Patrimonio ¹⁰	Ricavi ¹¹	MOL ¹²	ROE ¹³	Occupazione ¹⁴
Italia	2,70%	-8,60%	-10,80%	-2,50%	-8,20%
Veneto	3,30%	-9,50%	-10,20%	-3,00%	-8,30%

¹⁰ Tabella 4.3 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 90);

¹¹ Tabella 3.1 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 70);

¹² Tabella 3.5 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 78);

¹³ Tabella 3.7 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 82), ante imposte;

¹⁴ Tabella M.2 - Rapporto Regionale PMI 2021 (pagina 101);

1.2 I numeri dal “Rapporto regionale PMI 2022”

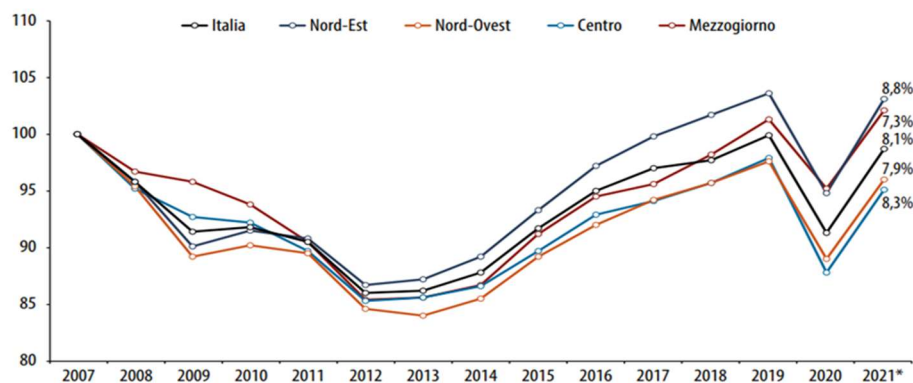
Il 15 settembre 2022 si è tenuto a Roma il convegno di Confindustria per la presentazione del rapporto regionale PMI 2022 che ho seguito in streaming.

Grazie ai due grafici sottostanti riusciamo ad avere un primo quadro di sintesi sull’andamento del fatturato 2019-2021 (certamente ci accorgiamo dell’esistenza di una doppia “V”: la prima distribuita in poco più di un decennio, di cui abbiamo detto sopra, la seconda repentina tra il 2019 e il 2021 con il suo minimo nel 2020).

Fatturato

Confindustria definendo il 2020 “l’Annus horribilis” ci relaziona sui rimbalzi di fatturato nel triennio 2019-2021: meno 8,6% del 2020 sul 2019 e più 8,1% del 2021 sul 2020).

Grafico andamento del fatturato delle PMI, 2007-2021 (base anno 2007)¹⁵:

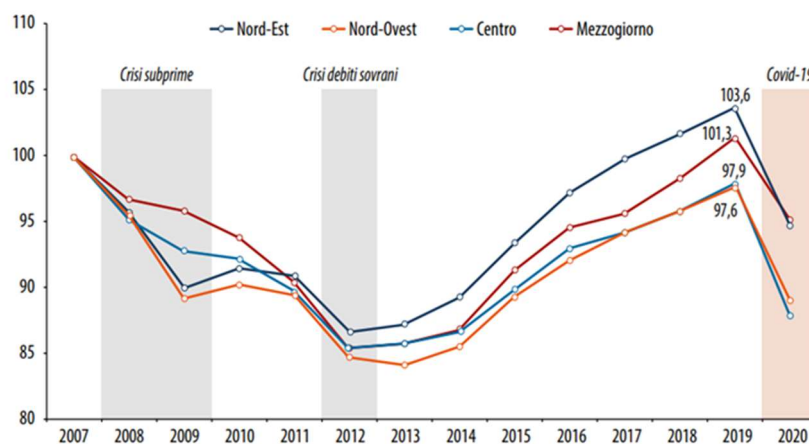


In particolare il secondo grafico mostra i 3 eventi negativi che storicamente hanno impattato sui fatturati aziendali:

- 2008/2009 crisi subprime con andamenti molto eterogenei;
- 2012 crisi del debito sovrano, con analogia inclinazione della curva;
- 2020 crollo per Covid 19.

¹⁵ Grafico n. 3.1 “Le performance delle PMI” dal Rapporto regionale PMI 2022 convegno di Confindustria 15/09/2022.

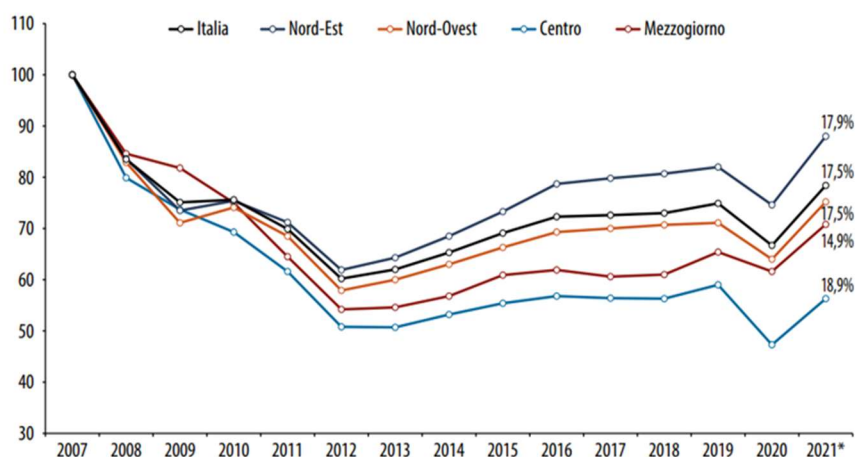
Andamento del fatturato delle PMI 2007-2020 (base 2007)¹⁶:



MOL

Come si nota dal grafico sottostante, fatta 100 la media MOL base 2007, è lampante lo shock derivante dal Covid anno 2020 sul 2019 con interruzione di quell'andamento virtuoso di recupero di marginalità iniziato nel 2013.

Andamento del margine operativo lordo delle PMI, 2007-2021 (base anno 2007)¹⁷:



¹⁶ Grafico n. E.2 "Executive Summary" dal Rapporto regionale PMI 2022 convegno di Confindustria 15/09/2022.

¹⁷ Grafico n. 3.5 "Le performance delle PMI" dal Rapporto regionale PMI 2022 convegno di Confindustria 15/09/2022.

Il grafico (cfr. la seconda linea che rappresenta la media del dato in Italia) mette in mostra che nel 2007 il MOL aveva raggiunto un valore apicale e che dopo la caduta tra gli anni 2008-2012, nel 2019 aveva raggiunto un nuovo picco. Commenta Confindustria e diversamente non si potrebbe dire: “Nel 2021 si è assistito ad un notevole rimbalzo (+17,5%) che ha riportato il MOL al di sopra dei livelli del 2019 (+ 4,7%), anche se su valori ancora ampiamente inferiori a quelli registrati nel 2007 (21,6 punti percentuali)”.

In altre epoche storiche avremmo fatto fatica a trovare una concentrazione così alta, in poco tempo, di cause negative e ostative in ambito economico con riflessi globali più o meno evidenti.

Sto parlando della pandemia con il blocco generale di flussi di merci e persone, l'uscita dalla pandemia con accelerazione della ripresa economica ma con un aumento senza controllo dei costi delle materie prime (tema che verrà affrontato nelle analisi dei bilanci): diventa un grosso problema l'approvvigionamento (import) ma anche il ciclo produttivo e le consegne nel mercato sia interno che estero.

La crisi energetica è nata come speculativa e poi è stata cavalcata e strumentalizzata dalla guerra Russia-Ucraina. Crisi che prosegue come naturale conseguenza di tutto il complesso sanzionatorio messo in atto dall'Europa/Occidente da un lato contrapposto alla sponda dei paesi amici della Russia, primi fra tutti la Cina.

Questa grande incertezza, a partire in primis dalle politiche comuni degli organismi europei, ci porta a presagire in particolare per l'Italia una dinamica di PIL al ribasso, aumento generalizzato dei costi, margini per le imprese e risparmio accumulato dalle famiglie in caduta libera.

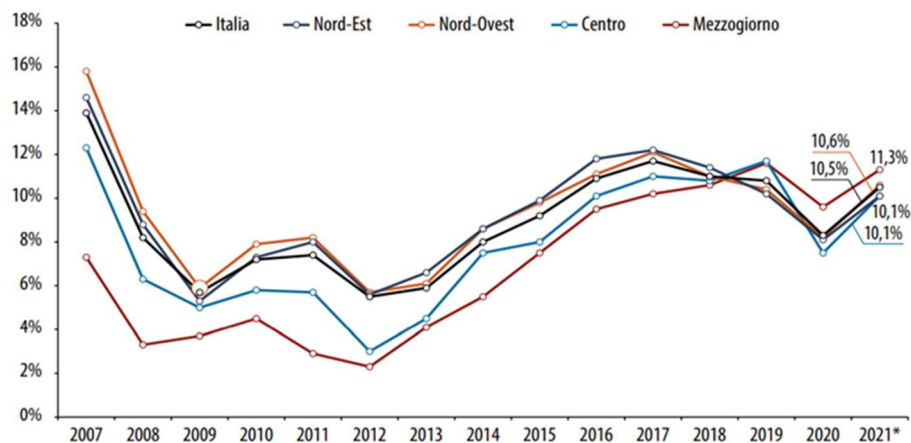
L'Italia fa parte dell'UE la quale però sembra non avere una politica comune: ne è prova la recente scelta della Germania di auto tutelare industria e famiglie mettendo in campo una somma pari agli stanziamenti del nostro PNRR per scudare l'aumento del costo dell'energia (ma gli aiuti di stato non erano assolutamente banditi per non falsare la concorrenza?).

Come possiamo competere commercialmente con la Germania o con la Francia (che beneficia di una politica energetica fondata sul nucleare), che per motivi diversi hanno accesso all'energia ad un costo più basso?

Redditività ROE

In fine, dando uno sguardo al ROE 2021 si vede un recupero medio di 2,2 punti percentuali sul 2020 quasi in linea con il 2019 ma palesemente lontano dal dato 2007.

ROE ante imposte e gestione straordinaria delle PMI, 2007-2021¹⁸:



¹⁸ Grafico n. 3.7 "Le performance delle PMI" dal Rapporto regionale PMI 2022 convegno di Confindustria 15/09/2022.

1.3 PNRR innovazione e competitività per il sistema produttivo

Quale migliore introduzione all'argomento dell'intervista (26/08/2022) al presidente di Confindustria Bonomi sul Corriere delle Sera intitolato: "Choc energetico, le imprese così non possono reggere. Il Governo intervenga subito".

"E' da un anno che diciamo che l'energia è un problema. La guerra lo acuisce, ma non può essere una sorpresa. Quindi non possiamo continuare a raccontarci che tutto va bene, perché le difficoltà e le preoccupazioni sono enormi: sia sull'attività produttiva che per l'occupazione".

In effetti è da tempo di dominio comune che le bollette energetiche stanno crescendo a dismisura e con l'inverno e il lento proseguire della guerra fisica e psicologica le cose non potranno che peggiorare. Ci si potrebbe legittimamente chiedere se si possa arrivare al razionamento, una sorta di "targhe alterne" come accadde con la crisi petrolifera del 1973 o se qualcuno stia pensando ad alternative meno dolorose. Dice Bonomi: "Il razionamento può avverarsi [...] vanno protette le imprese "energivore" e "gasivore", ma anche altre filiere fondamentali e strategiche."

Nell'articolo viene toccato anche il tema paradossale del ritorno alle fonti fossili per essere indipendenti dal gas russo ma allo stesso tempo pagandone i costi, "quadruplicati in meno di due anni" per poter emettere CO2 a fronte di una produzione industriale necessaria.

In questo paragrafo vorrei sinteticamente tentare di circoscrivere alcuni elementi del PNRR per capire poi in fase di intervista se siano condivisibili dagli imprenditori e quali aspettative possano aver creato in loro.

In particolare:

- la produzione di energia alternativa al carbon fossile (da idrogeno) con la doppia valenza ecologica e di costi;

- il rinforzo delle infrastrutture digitali e di collegamento stradale, ferroviario, marittimo: in sostanza tutto ciò che possa aiutare il tessuto industriale italiano.

Un punto fondamentale è la transizione ecologica ed è veramente uno dei pilastri del progetto “Next Generation EU”. Essa costituisce una direttrice imprescindibile dello sviluppo futuro, a maggior ragione oggi messi di fronte alla non auto sostenibilità energetica.

Il PNRR nella seconda Missione, denominata “Rivoluzione Verde e Transizione Ecologica”, si occupa dei grandi temi dall’agricoltura sostenibile all’economia circolare, dalla transizione energetica alla mobilità sostenibile, dall’efficienza energetica degli edifici alle risorse idriche e dell’inquinamento al fine di migliorare la sostenibilità del sistema economico e assicurare una transizione equa e inclusiva in grado di traghettarci verso una società a impatto ambientale pari a zero. Per raggiungere la progressiva decarbonizzazione, sono previsti interventi per incrementare significativamente l’utilizzo di fonti di energia rinnovabili, attraverso investimenti diretti e la semplificazione delle procedure di autorizzazione (questione non banale).

La fonte più prossima e semplice sembrerebbe essere quella dell’idrogeno: una fonte pulita utilizzabile nell’industria e per il trasporto di merci e persone.

A tal proposito riporto di seguito un comunicato stampa del MiTE¹⁹: “Roma, 29 aprile 2022 - Il ministro della Transizione Ecologica, Roberto Cingolani, ha firmato il Decreto che dà attuazione all’Investimento 5.2 (M2C2) del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. La misura mette a disposizione 450 milioni di euro per finanziare progetti finalizzati allo sviluppo della filiera dell’idrogeno verde,

¹⁹ <https://www.mite.gov.it/comunicati/il-ministero-della-transizione-ecologica>

Ministero della transizione ecologica: “Roma, 6 settembre 2022 - Il Governo conferma gli impegni di decarbonizzazione per il 2030, che anzi assumono in questa fase un’ulteriore rilevanza ai fini strategici dell’aumento della indipendenza energetica.

elemento fondamentale nel processo di decarbonizzazione dell'industria, dei trasporti e del terziario [...] L'obiettivo dell'Investimento 5.2 è di realizzare entro giugno 2026 una filiera tutta italiana con stabilimenti che producano elettrolizzatori e componenti associati, per una potenza complessiva annua di almeno 1 gigawatt, che consentirà di soddisfare la domanda di idrogeno verde.”

Appare dunque evidente che in Europa e nel mondo l'interesse per l'idrogeno è diventato non solo strategico ma ecologicamente necessario, vitale.

L'idrogeno è dunque identificato come molecola indispensabile per garantire “l'accensione”, la “ricarica” e la “crescita” dell'economia italiana non solo a seguito degli effetti della pandemia ma anche e soprattutto, ora che la pandemia sembra essere alle spalle, per sterilizzare gli effetti della crisi energetica di lungo termine derivanti della guerra.

Guardando invece alla terza Missione risulta fondamentale si portino avanti tutti quegli investimenti finalizzati allo sviluppo di una rete di infrastrutture di trasporto moderna, digitale, sostenibile e interconnessa: in ogni epoca storica pace e buone infrastrutture di collegamento sono premesse imprescindibili allo sviluppo economico.

2. L'economia globale e "domestica" nel 2019

In questo paragrafo ripercorreremo brevemente qualche elemento della storia economica del 2019 grazie alla puntuale relazione di Banca D'Italia del 29/05/2020 per poter meglio comprendere in quale contesto si siano mosse le nostre tre Aziende.

Potremo aprire idealmente il sipario del 2019 con la previsione del Fondo Monetario Internazionale che nel mese di gennaio stima una crescita generalizzata del 3,3% (grazie agli accordi commerciali tra Stati Uniti e Cina da un lato e l'accordo di uscita del Regno Unito dall'Unione Europea dall'altro) per poi tornare sui suoi passi a fine anno rendendosi conto che il commercio globale era cresciuto meno dell'1%: qualcosa non è andato come ci si aspettava.

L'area euro non rimane naturalmente esente dal contesto economico globale anche se il dato è leggermente migliore in termini assoluti attestandosi su una crescita dell'1,2%, crescita che delude e non è assolutamente in linea con le attese.

Fra i paesi europei è l'industria che rallenta e in Germania in particolare è il settore automobilistico a trascinare al ribasso i dati.

La decelerazione dei prezzi dei beni energetici porta con sé una consequenziale discesa dell'inflazione al consumo intorno all'1,2%.

