

IL RISPARMIO

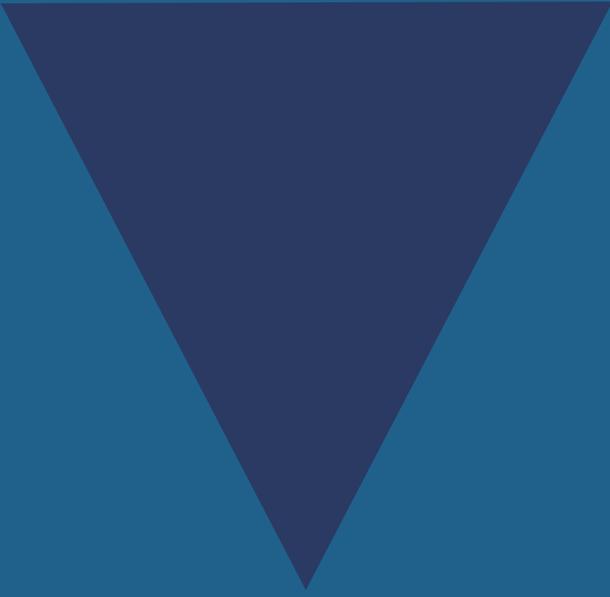
Anno LXV - n. 1 Gennaio - Marzo 2021

Rivista trimestrale di Acri

Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa



01



IL RISPARMIO

Editor

Nicola Mattoscio (University of Chieti-Pescara)

Administrative Editor

Giorgio Righetti (ACRI, Rome)

Editorial Board

Gino Gandolfi (University of Parma)

Adriano Giannola (University of Naples "Federico II")

Valentino Larcinese (London School of Economics)

Antonio Patuelli (ABI, Rome)

Dominick Salvatore (Fordham University of New York)

Pasquale Lucio Scandizzo (University of Rome "Tor Vergata")

*"Il Risparmio Review" is included in JEL on CD, e-JEL and Econlit,
the electronic indexing and abstracting service
of the American Economic Association*

Redazione

Via del Corso, 267 - 00186 Roma

Tel. 06 68184387 - Fax 06 68184223

elisabetta.boccia@acri.it

www.ilrisparmioreview.it

www.acri.it

Codice ISSN 0035-5617 (print)

Codice ISSN 1971-9515 (online)

Autorizzazione / Tribunale di Roma n. 264/2000

Le opinioni espresse negli articoli firmati o siglati
impegnano unicamente la responsabilità dei rispettivi Autori.
La produzione dei testi è consentita, purché ne venga citata la fonte.

Realizzazione grafica

Mengarelli Grafica Multiservice

Impaginazione

Guido Benigni

Stampa

Varigrafica

Finito di stampare Aprile 2021

INDICE

UN METODO SEMPLIFICATO DI MONITORAGGIO DELL'EQUILIBRIO FINANZIARIO

*A SIMPLIFIED METHOD OF MONITORING THE FINANCIAL
POSITION OF A BUSINESS*

Roberto Malavasi

7

LA CRISI D'IMPRESA TRA PERSONA E MERCATO

*THE BUSINESS CRISIS BETWEEN THE PERSON AND THE
MARKET*

Rita Martella

45

**SQUILIBRI STORICI ITALIANI, RECOVERY PLAN EUROPEO E
NUOVI PARADIGMI ECONOMICI**

*ITALY'S HISTORICAL IMBALANCES, THE EUROPEAN
RECOVERY PLAN AND NEW ECONOMIC PARADIGMS*

Nicola Mattoscio

61

**SALARIO MINIMO QUALI RISPOSTE?
APPROFONDIMENTO SULLA PROPOSTA DI INTRODUZIONE
DEL SALARIO MINIMO LEGALE IN ITALIA: PLATEA
INTERESSATA, EFFETTI SULLE RETRIBUZIONI E POSSIBILI
CRITICITÀ**

*MINIMUM WAGE WHAT ANSWERS?
DEEPENING ON THE PROPOSAL FOR THE
INTRODUCTION OF THE LEGAL MINIMUM WAGE IN ITALY:
INTERESTED PLATEA, EFFECTS ON REMUNERATION AND
POSSIBLE CRITICALITIES*

Centro Studi e Ricerche

89



UN METODO SEMPLIFICATO DI MONITORAGGIO DELL'EQUILIBRIO FINANZIARIO

*A SIMPLIFIED METHOD OF MONITORING THE
FINANCIAL POSITION OF A BUSINESS*

Roberto Malavasi

Università degli Studi di Cagliari
University of Cagliari

robertomalavasi46@gmail.com

Il lavoro propone un metodo semplificato di monitoraggio dell'equilibrio finanziario basato su un utilizzo integrato dell'approccio improntato alla valutazione dei processi di formazione ed impiego dei flussi di cassa con quello che muove dall'analisi dell'indicatore di tensione finanziaria e delle sue poche, ma significative componenti esplicative.

Il primo approccio, nella sua versione definita del metodo indiretto, fornisce una visione di insieme di tutti i principali momenti della gestione (caratteristica corrente, degli investimenti e dei finanziamenti), mettendo allo stesso tempo a disposizione sia informazioni economiche che finanziarie. Il secondo, invece, procede per verifiche parziali di singoli aspetti collegandoli fra loro per estendere la portata conoscitiva degli stessi. Ecco che allora, ponendo insieme i due approcci secondo una logica che assegna al primo tipo di analisi una funzione prioritaria di individuazione delle aree di problematicità, quindi delle

traiettorie di indagine, ed al secondo il compito di supporto nella ricerca di specifiche conferme ed approfondimenti di peculiari condizioni, si realizza una più forte capacità di diagnosi delle criticità aziendali. Il passaggio da un'analisi a consuntivo ad una di tipo previsionale soddisfa, infine, l'esigenza di anticipare quanto più possibile l'individuazione e la valutazione dei segnali di irrigidimento della gestione, ai fini di un loro fisiologico superamento.

Il metodo scelto per sviluppare le argomentazioni è quello del ricorso all'analisi di alcuni casi aziendali. L'intento è di fornire anche alle società che hanno un sistema organizzativo e di rilevazione dei dati amministrativo-contabili di ridotta complessità e organizzazione uno strumento di valutazione dell'andamento attuale e prospettico della gestione basato sull'utilizzo di poche ed elementari informazioni, da elaborare con strumenti e metodi di facile implementazione.

Parole chiave: Equilibrio finanziario, dinamica finanziaria, grado di tensione finanziaria, previsione finanziaria, crisi finanziaria, sistemi di monitoraggio, pianificazione e controllo

The method is based on the integration of an approach that uses the cash flow statement with another approach that analyses the interest cover ratio and its few, but significant components. The first approach, implemented using the indirect method of deducing the net cash flows from operating activities, provides comprehensive view of all activities of the business (operating, investing and financing) making available at the same time both economic and financial information. The second, instead, proceeds for partial checks of individual aspects and connects them together to extend their informative value.

Therefore, by placing together the two approaches according to a logic that assign to the first type of analysis the primary function of highlighting the problematic areas (thus directing the attention of the analyst to those areas) and to the second type

the function of supporting in the research of specific confirmations about peculiar conditions, better diagnostic capability of business criticalities is obtained.

Finally, the transition from an analysis of actual cash flows to one of forecast satisfies the need to move forward as much as possible the finding and evaluation of criticalities in the business, for the purpose of their physiological overcoming.

The method chosen to develop the propositions is that of case study analysis.

The aim is to provide a tool for the evaluation of the current and prospective business trend, based on the utilization of scarce and elementary information, to companies that have organizational and data collection systems of reduced complexity and dimension and that can be processed with instruments and methods that are simple to implement.

Keywords: financial position of a business, the cash flow statement, interest cover ratio, forecast cash flows, vulnerability of a business, the prediction of financial failure, case study analysis

 1. INTRODUZIONE

Sotto l'impulso di alcune decisioni assunte in sede europea si è riaccesa anche in Italia l'attenzione sull'importanza di un costante ricorso all'utilizzo di un appropriato sistema di monitoraggio degli andamenti delle gestioni, ai fini di una corretta interpretazione della prevedibile evoluzione degli equilibri aziendali in un'ottica di pianificazione e controllo¹.

Prima di affrontare il tema delle diverse metodologie e della possibile gerarchia tra strumenti utili ad effettuare tale tipo di indagine appare appropriato premettere alcune considerazioni preliminari ormai di comune riferimento nell'analisi finanziaria. In primo luogo l'evidenza che lo stato di crisi raggiunge sempre una condizione finale sotto forma di una incapacità finanziaria di far fronte in modo regolare alle uscite monetarie di periodo². Incapacità che può trarre la sua origine sia a monte della gestione finanziaria, cioè in una o più fasi della sequenza strategia-mercato-economicità, oppure che nasce da una criticità intrinseca alla stessa area finanziaria, per una sua strutturale inadeguatezza a fornire risposte funzionali rispetto alle complessive strategie di impresa. Come ovvio, problemi del primo tipo possono anche sommarsi ed interagire con disequilibri propri dell'area finanziaria aggravando così il grado di vulnerabilità aziendale.

Tipicamente l'analisi propone due diversi approcci, il primo dei quali basato su una logica di tipo economico centrata sull'esame di pluralità organizzate di indicatori di bilancio, l'altro improntato alla valutazione dei processi di formazione e di utilizzo dei flussi di cassa.

La prima metodologia propone infatti l'utilizzo di un sistema di raccordo di indicatori di bilancio in grado di spiegare in modo complessivo, anche se procedendo per sintesi parziali tra loro collegate, l'andamento dell'impresa. Il punto di partenza dal

1 Ci si riferisce in particolare alle direttive n.34/2013, in tema di riforma dell'informativa finanziaria, n.56/2014, riguardante la revisione legale, e alla proposta di direttiva n. 2016/0359, relativa ad un sistema di "early warning". Per l'Italia si possono ricordare il DL 139/2015 col quale si è reso obbligatorio per alcune determinate tipologie di società il rendiconto finanziario e il dLgs 12/1/2019 con cui, in attuazione della L. 155/2017, è stato introdotto il codice della crisi dell'impresa e dell'insolvenza.

2 Si veda al riguardo L. Guatri (1995), Turnaround. Declino, crisi e ritorno al valore, EGEA, Milano

quale prendere le mosse viene spesso, ancora, indicato nel ROE. Tuttavia, più recentemente ed in modo sempre più massivo, anche per motivi di circolarità tra le numerose variabili altrimenti da considerare, l'alternativa di gran lunga più utilizzata è quella che muove dall'indicatore di tensione finanziaria (EBIT/OF) indagandone poi le poche, ma significative componenti esplicative³. D'altronde la capacità economica di un'azienda di essere almeno capace di soddisfare le richieste di pagamento degli interessi sul debito (e delle quote di rimborso previste) viene da sempre indicata come condizione minimale per la prosecuzione dei rapporti di affidamento bancario, posto che tendenzialmente non peggiora la condizione di rischio, trasformando di fatto il portatore del debito in portatore di capitale⁴.

L'analisi dei flussi finanziari a sua volta propone due diversi percorsi di indagine per definire il flusso di cassa della gestione caratteristica corrente. Il primo dei quali definito di tipo diretto, particolarmente analitico e più adatto in condizioni di piena conoscenza dell'intera contabilità aziendale, che perviene alla quantificazione di tale flusso attraverso la contrapposizione tra le entrate e le uscite di cassa imputabili alla sola area gestionale considerata. A tal fine occorre rettificare il valore mostrato dai ricavi e dai costi monetari della stessa area di gestione, sulla base delle variazioni subite nel periodo dalle attività correnti e dalle passività correnti. L'altro metodo, più sintetico, qualificato come indiretto e generalmente utilizzato dagli analisti terzi rispetto all'azienda, che determina la stessa quantità passando per la preventiva individuazione di un risultato finanziario parziale, il flusso di capitale circolante netto della gestione caratteristica corrente, dalla cui differenza con le variazioni del capitale circolante in senso stretto del periodo di riferimento appunto la ricava⁵.

Il flusso di cassa prodotto dalla gestione caratteristica corrente, comunque determinato, assume in questo tipo di analisi peculiare importanza in considerazione del fatto che misura l'autofinanziamento effettivo generato dall'attività tipica dell'impresa, vale a dire l'ammontare di risorse liquide prodotto dalle operazioni di acquisto, trasformazione e vendita, che può essere destinato al soddisfacimento delle esigenze di impiego che sorgono nelle altre aree di gestione.

Come dire che è proprio dall'entità di questo flusso che dipende l'attitudine dell'impresa a sostenere lo sviluppo della dotazione di capitali per via interna, nonché la capacità di rimborso dei prestiti e di remunerazione delle risorse conferite dalla compagine sociale. E questo anche se lo stesso flusso subisce il limite di essere interpretabile solo in una ottica puramente finanziaria e, quindi, di non consentire di formulare un

3 Queste componenti permettono infatti di disporre di informazioni sia sulla dimensione patrimoniale (ammontare del debito) che su quella economica (livello dei tassi e dei margini operativi) consentendo così di individuare facilmente le cause delle criticità aziendali. Si veda E. Pavarani (2006), *L'equilibrio finanziario*, McGraw-Hill, Milano, p.310.

4 Ecco che allora il denominatore del rapporto di cui si tratta potrebbe utilmente essere modificato ricomprendendovi anche le rate di rimborso dei debiti finanziari (in scadenza). Ove poi a questa quantità venisse anche aggiunto un importo pari alla somma tra l'ammontare dei dividendi attesi (per assicurare una remunerazione del capitale di rischio impiegato pari al rendimento medio del settore di appartenenza per aziende dimensionalmente confrontabili) ed il carico fiscale gravante sulla gestione per ottenere una tale redditività, l'indicatore risulterebbe espressivo della residuale capacità di crescita e/o di alleggerimento della dimensione del debito.

5 Cfr. R. Malavasi e F. Vallascas (2006), *La gestione finanziaria e valutaria delle imprese*, Giuffrè, Milano, cap.2

giudizio in merito alla redditività della gestione d'impresa. Giudizio quest'ultimo che, tuttavia, può essere recuperato ove si opti per il metodo che prevede il calcolo intermedio del flusso di circolante netto della gestione caratteristica, di fatto espressivo di un risultato lordo della gestione corrente.

Considerate le specifiche caratterizzazioni informative di ciascun approccio appare allora accettabile che da un utilizzo integrato tra i due possa scaturire una migliore interpretazione dei risultati. Attraverso una valorizzazione congiunta delle caratteristiche proprie a ciascuno di essi può infatti determinarsi una più forte capacità di individuazione delle criticità aziendali, pur nel rispetto di un vincolo di facilità di accesso all'informazione e di sua successiva elaborazione.

Posto cioè che il secondo approccio è in grado di proporre direttamente una visione di insieme di tutti i principali momenti della gestione (caratteristica corrente, degli investimenti e dei finanziamenti) fornendo allo stesso tempo sia informazioni economiche che finanziarie, mentre il primo procede per verifiche parziali di singoli aspetti collegandoli fra loro per estendere la portata conoscitiva degli stessi, sembra appropriato procedere assegnando all'analisi dei flussi realizzata secondo il metodo indiretto una funzione prioritaria di individuazione delle aree di problematicità, quindi delle traiettorie di indagine, riservando invece all'esame per indici un compito di supporto nella ricerca di specifiche conferme ed approfondimenti di peculiari condizioni (sia economiche che finanziarie e patrimoniali). In questo modo si può così disporre di una rafforzata chiave di lettura del divenire della gestione e della sua capacità dinamica di "reggere" nel tempo, dunque di risultare coerente rispetto al percorso di crescita programmato.

L'utilità di anticipare la disponibilità di queste "indicazioni di coerenza", in modo da rendere quanto più tempestivo l'eventuale intervento risanatore, evitando ritardi nel percepire i segnali di criticità che altrimenti possono rendere tardivi e talvolta dannosi i tentativi di ristrutturazione, rimanda infine all'opportunità di considerare anche il ricorso ai preventivi finanziari ed alla predisposizione del budget di cassa.

Il metodo scelto per sviluppare queste argomentazioni è quello del ricorso all'analisi di alcuni casi aziendali.

2. LA REDAZIONE DEL RENDICONTO FINANZIARIO

I Direttore finanziario della Beta S.p.A. intende valutare le performance finanziarie dell'impresa nell'ultimo esercizio. A tal fine si avvale innanzitutto delle informazioni contenute nello stato patrimoniale e nel conto economico.

In particolare, alla fine del periodo amministrativo chiuso al 31 dicembre del 200X l'impresa mostra la situazione patrimoniale sintetizzata nel prospetto che segue⁶:

STATO PATRIMONIALE		
Attivo	anno 200x-1	anno 200x
Fabbricati	398.000	483.000
Impianti e macchinari	375.000	490.000
Attrezzature	20.000	40.000
Magazzino	320.000	450.000
Crediti verso clienti	465.000	605.000
Cassa e c/c attivi	15.000	5.000
Totale Attivo	1643.000	2.105.000

Passivo		
Banche a breve	3.000	5.500
Debiti verso Fornitori	257.000	314.000
Debiti diversi	87.000	59.000
Debiti verso enti previdenziali	21.000	38.000
Mutui passivi	340.000	440.000
Obbligazioni convertibili	25.000	---
Debiti tributari	50.000	75.000
Fondo svalutazione crediti	50.000	56.000
FondoTFR	100.000	160.000
Fondo ammortamento fabbricati	140.000	160.000
Fondo ammortamento impianti.	120.000	150.000
Fondo ammortamento attrezzature.	40.000	55.000
Capitale sociale	200.000	315.000
Riserve	170.000	235.000
Utile netto dell'esercizio	40.000	42.500
Totale Passivo	1643.000	2.105.000

Inoltre i risultati economici conseguiti nell'esercizio sono i seguenti:

Conto Economico	anno200x-1	anno200x
Ricavi di vendita	1.850.000	2.165.000
- Rimanenze iniziali		- 320.000
- Costi di acquisto		- 760.000
+ Rimanenze finali		450.000
- Salari e stipendi		- 816.000
- Quota di fondo TFR		- 80.000
- Costi industriali diversi		- 252.500
- Costi amministrativi e commerciali		- 50.000
- Quote ammortamento fabbricati		- 20.000
- Quote ammortamento impianti		- 40.000
- Quote ammortamento attrezzature		- 20.000
- Acc. Fondo svalutazione crediti		- 6.000
Totale costi operativi	1.639.000	- 1.914.500
= Reddito operativo	211.000	250.500
- Oneri finanziari	107.410	- 130.000
- Minusvalenze		- 5.500
+ Plusvalenze		3.000
- Imposte	63.590	- 75.500
= Utile Netto	40.000	42.500

Lo stato patrimoniale ed il conto economico, pur costituendo una base informativa necessaria alla redazione del rendiconto finanziario, non sono però sufficienti per poter procedere ad una ricostruzione puntuale della dinamica finanziaria d'impresa. Il Direttore finanziario deve, infatti, anche considerare che nel periodo osservato l'impresa ha:

1. rivalutato i fabbricati per un importo di 85.000 Euro, incrementando in contropartita il valore delle riserve;
2. venduto un impianto dal costo storico di 20.000 Euro, ammortizzato per 10.000 Euro, realizzando una minusvalenza di 5.500 Euro;
3. venduto attrezzature dal costo storico di 10.000 Euro e ammortizzate per 5.000 Euro, realizzando una plusvalenza di 3.000 Euro;
4. rimborsato mutui per 40.000 Euro;
5. convertito in capitale sociale obbligazioni convertibili, per un importo pari a 25.000 Euro;
6. incrementato il Capitale sociale a titolo gratuito per 50.000 Euro;
7. distribuito dividendi per 10.000 Euro.

