

A detta degli esperti è la più grande ed estesa degli ultimi cinquant'anni

La grande crisi del 2009: non solo svantaggi

di Federico Venturi

La crisi che ha colpito l'economia mondiale è, a detta di molti esperti, la più grave ed estesa tra quelle verificatesi negli ultimi cinquant'anni. Non a caso sui media echeggia spesso il riferimento a quella del 1929.

Partita dal settore finanziario, ha colpito rapidamente tutti i Paesi producendo gravi effetti anche sull'economia reale.

In Italia, la crisi di origine internazionale si somma ad alcuni problemi specifici del nostro Paese. L'economia italiana è entrata in recessione, così come la maggior parte delle economie sviluppate, ma, a differenza di molti altri Paesi, essa veniva da un periodo di crescita inferiore alla media europea di circa 15-20 anni.

Recentemente, si sono sentite molte indicazioni che danno l'Italia come una delle grandi nazioni industriali che ne stanno uscendo meglio, ma chi, come noi Dottori Commercialisti è sul campo (delle aziende), continua a vedere bilanci con fatturati ampiamente ridotti, perdite o (se va bene) pareggi previsionali, cassa integrazione, riduzioni pesanti di ordini, concordati preventivi o fallimenti, ecc. Ma qual è la situazione reale ad oggi? Sembra asso-



Federico Venturi

dato che, dal punto di vista finanziario, il sistema bancario italiano sia risultato più solido di altri ed abbia risentito meno degli effetti negativi provocati dalla crisi bancaria esplosa negli Stati Uniti. La stessa Commissione Europea nella valutazione del piano di stabilità italiano per il periodo 2008-2011 afferma che "il basso indebitamento del settore privato ed un sistema finanziario relativamente solido finora hanno messo al riparo l'Italia dall'impatto diretto della crisi finanziaria".

Questo non vuol dire però, ovvia-

mente, che il sistema creditizio italiano sia rimasto immune dalla crisi finanziaria mondiale. Molti gruppi bancari italiani sono stati indeboliti dalla presenza di "asset tossici" comprati durante la fase di speculazione degli anni precedenti. Questo ha obbligato molte banche a forti ricapitalizzazioni per ripianare le perdite, con conseguenti perdite di valore in borsa e restrizioni (questo è l'aspetto più grave) nella fornitura di credito alle imprese ed alle famiglie. Fortunatamente, però, la situazione, nel nostro Paese, non ha richiesto provvedimenti straordinari come la nazionalizzazione delle banche italiane, come invece avvenuto in altri Paesi, tuttavia la contingenza ha obbligato il Governo a tentare di adottare delle misure di sostegno per garantire la liquidità delle banche e per tentare di ridurre la forte stretta creditizia per imprese e famiglie. Per quanto concerne l'economia reale le conseguenze sono state e saranno notevolmente più pesanti. Il PIL italiano ha chiuso il 2008 con un forte ribasso pari al 2% rispetto al trimestre precedente, mentre le previsioni, confermate dai primi

consuntivi, per tutto il 2009 annunciano un calo del PIL attorno al 5% su base annua. Anche il rapporto debito pubblico/PIL, che nel 2007 era del 103,5%, è aumentato nel corso del 2009 e, secondo le previsioni infra-annuali recentemente pubblicate dalla Commissione Europea, nel 2011 salirà sino al 117,8%.

Tra i settori che, indubbiamente, hanno risentito di più della crisi in Italia, vi sono quello dell'auto, l'edilizia, il tessile, l'abbigliamento, il metallurgico, le macchine utensili, le calzature e tutti i settori indotti e collegati.

I terzisti hanno sofferto molto anche per l'effetto dell'internalizzazione di alcune fasi esterne, che molte aziende hanno fatto per migliorare l'utilizzo degli impianti e del personale. Oltre a ciò, "la crisi porta crisi", ed il recupero dei crediti è diventato un'altra area molto delicata: ad esempio molte aziende anche terziste stanno pagando conseguenze molto pesanti anche a causa del fatto che le società che vanno in "default" raggiungono accordi di concordato o stralcio del credito che garantiscono la restituzione ai creditori solo del 10-15% di quanto loro spettante.