Con queste premesse la stessa Banca Centrale Europea ha agito nel modo più consono attuando una riduzione dei tassi ufficiali per contrastare l'indebolirsi delle prospettive di crescita e di inflazione.

Guardando entro le mura domestiche possiamo dire che l'Italia mantiene le proprie quote di mercato mentre sul fronte del PIL siamo ampiamente sotto la media europea registrando una crescita dello 0,3%.

A livello territoriale, nel 2019 l'attività economica è cresciuta più nel Nord; si è mantenuta sui livelli dell'anno precedente nel Centro e nel Mezzogiorno.

Su questa situazione di pseudo stagnazione l'occupazione ha continuato ad aumentare, sebbene ad un ritmo inferiore rispetto al 2018 (il tasso di disoccupazione è sceso al 10%, il livello più basso dal 2012).

E' giusto far presente, sempre per quanto detto in premessa, sul binomio vitale impresa-famiglia, che secondo gli studi di Banca D'Italia il reddito disponibile delle famiglie è cresciuto dell'1,1% nel 2019, con un trend in flessione rispetto al 2018.

Anche i consumi delle famiglie si sono attenuati e gli studiosi dicono essere conseguenza sia dell'andamento del reddito disponibile ma anche dell'indebolirsi degli indici di fiducia, fra i quali spicca senza dubbio l'incertezza sulla dinamica del mercato del lavoro.

In fine, visti i trend su occupazione, reddito e consumi, non si può non dire telegraficamente che anche la propensione al risparmio è lievemente salita, pur restando su valori bassi rispetto al panorama internazionale.

Dal lato imprese l'attività economica, come detto sopra, ha rallentato, risentendo degli andamenti sfavorevoli dell'economia globale e delle tensioni protezionistiche che hanno interessato soprattutto la manifattura. La redditività è rimasta su livelli elevati rispetto al passato e i bassi tassi di interesse hanno favorito la capacità di rimborso dei debiti finanziari.

In Italia nel 2019 le esportazioni, pur segnando un rallentamento, sono cresciute a un tasso più elevato di quello del commercio mondiale, riflettendo anche il miglioramento della competitività di prezzo delle imprese italiane, soprattutto sui mercati esterni all'area dell'euro. Avremo infatti modo di vedere che due delle tre aziende analizzate hanno avuto risultati oltre la media proprio perché si sono affacciate direttamente ai mercati esteri.

3. Presentazione di tre imprese che operano in diversi settori merceologici

3.1 Tecnoplastic S.r.l. (1994 - PD)

La prima azienda che vado ad analizzare si è specializzata nella produzione di interruttori e filtri a galleggiante nel settore del pescaggio delle acque in generale.

Idee, progettazioni, sviluppo degli stampi e il loro assemblaggio, insomma l'intero processo produttivo, avviene sostanzialmente in casa.

La loro filosofia aziendale, tanto semplice quanto ambiziosa è realizzare prodotti di alta qualità e affidabilità, totalmente “Made in Italy” con la consapevolezza di poter essere estremamente performanti come azienda di nicchia.

Sono stato partecipe nel 2019 dei festeggiamenti per i 25 anni dell'impresa e il motto che hanno fatto proprio i soci è una frase di Albert Einstein: “La logica ti porta da A a B. L'immaginazione ti porta ovunque”.

Posso proprio dire che questo aforisma li contraddistingue a pieno: alla luce di questa premessa iniziamo a vedere i dati 2019 (in contrapposizione con i principali dati 2007 e 2008).

Dati di sintesi²⁰ (si tenga presente che le percentuali espresse nel 2019 in merito a PN/1000 del 59,74% si riferiscono all'incremento 2019/2007, stesso ragionamento per il FATT/1000 del 6,69%. Le altre percentuali sono relative al 2019):

	2007			2008			2019		
PN/1000	494,00 €			502,00 €			1.227,00 €		
% su fonti	39,20%			54,20%			48,78%		
FATT/1000	2.358,00 €			1.631,00 €			2.527,00 €		
MOL%	157.740,00 € 6,69%			119.699,00 € 7,34%			363.161,00 € 14,37%		
	2.358.399,00 €			1.631.236,00 €			2.526.811,00 €		
parametri	<5%	10%	>15%	<5%	10%	>15%	<5%	10%	>15%
ROE%	39.787,00 € 8,04%			7.305,00 € 1,46%			212.093,00 € 17,28%		
	494.556,00 €			501.862,00 €			1.227.565,00 €		
P. dip.	ND			ND			13		

Con questi primi dati di sintesi volevo dar corso alla nostra analisi partendo dal 2007 un anno che nella storia economica ha dato molte soddisfazioni alle imprese²¹, con molti obiettivi raggiunti, prima della brusca frenata globale del 2008.

Gli anni 2008-2019 potevano rappresentare, prima dell'attuale situazione, la partenza e l'arrivo di una ipotetica curva economica del Paese che parte negativa e

²⁰ **MOL%:** rappresenta la capacità di produrre liquidità dalla gestione operativa rispetto al fatturato; Il margine operativo lordo è un indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla sua gestione operativa, quindi senza considerare gli interessi (gestione finanziaria), le imposte (gestione fiscale), il deprezzamento di beni e gli ammortamenti.

Secondo più fonti i parametri sarebbero i seguenti:

- ottimale se maggiore di 15%
- accettabile se maggiore di 10%
- critico se inferiore del 5%

ROE%: indice di redditività del capitale proprio ed è un indicatore di estrema sintesi che evidenzia qual è il rendimento del capitale di rischio ossia quanto rendono i mezzi finanziari apportati dalla proprietà.


²¹ Si veda la tabella "Andamento del PIL 2005 – 2019" nella parte relativa alle Conclusioni.

progressivamente torna positiva toccando il picco più alto dal 2007, che rimane però il migliore.

E proprio per questa impresa il 2019 è stato sicuramente migliore del 2007 grazie ad un cambio di strategia e di mercati.

Dal punto di vista economico il fatturato 2008 sul 2007 si riduce del 44,60% (dati medi in Veneto Confindustria -5,1% del 2008 sul 2007), sul fronte MOL% -32%²² (dati medi in Veneto Confindustria -18,6% del 2008 sul 2007) e risulta evidente che i dati aziendali non sono in linea con lo studio di Confindustria, anzi mediamente peggiori.

²² Calcolato: $(119.699 - 157.740) / 119.699 * 100 = -31,78\%$

 Il bilancio in macro aggregati:

	PERIODO PRE COVID			
	2018		2019	%
CONTO ECONOMICO/1000				
Valore della produzione	2.457,00 €		2.527,00 €	2,77%
Costi per acq., serv., god. b. di terzi	1.557,00 €		1.654,00 €	5,86%
Costi del personale	548,00 €		590,00 €	7,12%
Ammortamenti	91,00 €		91,00 €	0,00%
Diff. tra valore e costo di prod. (A-B)	302,00 €		299,00 €	-1,00%
RISULTATO	217,00 €		212,00 €	-2,36%
STATO PATRIMONIALE/1000				
Patrimonio netto	1.065,00 €		1.227,00 €	13,20%
Rimanenze	337,00 €		402,00 €	16,17%
Crediti clienti	545,00 €		568,00 €	4,05%
Fornitori	531,00 €		545,00 €	2,57%
Banca BT	26,00 €		135,00 €	80,74%
Banca MLT	- €		90,00 €	100,00%

Fonti%²³:

MEZZI PROPRI	50,99	48,78
FORNITORI	25,41	22,14
BANCHE	0,00	8,92
ALTRO BT	23,59	20,15
	100,00	100,00

I dati aziendali confrontati nel 2019 rispetto al precedente miglior anno economico globale, il 2007, presentano queste differenze:

- il patrimonio netto in valore assoluto cresce di euro 733.000,00 (+ 59,74%) e in proporzione alle fonti cresce di quasi dieci punti percentuali (una rarità nel panorama delle imprese venete di piccole dimensioni);
- un fatturato non molto distante (in valore assoluto + 169.000 euro e in percentuale un + 6,69%) ma con un MOL che varia aumentando del 56,75%²⁴ rispetto al 2007 ed un utile che cresce più di cinque volte;
- ROE del 17,28% che eccelle rispetto ad un potenziale investimento in un BTP trentennale che nel 2019 rendeva lordo in asta un 2,14%, senza tenere conto dell'inflazione al 0,60% (inoltre dai dati medi in Veneto di Confindustria riscontriamo un 10,5% del 2019 ex 16,3% del 2007. Per la nostra azienda il ROE 2007 era dell'8% quindi come dicevamo sotto tono rispetto alla media).

²³ Scolasticamente è auspicabile che il finanziamento degli impieghi avvenga attraverso un mix equilibrato delle fonti (33% MP, 33% fornitori e un 33% da terzi in particolare il sistema bancario). In particolare il calcolo dell'equity ratio esprime quanta parte degli investimenti è complessivamente coperta da mezzi propri ed evidenzia il livello di "autosufficienza" di una società. Quanto più elevato è l'indice, tanto maggiore è l'indipendenza dai finanziatori esterni, per quanto sia difficile definire in termini assoluti una soglia ottimale di riferimento. Le politiche di indebitamento dipendono infatti dalle caratteristiche del business, dal livello degli investimenti mediamente richiesti e dal loro turnover, dal posizionamento competitivo, dalla marginalità operativa, dalla fase di vita dell'azienda, per dirne alcuni.

²⁴ Calcolato: $(363.161 - 157.740) / 363.161 * 100 = 56,75\%$.

Proprio sulla questione di una performance mediamente inferiore al cluster considerato da Confindustria il Sig. Gastaldi ²⁵mette in luce che l'azienda fino al 2007 soffriva a causa di molti impegni con il sistema bancario. Chiaramente qualche idea imprenditoriale innovativa si stava facendo strada nella sua mente e la possibilità di ampliare il fatturato era quanto mai reale ma il timore di non poter onorare i debiti non gli permetteva di fare il salto accontentandosi del certo e sufficiente per poter continuare anche in difesa del posto di lavoro dei propri dipendenti.

Lo sgravarsi dai debiti e la maggior sicurezza finanziaria permisero finalmente di mettere in atto nuove politiche commerciali (compresa l'acquisizione di un maggior potere d'acquisto) per lo sviluppo di nuovi mercati esteri puntando all'ampliamento della tanto agognata marginalità.

Tra le prime azioni messe in campo vi fu l'abbandono di tutti quei clienti, per i quali l'impresa lavorava conto terzi, con margini risicati rivolgendo energie e risorse a nuovi prodotti e mercati. L'altra idea portante era di concretizzare in tempi brevi quanto il mercato richiedeva per quel segmento cercando di anticipare la concorrenza. Funzionale a questo venne costituita una sinergia con un'altra azienda artigianale voluta, finanziata, formata e supervisionata appositamente per concorrere al processo produttivo della Tecnoplastic attraverso appositi accordi.

Mettendo in linea l'evoluzione dei dati con le spiegazioni dell'imprenditore si comprende l'importante cambio di passo nelle strategie aziendali che hanno portato a scegliere la strada dell'incremento dei margini aziendali solo dopo aver messo finanziariamente in sicurezza l'azienda.

²⁵ Intervista in azienda del 23/11/2022

3.2 Duegi Packaging S.r.l. (1980 – PD)

Nel 2018 lo Scatolificio 2 G Sas in previsione di un passaggio generazionale diventa S.r.l., per questo motivo l'analisi parte dai bilanci depositati negli anni 2018-2019, pre Covid, e poi proseguirà per gli esercizi 2020 e 2021.

La Duegi realizza scatole in carta e cartone di elevata finitura per imballo di beni che vanno dall'alta gamma al lusso vero e proprio. L'obiettivo primario è individuare e costruire la scatola che il cliente desidera attraverso la ricercatezza dei materiali e l'innovazione stilistica, cercando di coniugare il tutto con il minor impatto ambientale possibile.

Con oltre 50 anni di esperienza le competenze produttive sono veramente importanti al punto che non si può parlare di imballo del bene finale ma di vero e proprio strumento “comunicativo” del prodotto principale: insomma un valore aggiunto a vantaggio del cliente.

L'idea di fondo è che: “Le soluzioni innovative proposte anticipano spesso le tendenze del mercato, permettendo di incontrare il gusto e le aspettative di tutti”.

Ma per arrivare a quell'idea di fondo credo sia altrettanto utile citare un piccolo passo tratto dell'auto biografia²⁶ scritta dal Sig. Giancarlo laddove scrive: “Ma la scatola, in una società basata sui consumi come lo è la nostra, può servire anche per impreziosire ciò che essa contiene, oppure la scatola stessa può essere oggetto di attrazione e di arredamento [...] queste considerazioni non possono mai essere casuali ma conseguenti a uno studio approfondito mirato ad ottenere un prodotto che sia il più appetibile possibile oltre che soddisfacente per le molteplici esigenze dei consumatori”.

Ammiro molto la saggezza imprenditoriale dell'imprenditore storico Sig. Giantin Giancarlo (attuale Presidente CdA) partito da una modesta realtà artigianale per diventare, per il tessuto economico locale, un'impresa di buone dimensioni (dell'azienda delle origini, avviata dallo zio Alessandro nel 1922, possiamo ancora vedere i macchinari restaurati che orgogliosamente sono in mostra nel piccolo

²⁶ Da “Un passo dopo l'altro” di Giancarlo Giantin a cura di Vittorio Pampagnin - ottobre 2018


museo interno allo stabilimento principale). Ammiro altresì l'approccio imprenditoriale del figlio Sig. Nicola Giantin (CEO) teso alla continua ricerca di pragmatismo ed efficienza per portare a tutti gli effetti l'azienda verso una strutturazione di tipo industriale non solo nei processi produttivi ma soprattutto culturali.

Come dice Nicola una prima "milestone" è stata posta nel 2020 quando il nome si trasforma assumendo una veste più internazionale: da "Scatolificio" a "Duegi Packaging" e questo per rispondere ad una esigenza di visibilità nei motori di ricerca e nei social media entro e fuori le mura nazionali. Il brand e la visibilità diventano fattori determinanti per essere presi nella giusta considerazione.

Già in premessa è necessario puntualizzare che questa realtà si trova ad affrontare delle problematiche peculiari proprie del settore del lusso quali ad esempio:

- il fatto di essere un fornitore con una limitata capacità contrattuale in quanto i clienti del mondo del lusso dettano molte condizioni di mercato;
- nonostante il mondo del lusso per natura non soffra le grandi crisi, nel breve periodo la pandemia aveva limitato tutti gli accessi ai negozi e sappiamo bene che il mondo della moda deve essere vissuto per diventare tendenza;
- non da ultimo è da considerare che i grandi marchi per mantenere anche le fasce medie dei consumatori hanno rimbalzato i maggiori costi sui propri fornitori, preservando il proprio margine a discapito della filiera.

Per dirla in estrema sintesi tutta la filiera si trova stretta tra due morse: nella parte alta dal prezzo imposto dal grande marchio nella parte bassa dai costi delle materie prime che aumentano senza criterio.

 Il bilancio in macro aggregati:

		PERIODO PRE COVID			
		2018		2019	%
CONTO ECONOMICO/1000					
	Valore della produzione	12.611,00 €		14.677,00 €	14,08%
	Costi per acq., serv., god. b. di terzi	8.368,00 €		10.047,00 €	16,71%
	Costi del personale	3.509,00 €		3.740,00 €	6,18%
	Ammortamenti	578,00 €		624,00 €	7,37%
	Diff. tra valore e costo di prod. (A-B)	353,00 €		554,00 €	36,28%
	RISULTATO	217,00 €		355,00 €	38,87%
STATO PATRIMONIALE/1000					
	Patrimonio netto	3.775,00 €		3.850,00 €	1,95%
	Rimanenze	2.759,00 €		3.078,00 €	10,36%
	Crediti clienti	4.613,00 €		5.169,00 €	10,76%
	Fornitori	2.960,00 €		3.309,00 €	10,55%
	Debiti banca bt	3.434,00 €		3.315,00 €	-3,59%
	Debiti banca mlt	2.692,00 €		2.834,00 €	5,01%
FONTI%	MEZZI PROPRI	24,59		23,99	
	FORNITORI	19,28		20,62	
	BANCHE TOT.	39,90		38,30	
	ALTRO BT	16,23		16,22	
	ALTRO MLT	0,00		0,87	
		100,00		100	

In merito a questo biennio è evidente che le principali voci a partire dal fatturato sono tutte in discreta crescita mentre l'unico segno negativo lo si vede sul debito bancario di breve termine che però viene più che compensato con l'incremento del medio lungo, soprattutto a sostegno degli investimenti.