Ricostruito il set informativo necessario all'implementazione della sua analisi, Il Di-

rettore finanziario procede alla redazione del rendiconto finanziario per l'anno 200x seguendo il metodo indiretto.

Di seguito vengono riportati i principali schemi di rappresentazione della dinamica finanziaria realizzabili attraverso l'utilizzo di tale metodo sintetico, nella sua versione definibile semplificata.

Schema N. 1 (basato sulla somma algebrica dei risultati finanziari delle aree gestionali)			
Flusso di capitale circolante netto della gestione caratteristica corrente			+ 255.000
Utile dell'esercizio 200X		+ 42.500	
+ Oneri finanziari.		+ 130.000	
+ Ammortamenti		+ 80.000	
+ Minusvalenza		+ 5.500	
- Plusvalenza		- 3.000	
- Variazione capitale circolante in senso stretto			- 115.000
	Impieghi (+ATT. -PASS.)	Fonti (+PASS. -ATT.)	
Crediti v/clienti	140.000	Crediti diversi	18.000
Magazzino	130.000	Dediti v/fornitori	57.000
Debiti diversi	28.000	Debiti tributari	25.000
		Debiti previdenziali	17.000
		Fondo TFR	60.000
		Fondo sval. Crediti	6.000
	<u>298.000</u>		<u>183.000</u>
= Flusso di cassa della gestione caratteristica corrente			+ 140.000
+/- Flusso di cassa area investimenti/disinvestimenti operativi			- 152.500
	Investimenti in impianti e macchinari	135.000	
	+Disinvestimenti in impianti e macch.	8.000	
	Investimenti in attrezzature	30.000	
	+Disinvestimenti in attrezzature	4.500	
= Flusso di cassa della gestione operativa			- 12.500
+/- Flusso di cassa area remunerazioni finanziarie e gestioni accessorie			- 140.000
	Oneri finanziari	130.000	
	Dividendi distribuiti	10.000	
+/- Flusso di cassa area finanziamenti e rimborsi			+ 142.500
	-Rimborso mutui	40.000	
	+ Nuovi mutui passivi	140.000	
	+ Banche a breve	2.500	
	+ Capitale sociale	40.000	
= Variazione cassa e c/c bancari attivi			- 10.000

Schema N. 2 (basato sul calcolo del fabbisogno/surplus finanziario esterno)	
Flusso di capitale circolante netto della gestione caratteristica corrente	+ 255.000
- Variazione circolante in senso stretto	- 115.000
= +/- Flusso di cassa della gestione caratteristica corrente	+ 140.000
+/- Flusso di cassa area investimenti/disinvestimenti operativi	- 152.500
= +/- Flusso di cassa della gestione operativa	- 12.500
+/- Flusso di cassa area remunerazioni finanziarie e gestioni accessorie	- 140.000
- Impieghi rientranti nell'area finanziamenti e rimborsi	- 40.000
= Fabbisogno finanziario esterno	- 192.500
+ Fonti rientranti nell'area finanziamenti e rimborsi: nuovo capitale di debito	+ 142.500
+ Fonti rientranti nell'area finanziamenti e rimborsi: incremento capitale sociale.	+ 40.000
= Variazione di cassa e c/c bancari attivi	- 10.000

Schema N. 3. (basato sul flusso di cassa libero per l'azionista)	
Flusso di capitale circolante netto della gestione caratteristica corrente	+ 255.000
- Variazione del capitale circolante in senso stretto	- 115.000
= +/- Flusso di cassa della gestione caratteristica corrente	+ 140.000
+/- Flusso di cassa area investimenti/disinvestimenti operativi	- 152.500
= +/- Flusso di cassa della gestione operativa	- 12.500
+/- Flusso di cassa area investimenti/disinvestimenti non operativi	---
+/- Flusso di cassa area delle gestioni accessorie	---
= +/- Flusso di cassa "unlevered"	- 12.500
+/- Flusso di cassa area remunerazioni finanziarie: oneri/proventi finanziari netti.	- 130.000
= +/- Flusso di cassa lordo aziendale	- 142.500
- Impieghi area finanziamenti e rimborsi: rimborso capitale di debito	- 40.000
+ Fonti area finanziamenti e rimborsi: nuovo capitale di debito	+ 142.500
= +/- Flusso di cassa libero per l'azionista	- 40.000
- Remunerazione mezzi propri	- 10.000
+ Incremento capitale sociale	+ 40.000
+ Diminuzione di cassa e c/c bancari attivi	+ 10.000

Schema N. 4. (basato sulla distinzione tra operazioni obbligate e discrezionali)		
Flusso di capitale circolante netto della gestione caratteristica corrente		+ 255.000
- Capitale circolante in senso stretto		- 115.000
= +/- Flusso di cassa della gestione caratteristica corrente		+ 140.000
Impegni finanziari netti (operazioni obbligate)		- 170.000
rimborso mutui	- 40.000	
interessi passivi	- 130.000	
investimenti programmati		---
= Posizione finanziaria		- 30.000
Investimenti discrezionali (al netto dei disinvestimenti)		-152.500
nuovi impianti.	- 127.000	
nuove attrezzature	- 25.500	
+ Operazioni finanziarie discrezionali		+ 172.500
Banche	+ 2.500	
* Mutui	+ 140.000	
Capitale sociale	+ 40.000	
Dividendi	- 10.000	
= Variazione di Cassa e c/c bancari attivi		- 10.000

Ad evidenza ciascuno degli schemi proposti si differenzia solo nella parte relativa alla descrizione della utilizzazione delle risorse create dalla gestione caratteristica corrente che viene talvolta spiegata sulla base della sua attribuzione alle diverse aree gestionali, oppure in modo da indicarne la complessiva necessità di copertura di origine esterna, ovvero distinguendone la parte vincolata alle scelte pregresse da quella libera ed anche disponibile per la remunerazione del capitale di rischio. La scelta di ciascuno di essi, come ovvio, si ricollega alle finalità che l'analista intende perseguire.

2.1 Altre forme di predisposizione del rendiconto finanziario

Utilizzando il metodo indiretto il rendiconto finanziario può essere costruito anche facendo ricorso ad altri criteri di aggregazione delle informazioni relative ai diversi aspetti della gestione. In questa sede se ne propongono due, il primo dei quali fa riferimento ai principi contabili internazionali IAS- IFRS e viene principalmente utilizzato nei paesi di tradizione anglosassone, il secondo basato sul principio contabile OIC 10, di norma applicato in Italia.

2.1.1 Cash flow statement previsto dallo IAS 7

Come di seguito si ha modo di osservare nello schema N. 5, pur rispettando la fondamentale distinzione tra i diversi "momenti" di creazione ed utilizzo delle risorse

prodotte all'interno di un'azienda (attività tipiche e ripetitive, attività di investimento ed attività di finanziamento) questa metodologia di predisposizione del rendiconto finanziario si contraddistingue per logiche di aggregazione delle risultanze contabili del tutto precipue, in particolare per quanto attiene la formazione dei flussi rivenienti dalla gestione caratteristica corrente, in questo caso definita operativa. Come dire che questo approccio propone criteri propri per l'individuazione delle risorse prodotte dalle operazioni che si ripetono sistematicamente nel tempo sia con riferimento alla loro parte dinamica relativa ai flussi di capitale circolante, sia alla valutazione delle variazioni intervenute nel loro ammontare netto.

Il cash flow statement, infatti, in alternativa al "Flusso di circolante della gestione corrente" (di cui all'esempio 1) propone una quantità espressiva di un utile operativo prima delle variazioni del capitale circolante che ricomprende al suo interno anche le imposte relative al periodo considerato (75.500). Quantità alla quale viene aggiunto/sottratto l'importo delle variazioni decrementative/aumentative intervenute nel capitale circolante netto, eccezion fatta per i debiti tributari (25.000) che non vengono ora considerati tra le fonti di fondi, salvo poi tenerne conto successivamente in uno specifico aggregato definito "altre variazioni" ove, oltre alle imposte sul reddito corrisposte (50.500) vengono anche inseriti gli interessi pagati (130.000). Il saldo dell'insieme di queste voci viene indicato come Cash flows generati dalle attività operative che, ad evidenza, si discosta, negativamente, dal "Flusso di cassa della gestione corrente" (calcolato col metodo indiretto semplificato dell'esempio 1) per la sola differenza tra interessi passivi ed attivi, risultando invece, come detto, compensati gli effetti delle imposte, prima sommate nell'utile lordo, poi stornate in parte nella variazione del capitale circolante e in parte nelle "altre variazioni". Chiaramente, in questo modo, si punta a valorizzare una valutazione particolarmente estesa dell'effetto dinamico della gestione corrente, al fine di assegnare allo stesso il significato di massima capacità potenziale di autofinanziamento, riservando al valore del cash flow generato dalle attività operative un mero significato di disponibilità liquida residuale da tali operazioni, tra le quali ora si considerano anche i pagamenti per oneri finanziari.

Il calcolo del contributo fornito alla formazione dei flussi dalla successiva fase di gestione delle attività di investimento (152.500), sempre realizzata sulla base delle relative entrate ed uscite monetarie, non si discosta da quella sopra indicata come metodo indiretto semplificato (di cui all'esempio 1), mentre per quanto attiene alla valutazione dei cash flows generati dalle attività di finanziamento (132.500) va ovviamente rilevata la mancanza dell'importo relativo agli interessi pagati, di cui già si tiene conto nelle attività operative. La nettizzazione delle risultanze connesse ai tre diversi momenti della gestione così indagati fornisce, a questo punto, il valore dell'aumento/diminuzione di cash and cash equivalents (10.000).

Schema N. 5: la redazione del cash flow statement secondo i principi contabili IAS-IFRS

CASH FLOWS DA ATTIVITÀ OPERATIVE	
Utile prima delle imposte.	118.000
Rettifiche degli effetti di operazioni di Natura non monetaria:	
Ammortamenti	80.000
Minusvalenze	5.500
Proventi partecipazioni	--
Interessi passivi.	130.000
Plusvalenze.	- 3.000
Utile operativo prima delle variazioni del Capitale circolante	330.500
Variazioni intervenute nel capitale Circolante netto:	- 140.000
Decremento debiti diversi.	- 28.000
Incrementi nei crediti commerciali e diversi	- 140.000
Incremento nelle rimanenze	- 130.000
Incremento nei debiti verso Fornitori	+ 57.000
Decremento crediti diversi	+ 18.000
Incremento TFR	+ 60.000
Incremento Debiti previdenziali	+ 17.000
Incremento Fondo svalutazione crediti	+ 6.000
Altre Variazioni :	- 180.500
Interessi corrisposti	- 130.000
Imposte sul reddito corrisposte	- 50.500
Cash Flows generati dalle Attività Operative ⁷	10.000
CASH FLOWS DALLE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO	
Acquisto di immobili, impianti e macchinari	- 165.000
Corrispettivi dalla vendita di macchinari	+ 12.500

7 Una forma alternativa di questo schema, che pone insieme tratti caratteristici del metodo indiretto semplificato con le previsioni dello IAS 7, viene utilizzata in G.B. dal 2005 per adempiere alla prevista predisposizione e pubblicazione del cash flow statement anche da parte delle piccole aziende. Si tratta di una integrazione del FRS 1 (financial reporting standard), adottata a far data dal 1991, che risulta essere così strutturata:

CASH FLOWS DA ATTIVITÀ OPERATIVE	
Utile prima delle imposte	118.000
+/- Rettifiche delle operazioni di natura non monetaria	212.500
Utile operativo prima delle	
Variazioni del Capitale circolante	330.500
Variazioni intervenute nel Capitale circolante netto	140.000
Flusso di cassa generato dalle attività operative	190.500
- interessi pagati/tasse pagate/dividendi pagati	190.500
Flusso di cassa netto da attività operative	0

Cfr. P. Atrill e E. McLaney (2005), Financial Accounting for decision makers, Prentice Hall, 4th Edition, pp. 172 e ss.

Interessi incassati	---
Dividendi percepiti	---
Cash Flows utilizzati nelle Attività di investimento	- 152.500
CASH FLOWS DALLE ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO	
Incassi dall'emissione di capitale azionario	+ 40.000
Incassi da finanziamenti a lungo termine	+ 140.000
Incassi da Banche	2.500
Pagamenti per locazioni finanziarie	---
Pagamenti per rimborso Mutui	40.000
Dividendi corrisposti	10.000
Cash Flows generati dalle Attività di finanziamento	+ 132.500
RIDUZIONE NETTA DI CASH AND CASH EQUIVALENTS	- 10.000
CASH AND CASH EQUIVALENTS A INIZIO ESERCIZIO	15.000
CASH AND CASH EQUIVALENTS A FINE ESERCIZIO	5.000

2.1.2. Rendiconto finanziario redatto in base all'OIC 10

L'esame del rendiconto finanziario realizzato seguendo questa metodologia di aggregazione delle risultanze contabili, Schema N. 6, evidenzia come la valutazione delle risorse economiche dinamicamente prodotte dalla gestione corrente risulti, in questo caso, ancora più estesa rispetto a quanto finora realizzato utilizzando le due precedenti interpretazioni. L'utile lordo dal quale ora si parte per determinare la quantità di risorse economiche prodotte dalla gestione operativa (416.500) ricomprende, infatti, non solo le imposte sul reddito (75.500), ma anche gli accantonamenti al TFR (80.000). Il calcolo delle variazioni del capitale circolante propone poi di considerare tra le differenze degli stocks patrimoniali, come impieghi di fondi, anche la svalutazione del portafoglio clienti (6.000), non ricomprendendo, invece, tra le fonti, la differenza del TFR (60.000) e dei Debiti tributari (25.000). Il flusso finanziario a cui si perviene dopo le variazioni del capitale circolante viene, a questo punto, rettificato degli importi connessi agli interessi pagati (al netto di quelli incassati) (130.000), delle imposte sul reddito pagate (50.500) e degli utilizzi del TFR (20.500), così da bilanciare quanto prima ricompreso a livello di "utile lordo". Il risultato in termini di Flusso di cassa della Gestione reddituale, dopo questi passaggi, diviene esattamente uguale a quanto prima ottenuto col metodo IAS-IFRS (10.000), avendo anche in questo caso ricompreso nella Gestione operativa sia i pagamenti per interessi che per imposte sul reddito. Piena coincidenza tra le tre metodologie esaminate si ha, infine, per quanto attiene al calcolo dei cash flows dalle attività di investimento (152.500) e di finanziamento (132.500) e, quindi, della variazione delle disponibilità liquide (10.000).

Schema N. 6: la redazione del Rendiconto finanziario secondo l'OIC 10

A. Flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale		
Utile dell'esercizio		42.500
Imposte sul reddito		75.500
Interessi passivi		130.000
Interessi attivi.		---
Minusvalenze		5.500
Plusvalenze derivanti da cessione di attività		-3.000
1. Utile dell'esercizio prima delle imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione		250.500
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel CCN		
Accantonamento TFR	80.000	
Ammortamenti delle immobilizzazioni	80.000	
Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante	6.000	
Totale rettifiche elementi non monetari		166.000
2. Flusso finanziario prima delle variazioni del CCN		416.500
Variazioni del capitale circolante netto		
Incremento delle rimanenze	- 130.000	
Incremento dei crediti verso clienti	- 146.000	
Decremento debiti diversi	- 28.000	
Incremento dei debiti verso fornitori	57.000	
Decremento crediti diversi	18.000	
Incremento debiti previdenziali	17.000	
Incremento fondo svalutazione crediti	6.000	
Totale variazione capitale circolante netto		- 206.000
3. Flusso finanziario dopo le variazioni del CCN		210.500
Altre rettifiche		
Interessi incassati	---	
Interessi pagati	130.000	
Imposte sul reddito pagate	50.500	
Utilizzo TFR	20.000	
Totale altre rettifiche		200.500
Flusso finanziario della gestione reddituale (A)		10.000
B. Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento		
Immobilizzazioni materiali		
Investimenti.	- 165.000	
Prezzo di realizzo disinvestimenti	12.500	
Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)		- 152.500

Schema N. 6: la redazione del Rendiconto finanziario secondo l'OIC 10 (continua)

C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento		
Mezzi di terzi		
Incrementi debiti a breve verso banche.	2.500	
Accensione finanziamenti (mutui).	140.000	
Rimborso mutui.	- 40.000	
Aumento altre passività a breve di natura finanziaria	--	
Mezzi propri		
Aumento di capitale a pagamento	40.000	
Dividendi pagati.	-10.000	
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento.		132.500
DECREMENTO DELLE DISPONIBILITA' LIQUIDE		10.000
DISPONIBILITA' LIQUIDE AL 1° GENNAIO.		15.000
DISPONIBILITA' LIQUIDE AL 31 DICEMBRE		5.000

Tabella 1: Tavola di raffronto tra i diversi metodi di aggregazione dei Flussi di cassa della Gestione caratteristica corrente

Metodo indiretto semplificato	OIC 10	IAS/IFRS (CFS)
1) Flusso di Circ. della Gest. Corrente		
+ 255.000	+ 416.500	+ 330.500
R.N. 42.500	(+imp. 75.500)	(+imp. 75.500)
-Plusv 3.000	(+ acc.TFR 80.000)	
+Minusv 5.500	(+ sval. Cred. 6.000)	
+ int.pas 130.000		
+ amm/ti. 80.000		
2) Variazioni del Circolante		
- 115.000	- 206.000	- 140.000
	(+ impieghi: Sval. Cred. 6.000) (- fonti: Variaz. Deb. Trib. 25.000 Variaz. TFR 60.000)	(- fonti : Variaz.Deb. trib. 25.000)
3) Rettifiche		
---	- 200.500	- 180.500 ⁸
	(int.netti pagati: 130.000)(imposte pagate: 50.500)(utilizzo TFR: 20.000)	(imposte pagate: 50.500) (interessi netti pagati: 130.000)
4) Flusso di Cassa della Gest. Corrente		
+140.000	+ 10.000	+ 10.000

8 Che divengono 190.500 se vengono ricompresi anche i dividendi pagati, come è nel caso della strutturazione inglese semplificata dello IAS 7, così determinando il calcolo di un Flusso di cassa netto da attività operative pari a zero. Si veda al riguardo la precedente nota 7.

Abbastanza evidenti appaiono le distanze tra le indicazioni del Flusso di cassa della gestione corrente che si ottengono con la applicazione dei diversi metodi, ciascuna delle quali utilizzabile per privilegiare interpretazioni più o meno positive su quanto il business rende disponibile in termini di risorse monetarie, anche se gli schemi di cui al metodo indiretto semplificato paiono meno impegnativi e di più immediata interpretazione della complessiva provenienza e destinazione dei fondi, quindi, più facilmente applicabili anche dalle società che hanno un sistema organizzativo e di rilevazione dei dati amministrativo-contabili di ridotta complessità e sofisticazione.