Il Governo italiano davanti a tale crisi recessiva e di fronte a gravi vincoli di bilancio, ha puntato più su una politica di aiuto al lavoro che alle imprese, cioè al fine di preservare i consumi, per quanto possibile, e per ridurre tensioni sociali.

Per tutelare i lavoratori il Governo ha disposto, tra i vari provvedimenti, lo sblocco di 1,2 miliardi di euro

per ammortizzatori sociali, la detasazione dei premi di produzione per una fascia più ampia.

Con un secondo provvedimento anticrisi il Governo è intervenuto per sostenere direttamente i settori industriali più colpiti dalla crisi.

Con il Decreto legge 5/2009 sono stati introdotti finanziamenti per il settore dell'auto per un totale di 1,2 miliardi di euro attraverso incentivi per la rottamazione e l'acquisto di nuove autovetture (provvedimento efficace). Un'altra parte di fondi è stata destinata a sostenere l'acquisto di elettrodomestici e mobili per le abitazioni ad uso privato (da molti operatori di settore è stata constatata la modesta efficacia di detta manovra).

Con una terza iniziativa legislativa (Legge 9 aprile 2009, n. 33) il Governo si è mosso per sostenere ancora il mondo del lavoro. In particolare il legislatore ha inteso agevolare il pagamento diretto della cassa integrazione guadagni straordinaria (anche in deroga), concedere contributi alle aziende che provvedono ad assumere i lavoratori beneficiari degli ammortizzatori sociali in deroga e portare avanti altre agevolazioni che hanno consentito di accelerare i tempi per accedere alla Cig.

Per la maggior parte delle imprese, però, non sono stati posti in essere particolari provvedimenti.

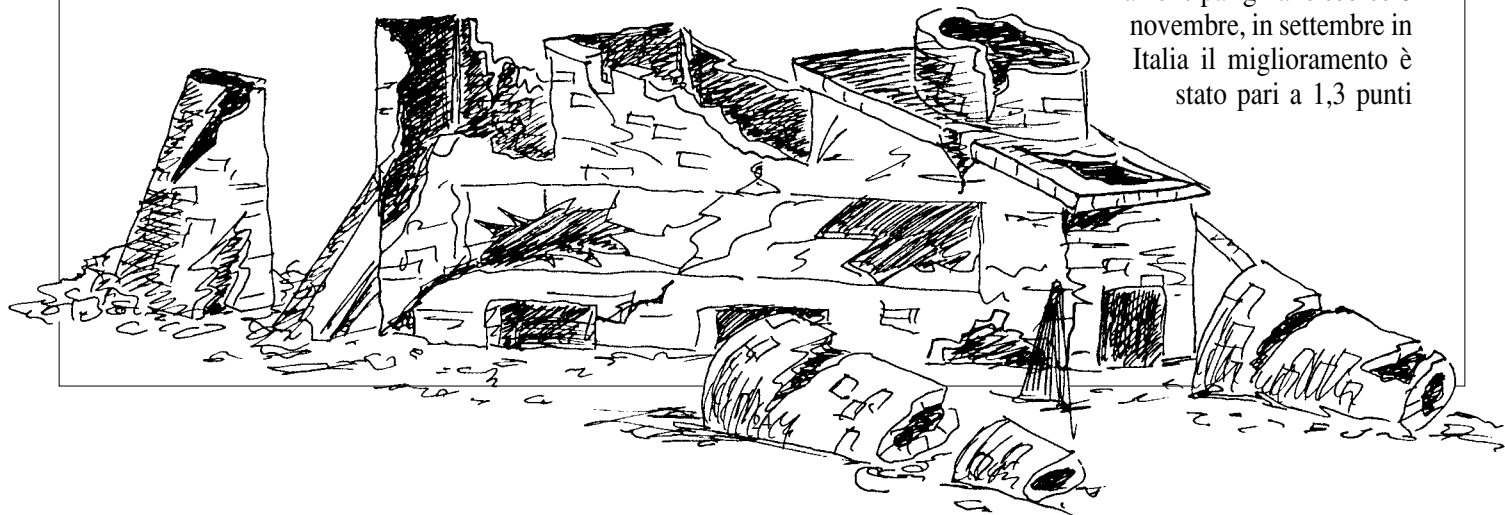
Nonostante le previsioni economiche poco rosee, in particolare il calo vistoso del PIL (tra il più alto a livello internazionale insieme a Giappone e Germania), l'Italia ri-