Sono infatti anni di grandi investimenti in macchinari grazie all'acquisizione di varie commesse e anni nei quali la proprietà consolida e sviluppa l'uso di business plan per la programmazione del lavoro e la gestione degli spazi fisici.

Sulla composizione delle fonti si nota che l'azienda è sufficientemente capitalizzata (con i mezzi propri al 24% delle fonti), l'appoggio sui fornitori è stabile sul 20% mentre il debito bancario complessivo si mantiene intorno al 40% (in buona parte nella forma dell'affidamento autoliquidante per smobilizzo dei crediti commerciali).

Nella relazione sulla gestione al bilancio 2019, redatta in piena pandemia viene esplicitato che a livello globale il packaging di lusso è in costante crescita soprattutto nei settori della cosmetica, profumeria ed occhialeria ma che per i primi sei mesi del 2020 subirà un rallentamento a causa dell'estrema incertezza per poi ripartire nel secondo semestre.

Sempre grazie alla relazione sulla gestione 2019 possiamo anche ricavare alcuni indicatori economici sul 2017, in particolare il ROE (39,86%), e il ROS (5,05%) sui quali torneremo in sede di commento del biennio 2020 – 2021.

La Duegi a fine 2019 vantava alle proprie dipendenze dirette 76 collaboratori (72 nel 2018) che a novembre 2022 diventano 80 (l'impresa inoltre si avvale della somministrazione di lavoro in base alle necessità operative).

3.3 Omsp Macola Industriale S.r.l. (1970 - PD)

La Omsp Macola nasce agli inizi del 1970 e il suo business è dato dalla produzione di pompe e contaltri volumetrici per autobotti adibite al trasporto su strada di carburanti e sostanze infiammabili. Il passo successivo è stato quello di affacciarsi sul mondo del carburante GPL. Dall'iniziale semplice installazione su veicoli di pompe e contaltri otto anni più tardi iniziò la costruzione dei primi serbatoi per il trasporto su strada del GPL.

Con il tempo la Omsp Macola è riuscita a farsi conoscere consolidando la propria presenza sul mercato italiano, specializzandosi ulteriormente nella progettazione di veicoli "autoportanti" per il trasporto su strada di gas liquefatti per poi proporsi in altri Paesi dell'Europa, del Medio Oriente e del Mediterraneo.

Per ogni impresa fin qui analizzata ho cercato nel sito un motto che li potesse caratterizzare e per questa azienda ritengo possa essere: "Il futuro è presente nei nostri prodotti". Questa frase mi colpisce molto poiché per ragioni non dipendenti dalla nostra volontà qualche volta è il futuro che ci viene a cercare. Mai come oggi la crisi energetica è alla ricerca di soluzioni tra le quali vi è quella del trasporto di combustibili ed in genere energia sotto varie forme. Il Sig. Macola mi ha rappresentato la sua impresa come una piccola barca a vela in un oceano di opportunità che in questo momento storico è fra l'agitato e il tempestoso e nonostante il vento la sospinga nella giusta direzione bisogna prestare attenzione a non imbarcare acqua.


Il Sig. Macola, è stato Presidente della Fiera di Padova e console onorario e intervistarlo mi ha permesso di ritrovare quella caratura imprenditoriale e culturale percepita ai tempi del mio lavoro da bancario. È senza dubbio da sottolineare e da apprezzare il suo pensiero sulla responsabilità degli imprenditori nel far crescere i collaboratori e i giovani che si affacciano al mondo del lavoro: la sinergia scuola - impresa per il Sig. Macola è un fattore fondamentale.

È necessario un altro tassello per analizzare i bilanci degli esercizi che vanno dal 2019 al 2021, e questo elemento è dato da un lavoro straordinario acquisito dall'impresa nel 2019 e sulla cui vicenda riporto degli estratti di un articolo del

quotidiano il Gazzettino del 30/11/2018 intitolato: “Macola vince commessa da 20 milioni in Algeri”.

“È un altro successo per le piccole imprese padovane quello che ha messo a segno la Omsp di Ferruccio Macola [...] Ha partecipato a una gara internazionale in Algeria bandita dalla Società petrolifera di Stato Naftal che fa parte del gruppo Sona truck ed ha sbaragliato la concorrenza. Dovrà fornire 80 autobotti con impianto di misura e pompaggio. Il contratto vale 20 milioni e 320mila euro. Tempo di consegna fra i 16 e i 18 mesi. Per Omsp Macola questo ordine implica un impegno prolungato ed assunzione di tecnici elettronici, meccanici e verniciatori. La Naftal azienda quotata nella borsa algerina con oltre 27.000 dipendenti e più di 2400 stazioni di servizio stradali, ha indetto una gara internazionale per la fornitura di autobotti da 30mila litri con pompa e contaltri, per il trasporto, la distribuzione, la misurazione del Gpl nella loro rete vendita[...] La competizione tra costruttori si giocava sulla Tara (capacità di trasporto di Gpl) sull'innovazione, l'affidabilità, la reputazione e l'esperienza nei mezzi di trasporto su strada di merci pericolose [...] il governo algerino vuole la trasformazione del parco circolante privato da benzina a gpl: almeno 500mila vetture entro il 2021. Questo perché non hanno benzina a sufficienza e la debbono importare. Mentre esportano a prezzi bassi il Gpl.²⁷”

²⁷ https://www.ilgazzettino.it/pay/padova_pay/macola_vince_commissa_da_20_milioni_in_algeria

 Il bilancio in macro aggregati:

		PERIODO PRE COVID			
		2018		2019	%
CONTO ECONOMICO/1000					
	Valore della produzione	11.566,00 €		14.662,00 €	21,12%
	Costi per acq., serv., god. b. di terzi	8.278,00 €		11.676,00 €	29,10%
	Costi del personale	2.330,00 €		2.664,00 €	12,54%
	Ammortamenti	156,00 €		142,00 €	-9,86%
	Diff. tra valore e costo di prod. (A-B)	534,00 €		785,00 €	31,97%
	RISULTATO	300,00 €		223,00 €	-34,53%
STATO PATRIMONIALE/1000					
	Patrimonio netto	1.293,00 €		1.516,00 €	14,71%
	Rimanenze	2.103,00 €		2.771,00 €	24,11%
	Clienti	2.052,00 €		3.744,00 €	45,19%
	Fornitori	2.761,00 €		6.677,00 €	58,65%
	Debiti banca bt	816,00 €		972,00 €	16,05%
	Debiti banca mlt	17,00 €		173,00 €	90,17%
FONTI %	MEZZI PROPRI	19,67		13,35	
	FORNITORI	42,01		58,78	
	BANCHE TOT.	12,67		10,17	
	ALTRO BT	25,65		17,70	
	ALTRO MLT	0,00		0,00	
		100,00		100,00	

Purtroppo come per la precedente azienda la nostra analisi non potrà che partire da anni recenti in quanto l'impresa è frutto di scissione del 2017.

Originariamente il ramo d'azienda apparteneva infatti alla OMSP Macola immobiliare S.r.l., costituita nel 1969 e a sua volta incorporata nell'ottobre 2019 dalla Fimak S.r.l. immobiliare del gruppo (azienda costituita nel 1987).

Dunque la Omsp Macola industriale S.r.l. è partecipata al 100% dalla Fimak S.r.l. mentre a sua volta partecipa al 100% la Eurotankers S.r.l. (che opera nello stesso settore ma con logiche diverse) e partecipa come controllante la OMSP Macola S.r.l. con sede in Romania al 99,49% ed è collegata alla Sigma Gas Buzau Romania con una quota del 38%.

Il valore al 31/12/2021 delle partecipazioni in imprese controllate e collegate è di euro 526.631,00. La “deformazione” professionale mi porta ad esprimere un commento sulle garanzie per il sistema bancario: se prudenzialmente non tenessimo conto delle partecipazioni (526.631,00) e delle immobilizzazioni immateriali per euro 540.000, rimarrebbero circa 240.000 di immobilizzazioni materiali, che è relativamente poco rispetto ai numeri del bilancio. Diventa perciò fondamentale leggere congiuntamente i dati della industriale con i dati della immobiliare di famiglia, la Fimak S.r.l., (immobili a bilancio valorizzati per 5.5 mln).

Tornando ora ai dati di bilancio si nota subito come i mezzi propri 2018, seppur non in equilibrio rispetto alle altre grandezze, siano percentualmente migliori rispetto al 2019 anno a partire dal quale l'azienda sta avviando la commessa “Naftal”.

In merito al fatturato 2019/2018 a fronte di un + 21% di fatturato l'utile netto è minore di 80.000 euro e questo poiché hanno inciso circa 300.000 euro di oneri bancari relativi alla predisposizione dell'operazione estera (soprattutto le commissioni sulla “bondistica”). I mezzi propri del bilancio 2019 costituiscono il 13% delle fonti mentre risulta evidente lo sbilanciamento sui fornitori che era già importante nel 2018 (42%) ma cresce ulteriormente nel 2019 diventando del 59% sul totale delle fonti (ci sono però acconti per il 25%). In ogni caso è un segnale che questa impresa in generale gode di ottima fiducia presso i fornitori.

Paradossalmente il puro debito bancario permane limitato (come detto poco sopra è evidente che gli O.F. sono marginali mentre sono importanti i costi a per il rilascio delle garanzie internazionali/ “bondistica”).

4. La pandemia, riflessi economici e sociali su imprese e famiglie

“Il 21 febbraio 2020, poco dopo la mezzanotte, viene ufficializzato il primo caso 'autoctono' di infezione al Sars-Cov-2”²⁸, così scriveva il Fatto Quotidiano.

Questa pandemia che si è materializzata in tempi brevissimi dalla lontana Cina, ha avuto effetti estremamente gravi sotto tutti i punti di vista: umano, sociale ed economico.

I contagi hanno interessato oltre 160 milioni di persone con più di 3 milioni di morti. La socialità è stata sospesa quasi integralmente in attesa di definire delle strategie che potessero salvaguardare la salute e l'economia.

Da un punto di vista economico le stime 2020 del Fondo Monetario Internazionale prevedono una diminuzione del PIL mondiale del 3,3% (stessa percentuale ma di segno opposto di quanto stimato per il 2019): si tratta della più forte contrazione dalla seconda guerra mondiale. Il commercio in particolare si è ridotto dell'8,9% proprio a causa delle restrizioni alla mobilità di merci e persone.

La diffusione del virus, ha risparmiato qualche area dispersa ma ha travolto globalmente persone ed economie poiché l'interconnessione è risultata essere più imponente rispetto all'idea che ognuno di noi potesse essersi fatto di essa.

Si inizia a parlare apertamente di crisi: una crisi che ha colpito soprattutto le fasce più deboli della popolazione e i Paesi più vulnerabili con un palese rischio di aumento delle disuguaglianze ma di questo se ne avrà contezza soprattutto nei prossimi anni.

Le politiche monetarie hanno evitato che la crisi pandemica si tramutasse in una crisi finanziaria ma è evidente la stretta correlazione tra pandemia ed economia.

Bisogna infatti dire che la risposta delle politiche di bilancio statali alla crisi pandemica è stata incisiva: in questo frangente in UE l'orientamento espansivo è stato comune in tutti i Paesi membri e grazie all'adozione di un quadro temporaneo

²⁸ <https://www.ilfattoquotidiano.it/2021/02/20/un-anno-fa-il-paziente-1-il-giorno-in-cui-litalia-si-trovo-il-covid-in-casa-da-codogno-al-vaccino-storia-di-dodici-mesi-di-convivenza-con-il-virus>

di regole sugli aiuti di Stato (ricordando che venivamo da un periodo di grande austerità).

In Italia il PIL ha registrato il calo più pesante dalla seconda guerra mondiale con una contrazione però eterogenea, con un più rapido recupero nell'industria, altalenante nei servizi e con cicatrici profonde nei settori diretti ed indiretti della ristorazione. A livello territoriale ha riguardato tutte le aree geografiche, ma maggiormente accentuato al Nord.

I consumi (scesi del 10,7%) hanno risentito dei provvedimenti di restrizione all'attività economica (di contro si è verificato un aumento del risparmio privato, anche da parte delle imprese).

L'effetto della pandemia sulle esportazioni è stato forte, ma temporaneo: dopo un brusco calo nel primo semestre, le vendite all'estero hanno ripreso slancio, tornando nei mesi finali dell'anno sui livelli precedenti la diffusione del contagio.

Le ricadute sul mercato del lavoro sono state pesanti, ma il ricorso agli ammortizzatori sociali esistenti e a quelli straordinari introdotti durante la crisi ha contribuito ad attenuarle in misura sostanziale.

La pandemia ha però anche impresso un'accelerazione al processo di trasformazione digitale del sistema produttivo: sono notevolmente aumentati il ricorso al lavoro agile e l'impiego di nuove tecnologie digitali: ci si è resi conto che forse si può lavorare in modo serio anche in postazioni che non siano strettamente l'ufficio in azienda. Si badi bene nel rispetto del diritto alla "disconnessione" ritengo che ci sia stato un guadagno sulla qualità della vita e spesso anche un miglioramento nelle performance lavorative.

Grazie anche alle campagne vaccinali con il 2021 la pandemia sembra fare meno paura; con l'allentarsi del lockdown e le politiche economiche espansive a sostegno della ripresa la domanda globale aumenta in modo importante tant'è che si parla di una crescita mondiale intorno al 6,1%: bisogna però ora fare i conti con delle dinamiche nuove, di cui troviamo anche nelle nostre aziende conseguenze notevoli e cioè la crescita dei prezzi delle materie prime e dell'energia.

Le difficoltà di approvvigionamento nelle catene di fornitura globali ma soprattutto i forti rincari dei beni energetici hanno indebolito l'attività economica nella parte

finale del 2021 (e gli effetti si sono aggravati con l'inizio del conflitto in Ucraina, come si dirà nel terzo capitolo).

L'inflazione al consumo è cresciuta progressivamente, risentendo soprattutto della forte accelerazione dei prezzi dei beni energetici: mediamente nel 2021 è stata pari al 2,6 %, rispetto a un valore appena positivo nel 2020.

Nei primi mesi del 2022 i rincari delle materie prime hanno continuato a spingere al rialzo la dinamica dei prezzi, che ad ottobre 2022 è quasi al 12%, il massimo dall'avvio della UEM.

Nel 2021 il PIL italiano è cresciuto del 6,6%, recuperando due terzi dell'eccezionale contrazione del 2020 con una ripresa diffusa in tutte le macroaree (la crescita è stata pari al 7,2% nel Nord Est, al 6,8% nel Nord Ovest, al 6,1% nel Centro e al 5,7% nel Mezzogiorno).


Ecco che alla fine del 2021, con la forte ripresa del commercio mondiale, in Italia sia le esportazioni che le importazioni sono aumentate in misura rilevante, nonostante l'insorgere di strozzature nelle catene globali di approvvigionamento.

4.1 I bilanci nel biennio 2020/2021

4.1.1 Tecnoplastic S.r.l.

Dati di sintesi:

	2020		2021			
PN/1000	1.796,00 €	31,64%	1.981,00 €	9,34%		
% su fonti	49,56%		49,11%			
FATT/1000	2.788,00 €	9,36%	3.549,00 €	21,44%		
MOL%	442.563,00 €	15,87%	501.197,00 €	14,12%		
	2.787.818,00 €		3.549.433,00 €			
parametri	<5%	10%	>15%	>5%	10%	>15%
ROE%	259.702,00 €	14,46%	260.925,00 €	13,17%		
	1.795.653,00 €		1.981.579,00 €			
P. dip.	15		19			

 Il bilancio in macro aggregati:

	PERIODO COVID			
	2020	%	2021	%
CONTO ECONOMICO/1000				
Valore della produzione	2.788,00 €	9,36%	3.549,00 €	21,44%
Costi per acq., serv., god. b. di terzi	1.712,00 €	3,39%	2.265,00 €	24,42%
Costi del personale	661,00 €	10,74%	818,00 €	19,19%
Ammortamenti	85,00 €	-7,06%	140,00 €	39,29%
Diff. tra valore e costo di prod. (A-B)	360,00 €	16,94%	362,00 €	0,55%
RISULTATO	260,00 €	18,46%	261,00 €	0,38%
STATO PATRIMONIALE/1000				
Patrimonio netto	1.796,00 €	31,68%	1.981,00 €	9,34%
Rimanenze	406,00 €	0,99%	442,00 €	8,14%
Crediti clienti	700,00 €	18,86%	815,00 €	14,11%
Fornitori	557,00 €	2,15%	893,00 €	37,63%
Banca BT	99,00 €	9,09%	144,00 €	31,25%
Banca MLT	585,00 €	84,62%	441,00 €	-32,65%
FONTI%:				
MEZZI PROPRI	49,56		49,11	
FORNITORI	15,83		22,94	
BANCHE	18,87		14,50	
ALTRO BT	15,74		13,45	
	100,00		100,00	

CCNC:		2019	2020	2021
		412.741,00 €	532.729,00 €	331.865,00 €
CICLO DEL CIRCOLANTE ESPRESSO IN GIORNI				
		8	25	-14
RENDICONTO FINANZIARIO:				
	A+-B+-C	298.203,00 €	82.761,00 €	183.438,00 €
	LIQUIDITA'			
	Liquidità iniziale (Cassa + Banca c/c)	531.918,00 €	829.936,00 €	906.326,00 €
	Flusso finanziario Totale	298.203,00 €	82.761,00 €	183.438,00 €
	Liquidità Finale (cassa+banca c/c)	830.121,00 €	912.697,00 €	1.089.764,00 €
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA:				
		- 653.188,00 €	- 266.039,00 €	- 492.856,00 €

Nelle sottostanti note ho inserito alcuni spunti inerenti al capitale circolante netto commerciale²⁹ e il rendiconto finanziario³⁰ (cash flow).