Vediamo ora di trarre per il caso in esame alcune possibili indicazioni di sintesi. Seguendo una chiave di lettura già proposta in altra sede, questo giudizio viene elaborato avendo cura di valutare congiuntamente i tre seguenti aspetti⁹:

1. l'attitudine dell'impresa a produrre attraverso la gestione corrente un flusso monetario che possa ritenersi congruo rispetto ai fabbisogni netti delle altre aree gestionali;
2. le modalità di formazione del risultato monetario di cui al punto 1;
3. l'evoluzione del grado di dipendenza dalle fonti di finanziamento esterno ed in particolare dal capitale di terzi.

Una lettura dei dati ottenuti con l'applicazione dello schema n. 4 evidenzia, nell'ordine, la presenza di un flusso di risorse della gestione corrente piuttosto elevato (+255) che, nondimeno, subisce un non trascurabile utilizzo in crescenti necessità di capitale circolante netto (-115), così determinando una condizione monetaria della gestione corrente ancora positiva (+140). Situazione questa, tuttavia, che se confrontata con gli impegni finanziari netti (-170), dovuti ad un elevato livello di costosità del debito e ad un vincolo di destinazione di risorse monetarie al processo di rimborso di un mutuo, chiarisce come il flusso in argomento appaia inadeguato rispetto all'entità delle risorse complessivamente necessarie. Ove, infatti, si consideri anche l'ammontare degli investimenti netti da realizzare (152,5) emerge l'impossibilità di ottenerne una seppure parziale copertura attraverso la gestione corrente. Ne consegue la necessità di reperire risorse esterne per coprire non solo una parte degli impegni finanziari netti (30), ma anche l'intero importo degli investimenti. La via seguita è rappresentata, in prevalenza, dal contributo monetario fornito da un nuovo mutuo (140), quindi, da un apporto di capitale (40) e da maggiori debiti bancari (2,5), punto 3 delle indicazioni di sintesi sopra richiamate. Il pagamento del dividendo (10) viene infine "assicurato" attraverso una corrispondente riduzione del fondo di cassa.

Una conferma di queste criticità è pure fornita dalla rilevazione del FFE, di cui allo schema n. 2: il suo importo (192,5) ribadisce infatti l'importante necessità di ricorrere a nuove fonti di finanziamento atte da un lato a sostenere almeno una parte della crescita del capitale circolante (30), di poi, la totalità degli investimenti richiesti dalla gestione operativa (152,5). A questo punto non resterebbe che indagare la accettabilità nel tempo di una simile condizione finanziaria, giustificabile solo in presenza di una

prevista importante crescita delle vendite, che potrebbe, appunto, legarsi alla scelta di un prevalente ricorso a forme di debito a lungo periodo di rimborso (mutui).

2.1.3. L'analisi integrata Flussi - EBIT

Al fine di esprimere giudizi sul grado di problematicità aziendale e, quindi, sulle sue possibili cause, prende corpo la riconosciuta utilità di un esame integrato delle indicazioni che si ottengono dall'analisi dei flussi con le valutazioni proprie di uno degli strumenti di composizione degli indici di bilancio. Attraverso il ricorso ad un buon sistema di raccordo di tali indicatori può infatti spiegarsi "sinteticamente, ma in modo complessivo e differenziato, elemento per elemento, l'andamento dell'impresa"¹⁰ in ciascuna delle sue specifiche componenti elementari riferibili alle singole aree di gestione, così da "isolare" ognuna delle condizioni di criticità.

Il punto di partenza di questo approccio, come detto, può essere rappresentato dall'esame dell'indicatore, EBIT/OF, espressivo del grado di tensione finanziaria, che mette in relazione il profilo economico della gestione (reddito al lordo di interessi e tasse) con la sua "destinazione obbligatoria" per il servizio del debito, imposta dalle pregresse scelte di struttura finanziaria adottate (vincoli di ereditarietà)¹¹. L'utilizzo di questo approccio, ad evidenza, offre la convenienza di non richiedere l'estensione della base informativa, risultando sufficienti i dati già utilizzati per l'analisi dei flussi: reddito lordo, vendite, debiti, oneri finanziari. Nel caso in esame il valore dell'indice corrisponde a 1,927, come dire che per ogni euro di interessi passivi da pagare sul debito l'attività economica complessivamente considerata (al lordo sia degli oneri finanziari che delle tasse) rende disponibile solo un tale ammontare di risorse: una condizione dell'indicatore inferiore a due, a cui viene assegnata, proprio a motivo della costruzione del suo numeratore, una interpretazione di tendenziale rischiosità finanziaria, in particolare in presenza di aspettative non favorevoli sull'andamento del reddito operativo.

Anche per questa via si conferma come gli spazi di manovra per autofinanziare operazioni di investimento, sia di mantenimento che di tipo strategico, e, quindi, per migliorare la struttura finanziaria attraverso il rimborso del debito appaiano, nel caso in esame, alquanto limitati¹². Come ovvio, un più preciso giudizio sulla situazione rimanda ad un monitoraggio nel tempo dell'indicatore al fine di stabilire, sulla base della possibile scomposizione dell'indice, se il suo andamento dipende dal costo del debito finanziario, dal livello del debito rispetto alle vendite o dai margini operativi¹³. L'analisi degli

10 Cfr. E. Pavarani, op. cit. p.322.

11 Si ricordi come la Standard § Poor, ormai da tempo, abbia adottato uno schema di giudizio della forza finanziaria di un'impresa che prende proprio le mosse da tale indicatore, prevedendone una valutazione congiunta con altri 4 indici ad esso collegati (EBITDA/OF; RO/V; D/(D+CN); FCO/D), la cui applicazione è ampiamente diffusa presso le società di rating. Le recenti scelte in tema di valutazione dello stato di crisi aziendale adottate in Italia, d.lgs 12/1/2019 n. 14, che appunto pongono al centro del processo le informazioni fruibili dal calcolo di indicatori di questo tipo, nel caso di specie il DSCR (debt service coverage ratio), paiono ulteriore conferma della affidabilità interpretativa assegnata a queste analisi.

12 Ove poi al denominatore si ricomprendesse anche la rata di rimborso del mutuo il valore dell'indicatore scenderebbe a 1,473, lasciando intravedere la difficoltà a realizzare anche la remunerazione del capitale di rischio impiegato.

13 Posto che l'indicatore EBIT/OF si può scomporre nel seguente modo: $EBIT/OF = (EBIT/V \times V/D) / OF/D$ si

indicatori mostra per i due anni considerati la seguente evoluzione: EBIT/OF da 1,964 a 1,927; EBIT/V da 11,40% a 11,57%; V/D da 5,027 a 4,86; OF/D da 29,19% a 29,18%. Il peggioramento del grado di tensione finanziaria pare concentrarsi sul livello del debito rispetto alle vendite. Come dire che i maggiori investimenti sia di capitali fissi che di capitale circolante non solo non sembrano produrre un miglioramento delle vendite e, quindi, della loro complessiva redditività, ma anzi appesantiscono la gestione finanziaria sotto il profilo dei volumi, considerato che la crescita dei ricavi risulta significativamente meno importante della dinamica del debito. La situazione appare caratterizzata da iniziali fenomeni di inefficienza dovuti ad una accresciuta necessità del capitale necessario per realizzare una unità di vendita (intensità di capitale), in prevalenza coperta con maggior indebitamento, che va attentamente monitorata al fine di evitare il passaggio alla successiva fase di manifestazione della crisi¹⁴, molto dipendendo, come detto, dalla prevista dinamica delle vendite.

In particolare, tenuto conto del notevole impatto che nel caso in esame ha la variazione del capitale circolante netto in termini di assorbimento di risorse economiche della gestione corrente e, dunque, di riduzione dei flussi monetari disponibili, risulta importante ottenere informazioni aggiuntive sulle sue cause e sul suo prevedibile andamento. Una soluzione in questo senso può essere rappresentata dall'indagine da un lato del tempo medio di incasso (CrCo/Fatt/360), da porre a confronto con quello relativo al tempo medio di pagamento (DeCo/Acq/360), dall'altro lato della giacenza media del magazzino (Mag/Acq/360). A conti fatti, sembra quest'ultima la variabile da tenere sotto controllo, anche in considerazione dei possibili effetti di trascinamento che la stessa potrebbe subire in futuro a causa dell'incremento registrato dagli investimenti in capitali fissi.

In definitiva, l'evidenza che emerge dal ricorso anche a questo secondo tipo di analisi è che qualunque sia lo strumento utilizzato i criteri di giudizio dell'equilibrio finanziario non possano che essere orientati ad una costante ricerca della coerenza tra i risultati (economici nel caso degli indici e monetari nel caso dei flussi) ed il percorso di crescita programmato, stante una almeno invariata capacità di attivazione di fonti di finanziamento funzionali al raggiungimento di tale obiettivo.

Un importante contributo in questo senso può allora essere fornito dalla attivazione di congrue logiche di pianificazione finanziaria e di modelli di calcolo previsionale dei futuri flussi di cassa della gestione caratteristica corrente, tali da poter anticipare l'accertamento della compatibilità tra formazione del fabbisogno finanziario e capacità di finanziamento interno ed esterno dell'impresa. Da qui, il vantaggio di disporre a livello previsionale di strumenti come il preventivo finanziario che non solo consentono di migliorare la valutazione circa il divenire degli equilibri economici, patrimoniali e

rileva come l'eventuale dinamica negativa dell'indice possa risultare originata sia nell'ambito della gestione caratteristica che nell'ambito della gestione finanziaria e, in questo secondo caso, dipendere dalla gestione dei volumi o dai prezzi dei finanziamenti. Cfr. E. Pavarani, op. cit. pp.340 - 341.

14 Una conferma di queste indicazioni può essere anche ottenuta dall'esame degli indici di rotazione del capitale investito: nei due anni, infatti, il turnover (RIC/TA) scende da 1,13 a 1,03, passando da 2,18 a 1,98 per la parte relativa al capitale di esercizio e da 2,33 a 2,14 quanto a investimenti in capitali fissi. Ad evidenza, la riduzione di "produttività" registrata in termini di minori quantità di euro di vendite in dipendenza di ogni euro di attività investite, pare interessare entrambi le componenti. Cfr. E. Pavarani, op. cit., pag. 134.

finanziari, ma anche di effettuare “analisi di sensitività, particolarmente interessanti in presenza di scenari alternativi di sviluppo aziendale”¹⁵.

Il primo passo nella direzione di una pianificazione finanziaria è rappresentato dalla redazione dei bilanci previsionali (pro forma), a cui può seguire una programmazione di tesoreria per verificare l'equilibrio delle entrate e delle uscite nel breve termine.

3. I PREVENTIVI FINANZIARI

Il preventivo finanziario rappresenta, come anticipato, la base per la valutazione della sostenibilità dei processi di sviluppo dell'impresa. Per suo tramite si conferma infatti possibile verificare la compatibilità finanziaria dei piani e dei programmi di formazione del fabbisogno finanziario con la capacità di finanziamento interno ed esterno dell'impresa, così da rispettare nel tempo le combinazioni rischio-rendimento desiderate dal soggetto economico. Come dire che in relazione allo sviluppo ipotizzato la redazione dei bilanci previsionali (pro-forma) e l'esame dei flussi finanziari da essi rivenienti possono consentire di individuare le soluzioni finanziarie più opportune con cui far fronte al fabbisogno addizionale di risorse e, quindi, di verificare l'andamento dinamico delle condizioni di equilibrio economico, patrimoniale e finanziario dell'impresa. Fondamentali appaiono in questo processo la stima degli scenari di crescita e la valutazione del grado di probabilità di realizzazione degli stessi che, ad evidenza, non possono non risultare influenzati dalla estensione temporale della previsione¹⁶.

La predisposizione dei bilanci previsionali (pro-forma) viene di norma realizzata prendendo le mosse dalla redazione del conto economico, anche a motivo della centralità assegnata alla individuazione dell'obiettivo di crescita e, quindi, alla fissazione del volume dei ricavi di vendita. Dimensione questa che, in base alle caratterizzazioni tecnico produttive adottate, è in grado di permettere la stima dei coefficienti di utilizzo delle risorse necessarie (intensità del capitale) e così di definire sia il calcolo delle diverse categorie di costo da imputare nel conto economico, sia la quantità e la qualità degli investimenti da realizzare. Individuato per questa via il costo dei prodotti venduti e pervenuti alla quantificazione del risultato operativo, al fine di calcolare la dimensione del reddito netto, restano da definire il valore degli oneri finanziari dovuti sul debito bancario e delle imposte. Per realizzare la stima dei primi occorre disporre di un valore di giacenza media che rimanda alla costruzione di uno stato patrimoniale previsionale all'interno del quale stabilire, in via residuale a tutte le altre forme di repe-

15 Cfr. E. Pavarani, op. cit., p. 248.

16 Come correttamente si fa osservare “Non si tratta di esercitare una capacità predittiva. Si tratta, al contrario, di ragionare su un set di informazioni disponibili al presente. Informazioni che l'imprenditore, generalmente, ha ben presenti: il piano degli investimenti, il piano delle assunzioni, la dinamica del fatturato, le tendenze nelle dilazioni di pagamento, il dimensionamento del magazzino, l'incidenza del costo del venduto sul fatturato ecc.” E: Pavarani, op. cit. p. xv.

rimento del capitale e tenuto conto dell'utile operativo precedentemente calcolato, la dimensione dell'indebitamento bancario. Il metodo utilizzato per definire la giacenza media si limita al calcolo della semisomma tra quantità iniziale e valore ottenuto a quadratura dello stato patrimoniale. La dimensione degli interessi si basa, a questo punto, su una approssimazione lineare degli stessi ottenuta prendendo come riferimento, ove disponibile, la giacenza media dell'anno precedente (sempre ottenuta come semisomma tra il dato iniziale e finale) e l'entità degli oneri finanziari riconosciuti agli intermediari nello stesso periodo. Così definita la stima degli interessi si può ora completare il conto economico disaggregando l'utile operativo nelle sue tre componenti: oneri finanziari, imposte e reddito netto. Il riutilizzo di queste informazioni nello stato patrimoniale, sommando gli interessi al valore del debito bancario prima ottenuto e, quindi, ponendo come debito tributario l'ammontare delle imposte, permette di realizzare anche la quadratura dello stesso. Ovviamente si ottiene una nuova quantità dell'indebitamento bancario che ripropone il tema relativo alla congruenza della stima adottata per la determinazione degli oneri finanziari. La presenza di fenomeni di forte stagionalità operativa, infatti, è in grado di determinare una importante variabilità dei saldi bancari e per questa via una significativa distanza tra il valore così calcolato degli oneri finanziari e quello effettivo.

L'esempio che segue, relativo all'azienda Alfa per l'anno $x+1$, fornisce un supporto applicativo di quanto appena sopra esposto.

Stato patrimoniale, anno x-1 e x (in migliaia di euro)		
Attività	x-1	x
Cassa	20,2	18,8
Clienti	2.138,5	3.151,6*
Titoli	12,1	63,3
Crediti diversi	399,4	287,4
Magazzino	4.864,8	8.766,9
Immobili	904,5	904,5
Impianti.	451,5	432,7
Mobili	51,0	47,6
Immobilizzazioni nette	1.407	1.384,8
Partecipazioni	62,8	70,8
Totale dell'Attivo	8.904,8	13.743,6
Passività		
Fornitori	1.773,6	4.377,8*
Cambiali passive	374,8	423,1
Debiti per provvigioni	116,9	165,3
Debiti per conto terzi	218,0	354,3
Ratei passivi	403,4	621,5
Banche	1.567,4	2.841,5
Mutuo A	113,9	113,9
Fondo imposte	364,8	380,0
Fondo svalutazione crediti	24,7	39,7
TFR	1.412,0	1.672,0
Fondo rinnovamento impianti	200,1	335,1
Mutuo B	580,0	580,0
Mutuo C	137,4	99,0
Capitale sociale	1.016,1	1.016,1
Riserva ordinaria	34,0	44,2
Riserva straordinaria	63,6	95,4
Riserva sovrapprezzo azioni	143,9	143,9
Riserva da rivalutazione	318,2	318,2
Utile dell'esercizio	42,0	122,6
Totale passivo e netto	8.904,8	13.743,6

* (Si ricordi come i giorni di credito concessi in media ai Clienti risultino dal seguente calcolo: Crediti commerciali/Fatturato:360; mentre i giorni di credito concessi in media dai Fornitori si ottengono: Debiti commerciali/Acquisti:360 . Per l'anno x risulta pertanto che il primo valore è pari a 50 giorni ed il secondo a 121,5 giorni).

Conto economico, anno x-1 e x (in migliaia di euro)		
Voci	x-1	x
Vendite	15.570,7	22.717,6 (+45,9%)
Costo dei prodotti venduti	12.074,2	17.304,7 (76,17%V)
Magazzino iniziale	5.053,8	4.864,8
+ Acquisti	6.344,9	12.975,3. (74,98% CPV)
+ Lavorazioni c/terzi	2.644,2	4.533,0
+ Salari e contributi	2.288,6	2.999,9 (17,33% CPV)
+ Costi industriali	218,7	174,5
+ Ammortamenti	31,6	58,6
+ Accantonamenti fondo TFR	195,2	274,7
+ Accantonamento fondo rinnovamento impianti	162,0	190,8
-Magazzino finale	4.864,8	8.766,9 (**)
Risultato lordo della produzione venduta	3.496,5	5.412,9 (23,83%V)
Spese generali e di vendita	2.747,4	4.054,8 (17,85%V)
Stipendi e contributi		1.157,2
Accantonamento fondo TFR		118,0
Spese generali di amministra.		591,5
Provvigioni		891,9
Costi di pubblicità		545,7
Costi commerciali vari		705,5
Ammortamenti		5,3
Fondo svalutazione crediti	24,7	39,7
Risultato operativo	749,1	1.358,1 (5,98%V)
-Oneri finanziari	679,1	1.095,7
- Oneri diversi	-	58,1
Imposte sul reddito	28,0	81,7
Utile di esercizio	42,0	122,6

(**) Un livello di consumi pari a 9.073,2 (52,43%CPV). Una giacenza media del Magazzino di 243 giorni.

Quali le caratterizzazioni dinamiche che si possono trarre dalla applicazione dello schema di “analisi integrata” relativamente alla gestione sopra rappresentata?

La costruzione del rendiconto finanziario (redatto secondo lo schema n. 3) per l'anno x fornisce le seguenti indicazioni.

Flusso di circolante della gestione corrente	1.340,3
Reddito netto	122,6
Oneri finanziari	1.095,7
Ammortamenti	63,9
Oneri diversi	58,1

Variazione del capitale circolante in senso stretto		(1.381,9)	
Impieghi		Fonti	
Clienti.	1.031,1	Crediti div.	112
Titoli	51,2	Fornitori	2.604,2
Magazzino.	3.902,1	Camb. Pass.	48,3
Partecipaz.	8	Deb.x provv.	48,4
		Deb.x c/t	136,3
		Ratei pass.	218,1
		Fondo imp.	15,2
		Fondo sv. Cred.	15
		TFR	260
		Fondo rinn. Imp.	135
	4.974,4		3.592,5

Flusso di cassa della gestione caratteristica corrente.	(41,6)
+/- Flusso di cassa area investimenti/disinvestimenti	
Operativi	(41,7)
Immobilizzazioni	41,7

+/- Flusso di cassa delle gestioni accessorie	(58,1)
= Flusso di cassa "unlevered"	(141,4)
Flusso di cassa area remunerazioni finanziarie	
(oneri finanziari netti)	(1.095,7)
= Flusso di cassa lordo	(1.237,1)
Impieghi area finanziamenti	
(rimborso mutui)	(38,4)
+ Fonti area finanziamenti	
(nuovo capitale di debito)	1.274,1
+ Diminuzione cassa	1,4

Il ricorso allo Schema N. 2 conferma, quindi, un Fabbisogno finanziario esterno pari a (1.275,5), quasi interamente coperto dal ricorso a nuovo capitale di debito.

