

Per le imprese familiari dell'agroalimentare troppi debiti nei conti

Osservatorio Aub Bocconi. Il 34% delle aziende sopra i 20 milioni di giro d'affari ha una situazione patrimoniale critica contro una media del 24%

Maria Teresa Manuelli

Il Covid mette a dura prova la solidità finanziaria delle aziende familiari e una su quattro potrebbe essere a rischio chiusura. Con l'industria alimentare che registra un quadro più critico della media. Secondo i dati del XII Osservatorio Aub (Aidaf-Unicredit-Università Bocconi con la partecipazione di Borsa Italiana, Fondazione Angelini e Cciaa di Milano-Lodi-MonzaBrianza) il 34,3% delle imprese familiari ha una struttura patrimoniale e finanziaria inadeguata ad affrontare la pandemia e il 24,3% presenta indicatori di solidità critici: potrebbe quindi entrare in procedure concorsuali o liquidatorie. E questo nonostante si siano affacciate al 2020 in una situazione patrimoniale, reddituale e finanziaria migliore rispetto al passato.

Abbiamo chiesto all'Osservatorio uno spaccato relativo al food&beverage, dove le aziende familiari con un fatturato sopra i 20 milioni rappresentano il 68,4% del totale delle imprese contro il 65% della media italiana (vedi tabella in pagina). Già nel 2009 poco più di un'azienda su due non presentava indicatori ottimali

nella propria situazione patrimoniale. Nel corso di un decennio i valori sono migliorati, ma comunque il 41,4% si presenta con una situazione patrimoniale a rischio, restando sopra la media nazionale di tutti i settori (34,3%). Con le situazioni di criticità che salgono al 32 per cento.

«Nel food and beverage – commenta Fabio Quarato, coordinatore dell'Osservatorio Aub – per alcune peculiarità di settore il numero delle

imprese potenzialmente a rischio è superiore rispetto alla media. Tale differenza è visibile anche osservando il numero di aziende con posizione finanziaria netta negativa, ovvero quelle con liquidità in eccesso rispetto ai debiti finanziari: anche in questo caso il numero è aumentato, sono passate dal 10,6% al 21,3%, quindi un incremento più o meno in linea con la media, ma comunque il numero di imprese che ha cassa in eccedenza da investire è minore rispetto alla media nazionale (29,5%)». Questo vuol dire che le aziende del settore fanno più ricorso al credito bancario. Come interpretare questa situazione? «In questi anni il F&B ha performato bene e continua a farlo, per cui probabilmente gode di fiducia da parte del mondo finanziario e ha un accesso più facilitato al credito». Ma se da un lato l'appoggio del mondo bancario è indice di solidità per il settore, dall'altro avere un'esposizione più alta della media al debito pregiudica in alcuni casi delle prospettive di crescita che questo mondo ha a disposizione.

«In effetti, salvo alcuni casi, il settore agroalimentare nel nostro Paese è molto frammentato. Con l'Osservatorio monitoriamo le aziende sopra

IL PERICOLO



Non avere una adeguata dotazione di capitale di rischio e appoggiarsi sul credito bancario può minare le potenzialità di crescita



Fabio Quarato
 Coordinatore
 Osservatorio
 Aub dell'Università Bocconi



i 20 milioni di euro. Al di sotto di questa soglia la frammentazione è ancora più evidente. E di certo non avere una adeguata dotazione di capitale di rischio e appoggiarsi molto sul finanziamento bancario può minare delle potenzialità di crescita delle aziende di questo settore». Un po' un cane che si morde la coda, continua Quarato: «C'è un vantaggio che bisogna tenere in considerazione: il cappello del made in Italy, molto apprezzato in tutto il mondo e che permette la sopravvivenza rispetto ad altri settori. Altrove questa frammentazione sarebbe ben più pericolosa. Nel food anche imprese di nicchia riescono oggi a competere bene in Italia e all'estero, ma in futuro questo sarà sempre più un problema».

«A parte la speranza che la ripresa questa volta sia più veloce che in passato, la nostra analisi mostra che l'unica via di uscita è un maggiore ricorso all'equity, accompagnato da un'apertura alla leadership esterna e a un suo auspicabile ringiovanimento», aggiunge Guido Corbetta, titolare della Cattedra **Aidaf-Ey** di strategia delle Aziende Familiari in memoria di Alberto Falck della Bocconi e curatore dell'Osservatorio con Fabio Quarato.

L'Osservatorio ha effettuato anche una prima analisi della reazione delle imprese familiari alla crisi pandemica, condotta sulle società quotate (al netto di banche e assicurazioni). «I dati confermano la grande reattività delle aziende familiari e l'apprezzamento del mercato di tale forma proprietaria», afferma Quarato. All'interno del campione delle 310 aziende quotate analizzate sono presenti tredici imprese food&beverage, di queste nove hanno implementato forme di lavoro da remoto e due azioni filantropiche. Soprattutto le aziende familiari sono state le più attive nel dare supporto ai propri dipendenti: delle undici aziende food and beverage su tredici che hanno attivato protocolli aggiuntivi per la sicurezza dei lavoratori per garantire il regolare svolgimento del lavoro, ben nove sono familiari».

Limite alla crescita. Nell'alimentare c'è una forte frammentazione della proprietà

Il peso delle famiglie

Assetto proprietario della aziende italiane con fatturato oltre 20 milioni di euro

	TOTALE	%	DI CUI FOOD&BEVERAGE	%
Familiari	11.807	65,6%	952	68,4%
Filiati di imprese estere	3.211	17,8%	121	8,7%
Cooperative e consorzi	951	5,3%	249	17,9%
Coalizioni	868	4,8%	34	2,4%
Statali	599	3,3%	3	0,2%
Controllate da private equity	404	2,4%	29	2,1%
Altro *	142	0,8%	3	0,2%
Totale	17.982	100,0%	1.391	100,0%

(*) Aziende controllate da banche/assicurazioni, public companies e fondazioni (fonte Aida)
Fonte: Osservatorio Aub

© RIPRODUZIONE RISERVATA