mane uno dei grandi Paesi industrializzati, che, per ora, sembra, dagli indici ufficiali, aver risentito della crisi in maniera meno drammatica. Infatti, come è stato sottolineato ad esempio dal settimanale britannico "Economist", il PIL non dovrebbe essere l'unico indicatore per comparare il reale grado di gravità della crisi. Ad esempio è stato calcolato che il tasso di disoccupazione nel periodo tra giugno 2008 e giugno 2009 è cresciuto in Italia del 10,4%, un aumento molto più contenuto rispetto a Paesi come Stati Uniti (+71%), Spagna (+66%) ed Inghilterra (+45%) che pur avranno una diminuzione del Pil nel 2009 più contenuta rispetto al nostro Paese. Un altro indice significativo riguarda i consumi delle famiglie: dal secondo trimestre del 2008 al secondo trimestre del 2009 i consumi delle famiglie in Italia sono calati cumulativamente dell'1,8%, mentre sono addirittura diminuiti del doppio in Gran Bretagna (-3,6%) e di oltre il triplo in Spagna (-5,9%).

Dai dati riportati si apre uno scenario che è l'esatto contrario di ciò che appare dalla semplice comparazione dei PIL nazionali.

Oltretutto l'Italia risulta, secondo l'Ocse, uno dei Paesi che tra i primi anticiperà la ripresa. A conferma di ciò il superindice Ocse (indicatore economico utilizzato per predire l'evoluzione del ciclo economico) di Settembre ha rilevato "forti segnali di crescita in Italia, Francia, Regno Unito e Cina". Secondo le statistiche pubblicate dall'organ-

izzazione parigina lo scorso 6 novembre, in settembre in Italia il miglioramento è stato pari a 1,3 punti



su base mensile a quota 105,6 e a +10,8 punti su base annuale.

Anche l'indice di competitività Onu-Wto, il Trade performance index, colloca l'Italia al secondo posto, dietro la Germania, nella classifica dei Paesi più competitivi nel commercio mondiale.

In conclusione di quanto esposto possiamo affermare, come intitolato dalla Goldman Sachs nell'ultimo report, che "l'Italia va meglio di quanto si creda". Ma questi indici così "benevoli" (una volta tanto) rispecchiano veramente la situazione reale? Ed, inoltre, quali sono le ragioni di questa "buona performance relativa" oltre alla minore tensione del mondo finanziario?

Partiamo dalla seconda domanda, la cui risposta sembra più semplice: innanzitutto, lo ribadiamo, la struttura dell'economia Italiana, è basata su manifatturiero "di qualità" e su terziario sviluppato al servizio del manifatturiero, più che di servizi finanziari (la crisi in quest'ultimo comparto è stata molto più dura e ha colpito paesi che, al contrario, ultimamente, avevamo prosperato molto in quest'ambito - es. Gran Bretagna). Inoltre, la struttura stessa del manifatturiero è molto orientata all'esportazione e basata su molte aziende medio piccole, dotate quindi, di un'elevata flessibilità.

