



OSSERVATORIO SULL’AFFIDABILITÀ E SUL MERITO DI CREDITO DEI PUBBLICI ESERCIZI

I° EDIZIONE, 2015



Via Lucullo, 3
00187 Roma
Tel.: +39 06 42012372
Fax: +39 06 42012404
info@ebnt.it
www.ebnt.it

Soci EBNT:



Osservatorio sull’Affidabilità e sul Merito di Credito dei Pubblici Esercizi

PRIMA EDIZIONE

ANNO 2015

Sommario

Sommario	3
Executive Summary	11
Capitolo 1	16
La rilevanza del settore della ristorazione a livello europeo e nazionale	16
1.1 Introduzione	16
1.2 Le caratteristiche del settore della ristorazione in Europa	17
Tabella 1.1 - I numeri del settore della ristorazione in Europa – EU27 (2010)	17
Tabella 1.2 - La Top Five del settore della ristorazione in Europa (2010)	18
Figura 1.1 – Il valore aggiunto nelle cinque principali nazioni europee	19
Figura 1.2 - L'occupazione del settore nelle cinque principali nazioni europee	19
1.3 La ristorazione in Italia	20
Figura 1.3 - Variazioni percentuali del numero d'impresе: ristoranti vs bar	20
Figura 1.4 - Variazioni percentuali del numero di occupati: ristoranti vs bar	20
Tabella 1.3 – Variazioni percentuali di impresе e addetti sull'intero periodo (2010-13)	20
Tabella 1.4 – Le prime sei regioni italiane per numero di impresе ed addetti del settore della ristorazione	21
Tabella 1.5 - Distribuzione geografica delle impresе della ristorazione	22
Tabella 1.6 - Le forme giuridiche adottate nella ristorazione	22
Tabella 1.7 - Il Margine Operativo Lordo delle impresе della ristorazione (migliaia euro)	23
Tabella 1.8 – Andamento del Margine Operativo Lordo relativo: per impresa e per addetto	23

Figura 1.5 - Le dimensioni aziendali delle impresе della ristorazione per numero di addetti (2010)	24
Figura 1.6 – Volume d'affari delle impresе del settore della ristorazione: distribuzione delle impresе per classi di fatturato (2010)	24
Figura 1.7 – Rappresentatività del <i>subset</i> "Ristoranti": classi di fatturato (2010)	25
Figura 1.8 - Rappresentatività del <i>subset</i> "Bar": classi di fatturato (2010)	25
Capitolo 2	26
La performance economico-finanziaria delle PMI italiane nel settore della ristorazione	26
2.1 Selezione del campione e principali caratteristiche	26
<i>Box 2.1 - Metodologia di selezione del campione</i>	26
Tabella 2.1 – Caratteristiche del campione ...	27
Figura 2.1 – Distribuzione del campione per classi di fatturato (migliaia di euro)	29
Tabella 2.2 – Distribuzione del campione per regione	29
Figura 2.2 – Distribuzione del campione per area geografica	30
Figura 2.3 – Dimensione fatturato delle impresе per anno ed area geografica (valori mediani espressi in euro)	31
2.2 Analisi delle performance economico-finanziarie	31
Figura 2.4 – Andamento del fatturato e degli utili (valori mediani espressi in euro)	32
Figura 2.4a – Andamento del fatturato: ristoranti vs bar (valori mediani espressi in euro)	32
Figura 2.4b – Andamento del risultato d'esercizio: ristoranti vs bar (valori mediani espressi in euro)	32
Figura 2.5 – Analisi degli indicatori di redditività (solo valori positivi)	34

Figura 2.6 – Analisi degli indicatori di redditività per codice ATECO (solo valori positivi).....	35	Figura 2.19a - Solidità delle imprese del nord: analisi dell'attivo di stato patrimoniale	49
Figura 2.7 – Valori del ROE suddiviso per ristoranti e bar (valori mediani).....	36	Figura 2.19b - Solidità delle imprese del centro-sud: analisi dell'attivo di stato patrimoniale .	50
Figura 2.8 – L'indice ROD per area geografica (valori mediani).....	36	Figura 2.20a - Solidità delle imprese del nord: analisi del passivo di stato patrimoniale.....	50
Figura 2.9 – Il ROA dei ristoranti e dei bar (valori mediani).....	37	Figura 2.20b - Solidità delle imprese del centro-sud: analisi del passivo di stato patrimoniale	51
Figura 2.10 – Il ROS dei ristoranti e dei bar (valori mediani).....	37	Figura 2.21 – I valori del ROE: nord vs centro-sud (valori mediani in percentuale).....	51
Figura 2.11 – Livelli d'indebitamento e redditività netta.....	38	Figura 2.22 - I valori del ROA: nord vs centro-sud (valori mediani in percentuale).....	51
Figura 2.11a - Livelli d'indebitamento e redditività netta: ristoranti.....	38	Figura 2.23 - I valori del ROS: nord vs centro-sud (valori mediani in percentuale).....	52
Figura 2.11b - Livelli d'indebitamento e redditività netta: bar	39	Figura 2.24 - Giorni di dilazione concessi dai fornitori: nord vs centro-sud (valori mediani)	52
Figura 2.12 – Solidità: composizione dell'attivo di stato patrimoniale	40	Figura 2.25 – Un confronto tra la leva finanziaria ed i livelli di ROE: nord vs centro-sud	53
Figura 2.12a - Solidità: composizione dell'attivo di stato patrimoniale dei ristoranti	40	<i>2.2.2 La situazione economica delle imprese in contabilità semplificata</i>	<i>53</i>
Figura 2.12b - Solidità: composizione dell'attivo di stato patrimoniale dei bar	41	Tabella 2.3 – Imprese in contabilità semplificata: situazione economica e numerosità.....	54
Figura 2.13 – Solidità: composizione del passivo di stato patrimoniale	42	Figura 2.26 – Imprese in contabilità semplificata: situazione economica (valori mediani espressi in euro).....	54
Figura 2.14 – Durata delle dilazioni di pagamento (valori mediani giorni fornitori – intero campione)	44	Tabella 2.4 – Imprese in contabilità semplificata: indici di redditività e patrimoniali	55
Figura 2.15 – Leva finanziaria (totale campione)	45	<i>2.3 Le PMI di successo nel settore della ristorazione.....</i>	<i>55</i>
Figura 2.15a - Leva finanziaria: ristoranti vs bar (valori mediani).....	45	<i>Box 2.2 – Metodo di selezione delle imprese di successo</i>	<i>55</i>
Figura 2.16 – Leva finanziaria (classi di fatturato – in migliaia di euro).....	46	Tabella 2.5 – PMI di successo: settore di attività e forma giuridica	56
Figura 2.17 – Autonomia finanziaria (totale campione).....	47	Tabella 2.6 – PMI di successo: ripartizione per anni ed aree geografiche	56
Figura 2.18 – Intensità finanziaria (valori mediani – totale campione)	48	Figura 2.27 – Percentuale delle PMI di successo per area geografica e rispetto al totale	57
<i>2.2.1 Zone geografiche a confronto</i>	<i>49</i>		

Figura 2.28 – Ristoranti e bar di successo in relazione al campione.....	57
Figura 2.28b – Percentuale delle PMI di successo per gruppo Ateco di riferimento	58
Figura 2.29 - Distribuzione percentuale delle imprese per forma giuridica: penetrazione nel <i>subset</i> delle PMI di successo	59
Figura 2.30 - Classi di fatturato: PMI di successo vs campione.....	59
<i>2.3.1 Le caratteristiche distintive delle PMI di successo nel settore della ristorazione</i>	<i>60</i>
Figura 2.31 – PMI di successo: livelli di fatturato per area geografica (valori in euro)	60
Figura 2.32 – PMI di successo: composizione dell’attivo di Stato Patrimoniale.....	61
Figura 2.33 – PMI di successo: composizione del passivo	61
Figura 2.34 – Trend di crescita: PMI di successo vs totale campione	62
Figura 2.35 – ROE: PMI di successo vs totale campione	63
Figura 2.36 – ROD: PMI di successo vs totale campione	63
Figura 2.37 – ROS: PMI di successo vs totale campione	64
Le PMI di successo presentano un ROS più elevato rispetto al campione totale.	64
Figura 2.38 – Leva finanziaria: PMI di successo vs totale campione	64
Figura 2.39 – Autonomia finanziaria: PMI di successo vs totale campione	65
Figura 2.40 – PMI di successo: intensità finanziaria	66
Figura 2.41 – Durata delle dilazioni di pagamento concesse dai fornitori: PMI di successo vs totale campione	66
<i>Box 2.3 – Risultati statisticamente significativi</i>	<i>68</i>
Tabella 2.7 – Differenze tra medie e mediane: <i>t-test</i> e <i>Wilcoxon test</i>	68

Capitolo 3.....	70
Le fonti di finanziamento delle PMI della ristorazione in Italia: il rapporto banca - impresa	70
3.1 Obiettivi e struttura	70
<i>Box 3.1 – Metodologia</i>	<i>71</i>
3.1.1 <i>I principali risultati: sintesi</i>	<i>71</i>
3.2 Il campione nell’indagine: caratteristiche delle imprese rispondenti.....	71
Figura 3.1 – L’attività prevalente dei partecipanti all’indagine	72
Figura 3.2 - L’attività prevalente dei partecipanti all’indagine: alcune informazioni di dettaglio (possibili risposte multiple)	73
Figura 3.3 - Distribuzione delle imprese per anni di costituzione.....	74
Figura 3.4 - Distribuzione delle imprese sul territorio	74
Tabella 3.1 - Le tipologie di società nel campione	75
Figura 3.5 - Distribuzione dei rispondenti per forma giuridica adottata	75
Figura 3.6 - Rappresentatività del campione per classe di addetti.....	75
Figura 3.7 – Principali competenze apportate dalle figure senza legami di parentela (possibili risposte multiple).....	76
3.3 La gestione delle imprese del settore della ristorazione: aspetti economici e finanziari... ..	76
Figura 3.8 - Distribuzione delle imprese per classi di fatturato (valori in euro)	77
Figura 3.9 - Andamento economico 2013-2014 e previsioni 2015: variazioni della distribuzione per le relative classi di fatturato di appartenenza (valori in percentuali ed in migliaia di euro)	78
Figura 3.10 - Relazione tra numero di addetti e classi di fatturato (unità di addetti e migliaia di euro)	79

<i>Box 3.2 – Un settore ad alta intensità di lavoro</i>	79	Figura 3.20 - Percentuale d'impresе che ha dichiarato di avere avuto bisogno di finanziamenti nel 2014	89
Tabella 3.2 - Dati di output su regressione addetti - fatturato.....	79	Figura 3.21 – Percentuale di imprese che hanno dichiarato di essere disposte ad accettare qualche aggravio delle condizioni dei prestiti pur di aumentare il loro livello di indebitamento	89
<i>3.3.1 Risultato d'esercizio e previsioni</i>	80	Figura 3.22 - Percentuale d'impresе che ha effettivamente richiesto finanziamenti nel 2014	90
Figura 3.11 – Risultati ottenuti e percezione sui risultati d'esercizio futuri.....	80	Figura 3.23 - Numero di banche contattate per aumentare i livelli di indebitamento	90
Tabella 3.3 - Dati di output sulla regressione: risultato 2014 - previsione 2015.....	81	Figura 3.24 – Distribuzione percentuale dei finanziamenti ottenuti	91
<i>3.3.2 Imprese in utile e perdita</i>	81	Figura 3.25 - Le motivazioni collegato ad una richiesta di rientro anticipato	92
Tabella 3.4a - Risultato d'esercizio nel biennio 2013-14.....	81	Figura 3.26 - Percentuale d'impresе che ha intrapreso iniziative volte a ristrutturare il debito bancario.....	93
Tabella 3.4b - Imprese in utile 2013 e 2014 ...	81	<i>3.4.1 Analisi delle condizioni d'indebitamento</i>	93
Tabella 3.5 - Caratteristiche delle imprese della ristorazione in utile 2014.....	82	Figura 3.27 - Esprimere un giudizio su come sono cambiate le condizioni d'indebitamento complessive	93
<i>3.3.3 Analisi costi - copertura</i>	83	Figura 3.27b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambieranno le condizioni d'indebitamento complessive (2015-2016)...	94
Figura 3.12 - Distribuzione percentuale dei costi non sostenuti	84	Figura 3.28 - Esprimere un giudizio su come sono cambiati i livelli dei tassi d'interesse tra il 2013 ed il 2014	94
Figura 3.13 - Distribuzione percentuale dei costi sostenuti in relazione alle fonti utilizzate	84	Figura 3.28b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambieranno i livelli dei tassi d'interesse nel 2016	94
<i>3.3.4 Analisi investimenti - copertura</i>	85	Figura 3.29 - Esprimere un giudizio su come è cambiato il livello dei costi accessori legati al finanziamento	95
Figura 3.14 - Percentuale delle imprese che hanno effettuato investimenti nel 2014	85	Figura 3.29b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambierà il livello dei costi accessori nel 2016.....	95
Figura 3.15 - Distribuzione percentuale degli investimenti non effettuati nel 2014.....	86		
Figura 3.16 - Distribuzione percentuale degli investimenti effettuati in relazione alle fonti di finanziamento utilizzate	86		
Figura 3.17 – Gli investimenti suddivisi per aree geografiche	87		
3.4 Il rapporto con il sistema creditizio delle imprese del settore della ristorazione.....	88		
Figura 3.18 - Percentuale di imprese che si avvale di consulenze esterne nel rapporto con le banche	88		
Figura 3.19 – I soggetti che hanno affiancato le imprese della ristorazione nel rapporto con le banche	89		

Figura 3.30 - Esprimere un giudizio su come è cambiata l'entità delle garanzie richieste.....	96
Figura 3.30b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambierà l'entità delle garanzie richieste nel 2016	96
Figura 3.31 - Esprimere un giudizio su come è cambiata la possibilità di ottenere finanziamenti.....	96
Figura 3.31b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambierà la possibilità di ottenere finanziamenti.....	97
<i>3.4.2 Rapporto banca – impresa: l'importanza della distribuzione territoriale</i>	<i>98</i>
Figura 3.32 – Nel corso del 2014, quanta parte delle fonti di finanziamento deriva dal sistema bancario?	98
Figura 3.33 – Numero di banche da cui nel 2014 si sono ricevuti finanziamenti.....	99
Figura 3.34 – Rapporto banca-impresa: durata della relazione	99
<i>Box 3.3 – Relazione banca-impresa: l'importanza della prossimità territoriale.....</i>	<i>100</i>
Figura 3.35 – Banca – impresa: relazione di prossimità (grafico di dispersione)	100
<i>Box 3.4 – Relazione banca-impresa: approfondimenti.....</i>	<i>101</i>
<i>3.4.3 Il costo del finanziamento.....</i>	<i>101</i>
Figura 3.36 – Incidenza degli oneri finanziari su debiti verso banche	102
Figura 3.37 – Correlazione tra oneri finanziari su debiti verso banche e “finanziamenti ottenuti”	102
<i>3.4.4 Panoramica sulle garanzie per l'accesso al credito.....</i>	<i>103</i>
Figura 3.38 – Nel biennio 2013-14, l'impresa ha fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito al Fondo di garanzia per le PMI?.....	103
Figura 3.39 - Nel biennio 2013-14, l'impresa ha fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito ad un Confidi?	103
Figura 3.40 - Nel biennio 2013-14, l'impresa ha fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito ad una finanziaria regionale o provinciale?.....	104
Figura 3.41 – Tipologie di garanzie utilizzate nei finanziamenti ricevuti	104
Figura 3.42 - Percezione sull'ottenimento o meno dei finanziamenti in assenza di garanzie	105
<i>3.4.5 La discriminante del rating bancario ..</i>	<i>106</i>
Figura 3.43 – Dichiarata conoscenza del rating	106
Figura 3.44 – Percentuale d'impresе che monitorano regolarmente il rating.....	106
Figura 3.45 – Come è variato il rating che la banca ha attribuito rispetto a 12 mesi fa? ..	107
Figura 3.46 – E' chiaro come si determina il rating attribuito dalla banca all'impresa?....	107
Figura 3.47 – Motivazioni per cui non è chiaro come si determina il rating.....	108
Figura 3.48 – Percezione del rating	109
Figura 3.49 – Ci sono elementi che a vostro avviso non sono presenti o non sono adeguatamente valutati nel rating ma che potrebbero arricchirne l'utilità ai fini della valutazione dell'impresa?.....	109
<i>3.5 L'importanza dei debiti commerciali</i>	<i>110</i>
Figura 3.50 – Percentuale di utilizzo delle dilazioni commerciali nel 2014	110
Figura 3.51 – Giorni di dilazione previsti contrattualmente e giorni di ritardo	111
Figura 3.52 – Ritardi nei pagamenti e forme giuridiche	112
Figura 3.53 – Utilizzo della leva dei debiti commerciali rispetto al totale delle fonti di finanziamento dell'impresa	112

<i>Box 3.5 - Correlazioni significative tra l'utilizzo delle dilazioni commerciali e le altre grandezze economiche e finanziarie</i>	113
3.6 I <i>subset</i> : un'analisi qualitativa	113
3.6.1 <i>Variazioni di fatturato come variabile crescita</i> 114	
Figura 3.54a – Variazioni di fatturato per tipologia di attività (2013)	114
Figura 3.54b – Variazioni di fatturato per tipologia di attività (2014)	115
Figura 3.55 – Variazioni di fatturato 2013-14 (valori in migliaia di euro).....	115
Tabella 3.6 - Le caratteristiche delle imprese più performanti (% sul totale del campione)116	
3.6.2 <i>Imprese giovani e storiche</i>	117
Tabella 3.7 - Caratteristiche di profilazione del <i>subset</i>	117
Figura 3.56 – Rappresentatività in relazione al numero di addetti.....	118
Conclusioni	120
Bibliografia.....	122
Glossario	123
APPENDICE A	124
Figura 1.A.1 – L'occupazione nel settore alberghiero e della ristorazione: la top ten delle regioni europee (2010).....	124
Figura 3.A.1 – Grafico di dispersione: relazione addetti - fatturato.....	124
Figura 3.A.2 – Grafico di dispersione: risultato 2014 – previsione 2015	125
Figura 3.A.3 – Investimenti per l'apertura di nuovi esercizi	125
Figura 3.A.4 - Nel corso del 2014, avete ricevuto dai finanziatori una richiesta di rientro anticipato di prestiti concessi in passato?....	126
Figura 3.A.5 - Con riferimento alle iniziative di ristrutturazione del debito bancario, indicare se:.....	126
Figura 3.A.6 – Come sono cambiati (2013-14) e come prevedete che cambieranno (2015-16) i tempi di erogazione dei nuovi finanziamenti?	126
Figura 3.A.6b - Come sono cambiati (2013-14) e come prevedete che cambieranno (2015-16) i tempi di erogazione dei nuovi finanziamenti?	127
Figura 3.A.7 - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la complessità delle informazioni aziendali richieste per ottenere nuovi finanziamenti? 127	
Figura 3.A.7b - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la complessità delle informazioni aziendali richieste per ottenere nuovi finanziamenti? 127	
Figura 3.A.8 - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la frequenza di richieste di rientro anticipato da prestiti già concessi?.....	128
Figura 3.A.8b - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la frequenza di richieste di rientro anticipato da prestiti già concessi?.....	128
Figura 3.A.9 - Le banche delle quali la sua azienda è cliente offrono servizi di consulenza finalizzata al miglioramento del rating bancario?	129
Figura 3.A.10 - Variazioni di fatturato per forma giuridica (2013)	129
Figura 3.A.10b - Variazioni di fatturato per forma giuridica (2014)	130

L'Osservatorio sull'Affidabilità e sul Merito di Credito dei Pubblici Esercizi è stato realizzato da Fuoricas@ srl per conto dell'EBNT con il supporto di un gruppo di lavoro congiunto FIPE – Resvalue, composto dal Dott. Luciano Sbraga e dalla Dott.ssa Giulia Romana Erba per FIPE e dal Prof. Daniele Previati (coordinatore scientifico), David Pelilli (PhD), Irma Malafrente (PhD), Dott. Sante Zarbo per Resvalue.

Un ringraziamento a Confcommercio-Imprese per l'Italia per aver messo a disposizione del gruppo di lavoro la banca dati Confcommercio-Seac per mezzo della quale sono state effettuate tutte le elaborazioni contenute nel secondo capitolo.

Executive Summary

L'Osservatorio sull’Affidabilità e sul Merito di Credito dei Pubblici Esercizi si propone di monitorare la situazione economica, patrimoniale e finanziaria delle PMI italiane che operano in questo settore e di portare alla luce i principali aspetti che caratterizzano il rapporto banca-impresa. Nello specifico, si presenta la situazione e l’andamento economico-finanziario delle imprese attive nel settore, individuando le PMI di successo, le loro caratteristiche distintive ed evidenziando il ruolo della gestione finanziaria e del sistema bancario per la crescita delle imprese: sulla base dei risultati ottenuti, si sono individuate alcune aree di attività che richiederebbero un maggiore intervento sistemico al fine di rafforzare la competitività del settore.

Nel perseguire tali obiettivi, oltre a scattare una foto del settore, sulla base di dati Istat ed Eurostat, si è effettuata un’analisi dei bilanci su un campione di 5930 imprese, rappresentativo della popolazione di riferimento in relazione alle dimensioni aziendali (fatturato): tale rappresentatività è risultata valida sia a livello settoriale che sub settoriale, ossia considerando separatamente i gruppi Ateco 56.1 (Ristoranti e attività di ristorazione) e 56.3 (Bar e altri esercizi simili senza cucina). L’analisi è stata condotta sui bilanci depositati dalle aziende del settore nel periodo 2010-2013 e presenti nella banca dati Confcommercio-Seac. Si è ritenuto opportuno integrare i dati contabili con informazioni qualitative, che indagassero il rapporto banca-impresa e le logiche di gestione finanziaria delle stesse aziende, attraverso un’indagine online (*survey*), inviata agli associati FIPE, alla quale hanno preso parte 216 imprese. In questo caso, la rappresentatività del campione rispetto alla popolazione di riferimento è stata verificata in relazione ad un’altra variabile dimensionale, la numerosità degli addetti.

Osservando i dati Istat ed Eurostat risulta che l’Italia, pur avendo un numero elevato d’imprese e di persone impiegate, non raggiunge i livelli assoluti di fatturato di altri Paesi europei, come la Francia ed il Regno Unito. In Europa, il settore sembrerebbe essere dominato da una moltitudine di microimprese prevalentemente a conduzione familiare, che impiegano in media il 46.1% della forza lavoro totale e generano il 43.7% del valore aggiunto complessivo. In Italia, più che in altri Paesi, sono le micro e piccole imprese a generare una quota di occupazione e valore aggiunto più rilevante, pari o superiore al 70%. Secondo dati Istat (2013), il fatturato totale del settore è superiore a 49 miliardi di euro, il valore aggiunto al costo dei fattori è superiore a 17 miliardi di euro, e complessivamente le attività della ristorazione occupano oltre un milione di persone. Solo il Regno Unito emerge come realtà guidata in via prevalente dalle grandi imprese della ristorazione, sia in termini di occupazione (42.3% del totale) che di valore aggiunto (51.9% del totale).

L’evoluzione morfologica nazionale del settore in analisi, nel periodo 2010-2013, registra un aumento del numero d’imprese pari al 6.74% e un aumento del numero di addetti pari all’8.6%. Circa il 50% delle imprese opera nelle regioni del nord d’Italia; sotto questo aspetto la regione che apporta il maggior contributo al settore è la Lombardia, seguita da Lazio e Veneto. Inoltre, mentre i gruppi Ateco 56.1 (ristoranti) e 56.3 (bar) risultano maggiormente composti da ditte individuali

(50% circa), nella ristorazione collettiva il 46% delle imprese adotta la forma giuridica delle società di capitali. Considerando la distribuzione delle imprese per classi di fatturato, risulta che circa il 50% ha un fatturato annuo compreso tra 50 e 200 mila euro.

Dall'analisi dei bilanci emergono dati andamentali di fatturato diversi a seconda dell'area geografica di operatività dell'impresa: è stato rilevato un fatturato in crescita per le regioni che operano al nord (+4.6% al nord ovest e +2.8% al nord est), mentre per le regioni operanti nel centro-sud si hanno variazioni altalenanti di anno in anno, con dati in calo in termini di trend (-7% al centro e -10.1% al sud). Guardando al settore nel suo complesso, le principali grandezze economiche, rappresentate dal fatturato e dal risultato di esercizio sono rimasti mediamente costanti nel periodo osservato e si attestano su livelli medi pari a circa 86 mila euro in termini di fatturato e oltre 14 mila euro per il risultato d'esercizio; si rileva inoltre una crescita generalizzata del fatturato nel 2013.

Analizzando alcuni dei principali indici di bilancio (ROE, ROD, ROA e ROS) sono emersi alcuni risultati interessanti, nonostante le difficoltà derivanti dal ciclo economico nel periodo storico considerato:

- Oltre il 40% delle imprese presenta un ROE compreso tra 0% e 50%; sebbene la percentuale di imprese in perdita di esercizio sia cresciuta nel tempo (dal 15% del 2010 al 21% del 2013) il settore nel suo complesso presenta una buona redditività del capitale netto, con livelli costanti nel tempo, intorno al 50%.
- Il 50% delle imprese presenta un costo medio del finanziamento del capitale di debito (ROD) inferiore al 7%. Il ROD è risultato costante nel periodo osservato ma variabile in funzione dell'area geografica di riferimento: per le regioni del sud si registra, in tutti gli anni considerati, un ROD medio maggiore di circa il 2% in termini assoluti rispetto alle regioni del nord. Si registra un ROD sempre crescente per i bar (dal 6% del 2010 al 9% del 2013), e crescente fino al 2012 per i ristoranti (dal 5% del 2010 al 7% del 2012, e 6% nel 2013).
- La percentuale di imprese con ROA compreso tra 0% e 50% risulta decrescente, dal 72% nel 2010 al 67% nel 2013, confermando comunque una buona redditività degli asset impiegati dalle imprese. Il ROA risulta decrescente per i bar, mentre per i ristoranti si ha un calo del 4% circa tra il 2012 e il 2013.
- Il 78% delle imprese presenta valori positivi di ROS, compresi tra 0% e 50%; il margine operativo medio del campione rappresenta il 14% del fatturato. Il ROS risulta decrescente per entrambi i sia per i settore dei ristoranti che per i bar.

Per tutti gli indicatori analizzati, il segmento dei bar risulta avere una redditività costantemente maggiore rispetto a quello dei ristoranti.

Per quanto riguarda l'attivo patrimoniale delle imprese, si verifica un crescente peso delle attività immateriali nella composizione dell'attivo dei bar rispetto ai ristoranti (16% vs 12%). Lo stesso accade per le disponibilità liquide (26% vs 23%) e le rimanenze (15% vs 8%). Le attività materiali, invece, risultano avere un peso molto maggiore per i ristoranti (oltre il 10% in più) rispetto alla quota di composizione dell'attivo patrimoniale dei bar.

Nella composizione del passivo i bar risultano avere un maggior peso del capitale sociale rispetto ai ristoranti (41% contro il 36%), e un minor peso dei debiti finanziari (28% contro il 33%). In particolare, rapportando i risultati del campione alla popolazione di riferimento, l'ammontare dei debiti finanziari ascrivibili al segmento dei ristoranti è pari a circa 13 miliardi di euro e risulta costante negli anni considerati; per i bar tale ammontare è cresciuto di quasi il 50%, passando da 4 miliardi circa nel 2010 a 6 miliardi nel 2013, a causa del contesto economico non favorevole.

In ogni caso, dall'analisi emerge che nella struttura finanziaria delle imprese del settore della ristorazione nel suo complesso, i debiti verso il sistema creditizio assumono più o meno lo stesso peso dei debiti commerciali ottenibili dai fornitori.

Si fa notare che l'autonomia finanziaria delle imprese è decrescente in tutto il periodo osservato, dal 43% del 2010 al 37% del 2013. In particolare, i ristoranti hanno una minore autonomia finanziaria rispetto ai bar (-8% nel 2010, -7% nel 2011, -15% nel 2012, e -11% nel 2013), con un andamento che rispecchia quello del campione nel complesso. Per i bar, invece, si registra un andamento altalenante nel periodo considerato.

In aggiunta, lo stesso tipo di analisi è stato effettuato sui bilanci delle imprese in contabilità semplificata, in maniera distinta dalle imprese in contabilità ordinaria.

Sulla base della performance reddituale conseguita nel periodo 2010-2013 è stato individuato un *subset* di PMI di successo (caratterizzate da un ROA maggiore del 16%, che rappresenta la mediana campionaria) per il gruppo delle imprese in contabilità ordinaria, ottenendo un sotto-campione di 3146 imprese. Tra queste, il 57% è formato da ristoranti e il 42% da bar. A differenza del resto del campione, le PMI di successo hanno tassi di crescita del fatturato sempre positivi dal 2010 al 2013 e valori assoluti di fatturato notevolmente superiori, più che doppi rispetto all'intero campione. Dall'analisi è emerso come queste imprese siano caratterizzate da:

- livelli di fatturato elevati, crescenti e superiori alla media ed un risultato di esercizio costantemente superiore alla media del resto del settore;
- una migliore performance, più che doppia in termini di ROE (+150% nel 2013);
- un costo del servizio del debito (ROD) più elevato (+114% nel 2013);
- una leva finanziaria (rapporto debito/equity) minore (-54.5% nel 2013) e livelli di patrimonio netto più elevati;

- una maggiore capitalizzazione (+130% nel 2013) e una minore intensità finanziaria rispetto al campione totale (-20% nel 2013).

Guardando alla composizione dell'attivo si conferma uno scarso ricorso all'erogazione del credito commerciale, come nel resto del campione, ma la presenza di una maggiore liquidità in azienda. Dal lato del passivo si registra un minor peso dei debiti finanziari (25.5% per le PMI di successo, contro il 31.4% del campione).

Analizzandone le caratteristiche demografiche ed economiche, si può tracciare un *identikit* di massima dell'impresa della ristorazione di successo:

- opera prevalentemente nel centro o nel nord-est del Paese;
- è più probabile che si tratti di un ristorante;
- fattura tra i 100 mila e i 500 mila euro l'anno.

Dall'indagine online emergono risultati di conferma e alcune sorprese. Il settore della ristorazione si conferma caratterizzato da un'alta intensità di lavoro (*labour intensive*), data la relazione lineare esistente tra classi di addetti e classi di fatturato. Si conferma inoltre il configurarsi della relazione banca-impresa come rapporto di prossimità, e la tendenza delle imprese della ristorazione a utilizzare in maniera quasi nulla il credito commerciale.

Alcuni risultati inattesi riguardano la gestione finanziaria delle imprese analizzate; in particolare emerge un *mismatch* temporale tra la forma tecnica finanziaria adottata e la copertura degli investimenti. Nella gestione finanziaria, pertanto, mentre i costi d'esercizio sono giustamente coperti per lo più tramite i flussi di ricavi aziendali, per gli investimenti pluriennali si realizza una copertura tramite autofinanziamento o debiti a breve, nonostante sarebbe più opportuno utilizzare capitali di terzi a più lungo termine. Poiché i beni pluriennali sono fattori che vengono utilizzati solo parzialmente nella gestione di periodo, gli investimenti atti ad acquisire tali beni dovrebbero essere coperti impiegando fonti di finanziamento a medio/lungo termine, in maniera tale da riuscire a coprirne il costo nel periodo di tempo utile ad acquisirne i benefici.

Con riferimento alle garanzie per l'accesso al credito, si evidenzia che il 95% dei rispondenti non ha mai fatto domanda per ottenere una garanzia da parte del Fondo di garanzia per le PMI (una delle più utilizzate forme di agevolazioni nazionali in tal senso) e soltanto il 3% ha fatto domanda ottenendo la relativa garanzia; il ricorso alle garanzie offerte dai Confidi sembra più comune: il 21% dei partecipanti all'indagine ha dichiarato di aver fatto domanda di accesso alle garanzie da loro offerte, ed il 76% di questi ha visto accettare la propria domanda.

Dall'analisi è emerso, infine, che la possibilità di ottenere finanziamenti dal sistema bancario dipende dalla variazione del rating e dall'ammontare dell'attuale costo del credito. Nonostante questo, soltanto il 63% dei rispondenti dichiara di monitorare regolarmente il rating, e soltanto il

33% sostiene di aver ben chiaro come si determini tale giudizio. Inoltre più del 70% dei rispondenti ritiene di non aver ricevuto abbastanza informazioni a riguardo, e che soltanto il 43% delle imprese è cliente di una banca che offre servizi di consulenza finalizzati al miglioramento del rating bancario. Effettivamente uno dei benefici derivanti dall'instaurare una relazione duratura con la banca si configurerebbe proprio nella possibilità di monitorare - e migliorare - regolarmente il rating. Data l'importanza che tale indicatore assume in relazione alla possibilità di ottenere finanziamenti, sarebbe auspicabile un miglioramento del flusso d'informazioni e di formazione o servizi a riguardo, sia da parte delle banche che degli altri *stakeholders*, come le Associazioni di categoria.

Le opportunità offerte dall'indagine sono certamente legate ai risultati ottenuti, che possono migliorare le capacità di intervento della FIPE ai tavoli di studio e negoziali con le associazioni delle banche e di altri intermediari finanziari, ed a tavoli di studio istituzionali (Autorità di vigilanza e di Governo) interessati all'analisi più approfondita di una realtà molto importante nell'economia nazionale. L'indagine qui presentata, inoltre, può offrire spunti di riflessione a tutti gli associati, sia ristoranti che bar, al fine di diffondere ulteriore cultura e sensibilità sui temi trattati.

Le imprese della ristorazione commerciale dedicano ogni giorno grande attenzione al miglioramento dei servizi offerti, secondo modelli di business che si stanno sempre più arricchendo di innovazioni di prodotto e di processo. La gestione amministrativa e finanziaria, pur spesso esternalizzata attraverso la richiesta di servizi a consulenti esterni, risulta – come appare dall'analisi dei bilanci e dall'indagine – cruciale nel sostenere il successo aziendale: il menu finanziario appare tanto importante quanto quello offerto alla clientela.

L'osservatorio, nelle sue due componenti (analisi dei bilanci e indagine), mette in evidenza le criticità di tale gestione, che sono in parte causate dal modo (non sempre ottimale) in cui vengono affrontate le decisioni di finanziamento della gestione corrente e, soprattutto, degli investimenti, in parte dai comportamenti delle banche e degli intermediari finanziari, come percepiti dalle imprese della ristorazione. Nell'attuale congiuntura, da molti anni sfavorevole, si accentua l'attenzione alle condizioni (tassi, garanzie, costi accessori) legate all'acquisizione di servizi di finanziamento e di incasso/pagamento, e la selettività nello scegliere la relazione con banche e intermediari. Tale relazione – che appare più duratura per le imprese di successo – deve essere reciprocamente nutrita, con sforzi convergenti da parte delle imprese della ristorazione e degli intermediari: anche da questo punto di vista, l'osservatorio può rappresentare una base di migliore conoscenza e di condivisione, e quindi consentire un miglioramento della valutazione del merito di credito e dei fabbisogni dei servizi finanziari. Più ampie e migliori informazioni, scambiate tra imprese del settore e intermediari finanziari, rappresentano senza ombra di dubbio la condizione necessaria per migliorare gli equilibri di gestione delle prime e dei secondi: crediamo che i risultati raggiunti da questo osservatorio, e da quelli che seguiranno in futuro, possano offrire un importante contributo anche in tal senso.

Capitolo 1

La rilevanza del settore della ristorazione a livello europeo e nazionale

1.1 Introduzione

Il settore della ristorazione assume un'importanza notevole nell'economia italiana, poiché rappresenta uno dei fattori di eccellenza che contraddistinguono il "Made in Italy" in tutto il mondo.

Per effetto della recente crisi finanziaria, i consumi delle famiglie nei pubblici esercizi hanno fatto registrare una contrazione del 3,7% nel periodo 2007-2013 per un valore di 2,6 miliardi di euro. Con particolare riferimento alla ristorazione, la spesa delle famiglie nel 2013 ha subito un decremento dell'1,7% rispetto all'anno precedente. I dati relativi alla natalità e alla mortalità delle imprese nel 2013 mostrano un saldo negativo, mentre sono in contro tendenza solo le attività in franchising che presentano un andamento positivo nell'apertura di punti vendita, fatturato e numero di occupati (Fipe, 2014)¹.

L'Osservatorio sulle PMI nel settore della ristorazione, promosso da FIPE e Resvalue, si propone di monitorare la situazione economica, patrimoniale e finanziaria delle PMI italiane che operano in questo settore.

L'Osservatorio si pone perciò tre obiettivi:

1. presentare la situazione economica, patrimoniale e finanziaria delle imprese attive nel settore della ristorazione in Italia attraverso l'analisi dei loro dati di bilancio;
2. individuare le PMI di successo nel settore e le loro caratteristiche distintive, evidenziando il ruolo della gestione finanziaria e del sistema bancario, per la crescita delle imprese;
3. individuare, sulla base dell'analisi precedente, le aree di attività che richiedono un maggiore intervento al fine di rafforzare la competitività del settore.

Si è deciso di perseguire questi obiettivi tramite l'analisi di un campione di bilanci e la somministrazione di un questionario online (*survey*). Le analisi riguardano, in particolare, i seguenti macro-settori di attività: "Ristoranti e attività di ristorazione" (Ateco 56.1), "Fornitura di pasti preparati (catering)" (Ateco 56.2) e "Bar e altri esercizi simili senza cucina" (Ateco 56.3). L'analisi di bilancio è stata condotta nel periodo 2010-2013, grazie ai bilanci presenti nella banca dati SEAC-Confcommercio, sulla base dei quali sono costruiti una serie di indicatori di performance economico-finanziaria che ben fotografano la situazione del settore. L'indagine online è stata inviata agli associati FIPE il 6 luglio 2015, ed è rimasta aperta fino al 28 settembre 2015.

¹ Fipe (2014). "Ristorazione 2014. Rapporto annuale", Ufficio Studi.

Considerato il perdurare degli effetti della crisi finanziaria e l'insufficiente disponibilità di dati sul settore, i risultati di questo studio possono rappresentare un utile supporto per le imprese e per tutti i loro *stakeholders*. Una migliore conoscenza del settore implica una consapevolezza dei propri punti di forza e di debolezza, dei fattori su cui continuare a investire e su cui è necessario migliorare per la sopravvivenza ed il successo. Un attento monitoraggio della performance fornisce anche gli strumenti per il miglioramento del proprio merito creditizio e, quindi, del rapporto con il sistema bancario, che è tradizionalmente un canale cruciale per l'accesso al credito delle PMI italiane.

Il report è strutturato come segue. Nei successivi paragrafi di questo capitolo si propone una fotografia del settore che ne descrive gli aspetti salienti e le caratteristiche distintive, in ambito italiano ed europeo. Il capitolo 2 presenta la metodologia di selezione del campione utilizzata per l'analisi di bilancio, nonché i risultati ottenuti negli indicatori di performance economico-finanziaria delle imprese analizzate. A fine capitolo, si fornisce un'analisi tesa ad identificare le PMI di successo e le loro caratteristiche distintive. Nel capitolo 3 si riportano i risultati dell'indagine, con particolare riferimento al rapporto che intercorre tra gli imprenditori e il sistema creditizio.

1.2 Le caratteristiche del settore della ristorazione in Europa

Tabella 1.1 - I numeri del settore della ristorazione in Europa – EU27 (2010)

	Ristorazione
Numero imprese (migliaia)	1 519.0
Numero persone occupate (migliaia)	7 806.2
Fatturato complessivo (milioni)	330.732
Valore aggiunto (milioni)	132.308
% di imprese rispetto all'economia europea (esclusi servizi finanziari)	7
% di occupati rispetto all'economia europea (esclusi servizi finanziari)	5.9
% valore aggiunto rispetto all'economia europea (esclusi servizi finanziari)	2.2

Fonte: Ns. elaborazione su dati Eurostat (2010)

Di norma il settore della ristorazione si divide in due forme principali: quella commerciale e quella collettiva. La ristorazione commerciale è composta da:

- ristorazione tipica – ossia ristorante tradizionale, ristorante-pizzeria, trattoria, osteria, agriturismo, e ristorante etnico;
- ristorazione alberghiera;

- ristorazione veloce – self service, fast food, pizzerie a taglio, spaghetterie, bar, tavola calda, take-away;
- ristorazione viaggiante – ferroviaria, aerea e navale.

La forma collettiva, invece, comprende la ristorazione aziendale, scolastica, socio-sanitaria, comunitaria e assistenziale.

In tutta Europa, queste attività costituiscono una porzione significativa dell'offerta turistica, seppur servendo anche consumatori business e clienti locali. Secondo rilevazioni Eurostat², nel 2010 il comparto, è formato da circa 1.5 milioni di imprese, e genera un fatturato di circa 330 miliardi di euro. L'intero settore impiega 7.8 milioni di persone, pari al 5.9% del numero di impiegati totali nell'economia non finanziaria (Tab. 1.1).

All'interno di queste cifre, l'Italia contribuisce per più di un decimo nella formazione del valore aggiunto dei 27 stati membri dell'UE, così come la Francia, il Regno Unito, la Spagna e la Germania. Allo stesso modo, principalmente assieme a queste nazioni, l'Italia partecipa considerevolmente nella formazione dei numeri appena presentati, come mostrato in Tabella 1.2.

Il nostro Paese, pur avendo un numero elevato d'impresе e di persone impiegate, non riesce a raggiungere i livelli assoluti di fatturato della Francia e del Regno Unito.

Tabella 1.2 - La Top Five del settore della ristorazione in Europa (2010)

	Numero imprese (migliaia)	Numero occupati (migliaia)	Fatturato (milioni)	Valore aggiunto (milioni)
UE 27	1 519	7 806.2	330 732	132 306
Italia	249.6	976.8	47 722.2	17 361.1
Spagna	259.8	978.4	41 660.1	16 790.0
Francia	203.0	791.5	58 505.3	25 602.4
Germania	171.3	1 399.4	41 962.5	18 750.4
Regno Unito	112.8	1 501.7	58 598.9	24 002.8

Fonte: Ns. elaborazione su dati Eurostat e Istat (2010)

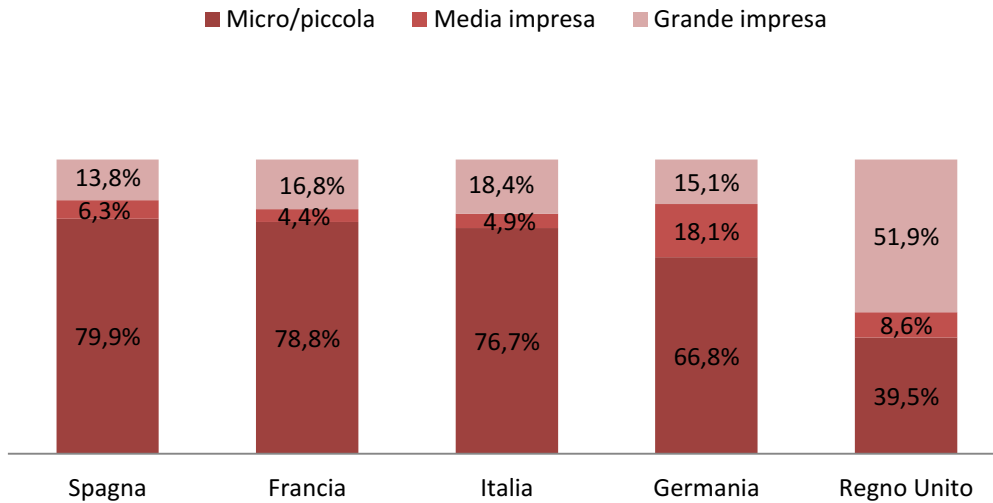
In Europa, il settore sembrerebbe essere dominato da microimprese, che impiegano il 46.1% della forza lavoro totale e generano il 43.7% del valore aggiunto. Tali dati, sono di gran lunga superiori alla quota media che lo stesso tipo d'impresе risulta avere nell'ambito dell'economia non finanziaria nel complesso, rispettivamente il 29.9% e il 21.2% (Eurostat, 2010).

In particolare, le piccole e le microimprese contribuiscono per oltre il 75% del valore aggiunto in Italia, Francia, e Spagna, mentre nel Regno Unito oltre il 50% di questo è prodotto dalle grandi imprese (Fig. 1.1). Tuttavia, in Italia le piccole e microimprese occupano l'85% della forza lavoro, poco più di Francia e Spagna, e circa il 10% in più rispetto alla Germania. Nel Regno Unito, le

² Eurostat (2010) – *Food and beverage services activities* - NACE Rev. 2.

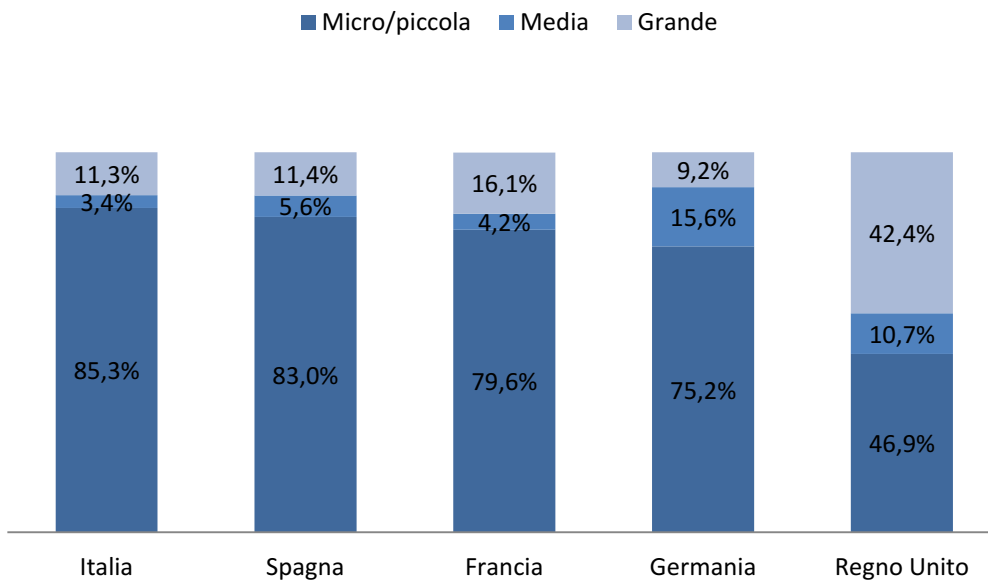
grandi aziende, nonostante l'alta percentuale di valore aggiunto apportato, impiegano un numero di persone inferiore rispetto alle piccole e microimprese, rispettivamente il 42.4% e il 46.9%.

Figura 1.1 – Il valore aggiunto nelle cinque principali nazioni europee



Fonte: Ns. elaborazione su dati Eurostat (2010)

Figura 1.2 - L'occupazione del settore nelle cinque principali nazioni europee



Fonte: Ns. elaborazione su dati Eurostat (2010)

1.3 La ristorazione in Italia

Le consistenze del settore

In Italia, il comparto della ristorazione³ conta 262.696 imprese nel 2013 ed un numero di addetti pari a 932.273. Rispetto al 2010 si hanno oltre 15 mila imprese e circa 70 mila addetti in più.

Figura 1.3 - Variazioni percentuali del numero d'impresе: ristoranti vs bar

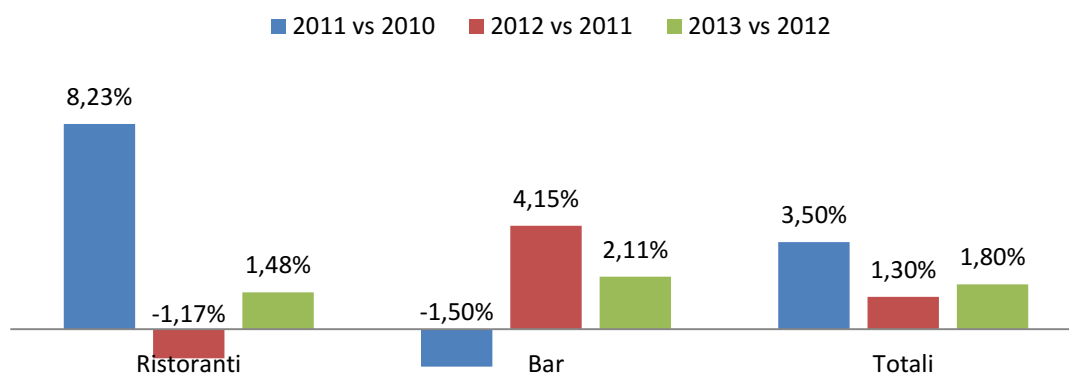


Figura 1.4 - Variazioni percentuali del numero di occupati: ristoranti vs bar

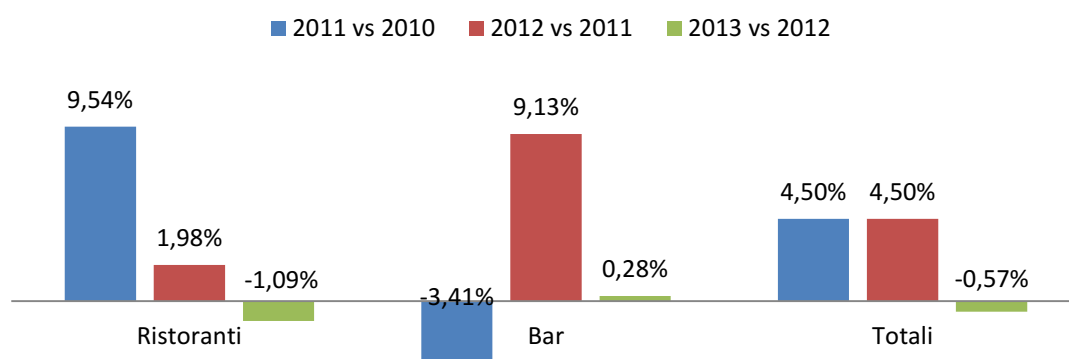


Tabella 1.3 – Variazioni percentuali di imprese e addetti sull'intero periodo (2010-13)

2010 - 2013	Ristoranti (56.1)		Bar (56.3)		Totale	
	Var. Imp. %	Var. Add. %	Var. Imp. %	Var. Add. %	Var. Imp. %	Var. Add. %
	+8.55	+10.5	+4.76	+5.71	+6.74	+8.62

Considerando l'intero comparto, è possibile osservare un trend di crescita del numero d'impresе in tutti gli anni considerati, mentre per il numero di addetti tale aumento si ferma al 2012,

³ D'ora in poi, in questo paragrafo, si farà riferimento al solo settore della ristorazione commerciale, in particolare alle aziende con codice Ateco 56.1 e 56.3, rispettivamente "Ristoranti e attività di ristorazione mobile" e "Bar e altri esercizi simili senza cucina".

registrando circa 5 mila addetti in meno nel 2013. Questa contrazione nell'occupazione è causata dalla minore forza lavoro richiesta nei ristoranti, nonostante l'incremento del numero d'impresе. Per quanto riguarda bar ed altri esercizi simili, invece, è tra il 2010 ed il 2011 che si registra un calo nel numero d'impresе, e conseguentemente nel numero di persone impiegate. Tale riduzione è più che compensata dai 10 mila ristoranti e dai corrispettivi 50 mila addetti in più. Le variazioni appena descritte sono rappresentate graficamente in Figura 1.3 e 1.4.

Tabella 1.4 – Le prime sei regioni italiane per numero di impresе ed addetti del settore della ristorazione

	2010		2011		2012		2013	
	Imp.	Add.	Imp.	Add.	Imp.	Add.	Imp.	Add.
Lombardia	37.696	150.964	38.987	159.323	39.543	167.149	40.037	167.770
Lazio	23.380	82.291	24.420	84.475	24.792	89.124	25.588	90.179
Veneto	22.061	83.922	22.600	92.294	22.698	95.534	22.714	94.379
Emilia-R.	20.107	78.783	20.476	84.328	20.863	87.278	21.130	86.336
Campania	19.742	55.461	20.348	55.557	21.043	62.750	21.777	62.719
Toscana	16.690	65.940	17.262	69.130	17.287	70.718	17.629	70.191

Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat

La distribuzione territoriale Le regioni che contribuiscono maggiormente alla crescita dei numeri del settore, in relazione a queste due caratteristiche, sono nell'ordine: la Lombardia, il Lazio, il Veneto, l'Emilia Romagna, la Campania e la Toscana⁴.

Come risulta chiaro in Tabella 1.4, la Lombardia ha oltre il 50% di addetti e di impresе in più, rispetto a tutte le altre regioni. Il numero d'impresе è crescente per tutte le regioni e in tutti gli anni considerati, anche se in alcuni casi di poche unità. Tuttavia, il numero di addetti subisce una lieve riduzione tra il 2012 e il 2013, per il Veneto, l'Emilia, la Campania, e la Toscana. In particolare, si fa notare che la Campania pur mantenendo un numero di aziende attive maggiore, di circa 3 mila unità, rispetto alla Toscana, registra un numero di occupati sempre largamente minore, con una differenza di forza lavoro che varia tra le 10 mila e le 8 mila unità.

E' inoltre possibile osservare come Lombardia, Lazio, Veneto ed Emilia-Romagna, rientrano nella classifica delle dieci regioni europee (EU27) con il maggior numero di persone occupate nei settori alberghiero e della ristorazione (Figura 1.A.1), considerati in aggregato.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica delle impresе, tra il 2011 e il 2013 non si hanno particolari variazioni, come mostrato in Tabella 1.5. La maggior parte delle aziende attive nel settore opera in una regione del nord d'Italia, mentre nelle regioni del sud, secondo la ripartizione proposta, si concentrano in assoluto il maggior numero d'impresе. Nelle regioni del centro la situazione è piuttosto stabile, ma si può osservare un leggero trend di cessazioni al nord e un leggero trend di avvio di nuove attività per il sud e le isole.

⁴ Fonte: Archivio Statistico delle Impresе Attive (ASIA 2010 - 2013).

Tabella 1.5 - Distribuzione geografica delle imprese della ristorazione

	2011	2012	2013
Nord Ovest	26.87 %	26.75 %	26.55 %
Nord Est	21.63 %	21.5 %	21.29 %
Centro	20.6 %	20.5 %	20.65 %
Sud e isole	30.89 %	31.25 %	31.5 %

Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat (ASIA)

La forma giuridica

Secondo gli studi di settore⁵ pubblicati dall’Agenzia delle Entrate, ed effettuati su circa 200 mila imprese, nel settore della ristorazione, composto da servizi di ristorazione commerciale, bar, gelaterie e pasticcerie, la forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (Tab. 1.6). Invece, per quanto riguarda i servizi di ristorazione collettiva (codice Ateco 56.2), ossia catering, banqueting e mense, sembrerebbe che le forme giuridiche più adottate facciano riferimento alle società di capitali. Si ricorda che la classe Ateco 56.10 oltre alle attività di ristorazione con e senza somministrazione comprende anche le imprese operanti nella categoria “gelaterie e pasticcerie”.

