

**L'ANALISI**

# Tutte le incertezze delle Pmi Uno studio dei **commercialisti**

**I**ncertezza e preoccupazione: sono questi gli stati d'animo che bloccano l'attività delle piccole e medie imprese italiane impegnate a sopravvivere in uno scenario ancora economicamente critico.

A confermarlo è uno studio realizzato dalla rivista americana Forbes Insight in collaborazione con il Consiglio Nazionale dei **commercialisti** italiani, dal quale emerge che per il 29% delle Pmi la sfida più impegnativa del 2010 è stata proprio quella di operare in un quadro economicamente insicuro. Per un altro 29% l'elemento più critico è stato la ricerca di nuovi clienti, mentre per il 25% reperire finanziamenti per proseguire l'attività produttiva.

Una condizione d'incertezza che trae spunto soprattutto dal fatturato, non ancora soddisfacente. Solo il 24,5% delle Pmi italiane dichiara di aver fatturato di più nel 2010 rispetto all'anno precedente; il 34% ha segnalato un calo mentre per il 42% i ricavi sono rimasti sostanzialmente invariati. Resta diffuso (45% delle imprese) il timore di non avere in cassa capitale sufficiente per affrontare un eventuale rigurgito della crisi.

Detto questo, però, dallo studio emergono anche elementi di cauto ottimismo perché nel 2011 crescono le imprese che si attendono un aumento del fatturato (41%), mentre per il 43% resterà invariato e per il 16 si ridurrà ulteriormente. Per spingere più

in alto l'asticella dei ricavi, le PMI hanno scelto di investire su internet attraverso una maggiore presenza e di stringere alleanze strategiche per fare sistema su un mercato sempre più competitivo.

«Per sopravvivere alla crisi - spiega Giancarlo Attolini, consigliere delegato agli affari internazionali del Consiglio nazionale dei **commercialisti** - si sono rivelate decisive una buona pianificazione delle risorse finanziarie. In questo senso le competenze e la consulenza dei professionisti possono fornire a queste im-

**Per il 29 per cento l'elemento più critico è stato la ricerca di nuovi clienti**

prese un supporto adeguato per l'accesso al finanziamento e per la gestione dei propri flussi di cassa».

Da qui il ruolo dei professionisti, e dei **commercialisti** in particolare, nel sostenere e aiutare le PMI soprattutto nella ricerca del credito. A questo proposito ben l'86% delle imprese intervistate ha dichiarato di aver fatto richiesta di credito negli ultimi due anni. Tra queste però non tutte hanno ricevuto quanto richiesto: il 42% ha avuto solo uno spicchio di quanto sperato, e il 14% addirittura nulla. Per il 35% del campione la propria capacità di ottenere finanziamenti è peggiorata, per il 45% è rimasta invariata e solo per il 25% è migliorata.

È questo un elemento di distanza dalle cugine europee che, secondo i **commercialisti** può essere colmato attraverso la consulenza di professionisti esperti.

(d.aut.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