Indici di redditività³¹:

²⁹ **CCNC:** il capitale circolante netto commerciale (MAG+CLI-FORN) ha un significato ben preciso in quanto esprime la consistenza del fabbisogno finanziario netto derivante dal ciclo operativo. Il fatto che possa presentarsi negativo, nel giusto contesto, significa che il ciclo operativo non solo non determina fabbisogni finanziari ma anzi produce disponibilità monetarie.

È quindi da tenere in grande considerazione poiché nel caso opposto è tra le cause più frequenti che generano squilibri di natura finanziaria a causa di un eccessivo fabbisogno finanziario derivante dalla gestione commerciale.

³⁰ **IL CASH FLOW:** il cash flow consente di valutare la capacità finanziaria e la redditività dell'impresa e mostra se le risorse disponibili sono sufficienti per autofinanziare l'attività aziendale.

Ecco perché è importante avere uno strumento che metta in relazione sia le voci di Conto Economico sia di Stato Patrimoniale e che renda più chiaro dove si genera e dove viene assorbita la liquidità aziendale: il rendiconto finanziario.

³¹ **ROE:** indice di redditività del capitale proprio ed è un indicatore di estrema sintesi che evidenzia qual è il rendimento del capitale di rischio ossia quanto rendono i mezzi finanziari apportati dalla proprietà.

Nel confrontare i ROE% del triennio 2019-2020-2021 ho messo in evidenza per gli stessi periodi sia il tasso di inflazione in Italia (fonte ISTAT) sia il rendimento in asta lordo di un BTP a 30 anni avendolo verificato rispettivamente per il 2019, 2020 e 2021.

		2019		2020	2021
ROE%	212.093,00 €	17,28%		14,46%	13,17%
	1.227.565,00 €				
Inflazione in Italia		0,60%		-0,10%	1,90%
Rend. L. BTP a 30 anni		2,14%		1,76%	1,82%
ROI%	298.975,00 €	11,88%		9,90%	9,00%
	2.516.682,00 €				
	<2%	6%	>10%		
ROS%	298.975,00 €	11,83%		12,93%	10,21%
	2.526.811,00 €				
	<2%	7%	>12%		

In merito al tasso di inflazione in Italia nel triennio 2019-2020-2021 si rimanda alle pubblicazioni ISTAT³².

ROI: è un indicatore molto importante per calcolare l'efficienza e la redditività del capitale investito. Questo indice segnala la resa di tutti i mezzi finanziari (propri e di terzi) investiti in azienda. Viene utilizzato per valutare la convenienza ad effettuare investimenti.

Secondo più fonti i parametri sono i seguenti ma dipende fortemente da settore e tipologia di azienda:

- buono se maggiore di 10%;
- medio sul 6%;
- insufficiente se minore del 2%;

ROS: consente di valutare la capacità commerciale dell'azienda e il livello di redditività lorda delle vendite.

Secondo più fonti i parametri sono i seguenti ma dipende fortemente da settore e tipologia di azienda:

- buono se maggiore di 12%;
- medio sul 7%;
- insufficiente se minore del 2%;

³² <https://www.istat.it/it/archivio/inflazione>

Indici patrimoniali e finanziari³³:

³³ **INDICE DI DISPONIBILITA'**: attivo corrente/passivo corrente, cioè in altre parole vuole rappresentare quanto l'azienda sia in grado di coprire i debiti correnti con le disponibilità correnti (magazzino compreso). Risulta evidente che il valore deve essere almeno superiore a 1.

RAPPORTO DI INDEBITAMENTO: R. INDEB.: il rapporto di indebitamento è un indice che mette in relazione il capitale preso in prestito da terzi con quello proprio. Esso è il rapporto tra il primo e il secondo e segnala, quindi, il grado di indebitamento verso terzi, tenuto conto del capitale proprio. Nel caso in cui il capitale attinto presso terzi sia perfettamente uguale a quello proprio, il rapporto di indebitamento risulta essere uguale a 1; se si presenta negativo significa semplicemente al numeratore abbiamo una PFN negativa e cioè le disponibilità liquide sono maggiori dei debiti BT e MLT verso banche, Erario, Istituti previdenziali etc.

INDICE DI INTENSITA' DELL'INDEBITAMENTO FINANZIARIO: INT. I.F.: l'indice serve a valutare l'intensità dell'indebitamento finanziario cioè evidenzia il peso dell'indebitamento di natura finanziaria rispetto al totale delle fonti proprie e di terzi di natura finanziaria e non finanziaria. Un valore superiore al 50% evidenzia una criticità finanziaria, ma tale valore deve essere necessariamente messo a sistema con la redditività e l'efficienza aziendale (ROI) in modo da valutare le opportunità di sfruttamento dell'eventuale leva finanziaria.

Secondo più fonti i parametri sono i seguenti:

- rischio elevato se maggiore del 50%;
- rischio medio fino al 30%;
- rischio basso minore del 10%;

Se si presenta negativo significa semplicemente al numeratore abbiamo una PFN negativa.

INCIDENZA ONERI FINANZIARI: INC. OF: ci indica il costo degli O.F. sul fatturato ma questo dato è molto influenzato dai tassi sul mercato del credito (e dal rating dell'azienda) e dalle congiunture economiche.

		2019		2020	2021
IND. DISP.	2.065.730,00 €	1,72		1,92	1,56
	1.199.277,00 €				
	<1	1,25	>1,5		
R. INDEB.	- 653.188,00 €	-0,53		-0,15	-0,25
	1.227.565,00 €				
	>5	4	<3		
I. INT. I.F.	- 653.188,00 €	-25,95%		-7%	-12%
	2.516.682,00 €				
	>50%	30%	<10%		
INC. OF	2.013,00 €	0,08%		0,28%	0,24%
	2.526.811,00 €				
	> 4%	2%	<1%		

Indice di liquidità³⁴:

		2019		2020	2021
ACID TEST	1.663.691,00 €	1,39		1,57	1,29
	1.199.277,00 €				
	<0,8	1	>1,2		

³⁴ **MARGINE E INDICE DI LIQUIDITA' (ACID TEST):** misura la capacità dell'azienda di estinguere i debiti entro i 12 mesi tramite la conversione in liquidità di poste a breve: cassa, conti correnti bancari e crediti commerciali esigibili entro 12 mesi, ovvero la capacità di assolvere agli impegni in scadenza senza considerare le rimanenze di magazzino, che, specie in momenti di recessione, potrebbero aver difficoltà a trasformarsi in liquidità.

Secondo più fonti i parametri ideali sono i seguenti:

- ottimale se maggiore di 1,2;
- accettabile se compreso tra 0.8 e 1,2;
- critico se inferiore a 0,8;

Commento ai dati di bilancio:

In questa seconda parte vorrei verificare se e come la pandemia (e tutti gli altri ostacoli visti in precedenza) abbia influito sul bilancio aziendale nel biennio 2020 - 2021 rispetto a quanto accaduto nel 2019.

Per fare questo guardiamo necessariamente al fatturato e al MOL che sbalorditivamente si impennano:

- Fatturato: + 9% nel 2020/2019 e del 21% nel 2021/2020 (dati medi in Veneto Confindustria meno 9,5% del 2020 sul 2019 e + 9,3% del 2021 sul 2020);
- MOL: 16,28% nel 2020 (+18% del 2020 sul 2019) e del 14,50% nel 2021 (+11,70% del 2021 sul 2020), i dati medi in Veneto per Confindustria ci parlano di un meno 10,2% del 2020 sul 2019 e di un +17,80% del 2021 sul 2020.

Il fatturato come dicevamo è cresciuto di 1 milione nel triennio 2019-2021 mentre i costi di produzione sono cresciuti di 600.000 euro circa e per quanto si sia tentato probabilmente di scaricarli sul consumatore finale (come è stato ribadito nel recente convegno di Confindustria³⁵), questo non è stato possibile. Si vede infatti che nella parte alta del bilancio 2019 il differenziale espresso in percentuale tra fatturato e costi puri di produzione è del 35,55% e l'utile netto è stato di euro 212.000 mentre nel 2021 è del 36,20% ma con un aumento del fatturato di ben 1 mln di euro ed un utile netto di euro 261.000.

In ogni caso ottimi tutti gli altri indicatori:

- ROE 13,17% (ex 14,46% del 2020) e ovviamente non c'è confronto con analogo investimento in BTP trentennale che rispettivamente rendono lordi 1,76% 2020 e 1,82% 2021 (con un'inflazione, dato ISTAT, 2021 dell'1,90%). Inoltre rispetto ai dati in Veneto elaborati nella relazione di

³⁵ Convegno del 15/09/2022.

Confindustria si rileva che nel 2020 il ROE era del 7,5% e nel 2021 del 9,9%;

- Mezzi propri sempre intorno al 49% delle fonti (e proprio nel 2021 aumenta l'appoggio sui fornitori come spiego sotto);

Sull'utile che si presenta analogo al 2021 e senza dubbio, ammettendo di aver parzialmente sterilizzato l'aumento dei costi della materia prima, ha inciso anche il costo del personale non tanto per l'aumento del costo del lavoro per dipendente ma per effetto dell'aumento del numero dei dipendenti (in assoluta contro tendenza rispetto ai dati Italia-Veneto) che passano da 15 unità del 2020 a 19 del 2021 (+ 4 unità e in valore assoluto il costo globale dal 2019 al 2021 passa da euro 590.000 a 818.000 con delta di + 228.000 euro).

Degno di nota è l'andamento del ciclo monetario che addirittura nel 2021 assume segno negativo (si incassa prima di pagare) e di fatto il CCNC si riduce dal 2020 al 2021 di ben 200.000 euro con una politica peggiorativa a carico dei fornitori con allungamento dei pagamenti da 127 giorni a 148 giorni; migliorano i tempi d'incasso che da 90 giorni del 2020 passano a 83 giorni 2021. Migliora anche la gestione del magazzino con la giacenza media che si riduce da 50 giorni a 42 giorni: quindi un'accorta politica su tutti i fronti.

La cassa conferma i dati ed infatti il rendiconto finanziario evidenzia per il 2021 un flusso positivo di 183.000 euro rispetto ad un flusso positivo di 83.000 del 2020.

Ottimi tutti gli indici secondo la classificazione sopra esposta, per cui non si necessita di ulteriori particolari commenti.

Complessivamente si tratta di una realtà più che patrimonializzata, solvibile ed economicamente adeguata; dal punto di vista qualitativo buone le strategie adottate e la scelta di sviluppare i mercati esteri, scelta risultata più che vincente.

Alla luce dei dati si può affermare che il Covid-19 non abbia avuto effetti per questa azienda in questo settore rispetto alla maggior parte degli altri settori, come si può anche vedere in sintesi nella tabella sottostante:

2020/2019	Patrimonio ³⁶	Ricavi ³⁷	MOL ³⁸	ROE ³⁹	Occupazione
Italia	2,70%	-8,60%	-10,80%	-2,50%	-8,20%
Veneto	3,30%	-9,50%	-10,20%	-3,00%	-8,30%
Azienda	31,64% ⁴⁰	9,36%	17,94% ⁴¹	-2,82%	13,00%

³⁶ Tabella 4.3 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 90)

³⁷ Tabella 3.1 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 70)

³⁸ Tabella 3.5 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 78)

³⁹ Tabella 3.7 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 82), ante imposte (ricalcolato anche per la nostra azienda).


⁴⁰ Calcolo: $(1.795.653 - 1.227.565) / 1.795.653 * 100 = 31,63\%$. Per precisione si segnala che euro 358.390 sono frutto della rivalutazione di cui all'art. 110 della L. 126/2020.

⁴¹ Calcolo: $(442.536 - 363.161) / 442.536 * 100 = 17,94\%$

4.1.2 Duegi Packaging S.r.l.

Dati di sintesi:

	2019			2020			2021		
PN/1000	3.850,00 €	1,95%		4.930,00 €	21,91%		5.148,00 €	4,23%	
% su fonti	23,99%			32,22%			27,80%		
FATT/1000	14.677,00 €	14,08%		11.521,00 €	-27,39%		15.753,00 €	26,86%	
MOL%	1.209.047,00 €	8,24%		1.001.435,00 €	8,69%		965.533,00 €	6,13%	
	14.676.926,00 €			11.521.177,00 €			15.753.000,00 €		
parametri	<5% 10% >15%			<5% 10% >15%			<5% 10% >15%		
ROE%	355.253,00 €	9,23%		221.254,00 €	4,49%		277.474,00 €	5,39%	
	3.850.458,00 €			4.930.318,00 €			5.147.792,00 €		
P. dip.	76			ND			71		

 Il bilancio in macro aggregati:

		PERIODO COVID			
		2020	%	2021	%
CONTO ECONOMICO/1000					
	Valore della produzione	11.521,00 €	-27%	15.753,00 €	26,86%
	Costi per acq., serv., god. b. di terzi	7.366,00 €	-36%	11.716,00 €	37,13%
	Costi del personale	3.097,00 €	-21%	3.883,00 €	20,24%
	Ammortamenti	660,00 €	5%	674,00 €	2,08%
	Diff. tra valore e costo di prod. (A-B)	336,00 €	-65%	421,00 €	20,19%
	RISULTATO	221,00 €	-61%	277,00 €	20,22%
STATO PATRIMONIALE/1000					
	Patrimonio netto	4.930,00 €	21,91%	5.148,00 €	4,23%
	Rimanenze	3.021,00 €	-1,89%	3.834,00 €	21,21%
	Crediti clienti	4.002,00 €	-29,16%	4.897,00 €	18,28%
	Fornitori	3.082,00 €	-7,37%	4.436,00 €	30,52%
	Debiti banca bt	1.056,00 €	-213,92%	2.099,00 €	49,69%
	Debiti banca mlt	4.552,00 €	37,74%	4.264,00 €	-6,75%
FONTI%	MEZZI PROPRI	32,22		27,80	
	FORNITORI	20,22		24,07	
	BANCHE TOT.	36,66		34,36	
	ALTRO BT	10,90		13,54	
	ALTRO MLT	0,00		0,24	
		100,00		100,00	

CCNC:				2019	2020	2021
				4.937.783,00 €	3.930.220,00 €	4.274.596,00 €
				CICLO DEL CIRCOLANTE ESPRESSO IN GIORNI		
				84	68	64
RENDICONTO FINANZIARIO:						
	A+-B+-C			111.644,00 €	829.865,00 €	- 66.292,00 €
	LIQUIDITA'					
	Liquidità iniziale (Cassa + Banca c/c)			1.849,00 €	113.493,00 €	943.358,00 €
	Flusso finanziario Totale			111.644,00 €	829.865,00 €	- 66.292,00 €
	Liquidità Finale (cassa+banca c/c)			113.493,00 €	943.358,00 €	877.066,00 €
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA:						
				6.175.946,00 €	4.665.164,00 €	5.061.901,00 €

INDICI DI REDDITIVITA':		2019	2020	2021
ROE%	355.253,00 €	9,23%	4,49%	5,39%
	3.850.458,00 €			
Inflazione in Italia		0,006	-0,10%	1,90%
Rend. L. BTP a 30 anni		0,0214	1,76%	1,82%
ROI%	553.826,00 €	3,45%	2,20%	2,27%
	16.052.920,00 €			
	<2%	6%		>10%
ROS%	553.826,00 €	3,77%	2,92%	2,67%
	14.676.926,00 €			
	<2%	7%		>12%
INDICI PATRIMONIALI E FINANZIARI:		2019	2020	2021
IND. DISP.	8.898.627,00 €	0,96	1,44	1,21
	9.228.412,00 €			
	<1	1,25		>1,5
R. INDEB.	6.175.946,00 €	1,60	0,95	0,98
	3.850.458,00 €			
	>5	4		<3
I. INT. I.F.	6.175.946,00 €	38,47%	30,49%	27,33%
	16.052.920,00 €			
	>50%	30%		<10%
INC. OF	103.412,00 €	0,70%	0,76%	0,62%
	14.676.926,00 €			
	>4%	2%		<1%
INDICE DI LIQUIDITA':		2019	2020	2021
ACID TEST	5.820.338,00 €	0,63	0,92	0,78
	9.228.412,00 €			
	<0,8	1		>1,2

Commento ai dati di bilancio:

Nonostante spesso si senta dire che il fatturato sia “vanità” purtroppo non posso che iniziare da questo dato soprattutto perché volenti o nolenti è la benzina di qualunque impresa.