Sul vantaggio competitivo legato alla forte propensione all'export, a mio avviso, non vi sono dubbi; vi sono Paesi extraeuropei (specificamente il BRIC - Brasile, India e Cina ma non solo, anche i Paesi dell'Asia centrale, ecc.) dove la crescita "post crisi" è già ripartita e la dinamica della domanda di beni di investimento e di consumo è più marcata, sia attualmente che in prospettiva, rispetto al "vecchio mondo" industrializzato. Essere partner di quei Paesi vuol dire avere dei vantaggi competitivi (non è un caso che gli indici di performance prima citati derivino soprattutto da buo-

ne performance nelle esportazioni). Sul presunto vantaggio competitivo legato alla dimensione delle aziende Italiane (prevalentemente medio piccole), va fatto un distinguo tra quelli che sono i vantaggi competitivi di un sistema siffatto e quelli che sono invece handicap con i quali dovremo combattere.

Per quanto concerne i vantaggi competitivi, il principale è noto a tutti ed è "filosofico": un sistema, basato su piccoli produttori o terzisti subfornitori che operano nell'ambito di piccole imprese di natura familiare, permette un recupero di produttività ed efficienza (quanto meno nelle produzioni a basso valore aggiunto in cui non servono investimenti strategici) inoltre la capacità produttiva ed imprenditoriale diffusissima, la voglia di lavorare, le relazioni industriali semplificate e la grande flessibilità fanno la differenza.

I vantaggi competitivi di questi piccoli produttori si trasferiscono a valle

alle medie o grandi imprese che li utilizzano come subfornitori, creando un "circolo virtuoso". Tanto più si entra in una logica di distretto o di rete, dove piccoli, medi e grandi produttori manifatturieri sono specializzati in certe tipologie produttive, tanto più vengono creati valori aggiunti aggregati maggiori delle grandi imprese stesse a parità di valori di produzione e vendite. Ma se è certo che la dimensione ridotta abbia dato e possa dare dei vantaggi, è altrettanto vero che può dare gravi handicap: poca capacità di innovazione, poca capacità di porsi sul mercato come leader, di posizionarsi autorevolmente all'estero, di fare ricerca e sviluppo, di attrarre capitale e finanziamenti, di attrarre talenti manageriali, ecc.

Non è un caso che, proprio in virtù di questa crisi, i più piccoli, i subfornitori rimasti senza ordini, siano quelli che soffrono di più, quelli che rischiano maggiormente la chiusura, quelli che con più difficoltà conqui-



stano quote estere e credito in banca. Alcuni clienti che operano in Cina, mi hanno detto che i grandi gruppi tedeschi sono molto più radicati, organizzati, competitivi ed auto referenziati rispetto ai nostri produttori (anche medi e grandi), e non si riferiscono all'automotive ma ai mobili per ufficio e alle cucine (produzioni decisamente e tradizionalmente Italiane). Non è un caso che il Presidente della Piccola Industria abbia sponsorizzato la "T Holding", una holding dove si vengono a raggruppare più piccole imprese, al fine di ottenere un conglomerato di maggiori dimensioni, più competitive. Non è un caso, lo tocco con "le mie mani" su taluni clienti, che vi siano in atto delle forme di aggregazione "alla Marchionne" (come le ha definite qualche cliente) volte a rilevare altre imprese o a creare sinergie produttive e/o commerciali, aggregazioni poste in essere non tramite "acquisizioni onerose", ma semplicemente mettendo a disposizione del concorrente in crisi, le capacità manageriali, i canali di mercato o diverse e migliori tecnologie.

Per rispondere, invece, alla prima domanda, è vero che l'Italia va meglio di altri Paesi? Forse sì. Dal mio punto di osservazione, rilevo tuttavia che i problemi sono pesanti (molto pesanti talvolta). L'andare relativamente meglio di altri, aver fermato, o in qualche situazione, parzialmente invertito, il trend della caduta di ordinativi, non vuol dire assolutamente, purtroppo, aver recuperato il 30/40% (in media) di perdita di fatturato; perdita sofferta rispetto al primo semestre 2008. Ciò che va capito, dunque, è se la diminuzione dei volumi di produzione e domanda sarà strutturale, e ciò comporterà la necessaria ristrutturazione dell'apparato produttivo delle imprese (con evidenti ricadute occupazionali) o se la crescita, che dovrebbe però intervenire a breve, degli ordini e della produzione per-

metterà, in generale, il mantenimento delle strutture produttive esistenti.