Tabella 1.6 - Le forme giuridiche adottate nella ristorazione

Attività	Persone fisiche	Soc. di capitali	Soc. di persone
Ristorazione commerciale	47.7%	14.6%	37.7%
Ristorazione collettiva	30.9%	46.3%	22.8%
Bar, gelaterie e pasticcerie	54.1%	6.6%	39.3%

Fonte: Ns. elaborazione su studi di settore dell’Agenzia delle Entrate

Aspetti economici

Considerando soltanto la gestione caratteristica, escludendo quindi quella finanziaria e fiscale, attraverso il MOL (margine operativo lordo), si può affermare che le aziende di questo settore negli anni hanno registrato una redditività operativa altalenante, come mostrato in Tabella 1.7.

⁵ Si fa riferimento a tre diversi studi: bar, gelaterie e pasticcerie (2011), servizi di ristorazione commerciale (2014), servizi di ristorazione collettiva (2015).

Tabella 1.7 - Il Margine Operativo Lordo delle imprese della ristorazione (migliaia euro)

Codice Ateco	2010	2011	2012
Ristoranti (56.1)	2 842 669	3 432 867	3 029 742
Catering (56.2)	743 090	459 341	429 380
Bar (56.3)	3 162 852	3 118 204	2 704 534
Totale	6 748 611	7 010 412	6 163 656

Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat

Si può notare che il MOL nel 2012 è addirittura inferiore a quello del 2010. Questo calo è dovuto principalmente alla riduzione della redditività subita dalle aziende che operano principalmente nel catering, e dai bar ed altri esercizi simili: risulta chiaro che tali attività abbiano sofferto una contrazione costante negli anni considerati⁶. Dalla Tabella 1.8, è possibile notare il calo del margine operativo lordo per singola impresa e per singolo occupato. In particolare, si registra un trend a ribasso per le attività di catering, mentre la redditività operativa di ristoranti e bar risulta instabile, migliorando nel 2011 e peggiorando nel 2012. Il MOL per addetto è sempre maggiore per i bar, mentre è nel gruppo di attività legate al catering che si ha il maggiore MOL per singola impresa.

Tabella 1.8 – Andamento del Margine Operativo Lordo relativo⁷: per impresa e per addetto

Codice Ateco	2010		2011		2012	
	MOL per impresa	MOL per addetto	MOL per impresa	MOL per addetto	MOL per impresa	MOL per addetto
Ristoranti (56.1)	22,499	5,428	25,114	5,982	22,419	5,176
Catering (56.2)	217,532	6,239	129,647	3,855	120,207	3,616
Bar (56.3)	26,388	9,469	26,424	9,654	22,013	7,674
Totale	27,036	6,909	27,147	6,899	23,564	5,834

Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat

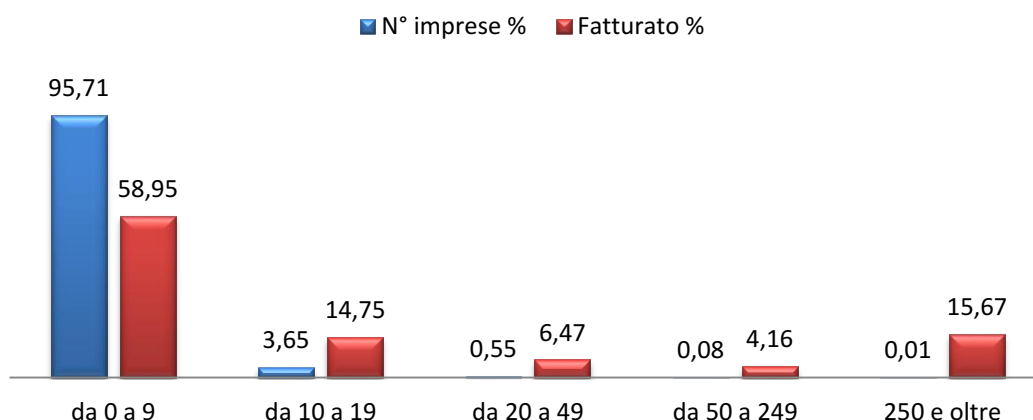
1.3.1 La rappresentatività del campione

In questo paragrafo si vuole rappresentare la distribuzione, in termini di fatturato e numero di addetti, delle aziende che operano nel settore in esame. Queste due variabili sono state utilizzate per rendere i campioni, utilizzati per le analisi successive, il più possibile rappresentativi della popolazione di riferimento.

⁶ Per questo indicatore i dati Istat si fermano al 2012.

⁷ Il MOL relativo è calcolato sul numero d'impresе e sul numero di occupati per settore.

Figura 1.5 - Le dimensioni aziendali delle imprese della ristorazione per numero di addetti (2010)



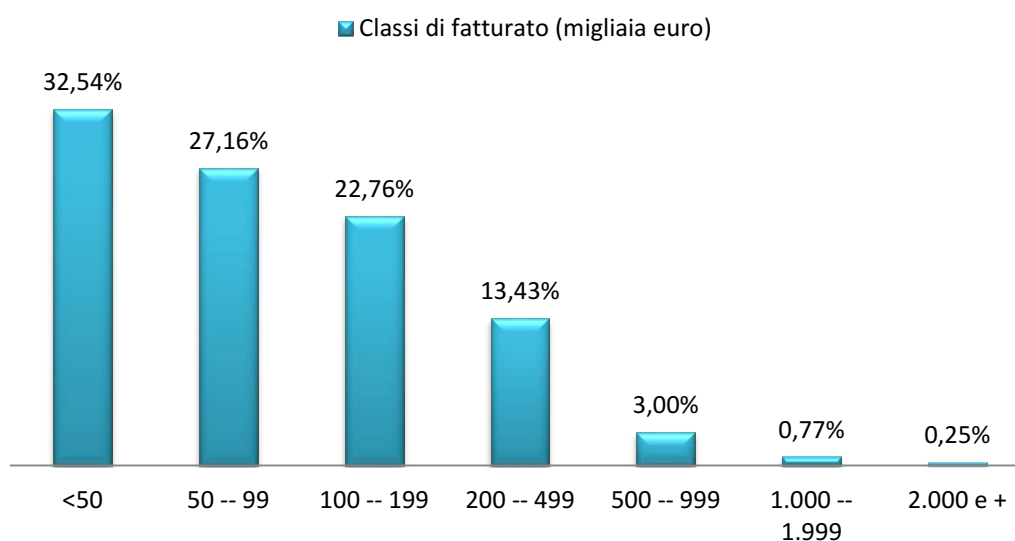
Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat (ASIA)

Come mostrato in Figura 1.5, poco più del 95% delle imprese della ristorazione è classificabile come microimpresa, mentre poco meno del 4% impiega un numero di addetti compreso tra 10 e 19. Nel 2010, secondo dati Istat, le imprese medie operanti nel settore sono meno di 200, mentre le grandi imprese sono soltanto 23.

Nonostante l'esiguo numero d'imprese con 250 addetti ed oltre, che pesano per lo 0.01%, si può notare come per queste aziende la contribuzione al fatturato sia maggiore del 15%.

Considerando le dimensioni aziendali in termini di fatturato, la popolazione si distribuisce come in Figura 1.6. In particolare, la prima classe è formata da oltre 30 mila bar e ristoranti con un volume d'affari inferiore a 20 mila euro annui, mentre bar e ristoranti che fatturano tra i 20 e i 50 mila euro all'anno sono poco meno di 50 mila.

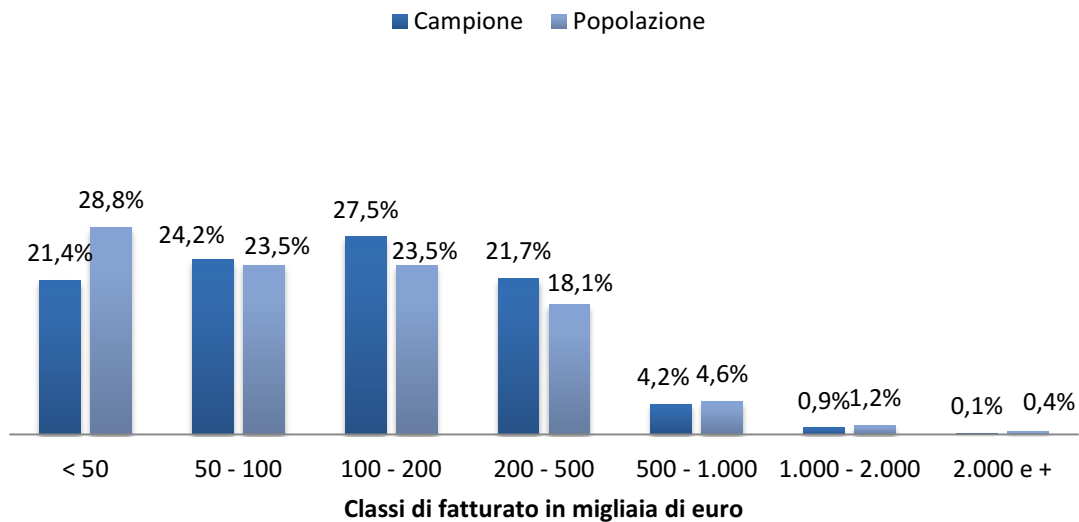
Figura 1.6 – Volume d'affari delle imprese del settore della ristorazione: distribuzione delle imprese per classi di fatturato (2010)



Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat (ASIA)

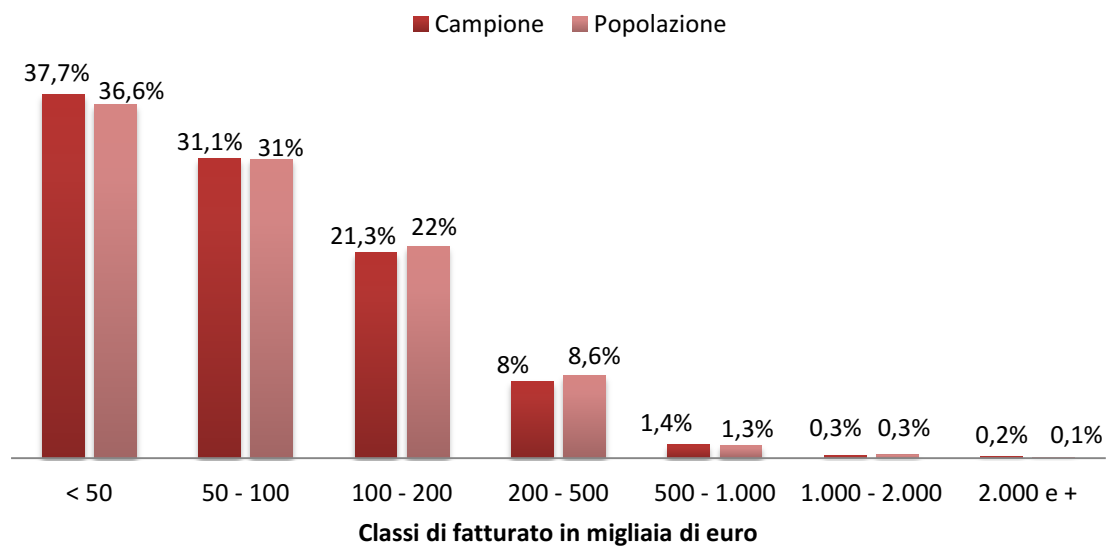
Infine, si riportano in Figura 1.7 e 1.8 le distribuzioni percentuali per classi di fatturato della popolazione e dei *subset* oggetto di analisi, i quali risultano rappresentativi della popolazione di riferimento.

Figura 1.7 – Rappresentatività del *subset* “Ristoranti”: classi di fatturato (2010)



Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat (ASIA)

Figura 1.8 - Rappresentatività del *subset* “Bar”: classi di fatturato (2010)



Fonte: Ns. elaborazione su dati Istat (ASIA)

Capitolo 2

La performance economico-finanziaria delle PMI italiane nel settore della ristorazione

2.1 Selezione del campione e principali caratteristiche

Il campione di riferimento per l'analisi è costituito dalle imprese italiane che operano nel settore dei servizi e, in particolare, nei seguenti macro-settori di attività: "Ristoranti e attività di ristorazione" (Ateco 56.1), "Fornitura di pasti preparati (catering)" (Ateco 56.2) e "Bar e altri esercizi simili senza cucina" (Ateco 56.3). I dati di bilancio per le imprese del campione sono stati reperiti nel database Confcommercio-Seac, una delle più complete ed estese banche dati a livello nazionale per i settori del commercio, industria, artigianato, agricoltura e servizi: il database utilizzato, infatti, comprende anche numerosi dati di bilancio di società di persone e ditte individuali. L'analisi è condotta con riferimento al periodo 2010-2013; tale orizzonte temporale consente di studiare la performance delle imprese del campione negli ultimi anni e, allo stesso tempo, di osservarne il trend recente. Le tabelle ed i grafici presenti in questo capitolo sono il risultato di elaborazioni dei dati contenuti nella banca dati Confcommercio-Seac.

Box 2.1 - Metodologia di selezione del campione

- 1) Sono state selezionate tutte le imprese presenti nel database Confcommercio-Seac nel periodo 2010-2013 e operanti nel settore della ristorazione identificato dai codici Ateco 56.1, 56.2 e 56.3. Tale estrazione ha portato ad identificare 8044 osservazioni per l'anno 2010, 9013 osservazioni per l'anno 2011, 9044 osservazioni per l'anno 2012, 8582 osservazioni per l'anno 2013.
- 2) I dati così forniti sono stati analizzati al fine di identificare e gestire opportunamente le osservazioni caratterizzate da dati anomali o dati mancanti. Tale intervento ha comportato una riduzione delle osservazioni da poter analizzare negli step successivi dell'analisi, pur conservando una numerosità significativa.
- 3) Nello step successivo del processo di selezione, si è proceduto ad identificare un campione che fosse rappresentativo della popolazione di riferimento. Dopo aver osservato la distribuzione della variabile "fatturato" nella popolazione, in base ai dati Istat, è stato selezionato per ciascun anno un campione caratterizzato dagli stessi livelli di concentrazione delle imprese in ciascuna classe di fatturato.
- 4) Il campione finale è costituito da 5930 imprese italiane del settore della ristorazione (e relativi sotto-settori), osservate nel periodo 2010-2013. La quasi totalità del campione è costante nel tempo, per cui le stesse imprese sono osservate nel corso di anni successivi. La Tabella 2.1 riporta alcune caratteristiche del campione.

Il campione di riferimento per l'analisi è costituito da 5.930 imprese, osservate dal 2010 al 2013. Di queste, con riferimento all'esercizio 2013, 4.525 (76,3%) sono in regime di contabilità semplificata

a fronte di 1.405 (23,7%) che invece adottano il regime di contabilità ordinaria. La differenza nei regimi di contabilità si riflette nella qualità dei dati a disposizione, che risultano più profondi e dettagliati in caso di contabilità ordinaria rispetto a quella semplificata.

Tabella 2.1 – Caratteristiche del campione

Classificazione per	Anno				Totale osservazioni
	2010	2011	2012	2013	
Regime di contabilità:					
Contabilità semplificata	4.313	4.304	4.373	4.525	17.515
<i>Ristoranti e attività di ristorazione (Ateco 56.1)</i>	1670 (38.7%)	1645 (38.2%)	1684 (38.5%)	1856 (41%)	6.855
<i>Fornitura di pasti preparati (catering) (Ateco 56.2)</i>	16 (0,4%)	17 (0,3%)	15 (0,3%)	16 (0,4%)	64
<i>Bar e altri esercizi simili senza cucina (Ateco 56.3)</i>	2627 (60.9%)	2642 (61.4%)	2674 (61.1%)	2653 (58.6%)	10.596
Contabilità ordinaria	1.617	1.626	1.557	1.405	6.205
<i>Ristoranti e attività di ristorazione (Ateco 56.1)</i>	1027 (63.5%)	1018 (62.6%)	995 (63.9%)	893 (63.6%)	3.933
<i>Fornitura di pasti preparati (catering) (Ateco 56.2)</i>	11 (0,7%)	12 (0,7%)	15 (1%)	14 (1%)	52
<i>Bar e altri esercizi simili senza cucina (Ateco 56.3)</i>	579 (35.8%)	596 (36.7%)	547 (35.1%)	498 (35.4%)	2.220
Settore di attività (Ateco):					
<i>Ristoranti e attività di ristorazione (Ateco 56.1)</i>	2.697 (45.5%)	2.663 (44.9%)	2.679 (45.2%)	2.749 (46.4%)	10.788
<i>Fornitura di pasti preparati (catering) (Ateco 56.2)</i>	27 (0.46%)	29 (0.49%)	30 (0.51%)	30 (0.51%)	116
<i>Bar e altri esercizi simili senza cucina (Ateco 56.3)</i>	3.206 (54.1%)	3.238 (54.6%)	3.221 (54.3%)	3.151 (53.1%)	12.816
Forma giuridica:					
<i>Imprese individuali</i>	3.465 (58.4%)	3.461 (58.4%)	3.399 (57.3%)	3.410 (57.5%)	13.735
<i>Società di persone</i>	2.251 (38%)	2.164 (36.5%)	2.159 (36.4%)	2.136 (36%)	8.710
<i>Società di capitali</i>	205 (3.46%)	299 (5.04%)	364 (6.14%)	374 (6.31%)	1.242
<i>Cooperative</i>	1 (0.02%)	0 (0%)	1 (0.02%)	4 (0.07%)	6
<i>Enti non commerciali</i>	8 (0.13%)	6 (0.10%)	7 (0.12%)	6 (0.10%)	27
Totale numero imprese	5.930	5.930	5.930	5.930	23.720

Il settore di attività più rappresentativo è quello dei bar ed altri esercizi simili senza cucina, che rappresenta il 53,14% delle osservazioni; il 46,36% sono ristoranti e la restante percentuale dello 0,5% rappresenta l'attività di fornitura di pasti preparati (catering). Le percentuali di ripartizione del campione per settore di attività sono costanti lungo tutto l'orizzonte temporale osservato.

In termini di forma giuridica, la composizione del campione è piuttosto eterogenea. Il peso maggiore è ricoperto dalle imprese individuali (57,5%) seguite dalle società di persone (36,02%). Le altre tipologie, ovvero società di capitali, cooperative ed enti commerciali, rappresentano la restante parte del campione (rispettivamente 6,3%, 0,07% e 0,10%). Le imprese individuali e le società di persone adottano il regime di contabilità semplificata, mentre le altre adottano il regime di contabilità ordinaria. Poiché tale differente regime di contabilità si riflette sulla profondità dei dati a disposizione, come osservato sopra, l'analisi sarà condotta in maniera differenziata in base a tale criterio. Il campione riflette pienamente la popolazione di riferimento; come osservato da Fipe (2014), la ditta individuale è la forma giuridica prevalente, in particolare nelle regioni del Mezzogiorno, le società di persone sono diffuse prevalentemente nelle aree settentrionali del Paese, mentre le società di capitali rappresentano ancora una percentuale minore di imprese.

Il campione fornisce un'ottima rappresentazione della popolazione di riferimento, come rappresentato dalla distribuzione delle osservazioni per classi di fatturato. Infatti, le percentuali di distribuzione del fatturato riportate in Figura 2.1, relative al campione, riflettono le stesse percentuali identificate nella popolazione delle imprese del settore come da dati Istat:

- il 30,29% ha un fatturato fino a 50.000 euro;
- il 27,84% ha un fatturato compreso tra 50.000 e 100.000 euro;
- il 24,10% ha un fatturato compreso tra 100.000 e 200.000 euro;
- il 14,27% ha un fatturato compreso tra 200.000 e 500.000 euro;
- il 2,72% ha un fatturato compreso tra 500.000 e 1 milione di euro;
- lo 0,59% ha un fatturato compreso tra 1 e 2 milioni di euro;
- lo 0,20% ha un fatturato oltre 2 milioni di euro.

Figura 2.1 – Distribuzione del campione per classi di fatturato (migliaia di euro)

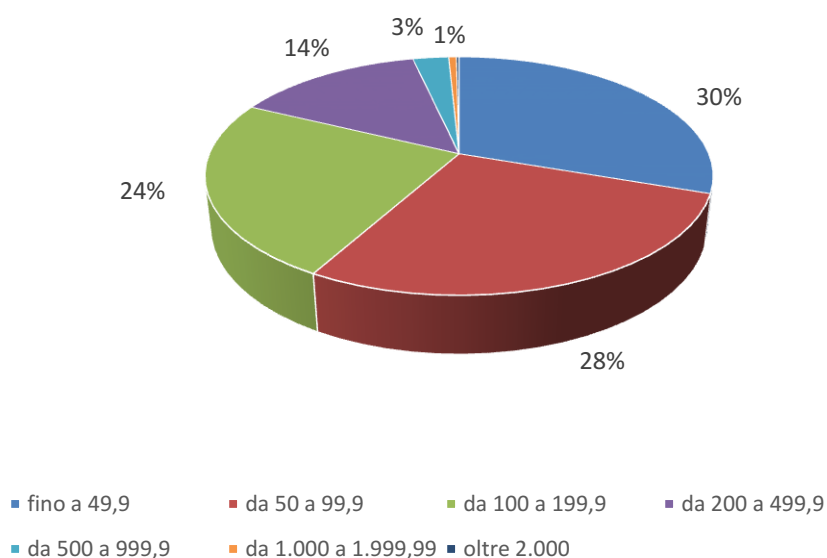
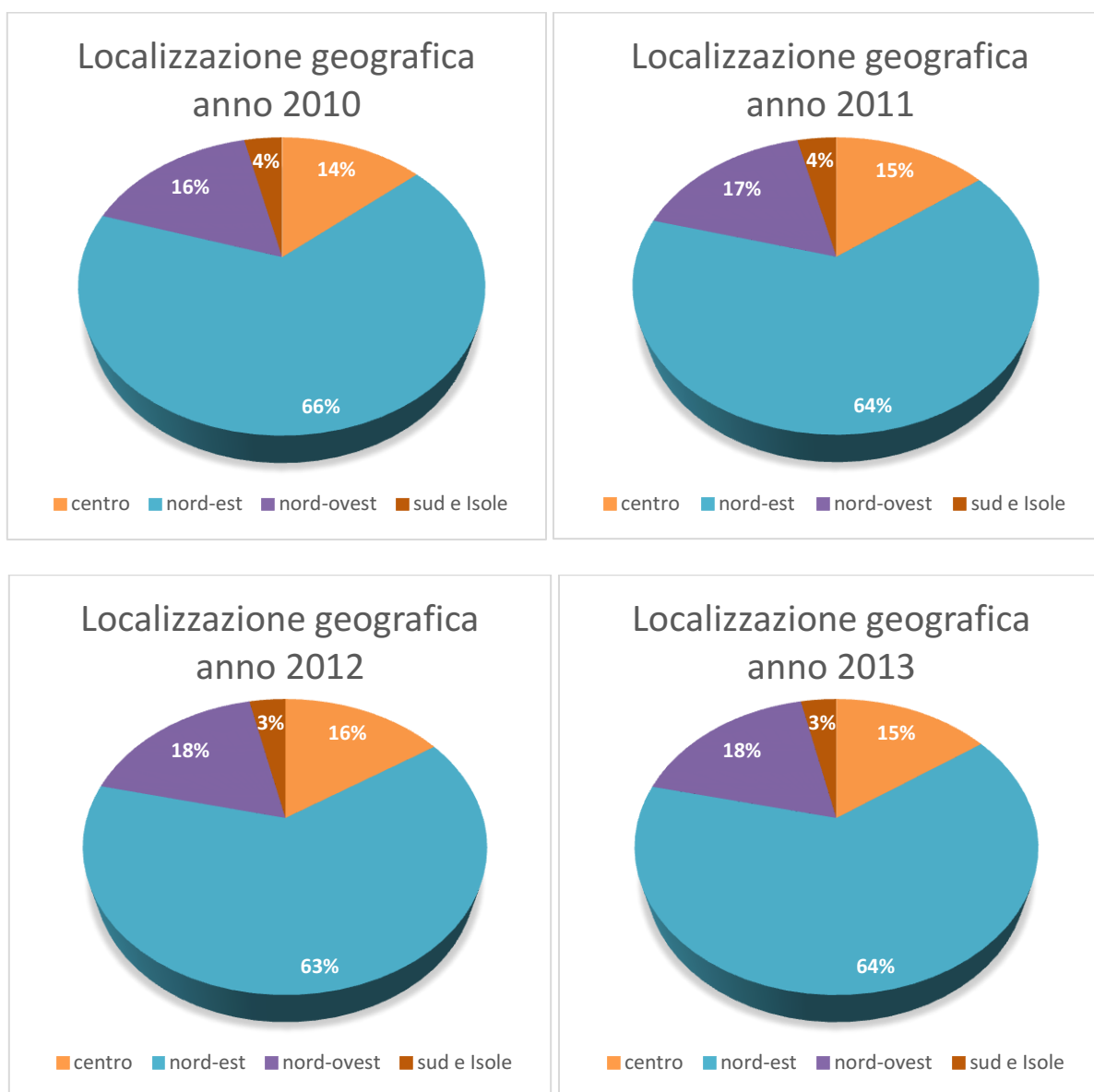


Tabella 2.2 – Distribuzione del campione per regione

Regione/Anno	2010		2011		2012		2013	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Piemonte	486	8,20	535	9,02	550	9,27	572	9,65
Lombardia	361	6,09	363	6,12	396	6,68	370	6,24
Trentino-Alto Adige	702	11,84	672	11,33	665	11,21	698	11,77
Veneto	1.777	29,97	1.668	28,13	1.574	26,54	1.566	26,41
Friuli-Venezia Giulia	501	8,45	541	9,12	560	9,44	534	9,01
Liguria	127	2,14	109	1,84	108	1,82	118	1,99
Emilia-Romagna	946	15,95	945	15,94	943	15,90	967	16,31
Toscana	367	6,19	338	5,70	322	5,43	331	5,58
Umbria	67	1,13	58	0,98	58	0,98	58	0,98
Marche	208	3,51	221	3,73	240	4,05	199	3,36
Lazio	172	2,90	258	4,35	308	5,19	313	5,28
Abruzzo	5	0,08	6	0,10	3	0,05	4	0,07
Campania	3	0,05	2	0,03	3	0,05	3	0,05
Puglia	179	3,02	193	3,25	169	2,85	167	2,82
Basilicata	6	0,10	6	0,10	12	0,20	9	0,15
Calabria	1	0,02	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Sicilia	0	0,00	0	0,00	1	0,02	0	0,00
Sardegna	22	0,37	15	0,25	18	0,30	21	0,35
Totale	5.930	100%	5.930	100%	5.930	100%	5.930	100%

La Tabella 2.2 riporta la distribuzione delle imprese del campione per regione. La Figura 2.2 mostra la distribuzione del campione per area geografica. Con riferimento all'anno 2013, la maggior parte delle imprese (oltre il 60%) è localizzata nel nord-est del Paese, il 18% nel nord-ovest, il 15% al centro. Una percentuale minore è rappresentata dalle imprese localizzate nel mezzogiorno, che rappresentano il 3% del campione. Il campione presenta la stessa ripartizione geografica lungo tutto l'orizzonte temporale osservato.

Figura 2.2 – Distribuzione del campione per area geografica



È interessante osservare se esista una relazione tra la localizzazione geografica e i livelli di fatturato, ovvero se le imprese mediamente più grandi o mediamente più piccole sono concentrate in alcune aree del Paese. La Figura 2.3⁸ fornisce una risposta a tal fine, mostrando che le imprese con livelli di fatturato mediamente più alti, e quindi di dimensione maggiore, sono

⁸ In Figura 2.3 sono riportati i valori mediani della variabile fatturato, che non risentano della presenza di *outliers*.

localizzate al Centro e al Nord-est, mentre una dimensione più contenuta si riscontra per le imprese localizzate al Sud e sulle Isole.

Figura 2.3 – Dimensione fatturato delle imprese per anno ed area geografica (valori mediани espressi in euro)



2.2 Analisi delle performance economico-finanziarie

La Figura 2.4 presenta l'andamento del fatturato e degli utili⁹ nel periodo 2010-2013 per il campione di PMI italiane del settore della ristorazione. Il trend di crescita del fatturato è stato negativo nel periodo 2010-2012, per poi subire un incremento dal 2012 al 2013. Il risultato di esercizio, invece, registra un calo sia nel periodo 2010-2011 che nel periodo 2012-2013, con una ripresa dal 2011 al 2012. Guardando ai valori assoluti, è possibile però affermare che i livelli di fatturato e il risultato di esercizio sono rimasti mediamente costanti nel corso del periodo osservato, con una variazione massima di 1.591 euro in aumento per il fatturato (2012-2013) e 600 euro in diminuzione per gli utili (2010-2011).

⁹ In Figura 2.4 sono riportati i valori mediани delle variabili fatturato e utili, che non risentono della presenza di *outliers*.

Figura 2.4 – Andamento del fatturato e degli utili (valori mediани espressi in euro)

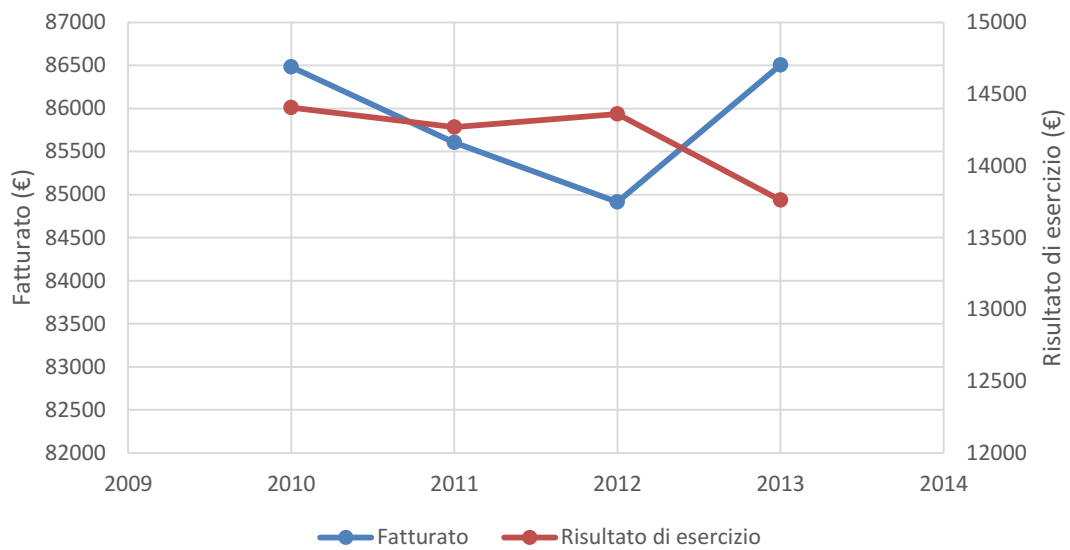


Figura 2.4a – Andamento del fatturato: ristoranti vs bar (valori mediани espressi in euro)

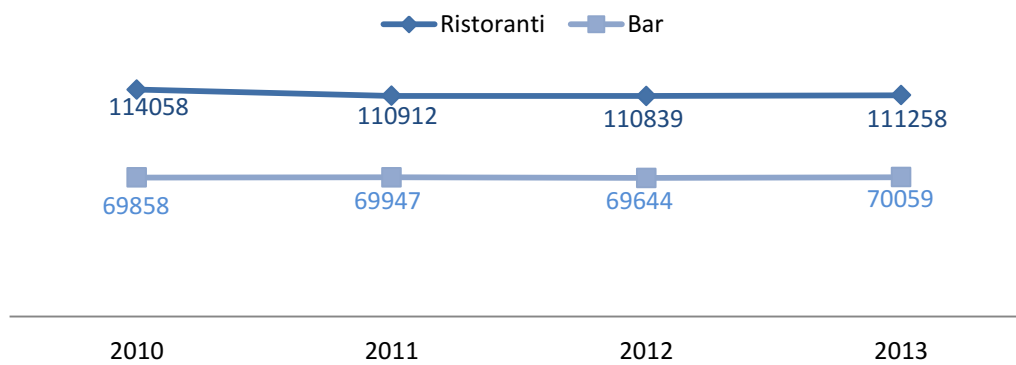
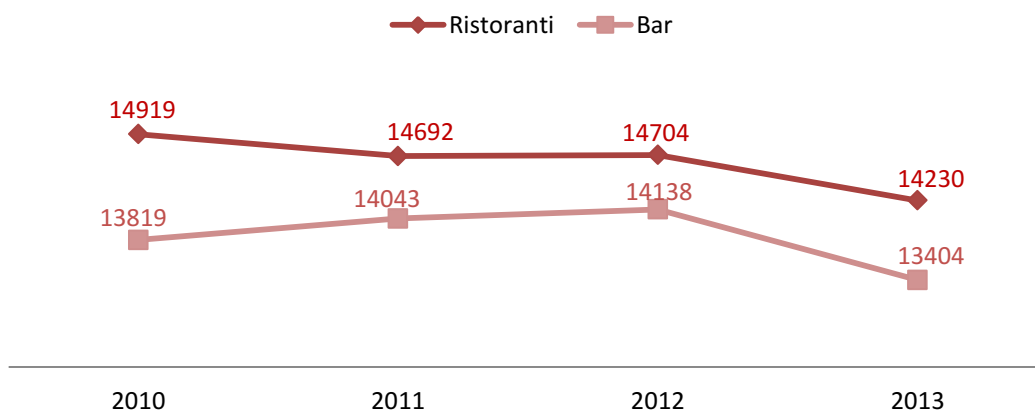


Figura 2.4b – Andamento del risultato d’esercizio: ristoranti vs bar (valori mediани espressi in euro)



Il livello di crescita delle imprese, misurato come variazione del fatturato tra due esercizi successivi in linea con la letteratura sul tema (Gupta *et al.*, 2013¹⁰; Nunes *et al.*, 2013¹¹; Becchetti e Trovato, 2002¹²), è pari a -1,02% per il 2011, -0,81% per il 2012 e +1,87% per il 2013.

La prima parte dell'analisi è stata condotta solo per le imprese in contabilità ordinaria, data l'assenza di dati per le restanti imprese del campione¹³. Inoltre, in Figura 2.5 sono riportati solo i valori positivi degli indicatori di redditività, mentre i valori negativi non sono stati inclusi nelle rappresentazioni grafiche¹⁴. La Figura 2.5 riporta l'andamento dei principali indicatori di redditività¹⁵.

Si fa presente che:

- per il ROE la numerosità varia da 844 osservazioni nel 2010 a 679 nel 2013;
- per il ROD la numerosità varia da 618 osservazioni nel 2010 a 520 nel 2013;
- per il ROA la numerosità varia da 890 osservazioni nel 2010 a 740 nel 2013;
- per il ROS la numerosità varia da 891 osservazioni nel 2010 a 726 nel 2013.

¹⁰ Gupta, P.D., Guha, S., Krishnaswami, S.S. (2013), "Firm growth and its determinants", *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol.2.

¹¹ Nunes, P.M., Gonçalves, M., Serrasqueiro, Z. (2013), "The influence of age on SMEs' growth determinants: empirical evidence", *Small Business Economics*, vol.40, pp.249-272.

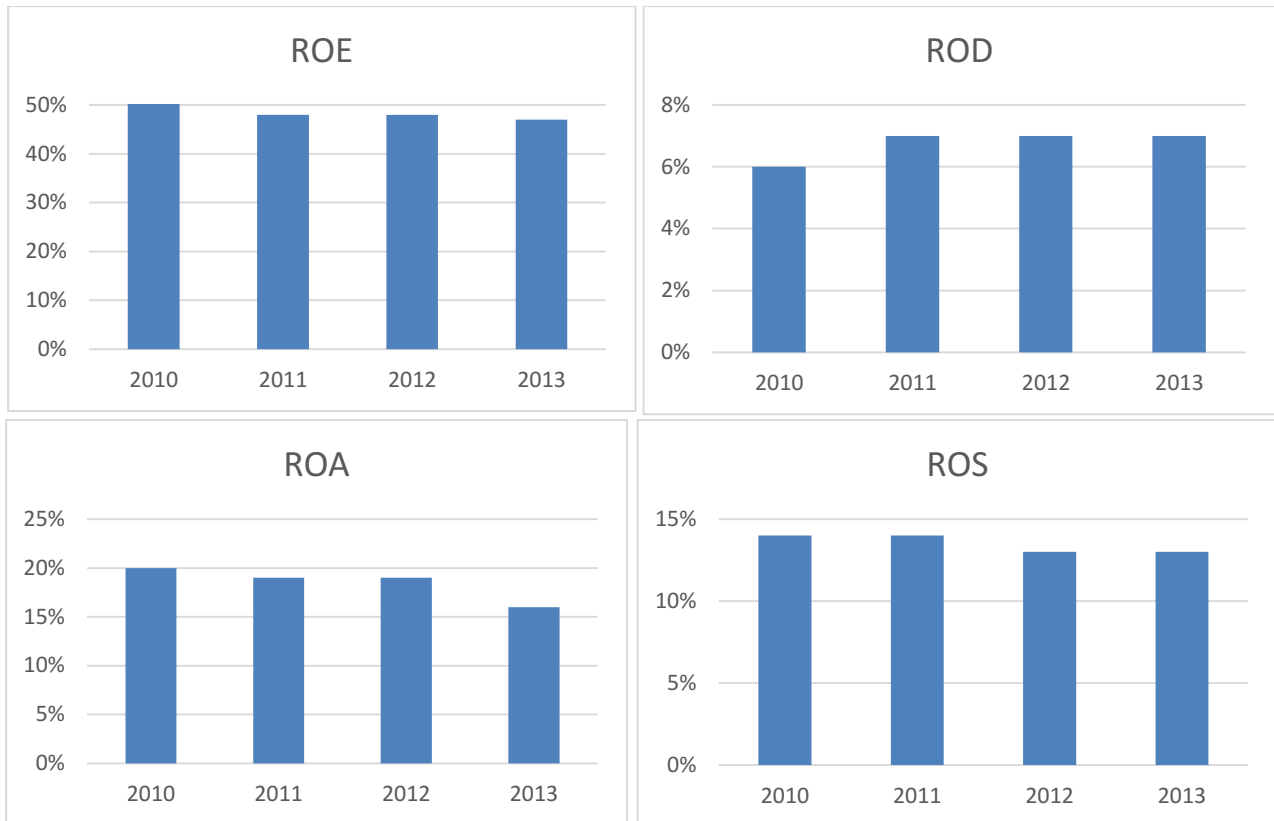
¹² Becchetti, L., Trovato, G. (2002), "The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance", *Small Business Economics*, vol.19, pp. 291-306.

¹³ Nel prosieguo del capitolo seguirà un'analisi specifica per le imprese in contabilità semplificata.

¹⁴ L'analisi degli indicatori di redditività che tiene conto anche dei valori negativi è riportata nelle figure 2.7-8-9-10.

¹⁵ In Figura 2.5 sono riportati i valori mediani degli indici di redditività, che non risentano della presenza di *outliers*.

Figura 2.5 – Analisi degli indicatori di redditività (solo valori positivi)

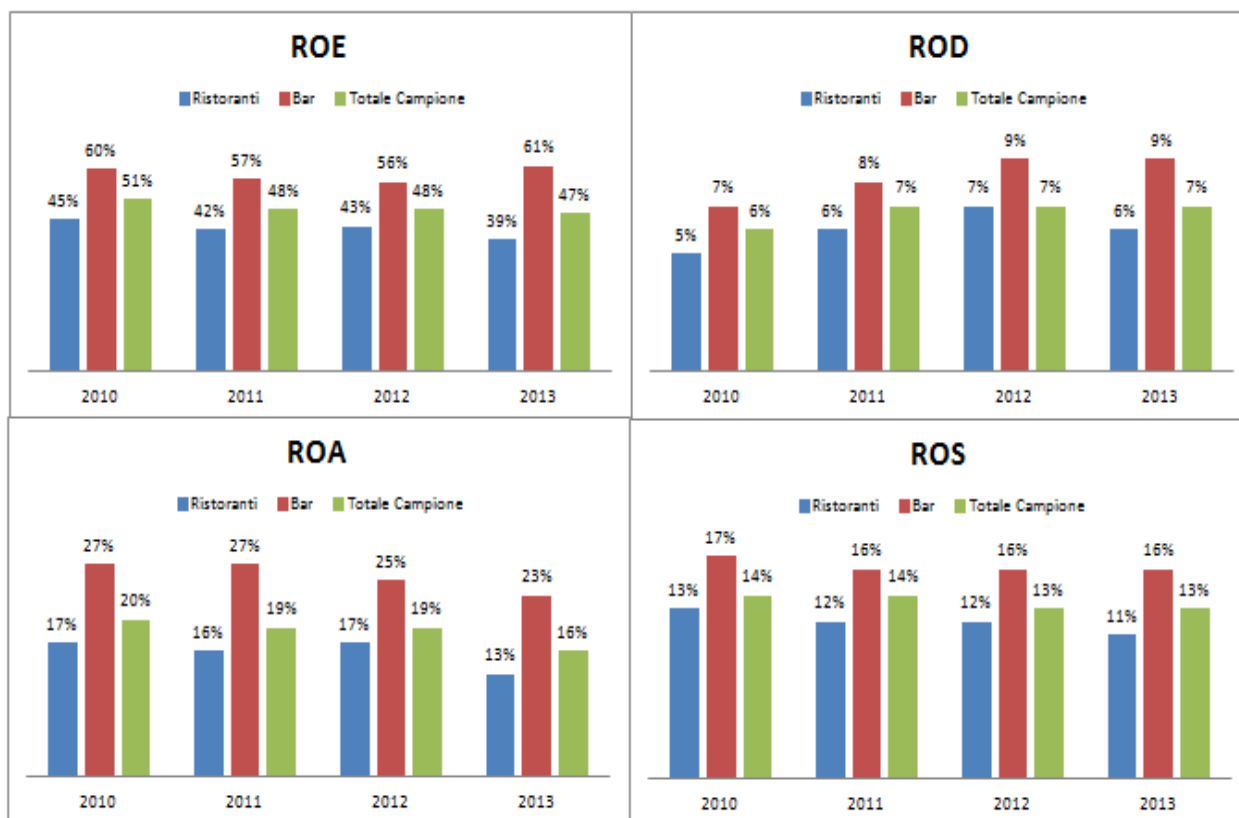


L'indicatore Return on Equity (ROE), misurato come rapporto tra reddito netto e patrimonio netto, mostra una buona redditività del capitale netto; si è attestato su valori medi significativi e costanti in tutti gli anni osservati. Il costo del capitale di debito, misurato invece come rapporto tra oneri finanziari e debiti finanziari (ROD), si attesta su valori medi costanti intorno al 6-7% in tutti gli esercizi osservati. L'indicatore Return on Assets (ROA) mostra il ritorno generato in termini di margine operativo lordo rispetto agli impieghi e presenta valori significativi intorno al 19%. Il margine operativo lordo rapportato ai ricavi misura il Return on Sales (ROS) evidenziando che il margine operativo lordo rappresenta il 14% dei ricavi (per cui l'86% dei ricavi è stato assorbito dai costi operativi).

Considerando i valori medi del ROD emerge come circa il 50% della marginalità operativa sia assorbita da costi di natura finanziaria legati all'indebitamento, lasciando pochi spazi alla copertura di situazioni straordinarie di gestione, alla copertura degli investimenti effettuati ed alla redditività del capitale che è stato investito in azienda.

Gli indicatori di redditività presentano, quindi, un andamento mediamente costante negli anni, a parte una leggera contrazione negli anni 2012 e 2013, e livelli significativi che esprimono una buona performance da parte delle imprese "sane" del settore, ovvero quelle che non hanno conseguito risultati economici negativi.

Figura 2.6 – Analisi degli indicatori di redditività per codice ATECO (solo valori positivi)



Per tutti gli indicatori analizzati (Fig. 2.6)¹⁶, il gruppo bar risulta avere una redditività sempre maggiore rispetto al gruppo ristoranti. In particolare, si registra un ROD crescente e un ROS decrescente per entrambi i gruppi. Il ROA risulta decrescente per i bar, mentre per i ristoranti si ha un calo del 4% circa tra il 2012 e il 2013.

Nonostante le difficoltà del periodo storico che stiamo attraversando, le imprese hanno presentato buoni livelli di redditività.

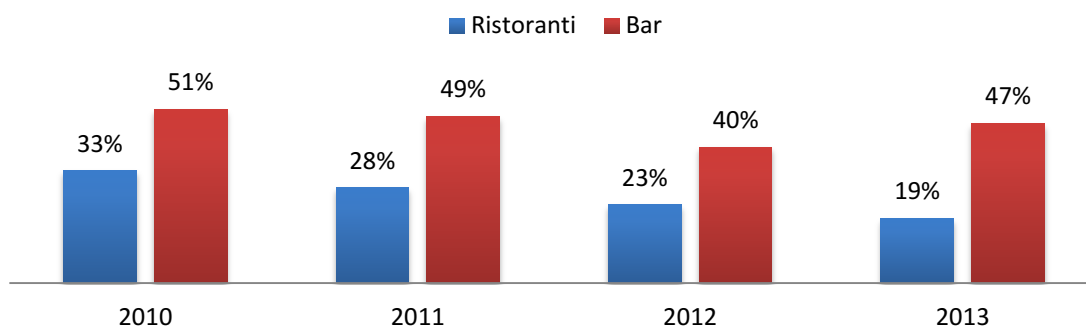
Per comprendere meglio il significato di tali indici, è necessario identificare dei parametri di riferimento per l'analisi. Il ROE evidenzia la capacità dell'azienda di attrarre capitali e, nel nostro caso, è superiore al rendimento di investimenti alternativi quali titoli di stato o depositi bancari. Il ROA può essere confrontato con il ROD; nel nostro caso, i valori del ROA sono superiori a quelli del ROD, per cui gli investimenti effettuati generano un rendimento maggiore del costo del capitale di debito: un incremento del volume di denaro preso a prestito potrebbe, a parità di altre condizioni, far aumentare i profitti.

La percentuale di imprese con ROE negativo, e quindi con perdita di esercizio, è cresciuta nel tempo, dal 15% del 2010 al 21% del 2013.

¹⁶ In Figura 2.6 sono riportati i valori mediani degli indici di redditività, che non risentano della presenza di *outliers*.

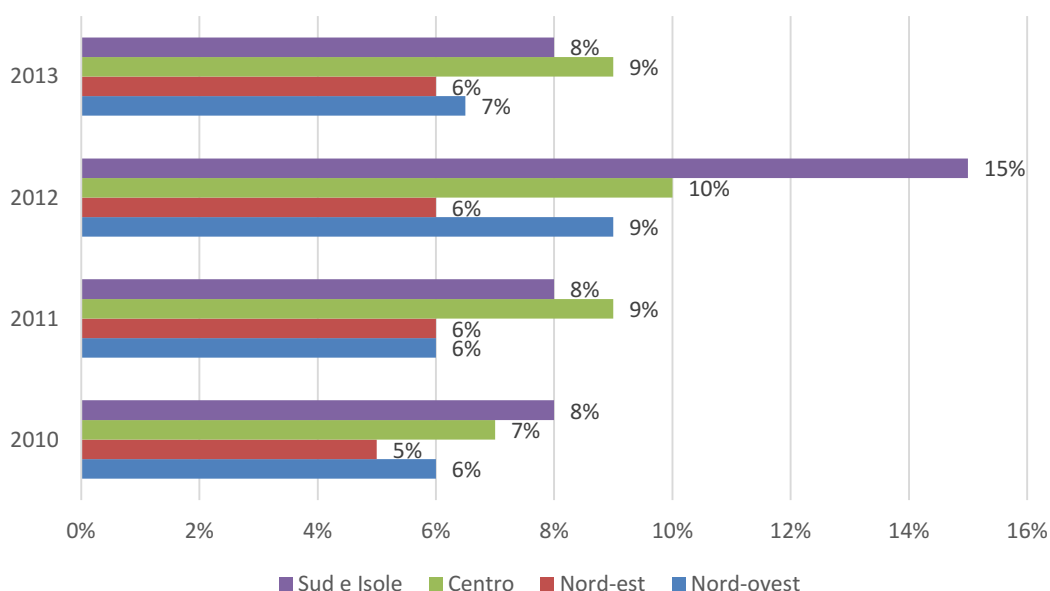
Inoltre, considerando i gruppi bar e ristoranti in maniera distinta (Fig. 2.7), si registra una redditività del capitale proprio nettamente migliore per i bar, per i quali nel 2013 risulta un ROE più che doppio rispetto al cluster dei ristoranti.

Figura 2.7 – Valori del ROE suddiviso per ristoranti e bar (valori medi)



È interessante osservare se esistono differenze significative nei livelli di ROD in funzione dell'area geografica di riferimento in cui le imprese operano. La Figura 2.8¹⁷ mostra valori mediamente più alti per le imprese nel centro, sud e isole negli anni 2010-2011-2012-2013. L'esistenza di tali differenze potrebbe essere espressione di un diverso rapporto banca-impresa, ma non è possibile affermare ciò né verificarlo in questa sede. In effetti, tali differenze possono risentire di una serie di fattori quali la diversa rischiosità delle imprese, la forma tecnica di finanziamento adottata, l'ammontare, la durata, la presenza di garanzie.

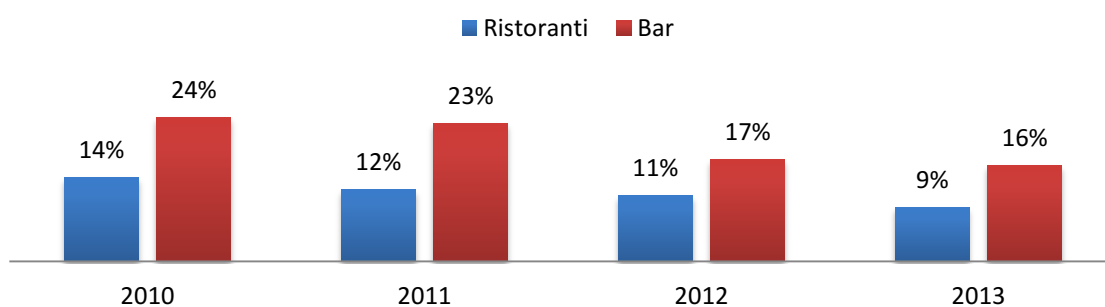
Figura 2.8 – L'indice ROD per area geografica (valori medi)



Anche per il ROA, nel confronto tra ristoranti e bar (Fig. 2.9), risulta avere una maggiore redditività del capitale investito il secondo gruppo.

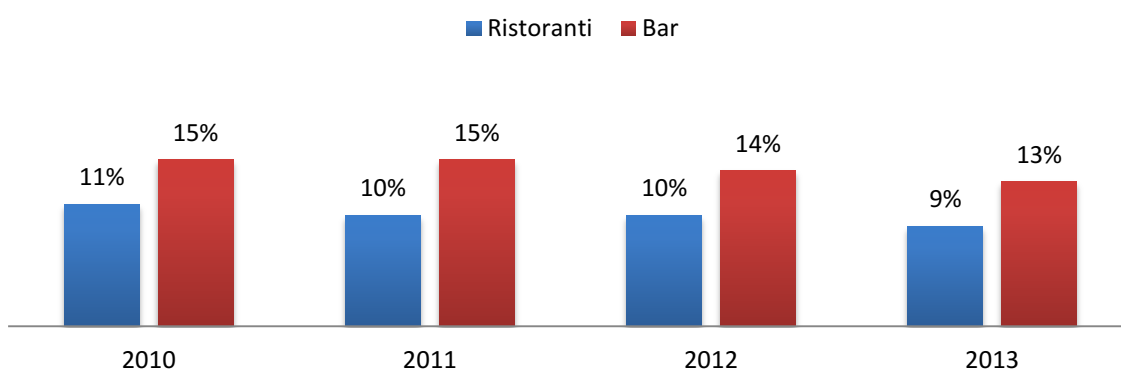
¹⁷ In Figura 2.8 sono riportati i valori medi dell'indice ROD, che non risente della presenza di *outliers*.

Figura 2.9 – Il ROA dei ristoranti e dei bar (valori mediani)



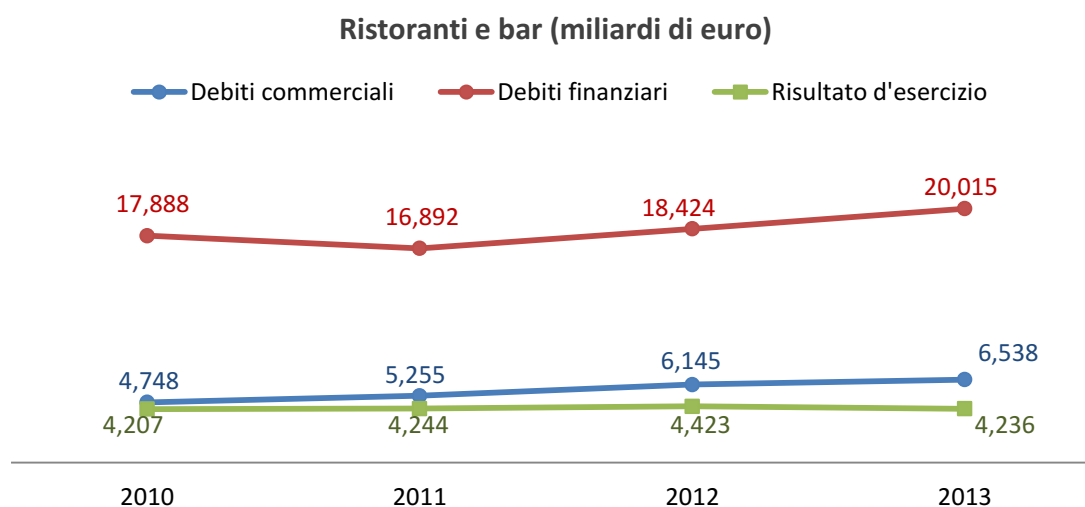
Suddividendo il campione in base al codice ATECO (Fig. 2.10), per i bar si registra una maggiore redditività delle vendite, tra il 5% e il 4%, su tutti gli anni considerati.

Figura 2.10 – Il ROS dei ristoranti e dei bar (valori mediani)



Data la rappresentatività del campione, è stato possibile riportare i risultati ottenuti nel campione sulla popolazione di riferimento. In Figura 2.11 sono riportati i dati relativi ai debiti commerciali, ai debiti finanziari e al risultato d'esercizio, considerando in aggregato la popolazione di riferimento di bar e ristoranti: a fronte di un risultato d'esercizio sostanzialmente invariato, si nota come il livello d'indebitamento finanziario e commerciale sia aumentato negli anni.

Figura 2.11 – Livelli d’indebitamento e redditività netta



Le Figure 2.11a e 2.11b, rappresentano gli stessi dati presentati in Figura 2.11, ma suddivisi per gruppo Ateco. Nel caso dei ristoranti la situazione è rimasta sostanzialmente invariata nel tempo. Nel caso dei bar, invece, si registra negli anni un maggior ricorso all’indebitamento, in particolare finanziario, al fine di mantenere gli stessi livelli di redditività degli anni precedenti.