Ecco che per la nostra azienda il fatturato 2019 sul 2018 aumenta del 14% (dati Confindustria media Veneto 2019/2018 +1,9%), mentre purtroppo il 2020 sul 2019 inverte la rotta in modo importante con un meno 27% (dati Confindustria 2020/2019 in Veneto meno 9,5%). L’anno 2021 sul 2020 invece inverte di nuovo la tendenza con un + 27% (mentre in Veneto il dato medio parla di + 9,3%).

La proprietà non nasconde che il 2020 sia stato un anno difficile per i primi sei mesi e caotico nei successivi sei nei quali si è lavorato moltissimo e con tante difficoltà tecniche e logistiche. Ha inciso molto anche la componente psicologica che portava a compiere eccessivi acquisti di materia prima a titolo precauzionale per il timore di non avere sufficienti scorte alla ripartenza ma con delle ripercussioni di tesoreria.

Questa azienda da sempre sviluppa il proprio fatturato prevalentemente in Italia e come si evince dalla nota integrativa nel 2021 in Italia ha sviluppato il 95,85% del fatturato, in Europa il 2,75% e nel resto del mondo l’1,40%. Va però spiegato che in realtà l’azienda lavora per buona parte con marchi esteri le cui sedi operative sono in Italia, motivo per il quale il fatturato in apparenza è rivolto al mercato italiano.

Scendendo più nel dettaglio e guardando al MOL:

- in valore assoluto nel 2019 il MOL è dell’8,24% un valore che mediamente possiamo dire essere sufficiente (è considerato tale tra il 5% e il 10%) ma è un dato che va sempre parametrato alla natura del business condotto. Il MOL invece del 2019 confrontato sul 2018 esprime un +19,88%⁴² (media in Veneto +1,20%⁴³), dunque maggiormente performante rispetto alla media in Veneto.

⁴² Calcolato: $(1.209.047-968.727) / 1.209.047 * 100 = 19,88\%$

⁴³ Tabella 3.5 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 78)

- guardando invece allo scostamento negli esercizi 2020 sul 2019 il trend si inverte: in valore assoluto il MOL 2020 è dell'8,69% (dunque stabile e sufficiente per quanto detto sopra ma rispetto al 2019 giocoforza si riduce del 20,73% ⁴⁴) mentre la media in Veneto è del -10,20%;
- proseguendo nell'analisi del MOL 2021 sul 2020 lo scostamento risulta essere negativo del 3,72%⁴⁵ (media in Veneto +17,80%), mentre in valore assoluto si riduce al 6,13%, ai limiti della sufficienza, nonostante un fatturato maggiore di circa 4.2 milioni rispetto all'esercizio precedente (qui iniziamo ad avere la percezione di come l'aumento dei costi delle materie prime siano stati difficilmente scaricabili sul cliente).

Seguendo lo stesso ragionamento della precedente azienda vediamo che il fatturato nel triennio 2019-2021 è cresciuto di 1.1 mln mentre i costi di produzione sono cresciuti di 1.7 mln. Risulta evidente che nella parte alta del bilancio 2019 il differenziale espresso in percentuale tra fatturato e costi puri di produzione è del 32% e l'utile netto è stato di euro 355.000 mentre nel 2021 è del 26% ma con un aumento del fatturato di ben 1.1 mln di euro ed un utile netto di euro 277.000: credo non servano commenti.

Altra conferma la ricaviamo dal trend negativo del ROS che tra il 2019 e il 2021 perde 1,10 punti (il ROS 2017 era del 5,05% mentre nel 2021 è del 2,67% cioè ridotto del 50%).

In merito al ROE:

- nel 2017, quando ancora la Duegi era Sas, presentava un ROE del 39,86% mentre la media Veneta era del 12,80%.
- nel 2019 invece con un ROE al 9,23% ci allineiamo alla media veneta che era del 10,5%; mentre negli esercizi 2020 e 2021 siamo leggermente sotto, rispettivamente al 4,49%, (media in Veneto del 7,5%) e al 5,39%, (media in Veneto del 9,9%).

⁴⁴ Calcolo: $(1.001.435 - 1.209.047) / 1.001.435 * 100 = -20,73\%$

⁴⁵ Calcolato $(965.533 - 1.001.435) / 965.533 * 100 = 3,72\%$

Anche il ROE, pur mantenendosi dignitoso rispetto all'inflazione e al rendimento di un ipotetico BTP trentennale, tende progressivamente a perdere di smalto aumentando la distanza rispetto alla media veneta (2019 del 1,27%, 2020 del 3,01% e nel 2021 del 4,51%).

Come detto sopra notiamo un problema di marginalità legata al particolare settore di appartenenza e troviamo conferma di ciò anche da un lavoro di Cerved sul settore del lusso⁴⁶. In questa analisi risulta che nel 2021 il settore è in sostanziale recupero rispetto alla crisi del 2020, tornando quasi ai livelli pre Covid: il fatturato complessivo cresce del 29% (infatti la nostra azienda cresce del 27%) e si attesta a oltre 37,2 Miliardi di euro: abbigliamento, accessori (pelletteria e calzature) e preziosi sono risultati quelli maggiormente in crescita rispetto ad occhialeria e beauty (profumi e cosmetici). Cerved conferma però che il vero problema per gli operatori del settore riguarda il forte aumento dei prezzi delle materie prime, dell'energia e dei trasporti, con impatti diretti sulla marginalità aziendale. Non ultima la mancata ripresa del turismo internazionale, che rappresenta un bacino molto importante per i consumi.

Inoltre, un ulteriore sostegno a questo ragionamento lo troviamo in un articolo del Corriere.it nel quale si scrive a chiare lettere che i prezzi nell'industria della carta sono letteralmente esplosi: “Da fine 2020 a giugno 2021, quindi in sei mesi, le cellulose per produrre carta e cartone, hanno subito rincari del 60% (fibra lunga Nbsk) e del 70% (fibra corta eucalipto) toccando rispettivamente i 1.350 dollari/tonnellata e 1.150 dollari/tonnellata.”⁴⁷

Dopo la componente economica diamo uno sguardo allo stato patrimoniale in particolare ai mezzi propri che si mantengono di discreta entità: del 24% nel 2019, del 32% nel 2020 e del 28% nel 2021 (nell'ideale suddivisione al 33,33% delle fonti si nota un leggero sbilanciamento sul ricorso al sistema bancario che nel 2021 è del 34% mentre i fornitori sono pesati al 24%)⁴⁸.

⁴⁶ Fonte CERVED: [Focus sul settore del lusso: dopo il recupero del 2021 è prevista la crescita nel 2022 - Cerved](#)

⁴⁷ Fonte: [Prezzo della carta, 18 mesi di aumenti - Materie prime, prezzi ai massimi: chi guida i rincari \(e perché ci sarà la stangata d'autunno\) - Corriere.it](#)

⁴⁸ Dati espressi alla voce Fonti% tabella confronto biennio 2020 – 2021.

Posso dire che l'azienda pre e post pandemia mantiene gli equilibri su tutti i fronti patrimoniale, economico e finanziario e che gli indicatori finanziari considerati si mantengono più che sufficienti (tranne l'indice di liquidità -Acid Test- che è al limite).

Consideriamo anche che, nonostante questa azienda (rispetto alle altre due) faccia ampio uso di linee di credito autoliquidanti, gli O.F. impattano solamente per lo 0,62%. Altro aspetto positivo è dato dal ciclo monetario che migliora (nel 2019 con 84 giorni, nel 2020 con 68 giorni ma nel 2021 con 64 giorni); il CCNC del 2021 sul 2020 torna a crescere assorbendo liquidità ed è fisiologico dato l'importante aumento del fatturato.

Sul fronte dei collaboratori diretti la Duegi nel 2019 aveva 76 unità mentre nel 2021 ne vantava 71; nella nota integrativa 2020 non è indicato il numero dei dipendenti per cui nella tabella sottostante, non essendo possibile capire se le 5 unità in meno siano di competenza del 2020 o del 2021, preferisco non valorizzare il dato (in ogni caso sarebbe leggermente al di sotto dei dati Italia-Veneto con un -7%).

Il 2020 sicuramente è stato l'anno peggiore del triennio 2019-2021 ma che non lascia traumi eccessivi rispetto a quanto poteva apparire in prima battuta ad eccezione dello sproporzionato rincaro del costo della materia prima e dell'energia.

Per avere maggiore contezza di quanto detto sui dati pre e post pandemia riporto di seguito la consueta tabella di confronto dati azienda con i principali dati elaborati da Confindustria:

2020/2019	Patrimonio ⁴⁹	Ricavi ⁵⁰	MOL ⁵¹	ROE ⁵²	Occupazione
Italia	2,70%	-8,60%	-10,80%	-2,50%	-8,20%
Veneto	3,30%	-9,50%	-10,20%	-3,00%	-8,30%
Azienda	21,90% ⁵³	-27,00%	-20,73% ⁵⁴	-4,74%	==

⁴⁹ Tabella 4.3 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 90)

⁵⁰ Tabella 3.1 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 70)

⁵¹ Tabella 3.5 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 78)

⁵² Tabella 3.7 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 82), ante imposte (ricalcolato anche per la nostra azienda).


⁵³ Calcolo: $(4.930.318 - 3.850.458) / 4.930.318 * 100 = 21,90\%$

⁵⁴ Calcolo: $(1.001.435 - 1.209.047) / 1.001.435 * 100 = -20,73\%$

4.1.3 I bilanci nel biennio 2020/2021: Omsp Macola Industriale S.r.l.

Dati di sintesi:

	2019			2020			2021		
PN/1000	1.516,00 €	14,71%		3.385,00 €	55,21%		3.590,00 €	5,71%	
% su fonti	13,35%			30,22%			37,61%		
FATT/1000	14.662,00 €	21,12%		24.159,00 €	39,31%		11.334,00 €	-113,16%	
MOL%	<u>863.002,00 €</u>	5,89%		<u>2.939.004,00 €</u>	12,17%		<u>550.677,00 €</u>	4,86%	
	14.662.291,00 €			24.159.364,00 €			11.333.647,00 €		
parametri	<5%	10%	>15%	<5%	10%	>15%	<5%	10%	>15%
ROE%	<u>223.160,00 €</u>	14,72%		<u>1.869.045,00 €</u>	55,21%		<u>213.775,00 €</u>	5,95%	
	1.516.289,00 €			3.385.334,00 €			3.589.954,00 €		
P. dip.	50			48			45		

 Il bilancio in macro aggregati:

		PERIODO COVID			
		2020	%	2021	%
CONTO ECONOMICO/1000					
	Valore della produzione	24.159,00 €	39,31%	11.334,00 €	-113,16%
	Costi per acq., serv., god. b. di terzi	17.575,00 €	33,56%	10.979,00 €	-60,08%
	Costi del personale	2.584,00 €	-3,10%	2.242,00 €	-15,25%
	Ammortamenti	138,00 €	-2,90%	154,00 €	10,39%
	Diff. tra valore e costo di prod. (A-B)	2.907,00 €	73,00%	404,00 €	-619,55%
	RISULTATO	1.869,00 €	88,07%	214,00 €	-773,36%
STATO PATRIMONIALE/1000					
	Patrimonio netto	3.385,00 €	55,21%	3.590,00 €	5,71%
	Rimanenze	1.579,00 €	-75,49%	4.067,00 €	61,18%
	Clienti	1.977,00 €	-89,38%	1.287,00 €	-53,61%
	Fornitori	4.369,00 €	-52,83%	3.375,00 €	-29,45%
	Debiti banca bt	342,00 €	-184,21%	340,00 €	-0,59%
	Debiti banca mlt	556,00 €	68,88%	500,00 €	-11,20%
FONTI %	MEZZI PROPRI	30,22		37,61	
	FORNITORI	39,00		35,36	
	BANCHE TOT.	8,02		8,80	
	ALTRO BT	22,76		18,08	
	ALTRO MLT	0,00		0,15	
		100,00		100,00	

CCNC:				2019	2020	2021
				2.690.028,00 €	148.559,00 €	2.837.841,00 €
CICLO DEL CIRCOLANTE ESPRESSO IN GIORNI						
				39	-16	79
RENDICONTO FINANZIARIO:						
	A+-B+-C			2.433.805,00 €	2.653.553,00 €	- 3.967.521,00 €
	LIQUIDITA'					
	Liquidità iniziale (Cassa + Banca c/c)			824.344,00 €	3.258.149,00 €	5.911.702,00 €
	Flusso finanziario Totale			2.433.805,00 €	2.653.553,00 €	- 3.967.521,00 €
	Liquidità Finale (cassa+banca c/c)			3.258.149,00 €	5.911.702,00 €	1.944.181,00 €
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA:						
				- 2.103.124,00 €	- 5.016.291,00 €	- 1.106.567,00 €

INDICI DI REDDITIVITA':		2019	2020	2021
ROE%	223.160,00 €	14,72%	55,21%	5,95%
	1.516.289,00 €			
Inflazione in Italia		0,60%	-0,10%	1,90%
Rend. L. BTP a 30 anni		2,14%	1,76%	1,82%
ROI%	798.263,00 €	7,03%	24,91%	4,09%
	11.358.186,00 €			
<2%	6%	>10%		
ROS%	863.002,00 €	5,89%	12,46%	3,36%
	14.644.437,00 €			
<2%	7%	>12%		
INDICI PATRIMONIALI E FINANZIARI:		2019	2020	2021
IND. DISP.	10.206.666,00 €	1,06	1,37	1,44
	9.669.168,00 €			
<1	1,25	>1,5		
R. INDEB.	- 2.103.124,00 €	-1,39	-1,48	-0,31
	1.516.289,00 €			
>5	4	<3		
I. INT. I.F.	- 2.103.124,00 €	-18,52%	-44,78%	-11,59%
	11.358.186,00 €			
>50%	30%	<10%		
INC. OF	409.199,00 €	2,79%	1,45%	1,21%
	14.662.291,00 €			
>4%	2%	<1%		
INDICE DI LIQUIDITA':		2019	2020	2021
ACID TEST	7.435.453,00 €	0,77	1,16	0,69
	9.669.168,00 €			
<0,8	1	>1,2		

Commento ai dati di bilancio:

Accanto al fatturato ordinario grazie alla commessa estera non possiamo non notare il picco nell'esercizio 2020 nel triennio considerato per 24.1 milioni di euro.

Certamente per la particolare situazione i dati non sono propriamente confrontabili rispetto alle medie venete sia nel bene che nel male poiché dobbiamo considerare che da un + 21% del 2019 sul 2018 arriveremo ad un meno 113% del 2021 sul 2020.

Nella relazione al bilancio 2021 il presidente del CdA fa chiaramente presente che la pandemia e lo scenario atteso sono stati motivi più che sufficienti per giustificare il rallentamento del fatturato e delle potenziali commesse estere; si pensa ad un rinvio al 2022 sia per la ripresa del mercato italiano che soprattutto per i bandi di gara esteri simili a quello aggiudicatosi nel 2018.

