

L'export è sinonimo di crescita

Il manager è vincente rispetto alla proprietà familiare

Pagina a cura
DI LUIGI DELL'OLIO

Con i consumi interni che stentano a riprendere vigore, la chiave di volta per una crescita sostenibile è l'internazionalizzazione. A questa conclusione arriva uno studio condotto dalla divisione ricerche Claudio Demattè della Sda Bocconi, insieme a EY.

Il campione analizzato.

La ricerca è stata condotta su un campione di 115 società internazionalizzate di grandi dimensioni e da 112 che invece guardano esclusivamente al mercato nazionale. Per entrambi i campioni sono stati analizzati i principali dati economici e finanziari per il periodo 2005-2014. Il grado di internazionalizzazione delle imprese è stato determinato in base al possesso di controllate estere alla percentuale di fatturato realizzato oltreconfine.

Entrambe le categorie di imprese analizzate hanno assistito nel decennio considerato a una crescita dei propri asset, nonostante la dura recessione economica che ha caratterizzato buona parte di questo periodo. Questo fa dire ai ricercatori che le grandi dimensioni sono un ombrello protettivo contro le turbolenze dei cicli economici, uno scenario che mette in luce i limiti dell'imprenditoria italiana, per la stragrande maggioranza (numerica) composta da piccole e medie imprese.

Cresce la redditività di chi guarda oltreconfine. Il diverso ambito operativo incide su altri fattori: il return of equity (roe) e il return on asset (roa) medi delle imprese internazionalizzate sono state colpite dalla crisi economica, ma hanno mostrato una maggiore capacità di reazione.

In particolare il primo indicatore è passato dal 5,5 all'8,2% tra il 2009 e il 2014, mentre nello stesso periodo il roa è salito dal 5,02 al 6,97%. Mentre in questo lustro, il roe delle grandi aziende con business solo italiano è salito dal 5,4 al 7% netto, mentre il roa è sceso dal 4,24 al 3,44%.

Inoltre, le società internazionalizzate hanno reagito alla crisi ottimizzando la strutturale del capitale, riducendo i livelli di debito in favore di un maggior ricorso al capitale proprio, migliorando la propria solvibilità. Il rapporto tra debito ed equity è passato da 1,38 a 0,96 fra 2009 e 2014.

L'Europa Occidentale e

l'Asia sono la principale destinazione degli investimenti delle imprese con migliori risultati (38 e 19% degli investimenti). Le grandi imprese di maggior successo sono risultate maggiormente presenti, rispetto a quelle con performance peggiori, in America Latina (11 vs 6% degli investimenti) e nei paesi africani (8 vs 1% degli investimenti). Mentre l'Europa dell'Est è la zona in cui sono state maggiormente presenti le imprese con risultati peggiori (13% degli investimenti). «La scelta dei mercati in cui operare è dipesa fino ad ora dalla dimensione dell'azienda», spiega Andrea Paliani, partner di EY, dove guida la Mediterranean advisory. «Per le Pmi è stato consigliabile un approccio 'safe play', mentre le grandi imprese è stato possibile indirizzarsi verso mercati più complessi, essendo in grado di gestirne costi e rischi». Un paradigma che, secondo l'esperto, sarà sempre di

più messo in discussione in virtù dell'affermarsi dei canali digitali, che riducono rischi e investimenti. «Nelle economie emergenti, il business e-commerce ha raggiunto dimensioni notevoli e, dove mancano infrastrutture distributive moderne, è divenuto il canale principale per raggiungere i consumatori», aggiunge. Da qui l'indicazione, per le aziende che vogliono avere successo sui mercati globali, devono quindi eccellere nella scelta dei marketplace sui quali proporsi, nella comunicazione digitale verso il consumatore e nell'efficienza ed efficacia della catena logistica».

Meglio le realtà managerializzate. Un altro elemento interessante che emerge dalla ricerca è relativo al fatto che le imprese internazionalizzate con migliori performance risultano essere quelle senza una famiglia di riferimento al vertice della struttura proprietaria.

Imprese a confronto

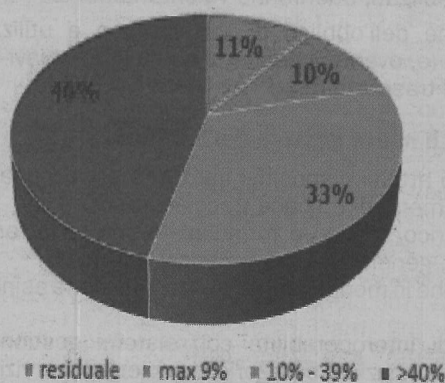
Imprese internazionalizzate vs Imprese non internazionalizzate

Evoluzione ROA medio delle imprese internazionalizzate in base alla struttura proprietaria



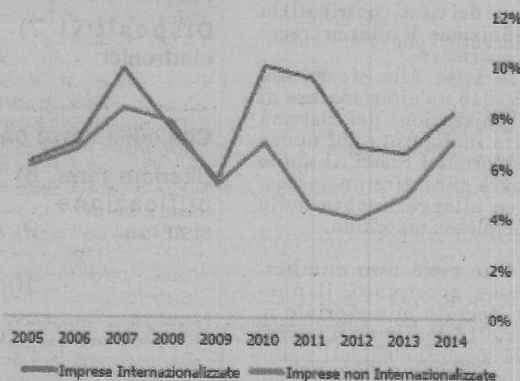
La composizione

Dipendenti esteri delle imprese internazionalizzate



Il trend

Evoluzione ROE medio delle imprese comprese nel campione



La presenza di investitori diversificati con caratteristiche gestionali spesso differenti gioca evidentemente un ruolo rilevante perché favorisce l'incremento di competenze e una maggiore disponibilità ad accogliere e valorizzare manager provenienti dal mercato.

Un elemento confermato dal fatto che le imprese con performance peggiori e con livello di internazionalizzazione inferiore sono quelle in cui è maggiormente rilevante la presenza di proprietà familiare. Una cosa che dovrebbe far riflettere in un Paese come il nostro dove la maggior parte delle aziende, anche tra quelle di grandi dimensioni, fa capo alla famiglia del fondatore. A livello di settori, la meccanica, la moda e la chimica sono quelli che evidenziano performance migliori e che sono tradizionalmente riconosciuti come settori particolarmente propensi all'internazionalizzazione.

Tirando le fila dell'indagine, gli autori dello studio ricordano che il processo di crescita internazionale offre sostenibilità e redditività ed è favorito da un'equilibrata struttura finanziaria, con un utilizzo adeguato del debito, oltre che da una struttura proprietaria non concentrata. Inoltre non è agevolato dalla ricerca del contenimento dei costi.

Per altro, l'internazionalizzazione attraverso investimenti diretti e export offre risultati migliori del solo export. I mercati sviluppati, più tipici per le aziende di minore dimensione, premiano ancora e sono in grado di apprezzare il valore aggiunto del made in Italy. In definitiva, il raggiungimento di una maggiore dimensione riesce a mettere al riparo le imprese dalle pressioni del mercato e diminuisce il rischio derivante dalla scelta del mercato di destinazione dei propri investimenti.