

L'ATTUALE SCENARIO ECONOMICO: UNA SFIDA PER LE PMI LOMBARDE

L'impatto economico dell'attuale contesto geopolitico è differente a seconda del settore in cui operano le imprese: conoscerne gli effetti permette di compiere le scelte giuste per farvi fronte.

I dati macroeconomici verso la fine del 2021 lasciavano intravedere per le imprese lombarde una buona ripresa, pur mitigata dall'incremento dei prezzi delle materie prime ed energetiche. Oltre ad un PIL cresciuto del 6,6% (fonte ISTAT), nel 2021 le esportazioni delle aziende italiane hanno avuto un incremento del 18,2% a livello nazionale, e nella provincia di Varese hanno raggiunto i 10,8 miliardi di euro, con un aumento del +18,5% rispetto al 2020: tuttavia il saldo commerciale positivo si è ridotto rispetto al 2020, perché il valore delle importazioni di materie prime e di fattori produttivi è aumentato più che proporzionalmente.

Un elemento di grande incertezza per le imprese, soprattutto manifatturiere, è l'aumento dei costi dell'energia avvenuto dopo un decennio di relativa stabilità. Nell'ultimo trimestre del 2021 e nel primo trimestre del 2022 gli aumenti dei costi di energia elettrica e gas sono stati importanti ed hanno colpito soprattutto aziende energivore e gasivore, in alcuni casi compromettendone la competitività internazionale. Si pensi che il prezzo massimo giornaliero dell'energia elettrica è stato toccato l'8 marzo 2022 con 587,67 €/MWh, pari a un indice di 916 su prezzo base 100 media dell'anno 2010. Fortunatamente, si far dire, nei giorni successivi il prezzo è sceso sotto i 250 €/MWh e dovrebbe riportarsi a valori più bassi. Stessa cosa dicasi per l'andamento del costo del gas.

Vogliamo ricordare che le imposte sull'energia elettrica sono l'IVA e l'Imposta Erariale di Consumo (IEC o accise energia): l'IEC concorre alla formazione della base imponibile per il calcolo dell'IVA per cui un'agevolazione sulle accise dell'energia elettrica ha un duplice vantaggio perché riduce anche l'IVA. Stessa logica si applica al gas, sottoposto a IEC per scagioni.

Per questo motivo, i commercialisti come anche varie associazioni imprenditoriali hanno presentato al Governo alcune proposte quale, per esempio, il credito d'imposta sui maggiori costi sostenuti per l'energia. Queste proposte sono state recepite nel recente "Decreto Crisi Ucraina" (DL n. 21/2022).

Ma per le imprese sono disponibili ulteriori soluzioni: agevolazioni per le imprese gasivore ed energivore, peraltro da poco potenziate con il c.d. "Decreto Energia" (DL n. 17/2022) o finanziamenti da parte di alcune banche per far fronte al rincaro dei costi energetici e per esigenze di liquidità di PMI esportatrici colpite dalla guerra. Inoltre ci sono misure in arrivo da parte del Ministero della Transizione Ecologica (MITE) di cui diverse imprese potranno usufruire.

È chiaro che il ruolo dei professionisti è di supportare le imprese oltre che nel fare pianificazione e nel controllare la gestione in scenari instabili, anche nel cogliere tutte le opportunità che governo e legislatore mettono a disposizione delle imprese, rendendo fruibili alle imprese anche norme complesse.

Prof. Massimo Solbiati, Commissione Finanza dell'Ordine dei dottori commercialisti di Busto Arsizio



LE AZIONI DA INTRAPRENDERE PER LE IMPRESE DEL FUTURO

Bilanci previsionali a scorrere, diversificazione delle fonti di finanziamento e potenziamento dell'attività di marketing sono alcune delle attività che le PMI hanno a disposizione per far fronte all'attuale contesto economico.

Gli effetti economici del contesto descritto, quali l'erosione dei margini e la perdita di competitività, sono significativi. Per le componenti di costo diretto la soluzione più immediata

consiste nell'indicizzazione dei listini ancorché non sempre possibile per la limitata forza contrattuale dell'impresa o per l'impossibilità di adeguare rapidamente contratti firmati e impegni adottati. Per le componenti indirette di costo, quali per esempio i costi fissi, verrebbe spontaneo aumentare le quantità vendute in un contesto, però, caratterizzato da inflazione e dalla possibile contrazione della domanda. Inoltre, vendere di più ma con minori margini spesso conduce ad un aumento della complessità dell'attività e dei costi di struttura.

Una delle soluzioni più sostenibili che come commercialisti consigliamo, consiste nella ricerca di condizioni di maggiore competitività per evitare di cadere nella trappola del prezzo più basso, muovendosi lungo due direttrici premianti: 1) abbracciare la logica del maggior valore per i clienti che ricevendo più valore con maggiori servizi possono sostenere anche prezzi più alti; 2) diversificare le vendite su nuovi mercati, in particolare esteri. Per fare ciò occorrono alcuni ingredienti come la capacità dell'azienda di rafforzare i ruoli manageriali e operativi a partire da quelli commerciali e di realizzare adeguate attività di marketing. Altro valore può arrivare da forme di cooperazione fra imprese che spesso scoprono di essere "colleghe" più che concorrenti.

Cercare lo sbocco sui mercati esteri richiede un investimento iniziale e del tempo prima di ottenere ritorni in termini di margini economici e flussi finanziari. Le aziende che hanno le risorse a cui poter attingere partono con un problema in meno. Le altre si devono procurare finanziamenti adeguati non necessariamente a debito. Molte sono infatti le opportunità in tema di raccolta di mezzi apportati da nuovi soci: questa opzione, tuttavia, richiede una disponibilità da parte dei titolari dell'impresa ad accettare di condividere il business con altri. Tuttavia è bene ricordare che sul mercato dei capitali tutte le imprese sono in concorrenza: quelle che attraggono più denaro possono effettuare maggiori investimenti per diventare più competitive.

Contesto e obiettivi richiedono un'elevata competenza da parte di coloro che si occupano di amministrazione e finanza: per maggiore consapevolezza interna e per discutere proficuamente con investitori e finanziatori occorre avere un buon sistema di pianificazione, programmazione e controllo di gestione anche sotto il coordinamento di un commercialista. Questi sistemi non devono essere complessi e ridondanti ma devono saper accompagnare le attività aziendali, cogliendo con tempestività l'ordine di grandezza dei dati economici e finanziari che si manifestano e stimandoli per il futuro. I classici budget annuali devono essere scorrevoli (rolling forecast) così da consentire una programmazione e visibilità sui sei o dodici in qualunque data li si vada ad osservare.

Dr. Piercarlo Cuccia, Presidente Commissione Finanza dell'Ordine dei dottori commercialisti di Busto Arsizio



NON È CHI DICE DI ESSERE
SE NON È ISCRITTO ALL'ORDINE NON È UN **COMMERCIALISTA**
Scegli professionisti in ordine

ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI BUSTO ARSIZIO