IL CREDITO ALLE IMPRESE CONTINUA A RESTRINGERSI MA UNA SPERANZA ARRIVA DAL FINTECH

È la stessa Banca d'Italia ad affermarlo in una nota dello scorso 22 Gennaio: nel 2018 la domanda di credito nel nostro Paese è cresciuta ma l'offerta no, anzi si è ulteriormente irrigidita. Soprattutto per le piccole imprese, che non hanno trovato sfogo negli strumenti alternativi offerti dal mercato dei capitali a quelle di dimensioni un po'maggiore. Ma all'orizzonte sembra emergere una vera e propria rivoluzione finanziaria…

LA RITIRATA DELLE BANCHE

Complice la normativa europea sempre più stringente sui requisiti di capitalizzazione delle banche, queste ultime rispondono alle accuse di aver ristretto i cordoni della borsa facendosi sempre più promotrici di servizi alle imprese, dall'intermediazione per la loro capitalizzazione al supporto dell'internazionalizzazione. Tuttavia mel corso del 2018 i prestiti alle piccole e medie imprese si sono contratti in totale del 5%, cioè di 40 miliardi di euro, nonostante che le sofferenze creditizie verso le medesime imprese si siano ridotte del 31%, vale a dire di 53 miliardi (da 173 miliardi a 120).

La statistica appena citata accomuna tuttavia le medie alle piccole imprese: sono quelle fino a 5 dipendenti *le vere vittime sacrificali del momento*. Pur costituendo -in numerosità- il 91% del totale degli operatori economici italiani, queste ultime ottengono soltanto l'11% del totale di credito erogato nel nostro Paese. Da questo punto di vista è scattata una vera e propria emergenza nazionale, dal momento che in Europa l'Italia era già il fanalino di coda quanto a disponibilità di credito per gli operatori economici e che l'ultimo intervento pubblico della Banca d'Italia certifica l'impotenza del medesimo istituto ad agire per

contrastare la deriva.

L'ASCESA DELLE PIATTAFORME FINTECH

Ma per fortuna sta decollando una nuova modalità di erogazione del credito alle imprese, basata sul moltiplicarsi delle piattaforme finanziarie online (dette : FinTech) che offrono il cosiddetto *P2P Lending vale a dire i "prestiti peer to peer"*, cioè il credito erogato direttamente dal prestatore di denaro al suo prenditore.

Nel corso del 2018 questo sistema ha canalizzato a favore delle piccole imprese 763 milioni di euro, più che raddoppiando quanto fatto nel 2017. La stima (prudenziale) per l'anno in corso è che saranno superati i 1200 milioni di euro, in netto rialzo rispetto a quanto previsto dagli analisti fino a pochi mesi fa.

Il mercato potenziale però è molto più vasto: ammonta a 50 miliardi di euro la stima dei microprestiti erogati alle micro-imprese di cui le banche italiane farebbero volentieri a meno perché oggi considerati non remunerativi.

Le piattaforme FinTech rispondono alle esigenze di un mondo che cambia, nel quale le informazioni corrono in tempo reale, tutto passa dai dispositivi mobili (come gli smartphone e i tablets) e la generazione dei "millennials" (cioè colo che sono nati a ridosso del nuovo millennio) è cresciuta maneggiando dispositivi digitali e adesso che inizia a detenere risorse finanziarie le vuole investire in modo più efficiente.

Inoltre è oramai comprovato che ne Paesi economicamente più evoluti il sistema dei pagamenti si sposta ad una velocità sorprendente verso gli strumenti digitali, e non solo tramite le carte di credito (esempio: Paypal). Secondo uno studio di PWC già nel 2018 il 56% degli operatori finanziari tradizionali ha incorporato strumenti FinTech nella propria offerta alla clientela e addirittura l'82% di essi prevede di aumentare le proprie partnership nei prossimi tre-cinque anni.