Si tratta di un'azienda caratterizzata in primo luogo da una scarsa redditività, anche a fronte di un'importante crescita delle vendite, che realizza attraverso la gestione

corrente un flusso monetario negativo, assolutamente incongruo rispetto ai fabbisogni netti delle altre aree gestionali e che per assicurare la copertura dei rimborsi e degli oneri finanziari deve ricorrere ad un maggior indebitamento bancario. All'interno del processo di formazione del risultato monetario della gestione corrente colpisce poi la forte crescita del capitale circolante, determinata in prevalenza dalla dilatazione del magazzino, che nel suo insieme assorbe più risorse di quante la stessa gestione caratteristica sia in grado di mettere a disposizione sotto forma di flusso di circolante. Rispetto all'anno precedente, x-1, appare chiaro il tentativo di forzare la redditività attraverso un forte aumento delle vendite, ma che, in assenza di sostanziali mutamenti della produttività, produce un risultato economico molto modesto e peggiorativo della complessiva situazione finanziaria, già contraddistinta da una esigua dotazione patrimoniale. A ben vedere pare trattarsi di una situazione da "crisi conclamata" che impone un immediato processo di ristrutturazione per evitare il passaggio alla successiva fase di insolvenza.

Puntuali le conferme connesse al calcolo dell'indice EBIT/OF che, con un valore di 1,24, evidenzia la scarsità di risorse per il servizio del debito¹⁷. L'esame delle sue componenti ribadisce, infine, come la situazione origini sia nell'ambito della gestione caratteristica (EBIT/V inferiore al 6%), ma anche e con maggior peso da quello della gestione finanziaria, problematica sia sotto il profilo dei volumi (V/D 6,25 e in calo) che dei prezzi (0,30)¹⁸.

Proseguiamo ora lo sviluppo del preventivo finanziario in ipotesi di solo intervento correttivo sulla dinamica del magazzino.

Conto economico preventivo (Intermedio) per il periodo gennaio-luglio dell'anno x+1 (in migliaia di euro)	
Vendite	20.965,0 (+ 58,2%)
- Costo dei prodotti venduti	15.860,1 (75,65%V)
+ Magazzino iniziale	8.766,9
+ Acquisti	9.224,3 (58,16%CPV)
+Lavorazioni c/terzi	4.531,4 (28,57%CPV)
+ Spese industriali	171,0
+ Salari e contributi	1.643,3 (10,36% CPV)
+ Accantonamenti TFR	158,5
+ Ammortamenti	35,0
+ Accantonamento fondo rinnovamento impianti	96,6
- Magazzino finale	8.766,9 (*) (55,27%CPV)
Risultato lordo della Produzione venduta	5.104,9 (24,35%V)
Spese generali e di vendita	2.911,4 (13,88% V)
Stipendi e contributi	690,5
Spese generali di Amministrazione	403,2
Pubblicità e spese commerciali	941,4
Provvigioni	772,7
Accantonamenti TFR	70,2
Preammortamento mutuo B	33,4
Utile Lordo	2.193,5

(*) Un livello di consumi pari a 9.224,3 (58,16%CPV). Una giacenza media del Magazzino di 200 giorni.

Stato Patrimoniale preventivo (Intermedio) per il periodo gennaio-luglio dell'anno x+1 (in migliaia di euro)	
Attività	
Cassa	18,8
Clienti	4.992,0*
Titoli	27,5
Crediti diversi	287,4
Magazzino	8.766,9
Immobilizzazioni (nette).	1.470,3
Partecipazioni	94,9
Totale dell'attivo	15.657,8
Passività	
Fornitori	5.271**
Cambiali passive	364,1
Debiti per c/terzi	647,6
Ratei passivi	621,5
Mutuo A	92,7
Mutuo B	580,0
Mutuo C	99,0
Fondo rinnovamento impianti	431,7
Fondo svalutazione crediti.	39,7
Fondo imposte	159,6
TFR	1.780,7
Patrimonio netto	1.680,2
Utile lordo	2.193,5
Banche (a quadratura)	1.696,5

* (Una durata media dei crediti concessi pari a 50 gg)

** (Una durata media del credito di fornitura ottenuto pari a 120 gg)

Pervenuti ad un primo valore del saldo finale della voce Banche si può ora procedere alla stima degli oneri finanziari a carico del conto economico previsionale. Utilizzando il metodo appena sopra indicato si ha:

(anno x+1)	Saldo banche	1.696,5 +
(anno x)	" "	2.841,5 =
		4.538,0 : 2 = 2.269 saldo medio periodo x+1

(anno x).	Saldo banche	2.841,5+
(anno x-1)	" "	1.567,4 =
		4.408,9 : 2 = 2.204,45 saldo medio periodo x

Ricordando che su quest'ultimo saldo medio gli oneri finanziari addebitati sono risultati pari a 1.095,7 per 12 mesi si può ora determinare l'importo relativo al periodo x+1 (7 mesi) risolvendo la seguente proporzione $2.204,45:639,2=2.269:x$ da cui si ottiene $I=657,9$. Si procede, quindi, allo scorporo di tale importo dall'utile lordo (2.193,5 - 719,3) così ottenendo la somma tra reddito netto e tasse, pari a 1.535,6. La stessa può essere ripartita applicando una percentuale per le imposte del 40%, da cui i seguenti valori, 614,2 imposte e 921,4 reddito netto.

A questo punto si può realizzare la chiusura del conto economico che permette anche il completamento dello stato patrimoniale al cui passivo compaiono, sommando gli interessi appena determinati al primo saldo della voce Banche (ottenuto per quadratura), le seguenti voci: reddito netto 921,4, Fondo imposte 773,8 (614,2+ 159,6), Banche 2.354,4 (657,9 + 1.696,5).

Sulla base dei dati così ottenuti si possono calcolare i Flussi finanziari per il periodo x+1:

Flusso di circolante della gestione corrente		1647,7	
Reddito netto		921,4	
Interessi passivi		691,3 (657,9 + 33,4)	
Ammortamenti		35,0	
- variazione circolante		(267,4)*	
Flusso di cassa della gestione corrente		1380,3	
Variazioni del circolante*			
Impieghi		fonti	
		-Titoli	35,8
+Clienti	1840,4	+Fornitori	893,2 (**)
-Cambi. Pass.	59,0	+Debiti	
+Partecipazioni	24,1	c/terzi	293,3
-Debiti c/prov.	165,3	+TFR	108,7
		+F.do rinn. Imp.	96,6
		+F.do imp.	393,8
	2.088,8		1.821,4

Saldo della gestione operativa (investimenti macchin.).		(120,5)	
Saldo dopo la gestione operativa		1259,8	
Gestione finanziaria		(772,7)	
- Dividendi	60,2		
- Rata Mutuo A	21,2		
- Interessi passivi	657,9 + 33,4		
+ Banche	487,1***		
Variazione di cassa		0	

(**) Il contributo assegnato alla voce Fornitori in termini di Fonte di risorse finanziarie è volutamente meno marcato rispetto alle evidenze per l'anno x, avendo introdotto nell'esempio una consistente riduzione dell'incidenza degli acquisti rispetto al costo dei prodotti venduti. Allo stesso tempo il blocco dell'incremento delle giacenze evita un forte appesantimento della voce Magazzino liberando così importanti risorse che altrimenti avrebbero aumentato gli impieghi in capitale circolante, condizione questa di criticità negli anni precedenti.

*** La giacenza finale della voce Banche al 31/7/x+1 risulta pertanto pari a 2.354,4 (2.841,5 - 487,1).

3.1 Il budget di cassa

L'esercizio appena svolto viene riproposto nell'ipotesi che si assuma ora la possibilità di prevedere l'andamento mensile delle Entrate ed Uscite monetarie. Allo scopo si ipotizza, in primo luogo, di poter disporre del preventivo delle vendite e, quindi, dei saldi mensili dei crediti per il periodo gennaio-luglio dell'anno x+1 che, nel rispetto delle variazioni patrimoniali sopra previste, potrebbero essere i seguenti (in migliaia di euro):

Mese	Vendite	Crediti
Gennaio	2.468,0	3.102,5
Febbraio	2.601,5	3.533,3
Marzo	3.087,8	3.835,4
Aprile	3.502,3	4.251,6
Maggio	4.167,9	4.780,8
Giugno	2.679,4	3.129,3
Luglio	2.458,1	4.992,0

Le altre previsioni sulle Entrate e Uscite monetarie, sempre in migliaia di euro, vengono così quantificate:

Fornitori	Pagamento a 120 gg. Il saldo del conto al 31/12/x si riferisce ai seguenti acquisti: Settembre 1.107,7 Ottobre. 1.070,4 Novembre 1.081,7 Dicembre. 1.118,0
Lavorazione c/terzi	Pagamento a 30 gg
Provvigioni	Liquidazione trimestrale (aprile-luglio-ottobre-gennaio)
Partecipazioni e Titoli.	Nel mese di aprile è previsto l'aumento della quota in una società collegata per l'importo di 24,1, da versarsi in contanti. Nel mese di maggio e giugno sono previsti rimborsi in contanti rispettivamente per 20,5 e 15,3.
Macchinari e impianti.	Nel mese di febbraio è previsto l'acquisto per contanti di un macchinario per l'importo di 120,5.
Dividendo	Nel mese di giugno è previsto il pagamento sull'utile dell'esercizio x per l'importo di 60,2.
Mutuo A	Nel mese di giugno scade la rata semestrale di rimborso di 21,2.
Mutuo B	Nel mese di giugno devono essere pagati gli interessi relativi al periodo di preammortamento per 33,4.
Cambiali passive.	Il 31 gennaio e il 30 aprile scadono due effetti relativi a debiti per l'acquisto di macchinari, ciascuno per l'importo di 29,5.
Imposte	Nel mese di febbraio, aprile e giugno devono essere pagate rate di imposte per l'importo unitario di 53,4. Nel mese di maggio, inoltre, deve essere pagata l'imposta sul reddito dell'esercizio x per 60,2.
Fondo indennità licenziamento.	Nel mese di marzo è previsto il pagamento di indennità di fine rapporto per l'importo di 120,0.
Crediti diversi e Ratei passivi	Non è prevista alcuna variazione

Preventivo di costi e di ricavi (budget economico) per il periodo gennaio-luglio anno x+1 (migliaia di euro)

Voci	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Totale
Costo dei prodotti venduti	1.869,1	1.969,4	2.335,6	2.647,7	3.148,9	2.028,1	1.861,3	15.860,1
Vendite	2.468,0	2.601,5	3.087,8	3.502,3	4.167,9	2.679,4	2.458,1	20.965,0
Acquisti	1.317,8	1.317,8	1.317,7	1.317,7	1.317,7	1.317,8	1.317,8	9.224,3
Lavorazione c/terzi	647,3	647,3	647,3	647,3	647,3	647,3	647,6	4.531,4
Spese industriali	24,4	24,4	24,4	24,4	24,6	24,4	24,4	171,0
Salari e contributi	234,7	234,7	234,7	234,7	235,1	234,7	234,7	1.643,3
Acc. Fondo TFR operai	22,6	22,6	22,6	22,6	22,9	22,6	22,6	158,5
Provvigioni	90,0	95,1	114,0	130,0	155,8	98,2	89,6	772,7
Spese commerciali	134,5	134,5	134,5	134,5	134,5	134,5	134,4	941,4
Spese generali.	57,6	57,6	57,6	57,6	57,6	57,6	57,6	403,2
Stipendi e contributi.	98,6	98,6	98,6	98,6	98,9	98,6	98,6	690,5
Acc. Fondo TFR impiegati	10,0	10,0	10,0	10,0	10,2	10,0	10,0	70,2
Int. preamm. su Mutuo B						33,4		33,4
Ammortamenti	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	35,0
Acc. Fondo rinn. impianti	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	13,8	96,6

Preventivo Finanziario (budget di cassa) per il periodo gennaio-luglio anno x+1 (migliaia di euro)

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Totale
Entrate monetarie								
Incasso crediti	2.517,1	2.170,7	2.785,7	3.086,1	3.638,7	4.330,9	595,4	19.124,6
Titoli.			20,5			15,3		35,8
TOTALE ENTRATE								19.160,4
Uscite monetarie								
Pagamento fornitori.	1.107,7	1.070,4	1.081,7	1.118,0	1.317,8	1.317,8	1.317,7	8.331,1
Lavor. c/terzi.	354,3	647,3	647,3	647,3	647,3	647,3	647,3	4.238,1
Provvigioni.	255,3	-	-	339,1	-	-	343,6	938,0
Partecipazioni.	-	-	-	24,1	-	-	-	24,1
Macchinari	-	120,5	-	-	-	-	-	120,5
Dividendi	-	-	-	-	-	60,2	-	60,2
Mutuo C						21,2		21,2
Interessi preamm. Mutuo B	-	-	-	-	-	33,4	-	33,4
Cambiali passive	29,5	-	-	29,5	-	-	-	59,0
Imposte	-	53,4	-	53,4	60,2	53,4	-	220,4
TFR.	-	-	120,0	-	-	-	-	120,0
Altri Costi								
Spese industriali	24,4	24,4	24,4	24,4	24,4	24,6	24,4	171,0
Salari e c.	234,7	234,7	234,7	234,9	234,9	234,7	234,7	1.643,3
Spese commerciali	134,5	134,5	134,5	134,5	134,5	134,5	134,4	941,4
Stipendi e c	98,6	98,6	98,6	98,6	98,7	98,7	98,7	690,5
Spese generali	57,6	57,6	57,6	57,6	57,6	57,6	57,6	403,2
Interessi passivi Banche								657,9
TOTALE USCITE								18.673,3
Variazione Banche	+ 487,1							
Consistenza al 31/12/x.	2.841,5							
Saldo al 31/7/x+1.	2.354,4							

Riepilogo Entrate ed Uscite ed andamento del saldo bancario mensile anno x+1

	Gennaio	Febbraio	Marzo	Aprile	Maggio	Giugno	Luglio	Totale
Entrate	2.517,1	2.170,7	2.806,2	3.086,1	3.638,7	4.346,2	595,4	19.160,4
Uscite	1.746,8	1.891,6	1.849,0	2.211,4	2.025,3	2.133,3	2.308,6	14.166,0
Differenza	770,3	279,1	957,2	874,7	1.613,4	2.212,9	- 1.713,2	4.994,4
Altri costi	549,8	549,8	549,8	550	550,1	550,1	549,8	3.849,4
Saldo	+220,5	-270,7	+407,4	+324,7	+1.063,3	+1.662,8	-2.263	+1.145*
Banche (consistenza al 31/12/x: 2.841,5)	2.621	2.891,7	2.484,3	2.159,6	1.096,3	+ 566,5	-1696,5*	-2.354,4**

* (prima della capitalizzazione interessi per 657,9).

** Con addebito in conto per saldo Banche al 31/7/x+1

L'evidenza è che anche attraverso la redazione di un budget di cassa l'importo finale della voce Banche al quale si perviene può risultare il medesimo di quello già ricavato utilizzando la procedura sopra indicata per la costruzione del bilancio pro-forma. Nondimeno, l'impegno connesso allo sforzo di previsione della scansione temporale di tutte le entrate ed uscite monetarie si giustifica per alcuni vantaggi, il primo dei quali consiste nella possibilità di anticipare l'evoluzione del fabbisogno finanziario dell'impresa così da poter individuare e negoziare per tempo le soluzioni di finanziamento più adatte e fors'anche meno onerose. Inoltre, il calcolo dei saldi mensili dell'esposizione bancaria permette, come ovvio, di migliorare la stima degli oneri finanziari che maturano nel periodo oggetto della previsione, e per questa via di meglio definire lo stesso andamento della voce patrimoniale di cui si tratta.

Riprendendo l'esempio appena proposto dal punto in cui sono stati calcolati i dati relativi alla consistenza mensile della voce Banche, si ottiene ora un valore medio per i 7 mesi considerati pari a 1769, al quale corrispondono interessi per 513 ($2.204,45:639,2=1769:x$), contro il precedente valore di stima di 657,9¹⁹. In definitiva si avrebbe un saldo effettivo della voce Banche pari a 2.209,5, comunque non molto distante da quello sopra indicato di 2.354,4 ottenuto tuttavia attraverso il procedimento sintetico basato sul solo calcolo della "semisomma" tra dato iniziale e finale.

3.2 L'introduzione di scenari alternativi

Ritornando alle motivazioni che giustificano la redazione dei bilanci previsionali, sintetizzate nella capacità di fornire una valutazione ex ante sulle possibili conseguenze del manifestarsi di scenari alternativi di sviluppo aziendale, ottenuta anche attraverso la stima del grado di realizzazione di ciascuno di essi, di seguito si ripropone

19 La distanza tra i due valori dipende chiaramente dall'importante differenza tra le consistenze medie del debito che nel caso della stima basata sulla semisomma tra il valore iniziale e finale di periodo risulta essere pari a 2.269 contro 1.769 ottenuta dai saldi mensili. In questo esempio l'andamento del fatturato determina, infatti, una consistente variabilità del saldo bancario da cui, appunto, la convenienza a calcolare gli oneri finanziari in modo il più possibile puntuale, attraverso il maggior impegno connesso alla predisposizione del budget di cassa. Cfr E. Pavarani, op. cit., pag. 290.

l'esempio modificando la precedente previsione di crescita (+ 58,2% delle vendite nel periodo x+1), utilizzabile come "best case", ipotizzando una dinamica molto meno marcata (+14,45%), alla quale attribuire il ruolo di "peggior caso possibile"²⁰. L'analisi che segue intende appunto confrontare gli effetti derivanti da ciascuno dei due scenari ipotizzati in termini dapprima di creazione ed utilizzo delle risorse aziendali e, quindi, di evoluzione delle condizioni di equilibrio economico e finanziario, a supporto della attività di monitoraggio e diagnosi precoce del rischio di insolvenza.

Conto Economico (intermedio) per il periodo gennaio - luglio dell'anno x+1 (in migliaia di euro)

Vendite.	15.167	(+14,45%)
- Costo dei Prodotti venduti.	11.481	(75,7% V)
+ Rim. In. 8.766,9		
+ Acq. 6.682		
+ Salari.e contr. 1.550		(13,5% CPV)
+ Lav. c/T. 2.847,9		(24,8%CPV)
+Sp. Ind. 141		
+ Acc. TFR. 128,5		
+Ammort. 35		
+Acc. F.rin.imp. 96,6		
- Rim. Fin. 8.766,9 (*)		
Risultato lordo della Produzione venduta	3.686	(24,3%V)
Spese generali e di Vendita 2.123		(14% V)
Stipendi e Contributi. 690,5		
Sp. Gen. di Ammin 403,2		
Pub. e sp. Com. 511,3		
Provvig. 414,4		
Accant. TFR 70,2		
Preamm. Mutuo B 33,4		
Utile lordo	563	

(*) Un livello di consumi pari 6.682 (58,2%CPV). Una crescita dei giorni di giacenza media del magazzino a 275.

