



Camera di Commercio
Ferrara

Osservatorio dell'economia

Report

**INDAGINE CONOSCITIVA SULLE CAUSE
DI CESSAZIONE DELLE IMPRESE
*(novembre 2008-gennaio 2009)***

Osservatorio dell'economia

19 marzo 2009

Le caratteristiche dell'impresa e dell'imprenditore cessati

Le imprese cessate nel periodo compreso tra il **1° novembre 2008** ed il **31 gennaio 2009** (che rappresenta il termine oltre il quale scatta l'obbligo del pagamento del diritto annuale per il nuovo anno: di conseguenza in questi 3 mesi tendono a concentrarsi fortemente le richieste annuali di cessazione) sono state 1.023, e circa un terzo di esse ha aderito all'indagine, provvedendo alla compilazione (direttamente, oppure collegandosi al sito della Camera di Commercio) di un apposito questionario.

Le imprese cancellatesi nel periodo dal Registro Imprese della Camera di Commercio di Ferrara sono rappresentate in larga prevalenza da ditte individuali (69,8%), con una quota piuttosto elevata di imprese "rosa" (il 31,2% del totale). Esse operavano soprattutto, con un *business* fortemente incentrato sulla dimensione localistica, nei settori del commercio, dell'agricoltura e delle costruzioni. Anche in termini dimensionali, si trattava prevalentemente di microimprese: il 46,7% occupava infatti un solo addetto, il 15,5% 2 addetti.

In effetti, all'aumentare della dimensione è più difficile che un'impresa cessi definitivamente, dal momento che sono più elevati gli investimenti effettuati in precedenza, e quindi la convenienza alla vendita dell'impresa e delle sue immobilizzazioni. La presenza di una struttura consolidata, generalmente accompagnata da un più elevato livello di investimenti non recuperabili, oppure difficilmente recuperabili, spinge a non disperdere il patrimonio di risorse accumulato, inducendo semmai a capitalizzare l'investimento attraverso la vendita: in tal caso, quindi, è più probabile che si verifichi una continuità dell'impresa. Inoltre, in tal caso, trattandosi di imprese costituite in forma societaria, il cambio di proprietà non comporta in tal caso una cancellazione dal Registro delle imprese, come nel caso delle ditte individuali.

La dimensione delle imprese cessate

1 addetto	478	46,7%
2 addetti	159	15,5%
3-5 addetti	81	7,9%
6-10 addetti	30	2,9%
11 - 19 addetti	9	0,9%
20- 30 addetti	3	0,3%
più di 31 addetti	4	0,4%
non dichiarato	259	25,3%
TOTALE	1.023	100,0%

La forma giuridica delle imprese cessate

Ditte individuali	714	69,8%
Società di persone	192	18,8%
Società di capitale	97	9,5%
Cooperative	10	1,0%
Consorzi	5	0,5%
Altre forme	5	0,5%
TOTALE	1.023	100,0%

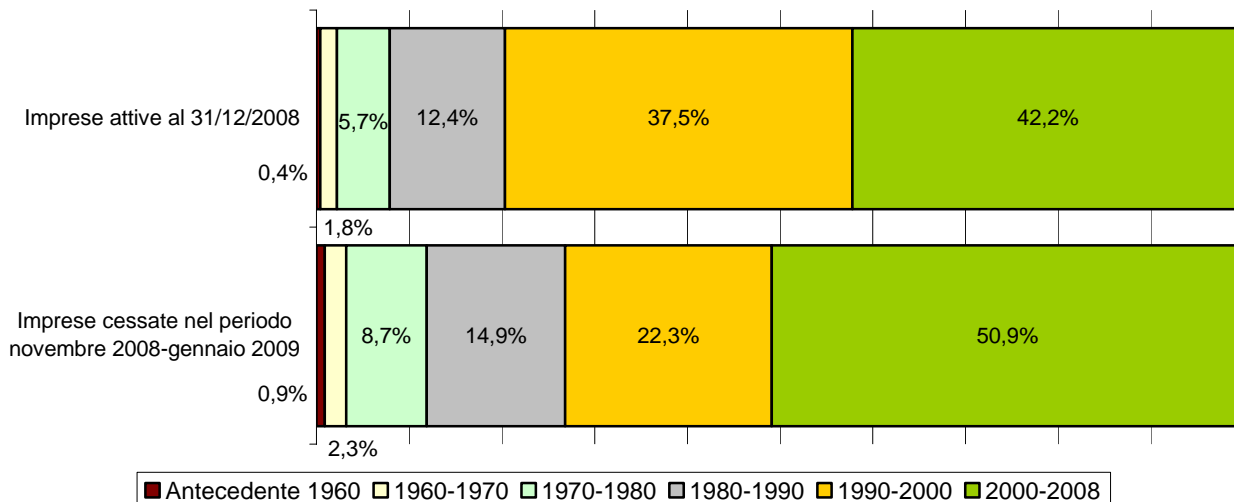
La ridotta dimensione occupazionale delle imprese cessate trova conferma anche nella proiezione economica: il 94,9% delle imprese cessate, infatti, dichiara che il proprio fatturato, nell'ultimo anno di attività, è stato inferiore ai 100.000 euro; mentre, dall'altro lato, solo l'1,4% poteva contare su un fatturato annuo superiore ai 300.000 euro.