UN NUOVO MODELLO DI BUSINESS

Andiamo allora a scoprire le caratteristiche di questo strumento innovativo (la piattaforma FinTech) che di fatto rivoluziona il concetto stesso di banca commerciale, adeguandolo ai tempi che corrono e alle tecnologie più moderne:

- *il fatto stesso che la proposta si propaga esclusivamente sulla rete e non tramite sportelli bancari permette di individuare la prima: non ci sono vincoli territoriali nè*

aree geografiche preferite: l'extraterritorialità di internet è sicuramente una prima carta vincente;

- *il prezzo del credito è molto probabile che risulti nominalmente più elevato, dal momento che deve essere tale da congiungere domanda e offerta di credito, ma anche più trasparente e privo di altri balzelli quali le numerose commissioni che le banche applicano sui conti correnti, su ogni comunicazione e su ogni servizio aggiuntivo, dato che le piattaforme finanziarie online sopportano costi molto limitati;*
- *sinora la maggior parte delle transazioni di credito online si sono rivolte al Factoring di crediti commerciali verso imprese di medio-grandi dimensioni, ma la maggior domanda di credito si posiziona sui finanziamenti per cassa e sulla raccolta di capitali online (detta anche : "crowdfunding") per cui è soprattutto in queste direzioni che il mercato del credito P2P online può fare grandi numeri;*
- *la raccolta di depositi da parte delle FinTech avviene con la diretta finalità di finanziare delle specifiche imprese, e dunque il modello di business non genera rischi di insolvenza del debitore per il bilancio della piattaforma, perché quei rischi rimangono in capo a coloro che partecipano alle singole iniziative di credito;*
- *quanto sopra ovviamente limita molto la capacità di raccolta di risorse da parte delle singole piattaforme perché molti potenziali prestatori percepiscono un rischio elevato sulle somme che vi depositano. Dunque è questa la "frontiera efficiente" del P2P Lending: la possibilità di mutualizzare i rischi di erogazione tra un certo numero di imprese beneficiarie dei prestiti P2P, cosa che per definizione è un prodotto assicurativo;*
- *un'ultimo aspetto da sottolineare è il rating che esse attribuiscono all'impresa beneficiaria: ad oggi è "confezionato" artigianalmente da personale interno, con tutti i limiti che ciò può significare. Qualora la rischiosità delle erogazioni fosse mutualizzato tra un gran numero di imprese beneficiarie, nonché attutita da sistemi più efficienti di valutazione dei rischi, allora il successo delle piattaforme sarebbe -come dire?- "assicurato".*

Sino ad oggi tuttavia sono stati ben pochi i precursori di questa rivoluzione digitale. E soprattutto sono state quasi assenti le banche commerciali, che si presume possano avere i migliori benefici a mettere un piede anche dentro questa scarpa.

Le cose nel mondo digitale evolvono tuttavia molto velocemente e forse già il 2019 potrebbe risultare l'anno della "svolta"! In base ai dati Nielsen e a quelli dell' Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano (School of Management) nel 2018 la percentuale di cittadini italiani che hanno utilizzato un servizio Fintech/Insurtech è stata dal 25%contro il 16% di un anno prima. Nella classifica dei servizi più utilizzati con il grado

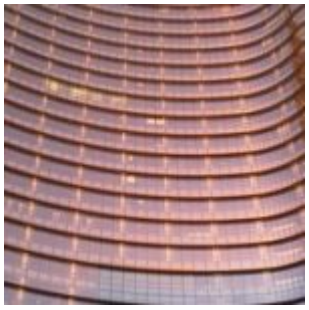
di soddisfazione più alto troviamo: mobile payment (16%), servizi per budget familiari (15%), trasferimenti P2P (12%) e Chatbot (9%).