20 Allo scopo di accrescere la diversità tra le due ipotesi, in questa seconda viene anche prevista una importante crescita del costo per salari, in parte compensata da una riduzione delle lavorazioni per conto terzi. Come ovvio, per non far crescere l'incidenza del CPV sulle vendite si rende necessario anche un intervento in riduzione delle altre voci, compresi i consumi: risultato questo che può essere ottenuto interamente riducendo gli acquisti o intervenendo sulla stessa variabile solo per una parte, così da limitare la crescita delle rimanenze finali. Per evitare di scaricare l'aggiustamento tutto sull'incremento di quest'ultima variabile, evidentemente da finanziare con maggior indebitamento a breve termine, già elevato, si è appunto deciso di intervenire su entrambi le quantità indicate. Si considerano inoltre 2 diversi scenari per la voce Clienti che in un primo caso lascia invariato il tempo medio di incasso a 50 "gg, mentre in un secondo lo stesso viene innalzato a 65 gg., così da accrescere il complessivo livello di criticità aziendale.

Si considerano infine 2 diversi scenari per la voce Clienti che in un primo caso lascia invariato il tempo medio di incasso a 50 "gg, mentre in un secondo lo stesso viene innalzato a 65 gg., così da accrescere il complessivo livello di criticità aziendale.

Stato previsionale (intermedio) per il periodo gennaio - luglio dell'anno x+1 (in migliaia di euro)

ATTIVITA'		
Cassa	18,8	
Clienti	3.611. (gg.50)	4.695. (gg. 65)
Titoli.	27,5	
Crediti diversi	287,4.	
Magazzino.	8.766,9	
Immobilizzazioni (nette).	1.470,3	
Partecipazioni.	94,9	
Totale dell'attivo	14.276,8	15.360,8
PASSIVITA'		
Fornitori.	3.818 (gg. 120)	
Cambiali passive.	364,1	
Debiti per c/T.	406,9	
Ratei passivi.	621,5	
Mutuo A.	92,7	
Mutuo B.	580	
Mutuo C.	99	
Fondo rinn. Impianti.	431,7	
Fondo svalut. Cred.	39,7	
Fondo imposte.	159,6	
Fondo TFR.	1.750,7	
Patrimonio netto.	1.680,2	
Utile lordo.	1.563	
Banche (a quadratura).	2.669,7	3.753,7
Totale del passivo	14.276,8	15.360,8

Si procede ora alla stima degli oneri finanziari utilizzando il metodo basato sul calcolo del saldo medio della voce banche quale semisomma tra dato di inizio e di fine periodo. Si ha :

	con un tempo medio di incasso di 50 gg:	con un tempo medio di incasso di 65 gg:
Anno x+1	saldo iniziale 2.841,5 +	s.i. 2.841,5 +
	saldo finale 2.669,7 =	s.f. 3.753,7 =
	<u>5.511,2/2 = 2.755,6</u>	<u>6.595,2/2 = 3.297,6</u>
Anno x.	saldo iniziale 1.567,4 +	
	saldo finale 2.841,5 =	
	<u>4.408,9/2 = 2.204,45</u>	

Considerato che sul saldo medio dell'anno x gli oneri finanziari addebitati sono stati pari a 1.095,7 per 12 mesi si ricava l'importo relativo al periodo gennaio - luglio dell'anno x+1 impostando, nella prima ipotesi, la seguente proporzione: 2.204,45 : 639,2 = 2.755,6 : x

Il risultato di 799 si detrae ora dall'utile lordo (1.563) per ottenere la somma tra imposte ed utile netto.

Attribuendo il 40% di questo importo alla voce imposte, 306, resta così un utile netto di 458. Chiuso con l'esplicitazione di queste tre voci il conto economico si completa anche lo stato patrimoniale con al passivo un Fondo imposte per 465,6 (159,6 + 306), un reddito netto di 458, Banche per 3.468,7 (2.669,7 + 799)²¹.

In base ai dati indicati si ottengono i seguenti flussi finanziari per il periodo gennaio - luglio dell'anno x+1:

Flusso di circolante della gestione corrente	1.325,4		1.388,4
(con un tempo medio di incasso di 50gg).			(con un tempo medio di incasso di 65gg)
Utile netto	458		364
Oneri finanziari	799		956
Ammortamenti	35		35
Int. preamm. Mutuo	33,4		33,4
Variazione circolante	(918,3)		(2.065,3)

Cl.	459,4	Fdo imp.	85,6	Cl.	1.543,4	Fdo imp.	22,6
C. pas.	59,0	Tit.	35,8			"	"
Part.	24,1	Fdo rin				"	"
Forn.	559,8	imp.	96,6			"	"
De.c/pr.	165,3	Lav.c/T.	52,6				
		TFR	78,7				
	1.267,6		349,3		2.351,6		286,3

Flusso di cassa della gestione corrente	407,1		(676,9)
Saldo della gestione operativa (nuovi investimenti)	(120,5)		(120,5)
Saldo dopo la gestione operativa.	286,6		(797,4)
Gestione finanziaria.	(913,8)		(1.070,8)
- Dividendi.	60,2		
- Rata mutuo.	21,2		
-Oneri finanza	799		
- Int. pream. Mutuo	33,4		
+ Banche.	627,2 *		+ Banche 1.868,2*
Variazione di cassa	0		0

* La giacenza finale della voce Banche al 31/7/x+1 risulta pertanto pari, nel primo caso a 3.468,7 (2.841,5 + 627,2), nel secondo caso a 4.709,7 (2.841,5 + 1.868,2).

Come dire che il Fabbisogno finanziario esterno dapprima pari a 627,2, salirebbe poi a 1.868,2.

Le criticità in termini di risorse monetarie create dalla gestione corrente e, quindi, di crescente, eccessivo ricorso all'indebitamento bancario, paiono in questo secondo scenario del tutto evidenti, assumendo una dimensione di massima intollerabilità prospettica al dilatarsi del tempo di recupero dei crediti.

Una conferma in questo senso può essere anche fornita dal sintetico raffronto dell'indice EBIT/OF che si ottiene per i diversi casi: nel primo (best case) si ricava infatti un valore di 3,173, nel secondo (worst case) restando immutato il tempo medio di incasso si ha 1,878, mentre prevedendo una dilazione di pagamento ai propri clienti di 65 gg, l'indicatore si riduce a 1,579²². Nel secondo scenario prospettato, dunque, la capacità dei margini di coprire gli oneri finanziari peggiora in modo molto importante, in particolare accrescendosi il tempo di recupero dei crediti. Utilizzando la formula di scomposizione dell'indice ($EBIT/OF = (EBIT/V \times V/DF) / OF/DF$) si può di poi osservare come ad una sostanziale invarianza dei margini complessivi sulle vendite (10,462%; 10,305%;10,305%) si affianchi, con il passaggio alla meno favorevole ipotesi di crescita del fatturato, una maggiore necessità di indebitamento rispetto alle vendite (6,706; 3,577; 2,767), che annulla pure il vantaggio di una riduzione del costo del debito (21,05%; 18,84%; 17,44%).

Necessità, quella appena indicata, verificabile anche attraverso l'esame di un indicatore di struttura finanziaria, come il grado di capitalizzazione (CP/DF), quindi, di uno di performance finanziaria quale il tasso di intensità del finanziamento bancario a breve (DBb/Ric. netti).

Considerato che per il rapporto CP/DF si hanno nell'ordine valori sempre meno importanti 53,7%; 39,6%; 30,6%, mentre quelli relativi all'incidenza dei DBb/Ric.netti crescono di molto, rispettivamente 11,23%; 22,9%; 31,1%, inequivocabile appare come nel secondo scenario di mercato ipotizzato si manifestino difficoltà sempre più marcate a procedere al rimborso dei finanziamenti bancari che giungono a scadenza attraverso i soli flussi derivanti dalle vendite e, dunque, un quadro di crescenti incompatibilità tra formazione del fabbisogno finanziario e capacità di finanziamento interno ed esterno all'azienda.

Al fine di meglio definire gli obiettivi di crescita sui quali concentrare la propria attenzione appare utile un confronto tra la dinamica finanziaria registrata a consuntivo per l'ultimo anno (x) ed i risultati ottenuti per i diversi scenari preventivati.

22 L'integrazione del denominatore dell'indice con le rate di rimborso non modifica nella sostanza la loro distanza e, quindi, non altera la significatività dell'indicazione sintetica utilizzata per i tre scenari ipotizzati.

DINAMICA FINANZIARIA				
	Rendiconto anno x	Preventivi genn.-luglio x+1		
		Best	Worst	
			50gg.	65gg
Flusso di circolante della gestione corrente	1.340,3	1.647,7	1.325,4	1.388,4
Risultato di bilancio	122,6	921,4	458	364
Oneri finanziari	1.095,7	691,3	832,4	989,4
Ammortamenti.	63,9	35	35	35
Saldo gestione straord.	58,1			
Variazione Capitale Circolante netto.	(1.381,9)	(267,4)	(918,3)	(2.065,3)
Flusso di cassa della Gestione corrente	(416)	1.380,3	407,1	(676,9)
Investimenti (netti)	(41,7)	(120,5)	(120,5)	(120,5)
Flusso di cassa della Gestione operativa	(83,3)	1.259,8	286,6	(797,4)
Saldo gestione finanziaria	(1.192,2)	(772,7)	(913,8)	(1.078,8)
Saldo gest. straord.	- 58,1			
Oneri finanziari	- 1.095,7			
Rata rimborso.	- 38,4			
Fonti di copertura/utilizzo surplus	1.275,5 F. c.	487,1 U. s.	627,2 F. c.	1.868,2 F. c.
- Cassa.	1,4			
+ Banche	1.274,1	-Banche 487,1.	+Banche 627,2.	+Banche 1.868,2

L' evidenza è di una gestione caratteristica corrente ancora caratterizzata nel periodo x+1 da ridotti margini economici, sinteticamente riconducibili ad un RO in nessuna delle previsioni superiore al 10,5%, che impone, anche per la scarsa dotazione di mezzi propri (intorno all'11% del TP), la necessità di puntare in modo importante ad una forte crescita delle quantità vendute, bloccando, allo stesso tempo, la dinamica del magazzino. Solo in questo modo si riesce infatti a rendere disponibile un flusso di cassa accettabile per il servizio del debito. In alternativa, al fine di rendere reversibile la condizione di crisi conclamata presente alla chiusura dell'anno precedente, si imporrebbero quei forti aggiustamenti nel conto economico già ipotizzati alla fine di tale anno, uniti ad una ridefinizione delle complessive fonti di approvvigionamento delle risorse finanziarie.

La "scommessa" da realizzare in termini di un prolungato andamento congiunturale positivo che possa influire sulla capacità dell'azienda di produrre risorse finanziarie internamente, da destinare non solo al sostegno dello sviluppo, ma anche al rimborso dei prestiti ottenuti, appare in tutta la sua portata.

 CONCLUSIONI

PreMESSO che è più che mai necessario per ogni tipologia di azienda essere in grado di adeguarsi prontamente all'evoluzione mostrata dal contesto di riferimento, a motivo della sua accresciuta instabilità, universale appare la necessità di dotarsi di strumenti di monitoraggio e diagnosi dell'andamento attuale e prospettico della gestione. In questo modo si può infatti cogliere l'insorgere di qualsivoglia causa sintomatica di una possibile crisi d'impresa e, quindi, approntare per tempo gli aggiustamenti necessari ad evitare la progressiva involuzione verso condizioni di insolvenza irreversibile. L'adozione di tempestivi interventi correttivi e strutturali assicura che, nella generalità dei casi, le criticità così individuate siano recuperate prima della loro cronicizzazione ed aggravamento, molto dipendendo, appunto, dal momento della diagnosi.

Allo stesso tempo, per molte aziende che hanno un sistema organizzativo e di rilevazione dei dati amministrativo-contabili di ridotta complessità e sofisticazione, come sovente avviene in quelle di piccole dimensioni, una tale possibilità si lega alla capacità di utilizzo di poche ed elementari informazioni da elaborare con strumenti e metodi di facile implementazione e gestione.

Un approccio operativo adeguato a questo compito di monitoraggio continuo della sostenibilità finanziaria nel medio-lungo periodo può, come osservato, essere quello basato sull'analisi dei flussi di circolante e di cassa, ottenuti dall'applicazione del metodo indiretto semplificato che, pur nella sua essenzialità e semplicità, permette di valutare la capacità di adempiere non solo alle obbligazioni già assunte, ma anche a quelle prevedibili nel corso della gestione attesa²³.

Ove poi si integri questo tipo di indagine con l'esame di alcuni indici ottenuti principalmente attraverso la disponibilità degli stessi dati aziendali (reddito operativo, oneri finanziari, vendite, debiti finanziari) il quadro informativo pare rafforzarsi, meglio definendosi le cause e la portata delle criticità aziendali, con benefici effetti sul fronte della probabilità di esito positivo della crisi. Il passaggio da un'analisi a consuntivo ad una di tipo previsionale realizza, infine, l'esigenza di anticipare quanto più possibile l'individuazione e la valutazione dei segnali di irrigidimento delle gestioni, facilitandone il loro superamento fisiologico.

23 Attività questa oggi ampiamente facilitata dalla disponibilità a basso costo di sistemi automatici di calcolo dei flussi.



LA CRISI D'IMPRESA TRA PERSONA E MERCATO

*THE BUSINESS CRISIS BETWEEN THE PERSON
AND THE MARKET*

Rita Martella

Università G. d'Annunzio
G. d'Annunzio University

rita.martella@unich.it

La modalità con cui il legislatore italiano ha affrontato il problema della crisi di impresa ha negli anni subito una significativa evoluzione. L'approccio del 1942 che vedeva nel fallimento, e nella conseguente estromissione dal mercato di un imprenditore colpevole, la soluzione naturale da adottare in caso di insolvenza, è stato progressivamente sostituito dall'idea di fondo per la quale anche un'impresa in crisi può conservare valori positivi che ne consentono la sopravvivenza. Attraverso le modifiche apportate all'attuale legge

fallimentare, il sistema normativo ha rivalutato proprio gli strumenti idonei a realizzare l'obiettivo della conservazione dell'attività, modificando la procedura di concordato preventivo ed introducendo gli accordi di ristrutturazione. In tal modo ha posto le basi per una rivisitazione totale degli strumenti concorsuali operata con il codice della crisi e dell'insolvenza la cui entrata in vigore, inizialmente prevista per il 14 agosto 2020 è stata prorogata al 1 settembre 2021 a causa dell'emergenza sanitaria.

Parole chiave: crisi, impresa, interessi tutelati, conservazione attività

The way in which the Italian legislator has dealt with the problem of the business crisis has undergone significant evolution over the years. The 1942 approach that saw the bankruptcy, and the consequent removal from the market of a guilty entrepreneur, as the natural solution to be adopted in the event of insolvency, has been progressively replaced by the basic idea that even a company in crisis can retain positive values that allow its survival. Through the changes made to the current

bankruptcy law, the regulatory system has revalued precisely the instruments suitable to achieve the objective of the conservation of the business, amending the arrangement procedure and introducing the restructuring agreements. In this way it has laid the foundations for a complete review of the collective instruments operated with the crisis and insolvency code whose entry into force, initially scheduled for 14 August 2020 was extended to 1 September 2021 due to the health emergency.

Keywords: *crisis, enterprise, interests protected, activity conservation*

1. LA LEGGE FALLIMENTARE DEL 1942

L'analisi delle soluzioni che il legislatore italiano “moderno” offre per risolvere le situazioni di crisi dell'impresa commerciale affonda le sue radici nella legge fallimentare del 1942 (r.d. 16 marzo 1942, n. 267), dalla quale occorre muovere per comprendere i complessi meccanismi ai quali il nostro sistema concorsuale si ispira.

In una realtà storica, economica e sociale in cui l'obiettivo primario da perseguire era rappresentato dalla difesa del mercato, la soluzione naturale si identificava nella dichiarazione di fallimento la quale comportava, in modo automatico e necessariamente, l'estromissione dal sistema di quelle imprese che, per la loro inefficienza, non erano più in grado di sostenere una sana competizione. In questa prospettiva, si poneva il problema di individuare quali fossero gli interessi da salvaguardare e quali, invece, le situazioni da ignorare e travolgere.

La ricerca dei valori meritevoli di tutela è stata notevolmente influenzata dalla concezione del fallito quale soggetto disonesto per natura e dal rispetto del principio della *par condicio creditorum*, che per decenni ha costituito il caposaldo per tutte le procedure concorsuali (Jaeger P. G. 1984, 90, Colesanti V. 1984, 34). Sotto il primo profilo, la legge fallimentare del 1942 risente in modo significativo dell'origine storica del fallimento che, quale esecuzione collettiva sui beni del debitore, viene dagli studiosi collocata nell'epoca degli statuti comunali (Santarelli U, 1964). La necessità di impedire che il mercante, resosi colpevole di inadempimento, potesse continuare a danneggiare gli interessi del ceto creditorio ed il buon nome della corporazione di appartenenza, determinava la previsione e l'applicazione di numerose conseguenze aventi lo scopo principale di additarlo al pubblico disprezzo: oltre alla rottura del banco che impediva di fatto la prosecuzione dell'attività, il fallito veniva infatti assoggettato a misure punitive quali la sua messa a bando, l'obbligo di indossare un berretto colorato, la riproduzione della sua effigie sulle pareti dei pubblici edifici ecc. Per effetto della diffusione in Europa, ad opera dei commercianti italiani, della disciplina del fallimento, come regolata negli statuti comunali, la previsione delle norme punitive nei confronti del debitore insolvente viene recepita dal Code Napoleon del 1807, per approdare infine nel nostro codice di commercio del 1882. La normativa in esso prevista appare, infatti,

nel suo complesso caratterizzata da un particolare rigore nei confronti del debitore, tanto da suscitare l'idea che la condizione inflitta al fallito dovesse essere qualificata come una vera e propria pena. Anche la disciplina introdotta con la legge del 1942 appare nella sostanza profondamente influenzata dal regime precedente, nonostante il dichiarato intento del legislatore di "rendere più umana la posizione del fallito dal punto di vista strettamente personale".

Riguardo alla tutela del principio della *par condicio creditorum*, considerato di grande rilevanza pubblica nella stessa relazione alla legge fallimentare del 1942, si osserva che esso ha condizionato per molti versi l'interpretazione e l'evoluzione che la normativa ha subito nel corso degli anni; in particolare, su tale concetto si è basato per decenni l'intero sistema revocatorio che, grazie alla dichiarazione di inefficacia degli atti posti in essere dal fallito in prossimità del fallimento, era considerato lo strumento idoneo per eccellenza a ristabilire la parità di trattamento tra i creditori.

Il sistema che emerge dalla legge del 1942 realizza, dunque, la coesione dei due aspetti storicamente qualificanti il fallimento, sanzione personale ed esecuzione collettiva, con cui il legislatore ha voluto soddisfare tutti gli interessi lesi dal comportamento dell'imprenditore; mentre la liquidazione del patrimonio soddisfa la tutela del mercato e quella dei creditori, con il mantenimento delle sanzioni personali e l'affievolimento delle garanzie giurisdizionali del debitore si mira a compensare, sotto il profilo morale, i danni determinati da un dissesto in ogni caso addebitabile alla condotta del soggetto titolare dell'impresa.