In termini anagrafici, le imprese cessate nel periodo sono relativamente giovani (più anziani, come si dirà, sono invece gli imprenditori): più della metà è stata costituita infatti nel periodo 2000- 2008, e questa quota sale a circa il 75% del totale, se si considerano le imprese nate dal 1990 in poi. Tuttavia, non mancano nemmeno le imprese "anziane", tra quelle che hanno chiuso i battenti: se soltanto l'1% delle cessate nel periodo era stato costituito prima del 1960, c'è comunque un altro 26% di imprese che ha un anno di nascita compreso tra il 1960 ed il 1990.

L'**analisi del rischio di sopravvivenza**, più in particolare, conferma l'esistenza di una elevata mortalità nel corso dei primi anni di vita (il 50,9% delle imprese cessate è stata infatti costituita nel periodo 2000-2008, mentre la mortalità pre-1980 si attesta sul 12%), fortemente concentrata nelle ditte individuali.

Del resto, la quota di imprenditori che dichiarano di aver svolto, prima di lavorare nell'impresa cessata, una *attività professionale nello stesso settore*, tale da contribuire a ridurre il rischio di sopravvivenza, è piuttosto limitata, pari per l'esattezza al 36,8% del totale.

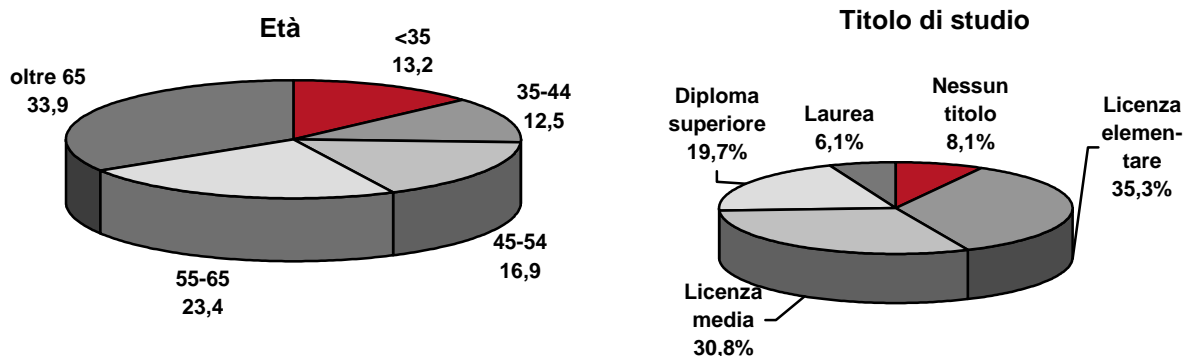
Distribuzione percentuale delle imprese attive e delle imprese cessate per periodo di costituzione



Per quanto riguarda invece le **caratteristiche personali degli imprenditori** del campione, l'età appare piuttosto avanzata. Infatti il 57% di essi ha più di 55 anni, ed il 34% supera addirittura i 65 anni. Soltanto il 13% ha meno di 35 anni.

In merito poi al **livello di istruzione**, la maggioranza di essi possiede un titolo di studio che non supera la licenza media, un 20% è diplomato, mentre solo il 5,0% ha un titolo universitario o di livello equivalente.