Figura 2.11a - Livelli d’indebitamento e redditività netta: ristoranti

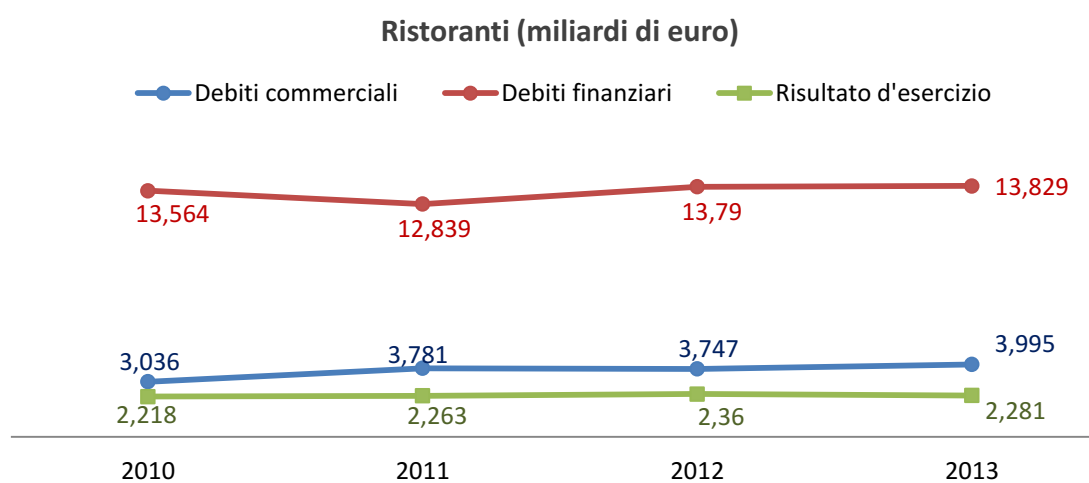
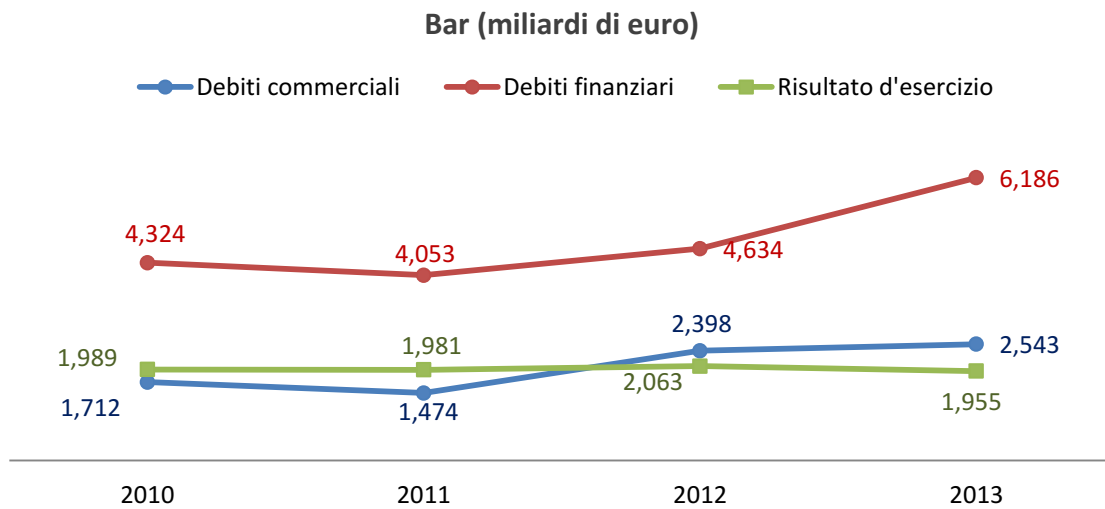


Figura 2.11b - Livelli d'indebitamento e redditività netta: bar



Le Figure 2.12-13 mostrano la solidità delle imprese del settore, in termini di composizione dell'attivo e del passivo. Nell'analizzare la solidità delle imprese, sono stati eliminati diversi valori anomali: pertanto si presentano le distribuzioni percentuali relative. Dal lato dell'attivo, le attività materiali hanno il peso maggiore, rappresentando mediamente il 47% degli impieghi. Il peso delle attività immateriali risulta invece più contenuto (13% nel 2013), così come quello delle rimanenze (11% nel 2013) e delle disponibilità liquide (24% nel 2013). È interessante osservare come i crediti commerciali rappresentino una parte molto contenuta dell'attivo patrimoniale, compresa tra il 3% e il 6%. Ciò indica uno scarso ricorso all'erogazione di credito commerciale, dovuto al fatto che la maggior parte della clientela è di tipo privata e normalmente non vengono concesse dilazioni di pagamento, poiché il servizio viene pagato all'atto del consumo dello stesso.

Figura 2.12 – Solidità: composizione dell'attivo di stato patrimoniale

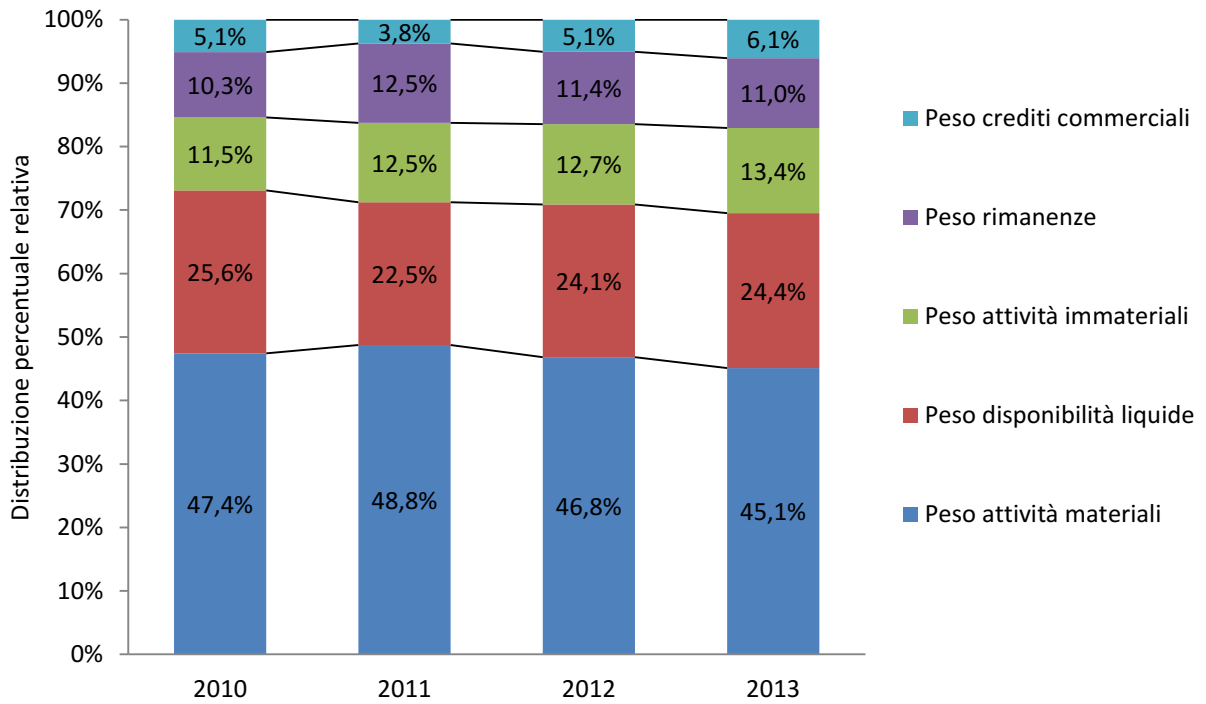


Figura 2.12a - Solidità: composizione dell'attivo di stato patrimoniale dei ristoranti

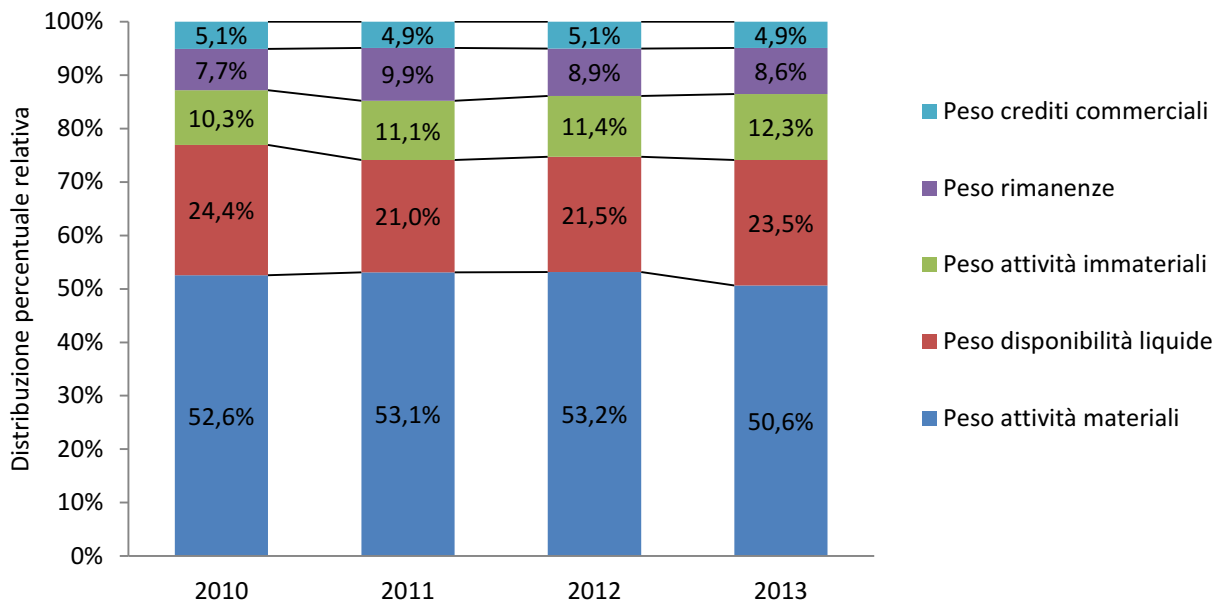
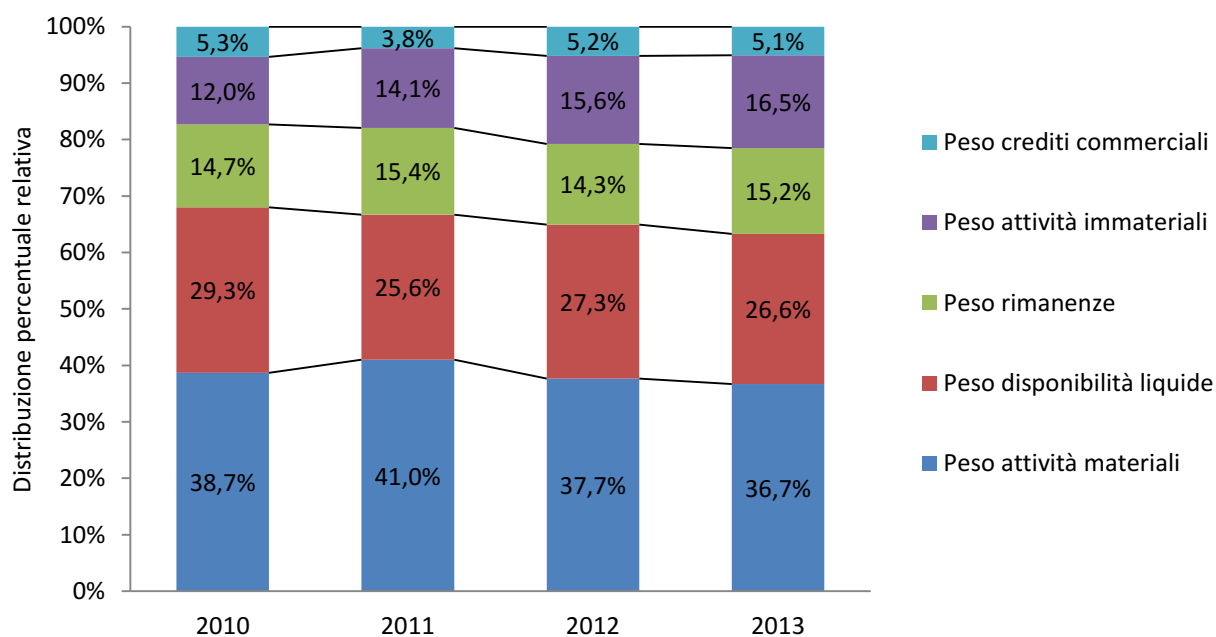


Figura 2.12b - Solidità: composizione dell'attivo di stato patrimoniale dei bar



Allo stesso modo sono stati analizzati i dati per i gruppi bar e ristoranti, in maniera distinta (Fig. 2.12a e 12b). Per i crediti commerciali non si hanno particolari scostamenti tra i gruppi, e dal campione nel complesso. Tuttavia, si può notare il crescente peso che le attività immateriali hanno assunto nella composizione dell'attivo patrimoniale dei bar, per i quali si registrano quote maggiori rispetto ai ristoranti. Lo stesso accade per le disponibilità liquide e le rimanenze: mentre per i bar si registrano valori superiori al campione nel complesso, per i ristoranti si rilevano valori minori. Le attività materiali, invece, risultano avere un peso molto maggiore per i ristoranti (oltre il 10% in più) rispetto alla quota di composizione dell'attivo patrimoniale dei bar.

Figura 2.13 – Solidità: composizione del passivo di stato patrimoniale

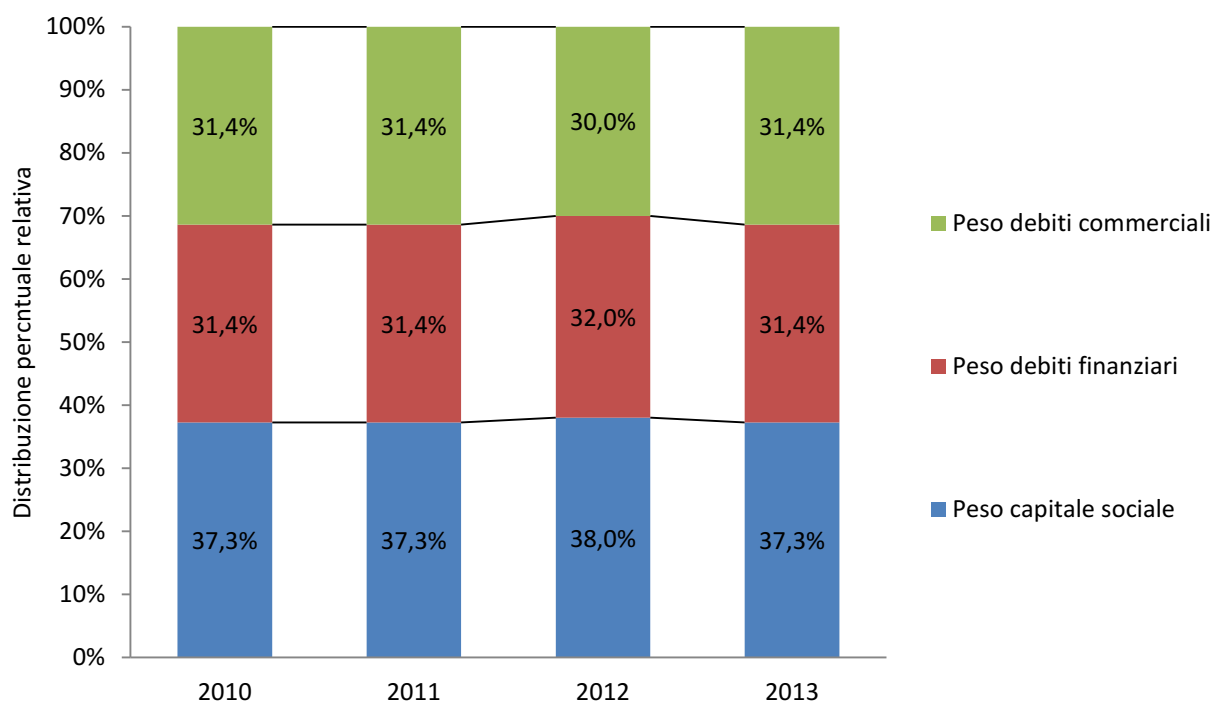


Figura 2.13a - Solidità: composizione del passivo di stato patrimoniale dei ristoranti

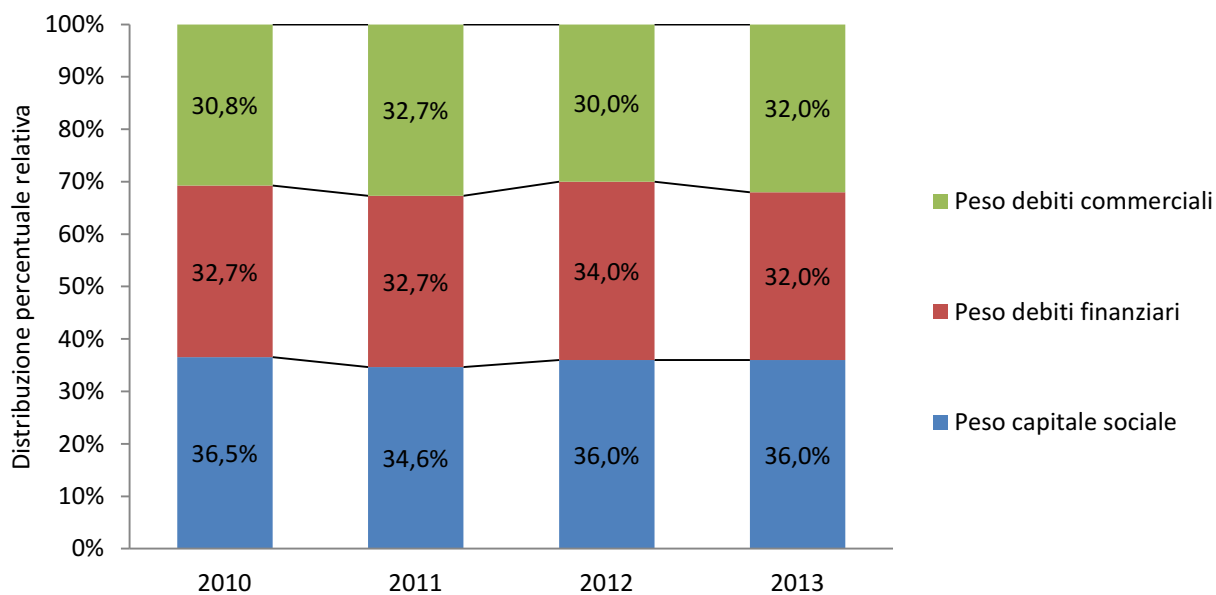
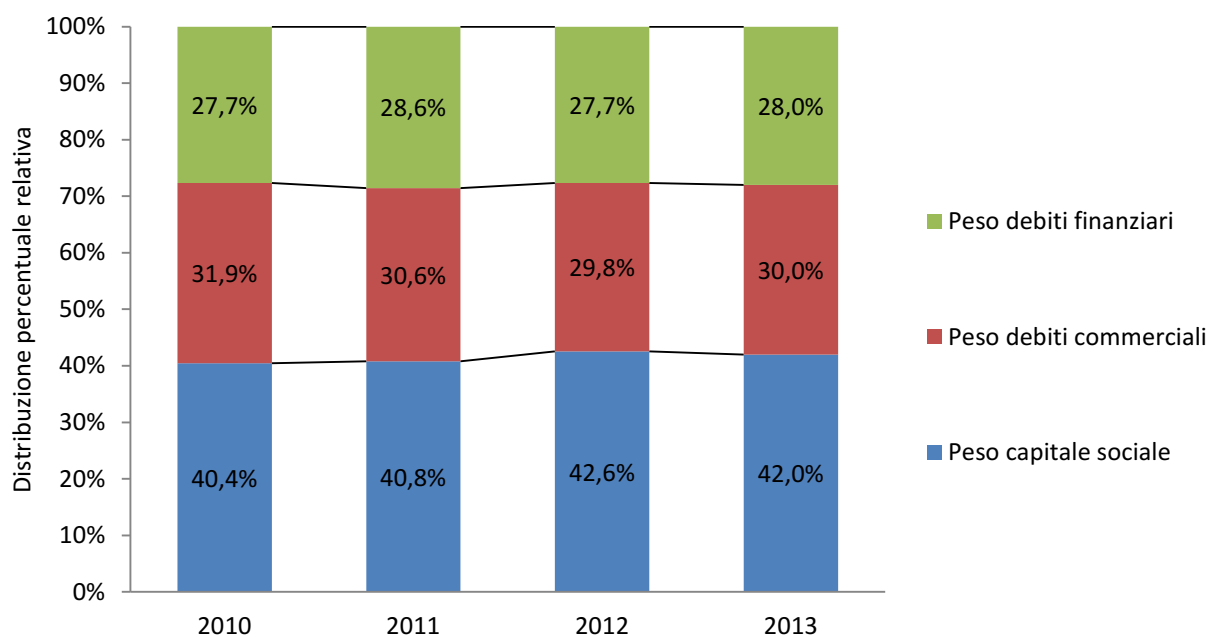


Figura 2.13b - Solidità: composizione del passivo di stato patrimoniale dei bar



Dal lato del passivo, il 37% è rappresentato da capitale sociale, il 31% da debiti finanziari e il 31% da debiti commerciali, con valori costanti nel periodo 2010-2013 (Fig. 2.13). Dall'analisi emerge, quindi, che nella struttura finanziaria delle imprese del settore della ristorazione i debiti verso banche assumono lo stesso peso dei debiti commerciali, ovvero le dilazioni di pagamento ottenute dai fornitori. Ciò potrebbe implicare che la concessione di dilazioni da parte dei fornitori consente di contenere il ricorso all'indebitamento bancario, e viceversa. Allo stesso tempo, la contrazione del credito bancario richiederebbe un allungamento dei tempi di pagamento ai fornitori; viceversa, la mancata concessione di dilazioni o la riduzione dei tempi di dilazione comporterebbero una maggiore richiesta di finanziamento nei confronti del sistema bancario.

Suddividendo il campione (Fig. 2.13a e 13b), si può notare il crescente peso assunto dal capitale sociale per il gruppo bar, mentre per i ristoranti la stessa voce assume un peso minore e costante negli anni. Emerge, inoltre, un maggiore utilizzo di debiti, sia finanziari che commerciali, da parte dei ristoranti: in particolare, per questo gruppo si ha una struttura finanziaria caratterizzata da un peso leggermente maggiore dei debiti verso banche nel 2010 e nel 2012, mentre per il gruppo bar si registra sempre un maggiore utilizzo di debiti commerciali.

Lo scarso peso dei crediti commerciali, dal lato dell'attivo patrimoniale, e il peso maggiore dei debiti commerciali, dal lato del passivo, sono confermati anche dalla durata delle dilazioni di pagamento concesse e ottenute nell'ambito del ciclo commerciale. Infatti, i giorni medi di dilazione concessi alla clientela sono 7 e quelli ottenuti dai fornitori sono 76 (Fig. 2.14¹⁸).

Dall'indagine di Banca d'Italia (2014), sappiamo che la vendita di beni e servizi tramite il credito commerciale è una prassi estremamente diffusa in Italia. Nel 2013, la durata effettiva del debito commerciale è in media di 91 giorni. In generale, le imprese di dimensione inferiore (20-49

¹⁸ In Figura 2.14 sono riportati i valori mediani delle variabili, che non risentono della presenza di *outliers*.

addetti) presentano tempi di pagamento dei debiti inferiori a quelli delle imprese più grandi (oltre 50 addetti).

Figura 2.14 – Durata delle dilazioni di pagamento (valori mediani giorni fornitori – intero campione)

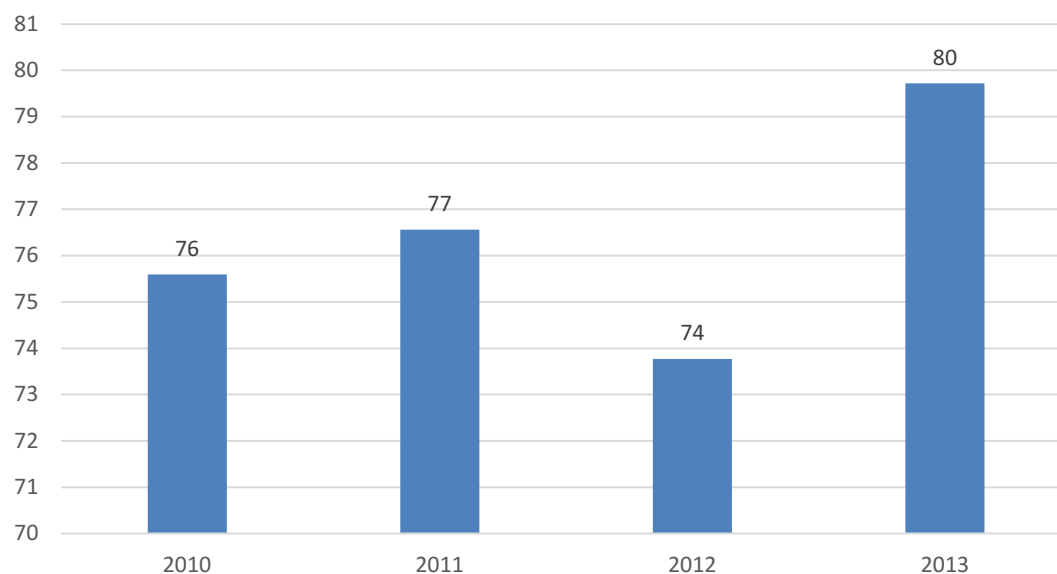
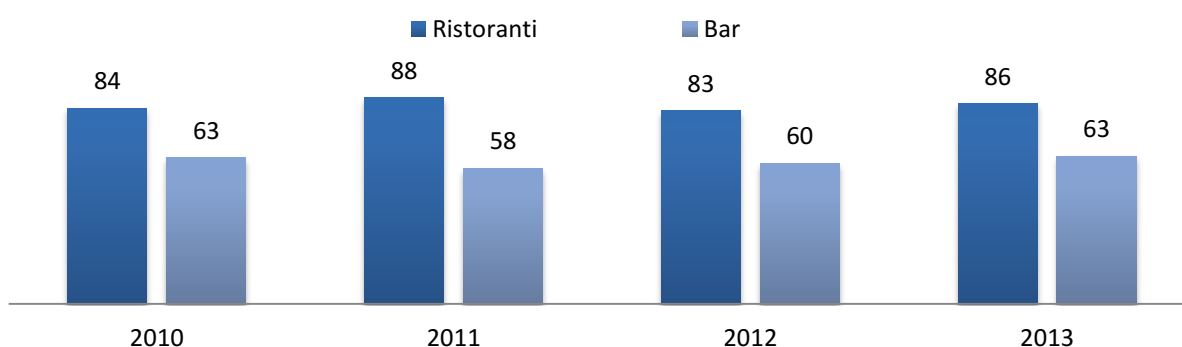


Figura 2.14a - Giorni di dilazione concessi dai fornitori: ristoranti vs bar (valori mediani)



Considerando i gruppi ATECO separatamente, appare evidente come i ristoranti ottengano oltre 20 giorni di dilazione in più dai fornitori rispetto a quanti ne riescono ad ottenere i bar.

Se dal lato della redditività i risultati finora presentati sono incoraggianti, la situazione finanziaria delle imprese del settore della ristorazione mostra alcuni elementi di criticità, seppure in linea con quanto documentato a livello nazionale in questo periodo storico. Il rapporto tra l'indebitamento e il patrimonio netto (Debito/Equity) presenta livelli variabili nel tempo, in base al tipo di statistica considerata. La Figura 2.15 riporta i valori medi e mediani nei quattro anni osservati. I valori medi, molto alti e variabili nel tempo, risentono della presenza di *outliers*, in particolare di imprese che sono fortemente sottocapitalizzate e che, quindi, presentano un forte squilibrio tra il peso elevato del debito e il peso ridotto dell'equity; per essi il valore del rapporto D/E raggiunge la media di 22.78 nel 2013. Per migliorare la qualità di questo dato, sono riportati anche i valori medi dell'indicatore purificati delle quattro osservazioni maggiori, ovvero quello che risentono

maggiormente di tale squilibrio alterando la media; in questo caso, nel 2013 il rapporto D/E assume il valore medio di 8.62 ed è piuttosto allineato con gli esercizi precedenti. Sono, infine, riportati i valori mediani, che non risentono di valori estremi, e mostrano un rapporto D/E più contenuto: a fronte di ogni euro di capitale proprio apportato dai soci, mediamente 1.42 euro (nel 2013) sono ottenuti mediante capitale di terzi.

In Figura 2.15a si confronta la situazione finanziaria del campione nel complesso e dei gruppi ATECO che lo compongono, utilizzando i valori mediani. Nel 2013, a fronte di ogni euro di capitale proprio apportato dai soci, i ristoranti ottengono mediante capitali di terzi 1.57 euro, a fronte di 1.06 euro ottenuti dai bar.

Figura 2.15 – Leva finanziaria (totale campione)

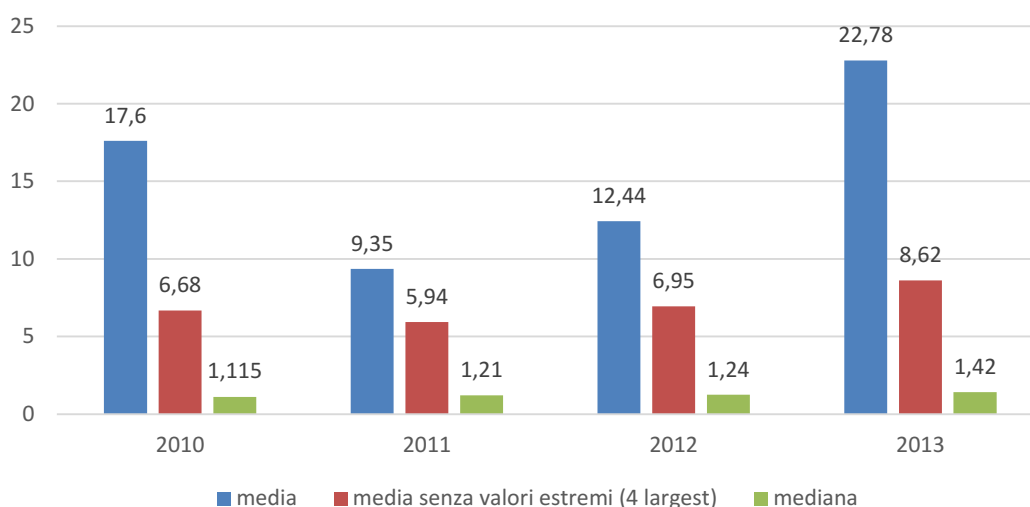
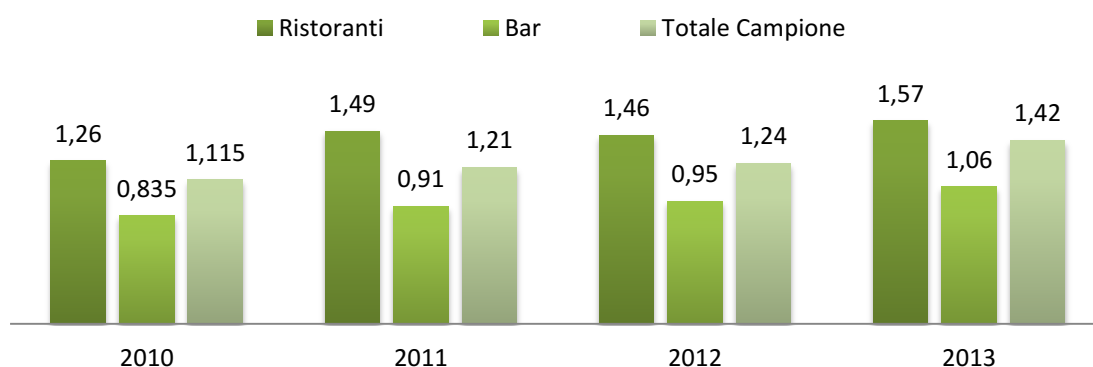


Figura 2.15a - Leva finanziaria: ristoranti vs bar (valori mediani)

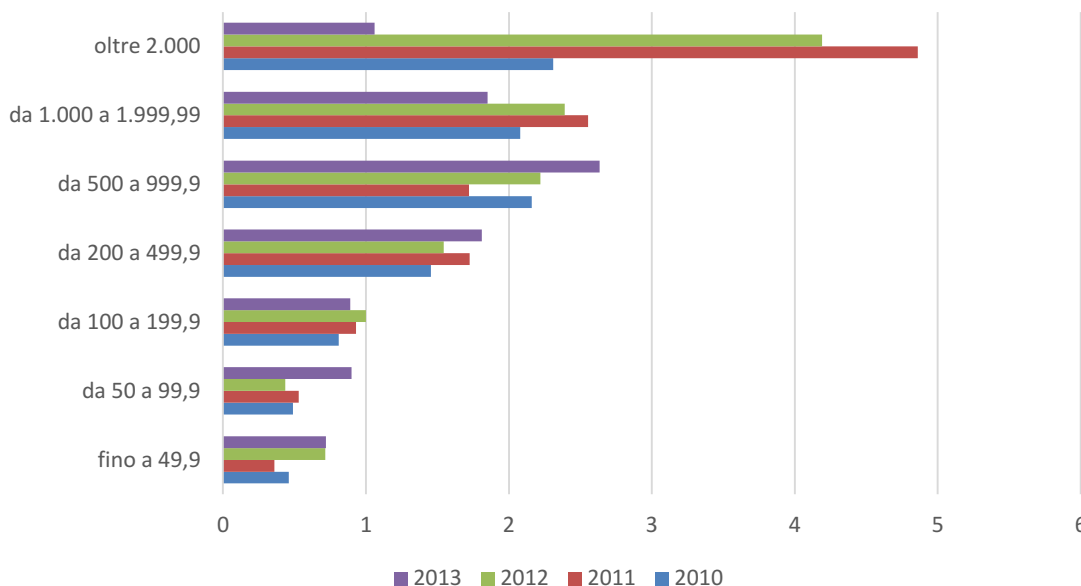


La Figura 2.16¹⁹ mostra i valori assunti dal rapporto Debt/Equity in funzione della dimensione dell'impresa, misurata dalle classi di fatturato. Il grafico mostra un andamento crescente del rapporto al crescere del fatturato. Si può affermare, quindi, che il ricorso all'indebitamento rispetto all'equity cresce al crescere del fatturato. Da tale risultato si potrebbe dedurre che le

¹⁹ In Figura 2.16 sono riportati i valori mediani della variabile, che non risente della presenza di *outliers*.

imprese di maggiori dimensioni riescono ad avere una migliore relazione con il sistema bancario, ma anche che hanno un elevato bisogno di finanziamento esterno. Al contrario, per le imprese di minori dimensioni il peso del debito rispetto all'equity è più ridotto.

Figura 2.16 – Leva finanziaria (classi di fatturato – in migliaia di euro)



L'autonomia finanziaria delle imprese, misurata come rapporto tra il patrimonio netto e il totale delle fonti di finanziamento, presenta un andamento decisamente decrescente, dal 43% nel 2010 al 37% nel 2013 (Fig. 2.17²⁰). Tale dato può essere letto unitamente a quelli riportati in Figura 2.12, dove il peso dei debiti finanziari e il peso dei debiti commerciali risultano costanti nel tempo. Quindi, sembrerebbe che le imprese abbiano registrato una riduzione dell'ammontare di capitale proprio che non risulta però compensata da un incremento dei debiti finanziari e commerciali. Come risultato finale, dunque, le imprese dispongono nel tempo di una minore quantità di risorse finanziarie.

Si registra lo stesso trend decrescente per i ristoranti, mentre l'autonomia finanziaria dei bar risulta avere un andamento altalenante dal 2010 al 2013 (Fig. 2.17a).

²⁰ In Figura 2.17 sono riportati i valori mediani della variabile, che non risente della presenza di *outliers*.

Figura 2.17 – Autonomia finanziaria (totale campione)

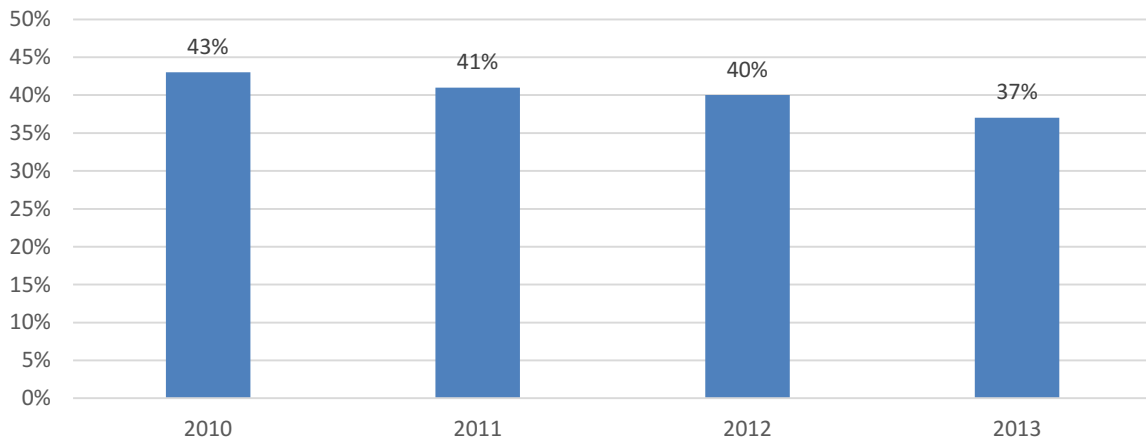
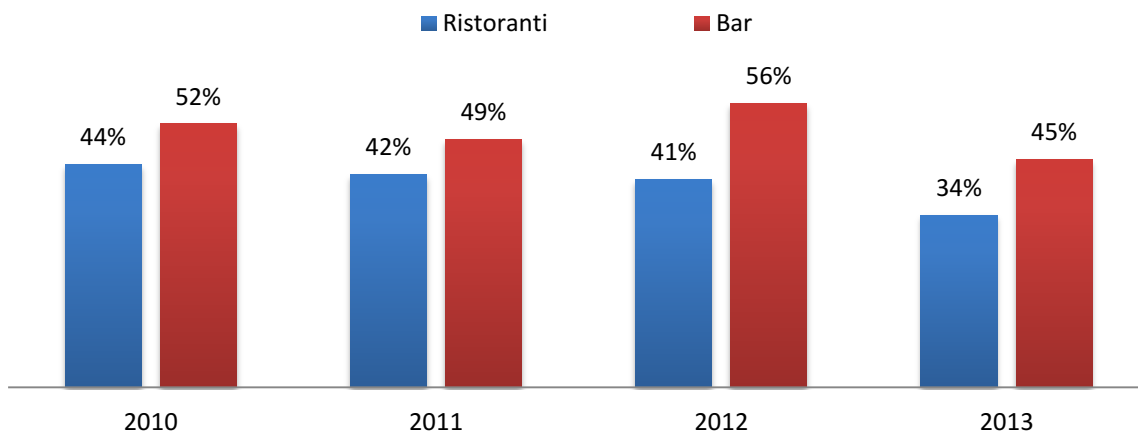
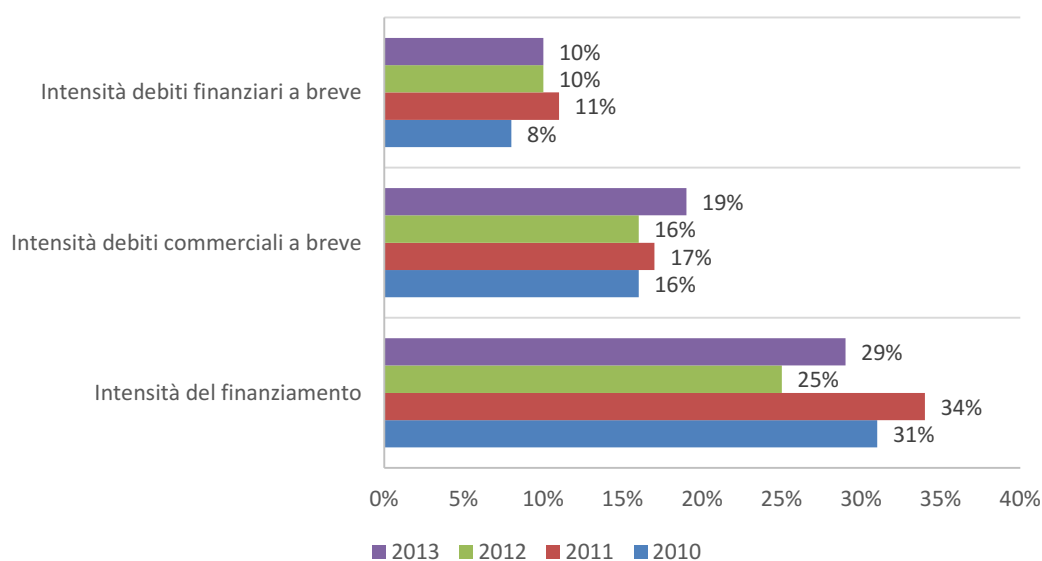


Figura 2.17a - Autonomia finanziaria: ristoranti vs bar



La Figura 2.18 riporta i risultati di tre ratios relativi al livello di intensità finanziaria. Gli indici di intensità del finanziamento, intensità dei debiti finanziari a breve e intensità dei debiti commerciali a breve rapportano rispettivamente il totale dei debiti verso banche, dei debiti verso banche a breve termine e dei debiti verso fornitori a breve termine con l'ammontare dei ricavi. Nel 2013, i debiti verso banche rappresentano il 29% dei ricavi; di questi, il 10% è a breve termine. I debiti commerciali da ripagare entro dodici mesi rappresentano, invece, il 19% dell'ammontare dei ricavi.

Figura 2.18 – Intensità finanziaria (valori mediани – totale campione)



L'indagine Banca d'Italia (2014) mostra un leggero aumento dei flussi di capitale proprio nel 2013 rispetto all'anno precedente. Nei confronti internazionali le imprese italiane risultano sotto-capitalizzate ed eccessivamente dipendenti dal credito bancario. Per favorire la diversificazione delle fonti di finanziamento, un provvedimento della fine del 2011 denominato "Aiuto alla crescita economica" ha concesso benefici fiscali alle imprese che aumentino i mezzi propri investiti nella società²¹.

I principali risultati dell'analisi di bilancio condotta sulle imprese in contabilità ordinaria, per le quali si dispone di dati di bilancio piuttosto dettagliati che consentono perciò un'analisi approfondita della performance economica, patrimoniale e finanziaria, possono essere così sintetizzati:

- i livelli di fatturato e il risultato di esercizio sono rimasti mediamente costanti nel periodo osservato; la crescita del fatturato, utilizzata come *proxy* della crescita dell'impresa, è positiva nel 2013;
- le imprese presentano una buona redditività del capitale netto (ROE), con livelli costanti nel tempo;
- il costo del capitale di debito (ROD) è costante nel periodo osservato ma variabile in funzione dell'area geografica di riferimento: per le regioni del sud si registra, in tutti gli anni considerati, un ROD medio maggiore di circa il 2% in termini assoluti rispetto alle regioni del nord. Tale differenza si registra in modo particolarmente accentuato nel 2012, quando il ROD del sud è pari al 15%, mentre per le imprese del nord est tale indice risulta pari al 6%;

²¹ L'Aiuto alla crescita economica, più noto con l'acronimo di Ace, è un'agevolazione per le imprese introdotta con la legge Decreto-Legge 201 del 6 dicembre 2011. Si tratta di una riduzione dell'imposizione dei redditi derivanti dal finanziamento con capitale di rischio, con cui lo Stato si propone di ridurre lo squilibrio fiscale tra le imprese che si finanziano con capitale proprio (ossia quelle agevolate dall'Ace) e le imprese che si finanziano con il ricorso al debito.

- il ritorno economico rispetto agli investimenti (ROA) presenta valori significativi intorno al 19%;
- il margine operativo rappresenta mediamente il 14% del fatturato;
- si osserva uno scarso peso dei crediti commerciali, situazione coerente con l'attività di queste imprese e un maggiore peso dei debiti commerciali, confermato dalla durata delle dilazioni di pagamento ottenute dai fornitori (76 giorni); in particolare, i ristoranti ottengono mediamente 20 giorni di dilazione in più rispetto ai bar;
- a fronte di ogni euro di capitale proprio apportato dai soci, mediamente 1,42 euro sono ottenuti mediante capitale di terzi (Debito/Equity) e tale rapporto cresce al crescere del fatturato;
- l'autonomia finanziaria delle imprese è decrescente in tutto il periodo osservato.

2.2.1 Zone geografiche a confronto

Per alcune delle variabili presentate, così come mostrato per i gruppi bar e ristoranti, si è proceduto ad effettuare un'ulteriore analisi per poter valutare quali siano le differenze, in termini di andamento economico e gestione finanziaria, tra imprese del nord ed imprese operanti nel centro-sud del Paese.

Figura 2.19a - Solidità delle imprese del nord: analisi dell'attivo di stato patrimoniale

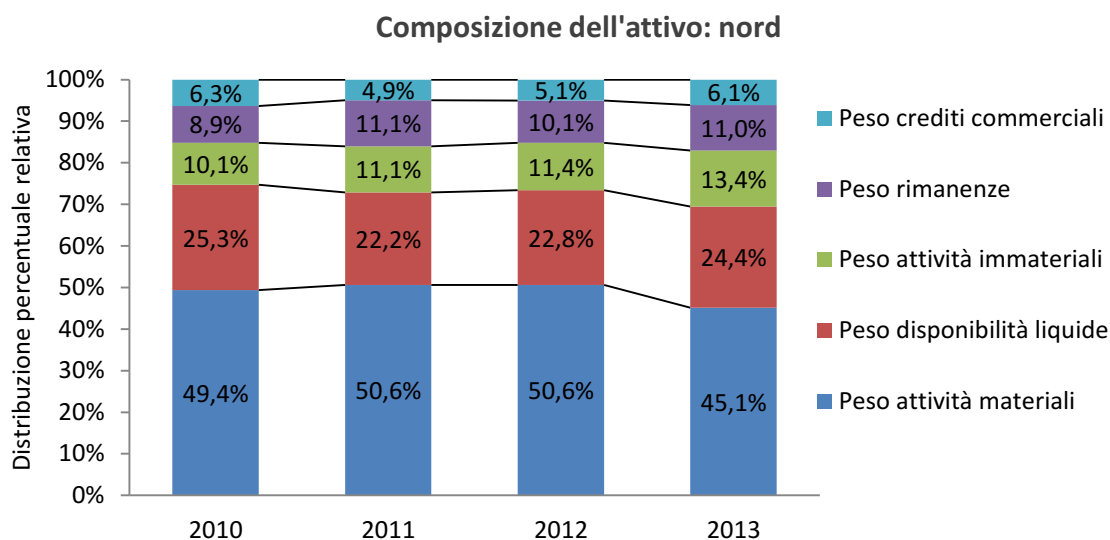
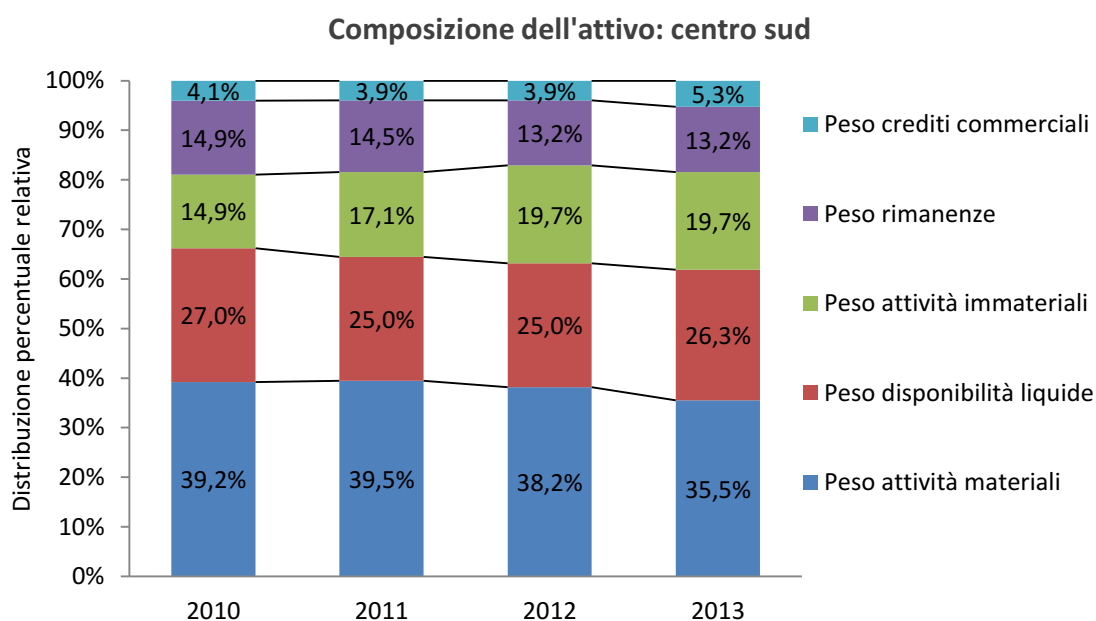


Figura 2.19b - Solidità delle imprese del centro-sud: analisi dell'attivo di stato patrimoniale



Per quanto riguarda la solidità delle imprese, dal lato dell'attivo si evidenzia un maggior peso delle attività immateriali e delle rimanenze al centro-sud. Per le prime si registra un andamento crescente, mentre per le rimanenze il peso risulta costante negli anni. Per le imprese del nord, invece, si registra circa il 10% in più di attività materiali, e un peso leggermente maggiore di crediti commerciali. Per quanto riguarda le disponibilità liquide non risultano particolari differenze tra i gruppi considerati.

Figura 2.20a - Solidità delle imprese del nord: analisi del passivo di stato patrimoniale

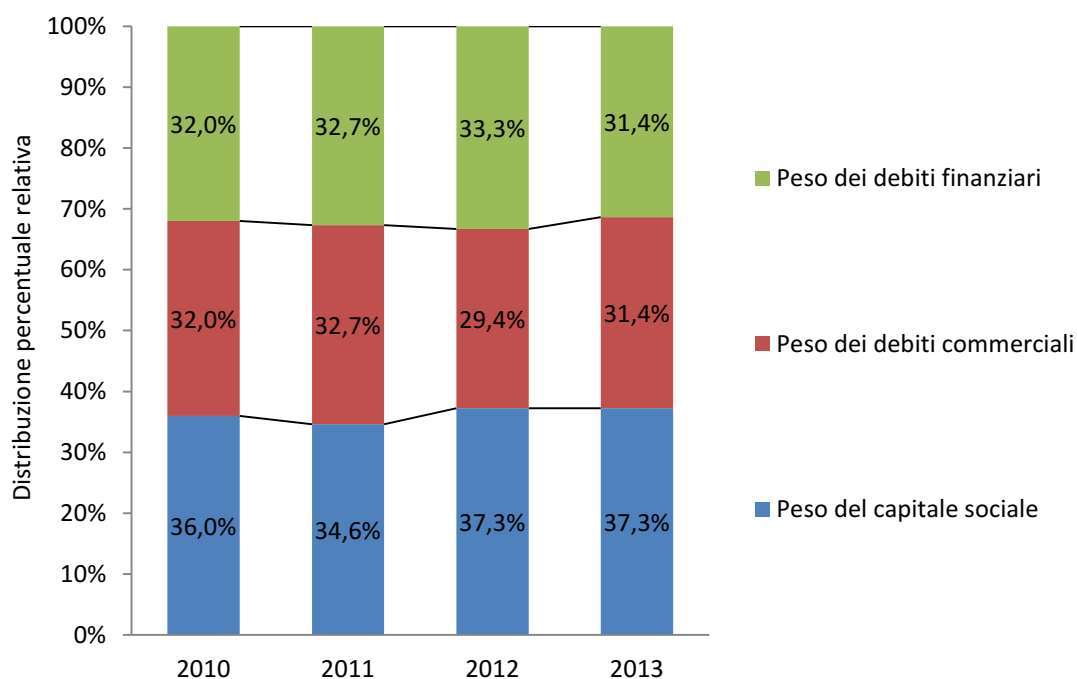
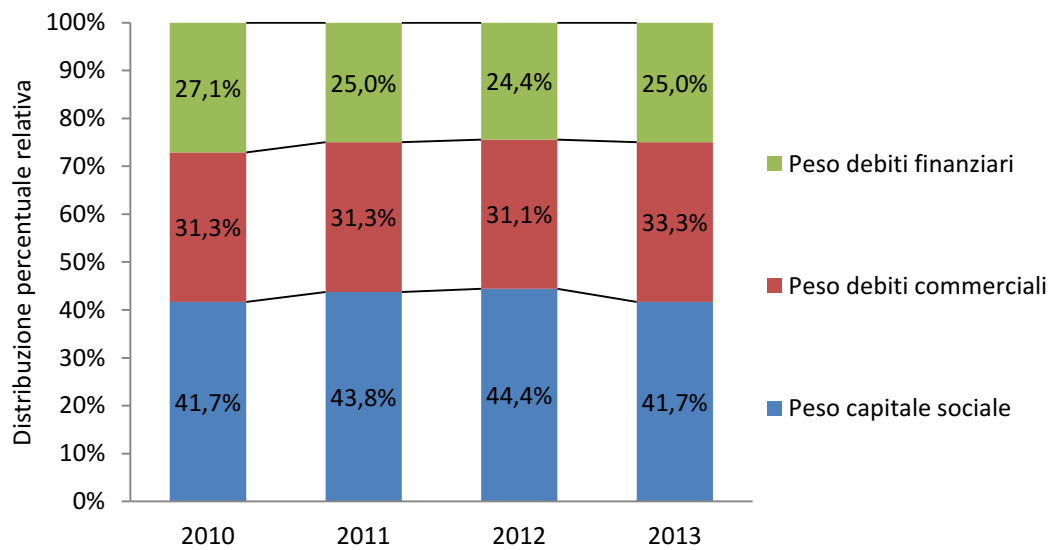


Figura 2.20b - Solidità delle imprese del centro-sud: analisi del passivo di stato patrimoniale



Dal lato del passivo, si può notare un peso del capitale sociale leggermente maggiore per le imprese del centro-sud. Le imprese operanti nelle regioni del nord, invece, tendono a ricorrere maggiormente ai debiti finanziari, data una differenza nella composizione del passivo che varia tra il 5% e il 9%. Riguardo all'utilizzo dei debiti commerciali non si registrano particolari differenze.