L'aver concepito la crisi dell'impresa in termini esclusivamente soggettivi, in coerenza del resto con l'impostazione presente nel codice civile, nel quale l'impresa non assume un valore autonomo e distinto dal soggetto che la gestisce (Corsi F. 1995), ha comportato che il sistema del '42 risultasse imperniato sulla contrapposizione tra l'interesse del debitore ritenuto, per le ragioni indicate, non meritevole di alcuna tutela, e quello dei creditori, teso ad un proficuo soddisfacimento, in funzione del quale la procedura appariva improntata, almeno sulla carta, a principi di celerità e speditezza.

Il succedersi, nel tempo, di numerosi e significativi eventi (a titolo meramente esemplificativo, il fenomeno della industrializzazione, la trasformazione dell'agricoltura, l'urbanizzazione di grandi masse, le forti tensioni sociali, l'occupazione delle fabbriche ecc.) che hanno modificato il contesto economico e sociale nel quale la legge fallimentare affondava le sue radici, ha determinato l'emersione di altri valori socialmente rilevanti i quali hanno inciso profondamente sull'evoluzione del sistema concorsuale.

Le inevitabili conseguenze che il fallimento produce sul livello occupazionale, nonché le ripercussioni che questo può determinare sul sistema economico e l'entrata in vigore della Costituzione italiana con il conseguente riconoscimento di una maggiore dignità sociale al fallito (art. 2 solidarietà - valore lavoro nella Costituzione - art. 41), hanno dunque comportato l'esigenza di individuare soluzioni alla crisi d'impresa che tenessero conto anche di interessi diversi da quello tradizionale dei creditori. In questa prospettiva, la necessità di evitare che la disgregazione del patrimonio aziendale potesse incidere sulla tutela del posto di lavoro, soprattutto nelle imprese di grandi dimensioni, ha indotto il legislatore ad operare numerosi interventi settoriali di salvataggio, che non hanno però inciso sul sistema risultante dalla normativa fallimentare.

Per molti anni dunque, il sistema concorsuale italiano ha viaggiato su due differenti binari.

Da una parte gli interventi tesi a regolare la crisi delle imprese di grandi dimensioni, dall'altra il mantenimento di una legislazione rimasta ferma nel perseguimento degli obiettivi indicati nel lontano 1942 e applicabile a tutti gli imprenditori commerciali, ad eccezione dei piccoli imprenditori e degli enti pubblici.

Sotto il primo profilo, la spinta all'evoluzione del sistema si è avuta con l'entrata in vigore della l. 3 aprile 1979, n. 95, che ha aggiunto, a quelle già previste nel nostro ordinamento (amministrazione controllata, concordato preventivo, fallimento e liquidazione coatta amministrativa), la nuova procedura di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi, con la quale il legislatore ha inteso perseguire, almeno sulla carta, l'obiettivo primario della continuità dell'organizzazione produttiva. Con riferimento a questo binario, la c.d. legge Prodi, oggetto di una procedura di infrazione avviata dalla Commissione europea nei confronti dell'Italia per gli effetti di deviazione che la stessa poteva produrre sul mercato della concorrenza, è stata modificata per effetto del d.lgs. 8 luglio 1999, n. 270 (nuova disciplina dell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese insolventi); successivamente, con d.l. 23 dicembre 2003, n. 347, convertito nella l. 18 febbraio 2004, n. 39 e modificazioni tra cui, in particolare, il d.l. 28 agosto 2008, n. 134, nel nostro ordinamento sono state previste "Misure urgenti per la ristrutturazione di grandi imprese in stato di insolvenza", al fine di risolvere i gravi problemi legati alla crisi del gruppo Parmalat e alle sue ripercussioni sul mercato del pubblico risparmio e, successivamente alla crisi dell'Alitalia.

Sotto il secondo profilo, con riferimento alla normativa applicabile alla generalità delle imprese in crisi, è opportuno segnalare come questa, pur restando immutata per molti anni, abbia concretamente subito una evoluzione interpretativa da parte della giurisprudenza che, se da un lato ha corretto alcune distorsioni derivanti dall'anacronistico sistema concorsuale, dall'altro ha determinato l'insorgere di forti contrasti tra alcuni dei più significativi interessi tutelati.

L'emersione dei valori che hanno trovato nella carta costituzionale una esplicita tutela (si ricorda la tutela del lavoro in tutte le sue forme e la considerazione della persona e della sua dignità) ha spinto dunque ad una rilettura della normativa originaria, tesa ad individuare soluzioni della crisi che al contempo consentissero di evitare la dissoluzione dell'apparato produttivo. In questa prospettiva, la giurisprudenza ha tentato di utilizzare gli stessi strumenti predisposti dal legislatore: la previsione del concordato preventivo e, soprattutto, dell'amministrazione controllata, quali procedure concesse al debitore "onesto ma sfortunato" al fine di evitare la propria, infamante, dichiarazione di fallimento, vengono sempre più frequentemente concesse al di fuori dei limiti previsti nella legge. Il ricorso a questo "uso distorto delle procedure concorsuali minori" (Minervini G. 1976, 496) ha l'obiettivo, spesso dichiarato, di evitare la dissoluzione dell'apparato produttivo e di consentire al debitore di sottrarsi alle pesanti conseguenze di tipo personale previste per la dichiarazione di fallimento.

Anche l'istituto dell'esercizio provvisorio dell'impresa ad opera del curatore, quale mezzo da utilizzare in via eccezionale ed in funzione della tutela esclusiva dei creditori, sembra assumere un diverso ruolo nell'interpretazione evolutiva della legge; allo

stesso modo la prassi, seguita da molti tribunali, di concedere in affitto l'azienda del debitore fallito al fine di evitarne lo smembramento e la perdita di avviamento, offre uno strumento idoneo a realizzare un diverso assetto di equilibri.

Da questo angolo visuale, la figura dell'imprenditore quale capo dell'impresa sembra perdere la sua rilevanza autonoma mentre assurge sempre più a momento significativo la considerazione dell'impresa quale realtà oggettivamente esistente. D'altro canto però, la prospettiva nella quale la giurisprudenza si muove ha come effetto indotto quello di dilatare, a volte in modo smisurato, l'entità e la qualità delle obbligazioni ricollegabili alle diverse procedure concorsuali: l'inserimento di tali obbligazioni tra i debiti della massa, da pagare quindi in prededuzione, cioè prima e al di fuori del concorso, intacca progressivamente ed in modo sempre più consistente il principio della *par condicio creditorum*.

A fronteggiare questa erosione si determina via via un fenomeno che rischia di minare alla base l'intero sistema concorsuale.

Innanzitutto, la giurisprudenza assume un atteggiamento di grande rigore rispetto allo strumento revocatorio, ritenuto in grado di ricostituire il patrimonio del fallito; la dilatazione dei confini previsti dal legislatore del 1942 (si pensi, a titolo meramente esemplificativo, alla teoria della c.d. consecuzione per la quale i termini per l'esercizio delle revocatorie venivano computati dalla prima delle procedure concessa, nonché alla facilità con cui al curatore era consentito di provare la c.d. *scientia decoctionis* a carico del terzo convenuto in revocatoria), rispondeva al fine, spesso più potenziale che reale, di consentire una soddisfazione paritaria dei creditori i quali, per effetto degli atti posti in essere nell'imminenza del fallimento, avevano visto diminuire la loro garanzia generica.

Nello stesso tempo però, il rischio di incorrere nelle maglie della revocatoria finiva per indurre i terzi (fornitori, finanziatori ecc.) ad usare cautela nei rapporti con l'imprenditore in crisi. L'effetto, inevitabile, era quello di aggravarne il dissesto spingendo così l'impresa verso una sicura dichiarazione di fallimento. La procedura, nonostante le speranze in essa riposte, finiva quindi nella maggior parte dei casi per risolversi in un deludente soddisfacimento dei creditori. Fra l'altro, a dispetto delle esigenze di celerità e speditezza alle quali la normativa era ispirata, i tempi per l'espletamento della procedura sono sempre stati eccessivamente lunghi ed eccessivi i costi sostenuti per il loro svolgimento.

Da questo angolo visuale, si è diffusa tra gli operatori economici la tendenza a ricercare soluzioni della crisi alternative a quelle giudiziali che, grazie soprattutto ad una maggiore elasticità e rapidità delle proposte, consentiva ai creditori di raggiungere, di regola, un più consistente soddisfacimento delle loro ragioni ed un più probabile superamento della crisi aziendale. Il diffondersi, nella pratica, degli accordi stragiudiziali (Frascaroli Santi E., 2005) poneva però il problema di valutare quali fossero i rischi connessi alla loro attuazione e, soprattutto, quali gli effetti che il mancato raggiungimento dell'accordo poteva determinare sull'insolvenza in corso e sulle ripercussioni, anche di natura penale, nelle quali potevano incorrere i protagonisti dell'accordo. L'espansione di tale fenomeno finiva poi per intaccare l'idea di fondo della normativa fallimentare del 1942 per la quale la crisi d'impresa rappresenta un fatto che interessa

la collettività: di conseguenza, la sua composizione non può essere lasciata alla volontà dei singoli soggetti coinvolti ma deve essere affidata ad organi imparziali che ne garantiscano una gestione oculata.

2. L'EVOLUZIONE NORMATIVA: GLI INTERVENTI DAL 2005 AL 2015

Di fronte al quadro sopra delineato si è dunque avviato il percorso di revisione dell'intero sistema concorsuale che, a partire dal 2002, ha determinato la presentazione di una serie di progetti di riforma della legge fallimentare redatti da commissioni governative, gruppi parlamentari ed associazioni di categoria, a testimonianza dei numerosi interessi coinvolti nelle situazioni di crisi d'impresa.

In particolare, presso il Ministero della giustizia fu istituita una commissione (prima commissione Trevisanato) che avrebbe dovuto procedere ad una riforma organica di tutte le procedure concorsuali, comprendendo quindi anche l'amministrazione straordinaria delle grandi imprese. Le difficoltà, di ordine economico ma soprattutto politico, da subito incontrate, indussero la commissione a lavorare sul solo progetto di riforma della legge fallimentare del 1942.

Assai significative appaiono le proposte presentate, tese sostanzialmente a realizzare quel contemperamento di interessi tra debitore e creditori che tenesse conto anche della salvaguardia degli apparati produttivi. Il sistema si sarebbe dovuto basare solo su due procedure: una, di composizione concordata della crisi, destinata a sostituire i due istituti minori (concordato preventivo e amministrazione controllata) già presenti nella legge del 1942, nella quale avrebbe dovuto trovare spazio maggiore la possibilità di accordi tra tutti i soggetti coinvolti; l'altra, sostanzialmente liquidatoria, destinata a sostituire il fallimento, nella quale venivano lasciati ampi spazi al curatore e ai creditori e che prevedeva per il fallito la possibilità di liberarsi dei debiti non soddisfatti durante la procedura (Jorio A, 2006,12).

Se pure le linee portanti della riforma raccoglievano il consenso di tutte le componenti della commissione, in rappresentanza dei diversi interessi coinvolti nel fallimento, forti erano le divergenze su due aspetti fondamentali della riforma: il ruolo da attribuire all'autorità giudiziaria e la portata da riconoscere al sistema revocatorio. L'insanabilità di tale contrasto determinò l'abbandono delle proposte formulate dalla commissione.

Stessa sorte è poi toccata ai lavori svolti da una seconda commissione che formulò un complesso articolato, comprendente l'intera disciplina delle procedure concorsuali, sviluppando le linee di quella riforma che avrebbe dovuto portare ad una revisione organica dell'intero sistema concorsuale.

Dunque il percorso faticosamente iniziato nel 2002 viene improvvisamente deviato a favore di un intervento che sembra determinato da ragioni contingenti piuttosto che da una visione complessiva degli obiettivi da raggiungere.

La riforma del diritto fallimentare viene infatti realizzata a più riprese: un primo intervento, a mezzo del decreto legge meglio conosciuto come decreto sulla competitività delle imprese (disposizioni urgenti nell'ambito del Piano d'azione per lo sviluppo economico, sociale e territoriale), emanato in data 14 marzo 2005, n. 35 e convertito nella legge 14 maggio 2005 n. 80, recante modifiche alla procedura di concordato preventivo ed al sistema della revocatoria fallimentare; un secondo intervento, programmato con la delega conferita al Governo nella stessa legge di conversione, teso alla rivisitazione dell'intera normativa fallimentare, confluito nel d. lgs. 9 gennaio 2006, n. 5, di "riforma organica della legge fallimentare".

I provvedimenti legislativi indicati mostrano entrambi i segni della urgenza con cui sono stati emanati: numerosi in proposito i rilievi prospettati in ordine al coordinamento di alcune disposizioni tra loro e rispetto al sistema in generale; segni che non sono sfuggiti allo stesso legislatore il quale (con legge 12 luglio 2006, n. 228), ha esplicitamente previsto la possibilità di emanare disposizioni correttive ed integrative sia del testo vigente dal 1942 ma, anche di quello appena introdotto. A seguito di tale riserva, è stato quindi emanato il d. lgs. 12 settembre 2007, n. 169.

2.1. Il decreto sulla competitività delle imprese: le modifiche al concordato preventivo e alla revocatoria fallimentare

Le ragioni di fondo che sono alla base del primo decreto legge emergono in modo chiaro dallo stesso titolo del provvedimento con cui sono state apportate modifiche sostanziali alla procedura di concordato preventivo ed alla revocatoria fallimentare; l'esigenza di rendere più competitive le imprese sul mercato interno, ma soprattutto internazionale, hanno indotto il legislatore ad individuare strumenti che consentissero alle stesse di continuare, nonostante la crisi, a muoversi con agilità nel sistema economico nel quale sono collocate.

In questa prospettiva, il concordato preventivo, considerato storicamente un premio per l'imprenditore onesto ma sfortunato, diviene lo strumento per la soluzione della crisi attraverso accordi di diverso ed ampio contenuto (aventi ad oggetto la ristrutturazione dell'impresa), nei quali il ruolo dei creditori viene esaltato a discapito di quello dell'autorità giudiziaria.

Nella stessa prospettiva, vengono offerte all'imprenditore due nuove possibilità per la composizione della crisi aziendale: da una parte viene inserito *ex novo* un articolo (art. 182 bis) con il quale gli accordi stragiudiziali, da tempo esistenti nella prassi, fanno il loro ingresso ufficiale nel nostro sistema concorsuale, sotto la specie di accordi di ristrutturazione; dall'altra, attraverso un intervento destinato a creare innumerevoli perplessità, viene prevista, nel successivo fallimento, l'esenzione dalla revocatoria per gli atti posti in essere in esecuzione di un piano teso a risanare l'esposizione debitoria dell'impresa e ad assicurare il riequilibrio della sua situazione finanziaria.

Riguardo all'istituto della revocatoria fallimentare, la stessa relazione legislativa precisa che questo "viene rimodulato, attraverso un intervento che, da un lato, preci-

sa meglio i presupposti per l'esercizio dell'azione e, dall'altro, inserisce una completa disciplina di esenzioni, al fine di evitare che situazioni meritevoli di tutela siano invece travolte dall'esercizio, spesso strumentale, delle azioni giudiziarie conseguenti all'accertata insolvenza del destinatario dei pagamenti". Nel concreto, l'intervento tende principalmente a garantire il principio della stabilità degli atti a beneficio dei terzi e della prosecuzione dell'attività d'impresa.

Il raggiungimento di tali obiettivi si realizza sotto due diversi profili: innanzitutto, attraverso il dimezzamento dei termini del "periodo sospetto": il compimento di atti da parte dell'imprenditore nel periodo in cui si presume esistente lo stato d'insolvenza comporta l'applicazione di un regime probatorio grazie al quale il curatore è facilitato nell'esercizio della revocatoria fallimentare.

In secondo luogo, i fini perseguiti dal legislatore trovano risposta nell'introduzione di nuove e numerose ipotesi di esenzione dalla revocatoria: il risultato che si vuole in sostanza raggiungere è quello di consentire una maggiore facilità di accesso al credito da parte dell'impresa in difficoltà e di garantire ad alcune tipologie di creditori, il cui apporto è giudicato dal legislatore importante ai fini della continuazione dell'attività d'impresa, di non rimanere invischiati nelle maglie della revocatoria fallimentare.

Il raggiungimento di tale obiettivo comporta di fatto un sacrificio dei creditori dell'impresa intesi nella loro generalità, con la conseguente ulteriore erosione del tradizionale principio della *par condicio creditorum*.

2.2. La riforma organica

Con l'entrata in vigore delle modifiche indicate è dunque iniziato il percorso di rinnovamento della normativa fallimentare; nel prevedere la "riforma organica della disciplina delle procedure concorsuali", la legge di conversione del decreto sulla competitività ha fissato al governo i principi e i criteri direttivi da seguire nell'esercizio della delega. Ne è derivata una legge (d.lgs. 9 gennaio 2006, n. 80), attuata secondo la tecnica della novellazione che ha quindi lasciato inalterato l'impianto della normativa del 1942, le cui linee guida possono essere sintetizzate come segue.

- a) contrariamente a quanto auspicato da più parti, e in contrasto con la normativa degli altri paesi europei, si è mantenuta la soggezione alle procedure concorsuali per il solo imprenditore commerciale non piccolo, prevedendo parametri di esclusione che limitano in modo consistente l'area della fallibilità; la polemica da sempre esistente sulla sottrazione al fallimento di alcune categorie di imprenditori è apparsa ulteriormente aggravata dal momento che la procedura perde il suo carattere sanzionatorio ed introduce il meccanismo premiale dell'esdebitazione. Si osserva infatti che l'esenzione dal fallimento non rappresenta più un privilegio ma, al contrario, finisce per determinare una discriminazione tra debitori che si ripercuote sull'impossibilità, per alcuni, di avere una nuova opportunità (Potito L., Sandulli M. 2006, 4);
- b) si è invece preso atto dei valori di tutela della persona emergenti dalla carta costituzionale, prevedendo norme a carico del fallito che operano in diverse direzioni: dal miglioramento della sua condizione personale, al diverso ruolo che, nel

rispetto delle norme costituzionali in tema di tutela del diritto di difesa, è assegnato al debitore nella fase della istruttoria prefallimentare; in questa prospettiva è stato eliminato l'art. 50 l. fall. in tema di iscrizione nel registro dei falliti ed è stata espressamente abrogata, con effetto immediato, la norma che prevedeva la cancellazione del fallito dalle liste elettorali. Il venir meno dell'art. 50 ha comportato anche l'abrogazione dell'istituto della riabilitazione civile per il quale le conseguenze di carattere personale permanevano in capo al debitore anche dopo la chiusura del fallimento, fino a quando il tribunale, verificato che il fallito avesse dato prove effettive e costanti di buona condotta per un periodo di almeno cinque anni, riteneva appunto di riabilitarlo.