Generalmente il MOL esprime dei valori sufficienti anche se mai eccellenti nella scala di valori che ho individuato, ma che a parziale giustificazione bisogna dire non essere specifica del settore di appartenenza di questa impresa:

- nel 2019 è del 5,89% mentre visto sul 2018 cresce di un + 35,96% (la media in Veneto secondo Confindustria era invece + 1,20%);
- in valore assoluto nel 2020 è del 12,17% mentre visto sul 2019 siamo ad un + 70,63%, ma dobbiamo vederlo come dato straordinario come eccezionale e non ordinaria è stata l'operazione che l'ha generato (media in Veneto meno 10,20%);
- ma con la chiusura della commessa nel 2021 già ritorniamo ad un 4,86% con uno scostamento sul 2020 di meno 433,71% (la media in Veneto è stata del + 17,80%).

In merito al ROE:

- nel 2019 è stato del 14,72% mentre la media in Veneto era stata del 10,5%;
- nel 2020 è stata del 55,21%, mentre la media in Veneto era stata del 7,5%;
- infine nel 2021 è stata del 5,95%, mentre la media in Veneto era stata del 9,9%.

Il ROE per gli anni 2019 e 2020 ancora una volta segue una tendenza di eccezionalità, soprattutto nel 2020, mentre nel 2021 (pur mantenendosi dignitoso rispetto al consueto rendimento di un ipotetico BTP trentennale) risulta più basso rispetto alla media elaborata da Confindustria. Ancora una volta a parziale giustificazione bisogna anche ricordare che non è sufficiente guardare all'utile

aziendale, bensì alla situazione del gruppo in particolare al rapporto con l'immobiliare. Purtroppo non dispongo di bilanci analitici per verificare le poste inerenti agli affitti pagati dalla Omsp Macola Industriale S.r.l. ma senza dubbio la maggior parte dei ricavi della Fimak S.r.l. (rispettivamente 884.000 euro nel 2020 ed euro 723.000 nel 2021) derivano dalla Omsp Macola Industriale S.r.l.

Un dato che migliora notevolmente tra il 2020 e il 2021, dando lustro al bilancio, è la percentuale sulle fonti dei mezzi propri, infatti grazie all'operazione Naftal coniugata alla volontà della proprietà di capitalizzare l'utile si è andati ad irrobustire in modo importante il patrimonio netto che da un 13% del 2019 passa ad un 37,61% del 2021.

Guardando alla composizione delle fonti notiamo che i fornitori danno ampio credito a questa impresa sostenendo nel 2021 gli impieghi con un 35% (è da considerare però che nel biennio 2020 - 2021 mediamente sussistono acconti intorno al 9% del debito). L'affidamento bancario invece assume sempre valori assolutamente limitati (nel 2021 al 9%).

In merito ai principali indici finanziari bisogna dire che questi si mantengono complessivamente sufficienti mentre siamo al limite con l'indice di liquidità (Acid Test) nonostante una PFN che nel triennio è negativa.

Con riguardo al ciclo monetario nel biennio 2019 - 2020 notiamo che nel 2019 è pari a 39 giorni, nel 2020 è negativo per 16 giorni (del resto questo trova riscontro nel fatto che l'impresa ha avuto la possibilità per la parte del lavoro straordinario di incassare prima di pagare i fornitori); lo stesso CCNC si riduce a 148.000 euro.

Nel 2021 con la fine della commessa il ciclo monetario chiude a 79 giorni e il CCNC torna ad essere importante con assorbimento di liquidità come dimostra anche il rendiconto finanziario (come viene spiegato nella relazione al bilancio si dovrebbe trattare di un problema del fine della commessa la cui fatturazione, spedizione e pagamento viene rimandata al 2022 e dunque questa anomalia nel magazzino ha fatto sbilanciare il CCNC a discapito della liquidità e del cash flow aziendale).

Sul fronte dell'occupazione il trend è negativo in quanto da 50 dipendenti del 2019 l'azienda chiude con 45 nel 2021 (ma sempre migliore rispetto ai dati Italia-Veneto).

In questa fase posso dire che il 2020, anno del Covid, è stato l'anno migliore del triennio 2019-2021 ma che effettivamente sarà dal 2022, ripulito dalla residua commessa Naftal, che ci farà valutare l'evoluzione aziendale e i propositi di ripresa di fatturato sia in ambito domestico che soprattutto estero.

Certamente rispetto al 2019 si presenta con dei dati molto più in ordine, soprattutto quello patrimoniale.

Riporto la consueta tabella di confronto consapevole della eccezionale situazione della Omsp Macola Industriale S.r.l.:

2020/2019	Patrimonio ⁵⁵	Ricavi ⁵⁶	MOL ⁵⁷	ROE ⁵⁸	Occupazione
Italia	2,70%	-8,60%	-10,80%	-2,50%	-8,20%
Veneto	3,30%	-9,50%	-10,20%	-3,00%	-8,30%
Azienda	55,21% ⁵⁹	39,31% ⁶⁰	70,63%	40,49%	-4,16% ⁶¹

⁵⁵ Tabella 4.3 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 90)

⁵⁶ Tabella 3.1 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 70)

⁵⁷ Tabella 3.5 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 78)

⁵⁸ Tabella 3.7 - Rapporto Regionale PMI 2022 (pagina 82), ante imposte (ricalcolato anche per la nostra azienda).

⁵⁹ Calcolo: $(3.385.334 - 1.516.289) / 3.385.334 * 100 = 55,21\%$

⁶⁰ Calcolo: $(24.159.364 - 14.662.291) / 24.159.364 * 100 = 39,31\%$

⁶¹ Calcolo: $(48 - 50) / 48 * 100 = - 4,16\%$

5. La guerra Russo - Ucraina e le ripercussioni economico energetiche

Se a qualcuno venisse in mente che gli equilibri sono fatti per essere rotti direi che non sbaglierebbe e certo, dopo la pandemia con altissime aspettative di ritorno alla normalità, tutti eravamo pronti ad affrontare positivamente il futuro.

L'invasione dell'Ucraina da parte della Russia, rappresenta l'inizio di un secondo shock in poco meno di due anni.

Ricapitolando: in Italia 10 anni non sono bastati per riassorbire tutti gli effetti negativi della crisi finanziaria (2008-2018) e di quella pandemica del 2020.

Oggi 2022 è crisi energetica.

Le varie organizzazioni (FMI, OCSE, BCE, Banca d'Italia) sono concordi nel dire che il conflitto bellico tra Russia e Ucraina stia generando un'elevata incertezza con riduzione del PIL e aumento fuori controllo dell'inflazione.

Infatti l'accelerazione dell'inflazione è dovuta principalmente ai beni energetici (in particolare alla componente non regolamentata⁶²) e anche ai beni alimentari.

Come più volte ribadito è d'interesse in questa tesi considerare in pillole anche il mondo famiglia-lavoro: a maggio 2022 ci troviamo di fronte ad una ripresa occupazionale fondata principalmente sulla crescita degli occupati dipendenti ma con contratti a termine con il livello più alto registrato dal 1977.

In questo contesto cosa potrà mai causare una contrazione della domanda di beni e servizi?

Mi sembra che contratti a tempo determinato, perdita di potere d'acquisto dei salari, deterioramento delle aspettative delle imprese con ricadute su consumi e investimenti non possa avere che questo risultato.

Senza tanti allarmismi, ma tornando all'idea che la classe intermedia sia di fatto sparita devo appunto evidenziare che questa inflazione non farà che aumentare le disuguaglianze economiche, sociali e geografiche e determinare un ulteriore aumento della povertà.

Vista dalla parte di chi percepisce redditi più alti è probabile che precauzionalmente tenda ad aumentare i propri risparmi (bisogna vedere in che modo riparati

⁶² Beni energetici non regolamentati: comprendono i carburanti per gli autoveicoli, i lubrificanti e i combustibili per uso domestico non regolamentati.

dall'inflazione), ma comunque sottraendoli al consumo e dunque alla domanda di beni e servizi.

La formula facile da dirsi ma probabilmente più difficile nell'attuarsi sarebbe quella di adeguare rapidamente i salari all'inflazione e vincolare le risorse del PNRR al fine di dare una spinta moltiplicativa e sinergica al binomio impresa-lavoro a beneficio dell'occupazione e dei consumi.

Considerando che la crescita del PIL italiano nel 2021 è stata trainata maggiormente dalla domanda interna, il rischio è che, senza un adeguato intervento di politica economica che punti alla piena e buona occupazione, l'alta inflazione e il clima di complessiva incertezza deprimano i consumi e gli investimenti, generando effetti recessivi sulla produzione e sull'occupazione.

In questa cornice, il dibattito politico italiano si è concentrato principalmente sulle problematiche poste dal comparto energetico, sia in termini di rincari per famiglie e imprese, sia in termini di approvvigionamento energetico.

Oltre alla componente gas, più recente, causa di rincari è stato anche l'andamento del petrolio, il cui costo si è scaricato sui prezzi dei carburanti e a cascata sulle famiglie e su tutti i comparti produttivi.

Tornando velocemente alla questione dell'approvvigionamento di gas e petrolio che purtroppo sono in gran parte importati dall'estero diciamo che mentre per il petrolio ci sono maggiori margini di manovra, per il gas risulta essere molto più complesso, poggiando in gran parte sull'utilizzo dei metanodotti esistenti.

Si può vedere nella tabella sottostante che l'Italia nel 2021 ha importato dall'estero 71,6 miliardi di metri cubi palesando la profonda dipendenza dall'estero. Si nota altresì che della già limitatissima produzione nazionale (4%) il 3% è esportata all'estero.

Approvvigionamento gas naturale in Italia per provenienza 2021⁶³:

Provenienza	Gasdotto	Punti di ingresso	Volumi	%
Russia	TAG	Tarvisio	28,2	39
Algeria	Transmed	Mazara del Vallo	21,2	30
Azerbaigian	TAP	Melendugno	7,2	10
Libia	Greenstream	Gela	3,2	4
Norvegia (via Olanda)	Transitgas	Passo Gries	2,1	3
<i>Qatar, Nigeria, Mozambico</i>	<i>GNL - metaniere</i>	<i>Panigaglia, Cavarzere, Livorno</i>	<i>9,8</i>	<i>14</i>
Tot. importazioni			71,6	100
Produzione nazionale			3,1	4
Tot. esportazioni			2,2	3
Stoccaggi			1,5	2
Consumi interni lordi			71	

Nel breve-medio periodo diventa impensabile sostituire il 39% delle importazioni russe di gas anche perché, come mostra la tabella sottostante, in misura minore, lo stesso problema è condiviso dalle altre nazioni europee.

Inoltre la rilevanza del metano nell'economia italiana (42%) è superiore rispetto alle altre grandi economie dell'Unione Europea, che fanno registrare una quota di gas nel mix energetico decisamente più contenuta:

- Germania (26%); si noti il ricorso al carbone (15%);
- Spagna (23%);
- Francia (17%); si noti anche il 36% dal nucleare.

⁶³ Fonte SNAM

Tabella del mix energetico anno 2020⁶⁴:

	Fonti fossili			Altre fonti	
	Gas	Petrolio	Carbone	Nucleare	Rinnovabili
Germania	26	35	15	5	20
Francia	17	31	2	36	14
Italia	42	36	4	0	19
Spagna	23	44	1	10	20
Regno Unito	38	35	3	6	18
Stati Uniti	34	37	10	8	10
Russia	52	23	12	7	7
Cina	8	20	57	2	13

Proprio dai dati sopra esposti e dalle politiche sull'energia dei singoli Paesi europei, prima fra tutti la Germania, mi viene qualche dubbio che la nostra economia possa essere marginalizzata: come possiamo competere con costi di produzione più bassi? Il governo italiano (prima delle elezioni, ora vedremo) per limitare (non risolvere) il problema si è concentrato su un graduale aumento della produzione nazionale di metano, un maggiore ricorso agli stoccaggi e una diversificazione degli approvvigionamenti, sia in termini di incrementi dei flussi attraverso i gasdotti (in particolare da Algeria e Azerbaigian), sia grazie all'aumento dell'import di gas naturale liquefatto (GNL) da Stati Uniti, Qatar ed Egitto. Come rappresentato in premessa è veramente paradossale pensare di sostituire il gas attraverso l'aumento delle attività delle centrali a carbone con grandi problemi di approvvigionamento ma soprattutto per l'enorme impatto ecologico e in pieno contrasto con il processo di transizione al green.

La guerra non ha avuto solo ripercussioni limitate ai fabbisogni energetici, ma ha aggravato e reso ancora più evidenti l'esplosione dei prezzi e la difficoltà di reperimento di numerose materie prime e su tutto, per quanto riguarda l'Europa, sta mostrando la fragilità dell'Unione e l'emergere degli individualismi nazionali.

⁶⁴ Fonte CSC 2022

6. Intervista agli imprenditori

6.1 Intervista al Sig. Gastaldi Guerrino – Tecnoplastic S.r.l.

Il 23 novembre 2022 sono stato accolto in azienda, visitandola, per un'intervista avente ad oggetto specifiche dinamiche emerse dall'analisi dei bilanci (e questa attività l'ho poi replicata nelle altre realtà) cercando di rispondere a delle domande che mi sono posto per provare e spiegare quella lungimiranza che caratterizza il titolo della tesi.

Il Sig. Gastaldi ricorda ancora bene delle parole di quarant'anni fa' e cioè che l'acqua sarebbe stata il petrolio del futuro: probabilmente anche su questa idea fondò la sua impresa che oggi si trova avvantaggiata in un settore molto delicato e molto importante.

Nel biennio 2020-2021 mi sono accorto che tutte le principali grandezze, compreso il personale dipendente, sono cresciute nonostante la pandemia. A pandemia conclamata l'azienda è stata chiusa un solo mese a causa di un mero errore burocratico (il codice ATECO individuato per questa impresa dalla Camera di Commercio era sbagliato perciò una volta corretto si è potuto ripartire agevolmente).

Contro ogni aspettativa il 2020 è stato un anno di ottimo lavoro; si prosegue con il progetto di poter vendere negli USA, progetto iniziato con una prima fiera conoscitiva nel 2019. Negli Stati Uniti il problema principale è ottenere la certificazione sui prodotti elettrici e dunque molte energie nel biennio 2020-2021 sono state spese in quella direzione. Finalmente l'azienda oggi è riuscita ad ottenerla: tra la prima fiera e la seconda fatta nel 2021 la Tecnoplastic ha i primi feed back commerciali su un centinaio di contatti. Altro mercato che si sta aprendo è quello giapponese che riconosce alla nostra azienda italiana elevata serietà e

qualità. Proseguono molto bene i rapporti commerciali con i Paesi del nord Europa e anche con la Russia.

Nella logica dell'efficientamento l'impresa si è strutturata internamente con delle figure specifiche, eliminando tutti gli intermediari fra azienda e cliente potendo così essere veloce sia negli ordini che nella risoluzione delle problematiche.

Vero è che i margini si riducono a causa di un aumento dei costi e dell'impossibilità di programmare a medio termine gli acquisiti.

Del resto a fronte di accordi commerciali conclusi l'impresa preferisce perdere della marginalità piuttosto che fare brutte figure, anzi oggi più di ieri ci sono le possibilità di spendersi meglio per acquisire nuovi clienti. Nel breve periodo (almeno per tutto il 2023) è scongiurato il rischio del rincaro energetico grazie a contratti stipulati in tempi non sospetti, con il gruppo d'acquisto APE-ENEL a prezzi 2020: anche questa è lungimiranza.

A fine ottobre 2022 è stato raggiunto il fatturato il 2021 e con i mesi di novembre e dicembre l'aspettativa è quella di chiudere ad un + 15% sul 2021.

Ho chiesto se la guerra in atto ed il suo perdurare potranno causare particolari ripercussioni. A questa domanda, che non ha una risposta facile, nel nostro caso possiamo dire che l'azienda si trova nelle condizioni di non risentirne in modo gravoso, anzi è in atto l'ampliamento dello stabilimento per ottenere almeno 1.000 mq in più di spazio. Inoltre in questi ultimi anni sono stati fatti molti investimenti in macchinari e qui sta un'altra accortezza imprenditoriale: il titolare avendo conoscenza specifica e dettagliata di tutti i processi è riuscito ad acquisire molti macchinari usati adattandoli con successo al proprio settore. Il lavoro svolto da macchine dal costo ipotetico di 100 viene fatto da macchine del costo ipotetico di 20. Certamente questo non sarà possibile in tutti i segmenti imprenditoriali ma in questo specifico l'esperienza diretta ha consentito un importante risparmio finanziario sul fronte degli investimenti ottenendo però il medesimo risultato produttivo. La finanza risparmiata è stata messa a frutto in sviluppo e ricerca: anche questa è oculatezza.