Caratteristiche degli imprenditori che cessano



Perché l'impresa si cancella

Le cancellazioni dal Registro Imprese possono essere riconducibili a tre diverse finalità:

- **cessazione dell'attività**, indipendentemente dalla modalità con cui essa è avvenuta;
- **cambio di forma giuridica**, da ditta individuale a società di persone o di capitali;
- **cessione dell'attività** a famigliari, estranei o ad altre società.

Ebbene, la situazione più frequente è risultata, nella nostra indagine, la cessazione definitiva dell'attività, che ha riguardato l'84,1% delle imprese, mentre il 15,9% di esse ha proceduto ad una trasformazione dell'azienda (cambio di forma giuridica, oppure cessione).



In effetti, soltanto la cessazione definitiva rappresenta la vera mortalità di impresa, dato che il cambio di forma giuridica e la cessione sono invece delle trasformazioni, in quanto l'impresa continua a vivere, seppure con una natura giuridica od una proprietà diversa.

Al riguardo, è anche opportuno soffermarsi brevemente sul concetto di **self employment**. Quando infatti in un'impresa opera soltanto il titolare, senza altri addetti, è possibile che l'attività sia intrinsecamente connessa alle capacità e alle competenze personali del titolare, e che di conseguenza non sia facilmente ravvisabile la continuazione dell'attività in un'altra iniziativa avviata da terzi.

La distinzione è importante, perché numerose attività di *self employment* presentano probabilità piuttosto alte di chiusura definitiva (poche quindi le cessioni, ma anche le trasformazioni della natura giuridica), a meno che non vi siano immobilizzazioni, attrezzature o licenze che vengono trasferite.

Questo per dire che una quota significativa, anche se difficilmente quantificabile, delle cessazioni intervenute nel periodo è rappresentata in realtà da fenomeni di *self employment*: e l'impossibilità di distinguere tra *self employment* ed impresa in senso stretto tende a confondere un fenomeno di mortalità precoce, con la conseguenza di un semplice *turnover* lavorativo.

D'altra parte, va tenuto conto che esiste anche una serie di attività, in prevalenza di tipo consulenziale, che possono essere esercitate senza l'obbligo di iscrizione al Registro Imprese (come professionista o come titolare di partita IVA), e che vengono iscritte direttamente come società soltanto qualora si desideri una forma societaria più strutturata della partita IVA o dello studio associato. Per queste ultime, dunque, sono relativamente poco numerose anche le cessioni, perché spesso l'attività è strettamente legata alla figura del titolare e dei soci: più che vere e proprie cessioni, sono utilizzate modalità di progressiva modifica della composizione sociale, attraverso il continuo inserimento di nuovi soci, in parte in sostituzione di soci che escono, o anche come modalità di crescita.

Le cause di cancellazione

Gli intervistati, durante la somministrazione del questionario, potevano indicare più di una causa di cessazione, a partire da una lista piuttosto ampia di possibilità, attribuendo ad ogni *item* un giudizio qualitativo articolato in quattro modalità differenti (*per nulla, poco, abbastanza e molto*). L'analisi delle cause che hanno portato alla cancellazione dell'impresa ha evidenziato un'ampia serie di motivazioni, che potevano essere riassemblate per tematiche contigue, e riaccorpate in alcune più ampie categorie.

Il risultato è che le prime tre cause di cessazioni, qui riportate in ordine di rilevanza, sono state:

1. problemi legati al **mercato**, e quindi alla concorrenza crescente, all'insostenibilità dei costi, alla difficoltà di conquistare nuovi clienti, alla congiuntura negativa. **Il sintomo evidente di queste difficoltà è la redditività inadeguata;**
2. problemi di **successione**, dovuti principalmente alla fine dell'attività per raggiunto limite di età (un imprenditore su tre ha cessato l'attività per questa motivazione, ma la quota aumenta sensibilmente per il settore dell'impiantistica, i trasporti e l'agricoltura), oppure per problemi di ricambio generazionale;
3. problemi di ordine **fiscale, burocratico ed amministrativo**.