- c) in sintonia poi con una diversa considerazione (soprattutto politica) in ordine al ruolo da assegnare alla tutela degli interessi considerati di rilevanza pubblica (che nella disciplina del 1942 si identificavano con l'interesse dei creditori come massa), tra le linee guida della riforma è possibile rinvenire una forte tendenza alla privatizzazione della crisi d'impresa. Tendenza che trova concreta realizzazione, oltre che nel già delineato approccio alle procedure alternative al fallimento, in una nuova configurazione dei poteri assegnati ai diversi organi della procedura. Alla rivalutazione delle funzioni assegnate al comitato dei creditori fa riscontro la riduzione dei poteri degli organi giudiziari che si manifesta sotto diversi profili. Da una parte, attraverso l'eliminazione del potere del tribunale di dichiarare d'ufficio il fallimento, dall'altra nella previsione che il giudice delegato non ha più il potere di direzione dell'intera procedura, ma solo poteri di vigilanza e controllo sulla regolarità della stessa. Nella nuova logica, il vero organo motore della procedura diventa il curatore, al quale viene assegnato, rispetto al giudice delegato, un ruolo molto più attivo e autonomo rispetto al passato;
- d) La riforma si caratterizza poi per una profonda riflessione sulle norme dettate in tema di liquidazione dell'attivo, fase nella quale è possibile ravvisare maggiormente le linee di quel mutato approccio alla soluzione della crisi aziendale che si è andato sviluppando nel corso degli anni: anche in presenza di un fallimento ormai dichiarato, dalle norme riformate emerge, almeno sulla carta, una generale "visione conservativa" dell'impresa, che trova la sua massima sintesi nel principio espresso nell'art. 105, 1 co., l. fall.: la liquidazione dei singoli beni è disposta quando risulta prevedibile che la vendita dell'intero complesso aziendale, di suoi rami, di beni o rapporti giuridici individuabili in blocco non consenta una maggiore soddisfazione dei creditori.

2.3. Il decreto correttivo (d.lgs. 12 settembre 2007 n. 169)

Il sistema finale risultato dalla combinazione delle diverse fasi della riforma ha immediatamente mostrato profili di grande fragilità legati, da un lato, all'urgenza con la quale i due provvedimenti sono stati emanati, che ha determinato difetti di coordinazione tra norme diverse, dall'altro, all'impatto che l'applicazione di alcune norme ha

avuto sull'impianto economico e giudiziario del nostro paese.

In particolare, la volontà del legislatore di ridurre l'area della fallibilità ha comportato di fatto una drastica riduzione dei fallimenti che spesso ha impedito di assoggettare alla procedura fallimentare ed alle conseguenti sanzioni penali imprenditori di rilevanti dimensioni in grado di raggiungere elevati livelli di indebitamento, con conseguente danno, sia per i numerosi creditori insoddisfatti, che per il sistema economico nel suo complesso; d'altra parte, le notevoli questioni poste in giurisprudenza sull'attuazione delle norme dettate in tema di concordato preventivo, hanno evidenziato l'esistenza di problematiche non risolte.

Di conseguenza, muovendo dai diversi profili di criticità e problematicità emersi nei primi mesi di applicazione della riforma, il legislatore ha ritenuto di risolvere le varie questioni attraverso l'emanazione di interventi correttivi ed integrativi.

2.4. Gli interventi successivi

L'indicato percorso di riforma delle procedure concorsuali, non si è fermato all'apena richiamato decreto correttivo.

Tra gli interventi che hanno inciso su alcune norme della legge fallimentare si segnala la l. 7 agosto 2012, n. 134, di conversione del d.l. 22 giugno 2012, n. 83, recante "misure urgenti per la crescita del Paese", con cui il legislatore è intervenuto con una serie di disposizioni che hanno inciso, in modo anche significativo, su alcuni principi consolidati e su altri, in via di consolidamento, soprattutto in tema di concordato preventivo ed accordi di ristrutturazione al fine di incentivare l'impresa a denunciare per tempo la propria situazione di crisi. Tra gli interventi più rilevanti si segnala, in questa sede la previsione del c.d. concordato in bianco, o con riserva, o prenotativo che consente al debitore di ottenere la protezione del proprio patrimonio a seguito della mera presentazione della domanda di concordato ed indipendentemente dalla predisposizione di un piano di soddisfacimento dei propri creditori.

Senza entrare nel merito dei successivi interventi, si segnala qui come la volontà del legislatore di incentivare ad ogni costo il ricorso alle procedure alternative al fallimento abbia di fatto determinato un uso a volte decisamente distorto dello strumento concordatario; di conseguenza, al fine di ridimensionare il fenomeno, il legislatore è di nuovo intervenuto, dapprima con il d.l. 21 giugno 2013, n. 69, convertito con modificazioni dalla l. 9 agosto 2013, n. 98 (con cui ha sostanzialmente apportato alcuni accorgimenti alla disciplina del concordato in bianco) e, successivamente, con il d.l. 27 giugno 2015, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla l. 6 agosto 2015 n. 132. Con questo ultimo provvedimento il legislatore ha inciso in modo drastico sulla tendenza di favore per il concordato preventivo, determinandone un deciso ridimensionamento ed ha inciso su numerose altre norme della legge fallimentare.

3. IL CODICE DELLA CRISI E DELL'INSOLVENZA

Nel quadro appena delineato e attualmente in vigore, si è inserito il lavoro di riforma portato avanti dalla Commissione presieduta dal Dott. Renato Rordorf (e nominata dal Ministro della Giustizia in data 28 gennaio 2015), che aveva il compito di elaborare proposte di interventi di riforma, ricognizione e riordino della disciplina delle procedure concorsuali. Alla Commissione - come si legge nel decreto ministeriale istitutivo - è stato assegnato il compito di analizzare organicamente il complesso delle normative in tema di procedure concorsuali e crisi d'impresa per monitorarne gli effetti e valutare la necessità di ulteriori eventuali interventi di riordino.

In data 29 dicembre 2015 la Commissione ha terminato i lavori; come si legge nella relazione dello stesso Presidente, "la commissione, sulla falsariga delle indicazioni contenute nel decreto istitutivo, si è posta l'obiettivo di elaborare un progetto di riforma organico delle diverse procedure concorsuali che il nostro ordinamento giuridico oggi contempla. Ha perciò redatto uno schema di legge delega in cui si prospetta la futura emanazione di un testo normativo che abrogasse la vigente legge fallimentare e le leggi successive in tema di crisi d'impresa per disciplinare in modo coerente ed unitario il fenomeno dell'insolvenza", tenendo altresì conto degli istituti dell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi, del sovraindebitamento del consumatore e degli altri debitori non assoggettati a fallimento, nonché il tema dei privilegi e quello delle garanzie non possessorie.

È stata quindi approvata la Legge 19 ottobre 2017, n. 155, recante "Delega al Governo per la riforma delle discipline della crisi di impresa e dell'insolvenza", avente ad oggetto la riforma delle procedure concorsuali, la disciplina della composizione delle crisi da sovraindebitamento (Legge n. 3 del 2012) e il sistema dei privilegi e delle garanzie.

Con il decreto legislativo 12 gennaio 2019, n. 14, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale in data 14 febbraio 2019, è stato infine emanato il Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza che costituisce, come dichiarato nella relazione illustrativa, "espressione dell'esigenza, oramai indifferibile, di operare in modo sistematico ed organico la riforma della materia dell'insolvenza e delle procedure concorsuali", esigenza "resa ancor più impellente dalle sollecitazioni provenienti dall'Unione europea" ed in particolare "dalla raccomandazione n. 2014/135/UE della Commissione del 12 marzo 2014, che ha posto il duplice obiettivo di garantire alle imprese sane in difficoltà finanziarie l'accesso a un quadro nazionale in materia di insolvenza che permetta di ristrutturarsi in una fase precoce e di dare una seconda opportunità in tutta l'Unione agli imprenditori onesti che falliscono".

La disciplina prevista nel nuovo codice è decisamente complessa e per questo il legislatore ne ha previsto un'entrata in vigore non univoca. Le norme destinate ad una immediata attuazione riguardano le disposizioni che hanno l'obiettivo di facilitare una migliore gestione delle procedure ma soprattutto modifiche del codice civile che

hanno una funzione in qualche modo preparatoria dell'entrata in vigore delle disposizioni previste nel codice. L'entrata in vigore dell'intero codice, inizialmente prevista per il mese di agosto 2020, è stata rinviata al primo settembre 2021 a causa delle ripercussioni che l'emergenza sanitaria ha determinato sul tessuto economico, con effetti devastanti per tutte le imprese.

3.1. Alcuni principi ispiratori

Il percorso evolutivo della legge fallimentare del 1942 realizzato attraverso i numerosi provvedimenti normativi emanati nel decennio 2005-2015 ha condotto ad una importante rivisitazione di alcuni istituti, tra i quali si segnala la procedura di concordato preventivo, ed alla introduzione di altri strumenti, quali gli accordi di ristrutturazione e il piano di risanamento attestato, il cui filo conduttore può essere ravvisato nel tentativo del legislatore di far emergere tempestivamente la crisi d'impresa, al fine di conservare la continuità aziendale. Non meno importante è stato l'inserimento, all'interno della procedura di fallimento, dell'esdebitazione, introdotta sulla scia di un orientamento diffuso in altri paesi tra cui la procedura di discharge statunitense per il quale, a determinate condizioni, l'imprenditore, al termine della procedura, può essere liberato dai debiti non soddisfatti ed avere così una seconda opportunità di rimanere sul mercato. Con tale scelta il legislatore ha dunque previsto una tutela che consente di salvaguardare il debitore non solo come persona ma anche nella sua qualità di titolare dell'impresa fallita. La portata dell'innovazione è evidente anche se si osserva il fenomeno dalla parte dei creditori concorsuali: in presenza delle condizioni richieste dalla legge, essi perdono il diritto di agire sul patrimonio del debitore per il soddisfacimento delle proprie ragioni e, nei loro confronti, viene meno il principio della responsabilità patrimoniale del debitore stabilito nell'art. 2740 del codice civile.

Tale percorso ha poi trovato riscontro nelle sollecitazioni provenienti dall'Unione europea; in particolare, come evidenziato nella relazione illustrativa, un ruolo fondamentale è stato svolto dal "regolamento (UE) 2015/848 del Parlamento e del Consiglio del 20 maggio 2015 che tratta dell'efficienza e dell'efficacia delle procedure di insolvenza per il buon funzionamento del mercato interno in ragione delle sempre più crescenti implicazioni transfrontaliere", dalla "raccomandazione n. 2014/135/UE della Commissione del 12 marzo 2014, che ha posto il duplice obiettivo di garantire alle imprese sane in difficoltà finanziarie l'accesso a un quadro nazionale in materia di insolvenza che permetta di ristrutturarsi in una fase precoce e di dare una seconda opportunità in tutta l'Unione agli imprenditori onesti che falliscono" e dalla "proposta di direttiva del Parlamento europeo e del Consiglio del 22 novembre 2016 in tema di quadri di ristrutturazione preventiva, seconda opportunità e misure volte ad aumentare l'efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza e liberazione dai debiti che prosegue sulla strada dell'intervento anticipato prima che l'impresa versi in gravi difficoltà e della ristrutturazione precoce per preservare le parti di attività economicamente sostenibili, ma anche della liquidazione dell'attivo se l'impresa non può essere salvata in altro modo".

In questa prospettiva, tra le innumerevoli novità della riforma, è qui opportuno se-

gnalare l'introduzione di una fase preventiva di «allerta» (Ferro M., 2019, 419, Bonfante G., 2019, 1943, di natura non giudiziale e confidenziale, volta ad anticipare l'emersione della crisi ed intesa come strumento di sostegno, diretto ad una rapida analisi delle cause del malessere economico e finanziario dell'impresa, e destinato a risolversi all'occorrenza in un vero e proprio servizio di composizione assistita della crisi, funzionale ai negoziati per il raggiungimento dell'accordo con i creditori o, eventualmente, anche solo con alcuni di essi. Tale fase persegue il fondamentale obiettivo di salvaguardare i valori di un'impresa in difficoltà sul presupposto che "le possibilità di raggiungere risultati positivi sono direttamente proporzionali alla tempestività dell'intervento risanatore, mentre il ritardo nel percepire i segnali di una crisi fa sì che, nella maggior parte dei casi, questa degeneri in vera e propria insolvenza sino a divenire irreversibile" (relazione illustrativa).

Nella stessa prospettiva il legislatore prosegue nel percorso già avviato e volto a privilegiare meccanismi di tipo negoziale, i quali rappresentano gli strumenti più efficaci, se correttamente adoperati, per risolvere positivamente le crisi d'impresa o per recuperare le potenzialità aziendali tuttora presenti in situazioni di insolvenza non del tutto irreversibile; tuttavia, sul rilievo che le proposte concordatarie hanno continuato ad assumere il tradizionale contenuto della cessione dei beni, inidoneo a salvaguardare l'eventuale valore residuo dell'impresa, ha ritenuto di incentivare il ricorso al concordato in continuità, privilegiando le situazioni in cui la proposta preveda il superamento della crisi mediante la prosecuzione (diretta o indiretta) dell'attività aziendale, sulla base di un adeguato piano che consenta, al tempo stesso, di salvaguardare il valore dell'impresa e, tendenzialmente, i livelli occupazionali, con il soddisfacimento dei creditori. Di contro, la proposta liquidatoria, che continua ad essere presente nel sistema, è ammessa solo se essa si avvalga di risorse poste a disposizione da terzi (c.d. nuova finanza) che aumentino in modo significativo le prospettive di soddisfacimento per i creditori.

Quale corollario e al contempo condizione per la buona riuscita degli obiettivi perseguiti con la riforma, si pongono le norme introdotte nella parte seconda del codice, nelle quali il legislatore ha imposto all'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, di istituire un assetto organizzativo, amministrativo e contabile adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi dell'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale.

BIBLIOGRAFIA

- Bonfante G., 2019, Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza - le misure d'allerta, rivista di Giurisprudenza Italiana.
- Colesanti V., 1984, Mito e realtà della "par condicio", rivista il Fallimento.
- Corsi F., 1995, Impresa e mercato in una nuova legge fallimentare, rivista di Giurisprudenza commerciale.
- Ferro M., 2019, Allerta e composizione assistita della crisi nel d.lgs n. 14/2019: le istituzioni della concorsualità preventiva, rivista il Fallimento.
- Frascaroli Santi E., 2005, Crisi dell'impresa e soluzioni stragiudiziali, Trattato di diritto commerciale e diritto pubblico dell'economia, diretto da Galgano, Cedam, Padova
- Jaeger P.G., 1984, Par condicio creditorum, rivista di Giurisprudenza commerciale.
- Jorio A., 2006, Il nuovo diritto fallimentare, Jorio, Fabiani (a cura di), Zanichelli, Bologna.
- Minervini G., 1976, L'evoluzione del concetto di impresa (spunti per una ricerca), rivista delle società.
- Potito L., Sandulli M., 2006 Art. 1, La riforma della legge fallimentare, Nigro, Sandulli (a cura di), I, Giappichelli, Torino.
- Santarelli U., 1964, Per la storia del fallimento nelle legislazioni italiane dell'età intermedia, Cedam, Padova.



SQUILIBRI STORICI ITALIANI, RECOVERY PLAN EUROPEO E NUOVI PARADIGMI ECONOMICI

*ITALY'S HISTORICAL IMBALANCES, THE
EUROPEAN RECOVERY PLAN AND NEW
ECONOMIC PARADIGMS*

Nicola Mattoscio

*Università Guglielmo Marconi, Roma
Guglielmo Marconi University, Rome*

Dopo alcuni cenni introduttivi, il paper propone una rapida ed originale rilettura dei principali squilibri che hanno caratterizzato la storia italiana a partire dall'Unità fino ai tempi della pandeconomy, sviluppatasi a causa dell'emergenza sanitaria da Covid-19. L'aggiornata reinterpretazione si rende necessaria per precisare le più opportune coerenze del Recovery Plan approvato dalla Commissione europea come Next Generation EU. Allo scopo, dopo una breve introduzione (par. 1),

si fotografano le condizioni di arretratezza all'avvento del Regno d'Italia (par. 2), si ricostruisce brevemente l'origine della "questione meridionale" (par. 3), si esamina il ruolo delle reti finanziate dal "pubblico" a sostegno dello sviluppo (par. 4) ed, infine, si propone una possibile qualificazione del programma europeo Next Generation EU che possa favorire il superamento dei principali squilibri economici italiani, vecchi e nuovi (par. 5). Seguono brevi conclusioni.

Parole chiave: reti, sviluppo, economia circolare e green, economia sociale di mercato

After some introductory notes, the paper proposes a brief and original reinterpretation of the main imbalances that have characterized Italian history, from the Unification to the times of "pandconomy" derived from the Covid-19 medical emergency. This updated reinterpretation is necessary to clarify the most appropriate points of consistency within the Recovery Plan approved by the European Commission as Next Generation EU. For this purpose, after a brief introduction (par. 1), this study portrays

the conditions of underdevelopment at the moment in which the Kingdom of Italy was established (par. 2), then briefly reconstructs the origins of the "southern question" (par. 3), examines the role of publicly-funded network infrastructures supporting development processes (par. 4) and, finally, proposes a possible qualification for the european Next Generation EU program that can favor the overcoming of Italy's main economic imbalances, old and new (par. 5). Brief conclusions follow.

Keywords: networks, development, circular and green economy, social market economy

▶ 1. INTRODUZIONE

Come la storiografia più autorevole ha ampiamente documentato e ribadito nel tempo, fu l'Italia tutta ad arrivare all'appuntamento dell'unificazione nazionale con evidenze di enormi e diffuse arretratezze economiche e sociali rispetto agli stati europei più importanti dell'epoca. Ma, al tempo stesso, quella medesima letteratura dimostra che l'intero Mezzogiorno vi approdò con distanze ancora più ragguardevoli.

Si portano ad esempio, in proposito: la moderna agricoltura intensiva, già ampiamente diffusa nella pianura padana; l'impulso alla costruzione di strade e ferrovie non solo del Piemonte (ove furono soprattutto concepite a supporto di strategie militari) ma anche degli altri Stati centro-settentrionali (ad eccezione di quello pontificio); nonché il ruolo del commercio e della finanza animati pure da un nascente ceto borghese. Queste ben differenti "precondizioni" vengono perciò contrapposte alla ristagnante "trappola del sottosviluppo" che caratterizza con tutta evidenza il Regno delle Due Sicilie al momento della nascita del Regno d'Italia¹.

▶ 2. ARRETRATEZZE E FERROVIE ALLA NASCITA DEL REGNO D'ITALIA

Si pensi ad una delle attività più fiorenti di una vasta area del Sud, che va dal Tavoliere pugliese ai confini più a Nord del vecchio regno borbonico, lungo la direttrice per la sempre florida Firenze, che da secoli commerciava in particolare per le stoffe fino alle Fiandre. La filiera agro-silvo-pastorale, integrata da significative presenze manifatturiere produttrici di lane e tessuti, di dimensioni abitualmente contenute ma affatto

¹ Per questa tendenza storiografica si veda, ad esempio, Vera Zamagni (1990), *Dalla periferia al centro*, Il Mulino, Bologna.

trascurabili, si declinava con le autostrade di allora che erano i tratturi, tenuti in vita dal semplice calpestio delle greggi.

A confronto, la filiera agro-zootecnica lombarda si articolava spesso, invece, con una fitta rete di canali irrigui e navigabili (i sopravvissuti “navigli” milanesi ne sono ancora un esempio), espressioni di evoluta e complessa ingegneria idraulica. La loro origine, come è noto, ha inizio già nel XII secolo e furono realizzati e completati nel lungo periodo fino al XVI secolo. Concepite in primo luogo soprattutto ad uso di difesa militare, nel corso dei secoli queste infrastrutture si rivelano decisive per lo sviluppo economico, fattori di integrazione territoriale e sociale, oltre che attrattori/diffusori di innovazioni tecnologiche e di rinnovate testimonianze di modernità.