Figura 2.21 – I valori del ROE: nord vs centro-sud (valori mediani in percentuale)

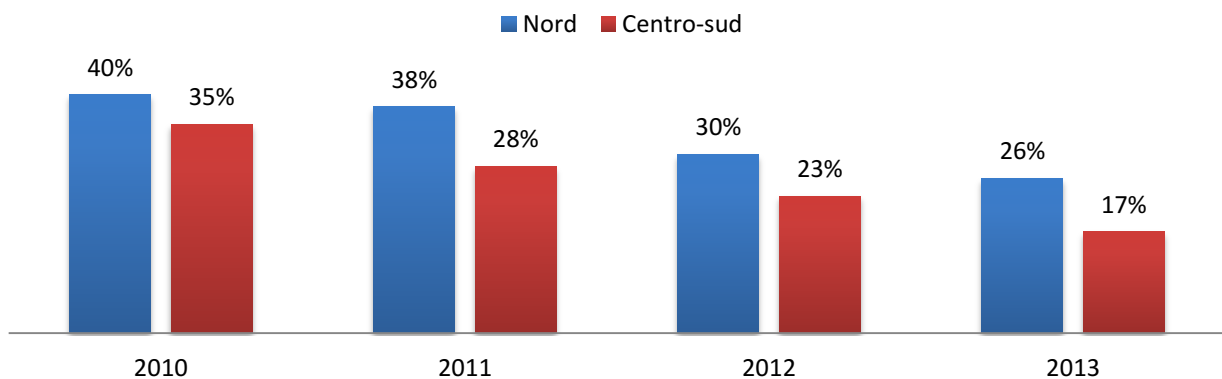
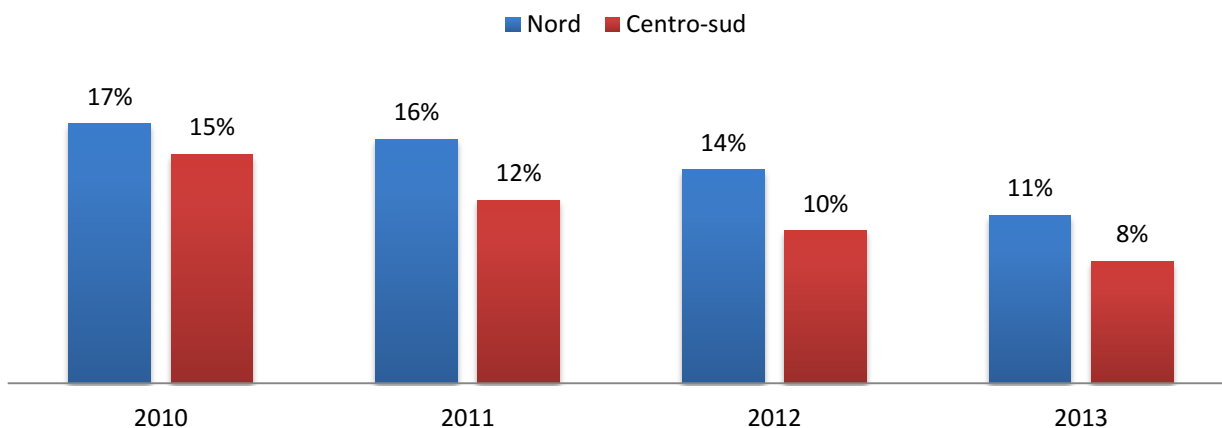


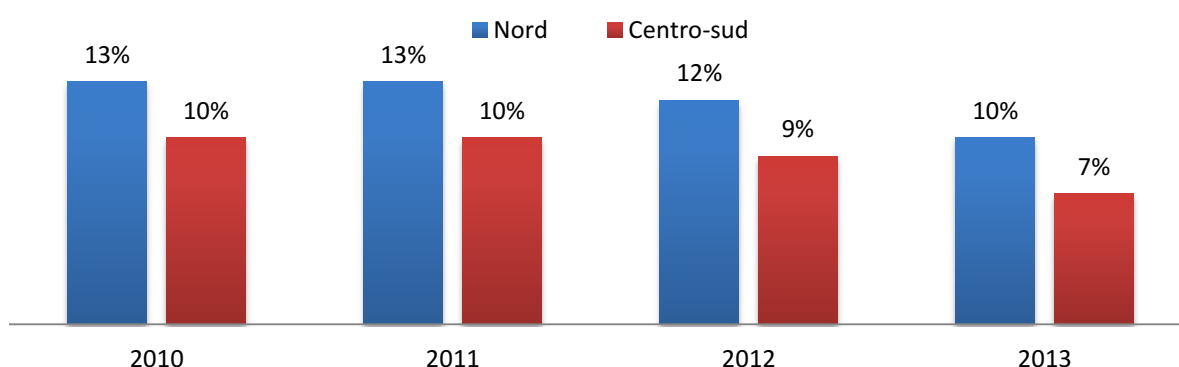
Figura 2.22 - I valori del ROA: nord vs centro-sud (valori mediani in percentuale)



Le imprese del nord, inoltre, registrano un ROE leggermente maggiore: in particolare, tale indicatore è decrescente nel tempo, come per il campione nel complesso, con una differenza tra zone geografiche in aumento dal 2010 al 2013.

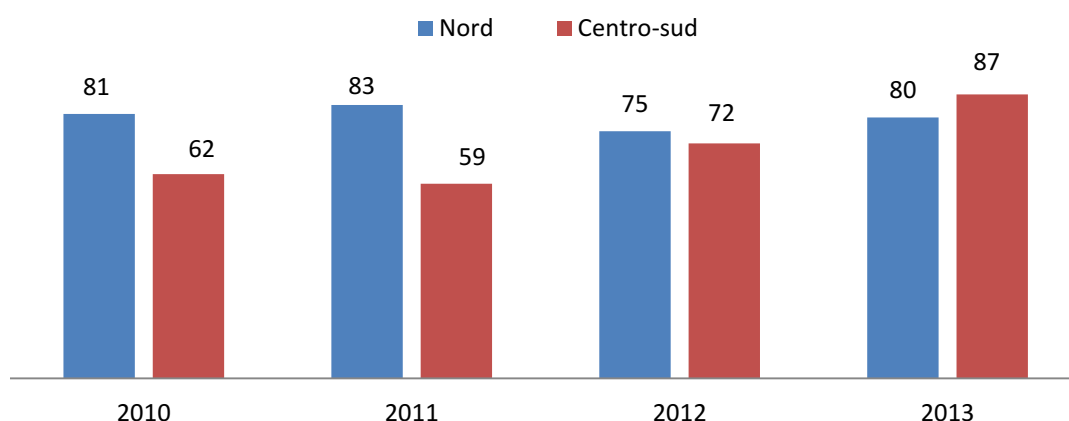
Il ROA, anch'esso in calo, risulta maggiore per le imprese del nord. Si registra la stessa differenza per quanto riguarda il ritorno rispetto alle vendite, anche se con una riduzione negli anni meno rilevante.

Figura 2.23 - I valori del ROS: nord vs centro-sud (valori medi in percentuale)



Si registrano differenze anche in relazione ai giorni di dilazione ottenuti dai fornitori. In particolare, nel periodo 2010/2011 le imprese del nord hanno ottenuto 20 giorni di dilazione in più rispetto alle aziende del centro-sud. Nel 2012 tale differenza si è affievolita, arrivando ad un ribaltamento della situazione nel 2013: alle imprese del centro-sud sono concessi 7 giorni di dilazione in più rispetto alle aziende del nord.

Figura 2.24 - Giorni di dilazione concessi dai fornitori: nord vs centro-sud (valori medi)

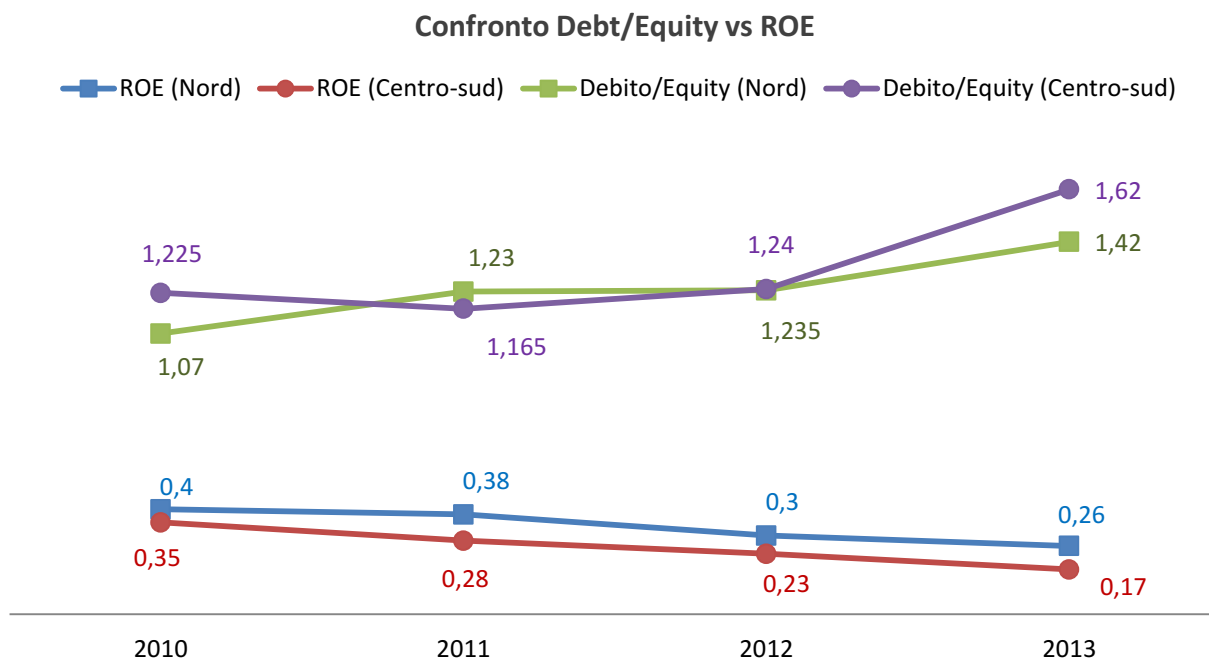


Infine, dal confronto sulla situazione finanziaria delle imprese, utilizzando i valori medi, risultano differenze altalenanti tra zone geografiche: le aziende del nord, rispetto a quelle del centro-sud, registrano un rapporto debt/equity leggermente più alto nel 2011 e più basso nel 2010 e nel 2013. Risulta che, nel 2013, per ogni euro di capitale apportato dai soci, al nord si ottiene

1.42 euro mediante capitale di terzi, mentre al sud 1.62 euro. Si registra una variazione positiva sull'intero periodo 2010-2013 sia nelle regioni del nord che nelle regioni del centro-sud: +0.35 al nord e +0.395 per le imprese del centro e del sud.

Dall'analisi, pertanto, risulta che le imprese del centro-sud hanno una leva finanziaria più elevata.

Figura 2.25 – Un confronto tra la leva finanziaria ed i livelli di ROE: nord vs centro-sud



2.2.2 La situazione economica delle imprese in contabilità semplificata

Come riportato in Tabella 2.1, la maggior parte delle imprese del campione in cui è stata effettuata un'analisi dei bilanci aggregata, adotta un regime di contabilità semplificata. È opportuno, quindi, procedere ad un'analisi separata avente ad oggetto tali imprese, anche se con un livello di dettaglio minore rispetto all'analisi condotta finora, a causa della limitazione dei dati disponibili. La Tabella 2.3²² riporta alcuni dati economici, in valore assoluto e in percentuale, relativamente a fatturato, margine operativo e risultato di esercizio. I dati mostrano livelli di fatturato crescenti dal 2011 al 2013. Circa l'80% del fatturato è assorbito dai costi derivanti dalla gestione operativa, per cui residua mediamente un margine operativo (differenza tra valore della produzione e costi della produzione) del 20%. Il risultato di esercizio rappresenta il 19-20% del fatturato, per cui il peso della gestione extra caratteristica risulta irrisorio. Sul totale delle imprese osservate ogni anno, circa lo 0,20% ha chiuso l'esercizio in perdita.

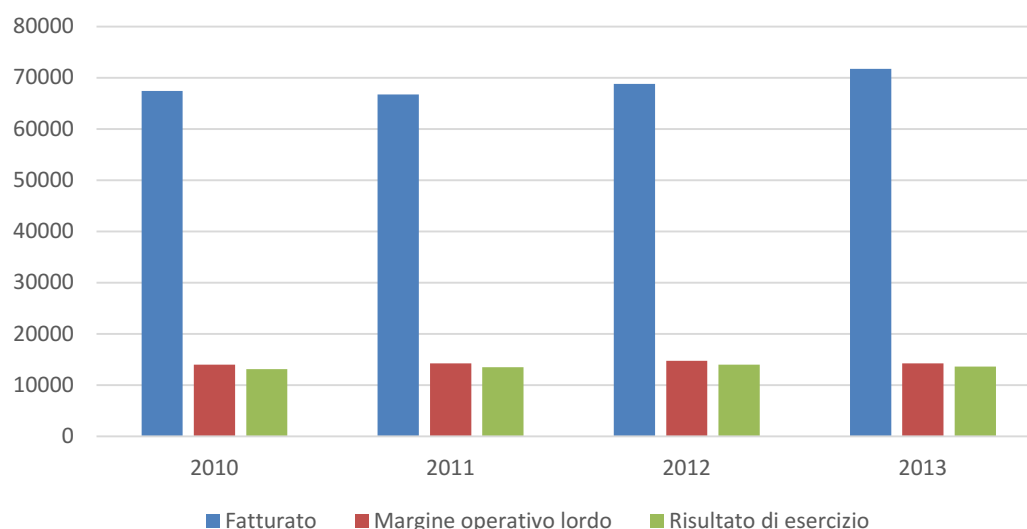
²² In Tabella 2.3 sono riportati i valori mediani delle variabili, che non risentono della presenza di *outliers*.

Tabella 2.3 – Imprese in contabilità semplificata: situazione economica e numerosità

Imprese in contabilità semplificata	2010	%	2011	%	2012	%	2013	%
Situazione economica (valori espressi in euro):								
Fatturato	67.434	100	66.721	100	68.790	100	71.759	100
Margine operativo	13.993	20,8	14.281	21,4	14.773	21,5	14.254	19,9
Risultato di esercizio	13.109	19,4	13.498	20,2	14.018	20,4	13.612	18,9
Numerosità (valori assoluti):								
Totale imprese	4.313	-	4.304	-	4.373	-	4.496	-

La Figura 2.26 mostra graficamente quanto appena osservato in Tabella 2.3: fatturato, margine operativo e risultato di esercizio si attestano su livelli mediamente costanti dal 2010 al 2013. Una parte molto consistente dei ricavi è assorbita dai costi, per cui il margine operativo rappresenta circa il 21% del fatturato e il risultato di esercizio ne rappresenta circa il 20%.

Figura 2.26 – Imprese in contabilità semplificata: situazione economica (valori medi espressi in euro)



Il ritorno rispetto alle vendite è pari al 22% circa in tutto il periodo osservato. La leva finanziaria, misurata come rapporto tra debito e capitale proprio è pari a circa il 5%. Dal lato dell'attivo, la quota più rilevante è rappresentata dalle attività materiali (37% nel 2013), mentre le immobilizzazioni immateriali hanno un peso del 6% ed è irrisorio il peso delle rimanenze (0,1%) (Tabella 2.4²³).

²³ In Tabella 2.4 sono riportati i valori medi delle seguenti variabili: peso attività immateriali, peso attività materiali, peso rimanenze, peso crediti commerciali, peso disponibilità liquide. Sono, invece, riportati i valori mediani, che non risentono della presenza di *outliers*, di return on sales e debito/equity.

Tabella 2.4 – Imprese in contabilità semplificata: indici di redditività e patrimoniali

Indici di redditività	2010	2011	2012	2013
<i>Return on sales (mediana)</i>	0.22	0.22	0.22	0.21
Indici patrimoniali	2010	2011	2012	2013
<i>Peso attività immateriali</i>	0.07	0.06	0.06	0.06
<i>Peso attività materiali</i>	0.44	0.41	0.39	0.37
<i>Peso rimanenze</i>	0.001	0.002	0.001	0.001
<i>Peso crediti commerciali</i>	0.002	0.002	0.003	0.002
<i>Peso disponibilità liquide</i>	0.01	0.2	0.01	0.01
<i>Debito/Equity (mediana)</i>	0.04	0.05	0.05	0.04

2.3 Le PMI di successo nel settore della ristorazione

Il presente paragrafo dell'analisi intende individuare le caratteristiche distintive delle PMI di successo nel settore della ristorazione: si è dato particolare risalto al ruolo assunto dalla gestione finanziaria di queste imprese e ai rapporti intrattenuti con il sistema bancario.

Box 2.2 – Metodo di selezione delle imprese di successo

Le PMI di successo sono state selezionate sulla base della performance reddituale conseguita nel periodo 2010-2013, con riferimento alle imprese in contabilità ordinaria. Pertanto, sono considerate di successo le PMI che presentano livelli di ROA superiore alla mediana (che è pari a 0,16).

Il sotto-campione di riferimento è perciò costituito da 3.146 imprese, osservate dal 2010 al 2013. Di queste, con riferimento al 2013, circa il 57% è formato da ristoranti, il 42% circa è composto da bar e la restante percentuale dello 0,87% svolge attività di ristorazione collettiva²⁴. In termini di forma giuridica, il campione è rappresentato principalmente da imprese individuali (37,35%) e società di persone (56,71%); le società di capitali rappresentano il 5,85% del totale (Tabella 2.5). Pertanto, rispetto al campione totale osservato in Tabella 2.1 dove le imprese individuali ricoprono il peso maggiore, seguite dalle società di persone, nell'ambito delle PMI di successo la forma giuridica prevalente è quella della società di persone, seguita dalla ditta individuale.

In Tabella 2.5, sono riportate le percentuali delle imprese di successo rispetto ai gruppi di riferimento, sia per Ateco che per forma giuridica: si può notare quanto i ristoranti e le imprese che si occupano di catering abbiano una penetrazione maggiore, così come accade per le società di persone.

²⁴ Si ricorda che il campione nel complesso è composto da una percentuale maggiore di bar, pari a circa il 54%, e minore di ristoranti, pari a circa il 45% (2010).

Tabella 2.5 – PMI di successo: settore di attività e forma giuridica

Classificazione per	Anno				Totale
	2010	2011	2012	2013	
Settore di attività (Ateco):					
Ristoranti e attività di ristorazione (Ateco 56.1)	453	492	451	396	1.792
<i>Penetrazione imprese di successo % su gruppo Ateco di riferimento</i>	16,80%	18,48%	16,83%	14,41%	
Fornitura di pasti preparati (catering) (Ateco 56.2)	4	4	5	6	19
<i>Penetrazione imprese di successo % su gruppo Ateco di riferimento</i>	14,81%	13,79%	16,67%	20%	
Bar e altri esercizi simili senza cucina (Ateco 56.3)	351	382	312	290	1.335
<i>Penetrazione imprese di successo % su gruppo Ateco di riferimento</i>	10,95%	11,80%	9,69%	9,20%	
Forma giuridica:					
Imprese individuali	332	341	278	224	1.175
<i>Penetrazione imprese di successo % su forma giuridica di riferimento</i>	9,58%	9,85%	8,18%	6,57%	
Società di persone	445	493	441	405	1.784
<i>Penetrazione imprese di successo % su forma giuridica di riferimento</i>	19,77%	22,78%	20,43%	18,96%	
Società di capitali	31	44	48	61	184
<i>Penetrazione imprese di successo % su forma giuridica di riferimento</i>	15,12%	14,72%	13,19%	16,31%	
Cooperative	0	0	0	1	1
Enti non commerciali	0	0	1	1	2
Totale numero imprese	808	878	768	692	3.146
<i>Penetrazione imprese di successo % su totale campione</i>	13,63%	14,81%	12,95%	11,67%	

Le PMI di successo si concentrano in misura notevole nel Centro e nel Nord-est del Paese, con una quota di penetrazione pari a circa il 15% (Tab. 2.6)²⁵. Il campione presenta la stessa ripartizione geografica lungo tutto l'orizzonte temporale osservato.

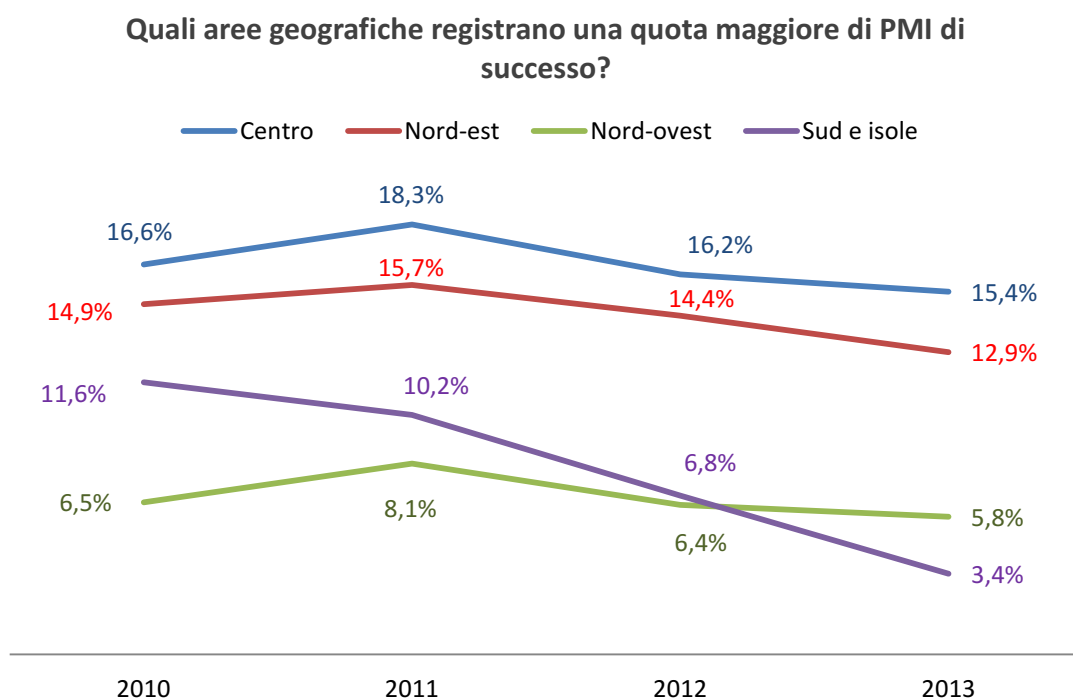
Tabella 2.6 – PMI di successo: ripartizione per anni ed aree geografiche

Area geografica	2010		2011		2012		2013	
	N	Penetrazione % su area geografica	N	Penetrazione % su area geografica	N	Penetrazione % su area geografica	N	Penetrazione % su area geografica
<i>Centro</i>	135	16.6	160	18.3	150	16.2	139	15.4
<i>Nord-est</i>	585	14.9	617	15.7	539	14.4	484	12.9
<i>Nord-ovest</i>	63	6.5	79	8.1	64	6.4	62	5.8
<i>Sud e isole</i>	25	11.6	22	10.2	15	6.8	7	3.4
Totale	808		878		768		692	

²⁵ La percentuale in Tabella 2.6 è calcolata come rapporto sul totale imprese del campione, per area geografica.

I grafici seguenti riportano le informazioni delle tabelle appena proposte, confrontando i *subset* delle PMI di successo tra loro, e con il campione nel complesso.

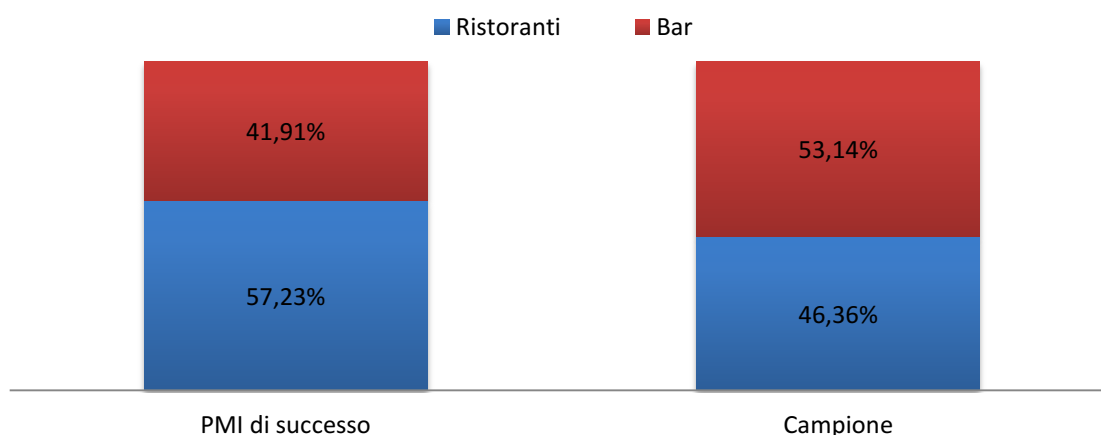
Figura 2.27 – Percentuale delle PMI di successo per area geografica e rispetto al totale



Le PMI di successo, rispetto al campione, sono più concentrate nelle regioni del centro e del nord-est: in particolare, si registra una differenza di concentrazione, rispetto alle altre aree geografiche, per le regioni del nord-ovest.

Inoltre, risulta una maggiore concentrazione di ristoranti nel gruppo delle PMI di successo (circa 10% in più), e una minor concentrazione per il gruppo bar (circa 10% in meno).

Figura 2.28 – Ristoranti e bar di successo in relazione al campione

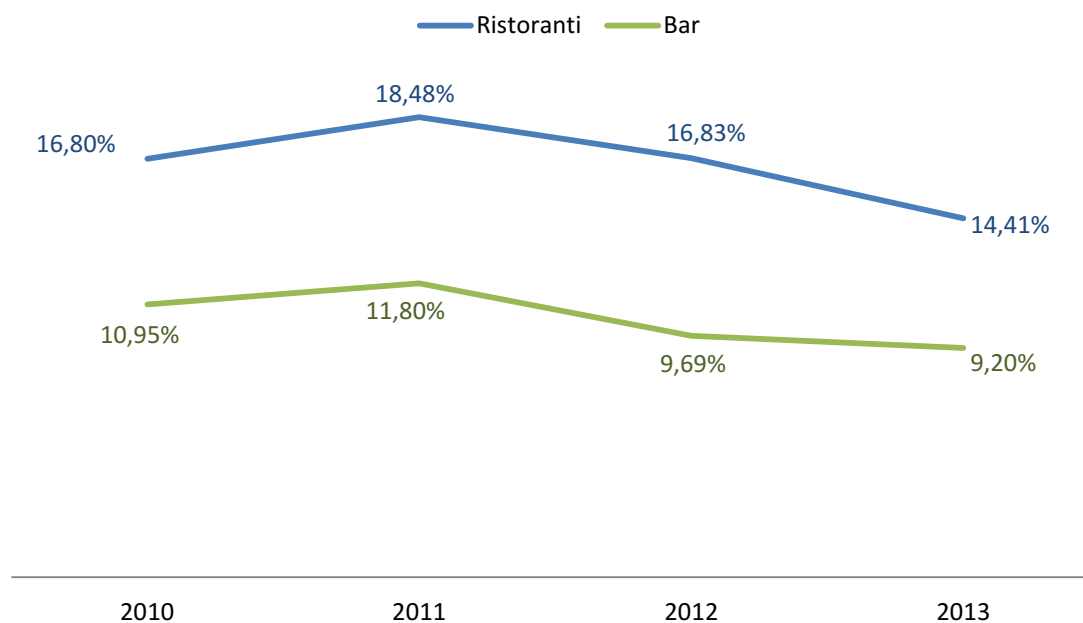


Inoltre, considerando la percentuale delle PMI di successo per settore Ateco di riferimento, si può notare la maggior quota di ristoranti all'interno dello stesso gruppo, rispetto alla quota dei bar e

del totale. Si registra un peso crescente delle attività di catering, seppur considerando l'esiguo numero di imprese appartenenti al campione.

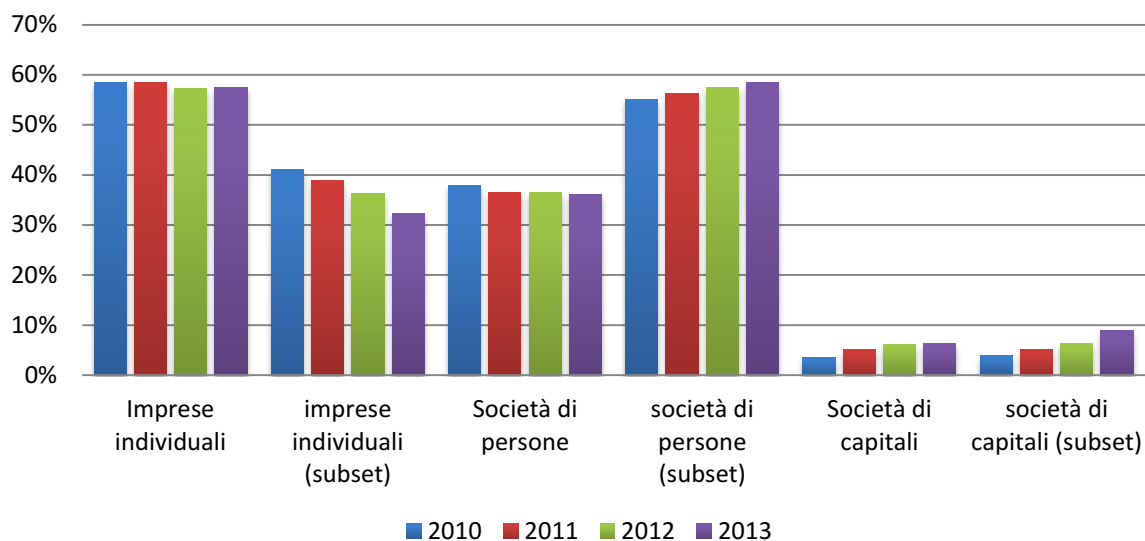
Figura 2.28b – Percentuale delle PMI di successo per gruppo Ateco di riferimento

Quali attività registrano una quota maggiore di PMI di successo?



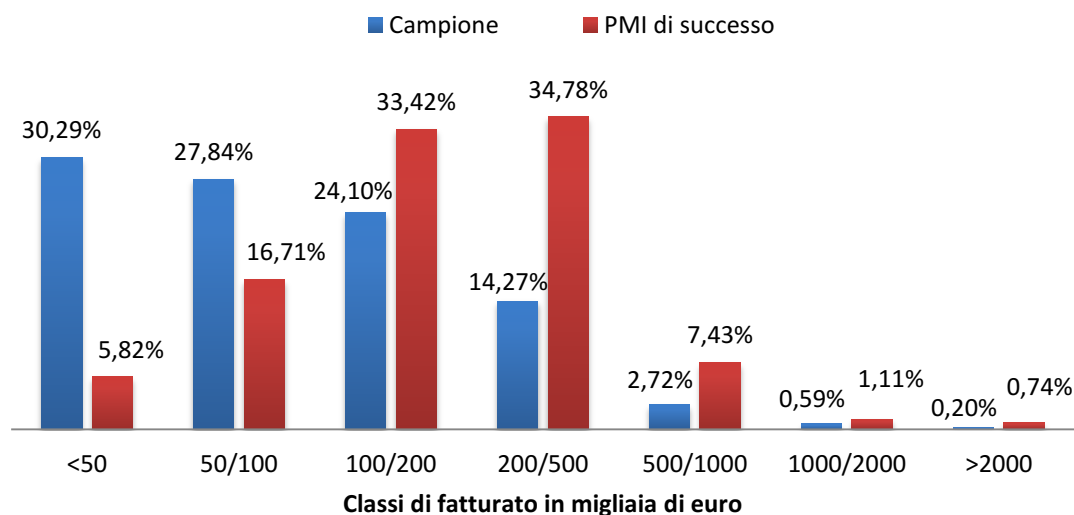
Per quanto riguarda la forma giuridica, il *subset* delle PMI di successo risulta composto da una percentuale molto maggiore (20% in più), e crescente negli anni, di società di persone, rispetto al campione nel complesso. Le imprese individuali, al contrario, rappresentano circa il 20% in meno nel gruppo delle PMI di successo, con una percentuale in calo negli anni. Per le società di capitali, invece, si registra circa la stessa concentrazione dal 2010 al 2012, e una differenza del 2% nel 2013: anche la presenza di questa tipologia di forma giuridica risulta crescente negli anni, sia nel campione che nel *subset*.

Figura 2.29 - Distribuzione percentuale delle imprese per forma giuridica: penetrazione nel subset delle PMI di successo



Infine, in relazione alle classi di fatturato (2010), il 68.2% delle PMI di successo ha fatturato tra i 100 mila e i 500 mila euro, mentre per le stesse classi la quota d'impreses nel campione è pari al 38.4%. In particolare, si evidenziano differenze sostanziali per le classi di fatturato maggiori, in cui la quota delle PMI di successo è più che doppia rispetto a quella del campione, e nella prima classe di fatturato: soltanto il 6% delle PMI di successo ha fatturato meno di 50 mila euro, contro il 30% del campione nel complesso.

Figura 2.30 - Classi di fatturato: PMI di successo vs campione



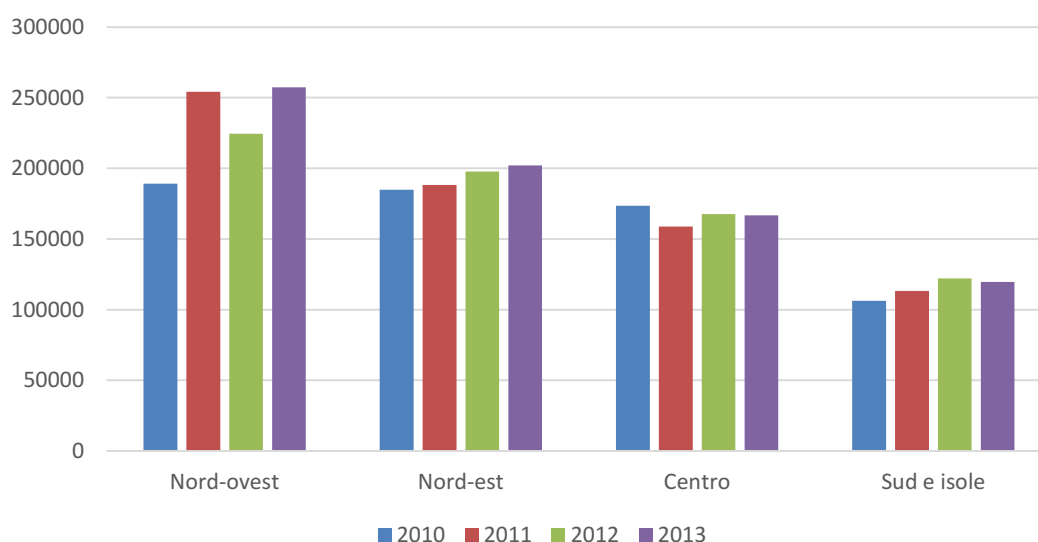
Di seguito si presenta un quadro di sintesi sulle caratteristiche anagrafiche delle imprese di successo:

- la forma giuridica prevalentemente adottata dalle PMI di successo è la società di persone;
- operano prevalentemente nel centro o nel nord-est del Paese;
- sono composte in percentuale maggiore da ristoranti;
- circa il 70%, fattura tra i 100 mila e i 500 mila euro l'anno.

2.3.1 Le caratteristiche distintive delle PMI di successo nel settore della ristorazione

Come già osservato per l'intero campione, esiste una relazione tra localizzazione geografica e livelli di fatturato (Figura 2.31²⁶). Infatti, le imprese di successo con i più alti livelli di fatturato, e quindi di maggiori dimensioni, sono presenti nel nord-ovest del Paese, le più piccole al sud e nelle isole.

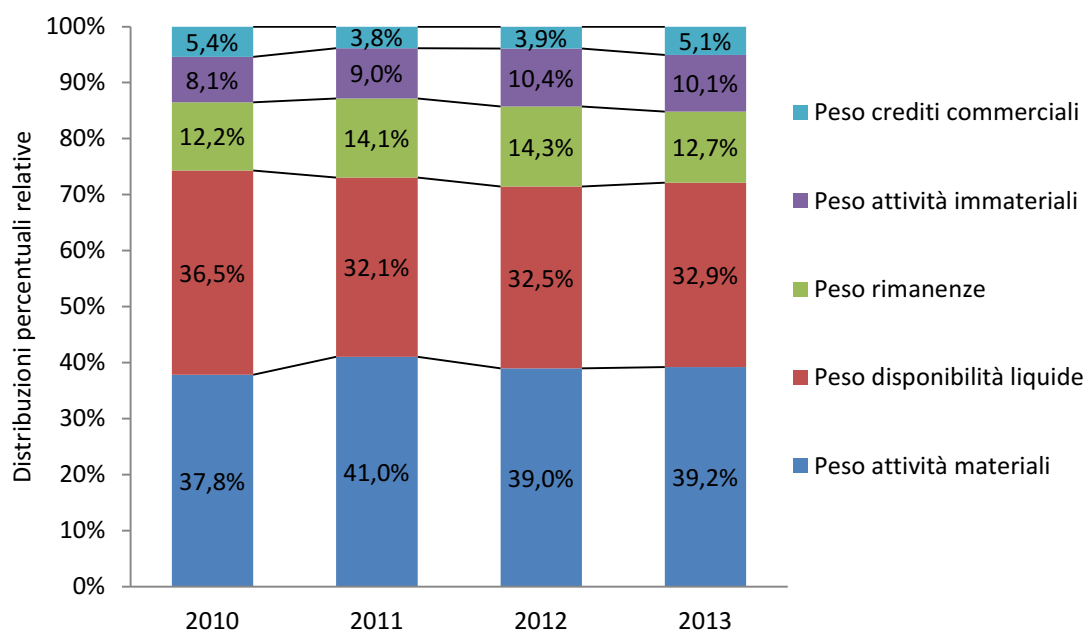
Figura 2.31 – PMI di successo: livelli di fatturato per area geografica (valori in euro)



Le Figure 2.32 e 2.33 mostrano la composizione dell'attivo e del passivo delle imprese di successo. In linea con quanto osservato per l'intero campione (Figure 2.12 e 2.13), le attività materiali hanno il peso maggiore (31% nel 2013); più contenuto è il peso delle attività immateriali (8%), delle rimanenze (10%). Le disponibilità liquide assumono un peso maggiore (26%) rispetto all'intero campione (20%). Si conferma, quindi, uno scarso ricorso all'erogazione del credito commerciale ma la presenza di una maggiore liquidità in azienda.

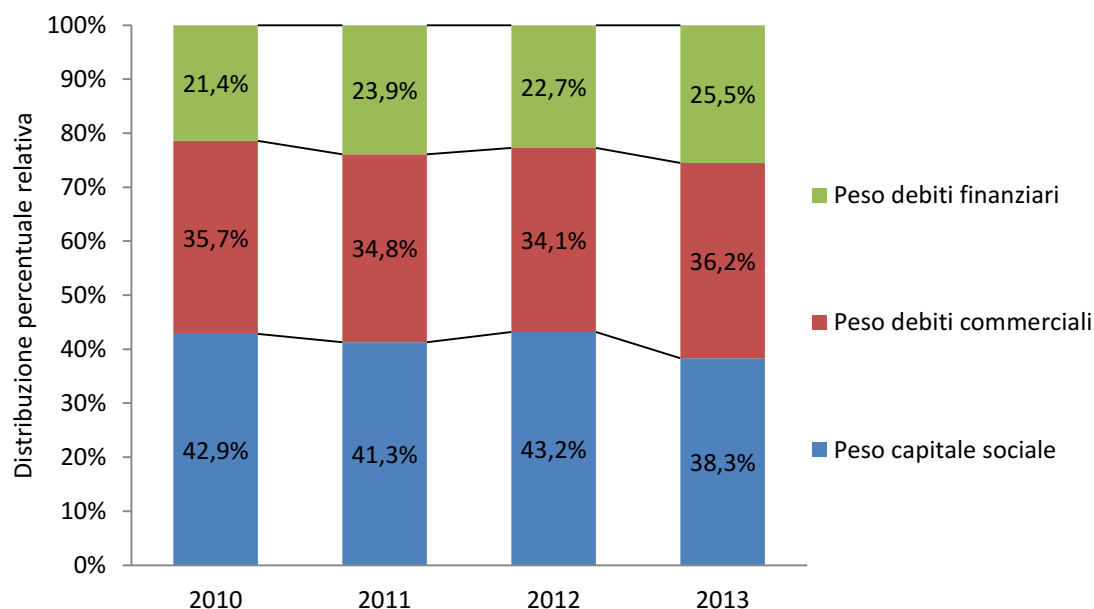
²⁶ In Figura 2.32 sono riportati i valori mediani della variabile fatturato, che non risentono della presenza di *outliers*.

Figura 2.32 – PMI di successo: composizione dell'attivo di Stato Patrimoniale



Dal lato del passivo, le percentuali di capitale sociale e debiti commerciali sono in linea con l'intero campione (Figura 2.33). Minore è, invece, il peso dei debiti finanziari (9-12%). Il minore ricorso ai debiti finanziari può essere espressione di una maggiore autonomia finanziaria da parte delle imprese di successo, su cui ci si soffermerà nell'ultima parte dell'analisi.

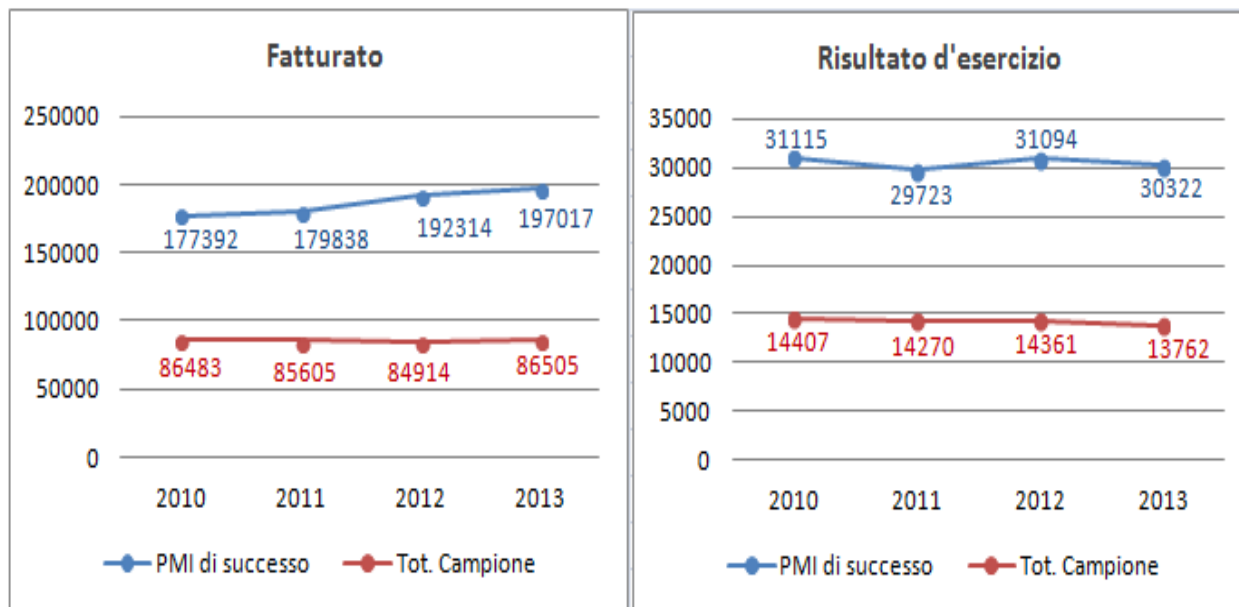
Figura 2.33 – PMI di successo: composizione del passivo



La Figura 2.34 presenta l'andamento del fatturato e degli utili nel periodo 2010-2013 per le PMI di successo e per l'intero campione. A differenza dell'intero campione, le PMI di successo hanno tassi di crescita del fatturato sempre positivi dal 2010 al 2013 (1,38% nel 2010-2011, 6,94% nel 2011-2012, 2,45% nel 2012-2013) e valori assoluti notevolmente superiori, più che doppi rispetto

all'intero campione: nel 2013, il fatturato medio delle PMI di successo è pari a Euro 197.017, a fronte di Euro 86.505 per l'intero campione. Il risultato di esercizio risulta decrescente nei periodi 2010-2011 e 2012-2013, anche se in termini assoluti i livelli sono mediamente costanti nel periodo osservato e notevolmente superiori all'intero campione: nel 2013, il risultato di esercizio medio delle PMI di successo è pari a Euro 30.322, a fronte di Euro 13.762 per l'intero campione.

Figura 2.34 – Trend di crescita: PMI di successo vs totale campione



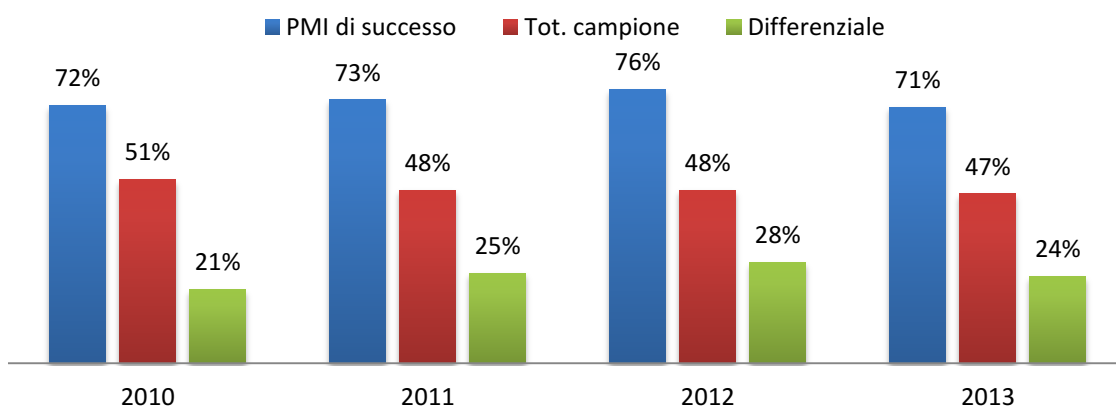
Da tale analisi derivano alcune caratteristiche distintive delle PMI di successo:

Le PMI di successo hanno livelli di fatturato elevati, crescenti e superiori alla media.

Le PMI di successo hanno un risultato di esercizio superiore alla media.

Le PMI di successo presentano anche un'elevata redditività del capitale netto (ROE), sempre superiore a quanto osservato per l'intero campione (Figura 2.35). Si evidenzia un differenziale, in crescita fino al 2012, sempre superiore al 20%.

Figura 2.35 – ROE: PMI di successo vs totale campione

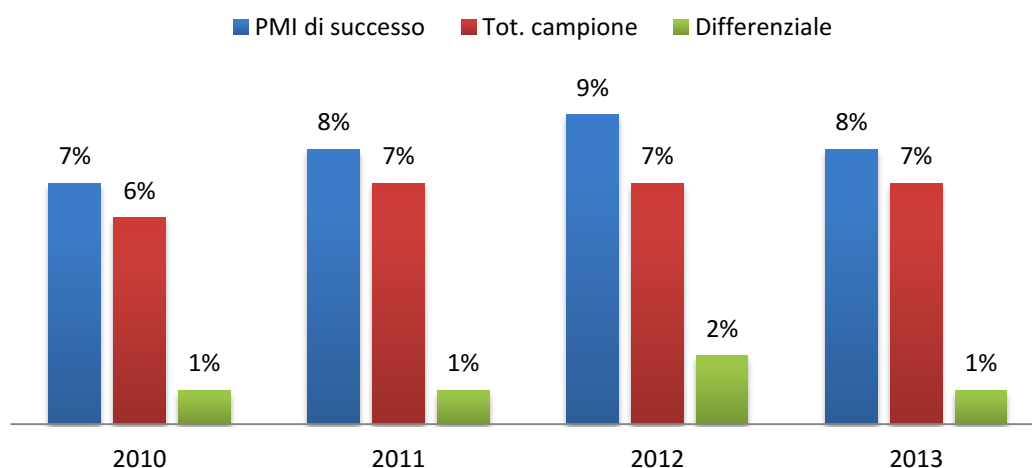


Pertanto:

Le PMI di successo hanno una migliore performance, in termini di ROE, rispetto al campione totale.

Il costo del capitale di debito (ROD) si attesta su valori medi costanti intorno al 7-9%, superiore a quanto osservato per l'intero campione. Ciò può essere dovuto al fatto che le imprese di successo hanno una maggiore esposizione finanziaria, oppure una maggiore rischiosità legata ad una maggiore attività di investimento. Tra il 2010 e il 2013, si registra un differenziale costante tra l'1% e il 2%.

Figura 2.36 – ROD: PMI di successo vs totale campione



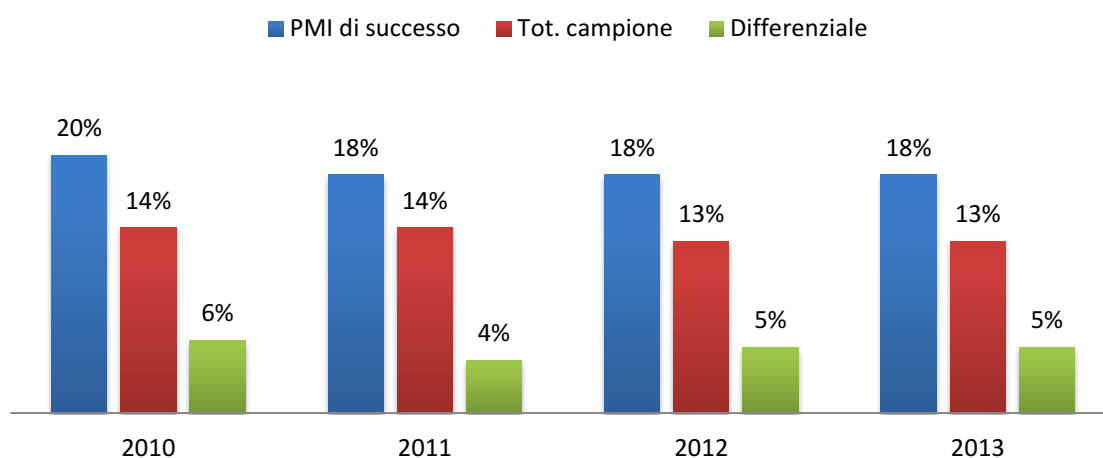
Pertanto:

Le PMI di successo hanno un ROD più elevato rispetto al campione totale.

Per le PMI di successo, il margine operativo lordo rappresenta una maggiore percentuale dei ricavi rispetto al campione totale, da cui emerge una capacità di gestione operativa migliore, ovvero un

minore assorbimento del fatturato da parte dei costi operativi (Figura 2.26). Negli anni considerati si rileva un differenziale costante, tra il 4% e il 5.5%.

Figura 2.37 – ROS: PMI di successo vs totale campione

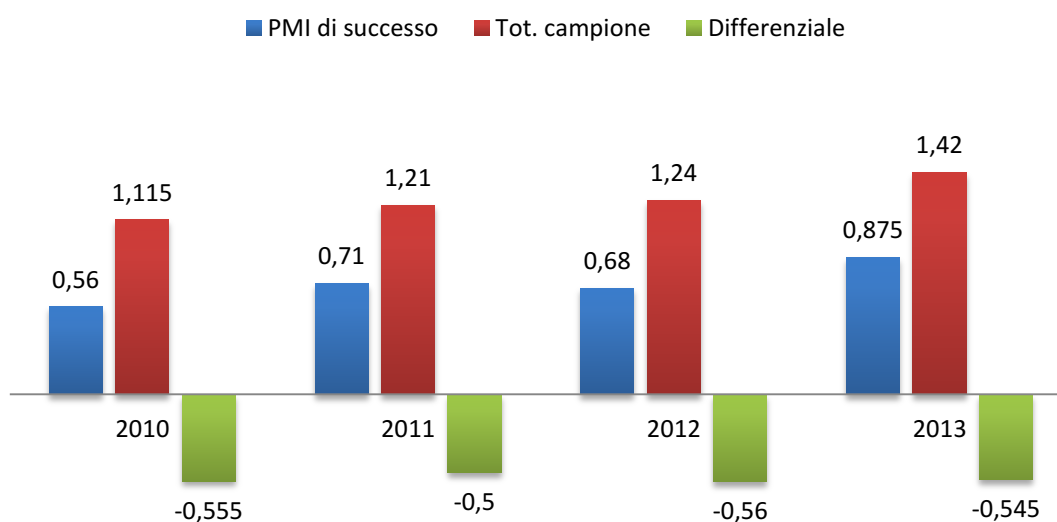


Pertanto:

Le PMI di successo presentano un ROS più elevato rispetto al campione totale.

Le principali differenze tra il campione totale e il sotto-campione delle imprese di successo emergono dall'analisi della situazione finanziaria, come evidenziato in Figura 2.38 e 2.39. Il rapporto tra l'indebitamento e il patrimonio netto (Figura 2.38) è crescente, dal 56% nel 2010 all'88% nel 2013 e tali valori sono sempre inferiori rispetto all'intero campione. Si osserva, infatti, un differenziale negativo ed altalenante negli anni, che assume valori tra il 54.5% e il 56%

Figura 2.38 – Leva finanziaria: PMI di successo vs totale campione

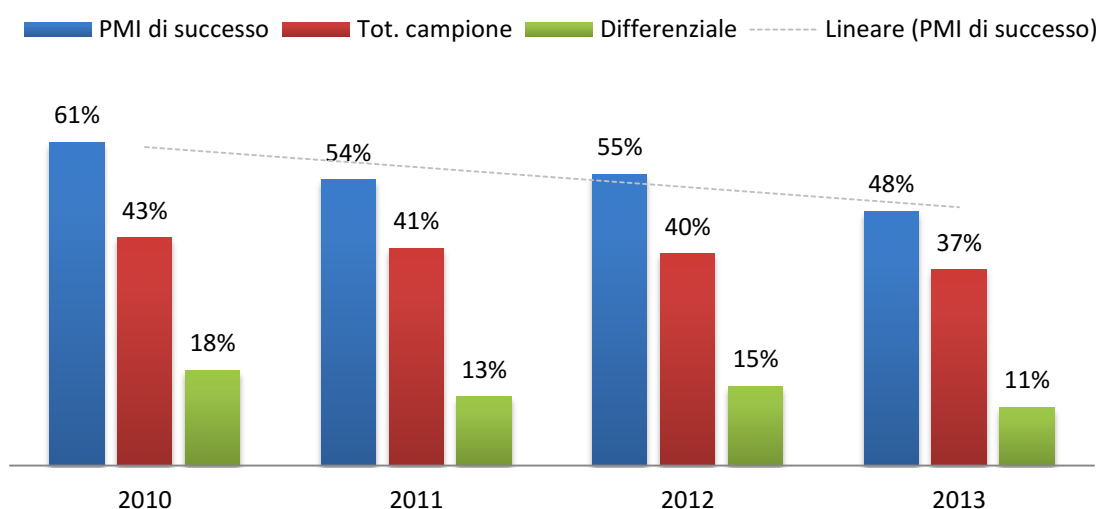


Pertanto:

Le PMI di successo hanno una leva finanziaria minore rispetto al campione totale.

L'autonomia finanziaria presenta un andamento decrescente, dal 61% del 2010 al 48% del 2013 (Figura 2.39). Tali valori sono, però, sempre notevolmente superiori rispetto a quanto riscontrato per l'intero campione: si registra, infatti, un differenziale decrescente che assume valori tra il 18% e l'11%. Tali risultati relativi all'autonomia finanziaria delle imprese confermano quanto osservato precedentemente con riferimento al peso dei debiti finanziari e al rapporto debito/equity: le imprese di successo presentano un maggior peso del patrimonio netto (Figura 2.38) e, quindi, un minor peso dei debiti finanziari (Figura 2.33), pertanto un rapporto debito/equity più contenuto (Figura 2.38).