In realtà, raramente si può parlare di un'unica tipologia di cause, più frequentemente si tratta di concause che interagiscono tra di loro. L'analisi è poi complicata dall'intreccio di cause che si riferiscono all'imprenditore, a quelle che sono invece imputabili all'impresa, ed infine a quelle



riferibili al contesto, cioè alle evoluzioni del mercato e della concorrenza. Molto di frequente, proprio la combinazione/interazione di queste difficoltà di diversa fonte rende impossibile la sopravvivenza aziendale. Detto questo, passiamo ora ad un esame più dettagliato delle **cause** che hanno determinato la cancellazione, **cercando di rapportarle agli altri aspetti evidenziati dall'indagine.**

I problemi di mercato

Le *difficoltà di mercato* (concorrenza, domanda in calo, raggiungimento del punto di equilibrio costi-ricavi), che si sommano e spesso si esprimono anche nella *voce scarsa redditività*, sono quelle più frequentemente citate dagli intervistati, e spesso rappresentano l'unica causa di cancellazione.

Ebbene, quest'ultima ha costituito per il 42% delle imprese cessate un problema, mentre per più di un quarto ha rappresentato addirittura un fattore determinante. Meno avvertito nel settore agricolo, questo problema ha riguardato soprattutto il commercio, il manifatturiero, i servizi alle persone e le costruzioni. A questo 42% di imprese cessate ne va poi aggiunto un 33% che denuncia difficoltà di mercato: costruzioni e manifatturiero i settori più sensibili in tal caso. In particolare, nelle imprese che operano esclusivamente per conto terzi, e che rappresentano il 27,1% di quelle cessate nel periodo, la redditività inadeguata ha spesso origine dalla forte contrazione delle richieste da parte della principale, ed a volte unica, azienda cliente.

Questi problemi di mercato sono verosimilmente acuiti dal raggio di operatività dell'azienda in larga prevalenza locale (del resto, il 56% delle imprese cessate nel periodo dichiara di non superare l'ambito locale o provinciale, soltanto l'1% operava anche al di fuori dei confini nazionali), con basse barriere all'ingresso, e perciò molto concorrenziali, nonché dalla quota elevata di imprese che operavano soltanto per conto terzi. Questi fattori aumentano infatti notevolmente la probabilità che si trattasse di imprese marginali.

D'altra parte, una conferma diretta all'importanza attribuita dagli intervistati alle difficoltà di mercato proviene, per altro verso, dal fatto che per il 57,6% di essi il fatturato risultava negli ultimi anni in diminuzione, e soltanto per l'8,1% in crescita. E dal fatto che, tra i principali fattori che avrebbero potuto evitare la cessazione, gli imprenditori rispondono in larga misura: *agevolazioni e supporti finanziari pubblici.*

I problemi di successione

Gli imprenditori sembrano aver riconosciuto in modo prevalentemente indiretto e mediato la presenza di uno specifico problema di successione, ad ulteriore conferma del fatto che esso non viene spesso avvertito in quanto tale, dando spesso per scontato che, per l'imprenditore, l'impresa creata non debba necessariamente avere una vita diversa da quella del suo fondatore.

Infatti, generalmente la motivazione addotta è il *raggiunto limite di età*, oppure il ritiro dagli affari per *motivi di salute o personali*, mentre minore importanza si tende ad attribuire al fatto che *nessun familiare era disposto a subentrare*. Eppure il 75% degli imprenditori interpellati ha figli, ed il 23% di essi partecipava all'attività dell'impresa paterna/materna.

Ma quando i problemi di successione vengono percepiti in modo diretto o mediato e si accompagnano ad altri aspetti critici, ed in particolare alle difficoltà di mercato, allora è evidente che la cessazione dell'attività diventi l'unica opzione percorribile. La successione tende invece a configurarsi come l'unica causa di cessazione per le micro-imprese monoaddetto, spesso operanti soprattutto come *self employed*, nelle quali l'attività imprenditoriale è strettamente connessa alla figura del titolare, ed il problema della successione è fortemente acuito dalle difficoltà di trasferire conoscenze personali in attività che spesso faticano a sopravvivere.

I problemi fiscali e l'eccesso di burocrazia

I problemi legati all'insostenibilità della pressione fiscale, nonché all'eccessivo carico di adempimenti amministrativi e burocratici, rappresentano la terza causa di cessazione, in ordine di importanza.