LA CONVERGENZA CON L' INSURTECH

Ma per i motivi sopra riportati è forse più probabile che la "svolta" arrivi dagli operatori del mondo assicurativo (già peraltro a loro volta impegnati nello sviluppo di piattaforme di Digital Insurance Technology, altrimenti nota come "InsurTech"). Questo è probabile tanto per la convergenza ineluttabile tra i diversi operatori del mercato finanziario, quanto perché è forse soltanto dalle competenze dei prodotti assicurativi che può originare l'effettivo abbassamento della rischiosità del P2P Lending.

Stefano di Tommaso

È UNICREDIT LA BANCA UNIVERSALE ITALIANA



Mai peggior "bufala" è stata proposta all'economia italiana di quella della "banca universale" concepita qualche anno fa dalla Banca d'Italia dei tempi di Fazio&C. Ai tempi si pensava che il modo migliore per sottoporre a controlli e salvaguardie le attività finanziarie fosse quello di farle passare piu o meno tutte obbligatoriamente da un'autorizzazione bancaria. Si pensava, o c'era una decisa convenienza a che ciò succedesse e a che la maggior parte delle attività finanziarie non controllate dalle banche maggiori finissero nelle mani di queste ultime, pesantemente asservite alla politica. Ma almeno ai tempi c'era ancora un

residuo di concorrenza tra i diversi istituti bancari nazionali e stranieri. Oggi non c'è più nemmeno quella e si è visto quanti miliardi (di future tasse) è costata al popolo italiano la scorribanda della politica nella governance delle banche!

LA PREVALENZA DEL MERCATO DEI CAPITALI SIGNIFICA L'ARRIVO DI FINTECH E L'ADDIO ALLA BANCA UNIVERSALE

Più tardi degli altri, l'Italia ha capito che il sistema finanziario nazionale non poteva andare contro la corrente principale degli eventi, che è quella segnata dal mondo anglosassone, dove la maggior parte dei servizi finanziari alle imprese arrivano dal mercato dei capitali, e le banche svolgono solo specifiche funzioni di raccolta dei depositi e di agenti di pagamento, mentre addirittura molte forme di credito finalizzato sono erogate da soggetti specializzati, come le società di credito al consumo, quelle di leasing o di factoring. Anche talune attività di raccolta dei risparmi sono svolte (spesso anche meglio) da società di gestione del risparmio che possono essere completamente indipendenti dalle banche e che impiegano sempre meno personale esecutivo.

Insomma il mondo finanziario oggi si fraziona, si specializza, si dematerializza e si virtualizza, ma soprattutto viene dominato dal mercato dei capitali, sempre più interessato a finanziare anche le imprese e la loro crescita, i progetti e le opere pubbliche, il credito al consumo e il real estate, come forma di diversificazione rispetto al mero acquisto in borsa di titoli azionari e a reddito fisso.

Sul fronte bancario, d'altronde sino a qualche anno fa i requisiti di capitale e di tracciamento dei rischi effettivi erano molto più bassi, dunque le banche potevano contare su un deciso vantaggio competitivo rispetto agli investitori istituzionali e professionali attivi sul mercato dei capitali. Per questi ultimi ad ogni investimento a reddito si è sempre dovuto associare a un rating esplicativo del relativo rischio, mentre per le banche il tema era decisamente più sfumato. Dunque il mercato dei capitali già ragiona da tempo come stanno imparando a fare le banche .

L'INFLUENZA DI BASILEA E LA STRATEGIA VINCENTE DI UNICREDIT

Poi, dopo la crisi del 2008 (e dopo tutto quello che ne è conseguito) sono arrivate le normative di Basilea (1, 2 e 3), che hanno richiesto di applicare un differente approccio al tema dei rischi e, di conseguenza, di capitalizzare adeguatamente chi intende fare business erogando credito. L'impatto è stato tremendo, ma soprattutto sembra oramai evidente che la necessità di definire meglio rischi e rendimenti nel settore del credito non può che portare ad un deciso restringimento generale della presenza delle banche sui mercati finanziari. Oppure no?