Se si prospettasse uno scenario insostenibile l'impresa sarebbe nelle condizioni di chiudere onorando tutti i debiti salvaguardando il patrimonio: di questo il Sig. Gastaldi ne è certo sebbene sia evidente il dispiacere per le ripercussioni sui propri collaboratori e le loro famiglie.

Il Sig. Gastaldi è inserito da moltissimi anni nel mondo del CNA (attualmente vice presidente nazionale CNA⁶⁵) e quando parla si sente che la sua è una visione molto ampia e profonda del mondo delle imprese artigiane, sulle loro problematiche e difficoltà. Gli ho chiesto due flash su PNRR e politica che telegraficamente cristallizza in queste riflessioni:

- in merito al PNRR, per quanto sia uno strumento strategico e necessario in questo contesto storico, c'è la paura che per le piccole imprese, come la sua, non ci potranno essere benefici. È plausibile che per qualche realtà ci potranno essere benefici ma di riflesso per il fatto di essere fornitori di grandi gruppi industriali;
- altra questione è l'alta aspettativa verso il mondo della politica in particolare verso questo governo. Con l'attuale Presidente, quando ancora anni fa' era alle prime armi come leader politico e veniva interessato dal mondo delle imprese artigiane si era instaurato un rapporto di ascolto e dialogo. Per questo motivo c'è la forte aspettativa che si possano concretizzare delle politiche serie e bilanciate atte a sostenere e rilanciare anche le piccole imprese artigiane.

⁶⁵ <https://cnapadova.it/news/il-presidente-di-cna-nazionale-costantini-in-visita-ad-alcune-aziende-del-territorio/>

6.2 Sig.ri Giantin Giancarlo e Nicola – Duegi Packaging S.r.l.

Sono stato in visita presso l'azienda il 30 novembre 2022 e da quando li conosco (dal 2010) non ho potuto che appassionarmi a questa splendida realtà.

Sono stato accolto dai Sig.ri Giantin i quali mi hanno rappresentato sotto aspetti diversi la loro visione imprenditoriale nel rispetto di una univoca direzione: la qualità del proprio prodotto.

Da quando si lavorava in modo artigianale (sono 100 anni esatti dalla fondazione dell'impresa artigiana) ad oggi il processo produttivo e la sua concezione sono cambiati in modo abissale. Come evidenza il CEO, oggi più di ogni altro momento storico, è fondamentale recuperare tutta l'efficienza possibile entro l'unico spazio di dominio imprenditoriale, il ciclo produttivo, compreso tra la forza contrattuale dei grandi marchi e i costi della materia prima.

Il Sig. Nicola, pur non perdendo di vista l'azienda nel suo insieme, investe molto del suo tempo nell'efficientamento tecnologico e nell'organizzazione del capitale umano. È evidente che sta puntando moltissimo sulla crescita culturale dei suoi collaboratori considerandola un passaggio obbligato per poter essere ancora PMI pensando però da industria.

Data la peculiarità dell'esercizio 2020 oggi le analisi ed i budget accostano gli esercizi 2019/2021 per poter fare delle programmazioni credibili. La pandemia ha generato delle dinamiche nelle quali anche la Duegi è stata trascinata e costretta a politiche sugli acquisti in altri tempi impensabili mentre sul fronte delle vendite ha dovuto rifiutare richieste di forniture esagerate che se assecondate l'avrebbero messa in difficoltà. La ferrea programmazione è diventata il mantra portante per non scivolare in decisioni di "pancia".

Mi viene riferito che con il mese di novembre si è raggiunto il fatturato 2021 e con gli ordini in portafoglio il fatturato chiuderà presumibilmente ad un + 25% rispetto al 2021. Questa impennata di fatturato da una prima stima dovrebbe consentire un discreto recupero sul fronte del MOL e di tutti gli altri indicatori reddituali. Il beneficio è comunque parziale poiché sarà nel 2023, secondo gli accordi in corso

di stipulazione, che si ragionerà sulla effettiva possibilità di traslare un'altra parte dell'aumento dei costi delle materie prime sul cliente.

In particolare ciò che ha trascinato il fatturato è il packaging del settore calzaturiero (si consideri che nel 2022 il fatturato è stato sviluppato per l'80% nel settore delle calzature di lusso). Se nel 2021 sono stati prodotti circa 14 milioni di pezzi di scatole nel 2022 ci avvicineremo ai 20 milioni; in questo frangente giova far presente l'estrema attenzione verso l'ecologia poiché la maggior parte del cartoncino impiegato è riciclato e solo una minima parte deriva da fibra di legno. Tutte le certificazioni e le accortezze che utilizza Duegi ai fini di ridurre l'inquinamento e preservare l'ambiente naturale rappresentano un valore aggiunto richiesto e apprezzato dal mondo del lusso.

Per gestire tanti numeri il CEO ha dato vita ad un "team building" di esperienze interne ed esterne (anche con i fornitori) per dare dinamicità e fluidità all'impresa.

Con il Covid alle spalle che ha portato ad una migliore organizzazione la guerra sembra non fare paura. Il mercato del lusso non teme il perdurare della guerra anzi sembra che la stessa Russia abbia continuato ad importare beni di lusso superando tutte le restrizioni imposte. Come evidenza il Sig. Giancarlo in tutta questa brutta situazione non bisogna sottovalutare la potenza cinese che nel silenzio sta guadagnando quote di mercato importantissime.

Certamente il problema energetico è molto sentito nell'impresa e al momento si sta pensando alla realizzazione di energia da fotovoltaico la cui realizzazione avverrà presumibilmente nel 2023.

Altro tema sul quale ci siamo intrattenuti riguarda il mondo delle banche considerate dei partner vitali ma sui quali piovono una critica importante: in Italia c'è poca sensibilità verso il sostegno del progetto industriale ed una esagerata attenzione al mero dato di bilancio. I bilanci ci raccontano del passato ma nulla sanno del futuro.

L'imprenditore lungimirante è colui che dosa rischio e opportunità e come dice il CEO se da un lato non possiamo immaginare un'impresa con il corpo da elefante e

le gambe fatte d'argilla dall'altro non si può soffocare il sogno dell'imprenditore, cuore pulsante dell'impresa stessa.

Passando al tema PNRR devo dire che non ci sono grandi aspettative di benefici diretti, forse come evidenzia il Sig. Giancarlo, ci saranno ma di riflesso. Anche in questo caso nonostante l'UE pretenda determinati passaggi evolutivi nell'imprenditoria italiana risulta evidente che a livello centrale non sono stati messi in atto provvedimenti capillari che possano aiutare tutto il tessuto a crescere come richiesto. Sempre rispetto alla politica il sentimento è contrastante poiché nonostante la fiducia posta sulle istituzioni si è sconfortati da tutti i limiti derivanti dal bilancio del nostro Paese.

In fine ho chiesto a queste due generazioni di imprenditori quali fossero i caratteri peculiari che stanno facendo della Duegi un'impresa sopra la media:

- il CEO, ha puntato molto su una combinazione di fattori culturali e strutturali che hanno fatto della Duegi un'azienda capace di essere flessibile con un management consapevole just in time dello stato aziendale (nonostante ci sia ancora molto da fare);
- il presidente, imprenditore storico, oltre ad avallare tutti i cambiamenti e il salto che si sta facendo verso il futuro ritiene che la serietà e la qualità siano le caratteristiche vincenti capaci di attrarre nuovi clienti e mantenere stabili le relazioni con quelli storici. Il buon vecchio "passaparola" per questo settore è ancora una carta vincente.

6.3 Sig. Macola Ferruccio – OMSP Macola Industriale S.r.l.

Nella sua pluriennale esperienza d'imprenditore il Sig. Macola evidenzia che non ci si può fermare su quanto è stato ma che per essere sul mercato bisogna innovarsi e coglierne anzitempo le richieste.

Alle origini era importante saper fare bene le cisterne, oggi che il know how sul prodotto cisterna è maturo le esigenze del cliente sono altre: in particolare oggi la richiesta è legata a sistemi di controllo elettronico-informatici integrati al mezzo cisterna. È necessario che ogni mezzo sia un ufficio in movimento che risponda a requisiti di tracciabilità fisica (geolocalizzazione) che dia garanzia sui volumi trasportati ed erogati e sia in grado, con elevata affidabilità, di gestire tutti i dati del mezzo e del prodotto trasportato.

Per raggiungere questi obiettivi è fondamentale alzare l'asticella culturale dei collaboratori e dunque la formazione ed il lavoro di squadra sono delle necessità imprescindibili dell'attuale "modus operandi" dell'impresa. Bisogna prepararsi ai cambiamenti senza averne paura e l'innovazione è la chiave di volta. Nella logica della ricerca di soluzioni innovative mi viene portato l'esempio del nuovo trend dei grandi gruppi che sviluppano nel proprio interno start up innovative per cercare soluzioni ingegnose a basso costo. Viene così superato il concetto di ricerca e sviluppo interni all'azienda andando a finanziare in casa altri soggetti con vantaggi economici da un lato e bassi costi (di tempi e risorse umane) dall'altro.

Macola mi riporta il suo esempio di investimento in questo genere di start up nel quale con un semplice QR code si apre un mondo tecnico-informatico incredibile. Qualche tempo fa conobbe un gruppo di giovani ingegneri informatici con i quali scambiò qualche battuta sul QR code che lui all'epoca identificava quasi in un semplice marchio sul biglietto da visita. Avrebbe potuto sottovalutare la questione ma quella scintilla imprenditoriale lo portò a proseguire con questi ingegneri fino a creare oggi in un QR code un portale semplice quanto ricco di informazioni sul veicolo e sul suo lavoro quotidiano con un valore aggiunto molto apprezzato e ricercato dai suoi clienti. L'intuizione, affinché quella piccola barca di cui si diceva

sopra non affondi, è la ricerca del cambiamento dirigendo con tenacia la vela nel mare in tempesta.

La pandemia è stata relativamente impattante nel triennio 2019-2021 mentre già dal 2021 il problema principale è stato l'aumento dei prezzi delle materie prime (soprattutto l'acciaio).

Altra problematica emersa nell'ultimo anno è la difficoltà nell'approvvigionamento di componenti elettroniche dai Paesi orientali arrivando al paradosso di vedersi promettere consegne a marzo 2023 a fronte di ordini fatti a giugno 2022.

A tal proposito abbiamo toccato trasversalmente il tema del colosso cinese che in un mix di politiche commerciali e di mercato sta fornendo a singhiozzo quanto richiesto (a mio avviso sta finendo il tempo delle "cineserie" perché la qualità delle produzioni cinesi inizia ad essere elevata soprattutto in campo tecnologico).

La OMSP nel 2022 si è rivolta al 65% al mercato interno e il restante a Paesi soprattutto africani laddove, come per la Cina di qualche anno fa, qualcosa sta cambiando. E se da un lato i Paesi africani iniziano a desiderare la crescita dall'altro per le imprese straniere ciò potrebbe significare elevate marginalità.

Su questo punto dobbiamo dire che la nostra impresa è riuscita a replicare quanto avvenuto con la commessa 2019 risultando aggiudicataria di un secondo appalto con Naftal questa volta di 35 milioni di euro, lavoro che verrà sviluppato nel biennio 2023-2024. Vincere un appalto, soprattutto in questo periodo, è frutto di tanti aspetti che però sono completamente slegati da ciò che avviene nei normali rapporti commerciali che tengono in buona considerazione le precedenti esperienze, la relazione, la qualità e naturalmente il prezzo.

Il problema della OMSP è stato infatti impegnarsi con un prezzo chiavi in mano rispetto all'impossibilità di fissare un tetto al prezzo della materia prima. Chiaramente nell'attività imprenditoriale c'è sempre una dose di rischio che però nel nostro caso è stata ben pesata. Nel 2019 quando vinse il primo appalto, come dice Macola stesso, l'azienda non era adeguatamente strutturata per la commessa e probabilmente se le condizioni di allora fossero state quelle di oggi forse non avrebbe partecipato alla gara. Oggi è diverso e nonostante le conseguenze della

pandemia e della guerra siano stati i rincari sotto tutti i fronti, nonostante le richieste di Naftal siano più stringenti rispetto a tre anni fa, la OMSP ha tutti gli strumenti per affrontare la commessa acquisita.

Lungimiranza è anche usufruire delle possibilità e delle agevolazioni offerte dagli strumenti messi in campo dallo Stato come “Industria 4.0” e PNRR. Questa impresa sa usare questi strumenti e il primo esempio che mi viene dato è inerente all’acquisto di macchinari per internalizzare lavoro: a fronte di costi per 1.4 mln di euro annui oggi lo stesso lavoro viene fatto in casa con un investimento di 1 mln di euro (di cui una parte a fondo perduto) con recupero di tempo, qualità e su tutto di marginalità.

Grazie agli appalti in Algeria, mi evidenzia il Sig. Macola, si sono aperte delle altre possibilità che lui ha colto: vendere ad esempio il servizio di manutenzione e taratura dei mezzi che oggi ha pochissima concorrenza garantendo elevata marginalità. Ancora una volta fare impresa è cogliere le opportunità trasversali al proprio core business.

Dalla politica in Italia il Sig. Macola si aspetta meno teoria e maggior impegno collegato alle reali necessità sia delle famiglie che del mondo produttivo. Per dirla in altri termini il ponte sullo stretto di Messina deve essere realizzato per una reale necessità di sviluppo dei territori e non come mero vessillo politico. A proposito di infrastrutture, il Sig. Macola ritiene che i collegamenti siano fondamentali allo sviluppo di un Paese (e che sarebbero fra gli intenti del PNRR). Lo stesso imprenditore mi riporta una serie di idee sull’efficientamento dei trasporti su gomma: ad esempio sulle autostrade italiane c’è un vuoto di traffico mediamente di 4 ore e di contro delle congestioni in altre ore della giornata tal che un mezzo come quello prodotto dalla OMSP, con un litro di carburante, percorre un terzo dei chilometri che potrebbe fare impiegando più tempo e inquinando molto. Ripensare alla gestione del traffico e della logistica in generale significa risparmio, efficienza e miglioramento della qualità della vita anche con minori pericoli sulle stesse strade.

La visita in azienda (02/12/2022) non ha deluso le mie aspettative e tanti altri sono stati gli spunti di riflessione che meriterebbero una tesi a sé stante. La luce negli

occhi del Sig. Macola è la luce di un imprenditore appassionato, con l'entusiasmo della prima volta.

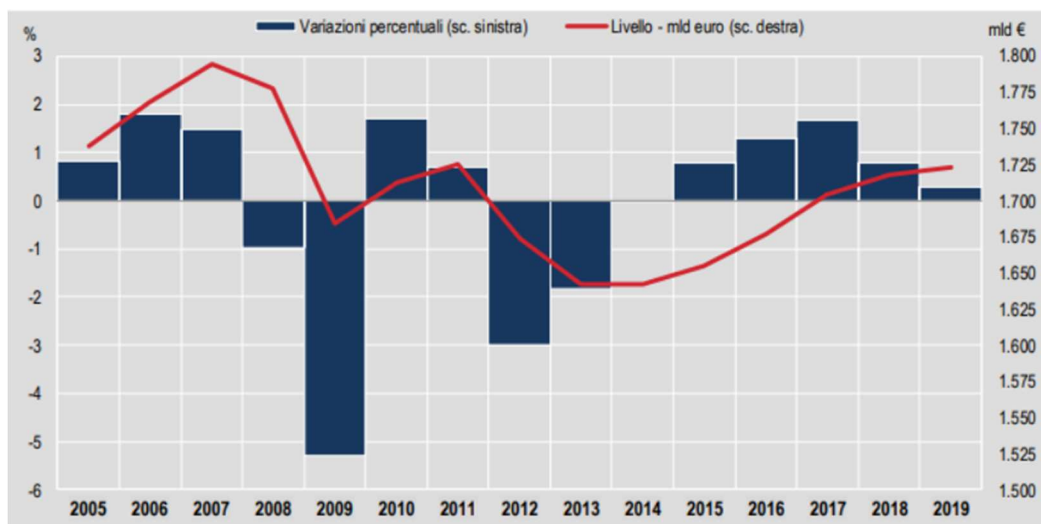
Lui non sa identificare dei fattori precisi del successo della propria azienda ma dal lungo colloquio ritengo di aver colto che la positività, l'intraprendenza, la ricerca, la formazione per la crescita dell'intera squadra e la flessibilità (conditi da un pizzico di fortuna) ne sono gli elementi caratterizzati.