Più in particolare, l'influenza del fattore *eccessiva pressione fiscale* risulta abbastanza limitata: esso ha condizionato soltanto il 27,5% delle imprese cessate nel periodo, e – per di più – in nessun settore si è dimostrato determinante. Per quanto riguarda invece *i troppi vincoli burocratici*, anche se non ritenuti determinanti per la propria cessazione da 8 imprese su 10, tuttavia una maggiore semplificazione amministrativa è stata citata dagli imprenditori come il principale fattore che avrebbe potuto evitare la cessazione.

I limiti alla crescita

Un rilievo piuttosto ridotto viene invece attribuito dagli imprenditori all'esistenza di limiti oggettivi allo sviluppo aziendale: situazioni cioè in cui l'impresa avrebbe spazi per crescere, ma risulta frenata da una serie di vincoli, riconducibili a problemi di tipo finanziario (*occorreano forti investimenti per rinnovare l'impresa*) ed alla inadeguatezza delle risorse umane, sia per far fronte all'*esigenza di forti cambiamenti organizzativi*, che alla *difficoltà di reperire personale idoneo*.

Ad essi va aggiunta peraltro la *carenza di servizi e/o infrastrutture*, nonché le *difficoltà di reperimento di aree adeguate*, fattori ai quali non viene appunto annessa una particolare, predominante importanza da parte degli imprenditori. Eppure questi aspetti, decisamente trascurati nelle risposte degli imprenditori, debbono aver invece rappresentato un limite piuttosto vincolante alla crescita delle imprese intervistate, considerando che oltre il 90% di esse non ha introdotto negli ultimi anni né nuovi prodotti, né, tanto meno, nuovi processi produttivi.

Se ne può dedurre quindi che queste imprese non siano riuscite ad adeguarsi alle innovazioni connesse alle nuove tecnologie, ritrovandosi, nel caso disponessero di asset patrimoniali, macchinari inadatti e prodotti/servizi ormai obsoleti, e non riuscendo in tal modo a restare al passo con il cambiamento imposto dalla competizione tecnologica. Ben pochi intervistati, del resto, ritengono che l'offerta di appropriati servizi di informazione, di assistenza e di formazione inerenti l'innovazione tecnologica e l'informatica, avrebbero potuto scongiurare la cessazione della loro impresa.

Le difficoltà nell'accesso al credito

Nemmeno i *tassi di interesse esosi* sembrano rivestire una importanza prioritaria tra le cause di cessazione dell'impresa, anche perché probabilmente il fenomeno viene ricondotto, nella risposta fornita dagli imprenditori, nell'alveo più ampio e più generico della scarsa redditività, a cui fortemente concorrono.

Soltanto per una impresa su 5 le difficoltà nell'accesso al credito (con diversa intensità) hanno rappresentato la causa determinante. Però il fattore acquisisce più rilievo (una impresa su tre) per le aziende che operavano nel settore manifatturiero, nei servizi alle persone e nei trasporti.

D'altra parte, la grandissima maggioranza delle imprese cessate finanziava negli ultimi anni l'attività tramite *capitale proprio* (il 90%, con un marginale contributo anche di quello dei soci), mentre il ricorso a banche ed a quello, peraltro meno diffuso, ai consorzi fidi, è sempre stato limitato, non soltanto come fonte principale di finanziamento, ma anche in via sussidiaria rispetto all'utilizzo di capitale proprio.

Gli esiti dopo la cessazione dell'impresa

Per poter approfondire ulteriormente le cause che hanno portato alla chiusura definitiva delle imprese, l'indagine ha poi preso in esame anche la nuova attività dell'imprenditore, con gli specifici obiettivi di:

- quantificare il peso degli imprenditori che cessano definitivamente la propria attività lavorativa o che restano disoccupati;
- valutare se ad una chiusura definitiva dell'impresa faccia seguito una nuova attività imprenditoriale, o se invece venga preferita un'attività lavorativa diversa.

Ebbene, l'indagine evidenzia che gli imprenditori che sono andati/sono in procinto di andare *in pensione* al momento della chiusura definitiva dell'attività rappresentano il 48,8% del totale. Si tratta di una quota certamente non trascurabile, e comunque suffragata dall'età piuttosto avanzata degli imprenditori che cessano l'attività. Essa "suona" comunque come una ulteriore conferma della rilevanza *effettiva* (forse più di quella dichiarata) che assumono i problemi di successione in azienda.