È davanti agli occhi di tutti la performance meravigliosa della banca guidata da Pierre Mustier, con crescite a doppia cifra tanto della marginalità quanto della quota di mercato, ma (abbastanza stranamente) non mi è sembrato di trovare grandi consensi nel fornire una risposta alla questione del segreto del suo successo.

Mustier è un forte comunicatore, capace di ripetere all'infinito slogan semplici e "perforanti", dissimulando bene ciò che non è parso ai più come una vera e propria rivoluzione copernicana: Unicredit ha scelto (a differenza di quasi tutti gli altri) di concentrarsi sul "core business", tornando a "fare banca" e gradualmente riducendo la sua presenza sui mercati mobiliari e su tutte le altre attività che non sono strettamente "core". Questo gli ha permesso sinanco di espandersi e il mercato lo ha premiato.

Le citate attività strettamente "core" per UniCredit significano una cosa sola: ottenere commissioni più alte nelle aree di mercato meglio presidiate dalla banca (raccolta, corporate e servizi correlati), limando invece i costi e la prosecuzione delle altre attività che generano significativi impieghi di capitale per tornare ad essere percepita non solo come la banca più performante sotto le Alpi, ma anche quella meno a rischio.

IL RISCHIO ITALIA PERCEPITO DAGLI INVESTORI

Eh, già. Il fattore rischio – se chi lo valuta è seduto fuori dei confini nazionali- è forse il tema principale quando si valuta di acquistare titoli emessi da aziende italiane! Mustier è riuscito a far crescere la credibilità di UniCredit nei confronti della Banca Centrale Europea e delle altre autorità continentali cogliendo prima degli altri un angolo essenziale per far crescere il valore d'impresa percepito dai suoi azionisti: quello del rischio.

Ovviamente per farlo ha dovuto fare emissioni "monstre" di titoli sul mercato diluendo fortemente i vecchi azionisti e ha dovuto scaricare dai bilanci una montagna di crediti non performanti anche a scapito di qualche buon affare lasciato a terzi. Ma ha ottenuto in cambio la credibilità che quasi nessuna altra banca italiana ha in Europa e oggi nessuno più crede davvero che UniCredit nasconda altri significativi disastri tra le pieghe dei suoi libri contabili, a differenza di tutte le altre banche. E c'è da scommettere che continuerà a liberarsi ancora di crediti di dubbia sorte per rafforzare questa convinzione e accreditare il suo ambizioso piano industriale che lo vede esprimere performance e solidità a due cifre nel 2019.

I titoli bancari italiani sono chiaramente -e persino giustamente- sottovalutati in ragione del fatto che il Paese resta a rischio di collasso del suo debito pubblico (che continua a crescere) e che il settore bancario viene conseguentemente visto a rischio (anche) in

quanto detentore di grandi quantità di titoli di Stato. Negli ultimi cinque anni le plusvalenze che questi hanno generato hanno contato non poco nel risanamento di buona parte degli istituti di credito, ma oggi tutti si rendono conto del fatto che prima o poi la liquidità in circolazione si ridurrà e i tassi saliranno (non molto, ma lo faranno). E quando l'acqua alta scenderà chi è rimasto nudo verrà allo scoperto.

UN TITOLO "DIFENSIVO", CHE POTREBBE PASSARE ALL'ATTACCO

Viceversa per UniCredit l'eventuale azzeramento di 17 miliardi di euro di assets "non performing" che residueranno nella non-core bank a fine 2019 avrebbe l'effetto di portare l'Npe ratio del gruppo al 5%, in linea con la media europea e ben al di sotto del livello italiano (14%), di azzerare le perdite della medesima non-core bank (più di mezzo miliardo l'anno). Ciò contribuirebbe al re-rating del titolo con un multiplo prezzo/capitale tangibile che dalle 0,7 volte attuali dovrebbe avvicinarsi a 1 volta, con un apprezzamento potenziale del valore del titolo del 40% .