Attenzione poi agli imprenditori che, mettendo sul campo dinamismo, spirito imprenditoriale e manageriale, stanno cercando di crescere approfittando della "debacle" dei concorrenti. C'è chi ne uscirà più forte di prima. Ed in tutto questo, che ruolo abbiamo avuto, abbiamo e avremo noi professionisti / Dottori Commercialisti?

Innanzitutto è stato rilevato che, un altro punto a favore dell'Italia è stato il sistema di governance e controlli sulle società industriali e finanziarie, che è risultato più efficace che in altri Paesi. Il nostro sistema di controllo, impregnato sul ruolo centrale del Collegio Sindacale, è stato riconsiderato, ed un premio Nobel 2001 per l'economia, lo Statunitense A. J. Stiglitz, ha giustamente osservato come un sistema in cui dei tecnici indipendenti (i Sindaci, normalmente, impersonati da dottori commercialisti ed esperti contabili) siedono nei consigli di amministrazione per monitorare le scelte strategiche degli amministratori oltre che incaricarsi (o affiancare un revisore) del controllo contabile, risulti più efficace di un sistema in cui si effettui un minore controllo sulla gestione e si impegni il controllo su una revisione "a consuntivo o a case fatte". Questo ritengo sia assolutamente vero, mi è capitato più volte di vedere società (consiglieri e soci) essere bloccate su alcune scelte verosimilmente sbagliate o rischiose, o indotte a farne altre dai sindaci, che, esterni alla gestione, e quindi più distaccati, ma nel contempo responsabili della stessa di fronte alla legge, e forti della loro esperienza professionale in diversi contesti, hanno impedito o indotto strategie e/o scelte operative.

D'altro canto già precedenti studi e statistiche (queste a livello italiano), avevano già rilevato come, nei contesti in cui opera il Collegio Sindacale, il tasso di fallimento, sia decisamente più basso rispetto alle

società senza organo di controllo. Anche nel sistema "germanico dualistico", vi è il consiglio di sorveglianza che ha "il vantaggio" di essere nominato dall'Assemblea (e non dell'organo di gestione) e quindi gode di una maggiore autonomia rispetto al sistema monistico anglosassone ma, d'altro canto, ha "lo svantaggio" rispetto al nostro sistema, di essere, di solito, composto da manager e non da professionisti tecnici indipendenti.

Nel sistema anglosassone "monistico", invece, il comitato di controllo sulla gestione, oltre ad essere composto normalmente da "manager" e non da professionisti tecnici, è nominato dal Consiglio d'Amministrazione stesso, e quindi, a parere di chi scrive, potenzialmente è strutturato per garantire una minore indipendenza tra i due organi.

Il controllo contabile, esercitato da un revisore esterno, ha il compito fondamentale di confermare le risultanze di bilancio, ma, come detto, ha il limite di non avere il potere preventivo di controllo sulla gestione che ha il Collegio Sindacale.

Detto ciò, sia come consulenti privilegiati d'azienda, sia come tecnici a cui è demandato il fondamentale controllo sulla gestione nella funzione di Sindaci, ritengo che il ruolo dei dottori commercialisti ed esperti contabili, in questo momento, sia fondamentale.

Credo, inoltre, che gli imprenditori stessi (soci/amministratori nelle medie e piccole imprese) debbano riconoscere ciò e ancora più considerare, ascoltare e dare peso al Collegio Sindacale, ricordandosi, peraltro, la responsabilità anche personale che i sindaci si accollano, senza avere la stessa cointeressenza di interessi con la società che ha un socio amministratore o un amministratore delegato, anche non socio, che svolge la propria attività interamente nell'entità gestita.

Federico Venturi
Dottore Commercialista