Il fatto che circa il 9% degli imprenditori che hanno cessato l'attività svolga in seguito una attività dipendente (sia essa a tempo determinato oppure indeterminato) evidenzia che in questi casi la cessazione dell'impresa fosse dovuta anche al **richiamo di opportunità ritenute più interessanti e redditizie**, in considerazione del fatto che l'imprenditore vi ha fatto ricorso immediatamente dopo la cessazione dell'attività di impresa. Così come quel richiamo doveva essere ben presente per quel 12,5% di intervistati che ha subito avviato una **nuova attività imprenditoriale** (sia in un diverso, che nel medesimo settore precedente), oppure di lavoratore autonomo.

La possibilità di accedere ad altre opportunità, per gli imprenditori cancellatisi nel periodo in esame, appare dunque piuttosto limitata, dal momento che i tre quarti degli imprenditori non risultano più occupati dopo la cancellazione. Esiste anche un 17% che si dichiara in cerca di una nuova occupazione, e ad essi va poi aggiunto un 2,7% di donne imprenditrici che si ritirano dal mercato del lavoro, definendo il proprio nuovo status quello di *casalinga*.

Interessante è l'incrocio dei dati di cessazione per settore di attività, con gli esiti post-cessazione. Ebbene, quando l'impresa chiude i battenti, ne risulta che tra quelli che proseguono con una nuova attività imprenditoriale o comunque autonoma, prevalgono ex imprese del commercio e dell'agricoltura. Si pensionano invece, in larghissima prevalenza, ex imprenditori agricoli, per i quali è dunque evidente la rilevanza del problema del ricambio generazionale. Circoscrivendo gli esiti all'interno dei singoli settori, se ne ricava che oltre il 41% di imprese cessate nel manifatturiero prosegue poi con una nuova attività, autonoma oppure alle dipendenze. La quota si abbassa però al 15% per le ex imprese agricole. Chi "esce" dalle costruzioni e dal commercio deve invece prevalentemente cercarsi una nuova occupazione.

Quando l'impresa chiude i battenti

	Imprenditore (nuova impresa) /lavoratore autonomo	Occupato alle dipendenze	In cerca di occupazione	Casalinga	Pensionato
Manifatturiero	8,1%	10,5%	8,2%	12,5%	3,6%
Costruzioni	16,2%	2,6%	18,4%	0,0%	2,1%
Impiantistica	2,7%	2,6%	2,0%	0,0%	2,1%
Servizi alle imprese	16,2%	7,9%	12,2%	0,0%	3,6%
Servizi alle persone	10,8%	10,5%	2,0%	0,0%	3,6%
Trasporti	0,0%	0,0%	2,0%	0,0%	1,4%
Agricoltura	18,9%	42,1%	18,4%	25,0%	73,6%
Commercio	21,6%	18,4%	32,7%	62,5%	9,3%
Alberghi-ristorazione	5,4%	5,3%	4,1%	0,0%	0,7%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Conclusioni

Non stupisce dunque che la principale causa di cessazione sia legata ai problemi di mercato, data anche l'attuale fase di recessione dell'economia. La congiuntura sfavorevole potrebbe infatti aver accelerato l'uscita di imprese che comunque erano marginali, considerata sia la loro proiezione operativa fortemente localistica, sia il fatto che il fatturato aziendale risultava costantemente in calo nel corso degli ultimi esercizi. L'impressione, tuttavia, è che le imprese intervistate stentino a riconoscere appieno tale marginalità, e quindi a mostrare consapevolezza dei problemi che hanno realmente portato alla chiusura della loro attività, dal momento – appunto - che l'autoanalisi delle cause di cessazione, e quindi dei punti di debolezza aziendale, tende a concentrarsi genericamente sulle difficoltà del mercato. Queste ultime sono infatti la causa *esterna* a cui vengono attribuite tutte le difficoltà di vendere i propri prodotti e servizi, mentre viene relegato in secondo piano (le questo o si desume indirettamente dalla valutazione dei fattori che avrebbero potuto evitare la cessazione) l'incapacità/impossibilità *interne* - in realtà assai diffuse, come è possibile riscontrare dall'indagine - di introdurre negli ultimi anni nell'impresa innovazioni anche minime di processo e/o di prodotto.

E questo, nonostante il fatto che essa giochi naturalmente un ruolo molto rilevante, se non addirittura determinante, nella capacità di sopravvivenza e di sviluppo di una impresa.