Dunque oggi la quotazione di UniCredit resta relativamente "sobria" nei portafogli degli investitori, perché la banca ancora deve dimostrare che realizzerà il suo piano e appartiene a un settore economico visto con diffidenza e perché ha sede in Italia. Nonostante la "pro-ciclicità" del settore bancario perciò esso resta un titolo difensivo con un ottimo potenziale.

UN'ACQUISIZIONE IN ARRIVO?

Ed è qui che volevo arrivare: un Amministratore Delegato che sembra aver finalmente deciso di lavorare sul valore dell'UniCredit per i suoi azionisti con ogni probabilità non appena se lo potrà permettere procederà a fare acquisizioni di altre banche al di fuori dell'arco alpino, per uscire da queste limitazioni e godere di multipli più elevati. Non c'è dubbio infatti che se la banca fosse a Francoforte i suoi moltiplicatori risulterebbero migliori!

Forse è questa l'accezione dell'aggettivo "universale" che Mustier vede meglio accanto al sostantivo "banca"! In senso geografico, non in quello di voler fare di tutto un po'… Ne è corsa di acqua sotto i ponti dai tempi del governatore Fazio e dei suoi slogan corporativi. E ci voleva un transalpino perché qualcuno se ne accorgesse!

Stefano di Tommaso

FINANZIARE UN'IMPRESA SENZA AVERE CREDITO

Quasi *tutti gli imprenditori del mondo si sono chiesti, almeno all'inizio della propria avventura, come riuscire a finanziare il proprio business. Spesso il capitale sociale di partenza è minimo e le imprese neonate o recuperate da un dissesto appaiono difficilmente bancabili se non hanno ancora chiuso il primo bilancio oppure se le dimensioni sono troppo piccole. Molte nuove imprese magari rilevano attività esistenti e già avviate ma esse non sono normalmente "bancabili" se non possono parallelamente esibire adeguate garanzie patrimoniali a chi potrebbe finanziarle. Non c'è bisogno di perdersi d'animo in molti di questi casi perché spesso nelle attività di impresa esistono molteplici risorse nascoste o modalità alternative di fare affari che possono costituire una valida alternativa al debito bancario e sostenere l'impresa magari anche solo per qualche tempo.*

LA CORRETTA DEFINIZIONE DI CAPITALE

Sicuramente un'impresa che nasce da zero -spesso una startup tecnologica- deve riuscire a dotarsi di un capitale di rischio di importo congruo con il proprio piano aziendale, sempre che ne faccia uno. Ecco, il piano aziendale è veramente importante perché se sviluppato correttamente fornisce indicazioni circa la necessità di cassa prospettica e spesso aiuta a reperire risorse chiarificando i rischi ed i rendimenti attesi dell'impresa. Quantomeno il piano aiuta a capire se il capitale di partenza sarà sufficiente a sostenere l'attività fino a quando non sarà possibile generare cassa ovvero accedere a nuove risorse finanziarie.

IL PIANO D'IMPRESA NON SI PUÒ DELEGARE DEL TUTTO AI CONSULENTI

Il piano però non è soltanto un foglio di calcolo, bensì la disamina approfondita delle variabili di partenza che determinano i risultati attesi e delle modalità di impiego delle risorse necessarie. Quando quelle variabili di partenza sono correttamente confrontate con la realtà e diventano ipotesi credibili alla base dello sviluppo numerico atteso, ciò che bisogna aggiungere sono la descrizione e la quantificazione dei rischi e delle modalità per delimitarne le conseguenze negative.

