Sopravvivere alla crisi

Lettera aperta (e consigli!) di Vittorio Zampieri, imprenditore e vicepresidente di Fidimpresa Veneto

Cari soci, cari amici,

questo giornale è inviato ai soci Confcommercio Belluno ma anche a quelli Fidimpresa Veneto che, come sappiamo, sono per buona parte iscritti a queste due entità. Questo giornale è pure un mezzo di comunicazione che si rivolge al nostro mondo, alle nostre cosiddette "corporazioni". È quindi un mezzo letto da titolari e familiari delle nostre imprese che ci consente di comunicare al nostro interno anche su alcuni argomenti in qualche modo considerati "scomodi". Ed è proprio su questi che desidero soffermarmi, non per piangerci addosso, ma esprimendo consigli concreti dettati dalla mia esperienza di imprenditore e di dirigente di un consorzio di garanzia collettiva fidi.

LA SITUAZIONE ECONOMICA

Stiamo vivendo una situazione paradossale nella quale, giorno dopo giorno, vediamo diminuire il nostro fatturato e inesorabilmente assottigliarsi la nostra clientela. Contemporaneamente vediamo crescere la pressione fiscale a livelli inimmaginabili, ma chi ha la "ventura" di possedere un minimo di risorse economiche personali deve reinvestirle nell'azienda per poterla salvaguardare. Credevamo che la pressione fiscale del 2010/2011 avesse raggiunto il massimo e che le vendite del nostro prodotto si fossero, pur nel minimo, stabilizzate. Invece, nel corso del 2012 sono ulteriormente aumentate tanto la pressione fiscale (non solo IMU) quanto le imposizioni burocratiche che tanto impegno, non solo economico, sottraggono alle nostre forze e alle nostre risorse.

Oggi l'incertezza economica è dominante e vediamo assottigliarsi ancor di più i nostri margini di manovra senza peraltro vedere un minimo spiraglio a cui aggrapparsi. Recentemente sono apparse sulla stampa le notizie riguardanti le 700 pendenze di esecuzioni immobiliari in essere nella nostra provincia: un dato impressionante, anche perché in crescita del 40% rispetto all'anno precedente!

Debbo aggiungere, a questo quadro, che nessuna parte politica ha avuto il coraggio di dire al cittadino che, nel tempo, avevamo vissuto al di sopra delle nostre possibilità e che l'economia generale e l'equilibrio finanziario-economico della nostra impresa erano "drogati" e quindi non reali.

Ho sempre cercato di essere positivo e realistico, ma debbo prendere atto che, ora, la situazione economica si presenta quasi drammatica e non appaiono soluzioni nel medio periodo che ci consentano di pensare con un minimo di positività tanto che, alcuni di noi più impegnati economicamente, non dormono certo sonni tranquilli.
Sono situazioni che, in altre parti dell'Italia, hanno portato all'esasperazione con gesti inconsulti e non giustificabili con la semplice perdita dell'immagine e della dignità del titolare.

E IL CREDITO?

Veniamo al credito: oggi, pur avendo delle garanzie immobiliari capienti, le banche non guardano tanto al valore di queste, perché già svalutate dalla enorme quantità di beni in vendita. Gli istituti di credito valutano invece l'equilibrio finanziario dell'impresa, ovvero la reale possibilità che l'utile prodotto dalla stessa sia in grado nel tempo di coprire le rate dell'impegno finanziario. Ecco l'unico dato che permette all'impresa di chiedere alla banca un nuovo finanziamento o un consolidamento del debito.
Dobbiamo anche noi fare autocritica: spesso nel tempo abbiamo utilizzato gli utili dell'azienda per investirli all'esterno (vedi, ad esempio, l'abitazione personale) impoverendo così di fatto l'impresa e quindi la possibilità di non avere un equilibrio finanziario adeguato come oggi richiesto.
Noi tutti sappiamo bene che i fenomeni economici, positivi o negativi, giungono in provincia più tardi rispetto alla pianura. Siamo anche lontani dal pensare che possa ripetersi ciò che si è verificato nel passato (e cioè la crisi petrolifera degli anni 70/80 che aveva quintuplicato il valore del petrolio) con la conseguente stretta creditizia che aveva portato le banche a chiedere il rientro immediato dei conti utilizzati, non solo quelli al di fuori della garanzia pattuita. Come pure appare assai lontano lo spauracchio di alcuni irresponsabili che immaginano una nazione e una società allo stremo con ripercussioni di instabilità sociale diffusa e ciò che questo comporterebbe.
Detto questo, cerchiamo di ragionare freddamente su quali scenari siano oggi percorribili per le nostre attività che si trovano in difficoltà.