Figura 2.39 – Autonomia finanziaria: PMI di successo vs totale campione

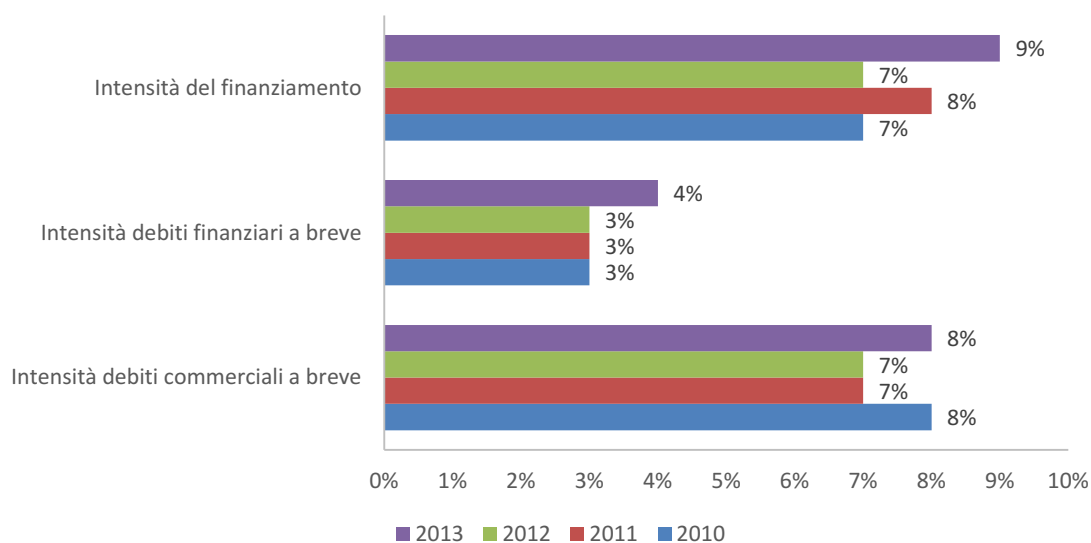


Pertanto:

Le PMI di successo hanno una maggiore capitalizzazione rispetto al campione totale.

Nel 2013, i debiti verso banche rappresentano il 9% dei ricavi (percentuale molto più bassa del campione totale pari al 29%); di questi, il 4% è a breve termine. I debiti commerciali da ripagare entro i dodici mesi rappresentano l'8% dell'ammontare dei ricavi (Figura 2.40) mentre sono pari al 19% per il totale del campione.

Figura 2.40 – PMI di successo: intensità finanziaria

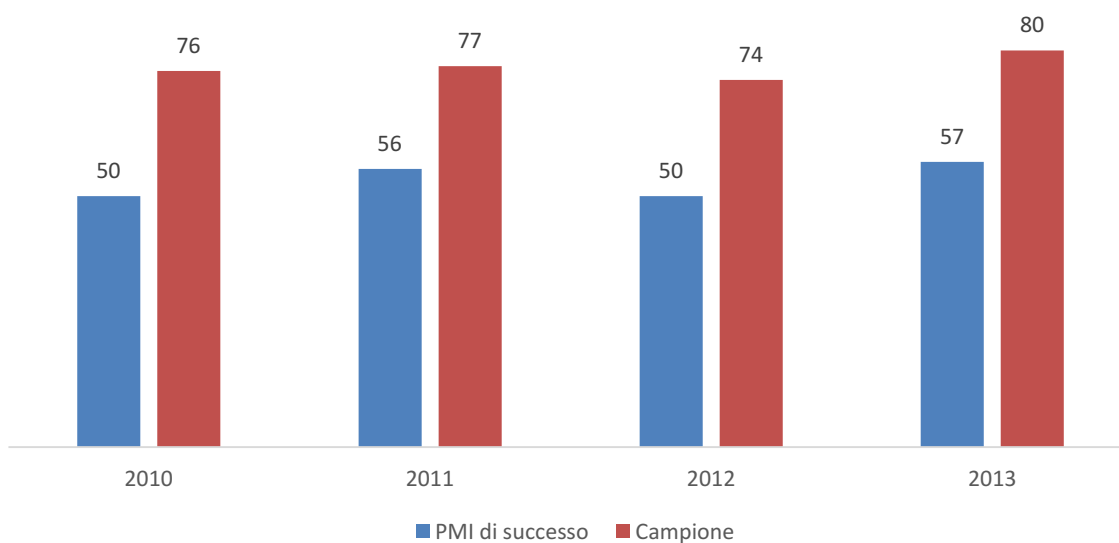


Pertanto:

Le PMI di successo hanno una minore intensità finanziaria rispetto al campione totale.

In linea con quanto documentato finora, la durata delle dilazioni concesse ai clienti è bassa e il peso dei crediti commerciali è irrisorio, dato lo scarso ricorso in questo settore alle dilazioni di pagamento nei confronti di una clientela che nella maggior parte dei casi è privata e regola i propri pagamenti all'atto del consumo. Le dilazioni di pagamento ottenute dai fornitori hanno una durata media inferiore a due mesi (Figura 2.41), inferiore a quanto osservato nell'intero campione.

Figura 2.41 – Durata delle dilazioni di pagamento concesse dai fornitori: PMI di successo vs totale campione



In sintesi, dall'analisi delle PMI di successo, confrontate con l'intero campione, emergono le seguenti osservazioni:

- Le PMI di successo hanno livelli di fatturato elevati, crescenti e superiori alla media.
- Le PMI di successo hanno un risultato di esercizio superiore alla media.
- Le PMI di successo hanno una migliore performance, in termini di ROE, rispetto al campione totale.
- Le PMI di successo hanno un ROE più elevato rispetto al campione totale.
- Le PMI di successo hanno un ROS più elevato rispetto al campione totale.
- Le PMI di successo hanno un minore peso dell'indebitamento rispetto al campione totale.
- Le PMI di successo hanno una maggiore capitalizzazione rispetto al campione totale.
- Le PMI di successo hanno una minore intensità finanziaria rispetto al campione totale.

Box 2.3 – Risultati statisticamente significativi

È interessante verificare se tali differenze, osservate mediante il confronto delle statistiche descrittive, sono statisticamente significative. La Tabella 2.7 riporta l'analisi delle differenze tra medie e mediane. A tal fine, sono individuati due gruppi: il gruppo 0 costituito dal campione totale e il gruppo 1 rappresentato dalle imprese di successo. Il primo test condotto riguarda l'analisi delle differenze tra medie (*two sample t-test*) che mira a verificare se le differenze tra le medie dei due gruppi, per ciascuna variabile, sono statisticamente significative. Il secondo test riguarda l'analisi delle differenze tra mediane (*Wilcoxon rank-sum test*) che mira a verificare se le differenze tra le mediane dei due gruppi, per ciascuna variabile, sono statisticamente significative. In Tabella 2.7 sono riportati i coefficienti di significatività delle differenze analizzate, da cui deriva che le differenze osservate nelle statistiche descrittive riportate finora tra il campione totale e il sotto-campione delle imprese di successo sono statisticamente significative.

Tabella 2.7 – Differenze tra medie e mediane: *t-test* e *Wilcoxon test*

Variabile	Differenza tra medie (<i>two sample t-test</i>)	Differenza tra mediane (<i>Wilcoxon rank-sum test</i>)
Valore della produzione	0.0017***	0.0011***
Risultato di esercizio	0.0000***	0.0000***
Peso attività immateriali	0.0000***	0.0000***
Peso attività materiali	0.0000***	0.0000***
Peso rimanenze	0.0000***	0.0000***
Peso crediti commerciali	0.0280**	0.0000***
Peso disponibilità liquide	0.0000***	0.0000***
Peso capitale sociale	0.5546	0.1680
Peso debiti finanziari	0.0000***	0.0000***
Peso debiti commerciali	0.6418	0.0057***
Giorni dilazione clienti	0.0578*	0.0000***
Giorni dilazione fornitori	0.0047***	0.0000***
Return on equity (ROE)	0.4175	0.0000***
Return on debt (ROD)	0.7751	0.0000***
Return on sales (ROS)	0.0000***	0.0000***
Rapporto debito/equity	0.6575	0.0000***
Autonomia finanziaria	0.9627	0.0000***
Intensità del finanziamento	0.0044***	0.0000***
Intensità debiti finanziari a breve	0.1406	0.0000***
Intensità debiti commerciali a breve	0.0000***	0.0000***

Capitolo 3

Le fonti di finanziamento delle PMI della ristorazione in Italia: il rapporto banca - impresa

3.1 Obiettivi e struttura

Considerato il periodo non facile per le imprese operanti in tutti i settori, e data la scarsa presenza, di informazioni dettagliate riguardanti il settore della ristorazione, riteniamo fondamentale consolidare i punti di vista informativi sia degli imprenditori che degli intermediari finanziari che sono chiamati a supportare la crescita delle imprese del settore. A tal fine è stata realizzata questa indagine, che vuole descrivere nella maniera più approfondita possibile i rapporti che intercorrono tra questi soggetti.

Pertanto, si è analizzato quali possano essere le caratteristiche delle imprese che guidano gli intermediari nella decisione di finanziare o meno l'impresa. A tal fine è stato realizzato e somministrato online un questionario destinato alle aziende del settore, fornito in Appendice B al presente rapporto. Sono state inoltre considerate, anche nella costruzione del questionario, le informazioni derivanti da un precedente rapporto di ricerca²⁷ svolto sull'argomento dal Dipartimento di Studi Aziendali di Roma Tre, e i risultati ottenuti da Banca d'Italia²⁸.

La struttura del capitolo segue a grandi linee quella dell'indagine. Nel secondo paragrafo si presentano le caratteristiche delle imprese che hanno preso parte all'indagine, e dei *subset* che sono stati identificati. Nel terzo paragrafo, si passa alla descrizione degli aspetti economici e finanziari che caratterizzano le imprese del settore in esame, analizzandone la redditività, i costi, gli investimenti effettuati e la copertura di questi ultimi. Il quarto paragrafo vuole rispondere alla domanda di ricerca principale, poiché intende analizzare le determinanti del rapporto banca – impresa e del rapporto che le imprese hanno con il sistema creditizio in generale. Infine, nell'ultimo paragrafo si descrive e si analizza la dinamica dei debiti commerciali, che rappresentano un fattore rilevante per lo sviluppo delle imprese del settore.

²⁷ Dipartimento di Studi Aziendali (2014), a cura di D. Previati, D. Pelilli e V. Albano – *La struttura finanziaria delle imprese della ristorazione e la valutazione del merito creditizio* – Università degli Studi Roma Tre.

²⁸ Banca d'Italia - *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi* – Anno di riferimento 2014. Anno XXV, 1 luglio 2015, Numero 34.

Box 3.1 – Metodologia

Dal punto di vista metodologico, dopo aver descritto il campione, e aver esaminato le caratteristiche sulla base delle quali si può considerare rappresentativo della popolazione di riferimento, si è proceduto ad analizzare, sia graficamente che tramite test d'indipendenza, l'eventuale presenza di associazioni tra le variabili d'interesse. Stabilito ciò, si è cercato di verificare se le relazioni risultanti da tale analisi potessero essere ricondotte ai principali modelli statistici, tentando di stabilire quali tra queste variabili fossero legate in modo diretto. Purtroppo, nella maggior parte dei casi, i rispondenti hanno partecipato all'indagine soltanto in parte, abbandonando l'indagine in anticipo. Questo ha portato ad alcuni problemi di analisi, dovuti principalmente all'impossibilità di applicare determinate tecniche, su determinate variabili, per carenza di osservazioni, nonché all'impossibilità di approfondire aspetti interessanti, che in alcuni casi scaturivano dalle fasi di analisi precedenti. Tuttavia, come si mostrerà tra poco, dall'indagine emergono risultati particolarmente interessanti.

3.1.1 I principali risultati: sintesi

Grazie all'analisi effettuata, si hanno evidenze sui risultati descritti di seguito.

1. Il settore della ristorazione è caratterizzato da un'alta intensità di lavoro (*labour intensive*).
2. Una delle caratteristiche essenziali della relazione banca – impresa si sostanzia nel configurarsi come rapporto di prossimità.
3. Nella gestione finanziaria, si verifica un *mismatch* temporale tra la forma tecnica adottata e la copertura degli investimenti.
4. Si conferma la tendenza delle imprese della ristorazione a utilizzare in maniera limitata il credito commerciale. Si ipotizza che sia impiegato in alternativa al finanziamento bancario.
5. La possibilità di ottenere finanziamenti dal sistema bancario dipende dalla variazione del rating e dall'ammontare dell'attuale costo del credito.

3.2 Il campione nell'indagine: caratteristiche delle imprese rispondenti

Al fine di fornire all'analisi degli aspetti di originalità, si è deciso di affiancare all'analisi di bilancio un'indagine effettuata su un campione di aziende appartenenti allo stesso settore. Al termine del periodo d'indagine, dal 6 luglio al 28 settembre 2015, si hanno a disposizione 216 questionari. Per quanto riguarda la tipologia di attività svolta in maniera prevalente dalle imprese rispondenti,

come rappresentato in Figura 3.1, oltre l'86% appartiene al comparto della ristorazione con somministrazione, mentre soltanto l'1% circa fa parte della sottocategoria "Ristorazione senza somministrazione" e della sottocategoria "Gelaterie e pasticcerie". Nessuno dei rispondenti si occupa prevalentemente di catering e banqueting, perciò nel campione non è compresa la classe Ateco 56.21. Soltanto il 3.7% dei rispondenti dichiara di esercitare l'attività di ristorazione in un bar o altri esercizi simili senza cucina.

Figura 3.1 – L'attività prevalente dei partecipanti all'indagine

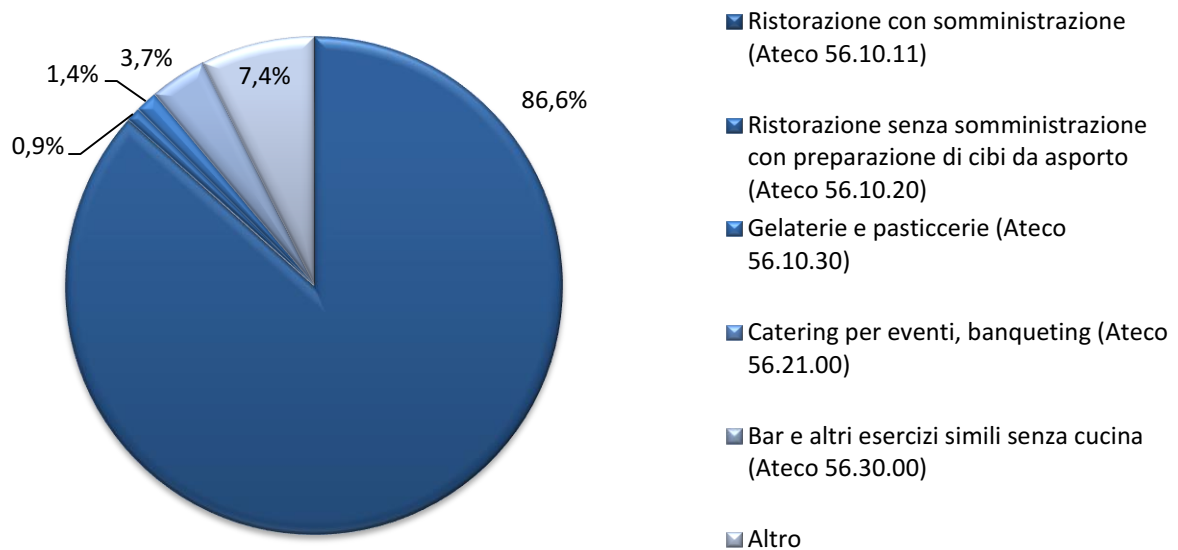
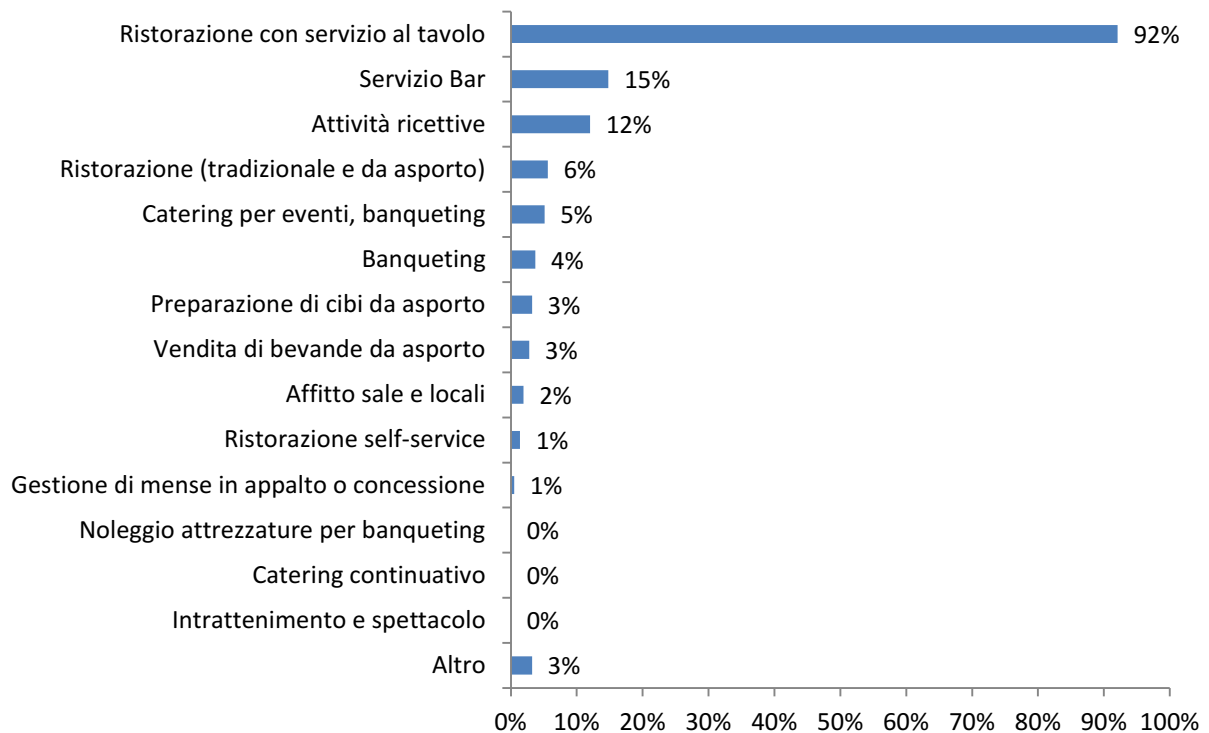
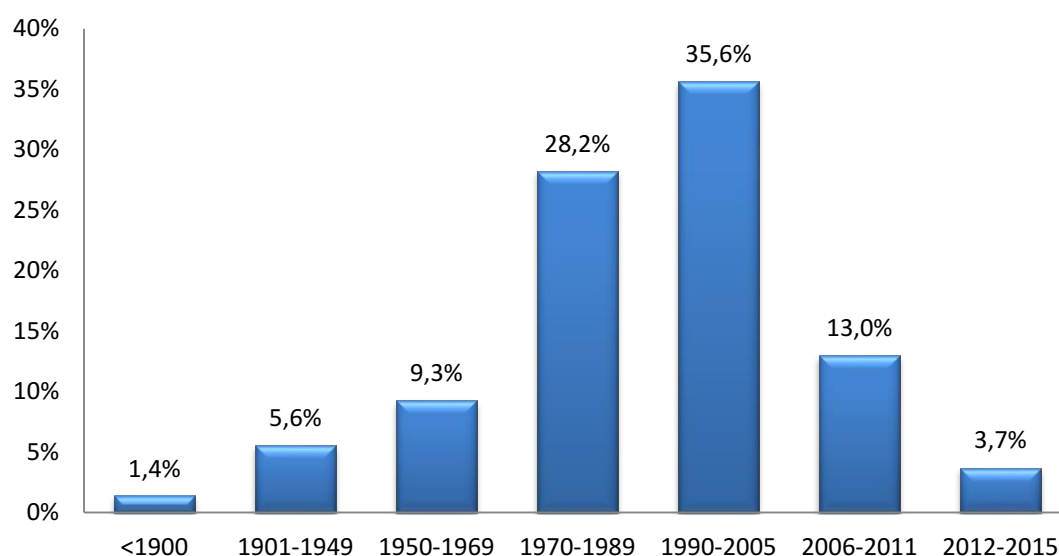


Figura 3.2 - L'attività prevalente dei partecipanti all'indagine: alcune informazioni di dettaglio (possibili risposte multiple)



Nello specifico, tenendo in considerazione la possibilità dei rispondenti di scegliere più di un'opzione, l'attività di gran lunga più svolta è la ristorazione con servizio al tavolo (Fig. 3.2), indicata dal 92% del campione. Gli altri due rami in cui le imprese operano sono i bar e le attività ricettive, indicate rispettivamente dal 14.8% e dal 12% dei rispondenti: si fa notare che la maggior parte delle aziende comprese nel 7.4% della Figura 3.1 (coloro che hanno risposto "altro"), ha dichiarato di avere un albergo o un agriturismo come attività prevalente. Inoltre, risulterebbe che il banqueting e il catering sono attività secondarie, essendo indicate tra le attività in Figura 3.2 ma non come attività prevalenti.

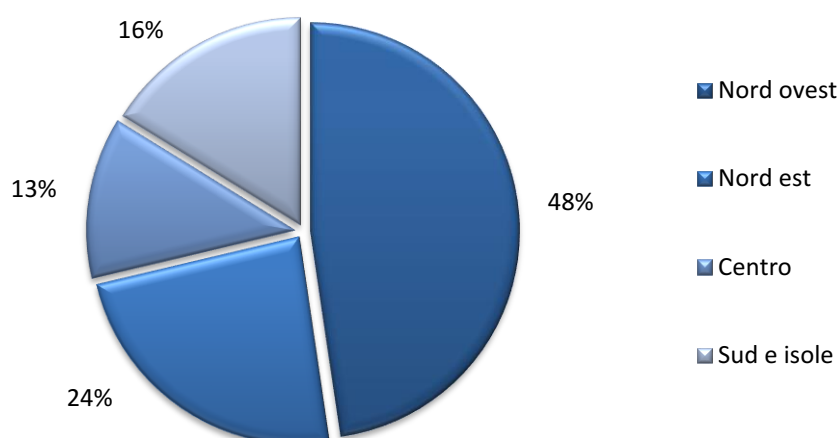
Figura 3.3 - Distribuzione delle imprese per anni di costituzione



Considerando l'anno di costituzione (Fig. 3.3) il campione è formato in prevalenza da aziende nate tra il 1970 e il 2005 (complessivamente 66.5%), mentre si annotano il 3.77% di imprese startup, ossia le imprese nate negli ultimi tre anni²⁹, e il 7% di imprese nate prima degli anni '50, un paio delle quali prima dell'Unità d'Italia.

Le aziende rispondenti si concentrano maggiormente al nord (Fig. 3.4), pertanto si ha un campione non rappresentativo della popolazione di riferimento rispetto alla zona geografica: circa il 75% delle imprese ha la principale sede operativa in una provincia del nord Italia e soltanto il 16% al sud.

Figura 3.4 - Distribuzione delle imprese sul territorio



Inoltre, si evidenzia che il campione è formato quasi interamente da ditte individuali (21.3%), SRL (25%), SAS (22.2%) e SNC (27.3%), e che le SPA pesano soltanto per l'1.4% circa. Di conseguenza, il

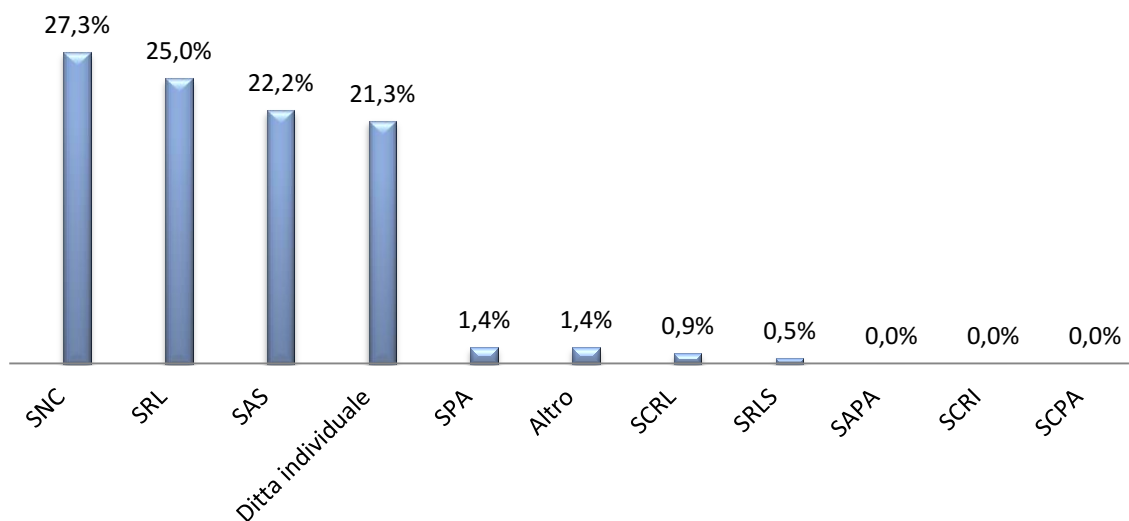
²⁹ La variabile "anno di costituzione" è stata accorpata ogni volta in maniera diversa, per formare classi della stessa ampiezza o meno, in relazione all'utilità assunta dalla classe o dalla variabile stessa.

campione risulta suddiviso tra società di persone, di capitali e persone fisiche, come nella tabella seguente.

Tabella 3.1 - Le tipologie di società nel campione

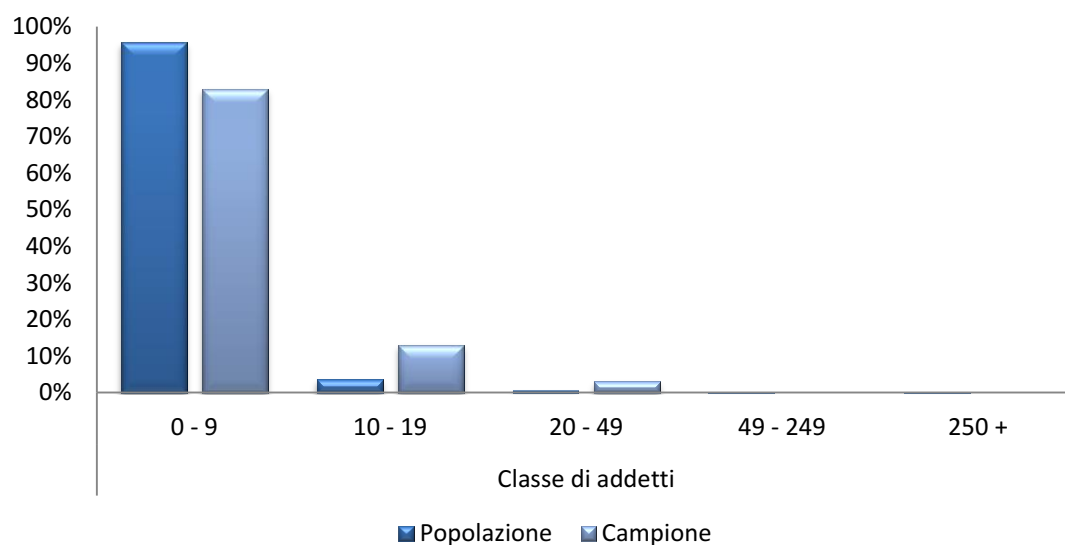
Società di persone	Società di capitali	Persone fisiche
49.5%	27.8%	21.3%

Figura 3.5 - Distribuzione dei rispondenti per forma giuridica adottata



Per ciò che riguarda la dimensione aziendale, in termini di numero di addetti, si può affermare che il campione è rappresentativo della popolazione di riferimento³⁰ (Fig. 3.6).

Figura 3.6 - Rappresentatività del campione per classe di addetti



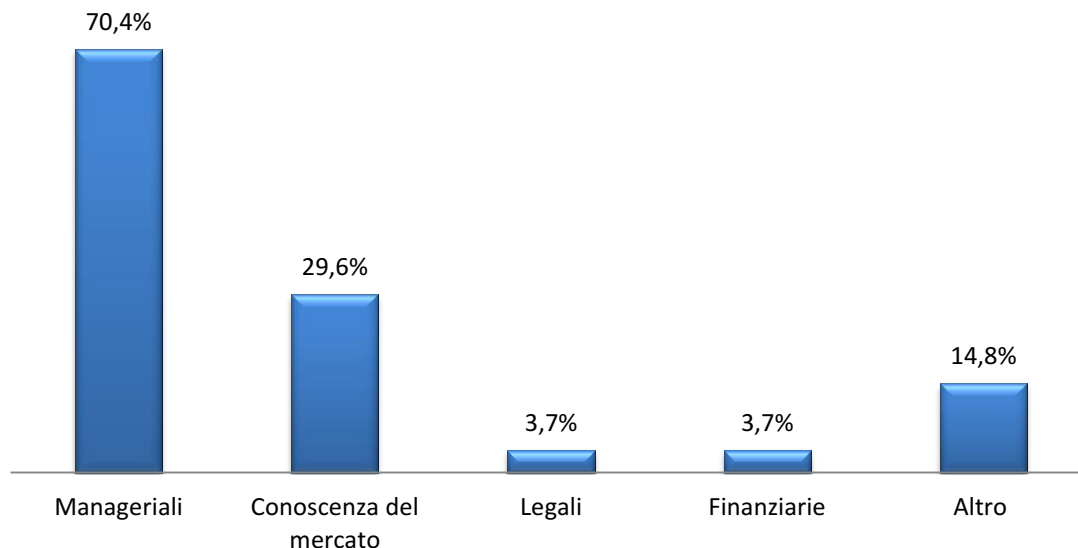
³⁰ Fonte dati: Istat – Archivio ASIA (2010).

Il campione è leggermente sottodimensionato per la prima classe di addetti e sovradimensionato per le altre, ma data la numerosità campionaria dell'indagine, rappresentando la classe di addetti 0-9 esattamente come nella popolazione di riferimento, nella quale pesa per il 95%, si sarebbero di fatto escluse le altre classi. Per motivi legati alla numerosità delle risposte, sono state estromesse dall'analisi le ultime due classi, con un numero superiore a 50 addetti.

Infine, si evidenzia che alla fine del 2014, l'87% delle aziende fa capo, direttamente o indirettamente, ad una famiglia proprietaria o ad una persona fisica, e che soltanto il 3.7% del campione è formato da imprese appartenenti ad un gruppo: questi dati possono essere letti come una conferma sulle caratteristiche peculiari delle imprese del settore della ristorazione, che generalmente rimandano alla fattispecie dell'impresa familiare.

In particolare, alla fine del 2014, nell'87.5% delle aziende non figuravano persone senza legami di parentela con la famiglia proprietaria/controllante, e nei casi in cui queste figure erano presenti (12.5%) apportavano principalmente competenze manageriali (70%) o relative alla conoscenza del mercato (29%), come mostrato in Figura 3.7³¹. I rispondenti che hanno indicato "Altro", specificano che si riferiscono a competenze di tipo operativo (ad esempio servizio ai tavoli).

Figura 3.7 – Principali competenze apportate dalle figure senza legami di parentela (possibili risposte multiple)



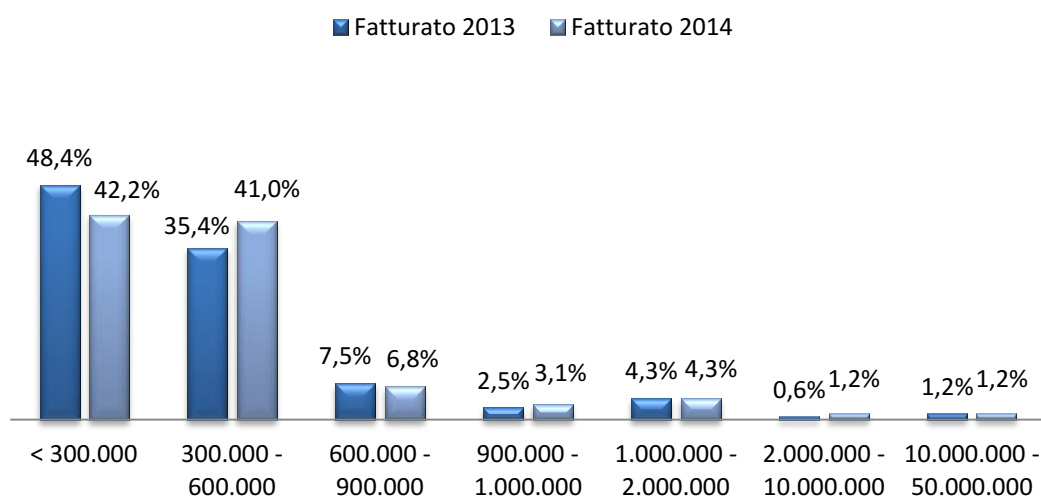
3.3 La gestione delle imprese del settore della ristorazione: aspetti economici e finanziari

Prima di tutto, per completezza, si presenta l'andamento economico rispetto alle classi di fatturato 2013/14 e alle previsioni 2015 sulle stesse³² (Figura 3.8 e 3.9).

³¹ A conclusione di questa prima sezione di analisi, si aggiunge che l'87.5% dei rispondenti è composto da titolari o soci, mentre il 6% da direttori o da responsabili aziendali.

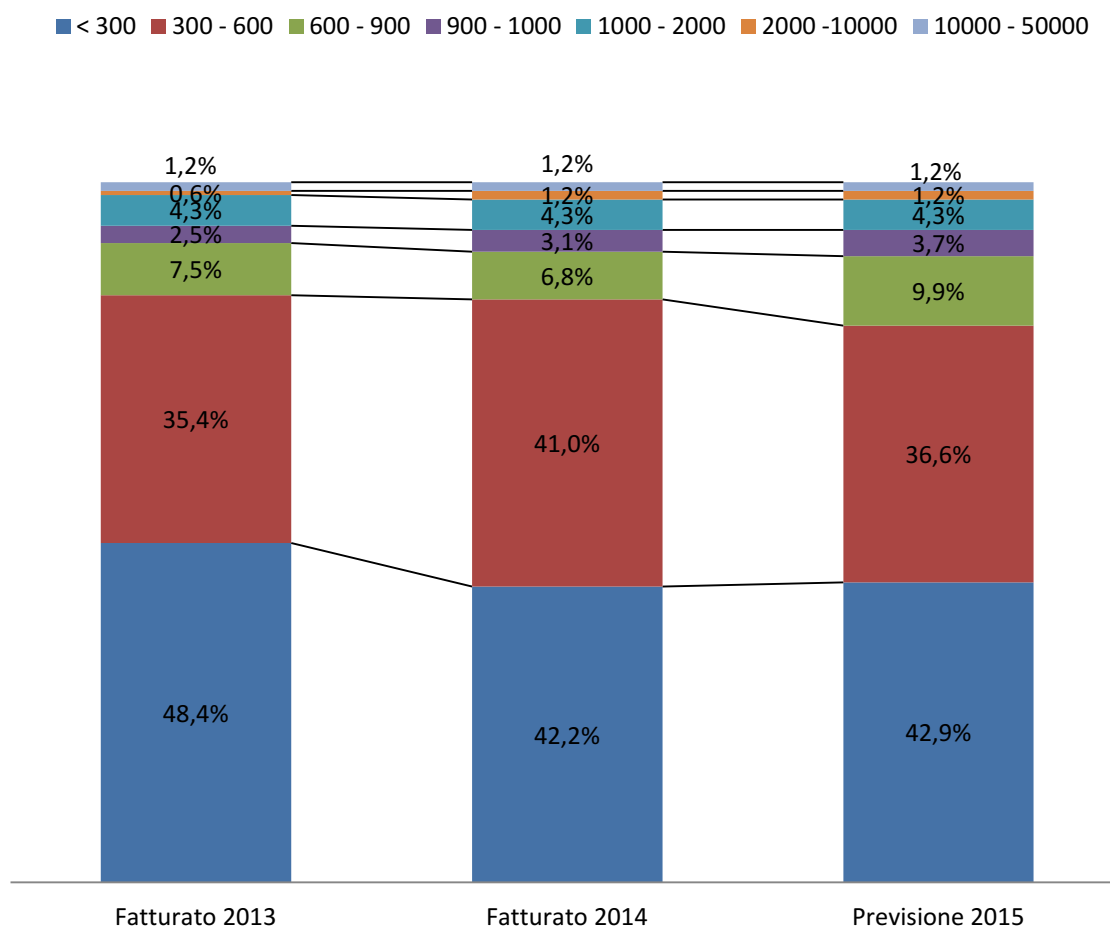
³² Con riferimento alle domande sul fatturato sono state raccolte 161 risposte.

Figura 3.8 - Distribuzione delle imprese per classi di fatturato (valori in euro)



Osservando la Figura 3.8, si può notare immediatamente che alcune imprese che nel 2013 appartenevano alla classe di fatturato inferiore a 300 mila, nel 2014 hanno registrato un fatturato più elevato, ottenendo un passaggio alla classe superiore. Questo avviene anche nelle classi più elevate, ma per le prime due in maniera numericamente più consistente, come sarà mostrato nel *subset* di imprese che verrà presentato in dettaglio successivamente.

Figura 3.9 - Andamento economico 2013-2014 e previsioni 2015: variazioni della distribuzione per le relative classi di fatturato di appartenenza (valori in percentuali ed in migliaia di euro)

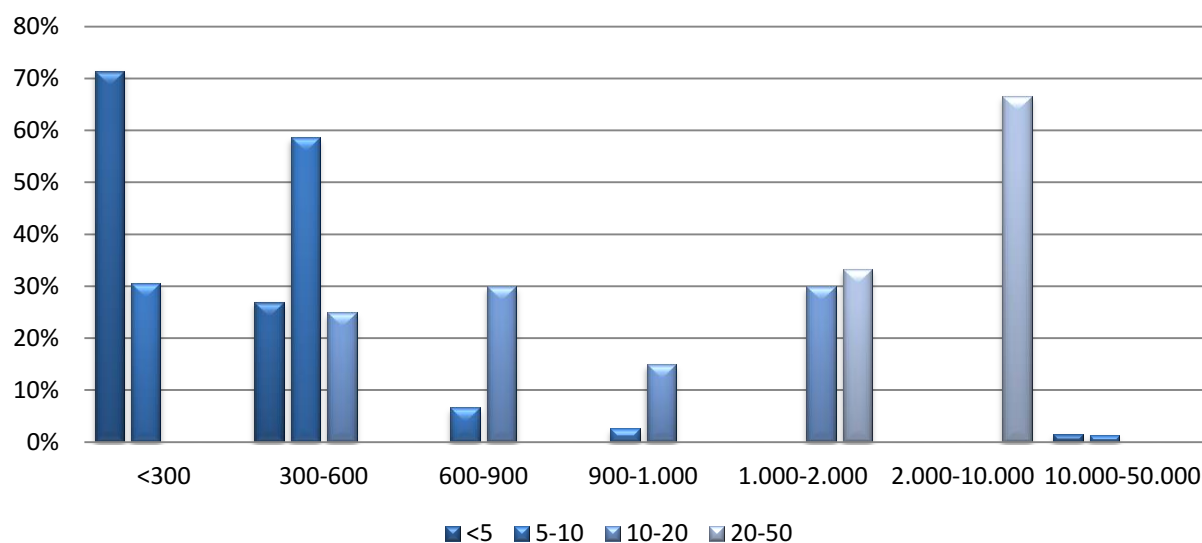


In Figura 3.9, invece, oltre all'andamento economico 2013/14, è raffigurata la previsione di fatturato per il 2015, da cui risulta che mediamente le imprese del settore della ristorazione si attendono un fatturato abbastanza in linea con gli anni precedenti. Anche in questa rappresentazione, si nota la variazione di fatturato nelle prime due classi appena descritta.

Come mostrato in Figura 3.10, all'aumentare della classe di addetti³³ si ha un incremento delle classi di fatturato. La relazione, immediatamente visibile graficamente, è stata approfondita tramite test di Pearson, dal quale risulta un coefficiente di correlazione pari a 0.621 ed una rappresentatività statistica del 99%.

³³ Si presenta soltanto il grafico sulla classe di fatturato 2014, dato che per il 2013 e per le previsioni 2015 visivamente non ci sono differenze, e valgono le stesse considerazioni.

Figura 3.10 - Relazione tra numero di addetti e classi di fatturato (unità di addetti e migliaia di euro)



Box 3.2 – Un settore ad alta intensità di lavoro

Inoltre, la relazione tra le due variabili risulta essere lineare, con un R^2 corretto pari a 0.382: la variabilità nella distribuzione delle classi di fatturato 2014 è perciò spiegata per il 38.2% dalla variabilità nella distribuzione delle classi di addetti 2014. La linearità della relazione è chiaramente riconoscibile grazie al grafico di dispersione fornito in Appendice A (figura 3.A.1), gli ulteriori dati rilevanti sui risultati ottenuti sono mostrati nella tabella 3.2 che segue.

Tabella 3.2 - Dati di output su regressione addetti - fatturato

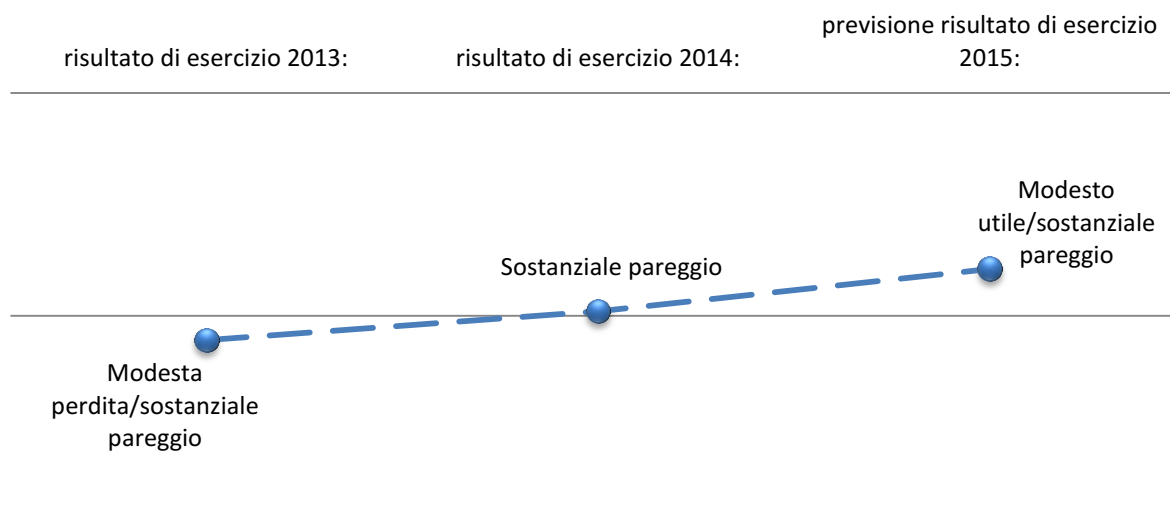
Sig.	R²	Test F	Test t	Beta stand.
0.00	0.386	99.872	9.994	0.621

Tale circostanza pone in evidenza una delle caratteristiche peculiari del settore della ristorazione, ossia il configurarsi di questo settore come *labour intensive*, quindi ad alta intensità di lavoro, le cui variabili di crescita passano attraverso un incremento dimensionale evidente.

3.3.1 Risultato d'esercizio e previsioni

Oltre al fatturato in classi appena presentato, è stato chiesto di esprimere un giudizio sulla percezione che i rispondenti hanno del risultato d'esercizio 2013/2014 e sulla previsione dello stesso per il 2015³⁴ (Fig. 3.11).

Figura 3.11 – Risultati ottenuti e percezione sui risultati d'esercizio futuri



Come mostrato nel grafico, il risultato d'esercizio 2014 è percepito in aumento rispetto al 2013, e le previsioni per il 2015 risulterebbero ancora migliori. Nella percezione degli imprenditori il settore sembrerebbe in crescita.

Al fine di analizzare le determinanti di queste aspettative, si è voluto procedere ad alcune analisi di correlazione, in particolare il risultato d'esercizio risulta associato³⁵:

- all'aver effettuato investimenti nel 2014 (0.209***);
- all'aver ricevuto dai finanziatori una richiesta di rientro anticipato di prestiti concessi in passato (-0.265***)³⁶;
- all'aver utilizzato dilazioni commerciali (-0.292***)³⁷.

³⁴ Per queste variabili è stata utilizzata una scala a cinque, dove 1 indica “forte utile” e 5 “forte perdita”: si ha quindi una scala inversa, situazione da tenere a mente nella lettura dei coefficienti di correlazione. Si hanno a disposizione 161 rispondenti.

³⁵ L'associazione tra le variabili, o correlazione, è verificata tramite test d'indipendenza: sulla base dei risultati esposti, rifiutiamo l'ipotesi d'indipendenza tra le variabili in esame.

³⁶ Quando il coefficiente di correlazione è negativo si ha una relazione inversa, per cui all'aumentare di x diminuisce y: in questo caso, dato che la variabile “richiesta di rientro anticipato” è una *dummy* (codificata: sì = 1, no = 2), risulta che le imprese in forte perdita hanno più probabilità di ricevere una richiesta di rientro anticipato. Si ricorda che il risultato d'esercizio è misurato su scala da 1 (forte utile) a 5 (forte perdita).

³⁷ La variabile “utilizzo dilazioni commerciali” è una *dummy*: sul questionario questo tipo di variabili sono misurate su scala inversa. Nel passaggio da “forte utile” a “forte perdita” è più probabile che le imprese utilizzino dilazioni commerciali.

Inoltre, come si poteva ipotizzare, risulta fortemente correlato positivamente alla previsione sul risultato d'esercizio 2015 (0.727***).

Concludendo, si evidenzia che non sono state trovate relazioni dirette tra questa variabile e le *dummy*: "investimenti effettuati", "richiesta di rientro anticipato", "utilizzo dilazioni commerciali". Ciò potrebbe configurare una situazione di relazione indiretta tra questo gruppo di variabili.

Tabella 3.3 - Dati di output sulla regressione: risultato 2014 - previsione 2015

Sig.	R ²	Test F	Test t	Beta stand.
0.00	0.525	176.08	13.270	0.725

Tra il risultato d'esercizio 2014 e la previsione 2015, invece, si ha una relazione lineare, verificata tramite regressione semplice, con R² corretto pari a 0.523: pertanto, il 52% circa della variabilità sulle valutazioni per la previsione 2015 è spiegato dalla variabilità del risultato d'esercizio 2014. In tabella sono riportati i dati rilevanti dell'output restituito da SPSS, il grafico di dispersione è fornito in Appendice A (Fig. 3.A.2).

3.3.2 Imprese in utile e perdita

Come mostrato in Tabella 3.4a, oltre il 50% dei rispondenti dichiara di essere in utile sia nel 2013 che nel 2014, mentre circa il 4% ha subito una contrazione del risultato d'esercizio tale da far registrare una perdita all'azienda. Circa il 18% dei rispondenti, tuttavia, dichiara di essere in perdita nel biennio 2013-14.

Tabella 3.4a - Risultato d'esercizio nel biennio 2013-14

	Perdita 2014	Stabile 2014	Utile 2014
Perdita 2013	18.52 %	0.0 %	8.33 %
Stabile 2013	0.0 %	9.26 %	3.7 %
Utile 2013	4.63 %	0.93 %	54.63 %

Tabella 3.4b - Imprese in utile 2013 e 2014

Benchmark		Settore della ristorazione	
Utile 2013	Utile 2014	Utile 2013	Utile 2014
56.2%	61.6%	60.2%	66.6%

I risultati relativi all'andamento del fatturato e del risultato di esercizio riscontrati nel campione sono sostanzialmente in linea con quanto emerso dall'indagine annuale sulle imprese industriali e

dei servizi, condotta da Banca d'Italia (2014). Dall'indagine emerge, infatti, che il fatturato delle imprese di servizi è lievemente diminuito nel 2013 (-0,3%) rispetto all'anno precedente; è lievemente aumentata la quota d'impresе in utile ed è diminuita quella delle imprese in perdita.

Le caratteristiche delle imprese in utile nel 2014 sono riassunte nella tabella seguente.

Tabella 3.5 - Caratteristiche delle imprese della ristorazione in utile 2014

Zona geografica	Nord ovest	Nord est	Centro	Sud e isole
	47%	26%	8%	19%
Classe di addetti	<5	5-10	10-20	20-50
	40%	52%	7%	1%
Tipologia di attività	Rist. con somm.	Bar e simili	Altro ³⁸	
	83%	6%	11%	
Anno di costituzione	<1969	1970-89	1990-2005	2006-15
	18%	35%	32%	12%
Ristrutturazione debito	Sì	No	N.D.	
	21%	53%	26%	
Utilizzo dilazioni commerciali	Sì	No	N.D.	
	23.3%	38.3%	38.3%	
Durata relazione banca	<4	>5	N.D.	
	7%	57%	36%	
Richiesta rientro anticipato	Sì	No	N.D.	
	7%	73%	20%	
Bisogno di aumentare il debito	Sì	No	N.D.	
	22%	57%	21%	
Quota fonti sistema bancario³⁹	0-25%	25-50%	50-75%	75-100%
	36%	9%	8%	11%

Si verifica, tramite test di Spearman, che la variabile risultato d'esercizio⁴⁰ 2013 è associata alle seguenti variabili d'interesse:

- all'aver effettuato investimenti nel 2014 (-0.279***);
- al cambiamento delle condizioni d'indebitamento 2013-2014 (0.468***);
- al cambiamento del livello dei tassi d'interesse applicati (0.311***);

³⁸ Si ricorda che le attività maggiormente indicate con "altro" sono: hotel, alberghi e agriturismi.

³⁹ Per questa variabile si ha il 36% di valori mancanti (*missing*).

⁴⁰ Vengono presentati i risultati riguardanti il risultato d'esercizio 2013 perché, rispetto al risultato 2014, è associato a più variabili, e comunque si hanno associazioni leggermente più forti in tutti i casi.

- al cambiamento dell'entità delle garanzie richieste (0.246**);
- al cambiamento della possibilità di ottenere finanziamenti (0.321***);
- al cambiamento dei tempi di erogazione dei finanziamenti (0.245**);
- alla durata della relazione con la banca (0.282**);
- alla percentuale di fonti derivanti dalla leva dei debiti commerciali (-0.584***).

Risulta ovviamente associato al ROE (0.441**) e al risultato d'esercizio 2014 (0.620***).

3.3.3 Analisi costi - copertura

Dall'analisi grafica presentata di seguito, emerge il comportamento delle imprese in relazione ai costi sostenuti⁴¹ e alle modalità di copertura degli stessi (Fig. 3.12 e 3.13).

Tra i rispondenti l'11.3% circa non ha acquistato materie prime (Fig. 3.12). Tra coloro che hanno sostenuto tale costo, il 76.27% ha utilizzato i flussi di ricavi dell'azienda, e il 19.5% è ricorso ai debiti a breve termine (Fig. 3.13). Circa il 70% dei rispondenti ha utilizzato una sola fonte di finanziamento. Oltre il 10% delle aziende che ha impiegato prevalentemente i flussi di ricavi, e il 48% circa di chi ha usufruito in prevalenza di debiti a breve, ricorre a più fonti di finanziamento⁴².

Non si hanno particolari differenze esaminando i costi per il personale. Anche in questo caso l'11.3% circa non ha dovuto far fronte al costo: trattandosi di personale, si presume che quest'ultima porzione di rispondenti impieghi come collaboratori i soci stessi dell'azienda (Fig. 3.12). Tra coloro che hanno sostenuto il costo, circa il 75% dei rispondenti impiega i flussi di ricavi dell'azienda, il 16% i debiti a breve, e il 7% circa è ricorso a debiti a lungo termine (Fig. 3.13). In particolare, circa il 21% ha utilizzato più fonti di finanziamento, di cui il 10% tra chi ricorre ai flussi di ricavi e il 10% tra chi predilige i debiti a breve.

Circa il 49% non ha dovuto coprire gli oneri straordinari (Fig. 3.12), mentre tra coloro che hanno dovuto far fronte a questa necessità, il 57.3% li ha compensati tramite i flussi di ricavi, il 26% circa utilizzando debiti a breve e l'11% debiti a lungo termine (Fig. 3.13). Inoltre, il 60% circa ha utilizzato una sola fonte di finanziamento, nel 45% dei casi impiegando i flussi di ricavi dell'azienda; coloro che hanno usato più fonti, invece, si dividono abbastanza equamente tra chi ha utilizzato in prevalenza flussi di ricavi e debiti a breve o a lungo termine (circa il 6% per ogni forma di copertura).

Con riferimento agli oneri finanziari, il 26.3% delle imprese non ha dovuto sostenerne il peso (Fig. 3.12). Tra i rispondenti che hanno sostenuto il costo, il 63.3% ha utilizzato i flussi di ricavi, e circa il 25% ha utilizzato debiti a breve (Fig. 3.13). In aggiunta, soltanto il 18% dei rispondenti impiega più fonti di finanziamento. La maggior parte dei rispondenti (35.3% del campione) ha utilizzato come unica fonte i flussi di ricavi, mentre ricorre unicamente ai debiti a breve circa l'11% dei ristoratori.

⁴¹ In questa sezione del questionario si hanno 133 rispondenti.

⁴² Complessivamente, il 18.05% del campione ha utilizzato più fonti di finanziamento.

Infine, si hanno pressoché gli stessi risultati nell'analisi degli oneri fiscali: il 18.7% dei rispondenti non ha dovuto sostenere tale costo (Fig. 3.12). Tra coloro che lo hanno sopportato, nel 62% dei casi si è ricorso ai flussi di ricavi, mentre hanno utilizzato debiti a breve o a lungo termine rispettivamente il 24% e l'8% del campione (Fig. 3.13). Utilizza più fonti di finanziamento il 22.5% dei rispondenti, mentre il 37.6% ha utilizzato soltanto flussi di ricavi e il 13.5% debiti a breve o a lungo termine.