Un imprenditore "autentico" non può pensare di demandare a terzi il suo piano aziendale, bensì al massimo può farsi aiutare nel tracciarlo. Innanzitutto perché deve riuscire a comprendere se la sua attivitá aziendale consegue veri utili oppure genera perdite (cosa mai tanto scontata ex ante), e poi perché attraverso il piano egli inizia a prendere coscienza delle effettive necessità di investimento per sostenere l'attività (quanto può rendere l'impresa se si investe di più?) e infine per toccare con mano le esigenze di capitale circolante netto (che d'ora in avanti definiremo CCN, il cui importo deriva dalla somma algebrica del magazzino e del credito alla clientela, dedotto il credito di fornitura).

IL RUOLO DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO

Più il CCN risulta elevato e più assorbe risorse finanziarie, che spesso non producono reddito. Più si riesce a ridurlo (magari aumentando vertiginosamente la velocità di rotazione delle scorte, oppure riducendo i tempi di incasso dalla clientela, o infine ottenendo per le ragioni più svariate dell'ulteriore credito di fornitura) e meno risorse finanziarie serviranno all'impresa, soprattutto quando dovrebbe impiegarle altrove: nell'efficienza della produzione, nei sistemi di controllo e più che ogni altra cosa, nello sviluppo dei mercati di sbocco.

Il controllo efficiente del CCN è di solito il vero scoglio da superare per chiunque, tanto per il fatto che c'è sempre qualche modo ancora da scovare per ridurlo, quanto perché -se è fisiologico- c'è sempre qualche modalità alternativa per finanziarlo.

LE PIATTAFORME DI CREDITO ALTERNATIVE

Esistono infatti non solo le banche ma anche e soprattutto società di factoring di ogni genere (sino ai cosiddetti "marketplace" online) che si propongono alle imprese che vogliono smobilizzare i loro crediti commerciali verso imprese solide, e in qualche caso propongono persino di finanziare i loro fornitori (reverse factoring) e che in altre situazioni possono finanziare le consistenze di magazzino. Riuscire a coprire in questo modo le esigenze di CCN significa in molti casi trovare quelle risorse altrimenti non reperibili che fanno la differenza.

Volendo stressare al massimo il concetto (e chi non trova risorse alternative spesso non può fare altrimenti) è teoricamente possibile cedere la proprietà degli assets aziendali mantenendo l'uso di quelli più strategici e si può arrivare a ottenere risorse per gli investimenti portando il CCN a un valore negativo, cioè ottenendo più credito di fornitura di quanto ammonti la somma di crediti commerciali e magazzino. Con quella differenza l'impresa può teoricamente finanziare anche i propri investimenti, anche se ovviamente l'arrivare a finanziare l'impresa grazie ai fornitori è un atto estremo e può portare numerose conseguenze negative.

Ma è comunque astrattamente possibile, soprattutto quando lo si faccia per un breve periodo di tempo e per ragioni eccellenti.

IL RAGIONAMENTO DA "IMPRENDITORE SQUATTRINATO" AIUTA COMUNQUE

Un altro metodo per finanziarsi quando non si dispone di cassa è quello di ottenere da terzi senza pagare (in comodato, in noleggio o in cambio di altro) beni strumentali, spazi fisici o altre tipologie di strumenti di produzione (computers, veicoli ecc…). Se io prima pensavo che il capitale sociale di cui dovrei disporre in funzione del mio piano aziendale dovevo impiegarlo per acquisire tali beni e/o per finanziare il CCN ecco che, individuate forme diverse di reperimento di cassa, magari quel capitale potrebbe non servirmi più, o potrebbe servirne di meno o potrei pensare di investirlo meglio in altre direzioni.

Il ragionamento appena accennato, che io chiamo "*dell'imprenditore squattrinato*" vale infatti anche per chi non lo è davvero, ma può chiedersi se sta utilizzando nel modo migliore le risorse di cui dispone o se invece non varrebbe la pena di sostituire gli attuali metodi di finanziamento con alcuni di quelli indiretti qui citati per reperire risorse al fine di effettuare quegli investimenti che potrebbero risultare davvero strategici per il futuro del business. Molti imprenditori credono di aver fatto tutto il possibile ma dimenticano gli investimenti strategici o semplicemente non si arrischiano a farli perché non ritengono di disporre di sufficienti risorse. Ma si sono mai chiesti quanto è rischioso non farli?