LE VIE D'USCITA

Spesso l'azienda storica si trova ad avere la necessità di rinnovare e aggiornare la struttura (uno per tutti le norme anti incendio degli alberghi) oppure la necessità di ridurre il numero dei collaboratori. Nel secondo caso si manifesta la frustrazione dei titolari nell'interrompere con i loro collaboratori un rapporto personale e di stima che durava negli anni.
Inoltre può manifestarsi anche la necessità di ridurre la superficie di vendita per adeguarla al ridotto giro di affari o di eliminare quella parte di offerta merceologica che non ha più il dovuto sell-out e che costringe a rimanenze improduttive e molto costose sotto il profilo finanziario.
Credo che, se oggi vogliamo rimanere attivi sul territorio, dobbiamo superare questi aspetti di immagine e fare scelte coraggiose e impopolari, ma che ci consentano di mantenere la nostra azienda fino a che questo trend estremamente negativo venga superato nel tempo. E, credete, in queste scelte dobbiamo anche superare l'aspetto della perdita di credibilità verso l'esterno che specialmente noi montanari abbiamo nel nostro dna.
Qualora poi ci si renda conto che l'impegno finanziario dell'azienda è insuperabile e per evitare che questa sia segnalata alla Centrale Rischi del Sistema bancario con tutto ciò che questo comporterebbe, dovremmo procedere per tempo e senza indugio a cedere o a chiudere l'azienda e recuperare ciò che è consentito.
Mi rendo conto che questi sono argomenti estremamente difficili, duri e impopolari, ma credo anche, altrettanto opportunamente, che non dobbiamo nasconderci, bensì affrontarli con calma e con la dovuta lucidità e determinazione.

UN AIUTO CONCRETO

Cari colleghi, non ho l'ardire di prevedere quale sia il futuro, non intendo insegnare nulla a nessuno, mi rendo conto che è semplicemente un piccolo contributo, ma sono anche certo che, se con umiltà e con un pizzico di coraggio, ci mettiamo a ripensare a come ristrutturare la nostra impresa prendendo alcuni spunti dianzi accennati, ritroveremo quell'equilibrio finanziario che ci consentirà di essere più sereni nel continuare la nostra opera anche a salvaguardia delle nostre vallate montane.
Su tale linea possiamo contare sul supporto di Confcommercio Belluno ma, per quanto riguarda il credito, soprattutto sulla consulenza degli uffici Fidimpresa Veneto (ex Unionfidi, ndr) che da sempre indirizzano, consigliano e aiutano l'impresa nella scelta sul come procedere e nella scelta del partner bancario più adeguato alle nostre esigenze.

Sottolineo tutto ciò perché desidero che siate tutti consapevoli di avere alle spalle chi ha come unico interesse il sostegno alla nostra situazione economico-finanziaria: questa è la grande e straordinaria opportunità offerta, gratuitamente e da sempre, agli associati di Unionfidi nel passato e ora della cooperativa Fidimpresa Veneto.

Vittorio Zampieri
vice presidente vicario Fidimpresa Veneto,
consigliere nazionale Federascomfidi
e dirigente Confcommercio Belluno