Figura 3.12 - Distribuzione percentuale dei costi non sostenuti

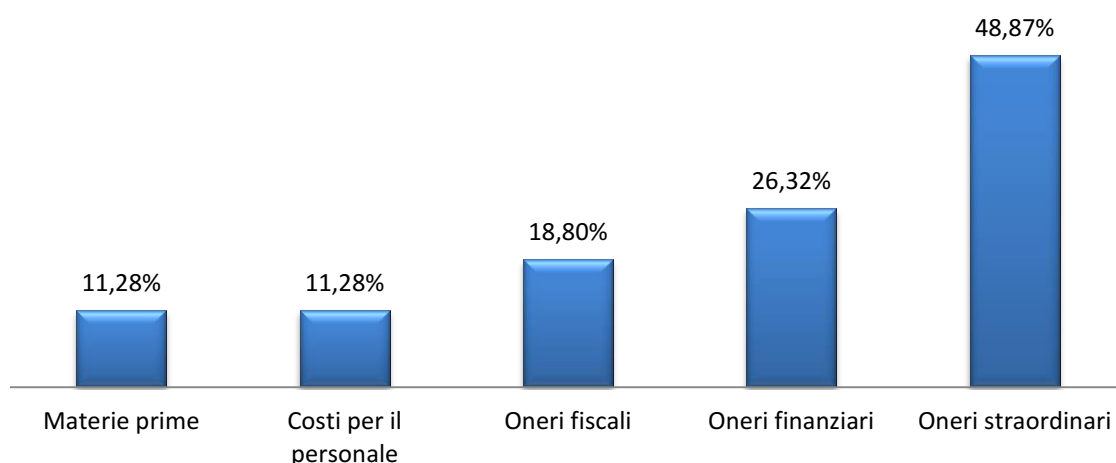
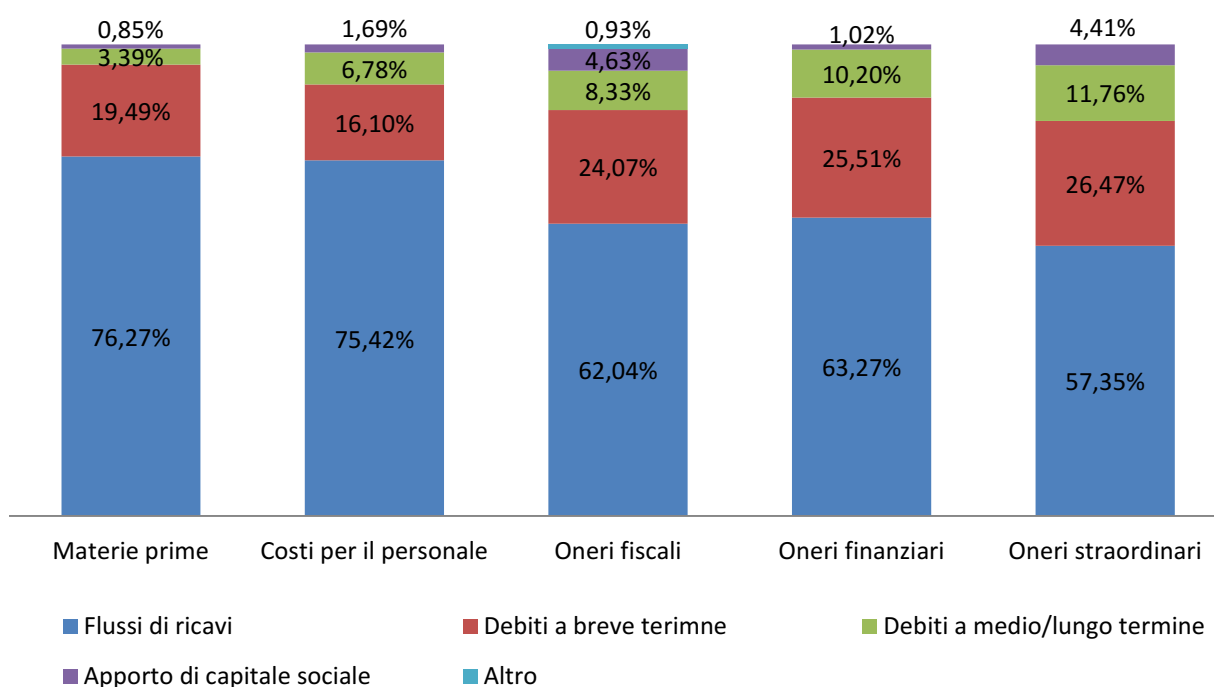


Figura 3.13 - Distribuzione percentuale⁴³ dei costi sostenuti in relazione alle fonti utilizzate



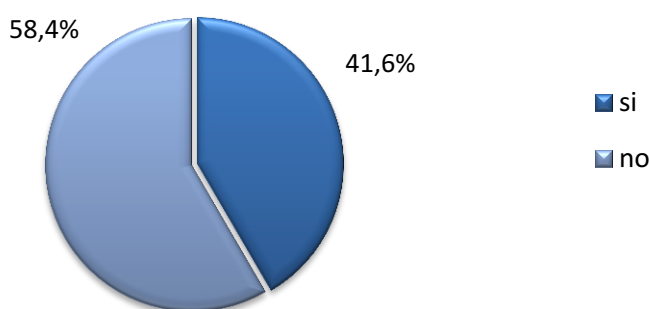
⁴³ Le percentuali sono calcolate, per tipologia di costo, sul totale dei rispondenti che hanno dovuto sostenere il costo.

In conclusione, si può affermare che nel settore della ristorazione le imprese tendono ad utilizzare maggiormente i flussi di ricavi dell'azienda come fonte di finanziamento, spesso unica, a prescindere dalla tipologia di costo da sostenere; per gli oneri finanziari, fiscali, e straordinari, rispetto alle altre voci di costo elencate, si tende ad un impiego di altre fonti, prevalentemente debiti a breve termine⁴⁴.

Effettivamente, i costi elencati nel questionario sono tutti ascrivibili alla categoria dei costi d'esercizio, perciò si può attestare che nella gestione dei costi si verifica un *matching* finanziario temporale: i ristoratori coprono i costi nella maniera corretta, adottando forme di finanziamento collegate all'esercizio di riferimento per far fronte ai costi sopportati, e interamente iscritti in bilancio, nell'esercizio corrente.

3.3.4 Analisi investimenti - copertura

Figura 3.14 - Percentuale delle imprese che hanno effettuato investimenti nel 2014



Le imprese che hanno effettuato investimenti nel corso del 2014 (Fig. 3.14), risultano essere il 41.6% dei rispondenti. A queste aziende è stato chiesto quale tipologia di investimenti avessero effettuato, con quale forma di finanziamento erano stati coperti, e se erano state utilizzate più fonti.

Il 13.8% dei rispondenti non ha effettuato investimenti in macchinari e attrezzature di produzione (Fig. 3.15). Tra coloro che hanno coperto il costo, il 66% ricorre all'autofinanziamento, mentre si utilizzano i debiti a breve o medio/lungo termine nel 28% dei casi (Fig. 3.16). Inoltre, soltanto il 16.6% delle aziende ha utilizzato più fonti, la maggior parte dei quali rientra tra coloro che utilizzano l'autofinanziamento.

Riguardo l'apertura di nuovi esercizi, il 91.4% delle aziende non ha investito in quest'ambito. Il grafico è fornito in Appendice A (Figura 3.A.3).

⁴⁴ I rispondenti potevano indicare altre fonti di finanziamento, tra le opzioni proposte, che a quanto pare non vengono mai utilizzate: contratti di leasing, agevolazioni pubbliche, prestiti infragruppo, finanza innovativa, Fondi Private Equity e debiti commerciali per l'estero.

Allo stesso modo, il 72.4% circa dei rispondenti dichiara di non aver effettuato investimenti in licenze software (Fig. 3.15). In ogni caso, tra le aziende che hanno investito in tal senso, la maggior parte (75%) ha fatto ricorso all'autofinanziamento (Fig. 3.16). Inoltre, per questa tipologia d'investimento nessuno utilizza debiti a medio/lungo termine, e solo il 5% circa delle imprese ricorre a più fonti di finanziamento.

Figura 3.15 - Distribuzione percentuale degli investimenti non effettuati nel 2014

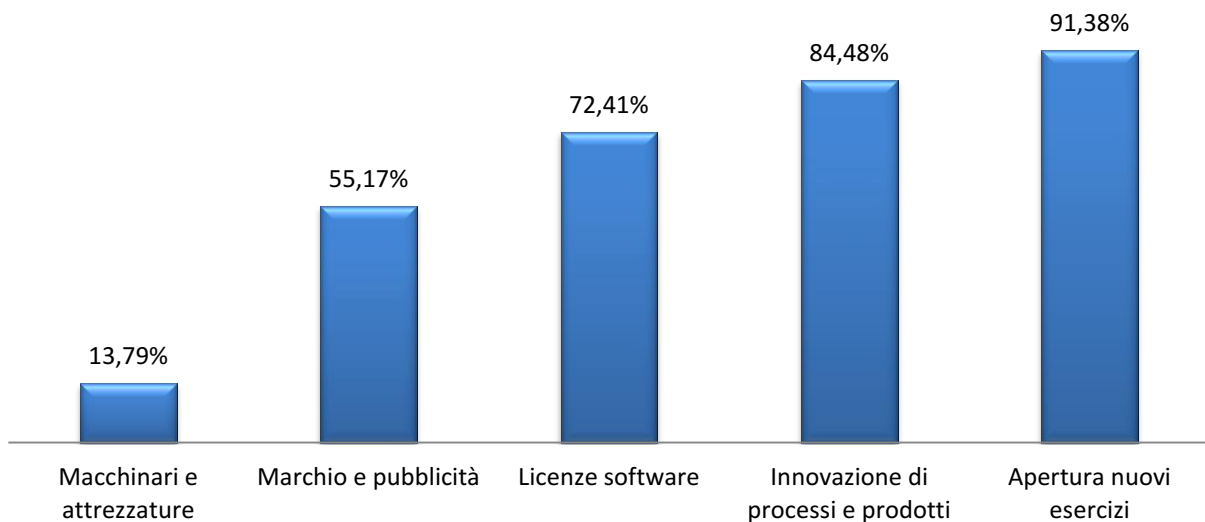
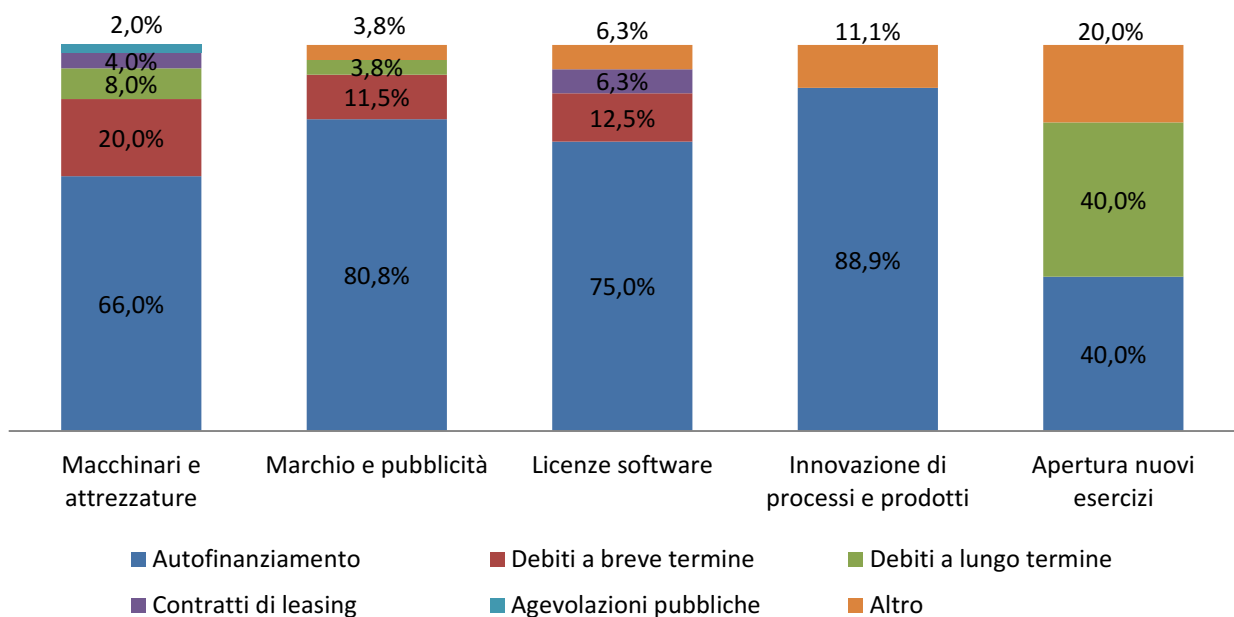


Figura 3.16 - Distribuzione percentuale⁴⁵ degli investimenti effettuati in relazione alle fonti di finanziamento utilizzate



⁴⁵ Le percentuali sono calcolate, per tipologia d'investimento, sul totale dei rispondenti che hanno effettuato l'investimento.

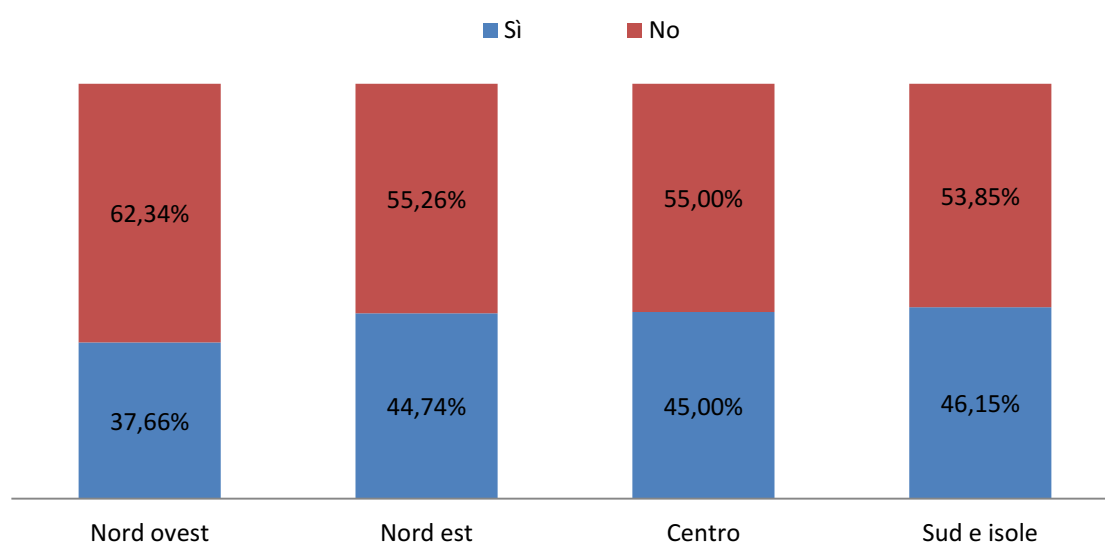
Il 55% circa dei rispondenti non ha effettuato investimenti in marchio e la pubblicità (Fig. 3.15). Tra coloro che vi hanno investito, l'81% li realizza ricorrendo all'autofinanziamento (Fig. 3.16). Anche in questo caso, si registra una bassa percentuale di imprese che utilizza più fonti di finanziamento, pari all'8.6% dei rispondenti.

Infine, l'84.5% delle imprese non ha investito in innovazione di processi e prodotti (Fig. 3.15). Tra chi ha effettuato l'investimento, l'88% lo ha fatto ricorrendo all'autofinanziamento (Fig. 3.16). Nessuno dei rispondenti ha utilizzato più fonti.

Concludendo, si può affermare che nel 2014 all'interno del settore della ristorazione si registra una tendenza ad investire maggiormente in macchinari e attrezzature, ed in percentuale largamente minore si investe in marchi e pubblicità. Le imprese, inoltre, generalmente ricorrono ad una sola fonte di finanziamento, e quasi esclusivamente all'autofinanziamento: soltanto per l'acquisto di macchinari e attrezzature si registra una maggior diffusione dell'utilizzo dei debiti, ma preferibilmente a breve termine.

A differenza di quanto riscontrato nel caso della copertura dei costi, quindi, per gli investimenti si verifica un *mismatching* finanziario temporale: gli investimenti effettuati sui beni pluriennali, che potrebbero e dovrebbero essere sostenuti tramite fonti di finanziamento a lungo termine, dato che partecipano a più processi produttivi, sono sostenuti comunque tramite autofinanziamento o debiti a breve, configurando una copertura degli investimenti sicuramente migliorabile. Al pari di quanto dichiarato nel paragrafo precedente, infatti, poiché i beni pluriennali sono fattori che vengono utilizzati solo parzialmente nella gestione di periodo, gli investimenti atti ad acquisire tali beni dovrebbero essere coperti impiegando fonti di finanziamento a medio/lungo termine, in maniera tale da riuscire a coprirne il costo nel periodo di tempo utile ad acquisirne i benefici.

Figura 3.17 – Gli investimenti suddivisi per aree geografiche



Con riferimento all'anno 2013, l'indagine Banca d'Italia (2014) indica una riduzione della spesa per investimenti fissi lordi pari al 3,8 per cento rispetto al 2012. L'entità degli investimenti cambia al

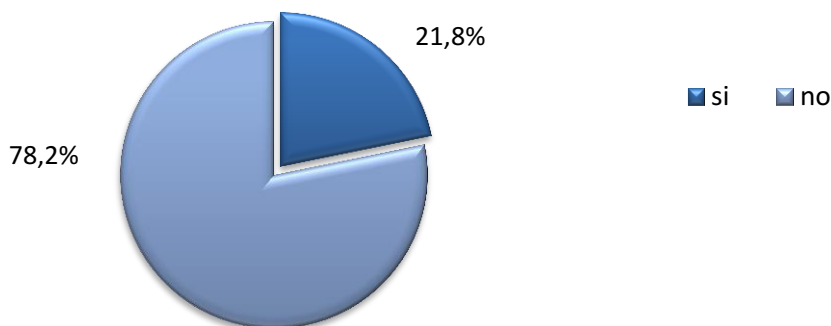
variare della dimensione dell'impresa: gli investimenti sono cresciuti nelle imprese con 500 addetti (in particolare localizzate nel Nord Ovest); si è avuto, invece, un calo in quelle con meno di 500 addetti. La riduzione della spesa è pari a -12,3 per cento nelle attività del commercio, dei servizi alberghieri e della ristorazione.

Secondo i dati risultanti dall'indagine online, nella ristorazione la percentuale di imprese che non ha effettuato investimenti è sempre maggiore rispetto alla percentuale di chi li ha realizzati, in tutte le zone geografiche: in proporzione si potrebbe affermare che investono meno al nord, piuttosto che nelle altre zone (Fig. 3.17).

3.4 Il rapporto con il sistema creditizio delle imprese del settore della ristorazione

Uno degli obiettivi dell'indagine effettuata online è stato quello di analizzare le modalità di accesso ai finanziamenti delle attività d'impresa: osservando i dati risulta che il 21,8% dei rispondenti si è avvalso della consulenza di soggetti esterni per mediare il rapporto con le banche di riferimento, e tra questi il 72,4% ha chiesto supporto ad un dottore commercialista, mentre il 20,7% a delle società di consulenza specializzate⁴⁶.

Figura 3.18 - Percentuale di imprese che si avvale di consulenze esterne nel rapporto con le banche



Inoltre, soltanto il 31,8% avrebbe desiderato aumentare il proprio indebitamento con il sistema creditizio⁴⁷, ma tra questi il 35,7% non ha chiesto nuovi finanziamenti a banche o ad altri intermediari finanziari.

⁴⁶ Per questa domanda, i rispondenti potevano indicare più di una risposta.

⁴⁷ Per questa domanda si hanno 132 rispondenti.

Figura 3.19 – I soggetti che hanno affiancato le imprese della ristorazione nel rapporto con le banche

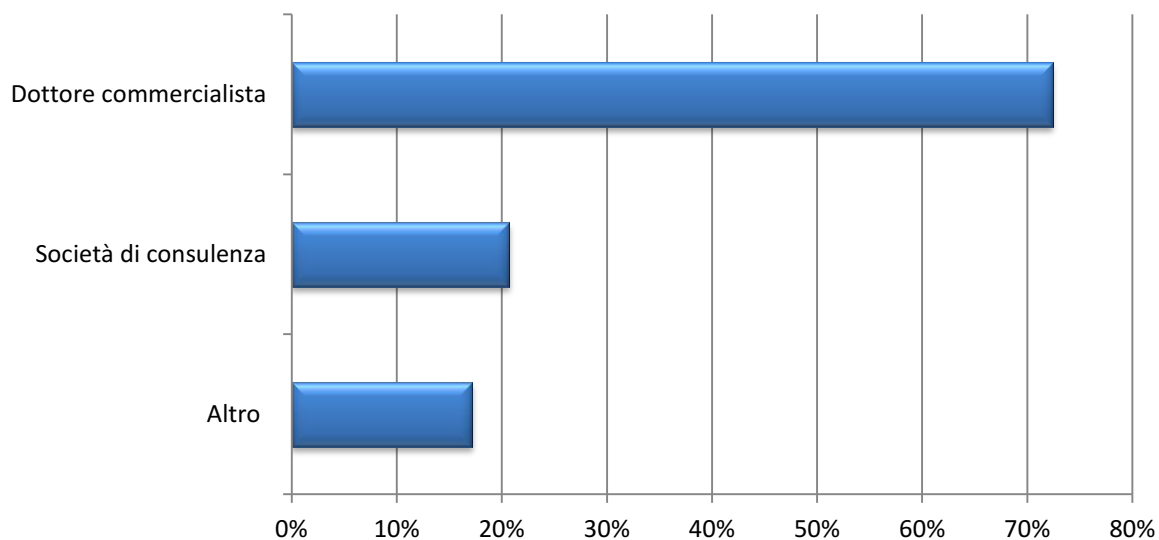


Figura 3.20 - Percentuale d'impresе che ha dichiarato di avere avuto bisogno di finanziamenti nel 2014

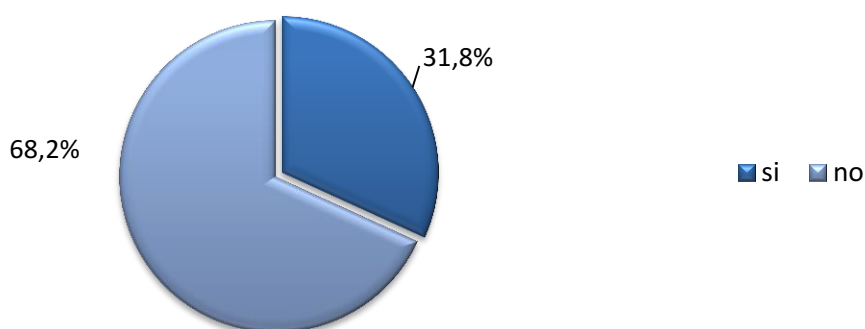
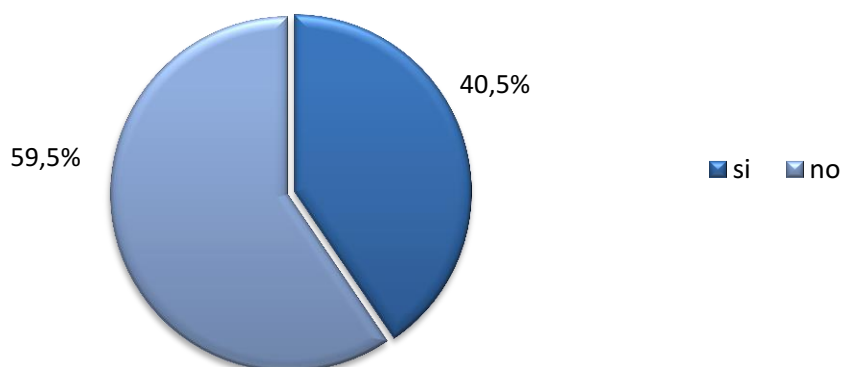


Figura 3.21 – Percentuale di imprese che hanno dichiarato di essere disposte ad accettare qualche aggravio delle condizioni dei prestiti pur di aumentare il loro livello di indebitamento



La percentuale d'impresе, operanti nel settore dei servizi privati non finanziari, che ha effettivamente fatto domanda è pari al 24.9% (Banca d'Italia, 2014): nel settore della ristorazione, si ha una percentuale maggiore (Fig. 3.22).

Figura 3.22 - Percentuale d'impresе che ha effettivamente richiesto finanziamenti nel 2014

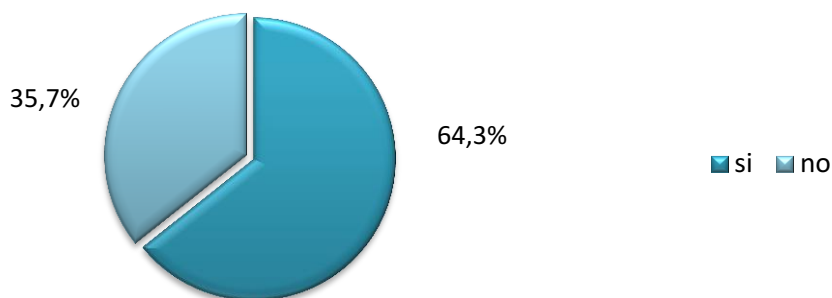
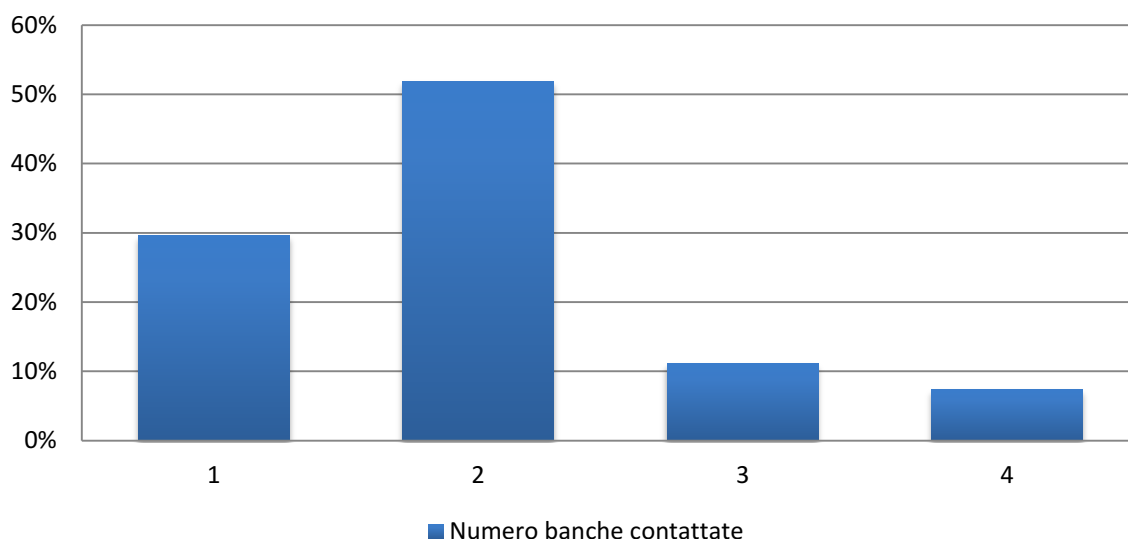


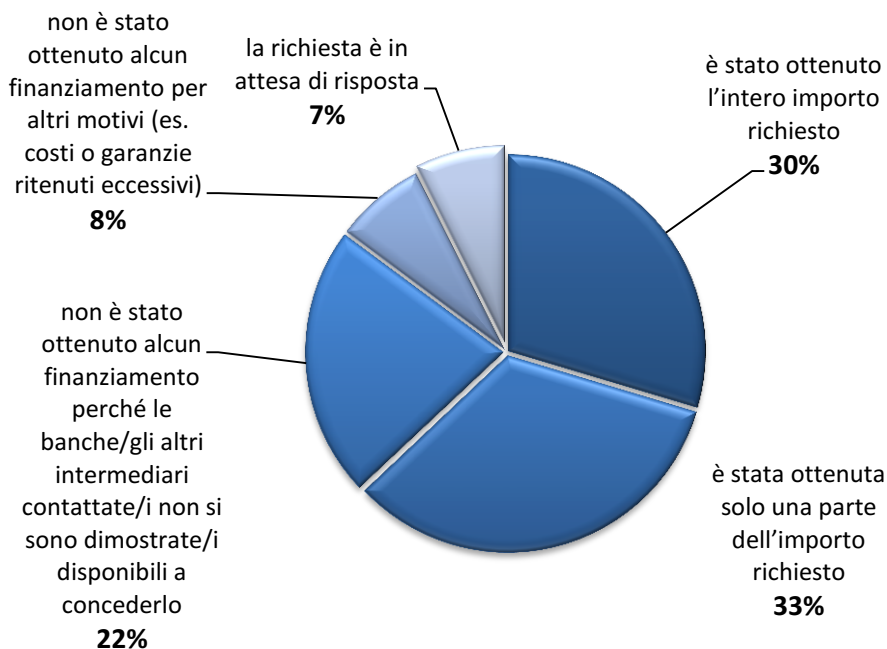
Figura 3.23 - Numero di banche contattate per aumentare i livelli di indebitamento



Tra le impresе che hanno effettivamente fatto domanda per ricevere nuovi finanziamenti, il 30% ha contattato un solo intermediario finanziario, mentre solo il 18.5% ne ha contattati 3 o 4, che rappresentano il numero massimo di banche o altri intermediari incontrati, in base ai risultati dell'indagine.

Figura 3.24 – Distribuzione percentuale dei finanziamenti ottenuti

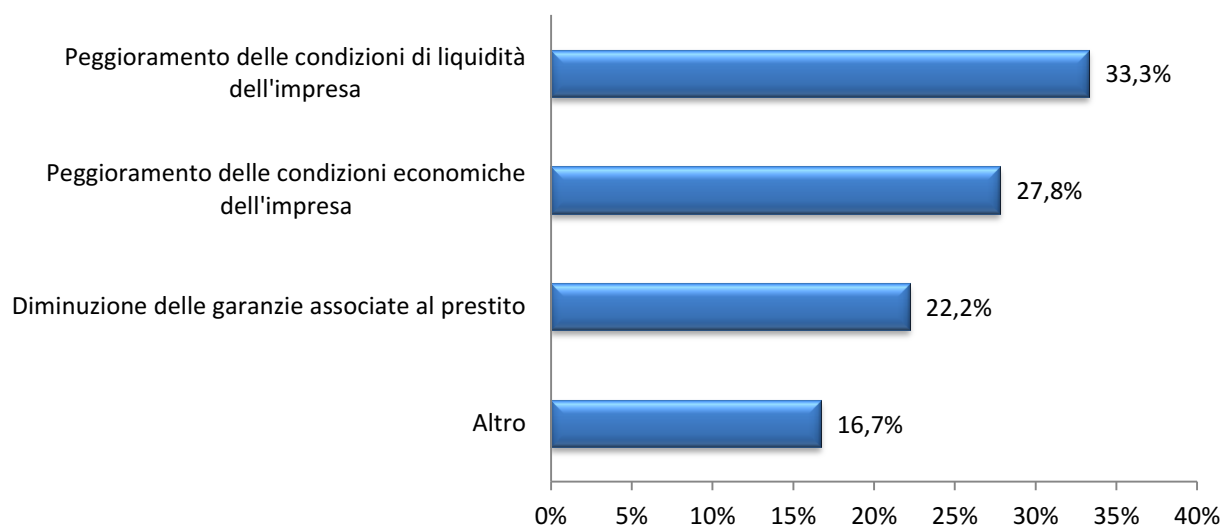
Dopo aver contattato queste banche/altri intermediari...



Quindi, dopo aver contattato queste banche, soltanto il 29.6% dei richiedenti ha ottenuto l'intero importo richiesto, ed il 33% circa ne ha ottenuta solo una parte. Inoltre, il 29.6% non è riuscito ad ottenere alcun finanziamento (Fig. 3.24). Dall'indagine di Banca d'Italia, nel corso del 2013, il 32,5 per cento delle imprese avrebbe desiderato aumentare il proprio indebitamento con il sistema creditizio o con altri intermediari finanziari. Le imprese che desideravano un maggiore indebitamento nel corso del 2013 e si sono rivolte agli intermediari sono il 29,8 per cento del totale, ma solo il 15,5 per cento di queste era anche disposto a un aggravio delle condizioni praticate, al fine di ottenere finanziamenti aggiuntivi. La quota d'impresе che si è vista negare in tutto o in parte le richieste di nuovi finanziamenti è scesa dal 12,4 per cento al 9,1 tra il 2012 e il 2013 (Banca d'Italia, 2014).

Come sarà approfondito successivamente, per la variabile "finanziamenti ottenuti" risultano interessanti le correlazioni con le caratteristiche dell'impresa: di particolare interesse quelle relative alla gestione finanziaria.

Figura 3.25 - Le motivazioni collegate ad una richiesta di rientro anticipato



Inoltre, risulta che soltanto il 15% del campione ha ricevuto una richiesta di rientro anticipato dai finanziatori (il grafico è fornito in Appendice A – Fig. 3.A.4). Le motivazioni maggiormente indicate hanno a che fare con il peggioramento delle condizioni economiche o di liquidità dell'impresa, manifestate dal 60% circa dei rispondenti. Invece, tra le risposte "altro", si specifica di non essere a conoscenza del motivo o di aver subito un cambiamento delle regole sui finanziamenti.

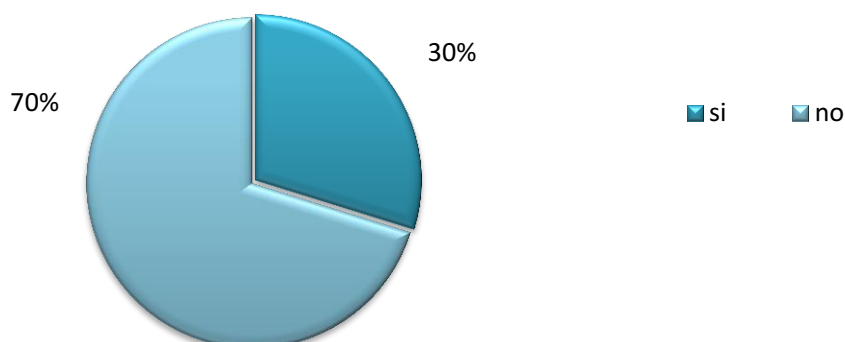
Si fa notare che, oltre alla correlazione con la percezione sul risultato d'esercizio 2014 esposta precedentemente, la variabile "ricevere una richiesta di rientro anticipato" risulta significativamente correlata all'aver intrapreso iniziative volte a ristrutturare il debito bancario (0.236***): perciò le imprese che hanno ricevuto tale richiesta, è più probabile che abbiano cercato di ristrutturare il debito contratto nei confronti delle banche⁴⁸. Inoltre, si registra un'associazione tra questa variabile e l'aver utilizzato dilazioni commerciali nel 2014 (0.205**): se un'azienda ha ricevuto una richiesta di rientro anticipato, è più probabile che abbia utilizzato dilazioni commerciali.

Infine, una buona parte dei rispondenti, pari al 30% del campione, ha pianificato la ristrutturazione del debito bancario, riguardante ad esempio la modifica dei termini di pagamento, dei tassi, delle scadenze o delle garanzie. All'interno di questo gruppo di rispondenti, il 45% dichiara che è attualmente in corso la definizione di un piano di ristrutturazione, mentre gli altri intervistati si dividono equamente tra chi ha sottoscritto un piano con le banche, e chi invece non è riuscito a raggiungere un accordo con le stesse (27.3%)⁴⁹.

⁴⁸ In alcuni casi, data la bassa numerosità campionaria, si è utilizzato il test Rho di Spearman, che rappresenta l'alternativa non parametrica del test di Pearson: per i test non parametrici, la normalità della distribuzione non figura tra le assunzioni.

⁴⁹ Grafico fornito in Appendice A, Figura 3.A.5.

Figura 3.26 - Percentuale d'impresa che ha intrapreso iniziative volte a ristrutturare il debito bancario

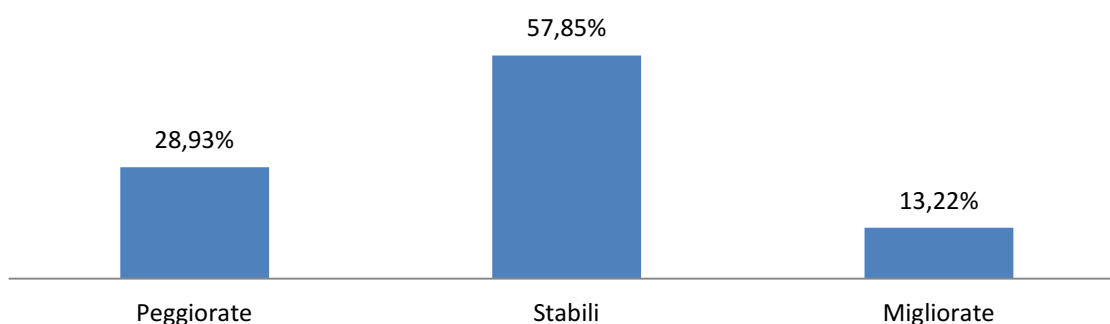


Nei settori esaminati da Banca d'Italia (2014), intraprende iniziative di ristrutturazione del debito bancario⁵⁰ una quota d'impresa mediamente compresa tra il 7 e l'8%.

3.4.1 Analisi delle condizioni d'indebitamento

E' stato chiesto ai partecipanti all'indagine online, come sono cambiate le condizioni d'indebitamento nel 2013/14 e quale cambiamento prevedessero per il biennio successivo⁵¹.

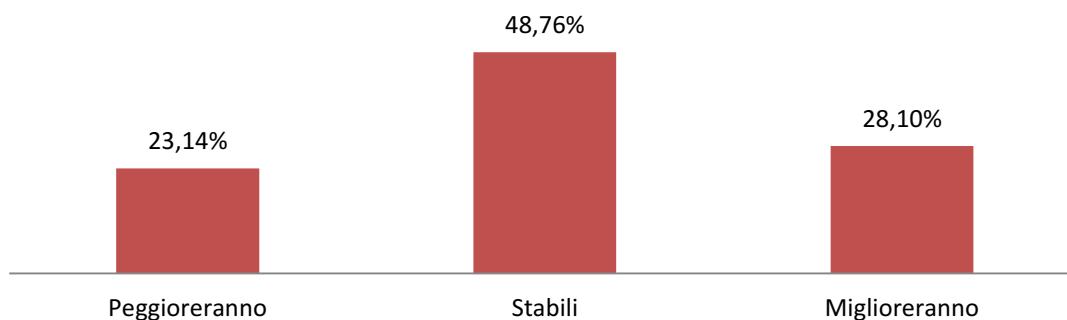
Figura 3.27 - Esprimere un giudizio su come sono cambiate le condizioni d'indebitamento complessive



⁵⁰ Alla domanda rappresentata in Figura 3.36 hanno risposto 121 aziende.

⁵¹ Per le domande sulle condizioni d'indebitamento si hanno 121 rispondenti.

Figura 3.27b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambieranno le condizioni d'indebitamento complessive (2015-2016)



Oltre il 57% dei rispondenti (Fig. 3.27 e 27b) dichiara che nel biennio passato le condizioni d'indebitamento complessive sono rimaste stabili, e tra questi il 38% circa prevede che vi rimarranno. Soltanto il 13.2% ritiene che siano migliorate, ma anche che miglioreranno ancora. Tuttavia, il 12.4% crede che siano peggiorate e che continueranno a peggiorare nel biennio 2015/16.

Figura 3.28 - Esprimere un giudizio su come sono cambiati i livelli dei tassi d'interesse tra il 2013 ed il 2014

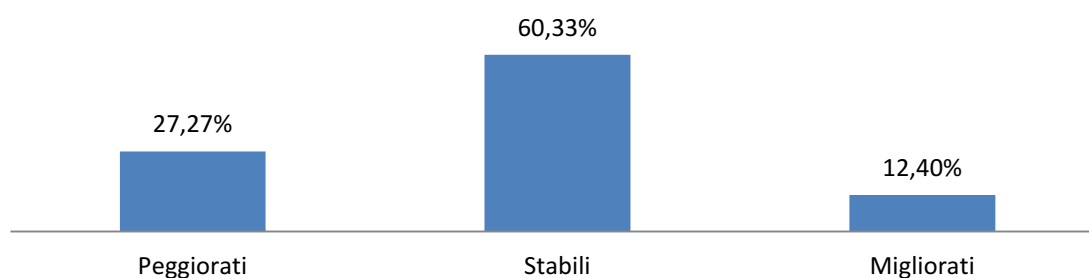
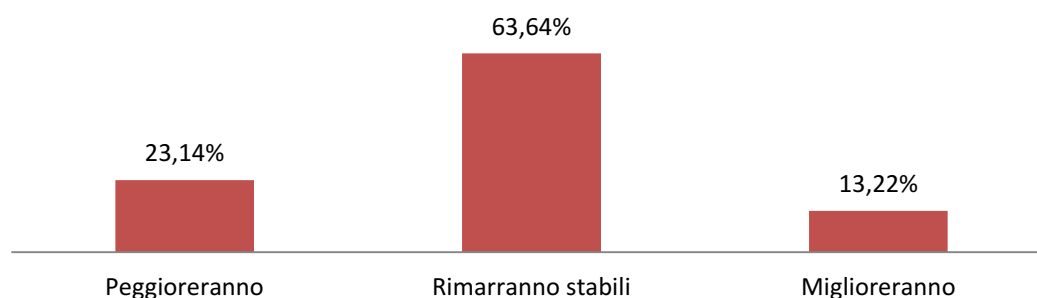


Figura 3.28b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambieranno i livelli dei tassi d'interesse nel 2016



Il 27.3% afferma che i tassi d'interesse applicati sono peggiorati negli ultimi due anni, mentre secondo il 60% circa dei rispondenti sono rimasti stabili. Gli intervistati che prevedono miglioramenti per il biennio 2015/16 sono soltanto il 13.2%, mentre il 63.3% crede che rimarranno stabili, tra i quali il 12% circa tra coloro che li giudicano peggiorati.

Figura 3.29 - Esprimere un giudizio su come è cambiato il livello dei costi accessori legati al finanziamento

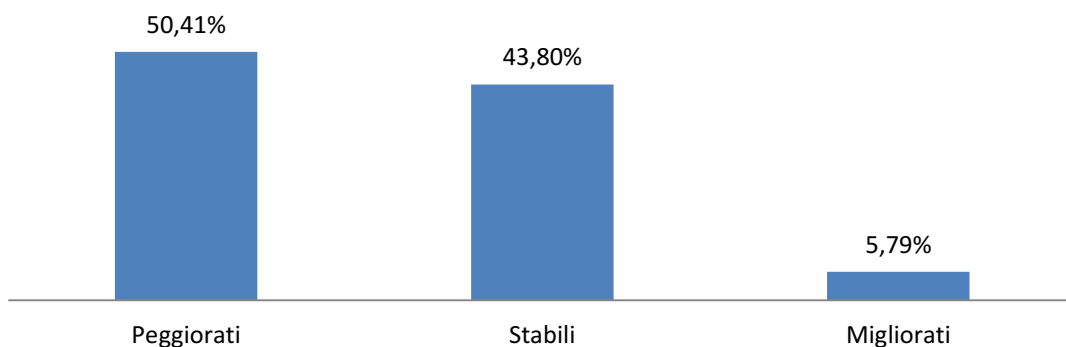
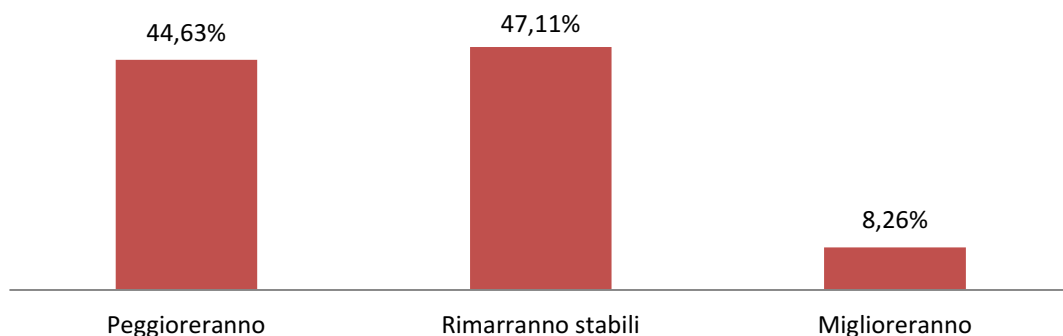


Figura 3.29b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambierà il livello dei costi accessori nel 2016



Sui livelli dei costi accessori i giudizi sono ancora peggiori: il 50% circa li ritiene peggiorati e la maggior parte di questi (35%) presume che peggioreranno anche nel biennio successivo. Solamente il 5.7% dei rispondenti li considera migliorati, e l'8.2% ne immagina un miglioramento nel biennio 2015/16.

Figura 3.30 - Esprimere un giudizio su come è cambiata l'entità delle garanzie richieste

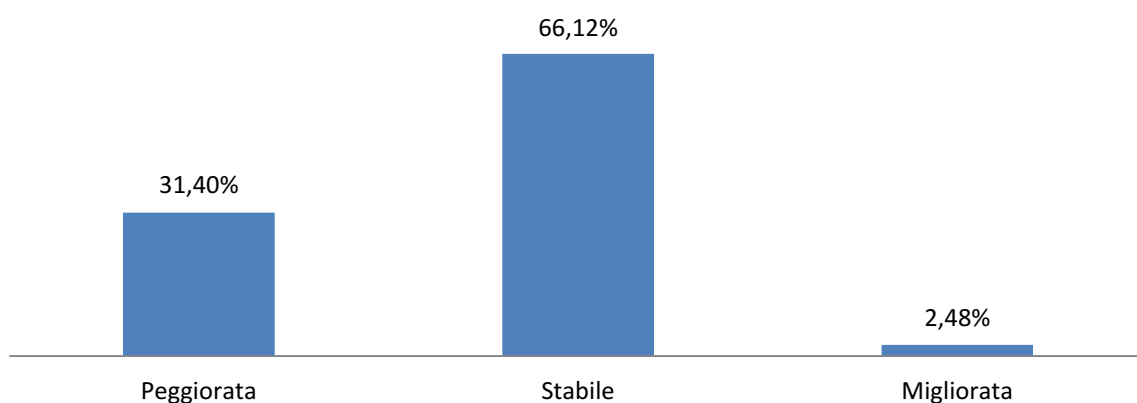
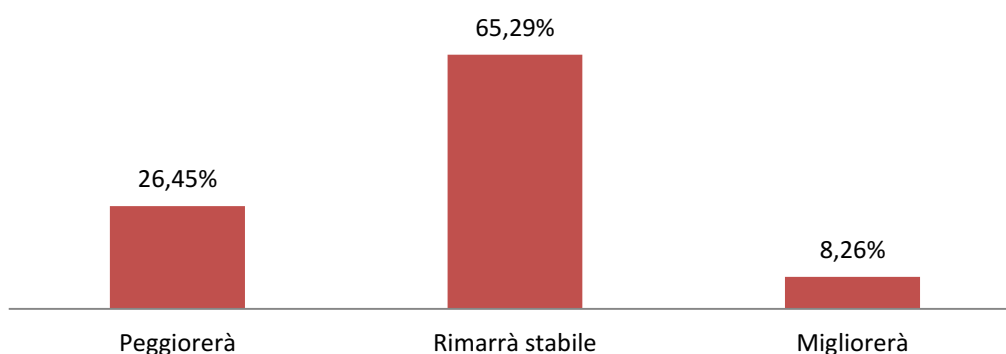


Figura 3.30b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambierà l'entità delle garanzie richieste nel 2016



Sulle garanzie richieste, la percentuale di rispondenti che le ritiene migliorate crolla al 2.5%, e solo l'8% circa si aspetta un miglioramento nel biennio successivo. Nel campione c'è una certa preponderanza a pensare che l'entità delle garanzie richieste sia rimasta stabile (66%) e che rimarranno stabili anche nei prossimi due anni (65.5%).

Figura 3.31 - Esprimere un giudizio su come è cambiata la possibilità di ottenere finanziamenti

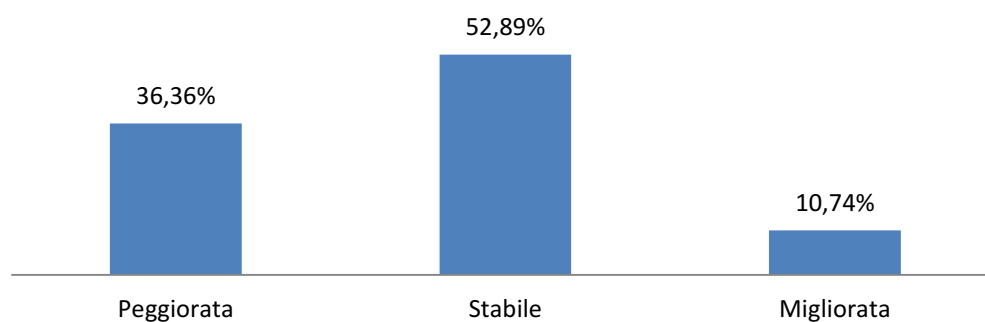
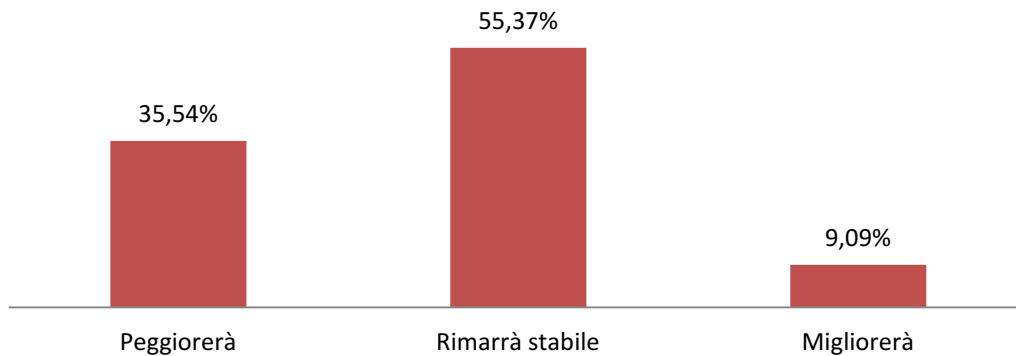


Figura 3.31b - Esprimere un giudizio su come si prevede che cambierà la possibilità di ottenere finanziamenti



Per quanto riguarda le possibilità di ottenere nuovi finanziamenti, si hanno più o meno le stesse percentuali di rispondenti che ritengono che siano peggiorate (36.3%) o che peggioreranno (35.5%), e lo stesso avviene tra chi pensa che siano rimaste stabili (52.8%) o che vi rimarranno (55.3%). In particolare, il 28.9% degli intervistati che giudicano tali possibilità peggiorate si attende un ulteriore peggioramento nei due anni successivi.

Sui tempi di erogazione i giudizi non sono comunque molto felici, dato che il 29% circa delle aziende reputa che siano peggiorati e il 26.5% si aspetta che peggioreranno; in questo caso, la gran parte dei rispondenti (62.8%) giudica le condizioni stabili, e il 65.3% si attende che rimarranno stabili. Il grafico associato a questa variabile è proposto in Appendice A (Fig. 3.A.6).

Le condizioni riguardanti la complessità delle informazioni aziendali, richieste per ottenere nuovi finanziamenti, risultano peggiorate per il 46.3%. Il 41.3% del campione si attende un peggioramento per il biennio successivo. Soltanto il 3% circa dei rispondenti le ritiene migliorate, e poco più del 5% prevede che miglioreranno. Il relativo grafico è proposto in Appendice A (Fig. 3.A.7).

Infine, secondo la gran parte del campione (77.7%) la frequenza di richieste di rientro anticipato non è variata nel biennio 2013/14, e nei due anni a seguire rimarranno stabili (76.8%). Anche per questa variabile, i rispondenti che credono che siano migliorate le condizioni o che miglioreranno sono una porzione molto inferiore, rispettivamente il 9% e il 5% circa (Fig. 3.A.8).

Pertanto, nella maggior parte dei casi le condizioni d'indebitamento risultano peggiorate o stabili, in particolare sul livello dei costi accessori e sulle possibilità di ottenere nuovi finanziamenti.

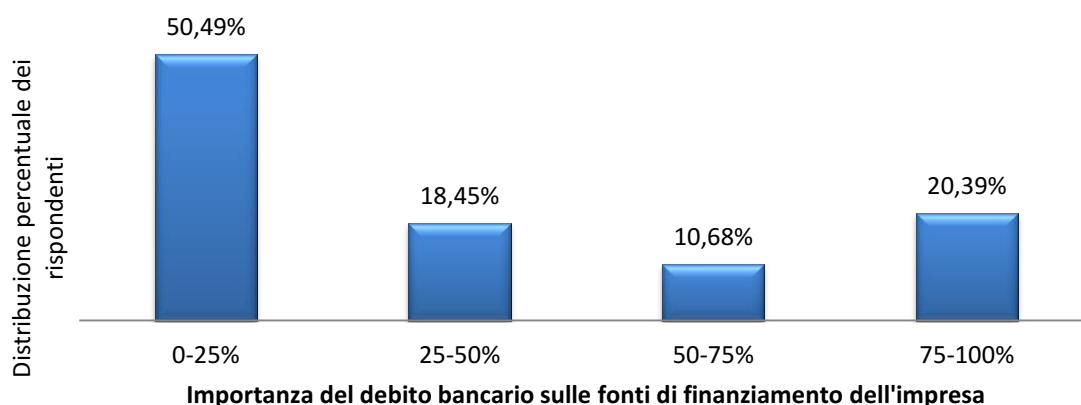
A convalidare i risultati ottenuti da questo tipo di analisi, si fa notare che la possibilità di ottenere nuovi finanziamenti risulta correlata (0.419**) alla variabile "finanziamenti ottenuti", pertanto le imprese che hanno ricevuto l'intero importo richiesto, o una parte dello stesso, è più probabile

che abbiano giudicato in maniera positiva la possibilità di ottenerlo⁵². Allo stesso modo, la valutazione sulla frequenza di richiesta di rientro anticipato risulta correlata all'aver ricevuto tale richiesta dai finanziatori (0.309***), perciò i rispondenti che si sono trovati in questa situazione è più probabile che considerino peggiorata la frequenza della richiesta⁵³.

Dall'analisi Banca d'Italia, la domanda di prestiti bancari risulta essere a livelli più bassi degli ultimi anni; è inoltre negativo il saldo tra le quote di imprese che segnalano un miglioramento e un peggioramento delle condizioni d'indebitamento nel secondo semestre del 2013. Le imprese indicano i costi accessori come motivazione principale d'insoddisfazione nell'accesso al credito, ma dichiarano anche minori difficoltà nell'ottenere nuovi finanziamenti (Banca d'Italia, 2014).

3.4.2 Rapporto banca – impresa: l'importanza della distribuzione territoriale

Figura 3.32 – Nel corso del 2014, quanta parte delle fonti di finanziamento deriva dal sistema bancario?



La percentuale delle fonti di finanziamento derivanti dal sistema bancario è presentata in Figura 3.32. Si fa notare che ai rispondenti⁵⁴ è stato chiesto di indicare tale percentuale rispetto al totale dei debiti.

Appare evidente che la metà dei rispondenti ha ricevuto una bassa quota di finanziamenti dal sistema bancario, mentre il 20% circa ha utilizzato fonti di finanziamento derivanti quasi interamente dalle banche.