LA NECESSITÀ DI CONTINUARE A CERCARE SOCI DI CAPITALE

Senza dubbio ciò che spesso risulta più odioso dal punto di vista dell'orgoglio dell'imprenditore è l'andare a reperire capitale da terzi investitori, mentre potrebbe da molti punti di vista risultare l'alternativa più sana per far soldi. Non necessariamente infatti allargare la compagine sociale significa aver fallito, anzi! Spesso è un problema strettamente psicologico o di mancata capacità di mettersi attivamente a ricercare i soggetti che potrebbero investire con lui. Le domande che questi ultimi faranno per decidere se investire nella sua impresa molto probabilmente risulteranno essere la miglior

consulenza gratuita per un imprenditore che vuole ragionarci sopra.

- Nuovi soci di capitale che disturbano perché possono voler dire la loro anche quando non hanno ragione o rischiare intralciare il business, spesso risultano comunque essenziali laddove i rischi del business risultino elevati ovvero poco razionali e dunque nessuna modalità di finanziamento (per quanto irrituale) è altamente indicata. Quando non sarebbe sano finanziarsi (anche indirettamente) la cosa da fare è raccogliere capitale di rischio, magari tramite piattaforme online (crowdfunding) o intermediari specializzati.

Senza parlare della necessità costante delle imprese di crescere e consolidare la propria posizione di mercato, per affrontare le sfide del futuro o anche solo per meglio remunerare degli investimenti che vanno comunque fatti a prescindere dalle dimensioni aziendali. Moltissime imprese italiane tralasciano di pianificare il proprio futuro.

LA NECESSITÀ DI PIANIFICAZIONE E ANALISI STRATEGICA

Qui però torna di attualità il ***piano aziendale*** e insieme ad esso la corretta definizione di rischio, rendimento, generazione di cassa e assorbimento di CCN: molte pratiche alternative di reperimento di risorse fuori del mercato dei capitali e del credito bancario possono generare oneri aggiuntivi, rischi e possibili vincoli strategici. Senza una visione strategica del mercato, della concorrenza, delle alternative di fornitura e dei mercati di sbocco, non si ottiene un'immagine nitida del proprio posizionamento e non si elaborano scenari alternativi. In tali casi pratiche come quelle citate, finalizzate al reperimento di risorse finanziarie "alternative", possono risultare pericolose o più semplicemente possono indurre perdite economiche che non risultano recuperabili in tempi ragionevoli.

Molte imprese possono dunque "guardarsi dentro" e scoprire di disporre di tesori nascosti e capacità vitali inaspettate, ma nel farlo devono cercare di avere le idee chiare e la possibilità di generare valore per tutti i propri "stakeholders" nonostante tutto!

Stefano di Tommaso

LA DISCIPLINA DELLA CRISI

D’IMPRESA IN ITALIA È LONTANA DA UNA VERA SVOLTA

Ho provato a analizzare le modifiche apportate alla disciplina della crisi d’impresa, ma ne sono rimasto profondamente deluso. Tutte le novità sono indubbiamente (e finalmente) onorevoli tentativi di orientare le procedure verso il salvataggio delle aziende e dei posti di lavoro che esse rappresentano (più che verso la punizione dell’insolvenza), ma mentre le leggevo un quesito è avanzato sopra ogni mia altra considerazione: ma è mai possibile che nessuna delle normative adottate con successo in tutto il resto del mondo si possano importare nel nostro ordinamento?

Siamo forse noi Italiani più bravi e più precisi degli altri da non essere interessati a ciò che è già stato testato, lubrificato e verificato altrove?