7. Conclusioni

A conclusione di questo piccolo lavoro voglio ripercorrere con estrema sintesi i punti fondamentali della tesi dando un senso al titolo nel quale volevo individuare gli elementi che hanno fatto di queste tre imprese delle realtà guidate con lungimiranza. Mutuando l'immagine del Sig. Macola, ho avuto il piacere di raccontare di tre piccole barche a vela che stanno navigando in un mare tanto ricco di opportunità quanto di insidie: con il mare piatto quasi tutti sono capaci di mantenere dritto il timone ma l'imprenditore lungimirante è colui che nella tempesta porta la barca verso un porto sicuro.

Siamo partiti dalla crisi del 2008 (subprime e debito sovrano) appurando che mediamente in un decennio le imprese sane hanno parato il colpo e recuperato su molti fronti fino a raggiungere nel 2019 obiettivi soddisfacenti (anche se ben al di sotto del picco 2007) che si sono riverberati sull'intero tessuto economico-sociale. Il grafico sottostante relativo al PIL aiuta visivamente a comprendere l'andamento della curva anche se non coincide strettamente con gli output aziendali.

Andamento del PIL 2015-2019⁶⁶ (base 2015=100):



⁶⁶ Fonte ISTAT

Lo scoppio della pandemia e i vari lockdown, come abbiamo potuto vedere nella disamina, ha avuto nell'immediato delle conseguenze molto preoccupanti che nel medio periodo potrebbero essere ancora peggiori in primis sotto il profilo inflattivo.

Indice dei prezzi al consumo (base 2015=100)⁶⁷:



L'idea che mi ha guidato era quella di vedere come alcune aziende in settori diversi siano riuscite non solo a superare ma a recuperare in modo sufficientemente agile le conseguenze della crisi pandemica che di fatto si è circoscritta al 2020.

Infatti il 2021 è già un anno che pur presentando delle difficoltà, mediamente si presenta con molti segni positivi.

Un nuovo problema si profila all'orizzonte legato all'incontrollato aumento dei prezzi delle materie prime che nel breve non si riesce a scaricare sul consumatore finale. Con la guerra Russo-Ucraina e l'avvento della crisi energetica l'aumento dei prezzi è diventato fisiologico e incontrollato ed infatti l'inflazione ad ottobre 2022 è dell'11,9%, ma era partita a gennaio 2022, ante scoppio della guerra, dal 4,8% (fonte ISTAT).

⁶⁷ Fonte ISTAT

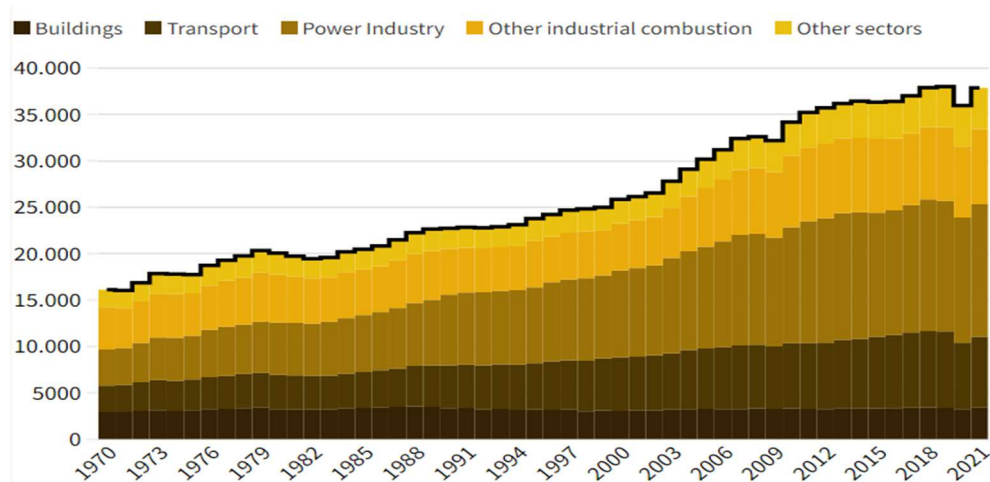
L'aumento dei prezzi, secondo l'opinione degli imprenditori intervistati, potrebbe derivare anche dalle politiche di strategia economica della Cina che inizia ad atteggiarsi come grande potenza industriale.

A gennaio l'inflazione al 4,8% rispecchiava solo una parte dell'aumento generalizzato dei prezzi delle materie prime mentre molta parte era rimasta in "pancia" alle imprese. Forse con un'inflazione al 12% qualcosa in più è stato scaricato sul consumatore finale ma si sono innescate dinamiche diverse e peggiori le cui conseguenze si vedranno nel medio periodo.

Naturalmente il self made italiano e del nord est in particolare ha trovato qualche beneficio dal programma europeo di assistenza alla ripresa per la coesione e i territori d'Europa (REACT-EU). Questo forte intervento ha previsto delle misure per favorire la ripresa dopo la crisi in risposta al Coronavirus. I fondi REACT-EU hanno integrato le risorse che l'Italia ha ricevuto dal dispositivo per la ripresa e la resilienza, ovvero il PNRR.

Ipotizzando di aver mediamente superato il problema pandemico il Next Generation EU/PNRR doveva essere il piano per la ripartenza e il cambio di passo ma la guerra sta vanificando tutti i progetti la cui efficacia viene irrimediabilmente diluita. Credo proprio che fra le prime mancanze ci sarà il non raggiungere in tempi decenti la riduzione dell'inquinamento con gravi conseguenze per il nostro futuro.

Emissioni CO2 per settore⁶⁸:



Delle tre aziende intervistate solo una sta usufruendo direttamente dello strumento PNRR mentre per le altre due, non solo non ci sono stati attualmente benefici, ma hanno la sensazione che i benefici saranno riservati alle grandi realtà e forse di riflesso qualcosa perverrà alle PMI.

Tutto ciò premesso, commentando in sintesi l'evoluzione dei dati delle tre aziende oggetto di analisi devo dire che le condizioni di partenza sono tutte diverse come diverse sono state le reazioni alla crisi pandemica (certo non possiamo sapere come avrebbero reagito in un contesto di normalità):

- La Tecno Plastic S.r.l. aveva iniziato un percorso virtuoso già dopo il 2007, con una revisione della politica commerciale e finanziaria. Ha risentito lievemente della pandemia, anzi il triennio 2019-2021 è stato più che positivo (ricordo che nei dati 2021 il patrimonio rappresenta il 49,11% delle fonti, il MOL è del 14,50% ed il ROE del 13,17%). Anche il 2022 si conferma al di sopra delle aspettative con un fatturato al 31 ottobre pari a quello dell'esercizio 2021 e con aspettative di un ulteriore + 15% al 31/12/2022.

⁶⁸ <https://lab24.ilsole24ore.com/cop27-dati-CO2-mondo>

Su esercizio precedente	Patrimonio	Ricavi	MOL	ROE	Occupazione
2019	13,20%	2,77%	-6,47%	-3,07%	13 u.
2020	31,64%	9,36%	17,94%	-2.82%	15 u.
2021	9,34%	21,44%	11,78%	-1,29%	19 u.

*

- La Duegi Packaging S.r.l. ha sempre lavorato in modo oculato con una crescita equilibrata delle grandezze di bilancio e il 2019 è stato un anno molto performante. Purtroppo il settore di appartenenza non permette sempre il raggiungimento della marginalità desiderata e la strategia, oggi più di ieri, è cercare di efficientare ulteriormente i processi. Il 2020 è stato l'anno peggiore, discretamente recuperato nel 2021 (ricordo che nei dati 2021 il patrimonio rappresenta il 27,80% delle fonti, il MOL è del 6,13% ed il ROE del 5,39%). Il 2022 allo stato dell'arte chiuderà in modo eccellente con un + 25% sul fatturato con buone stime sulla redditività.

Su esercizio precedente	Patrimonio	Ricavi	MOL	ROE	Occupazione
2019	1,95%	14,08%	19,88%	3,53%	76 u.
2020	21,90%	-27,00%	-20.73%	-4,74%	ND u.
2021	4,23%	26,86%	-3,72%	0,90%	71 u. ⁶⁹

**

- La visione imprenditoriale di Omsp Macola Industriale S.r.l. punta moltissimo sull'export ed ai grandi numeri: la commessa conclusa nel 2021 le fa traghettare splendidamente la pandemia (ricordo che nei dati 2021 il patrimonio rappresenta il 37,61% delle fonti, il MOL è del 4,86% ed il ROE del 5,95%) con dei bilanci che mediamente nel triennio considerato sono ben al di sopra di quanto si possa vedere in Veneto. Mentre nel 2022 il 65% della produzione è stata rivolta all'Italia già dal 2023 si inizierà a lavorare per la nuova commessa estera con Naftal per 35 MLN da sviluppare in un biennio. Tutto ciò premesso c'è qualche

⁶⁹ Si ricorda comunque l'utilizzo di lavoro somministrato secondo necessità.

preoccupazione sulle fluttuazioni di prezzo e sull'approvvigionamento dei materiali grezzi e tecnologici.

Su esercizio precedente	Patrimonio	Ricavi	MOL	ROE	Occupazione
2019	14,71%	21,12%	35,96%	-8,41%	50 u.
2020	55,21%	39,31%	70,63%	40,49%	48 u.
2021	5,71%	-113,16%	-433,71%	-49,26%	45 u.

Concludendo, come si è detto la storia di ogni impresa è diversa e nel quadro d'insieme i numeri espressi sono al di sopra dei dati elaborati da Confindustria/Cerved sebbene sussistano peculiarità specifiche del settore di appartenenza. Tutte e tre si sono riorganizzate in corso d'opera e l'esercizio 2022 chiuderà ben al di sopra delle aspettative senza di fatto risentire delle conseguenze della guerra Russo-Ucraina.

Ciò che riscontro di comune in tutte e tre le realtà è la volontà di anticipare il mercato, senza temere gli eventi anzi "cavalcare l'onda" attraverso la riorganizzazione interna, la ricerca di economie, la formazione e coinvolgimento non dei dipendenti ma delle risorse umane: insomma da impresa diventare squadra che fa impresa.

Imprenditore non si nasce ma si diventa grazie ad una scintilla che si chiama passione per l'idea di business che si vuole sviluppare mettendo a frutto anche quel poco capitale, magari a debito, che negli anni diventa garanzia di solvibilità per gli altri operatori del mercato. Lo si diventa perché sin dalle origini c'è la visione di lungo periodo condita dal coraggio di andare avanti anche quando di notte si fatica a dormire per paura di non riuscire ad onorare i propri debiti, a pagare i propri dipendenti o ad incassare dal quel cliente che "scricchiola".

Questi tre imprenditori non sono lungimiranti perché lo dicono i numeri (che sono una conseguenza) ma lo sono perché hanno saputo fare tesoro della propria esperienza affrontando di continuo il cambiamento: il cambiamento non lo hanno subito lo hanno cercato e messo in atto.

8. Bibliografia e Sitografia

Sostero U., Santesso E, “I principi contabili per il bilancio d’esercizio”, 2[^]ed., EGEA, 2018.

Vacca V., “Guida al piano nazionale di ripresa e resilienza”, PACINI GIURIDICA 2021.

Giangrande N. (2022), “Le conseguenze della guerra russo-ucraina sull’economia italiana. Un’analisi sui salari e sull’occupazione”, *Moneta e Credito*,75(298):213-223. DOI:<https://doi.org/10.13133/2037-3651/17791>

Cucignatto G., Garbellini N. (2022), “Lo scontro per le materie prime e la necessità di una nuova politica industriale”, *Moneta e Credito*,75(298):185-202. DOI:<https://doi.org/10.13133/2037-3651/17734>

CONFINDUSTRIA

<https://www.confindustria.it/home/policy/position-paper/dettaglio/rapporto-regionale-pmi-2020-confindustria>.

<https://www.confindustria.it/notizie/dettaglio-notizie/Rapporto-Regionale-PMI-2021>.

<https://www.confindustria.it/home/appuntamenti/eventi-confindustria/dettaglio-evento/presentazione-rapporto-regionale-pmi-2022>.

CAMERA DI COMMERCIO DI PADOVA

Tecnoplastic S.r.l.:

- Visura Ordinaria Società di Capitale 29/08/2022;
- Bilancio integrale/sintetico 2007/2008
- Bilancio 2019;
- Bilancio 2021;

Duegi Packaging S.r.l.:

- Visura Ordinaria Società di Capitale 29/08/2022;
- Bilancio 2019;
- Bilancio 2020;
- Bilancio 2021;

Omsp Macola Industriale S.r.l.

- Bilancio 2019
- Fascicolo Società di Capitale 2021
- Bilancio integrale/sintetico 2020/2021
- Bilancio 2021 Fimak S.r.l.
- Bilancio 2021 Eurotankers S.r.l.

MINISTERO DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA

Dipartimento Energia, Direzione Generale Infrastrutture e Sicurezza, La situazione energetica nazionale nel 2021, luglio 2022.
https://dgsaie.mise.gov.it/pub/sen/relazioni/relazione_annuale_situazione_energetica_nazionale_dati_2021

BANCA D'ITALIA

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2007/rel07>

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2008/rel08>

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2019/sintesi>

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2020/sintesi>

<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2021/sintesi>

ISTAT

<https://www.istat.it/it/archivio/inflazione>

https://www.ripartelitalia.it/wp-content/uploads/2022/10/CS_Prezzi-al-consumo_Prov_Ottobre2022.pdf

<https://www.istat.it/it/archivio/251048>: ANNUARIO STATISTICO ITALIANO 2019 | IN SINTESI

<https://www.istat.it/it/archivio/251048>: ANNUARIO STATISTICO ITALIANO 2020 | IN SINTESI

<https://www.istat.it/it/archivio/264305>: ANNUARIO STATISTICO ITALIANO 2021 | IN SINTESI

[ISTAT/BTP 30 Anni xvita residua 28 annix Risultati Asta del 13-14.11.2019.pdf](https://www.istat.it/it/archivio/264305)

[ISTAT/BTP 30 Anni Risultati collocamento sindacato del 22.10.2020.pdf](https://www.istat.it/it/archivio/264305)

[ISTAT/BTP 30 Anni Risultati Asta del 13-14.10.2021.pdf](https://www.istat.it/it/archivio/264305)

CERVED

<https://www.cerved.com/focus-settore-del-lusso/>

REGIONE VENETO

<https://statistica.regione.veneto.it/Pubblicazioni/RapportoStatistico2021/pdf/capitolo-2>.

<https://statistica.regione.veneto.it/Pubblicazioni/RapportoStatistico2020/pdf/capitolo-2>.

9. Ringraziamenti

Ringrazio il Sig. Gastaldi, i Sig.ri Giantin e il Sig. Macola che mi hanno accolto nelle loro Aziende raccontandomi di questa difficile situazione e delle loro quotidiane avventure imprenditoriali.

Ma in particolare in quest'ultima pagina vorrei ricordare, ringraziando, tutte quelle persone che negli anni mi hanno lasciato qualcosa e tutte quelle con le quali invece si continua questo percorso di vita.

In primis il Prof. Roberto Valandro che mi ha trasmesso la passione per lo studio. Sua, ma che ho fatto mia, è l'immagine della "goccia di sudore che deriva dalla fatica intellettuale": è così che i risultati arrivano ma ci vuole fatica, perseveranza ed impegno.

Ringrazio gli amici e professionisti che ho incontrato nella Banca di Credito Cooperativo di Sant'Elena con i quali ho condiviso più di vent'anni della mia vita. In particolare il rag. Risi e il rag. Battistella per la stima dimostrata nei miei confronti. Ringrazio il dott. Suman che mi punzecchiava a causa dei miei indici di bilancio, ma che mi voleva bene ed io gliene volevo a lui. Il rag. Tinazzo con il quale ho lavorato in grande armonia e del quale condivido il motto: "chi sa fare fidi non ha paura di niente": Stefano hai ragione, è così. Ho lavorato con tanti altri colleghi e quelli con i quali ho legato li porto nel cuore, nonostante il tempo e la distanza sbiadiscano i ricordi.

In questa breve carrellata cronologicamente esposta non posso non ricordare e ringraziare mia moglie Sara che ha compensato le mie mancanze in famiglia, in quanto preso dallo studio.

In fine voglio menzionare le mie amatissime figlie Anna ed Aurora che nonostante la loro tenera età spesso le ho viste immedesimarsi nelle mie piccole angosce da studente fuori età.