Inoltre, risulta che ben il 64% dei rispondenti ha ricevuto affidamenti da una sola banca, e che nessuno ha ricevuto affidamenti da più di quattro banche. Tuttavia, questo risultato è in linea con quello presentato ad inizio paragrafo in Figura 3.33, in quanto nessuno ha contattato più di

⁵² Data la bassa numerosità campionaria è stato utilizzato il test di Spearman. Si ricorda che “finanziamenti ottenuti” è una variabile misurata su scala inversa: è presentato un coefficiente positivo per facilitare la lettura dell’associazione.

⁵³ In questo caso, si è potuto applicare il test di Pearson. Si ricorda che la variabile “ricevere una richiesta di rientro anticipato” è una *dummy* (1 = sì e 2 = no).

⁵⁴ Per questa domanda si hanno 103 rispondenti.

quattro banche, ed oltre l'80% dei rispondenti ne ha contattate una o due. Nonostante ciò, non si hanno evidenze riguardo la correlazione di queste due variabili⁵⁵.

Figura 3.33 – Numero di banche da cui nel 2014 si sono ricevuti finanziamenti

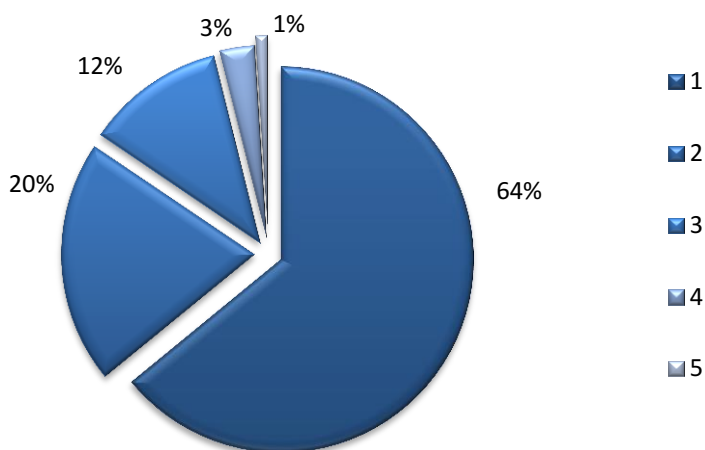
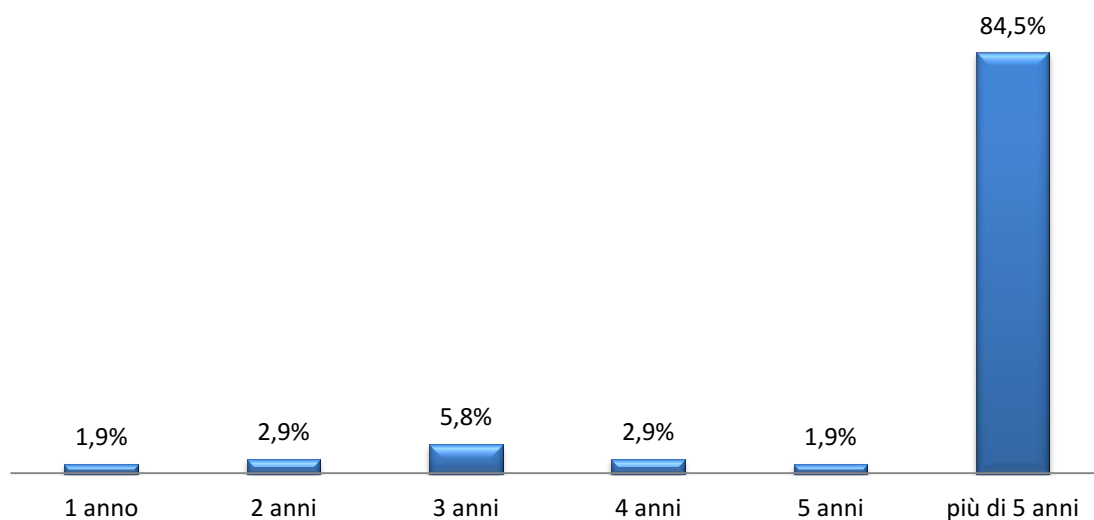


Figura 3.34 – Rapporto banca-impresa: durata della relazione



Per di più, circa l'85% dei rispondenti ha instaurato una relazione duratura con la banca⁵⁶, avendo dichiarato di avere un rapporto con la stessa che perdura da più di cinque anni.

In aggiunta, è stato possibile verificare se il legame con la banca di riferimento è associato alla prossimità della filiale con la principale sede operativa.

⁵⁵ L'assenza di tale associazione è stata verificata tramite test di Spearman.

⁵⁶ Nel caso in cui i rispondenti avessero rapporti con più banche, è stato chiesto di far riferimento a quella considerata principale.

Box 3.3 – Relazione banca-impresa: l'importanza della prossimità territoriale

Per verificare tale relazione, si è proceduto ad analizzare le variabili tramite grafico di dispersione e regressione lineare, con i seguenti risultati.

Come evidenziato dal grafico di dispersione (Fig. 3.35), la relazione tra le due variabili esaminate è lineare: la regressione effettuata riporta un R^2 (corretto) pari a 0.831, per cui la variabilità registrata sulle risposte riguardanti la provincia della filiale della banca è spiegata per l'83% dalla variabilità dovuta alla provincia della sede operativa⁵⁷.

Riepilogo del modello^b

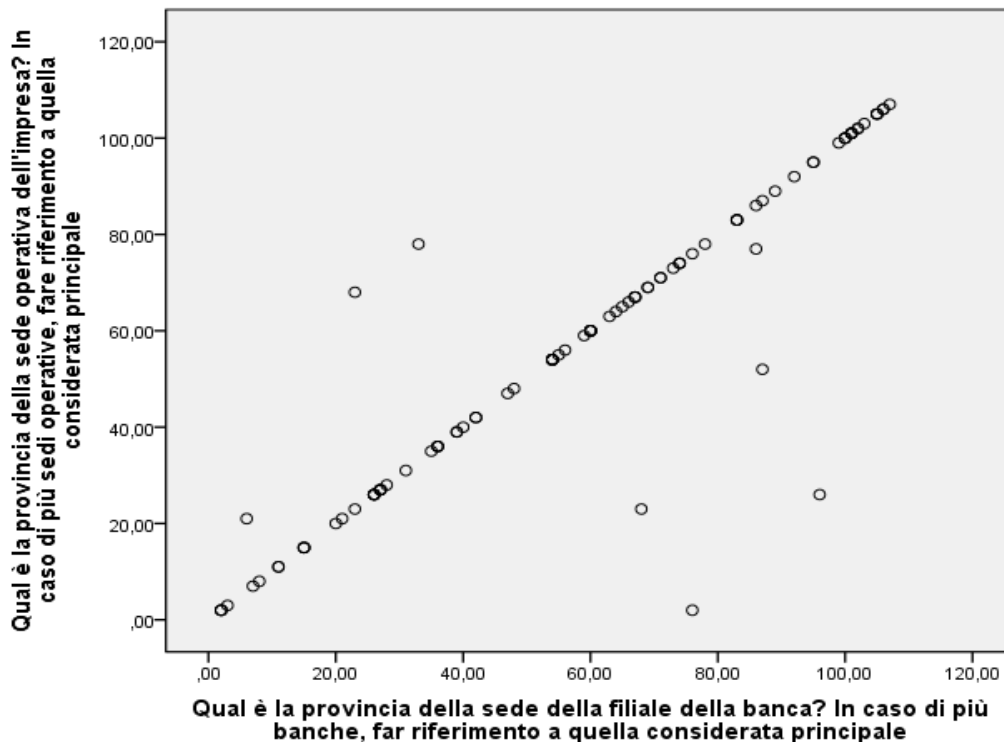
Modello	R	R-quadrato	R-quadrato corretto	Deviazione standard Errore della stima	Durbin-Watson
1	,912 ^a	,832	,831	13,00410	2,058

a. Predittori: (Costante), Qual è la provincia della sede operativa dell'impresa? In caso di più sedi operative, fare riferimento a quella considerata principale

b. Variabile dipendente: Qual è la provincia della sede della filiale della banca? In caso di più banche, far riferimento a quella considerata principale

Si fa presente che il coefficiente di regressione standardizzato è pari a 0.912***, e che dal test Durbin Watson i residui non risultano autocorrelati.

Figura 3.35 – Banca – impresa: relazione di prossimità (grafico di dispersione)



⁵⁷ Il test F e il test T restituiscono valori molto elevati, pari rispettivamente a 501,556 e 22,395. La relazione è pertanto verificata.

Questo risultato, dal lato banche, può essere letto come la riprova dell'importanza della distribuzione territoriale e della capillarità delle filiali, mentre in generale denota quanto il legame tra le imprese e la banca di riferimento sia vincolato da un rapporto di prossimità, quantomeno nel settore della ristorazione.

Box 3.4 – Relazione banca-impresa: approfondimenti

Per cercare di approfondire le caratteristiche che meglio descrivono, e da cui più dipende, la relazione banca – impresa, si è proceduto ad effettuare una serie di test d'indipendenza.

Dalla matrice delle correlazioni risulta un'associazione tra la percentuale delle fonti di finanziamento derivanti dal sistema bancario e il numero di banche da cui l'impresa ha ricevuto affidamenti (0.511***): chi ha ricevuto affidamenti da più banche ha ottenuto, nel complesso, una percentuale maggiore di finanziamenti derivanti dal sistema bancario.

Ciò che più conta, in questa sessione di analisi, è che la durata della relazione con la banca non risulta associata al numero di banche contattate o da cui le imprese ricevono affidamenti, come si potrebbe ipotizzare. Tuttavia, emerge che questa variabile è correlata (0.412**) al monitorare regolarmente il rating che la banca attribuisce all'azienda⁵⁸: questo può essere letto come uno dei benefici derivanti dall'instaurare una relazione duratura, dato che il rating risulta essere una variabile essenziale, come si vedrà nel paragrafo dedicato, o come una strategia di gestione finanziaria dei ristoratori, che decidendo di monitorare il rating tendono ad avere rapporti di lunga durata con la principale banca di riferimento.

Il numero di banche contattate per aumentare il livello di indebitamento, invece, si rivela associato all'aver intrapreso iniziative volte a ristrutturare il debito bancario (0.467**), per cui all'aumentare del numero di banche contattate è più probabile che gli intervistati abbiano cercato di ristrutturare il debito. Ancora, questa variabile risulta associata alla zona geografica (0.433**), per cui i rispondenti con la principale sede operativa al sud hanno contattato mediamente un numero di banche maggiore; alla chiarezza su come si determina il rating (0.432**), per cui chi ha contattato più banche ha chiaro come si determina il rating⁵⁹.

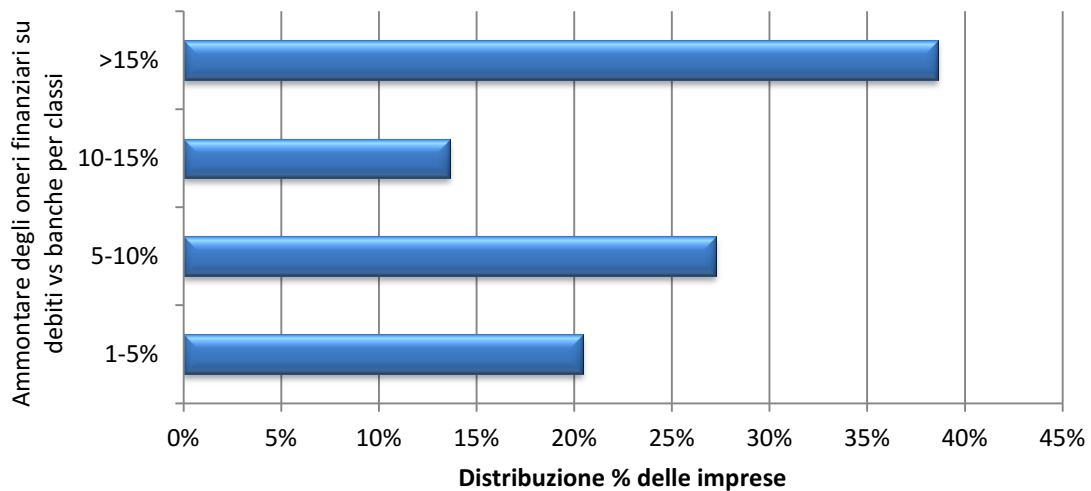
3.4.3 Il costo del finanziamento

Per poter avere un'idea di quale fosse il costo sostenuto dalle aziende nei confronti dei finanziatori, è stato chiesto di indicare in unità di euro l'ammontare degli interessi passivi derivanti da debiti verso banche e il totale debiti verso banche. Tuttavia, hanno risposto a queste domande 68 intervistati, 19 dei quali dichiarano di non aver contratto debiti né tanto meno interessi passivi.

⁵⁸ La variabile “monitorare regolarmente il rating” è una *dummy*, misurata su scala inversa: perciò vengono presentati coefficienti positivi per facilitare la lettura dell'associazione.

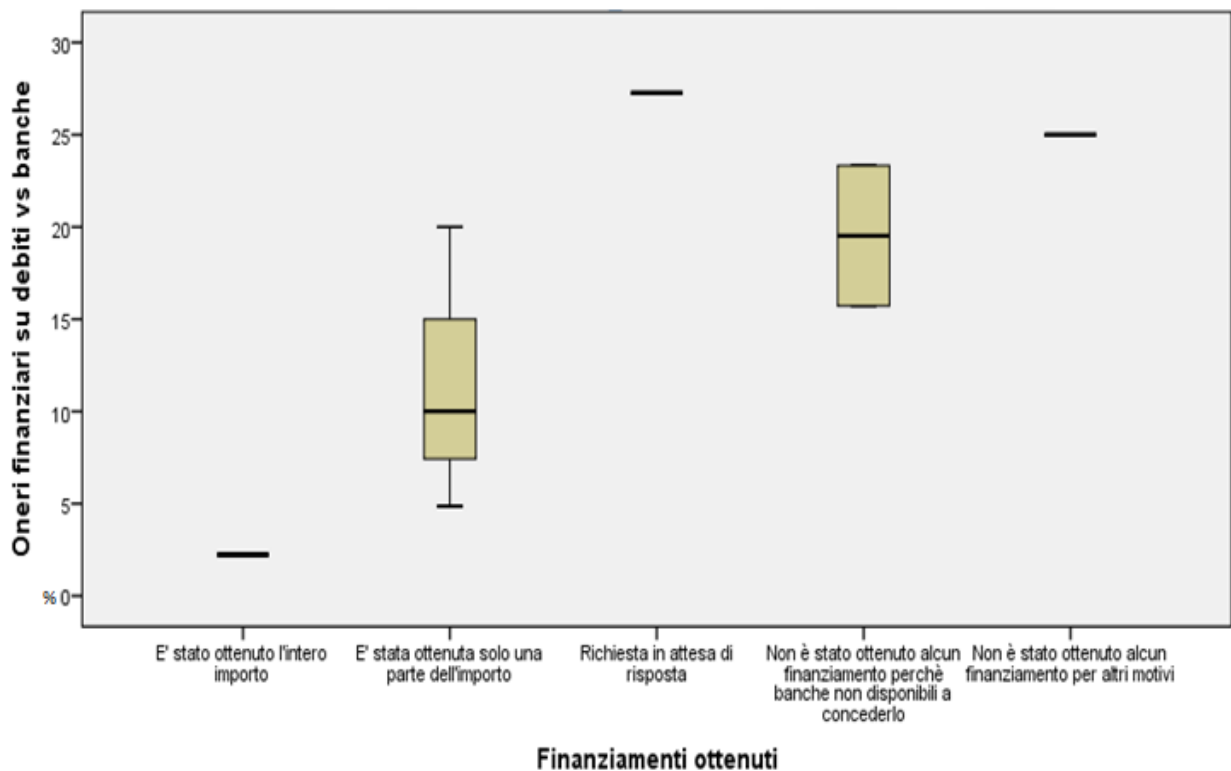
⁵⁹ Si ricorda che la ristrutturazione del debito bancario e la chiarezza su come si determina il rating sono concetti misurati da variabili *dummy*, su scala inversa: vengono presentati coefficienti positivi per facilitare la lettura dell'associazione.

Figura 3.36 – Incidenza degli oneri finanziari su debiti verso banche



In ogni caso, grazie a queste informazioni, è stato possibile calcolare una nuova variabile per 45 osservazioni, oneri finanziari su debiti verso banche, che potesse esprimere il costo del finanziamento sostenuto dai ristoratori (Fig. 3.36). Come vedremo nei prossimi paragrafi, la variabile risulta correlata positivamente alle iniziative di ristrutturazione del debito bancario e all’aver ottenuto finanziamenti: dal boxplot, si nota chiaramente che le osservazioni si distribuiscono su valori più o meno elevati della variabile d’interesse quando si considera la risposta ricevuta dalle banche, o dagli intermediari, sui finanziamenti richiesti.

Figura 3.37 – Correlazione tra oneri finanziari su debiti verso banche e “finanziamenti ottenuti”



3.4.4 Panoramica sulle garanzie per l'accesso al credito

E' stato chiesto alle imprese se avessero fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito ad uno o più soggetti tra quelli elencati, nel biennio 2013 - 2014.

Figura 3.38 – Nel biennio 2013-14, l'impresa ha fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito al Fondo di garanzia per le PMI?

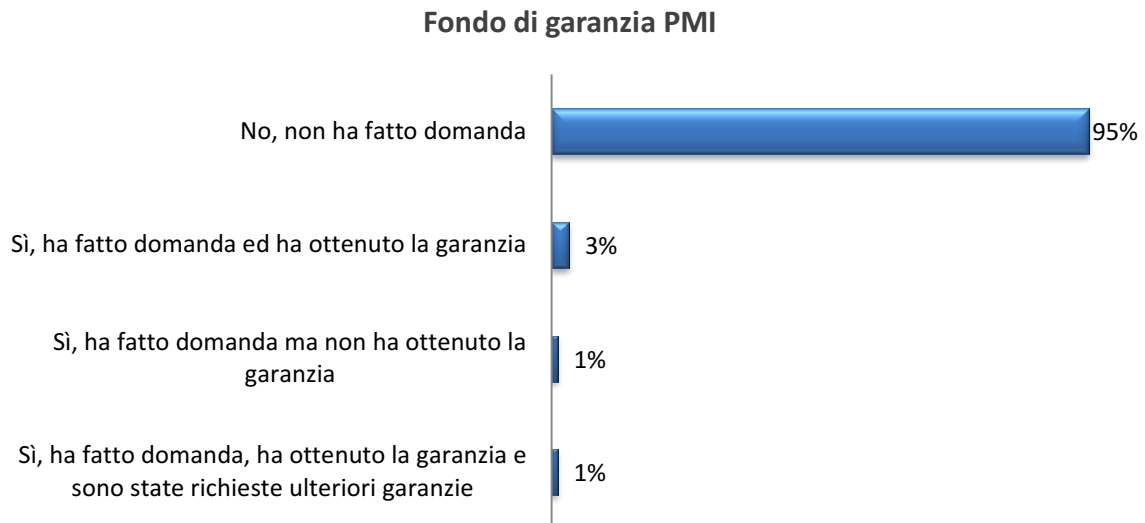
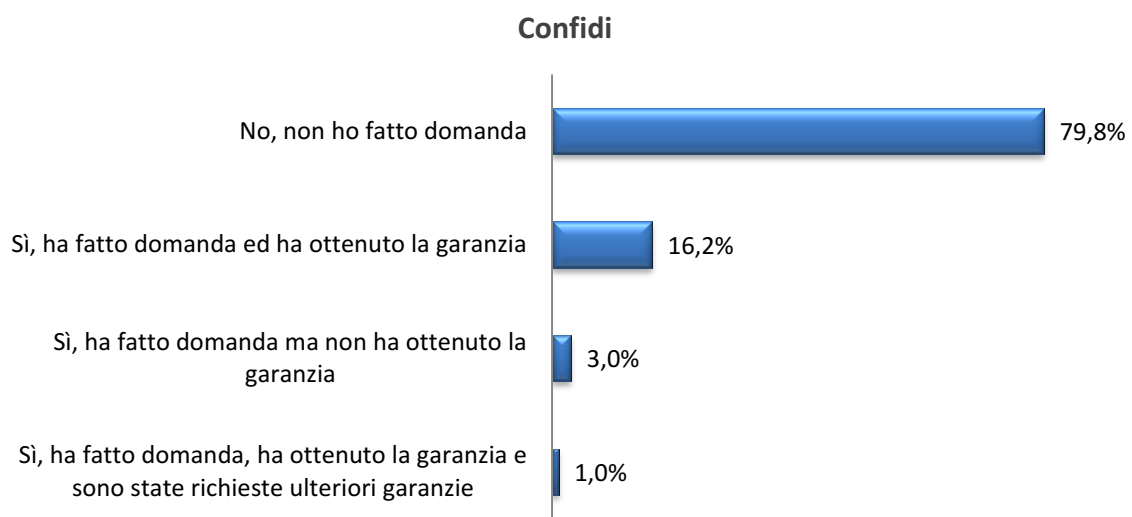


Figura 3.39 - Nel biennio 2013-14, l'impresa ha fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito ad un Confidi?



Solamente il 2.31% del campione ha fatto domanda al Fondo di garanzia del credito per le PMI, istituito dal MiSE: di questi il 60% circa l'ha ottenuta, pari all'1.39% del campione⁶⁰.

Una percentuale leggermente maggiore, pari al 9.26%, ha fatto domanda ad un Confidi, e il 7.41% è riuscito ad ottenerla, ovvero l'80% di coloro che l'hanno richiesta. Nel caso delle finanziarie regionali o provinciali, invece, ha fatto domanda soltanto il 4.63% del campione: tra questi l'1.85% non le ha ottenute, e la stessa percentuale di rispondenti le ha ottenute ma ne sono state chieste ulteriori successivamente.

Figura 3.40 - Nel biennio 2013-14, l'impresa ha fatto domanda per ottenere una garanzia per l'accesso al credito ad una finanziaria regionale o provinciale?

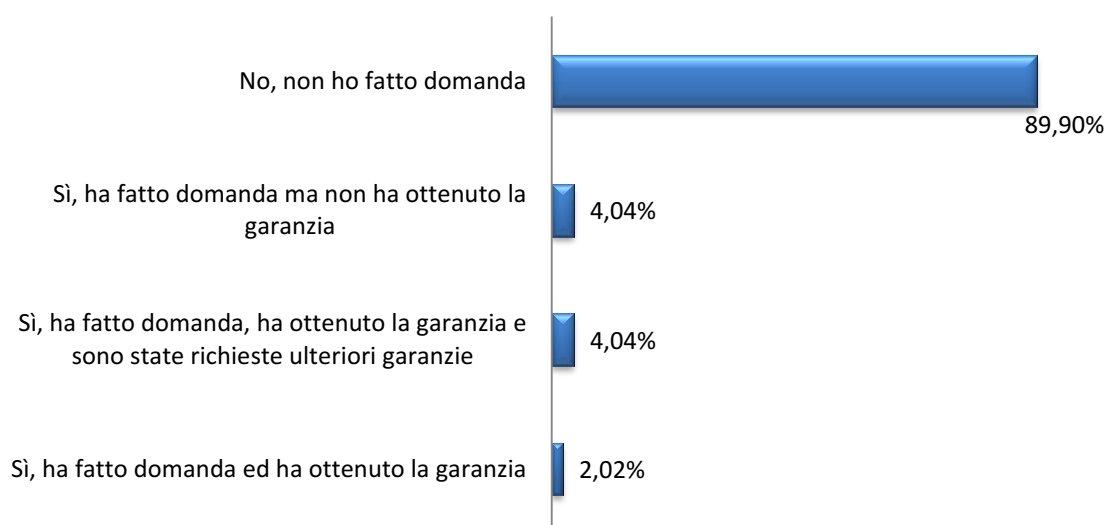
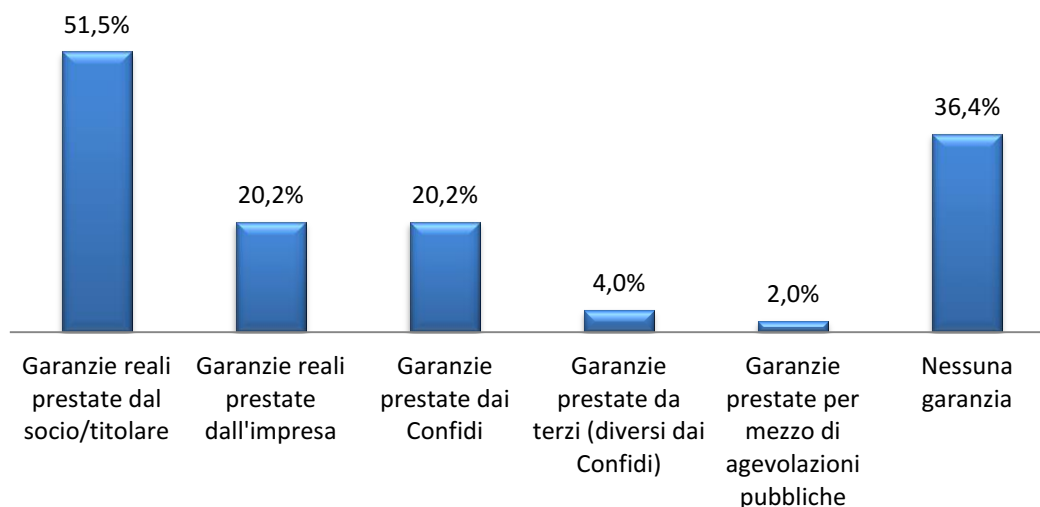


Figura 3.41 – Tipologie di garanzie utilizzate nei finanziamenti ricevuti



⁶⁰ Per la sezione del questionario riguardante le garanzie si hanno 99 rispondenti. Le percentuali nel testo si riferiscono al campione, quelle sui grafici si riferiscono ai rispondenti.

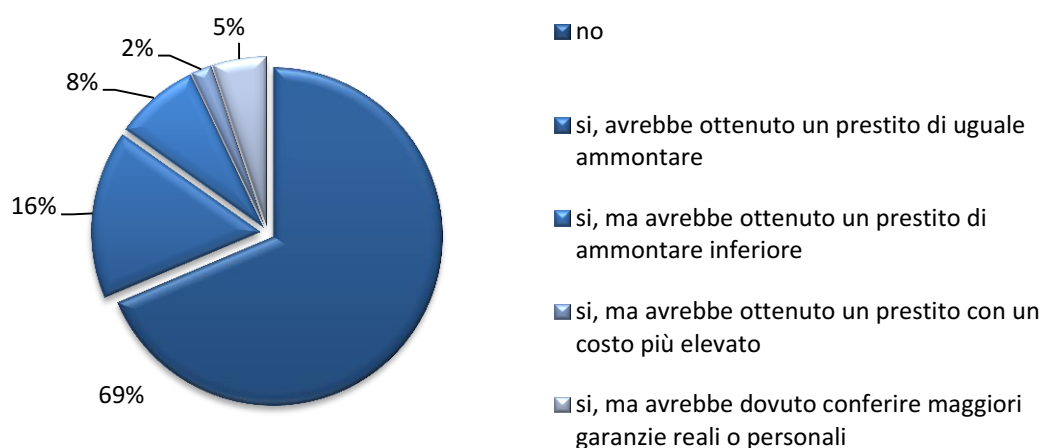
I finanziamenti ricevuti dalle aziende nel 36% dei casi non sono stati garantiti, mentre oltre il 50% dei rispondenti ha utilizzato garanzie reali prestate da un socio o dal titolare, e un altro 20% ha impiegato garanzie reali prestate dall'impresa (Fig. 3.41)⁶¹.

Infine, si evidenzia che ben il 69% dei rispondenti reputa che non avrebbe ottenuto il prestito in assenza di garanzia, e soltanto il 16% ritiene che avrebbe comunque ottenuto un prestito di pari importo.

Dall'indagine Banca d'Italia (2014) emerge anche un maggiore ricorso alle garanzie. Circa il 16 per cento delle imprese ha presentato domanda per ottenere una garanzia da un confidi, da una finanziaria regionale o dal Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese, con una maggiore diffusione nel Mezzogiorno, tra le imprese con meno di 50 addetti e nell'industria. Circa il 90 per cento delle domande sono state accolte, anche se la quota è inferiore tra le imprese dei servizi. Poco meno di metà delle imprese che hanno ottenuto una forma di garanzia dichiara che non avrebbe ottenuto il prestito in sua assenza.

Risulta perciò evidente non solo la sottoutilizzazione di tale strumento nelle imprese della ristorazione rispetto alle imprese appartenenti ad altri settori, ma anche una percentuale minore di accettazione delle richieste di garanzie.

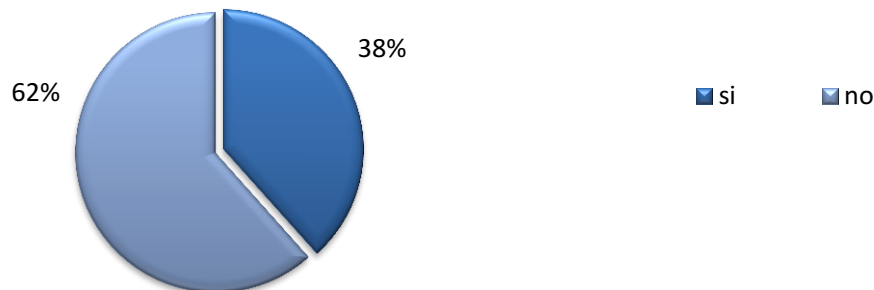
Figura 3.42 - Percezione sull'ottenimento o meno dei finanziamenti in assenza di garanzie



⁶¹ In questo caso gli intervistati potevano indicare più di una risposta, perciò per ogni tipologia di garanzia la percentuale è calcolata sul totale dei rispondenti.

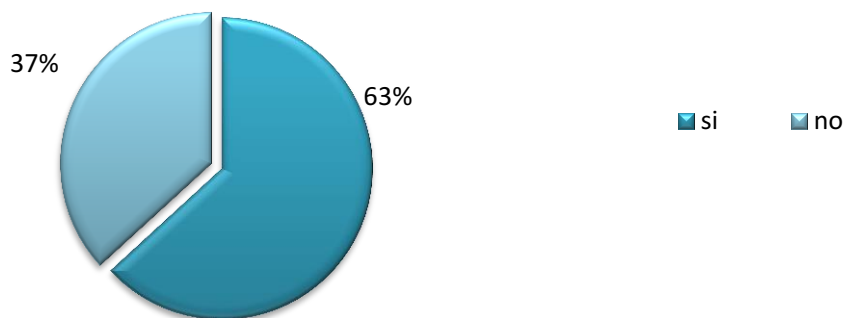
3.4.5 La discriminante del rating bancario

Figura 3.43 – Dichiarata conoscenza del rating



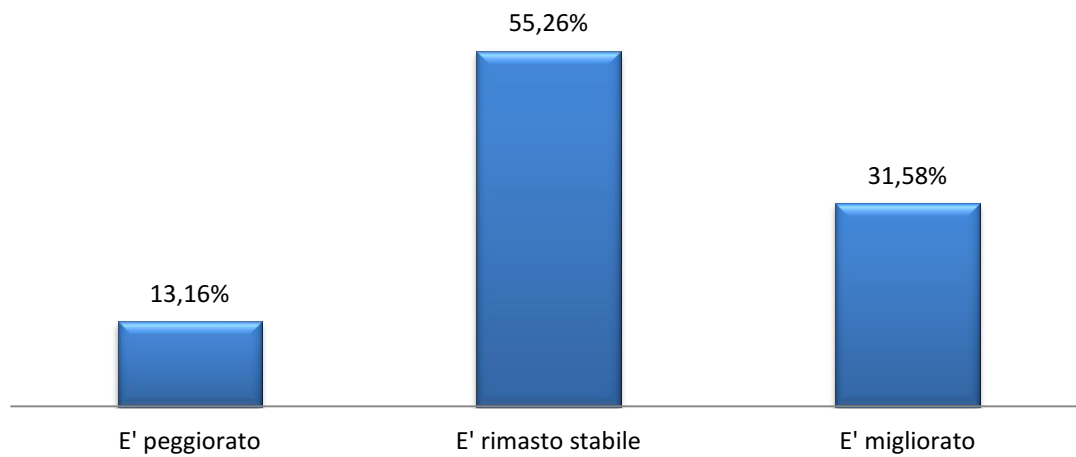
Tra le informazioni più importanti che possiamo estrarre dai dati acquisiti tramite l'indagine, si evidenzia una informazione non sempre completa riguardo il rating bancario assegnato: il 62% dei rispondenti non conosce il rating della propria impresa⁶². Del 38% restante, soltanto il 63% monitora regolarmente la valutazione che gli ha attribuito la banca, e per la maggior parte di questi tale indice è rimasto sostanzialmente stabile, mentre è migliorato per circa il 30% dei rispondenti.

Figura 3.44 – Percentuale d'impresе che monitorano regolarmente il rating



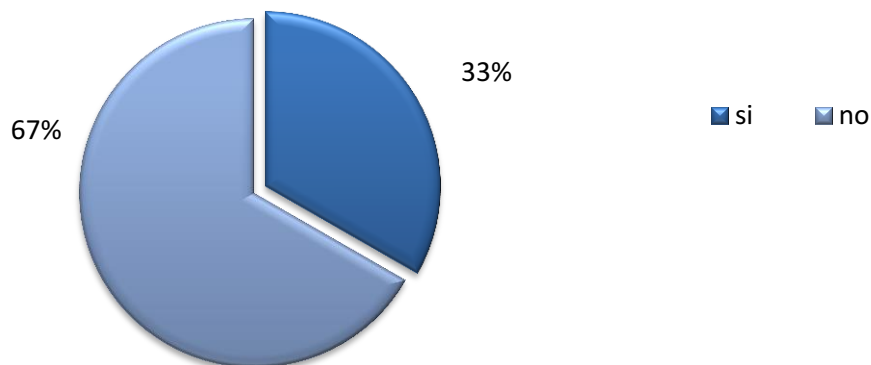
⁶² In questa sezione del questionario si hanno 99 rispondenti.

Figura 3.45 – Come è variato il rating che la banca ha attribuito rispetto a 12 mesi fa?



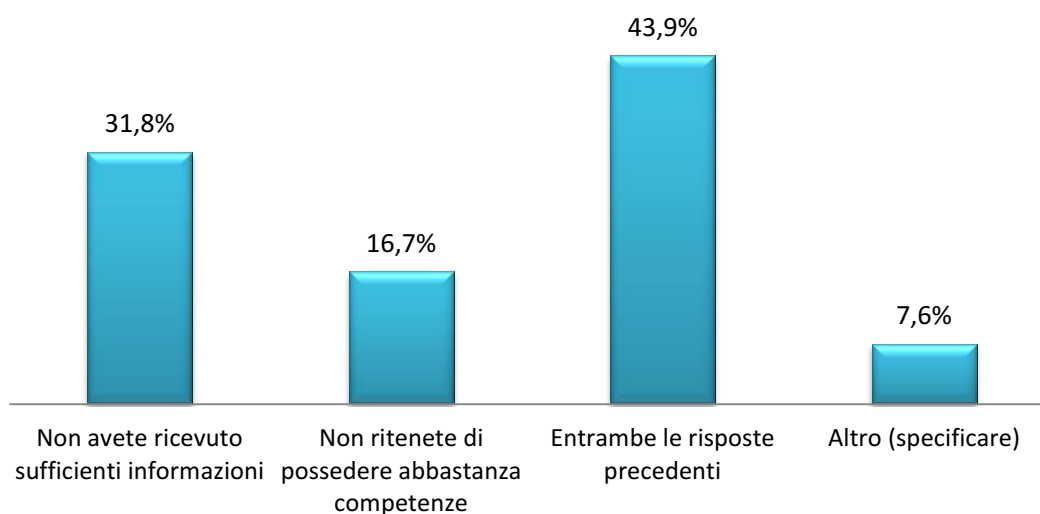
Considerando tutti i rispondenti, a prescindere dalla conoscenza che hanno del rating, risulta che il 67% non ha ben chiaro come si determina questo indicatore.

Figura 3.46 – E' chiaro come si determina il rating attribuito dalla banca all'impresa?



Le motivazioni addotte come spiegazione di questa situazione riguardano: l'insufficienza delle informazioni ricevute per il 32% degli intervistati, la scarsa competenza a riguardo per il 17%, e per la maggior parte dei rispondenti (44%) una combinazione di entrambe le cause.

Figura 3.47 – Motivazioni per cui non è chiaro come si determina il rating



Soltanto il 43% delle imprese è cliente di una banca che offre servizi di consulenza al fine di migliorare il rating bancario (grafico in Appendice A – Fig. 3.A.9). Si vedrà a breve quanto e come questa circostanza possa essere limitante per le imprese del settore.

Secondo il parere di gran parte degli imprenditori, inoltre, questo sistema di valutazione del merito creditizio è una buona base di partenza, ma dovrebbe essere sempre corretto dal giudizio umano (55%). Altri intervistati invece ritengono che il rating sia uno strumento freddo e impersonale, e che non è possibile valutare al meglio la qualità dell'impresa utilizzando soltanto questo metodo (33.7%). Coloro che lo ritengono un sistema oggettivo e, in quanto tale, preferibile a valutazioni soggettive effettuate da funzionari e dirigenti bancari sono invece solamente l'11% circa.

Figura 3.48 – Percezione del rating

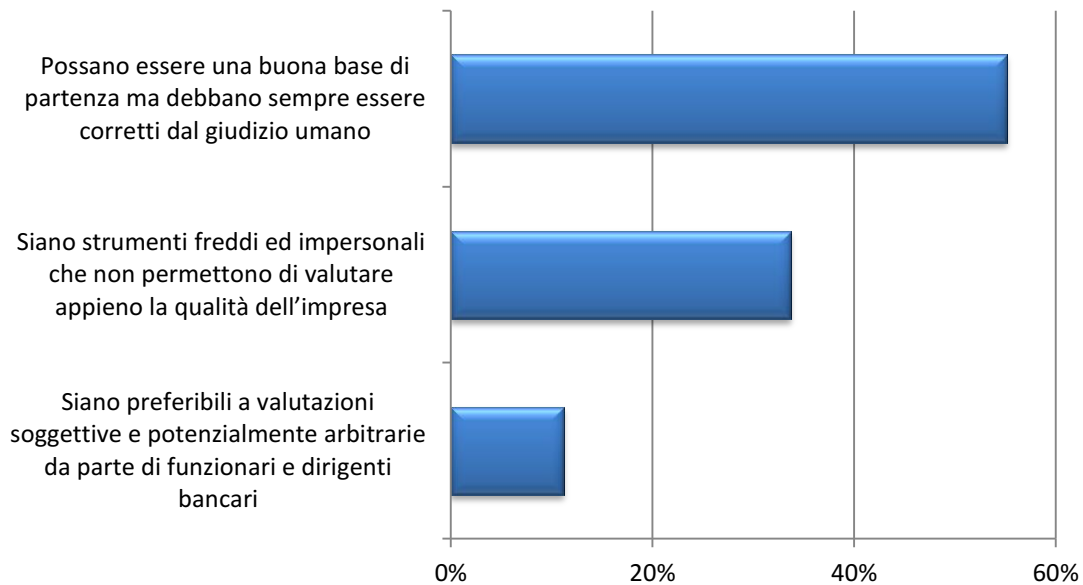
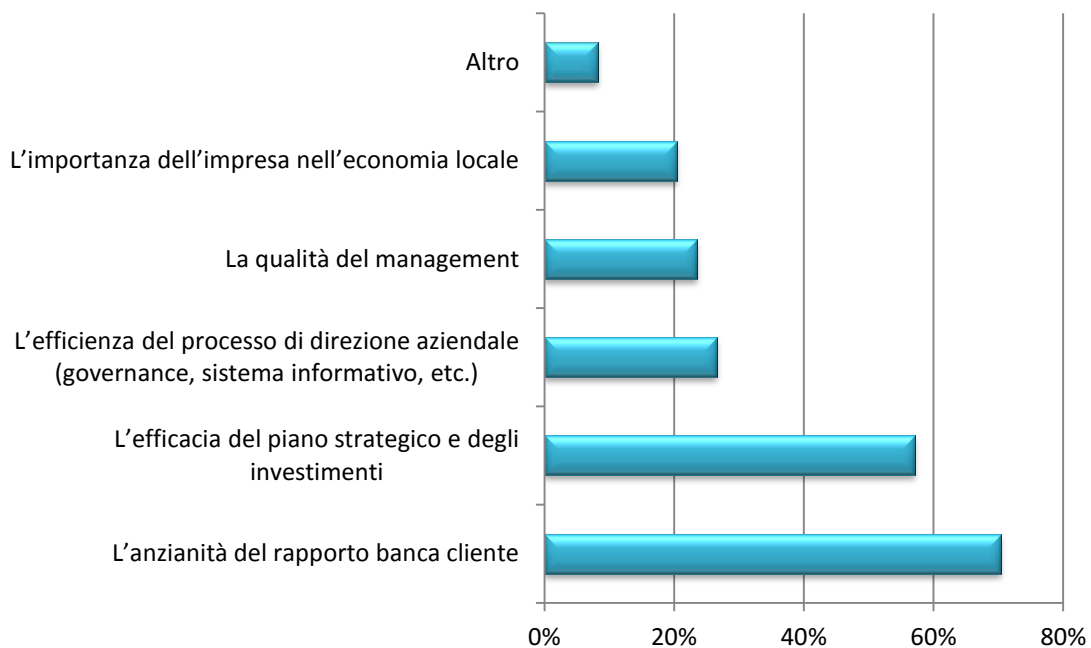


Figura 3.49 – Ci sono elementi che a vostro avviso non sono presenti o non sono adeguatamente valutati nel rating ma che potrebbero arricchirne l'utilità ai fini della valutazione dell'impresa?



E' stato chiesto inoltre quali potrebbero essere gli elementi che, seppur non presenti o non adeguatamente valutati, potrebbero arricchire l'utilità e l'efficacia del rating ai fini della valutazione dell'impresa: i risultati mostrano come le caratteristiche maggiormente indicate tra quelle proposte siano state l'anzianità del rapporto banca cliente (70%) e l'efficacia del piano strategico e degli investimenti (57%).

Premesso ciò, si fa notare che dalle matrici di correlazione la conoscenza del rating risulta fortemente associata, ovviamente, alla chiarezza su come il rating stesso si determina (0.632***).

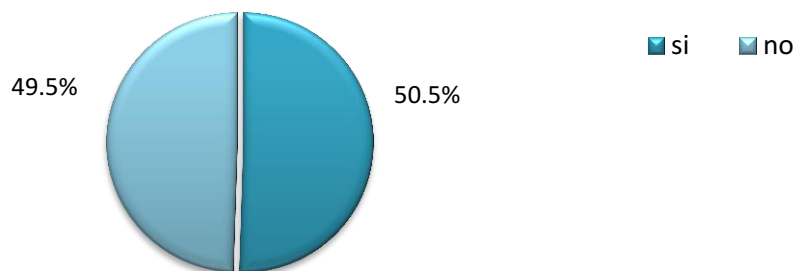
Il risultato più rilevante, in ogni caso, riguarda la variabile “finanziamenti ottenuti” che risulta fortemente associata alla variazione del rating (0.790**) ⁶³. Al migliorare della valutazione del rating aumenta la probabilità che le imprese abbiano ricevuto, in tutto o in parte, i finanziamenti richiesti ⁶⁴.

3.5 L'importanza dei debiti commerciali

Come mostrato chiaramente in Figura 3.50, i rispondenti all'indagine online si dividono equamente tra chi ha utilizzato dilazioni commerciali e chi non ha dovuto o voluto farlo ⁶⁵.

Figura 3.50 – Percentuale di utilizzo delle dilazioni commerciali nel 2014

Nel 2014, l'impresa ha utilizzato dilazioni commerciali concesse dai propri fornitori?



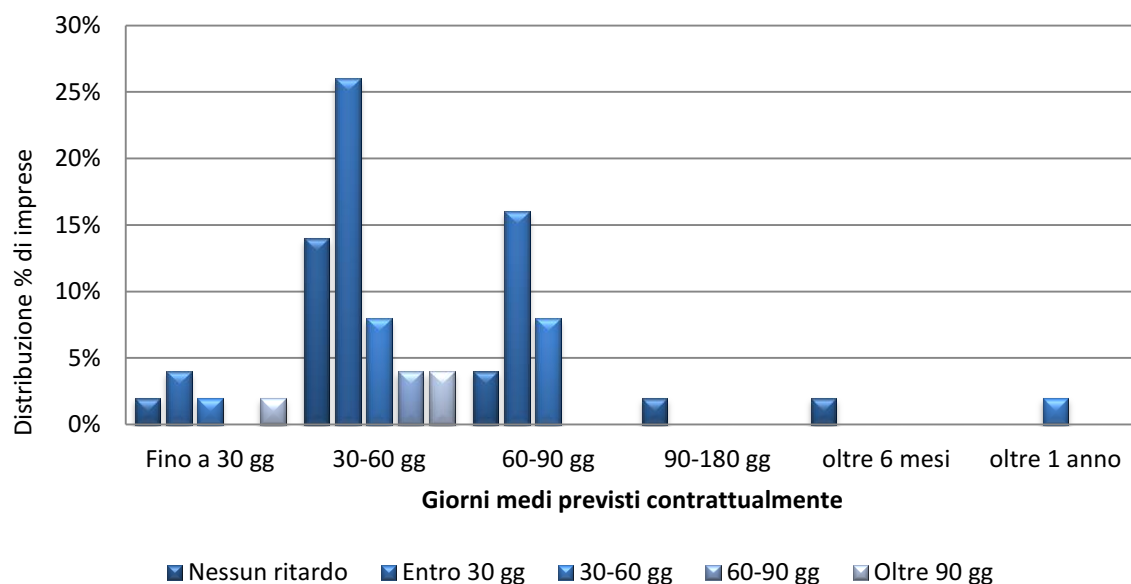
L'analisi seguente prende in considerazione soltanto il primo di questi gruppi, e le percentuali di seguito proposte si riferiscono a questo 50% di intervistati.

⁶³ Si ricorda, che “finanziamenti ottenuti” è una variabile misurata su scala inversa, per cui i coefficienti assumono direzione negativa: sono presentati positivi per facilitare la lettura.

⁶⁴ Come ulteriore verifica, è stata effettuata una regressione lineare tra queste due variabili, che risulta significativa con R^2 (corretto) pari a 0.548, coefficiente di regressione pari a 0.777, test T ed F sufficientemente elevati e statistica Durbin Watson sufficientemente valida ⁶⁴. Tuttavia, si ha una scarsa numerosità campionaria, per cui la distribuzione non è approssimabile alla Normale, e si ritiene pertanto di dover ripetere il test con un numero maggiore di osservazioni. In conclusione, però, le variabili risultano associate e si hanno sufficienti indizi per poter concludere che ripetendo il test tale associazione risulterebbe lineare.

⁶⁵ Per la Figura 3.50 si hanno 99 rispondenti.

Figura 3.51 – Giorni di dilazione previsti contrattualmente e giorni di ritardo



Come si può notare in Figura 3.51, le imprese a cui vengono concessi contrattualmente meno giorni di dilazione non necessariamente sono quelle che hanno più giorni di ritardo. L'indipendenza delle due variabili è stata verificata, successivamente, tramite apposito test⁶⁶.

Soltanto per il 6% delle aziende sono considerati contrattualmente più di tre mesi di dilazione, mentre per il 56% dei rispondenti ne sono previsti tra i 30 e i 60 giorni. Invece, solamente il 10% degli intervistati dichiara di avere mediamente oltre 60 giorni di ritardo, ed appartengono ai gruppi di imprese per le quali ne sono previsti un massimo di 60⁶⁷. In ogni caso, ben il 24% dei rispondenti afferma di non avere ritardi nei pagamenti, ma la maggior parte (46%) indica un ritardo medio non superiore ai 30 giorni.

Tra le variabili di profilazione che mettono in evidenza differenze di comportamento, si può citare la forma giuridica. Da contratto, solamente alle ditte individuali non vengono concessi più di 90 giorni di dilazione; tuttavia, la maggior parte di queste (10% su un 14% totale, ovvero il 71% delle stesse) risultano avere mediamente trenta giorni di ritardo, mentre tra le società di persone si ha una percentuale maggiore di imprese che non hanno ritardi (Fig. 3.52).

⁶⁶ Il test di correlazione di Spearman riporta un *p-value* elevato, pari a 0.577, pertanto non possiamo rifiutare l'ipotesi nulla: le variabili sono indipendenti.

⁶⁷ In Figura 3.51, i colori chiari, corrispondenti ad un numero maggiore di giorni di ritardo, si trovano tutti sulla parte sinistra del grafico, corrispondente ad un numero minore di giorni di ritardo previsti contrattualmente.

Figura 3.52 – Ritardi nei pagamenti e forme giuridiche

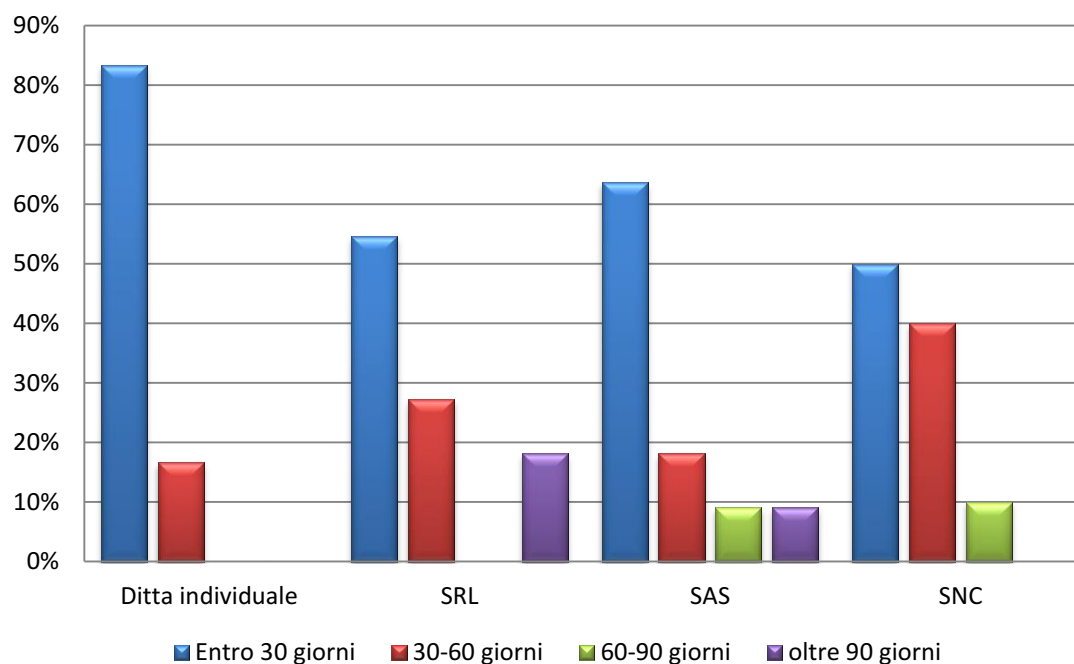
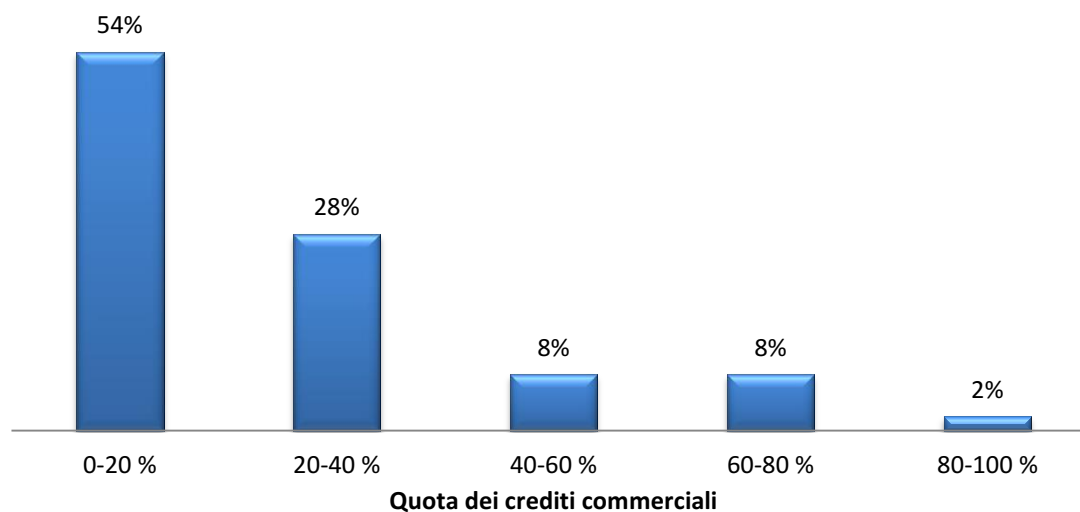


Figura 3.53 – Utilizzo della leva dei debiti commerciali rispetto al totale delle fonti di finanziamento dell'impresa



Infine, come si può notare dalla Figura 3.53, oltre il 50% delle imprese rispondenti utilizza una bassa percentuale di fonti di finanziamento derivanti dalla leva dei debiti commerciali, ed oltre l'80% si mantiene sotto il 40% di fonti provenienti da tale forma di finanziamento.

Box 3.5 - Correlazioni significative tra l'utilizzo delle dilazioni commerciali e le altre grandezze economiche e finanziarie.

La porzione di finanziamenti derivanti dalla leva dei debiti commerciali risulta associata ad una minore redditività del capitale proprio (-0.512**). Per questa variabile, si registra anche una correlazione positiva con i giorni medi di ritardo (0.371***).

I giorni medi di dilazione previsti contrattualmente, invece, risultano correlati positivamente alla redditività del capitale proprio (0.551**).

Infine, la variabile *dummy* "utilizzo dilazioni commerciali" appare associata:

- alla variabile "finanziamenti ottenuti" (-0.610***), quindi chi non ha ottenuto finanziamenti dal sistema bancario è più probabile che abbia utilizzato dilazioni commerciali;
- alla disposizione ad accettare aggravii delle condizioni di prestito (0.427**);
- alla percezione sul risultato d'esercizio 2014 (-0.292***), per cui chi utilizza dilazioni commerciali ha una percezione sul risultato d'esercizio⁶⁸ peggiore; in realtà si ha una correlazione leggermente più forte con la previsione 2015 (-0.310***), perciò chi ha usufruito della leva dei debiti commerciali si attende un risultato 2015 peggiore rispetto a chi non ne ha usufruito.

In conclusione, si può ipotizzare che alle imprese con ROE maggiore vengano concessi contrattualmente più giorni di ritardo, mentre quelle con ROE minore utilizzano una quota maggiore di finanziamenti commerciali rispetto ad altre fonti. Inoltre, le aziende che non riescono ad ottenere finanziamenti dal sistema bancario, in tutto o in parte, cercano di utilizzare la leva dei debiti commerciali e sono disposte ad accettare aggravii delle condizioni di prestito, seppur prevedendo un peggior risultato d'esercizio per l'anno successivo.