Abbiamo bisogno di sì tanta “hubris” (tracotanza) da arrivare a giudicare inutili, arretrate o inefficaci le norme meglio testate nei paesi più sviluppati dove un’impresa che resta viva o un imprenditore che ci riprova (perché non è perseguitato dalla giustizia e dalle parcelle degli avvocati) contribuiscono già in maniera decisa a ridurre il bisogno di intervento a sostegno dei salari da parte dei fondi di previdenza pubblica?

Dobbiamo davvero affidare all’attenta lettura del giudice la valutazione della bontà dei piani industriali presentati a supporto del salvataggio? Hanno forse studiato tutti alla Bocconi economia e management? O invece per la maggior parte i giudici della sezione fallimentare (si, questa non ha cambiato nome) sono ex Pubblici Ministeri, perdipiú spesso con decise convinzioni e aderenze politiche (quantomeno nell’ambito del partito prevalente della magistratura: “Magistratura Democratica”)?

E già, tocca far notare che le riforme che si susseguono nella disciplina in questione riguardano la norma, le modalità di approccio alla giustizia, i diritti dei creditori, la forma

della presentazione dell'istanza tutelare, la possibilità di accorpare diverse iniziative (eccetera) ma non riguardano mai la magistratura, le carriere di chi è chiamato a giudicare, la loro preparazione, la tempistica che dovrebbero rispettare nell'esaminare le vicende. Mai. La Magistratura non si tocca! E ci mancherebbe! Cosa c'entrano i giudici con le procedure concorsuali?

Nemmeno in ambito europeo, che di solito impone una certa armonizzazione delle norme, si è pensato di imporre sistemi come quello germanico, nel quale l'impresa viene affidata a terzi imprenditori per tutta la durata del procedimento giudiziale. Nessuno ha pensato di far rassomigliare di più il nostro articolo 182bis al Chapter 11 dell'ordinamento americano. Nessuno si è posto il problema di come assicurare (davvero) all'impresa le risorse finanziarie essenziali per sopravvivere nel momento della crisi. Nessuno ha chiarito come risparmiare i manager del salvataggio dalla gogna mediatica e dai rischi penali.

In Italia non esiste soltanto la Casta dei politici, non solo quella dei Magistrati, dei Notai o della Guardia di Finanza. No. Tra le mille corporazioni medioevali ne esiste una informale e potentissima che riguarda i professionisti dei fallimenti. Spesso abili e ben introdotti nelle Cancellerie tribunalizie, sono individui che ne fanno una missione di vita (e una fonte lucrosa di reddito), inscalfibili persino in sede legislativa, che non ha alcuna intenzione di veder superati i propri privilegi attraverso una semplificazione e un'armonizzazione della normativa già solo a quella d'oltralpe.

Chi ci rimette come sempre sono i più deboli, quelli che restano nella precarietà e nell'emarginazione, specie se hanno cinquant'anni o più e sono ancora lontani quasi un paio di decenni dal privilegio della pensione (che invece i parlamentari guadagnano in un paio di annetti di servizio al partito).

Chi ci rimette sono anche i risparmiatori, che vedono fuggire all'estero le menti migliori, i capitali per gli investimenti, le competenze finanziarie e i mercati di sbocco di merci e servizi (a causa del fatto che la gente in precarietà spende meno).

Chi ci rimette sono anche le imprese, che devono riempire faldoni infiniti di firme nei moduli che le banche sottopongono loro per prevenire ogni guaio. Che vedono sempre meno credito e sempre più problemi fiscali a causa della vorace idrovora pubblica. Chi ci rimette sono le pensioni future perché con i blocchi e i licenziamenti collettivi esse si riducono. Chi ci rimette sono i giovani, che piuttosto che andare a lavorare in un carrozzone in crisi scelgono la via dell'estero e lo stimolo di qualche startup innovativa. Magari finanziata con i risparmi in fuga degli Italiani !

Stefano di Tommaso