3.6 I *subset*: un'analisi qualitativa

Nell'analizzare i risultati dell'indagine si è cercato di sviluppare dei focus su determinati aspetti legati alla gestione finanziaria delle imprese e all'andamento economico del settore della ristorazione, che riguardano:

- la variazione di fatturato;
- il confronto tra imprese giovani e imprese storiche.

Nel primo *subset*, considerando il fatturato come variabile crescita, si è cercato di esaminare l'andamento economico delle aziende che formano il campione, in relazione alle varie tipologie di attività e alla forma giuridica adottata dalle imprese. Inoltre, sono state identificate le singole imprese per le quali si è registrato un passaggio di classe, tra il 2013 e il 2014, esaminandone le

⁶⁸ Si ricorda che la percezione sul risultato d'esercizio è misurata su scala inversa, valori maggiori indicano un risultato peggiore, ossia di modesta o forte perdita.

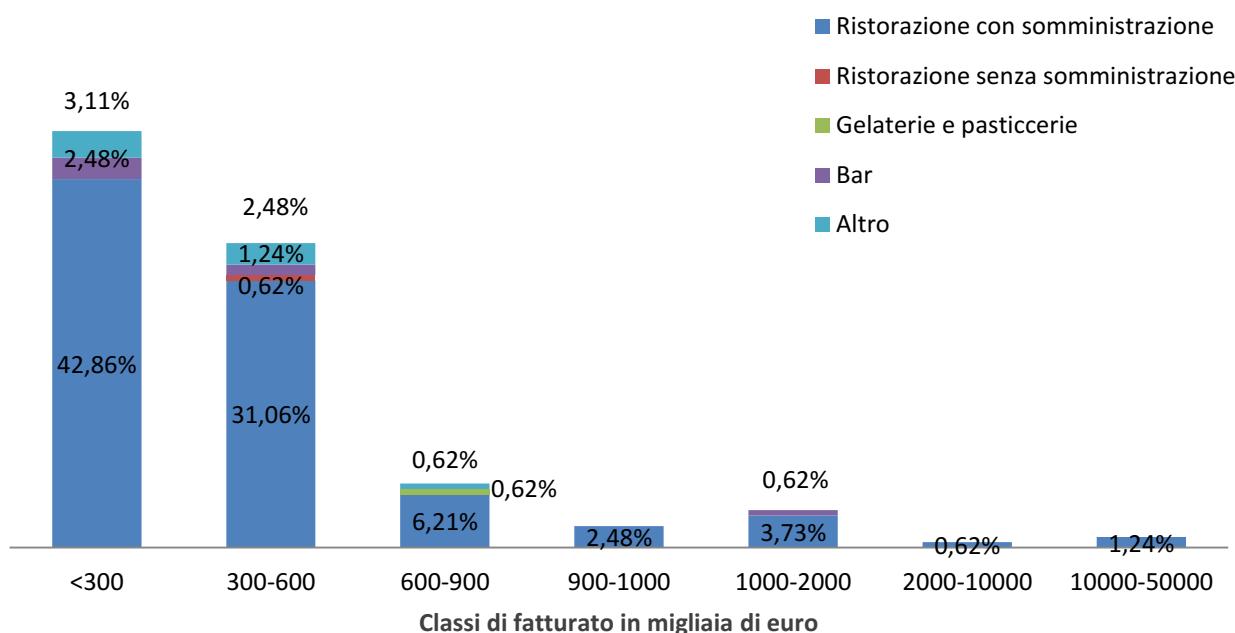
caratteristiche principali. I risultati ottenuti, inoltre, sono stati confrontati con quelli pubblicati sullo stesso argomento da Banca d'Italia⁶⁹.

Nel secondo, è stata effettuata un'analisi specifica sulle imprese giovani, ossia quelle nate negli ultimi 5 anni (anno di costituzione 2010-2015), e sulle imprese storiche, ossia le aziende che operano nel settore della ristorazione da prima del 1970, e che si presume abbiano sviluppato modelli di gestione adatti alla sopravvivenza economico-finanziaria. Tale tipo di analisi ha valore qualitativo, non potendo disporre di sufficienti osservazioni per rilevazioni quantitative.

3.6.1 Variazioni di fatturato come variabile crescita

Così come rappresentato in Figura 3.54a e 3.54b, considerando il campione nel complesso, per tutte le tipologie di attività, ad eccezione delle gelaterie e dei bar e altri esercizi simili senza cucina, si registra una variazione positiva di fatturato tra il 2013 e il 2014. Al comparto della ristorazione senza somministrazione appartiene una sola impresa (tra i rispondenti) che nel 2014 è passata alla classe di fatturato superiore (600-900).

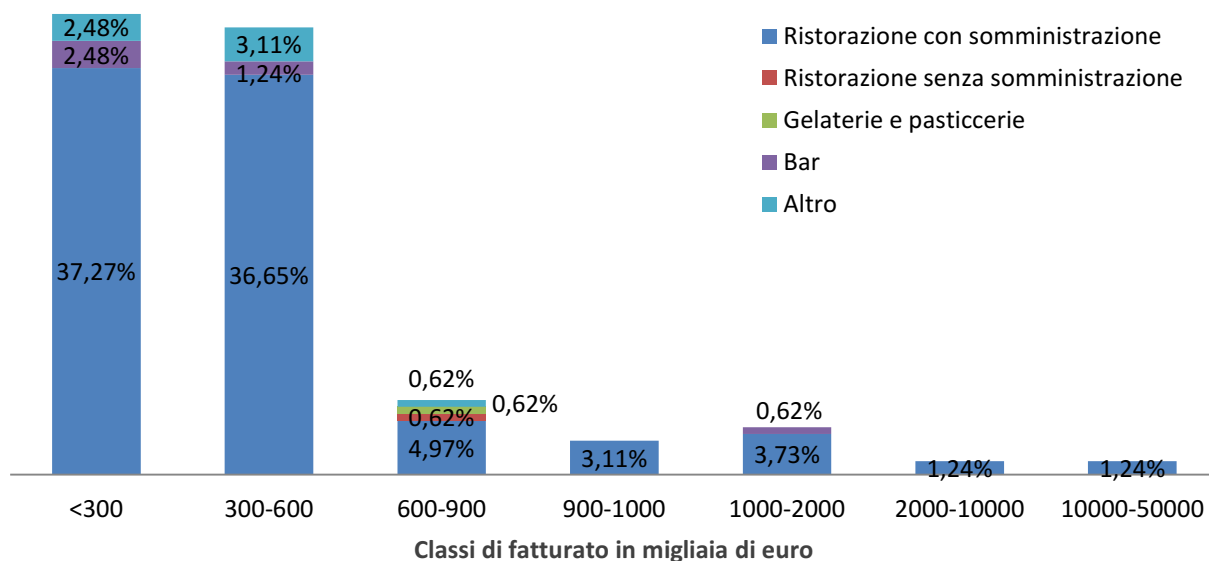
Figura 3.54a – Variazioni di fatturato per tipologia di attività (2013)



L'88.2% dei rispondenti opera nella ristorazione con somministrazione. Tra queste aziende, il 5.5% è passato alla classe superiore (da <300 a 300-600). Lo stesso passaggio di classe si registra per coloro che svolgono un altro tipo di attività (generalmente alberghiera – vedere Figura 3.1), in totale il 6.2% dei rispondenti. Tra queste imprese, circa l'1% raggiunge la classe 600-900.

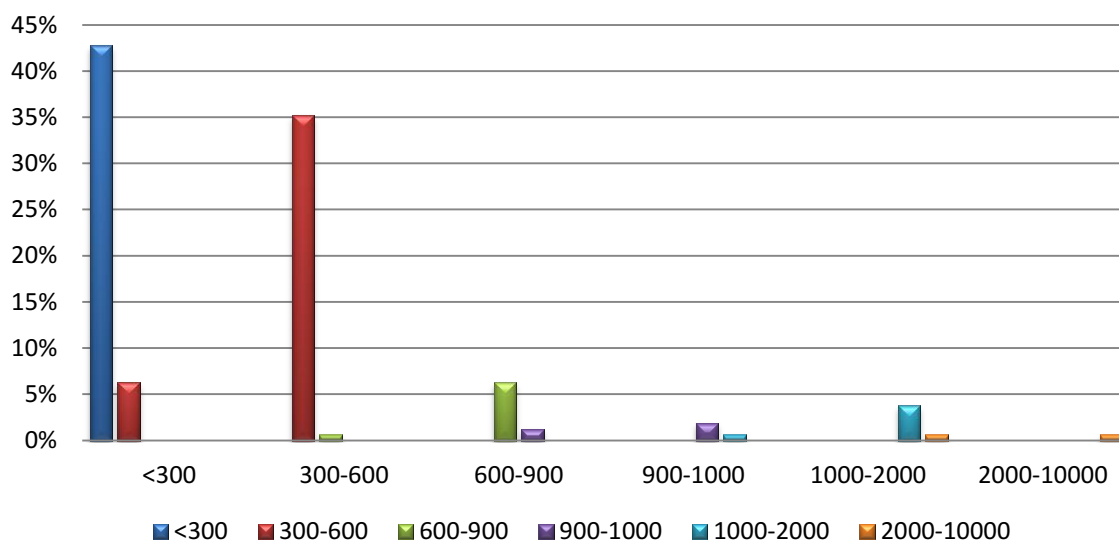
⁶⁹ Banca d'Italia (2014), *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi. Anno di riferimento 2013*, Supplementi al Bollettino Statistico. Indagini campionarie, Anno XXIV, Numero 40.

Figura 3.54b – Variazioni di fatturato per tipologia di attività (2014)



Si è sviluppato lo stesso tipo di analisi grafica in relazione alla forma giuridica, da cui risulta evidente che le SPA hanno una media di fatturato molto superiore alle altre imprese, mentre le ditte individuali hanno la media di fatturato più bassa. Inoltre, le SRL, le SAS e le SNC hanno variazioni leggermente più ampie, e quest'ultime prevedono una modifica di fatturato 2015 maggiore rispetto a tutte le altre forme giuridiche. Il grafico è fornito in Appendice A (Fig. 3.A.10).

Figura 3.55 – Variazioni di fatturato 2013-14 (valori in migliaia di euro)



Successivamente, sono state individuate le singole imprese per le quali si rileva un passaggio di classe⁷⁰, con l'obiettivo di descriverne le caratteristiche rilevanti. Come rappresentato in Figura

⁷⁰ Sull'asse orizzontale sono rappresentate le classi di fatturato 2013, mentre i colori rappresentano le classi di fatturato 2014: nessuna impresa tra il 2013 e il 2014 ha subito un passaggio alla classe inferiore. Per questa domanda si registrano il 25% circa di *missing*, non rappresentati in figura.

3.55, la numerosità non è elevata, ma queste aziende rappresentano comunque il 7% del campione nel complesso e il 9.3% delle imprese che hanno risposto alle domande sul fatturato. Per il 4.6% del campione (6.3% dei rispondenti) si registra un passaggio dalla prima alla seconda classe di fatturato, mentre nessuna azienda ha subito un passaggio alla classe inferiore.

Tabella 3.6 - Le caratteristiche delle imprese più performanti⁷¹ (% sul totale del campione)

Zona geografica	Attività svolta	Investimenti effettuati (2014)
Nord ovest 3.25%	Ristorazione con somministrazione 6%	Sì 5.1%
Nord est 1.4%	Ristorazione senza somministrazione 0.45%	No 1.85%
Centro 1.85%	Altro 0.45%	
Sud e isole 0.45%		

Circa il 5% delle imprese ha la principale sede operativa in una regione del nord d'Italia. Ad eccezione di due imprese, le altre fanno tutte parte della sottocategoria ristorazione con somministrazione, seppur assumendo varie forme giuridiche. La maggior parte di queste, il 5.1% del campione nel complesso, ha effettuato investimenti nel 2014.

Come ulteriore focus sugli investimenti⁷², ai soli fini d'indagine qualitativa⁷², si può affermare che circa il 40% di queste aziende ha effettuato investimenti nel marchio ed in pubblicità, coperti in tutti i casi tramite autofinanziamento, e circa il 50% ha investito in macchinari e attrezzature di produzione ricorrendo per lo più, anche in questo caso, all'autofinanziamento; nessuna impresa ha aperto nuovi esercizi, mentre solo una porzione marginale di queste ha investito in licenze software. Anche per questo *subset*, dunque, si realizza il *mismatching* finanziario temporale trattato in precedenza in relazione all'intero campione (vedere paragrafo 3.3.4). Gli investimenti effettuati sui beni pluriennali, che potrebbero e dovrebbero essere sostenuti tramite fonti di finanziamento a lungo termine, dato che partecipano a più processi produttivi, sono sostenuti comunque tramite autofinanziamento.

⁷¹ Le percentuali mostrate in tabella sono calcolate sul campione nel complesso.

⁷² Per alcune delle variabili analizzate si è ridotta la numerosità delle osservazioni, pertanto non vengono presentati i grafici a causa del limitato valore quantitativo.

Inoltre, riguardo alla percezione che i rispondenti hanno sul risultato d'esercizio dell'anno precedente, nel 2013 i risultati ottenuti da queste imprese ritenute performanti, sembrano molto variabili, assumendo tutti i valori della scala proposta, da forte utile a forte perdita.

Infine, si fa notare che, nella maggior parte dei casi, per quanto riguarda il rapporto con le banche di riferimento, le imprese in questione non si sono servite della consulenza di soggetti esterni, ed hanno una relazione duratura con la banca, poiché il legame con quest'ultima perdura da diversi anni (più di cinque).

Si ricorda che, dall'indagine di Banca d'Italia (2014), il fatturato delle imprese di servizi è lievemente diminuito nel 2013 (-0,3%) rispetto all'anno precedente; è lievemente aumentata la quota d'imprese in utile ed è diminuita quella delle imprese in perdita.

3.6.2 Imprese giovani e storiche

A conclusione dell'analisi, si propone un secondo *subset*, presentato come confronto tra le imprese nate negli ultimi cinque anni e quelle nate prima del 1970 ed operanti nel settore della ristorazione da almeno 45 anni, che pertanto si ritengono capaci di sviluppare una gestione aziendale in grado di garantire la sopravvivenza dell'impresa nel lungo periodo.

Data l'esigua numerosità delle osservazioni⁷³, tramite questa sessione di analisi non si possono trarre conclusioni sulla popolazione di riferimento, ma si ritiene di poter acquisire una serie di informazioni qualitativamente rilevanti, che di conseguenza possono rappresentare degli apprezzabili spunti per ricerche future.

Tabella 3.7 - Caratteristiche di profilazione del *subset*

	Imprese storiche ⁷⁴				Imprese giovani			
	Nord	Centro	Sud e isole		Nord	Centro	Sud e isole	
Zona geografica	57.2%	22.8%	20%		56%	6.5%	37.5%	
Forma giuridica	Ditte	SRL	SAS	SNC	Ditte	SRL	SAS	SNC
	22.8%	20%	17.2%	28.6%	12.5%	43.7%	31.3%	12.5%

Per quanto riguarda l'attività svolta prevalentemente dalle aziende, entrambi i sottocampioni risultano operare quasi esclusivamente nell'ambito della ristorazione con somministrazione: tale comparto pesa per l'80% tra le imprese giovani e per l'88.6% tra le imprese più longeve. Si aggiunge che il 2.87% delle imprese storiche dichiara di operare nel settore tramite una gelateria e/o una pasticceria⁷⁵.

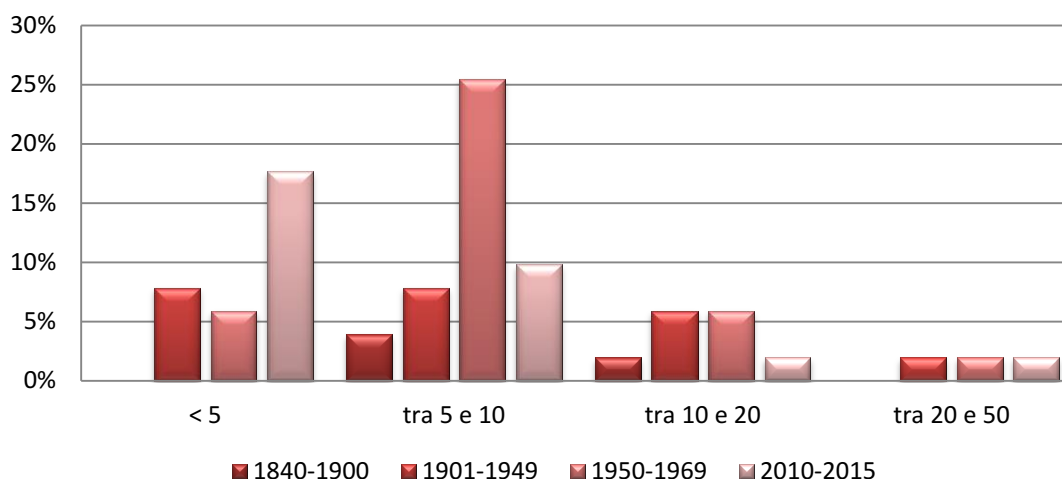
⁷³ Si hanno a disposizione soltanto 16 imprese giovani, che rappresentano comunque il 7.4% del campione, e 35 imprese storiche.

⁷⁴ Il 5.7% di queste imprese assume la forma giuridica di SPA, non presente tra le imprese giovani.

⁷⁵ Il resto delle imprese ha indicato "altro" tra le attività prevalenti: si ricorda che la maggior parte dei rispondenti ha specificato la risposta dichiarando di possedere un albergo, un hotel o un agriturismo.

Concludendo sulla descrizione dei sottogruppi, si fa presente che non si hanno grandi scostamenti dal campione rispetto alla variabile “numero di addetti”: le imprese dei due sottocampioni, infatti, occupano tutte le classi considerate, fino a 20-50, con una distribuzione molto simile a quella del campione e abbastanza proporzionata alla popolazione di riferimento (Figura 3.56).

Figura 3.56 – Rappresentatività in relazione al numero di addetti



A questo punto dell’analisi, seppur tenendo presenti le problematiche descritte ad inizio paragrafo, si è cercato di stabilire se ci fossero differenze nella gestione finanziaria: questo approfondimento ha permesso di ottenere risultati assai interessanti. Innanzitutto, nessuna impresa “giovane” (nata tra il 2010 e il 2015) dichiara di aver subito una forte perdita sul risultato d’esercizio 2014; a fronte di questo risultato, il 17% circa delle imprese storiche ha dichiarato di aver subito una forte perdita nel 2014. Tuttavia, mentre tra le imprese nate negli ultimi anni, chi ha registrato una modesta perdita non ha effettuato investimenti, tra le imprese più longeve, hanno effettuato investimenti nel 2014 anche le aziende in forte perdita. L’aver effettuato investimenti, pertanto, sembra non dipendere dal risultato d’esercizio per le imprese storiche, mentre per le imprese giovani quest’ultima variabile potrebbe essere una discriminante del risultato economico: le imprese giovani che risultano in perdita tendono a non effettuare investimenti.

Per quanto concerne il cambiamento delle condizioni d’indebitamento complessive, va sottolineato che nel biennio 2013-14 non risultano differenze di percezione tra i due sottocampioni, dato che le osservazioni si distribuiscono piuttosto equamente, e in linea con il campione considerato nel complesso, tra chi ritiene che esse siano peggiorate (32%), siano sostanzialmente stabili (53.6%), e siano migliorate (14%).

Infine, mentre la quasi totalità delle imprese giovani (87% dei rispondenti) ha utilizzato dilazioni commerciali nel 2014, per le imprese longeve accade il contrario: ha usufruito della leva commerciale solo il 31% dei rispondenti.

Conclusioni

L'osservatorio rappresenta un passo ulteriore, rispetto a recenti ricerche (Dipartimento di Studi Aziendali, 2014), di conoscenza delle imprese italiane del settore della ristorazione commerciale (in particolare ristoranti e bar): esso rinforza la convinzione che, pur essendo tali imprese influenzate dal più ampio contesto turistico e socio-economico in cui sono inserite, e dalla congiuntura economica e finanziaria, lo sforzo di ricerca qui presentato è meritevole, e proficuo per diversi attori chiave della ristorazione commerciale. Appare infatti necessario, approfondire la conoscenza a livello aziendale delle conseguenze delle decisioni passate, e le percezioni che influenzano i processi decisionali che influenzano i risultati futuri.

In primo luogo, per ottenere sempre migliori conoscenze, emerge la necessità di accostare, oltre a basi dati di natura contabile (capitolo 2), indagini (capitolo 3) che coinvolgano un numero sempre più ampio di imprese del settore, su temi di gestione in generale e di gestione finanziaria in particolare.

L'analisi della performance economico-finanziaria effettuata appare particolarmente significativa nella parte dedicata alle imprese a contabilità semplificata, di cui normalmente è impossibile trovare traccia in basi dati pubbliche; proprio per la sua originalità, questa parte merita di essere ampliata e migliorata in prospettiva futura, partendo da un aumento delle imprese presenti nella base dati.

Le imprese della ristorazione commerciale sono nella grande maggioranza dei casi microimprese a carattere familiare, che dedicano maggiore attenzione ai processi di acquisizione dei fattori produttivi e di produzione e distribuzione dei servizi: di qui sorgono da un lato le difficoltà, e dall'altro si manifestano le opportunità di ricerche quali quella presentata nell'osservatorio nel capitolo 3.

Le difficoltà riguardano il tempo e l'attenzione da dedicare alle risposte, e quindi la possibilità di avere un numero di osservazioni a disposizione che consentano di rappresentare al meglio l'universo indagato. Da questo punto di vista, l'osservatorio appare ampiamente affidabile nei risultati, grazie all'accurata analisi statistica che è stata condotta, e certamente migliorabile quanto a numero di imprese coinvolte. Tale miglioramento riguarda in parte la struttura dell'indagine, in parte il processo seguito nel diffonderla tra gli associati della FIPE, e le azioni di sensibilizzazione sulla gestione finanziaria che, anche in ambito associativo, potranno in futuro interessare le imprese.

Le opportunità offerte dall'indagine sono certamente legate ai risultati ottenuti, che possono migliorare le capacità di intervento della FIPE ai tavoli di studio e negoziali con le associazioni delle banche e di altri intermediari finanziari, ed a tavoli di studio istituzionali (autorità di vigilanza e di governo) interessati allo studio approfondito di una realtà molto importante nell'economia nazionale. L'indagine, inoltre, può offrire spunti di riflessione a tutti gli associati (sia ristoranti che

bar), sia nel momento della compilazione del questionario sia nella successiva presentazione dei risultati, da curare con grande attenzione per diffondere ulteriore cultura e sensibilità sui temi trattati.

Le imprese della ristorazione commerciale dedicano ogni giorno grande attenzione al miglioramento dei servizi offerti, secondo modelli di business che si stanno sempre più arricchendo di innovazioni di prodotto e di processo. La gestione amministrativa e finanziaria, pur spesso esternalizzata attraverso la richiesta di servizi a consulenti esterni, risulta – come appare dall’analisi dei bilanci e dall’indagine – cruciale nel sostenere il successo aziendale: il menu finanziario appare tanto importante quanto quello offerto alla clientela.

L’osservatorio, nelle sue due componenti (analisi dei bilanci e indagine), mette in evidenza le criticità di tale gestione, che sono in parte causate dal modo (non sempre ottimale) in cui vengono affrontate le decisioni di finanziamento della gestione corrente e, soprattutto, degli investimenti, in parte dai comportamenti delle banche e degli intermediari finanziari, come percepiti dalle imprese della ristorazione. Nell’attuale congiuntura, da molti anni sfavorevole, si accentua l’attenzione alle condizioni (tassi, garanzie, costi accessori) legate all’acquisizione di servizi di finanziamento e di incasso/pagamento, e la selettività nello scegliere la relazione con banche e intermediari. Tale relazione – che appare più duratura per le imprese di successo – deve essere reciprocamente nutrita, con sforzi convergenti da parte delle imprese della ristorazione e degli intermediari: anche da questo punto di vista, l’osservatorio può rappresentare una base di migliore conoscenza e di condivisione, e quindi consentire un miglioramento della valutazione del merito di credito e dei fabbisogni dei servizi finanziari. Più ampie e migliori informazioni, scambiate tra imprese del settore e intermediari finanziari, rappresentano senza ombra di dubbio la condizione necessaria per migliorare gli equilibri di gestione delle prime e dei secondi: crediamo che i risultati raggiunti da questo osservatorio, e da quelli che seguiranno in futuro, possano offrire un importante contributo anche in tal senso.

Bibliografia

Banca d'Italia (2014), *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi. Anno di riferimento 2013*, Supplementi al Bollettino Statistico. Indagini campionarie, Anno XXIV, Numero 40.

Becchetti, L., Trovato, G. (2002), "The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance", *Small Business Economics*, vol.19, pp. 291-306.

Dipartimento di Studi Aziendali (2014), a cura di D. Previati, D. Pelilli e V. Albano – *La struttura finanziaria delle imprese della ristorazione e la valutazione del merito creditizio* – Università degli Studi Roma Tre.

Eurostat (2010) – *Food and beverage services activities - NACE Rev. 2*.

Fipe (2012). "Ristorazione 2012. Rapporto annuale", Ufficio Studi.

Fipe (2014). "Ristorazione 2014. Rapporto annuale", Ufficio Studi.

Gupta, P.D., Guha, S., Krishnaswami, S.S. (2013), "Firm growth and its determinants", *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, vol.2.

Nunes, P.M., Gonçalves, M., Serrasqueiro, Z. (2013), "The influence of age on SMEs' growth determinants: empirical evidence", *Small Business Economics*, vol.40, pp.249-272.

Glossario

ROE – Indice di redditività del capitale proprio (in inglese *Return On Equity*). Tale indice è calcolato come rapporto tra il reddito netto conseguito nel corso dell'esercizio e il valore del capitale proprio impiegato in media nel corso dello stesso esercizio.

Viene normalmente impiegato per mostrare in modo sintetico l'economicità complessiva della gestione nell'esercizio considerato. Può assumere valori positivi e negativi.

ROA – Il *Return On Assets* è un indice di bilancio che misura la redditività relativa al capitale investito o all'attività svolta. Si calcola come rapporto tra utile corrente ante oneri finanziari e totale dell'attivo.

Questo numero ci suggerisce come un'azienda può agire in base a ciò che possiede, prescindendo dalla forma di finanziamento messa in atto. È molto utile per paragonare aziende concorrenti che fanno parte di uno stesso settore. Può assumere valori positivi e negativi.

ROD – Rappresenta il costo del capitale di debito (in inglese *Return On Debt*), ovvero l'onerosità del capitale preso a prestito da terzi.

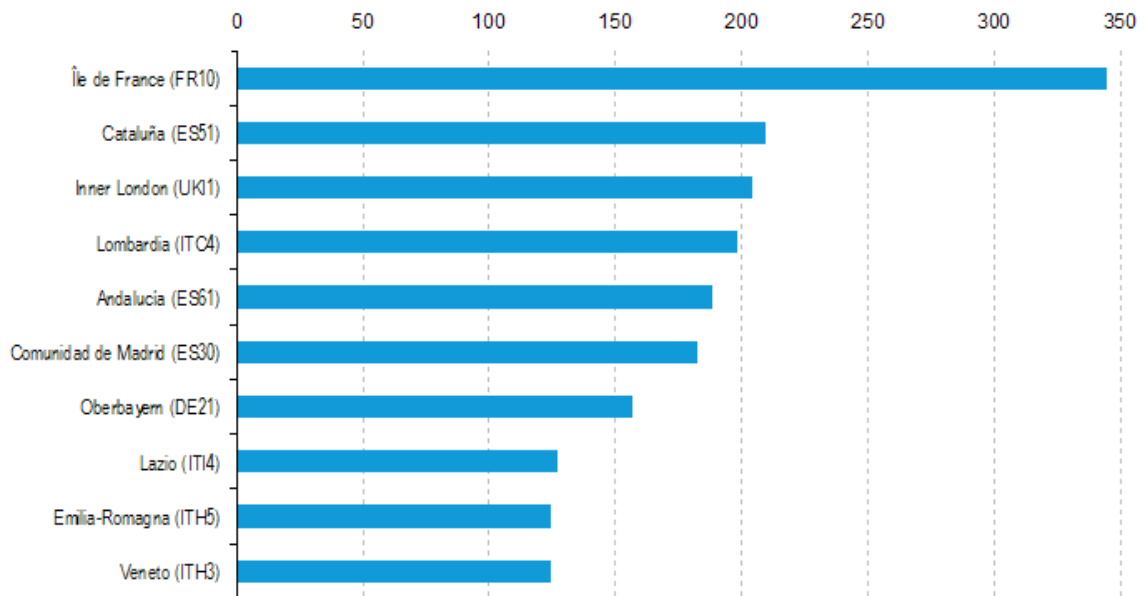
Tale indice evidenzia il costo medio del denaro che l'azienda sostiene per il ricorso a capitale di terzi.

ROS – La redditività delle vendite (in inglese *Return On Sales*) è il rapporto tra il risultato operativo caratteristico e le vendite nette del periodo.

Tale indice misura la redditività delle vendite e la capacità remunerativa dei flussi di ricavi tipici dell'impresa. In altre parole, ci dice qual è il ricavo netto conseguito per ogni euro di fatturato. Può assumere valori positivi e negativi.

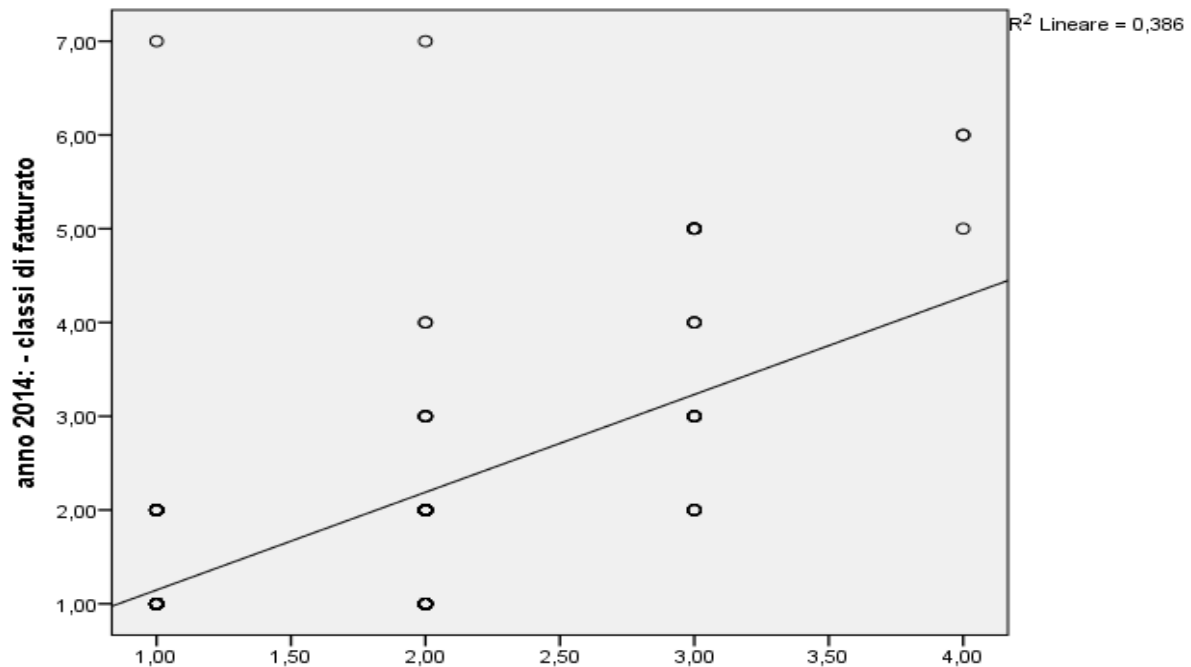
APPENDICE A

Figura 1.A.1 – L'occupazione nel settore alberghiero e della ristorazione: la top ten delle regioni europee (2010)



Source: Eurostat (online data code: sbs_r_nuts06_r2)

Figura 3.A.1 – Grafico di dispersione: relazione addetti - fatturato



Qual è stato il numero medio di addetti nel 2014? Nel determinare il numero di addetti, oltre ai dipendenti, far riferimento anche al titolare, ai soci che prestano attività lavorativa in azienda, ad eventuali collaboratori familiari.

Figura 3.A.2 – Grafico di dispersione: risultato 2014 – previsione 2015

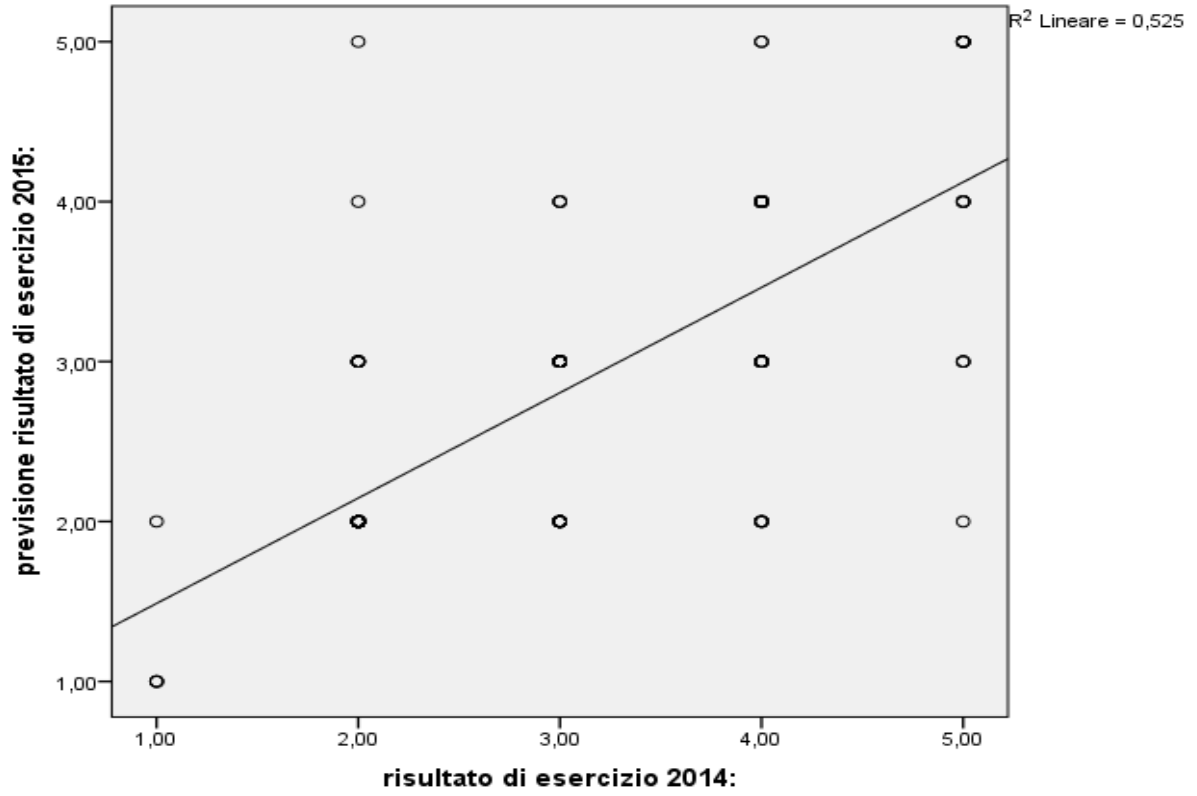


Figura 3.A.3 – Investimenti per l'apertura di nuovi esercizi

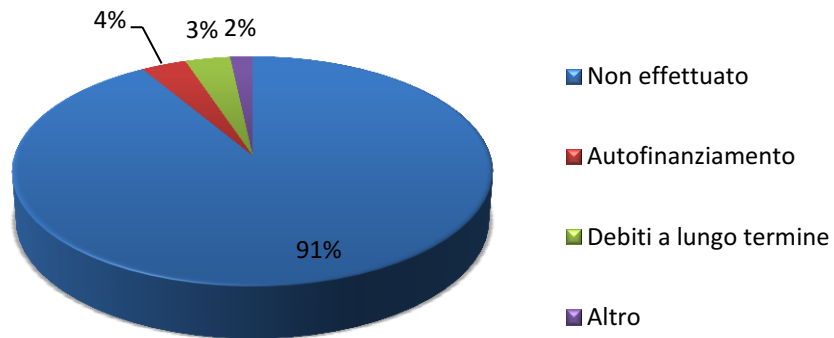


Figura 3.A.4 - Nel corso del 2014, avete ricevuto dai finanziatori una richiesta di rientro anticipato di prestiti concessi in passato?

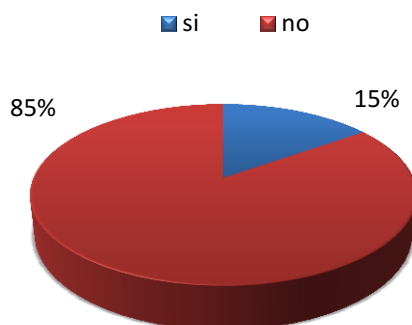


Figura 3.A.5 - Con riferimento alle iniziative di ristrutturazione del debito bancario, indicare se:

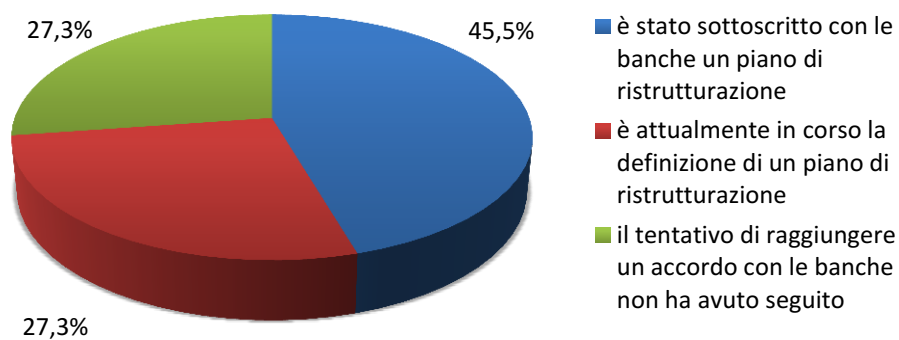


Figura 3.A.6 – Come sono cambiati (2013-14) e come prevedete che cambieranno (2015-16) i tempi di erogazione dei nuovi finanziamenti?

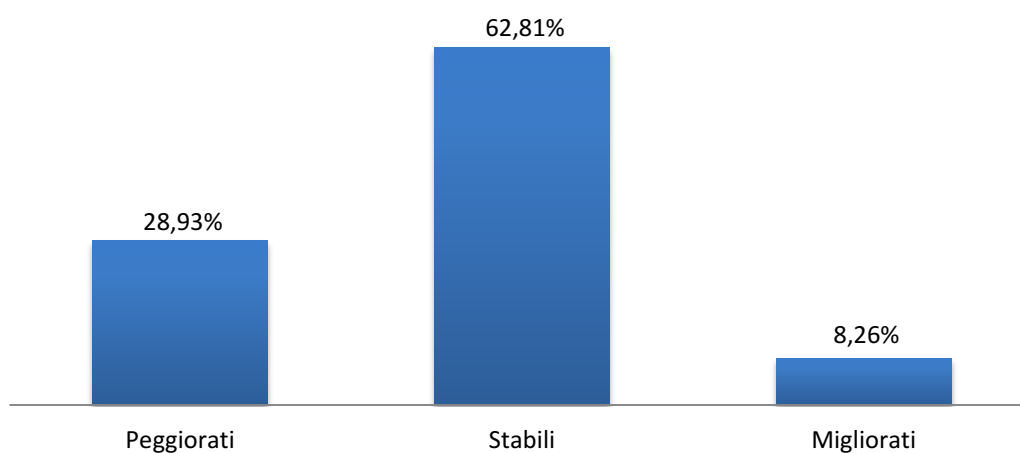


Figura 3.A.6b - Come sono cambiati (2013-14) e come prevedete che cambieranno (2015-16) i tempi di erogazione dei nuovi finanziamenti?

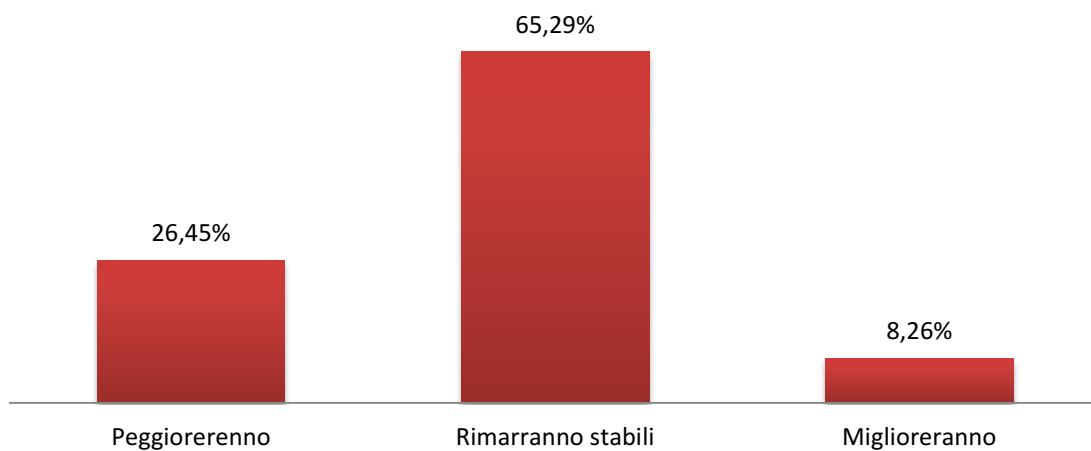


Figura 3.A.7 - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la complessità delle informazioni aziendali richieste per ottenere nuovi finanziamenti?

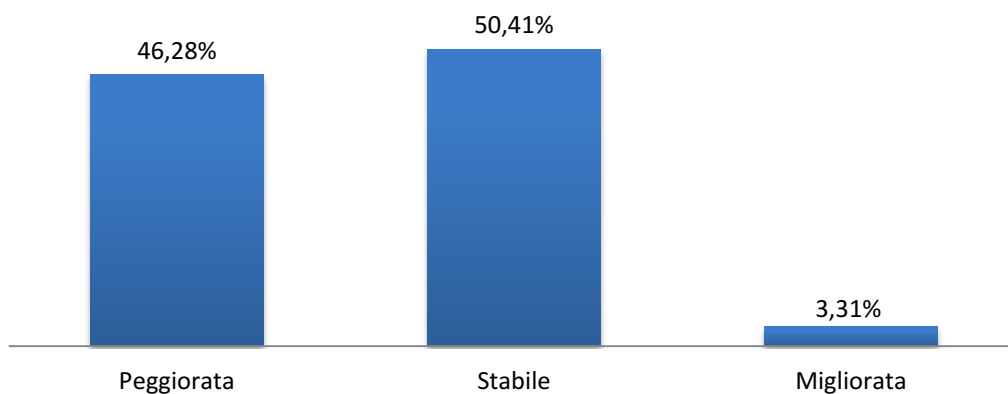


Figura 3.A.7b - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la complessità delle informazioni aziendali richieste per ottenere nuovi finanziamenti?

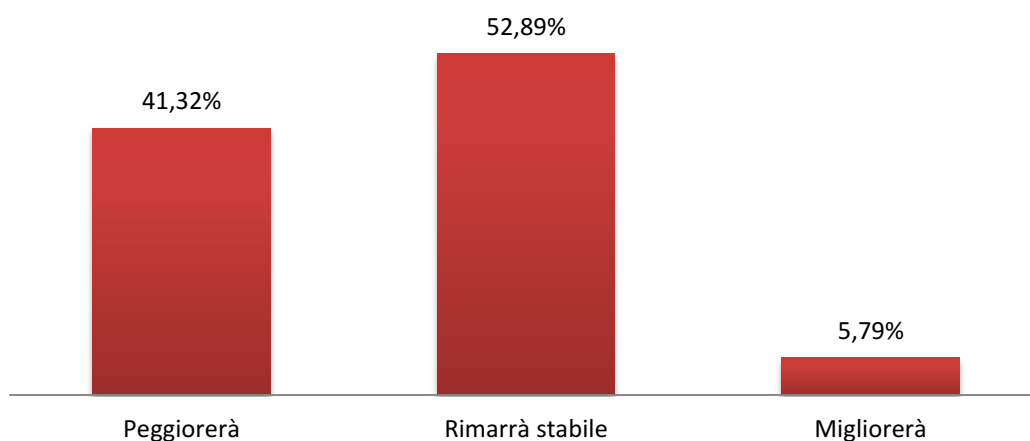


Figura 3.A.8 - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la frequenza di richieste di rientro anticipato da prestiti già concessi?

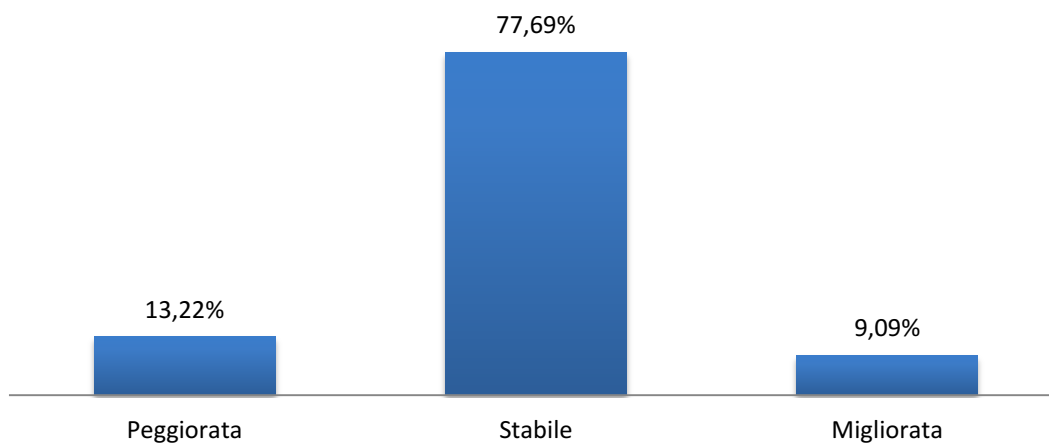


Figura 3.A.8b - Come è cambiata (2013-14) e come prevedete che cambierà (2015-16) la frequenza di richieste di rientro anticipato da prestiti già concessi?

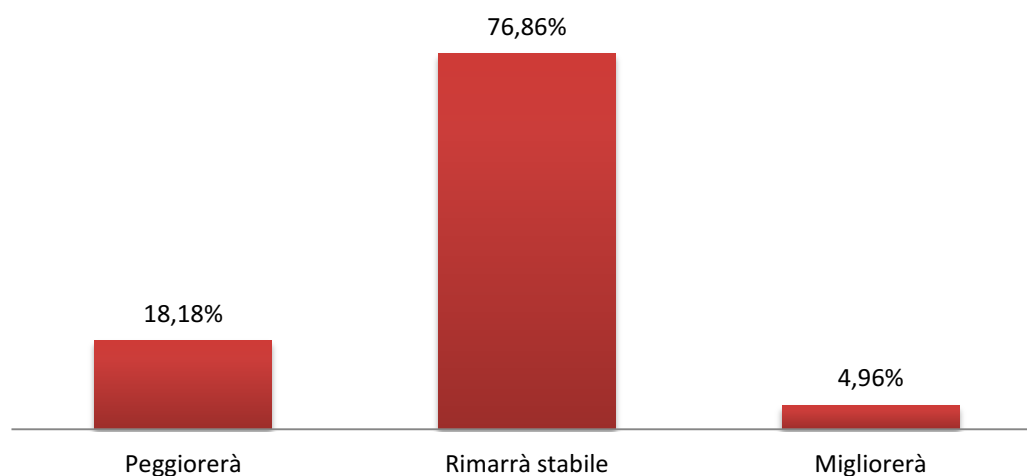


Figura 3.A.9 - Le banche delle quali la sua azienda è cliente offrono servizi di consulenza finalizzata al miglioramento del rating bancario?

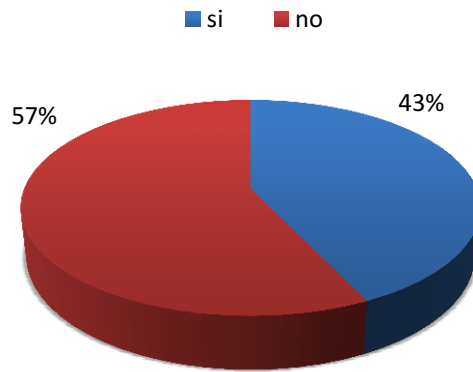


Figura 3.A.10 - Variazioni di fatturato per forma giuridica (2013)

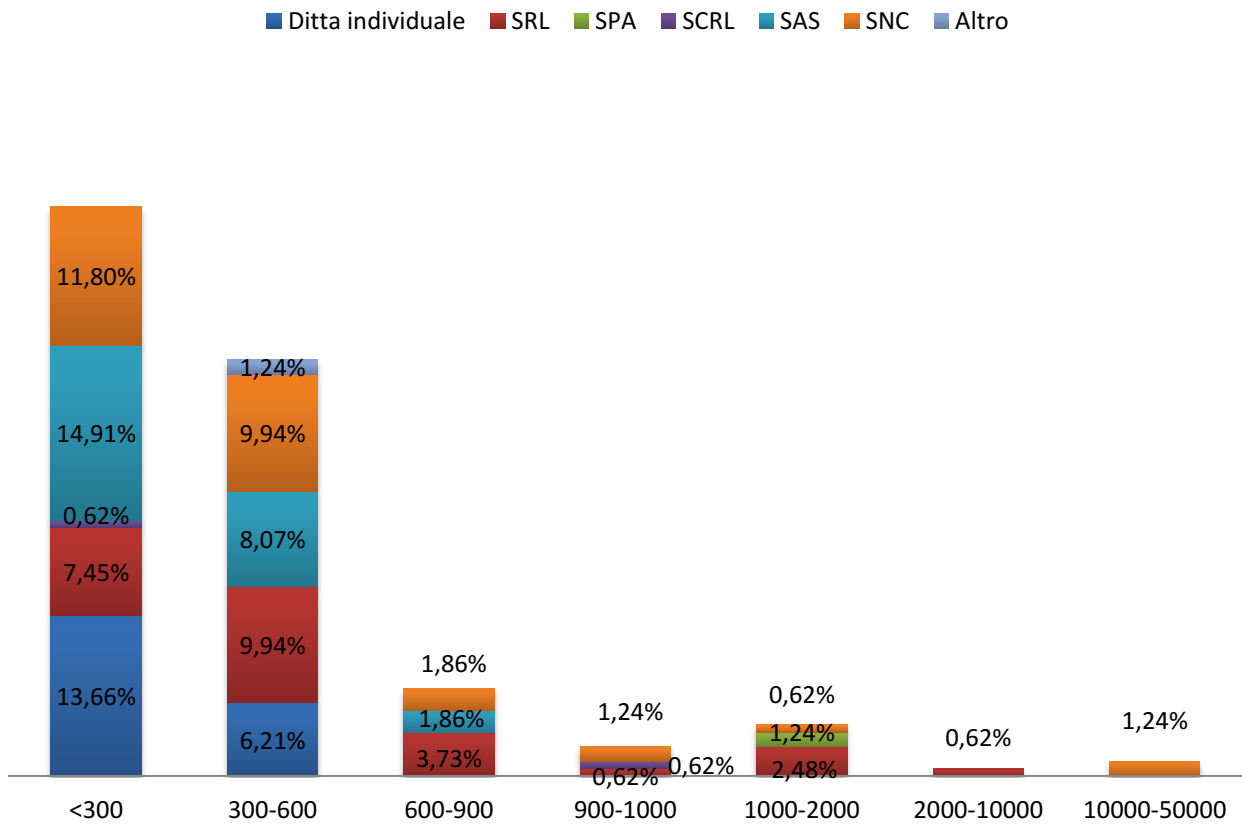
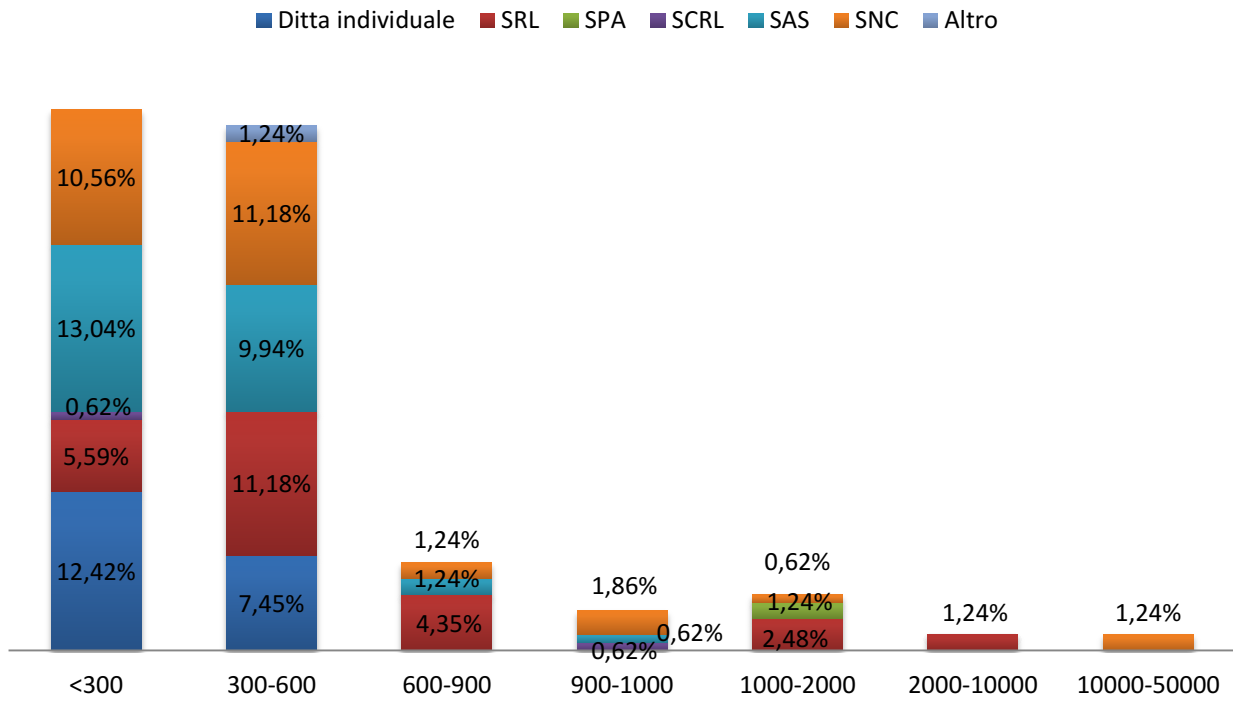


Figura 3.A.10b - Variazioni di fatturato per forma giuridica (2014)



Fuoricas@ Srl
Società Unipersonale
Direzione e Coordinamento di FIPE
Servizi integrati per lo sviluppo
della ristorazione, del turismo e
del tempo libero

Sede Legale: Via del Caravaggio, 3 – 20144 Milano (MI)
Sede Operativa: P.zza G.G. Belli, 2 – 00153 Roma (RM)
P.I.: 05129761002
C.F.: 01762340717
Tel: 06/583921 – 06/58392146