Con al centro l'importante piattaforma urbana di Milano, per la fornitura di volta in volta di nuove generazioni di servizi gerarchicamente superiori (anche di tipo commerciale e finanziario), i navigli mettevano in comunicazione il capoluogo lombardo con i laghi di Como e Maggiore, il basso Ticino e, attraverso il Po, consentivano lo sbocco nel mare Adriatico. Mettere in rete un territorio così vasto, con soluzioni così ardite, costituì spesso un modo di essere pionieristico anche rispetto al Nord Europa.

Sempre in prima approssimazione e al di là dei numeri, ben diversa era la situazione del Veneto rispetto a quella della Sicilia. La sola esistenza nella prima regione della già ben definita direttrice di sviluppo Verona – Padova – Venezia (il tratto di ferrovia Padova – Mestre era già funzionante), con il suo ruolo trainante rispetto all'area vasta di riferimento, che se pur accusava sacche di arretratezza non di rado peggiori anche di quelle del Mezzogiorno, inquadra subito il Veneto, nel suo insieme, in una prospettiva ben più virtuosa di quella delle inerziali “monadi” rappresentate dalle città sicule.

Ancora più improponibile intorno alla metà dell'Ottocento appariva il confronto tra l'area umbro-toscana, ricca erede rinascimentale, con quella lucano-calabrese gravemente disconnessa almeno dall'età greco-romana, persino nelle definizioni morfologiche, in assenza quasi totale di importanti arterie di comunicazione, con fenomeni di antropizzazione fortemente disgregati e con ampi vuoti nella presenza di significative specificità urbane. Al tempo stesso, trascurando le peculiarità di Napoli e di Roma, difficilmente si sarebbero potuti uniformare i livelli di sviluppo economico sociale della Campania con quelli degli ex territori pontifici o anche dell'ambito ligure-piemontese.

In breve, più che dai confronti sui differenti livelli di sviluppo delle varie realtà di provenienza, il nuovo Regno d'Italia nasce gravato da una pressochè omogenea diffusione di stati di povertà e indigenza, degrado sociale e analfabetismo della stragrande maggioranza degli strati popolari, prevalentemente insediati nelle campagne, sia pure a vario titolo e con diversa intensità da Nord verso Sud: contadini, mezzadri, braccianti, soccidari, enfiteuti, pastori, ecc. Da una parte, dunque, le medie e grandi città, soprattutto quelle più densamente presenti nel centro-settentrione, e le ex capitali dei sette stati originari si caratterizzavano per essere già da tempo coinvolti in processi di rapida modernizzazione, dall'altra l'ampio e prevalente mondo agricolo e rurale prigioniero di condizioni arcaiche e decisamente statiche.

E tuttavia, è soprattutto il tema di maggiore innovazione del momento, quale era all'epoca la strada ferrata, che fotografa più di qualunque altra analisi l'origine della “questione meridionale” con proprie particolari caratteristiche nell'ambito del na-

scente stato unitario. All'indomani della proclamazione del Regno d'Italia avvenuta il 17 marzo 1861, la rete ferroviaria lungo l'intera penisola raggiungeva 2.186 km (di cui solo il 18% di proprietà del nuovo Stato), con una distribuzione molto frammentata e differenziata geograficamente, come dimostrano i seguenti dati²:

- 850 km nell'ex Regno di Sardegna e Piemonte;
- 607 km nel Lombardo-Veneto, con quest'ultimo ancora sottomesso all'Austria;
- 323 km nell'ex Gran Ducato di Toscana;
- 132 km nello stato pontificio;
- 140 km nei cessati ducati di Parma e Modena;
- 125 km nell'ex Regno delle due Sicilie.

Si evidenzia che, del tracciato complessivo del nuovo mezzo di comunicazione e trasporto, i 2/3 erano localizzati al Nord, oltre ¼ al Centro ed appena il 5% al Sud, che vantava meno ferrovie dei soli ex Ducati di Parma e Modena. E comunque, come si riscontra facilmente (Tavola 1, Appendice), l'insieme del tracciato nazionale non costituiva ancora una rete organica negli aspetti funzionali e gestionali, contrariamente a quanto già avveniva nel Nord Europa (Tavola 2, Appendice), e risultava oltremodo spezzettato nel servire di volta in volta ben circoscritti ambiti territoriali.

Eppure, già da tempo c'era un consolidato, influente ed entusiastico pensiero italiano a favore della nuova infrastruttura. Non di rado, il tema veniva trattato non solo per l'importanza che la sua costruzione poteva avere per i territori gravitanti sulle singole tratte che di volta in volta si prendevano in considerazione, ma anche con rinvii a significati di ordine generale, sia dal punto di vista economico che da quello politico. Ad esempio, in una pubblicazione del 1845 del Conte piemontese Carlo I. Petitti, la questione del ruolo delle ferrovie venne trattato in una visione generale riferita a tutta la penisola, con una dedica iniziale fin troppo eloquente nel rinvio ai suoi sentimenti patriottici unitari: "L'autore intitola questi discorsi – sulle strade ferrate – della penisola – ai suoi concittadini – d'Italia"³.

Lavorando proprio su questo volume, con un'approfondita recensione, Cavour pubblica l'anno successivo un mirabile e lungo saggio sul ruolo delle strade ferrate con cui riponeva una fiducia persino smisurata sulla loro funzione di modernizzazione del mondo e dell'Italia in particolare, come si coglie in queste sue affermazioni: "*L'influenza delle ferrovie si estenderà su tutto l'universo. Nei paesi che hanno raggiunto un alto grado di civilizzazione esse imprimeranno all'industria un enorme impulso; [...] Ma, gli effetti morali che necessariamente ne risulteranno, ancora maggiori, a parer nostro, degli effetti materiali, saranno notevoli soprattutto per quelle nazioni che, nella marcia ascensionale dei popoli moderni, sono rimasti indietro. [...] Nessun paese più dell'Italia ha ragione di fondare le più grandi speranze sui risultati delle ferrovie. L'importanza delle conseguenze politiche e sociali che ne conseguiranno in questa bella contrada testimonierà, meglio di quanto avverrà per tutti gli altri paesi, la grandezza del compito*

2 Dario Recubini, "Le ferrovie dal XIX secolo", in AA.VV. (2013), *1863.2013. 150 anni di binari fra Ancona e Pescara*, Fondazione Pescarabruzzo, Pescara, pp. 13-45. I dati sono a p. 26.

3 Carlo Ilarione Petitti (1845), *Delle strade ferrate italiane e del migliore ordinamento di esse*, Tipografia e Libreria Elvetica, Capolago (Mandrisio, Ticino), Svizzera.

che queste nuove vie di comunicazione sono chiamate a svolgere nell'avvenire del mondo. [...] Le sventure dell'Italia sono di vecchia data [...] Se le ferrovie sono chiamate a ridurre questi ostacoli e forse addirittura a farli scomparire ne consegue che sarà questa una delle circostanze che maggiormente promuoveranno il sentimento nazionale italiano"⁴

A sua volta, commentando nel 1836 il progetto di costruzione della ferrovia Milano – Venezia, Carlo Cattaneo affida al ruolo dei comuni messi in rete dalle nuove strade ferrate, e perciò fornitori di servizi urbani evoluti a vasti ambiti territoriali di riferimento, il compito arduo di dar vita a contesti naturali di tipo federativo, indicando le città addirittura come le “patrie singolari” nell'evidente significato di “patrie locali”. In tal senso niente appare più distante dal “sovranismo” campanilistico, proprio perché queste piccole “patrie” sono concepite aperte ed integrate in un ampio sistema di relazioni e sovraordinate, in ultima istanza, da uno Stato Federale: “Le nostre città sono il centro antico di tutte le comunicazioni di una larga e popolosa provincia; vi fanno capo tutte le strade, vi fanno capo tutti i mercati del contado, sono come il cuore nel sistema delle vene; sono termine cui si dirigono i consumi, e da cui si diramano le industrie e i capitali; sono un punto d'intersezione o piuttosto un centro di gravità che non si può far cadere su di un altro punto preso ad arbitrio”⁵

Da quando nel 1814 George Stephenson azionò una locomotiva a vapore in grado di trainare otto carri carichi di trecento tonnellate di carbone, nei pressi di Durban in Inghilterra, tutto il Nord Europa si era ampiamente infrastrutturato, sia per le distanze brevi e medie che in quelle lunghe. Mentre la penisola italiana era rimasta molto indietro, certo per la eccessiva frammentazione della *governance* territoriale, a causa della sua divisione in sette stati, ma anche per ragioni culturali ancor prima che economiche, se si pensa che Papa Gregorio XVI considerava la ferrovia opera diabolica e aveva persino vietato al clero di potersene avvalere per i suoi movimenti. Frattanto, l'esperienza nordeuropea aveva già dimostrato che l'interesse e l'espansione del nuovo mezzo di trasporto e comunicazione favoriva una vera e propria rivoluzione sociale da ogni punto di vista, prefigurando al tempo stesso enormi potenzialità per la crescita e lo sviluppo economico.

Ne derivava che la penisola italiana, difettandone così gravemente, si era anche privata fino ad allora di importanti impulsi verso la necessaria emancipazione sociale, nonché del più strategico fattore all'epoca disponibile per combattere l'arretratezza economica e far affermare lo sviluppo, come dimostrava il supporto che le ferrovie in quegli anni diedero alla rivoluzione industriale nel Regno Unito e nel Nord dell'Europa continentale.

La risposta dei primi governi unitari del nascente Regno d'Italia fu quella di sostenere il più possibile una rapida costruzione della rete ferroviaria nazionale. Già nel 1864 si era passati a circa 3400 km, con anche in corso di costruzione la grande stazione cen-

4 Camillo Benso Cavour (1846): *Des Chemins de fer en Italie*, Extrait de la Revue Nouvelle, tome VIII, Livraison du 1^{er} mai, trad. it. in “L'importanza delle ferrovie per lo sviluppo economico, morale e culturale dell'Italia”, in Enzo Collotti e Enrica Collotti Pischel (a cura di), *La storia contemporanea attraverso i documenti*, Zanichelli, Bologna, 1974, pp. 90-91.

5 Carlo Cattaneo (1836): *Ricerche sul progetto di una strada di ferro da Milano a Venezia*, “Estratto dagli Annali Universali di Statistica, Economia Pubblica, Storia, Viaggi e Commercio”, XLVIII, fascicolo di giugno, pp. 283-332, par. 4, (www.books.google.it).

trale di Napoli e l'approdo a Brindisi del tracciato completato dell'evocativo progetto della "Valigia delle Indie" che, con il traforo del Cenisio del 1871 e facendo concorrenza all'itinerario di Marsiglia, avrebbe dovuto favorire i passeggeri britannici nel raggiungere la loro grande colonia.

Nel 1872 erano funzionanti poco meno di 7 mila km di rete in tutto il Paese, con sforzi non trascurabili fatti in direzione del riequilibrio nella sua distribuzione geografica, se si tiene conto che la "società per le strade ferrate calabro-sicule" ne gestiva 551⁶ e la "Società italiana per le strade ferrate Meridionali" ne disponeva di 1.327.⁷

Con la sua rete adriatica, oltre all'integrazione Nord-Sud su tale dorsale, la "ferrate Meridionali" per un lungo tratto connetteva tra di loro le stesse regioni meridionali che attraversava.⁸ Perciò, dopo appena un decennio dalla nascita del Regno d'Italia, si può presumere che circa $\frac{1}{4}$ delle strade ferrate serviva il Mezzogiorno, a fronte del solo 5% al momento dell'unificazione (vedi anche Tavola 3, Appendice).

Queste evidenze dimostrano che, sin dal suo esordio, l'insieme del nuovo Stato unitario ne trasse beneficio, compreso nell'immediato il Mezzogiorno, con una forte ed accelerata spinta verso una significativa modernizzazione. Ma le conseguenze di questo processo nel medio e lungo periodo risulteranno ben diverse nelle macroaree. Infatti, si arriva al ciclo dei governi liberal-riformisti del primo quindicennio del Novecento, con il Mezzogiorno che perde definitivamente terreno nei confronti del resto d'Italia, e il Nord-Ovest che dà vita al triangolo industriale che, con la sua dirompente capacità produttiva, accentuerà nel tempo ancor più le distanze del Sud.

Perché il Mezzogiorno non coglie anch'esso gli analoghi stimoli di modernizzazione che oggettivamente si prestavano a favorire anche una sua possibile rivoluzione industriale? Perché si perpetua e consolida una sua arretratezza economica e sociale, quando sotto il profilo della storia generale *tout court* molti progetti di modernizzazione vi erano stati pur sempre realizzati, anche se non per quanto necessari?⁹ La risposta è in quelle che si diedero nel corso del tempo le varie scuole di pensiero meridionalistico.¹⁰

6 Alessandro Crisafulli (2000), *Il sistema ferroviario siciliano e l'inchiesta Borsani-Bonfadini*, in "Ingegneria Ferroviaria", Vol. 55, n. 7, pp. 461-72.

7 Mario Cirillo, (1969), *Vicende ed evoluzione delle ferrovie italiane*, in "La tecnica professionale", Roma, CIFI.

8 Per la dorsale tirrenica si veda Lisa Goitom – Francesca Pino (2011), *Ferrovie per l'Unità d'Italia. Origine e sviluppo della Rete mediterranea nell'Archivio Storico Mittel 1885-1906*, Hoelpi Editore, Milano. La concessione alla "Società italiana per le strade ferrate del Mediterraneo" era di circa 4.000 chilometri.

9 Per una distinzione tra "Storia del Mezzogiorno" e "questione meridionale" insiste Salvatore Lupo, nel mettere in discussione anche la stessa portata identitaria dell'erronea equivalenza tra i due concetti (Salvatore Lupo (1998), "Storia del Mezzogiorno, questione meridionale, meridionalismo", in *Meridiana*, n. 32, pp. 17-52.

10 Con riferimento ai tempi recenti, e basandosi molto anche su categorie sociologiche, Emanuele Felice (2013, *Perché il Sud è rimasto indietro*, Il Mulino, Bologna) rinvia alla "modernizzazione passiva" che ha caratterizzato il Mezzogiorno, avvalendosi della nozione di "Istituzioni estrattive" proposto in un noto lavoro di D. Acemoglu, S. Johnson, J.A. Robinson (2005, "Institution as a Fundamental Cause of Long-Run Growth", in *Handbook of Economic Growth 1*, Elsevier B.V., Amsterdam, pp. 385-472).

3. SCOPERTA DELLA “QUESTIONE MERIDIONALE”

imitandosi a considerare *in primis* la prospettiva liberal-democratica, di sicuro la più influente sull'azione politica e di governo durante l'intera vita del Regno d'Italia, già in uno studio del pisano Leopoldo Franchetti del 1875, dedicato alle condizioni economiche ed amministrative delle province napoletane, emerge una prima e autorevole denuncia dell'esistenza di una “questione meridionale”.¹¹ Segue nel 1876 un'inchiesta sulle condizioni politiche ed amministrative della Sicilia, che lo stesso Franchetti realizza insieme all'altro pisano Sidney Sonnino. Franchetti ne trasse un volume pubblicato l'anno successivo, con cui rafforzò la sua precedente denuncia.¹²

Ci si accorge, così, di come la gravità dell'arretratezza del Mezzogiorno, transitata direttamente nello stato unitario, era stata fino ad allora ridotta ad una sostanziale e pura questione di ordine pubblico, riconducibile alla lotta al diffuso brigantaggio e alle rivolte sociali che si erano viste in Sicilia nel corso dei primi due lustri del nuovo Regno. Si scopre che fino a quel momento il Mezzogiorno era stato considerato come territori, borghi, palazzi e castelli da colonizzare e usare nelle narrazioni neo patriottiche roboanti di retorica, piuttosto che un popolo e una storia da assumere come parti fondative della nuova Italia. Solo a seguito di queste indagini si cominciò a vedere il reale stato del Sud, gravemente carente di opere pubbliche, istituzioni scolastiche, culturali, sanitarie, amministrative e di effettive classi dirigenti credibili e diffuse sui territori, guide appropriate del cambiamento invece che parassitari e meri “estrattori” di ricchezza.

Appare subito, in tal modo, la spiegazione del perché la stessa spinta innovativa delle strade ferrate non procura i medesimi effetti come nel Centro-Nord. Oggi diremmo che, oltre alla generale fragilità delle istituzioni, mancavano soprattutto un adeguato capitale umano e funzionali servizi a supporto della crescita e dello sviluppo, come “precondizioni” per l'affermazione di modelli di economia davvero virtuosi e comunque con *performance* di successo. Sarà Giustino Fortunato (gruppo di centro-sinistra), circa quarant'anni dopo, a denunciare con particolare insistenza ed efficacia l'ulteriore mancanza di tali “precondizioni”.

“Che esista una questione meridionale, nel significato economico e politico delle parole, nessuno può mettere in dubbio. C'è fra il nord e il sud della penisola una grande sproporzione nel campo delle attività umane, nella intensità della vita collettiva, nella misura e nel genere della produzione, e, quindi, per gl'intimi legami che corrono tra il benessere e l'anima di un popolo, anche una profonda diversità fra le consuetudini,

11 Leopoldo Franchetti (1875), *Condizioni economiche ed amministrative delle province napoletane: Abruzzi e Molise - Calabria e Basilicata. Appunti di viaggio*, Tip. della Gazzetta d'Italia, Firenze.

12 Leopoldo Franchetti (1877), *La Sicilia nel 1876 (vol. I). Condizioni politiche e amministrative della Sicilia*, Barbera, Firenze.

le tradizioni, il mondo intellettuale e morale”.¹³ Dunque, è del tutto evidente come la “sproporzione... nella misura e nel genere della produzione” spiega solo un “di cui” della grande arretratezza del Mezzogiorno.

L'impegno meridionalista politico e intellettuale di Giustino Fortunato, che con Franchetti aveva fondato nel 1910 l'“Associazione Nazionale per gli Interessi del Mezzogiorno d'Italia”, si sforza in massima parte nell'intento di rimuovere queste gravi e negative “precondizioni” dello sviluppo, proponendo programmi di miglioramento delle infrastrutture, dei servizi sanitari e di istruzione, nonché importanti opere di bonifica. Molte delle sue proposte si risolvevano nel tentativo di favorire il rafforzamento di quelli che oggi indicheremmo come necessari fattori produttivi “immateriali” e che, purtroppo, all'epoca valsero a Fortunato la malevola locuzione di “apostolo del nulla”.¹⁴

Con Gaetano Salvemini e la sua appartenenza al Partito Socialista, si prende atto dell'insuccesso dell'illusione “liberale” che bastassero, per superare la “questione meridionale”, le sole rimozioni di alcune arretrate “precondizioni” dello sviluppo e il contemporaneo far fare al libero mercato. Si rafforza, quindi, il convincimento della necessità dell'interventismo diretto dello Stato nella promozione dell'attività economica. Da qui la sua proposta radicale di una profonda riforma strutturale, che prevedesse l'abolizione del latifondo assenteista e la nascita di una diffusa piccola proprietà contadina in tutto il Mezzogiorno.

Allo stesso tempo, si sarebbe dovuto realizzare un livello più avanzato di vita democratica, animato dal basso con il suffragio universale e, dal punto di vista istituzionale, accompagnato dall'articolazione dello Stato unitario in senso federale (nella sua denuncia, la *prima malattia* era lo stato accentratore che penalizzava tutti gli italiani), come “precondizioni” per superare un tale ritardo che ormai si qualificava sempre più come “questione nazionale”. Evidentemente, era un modo per impostare il problema non relegandolo ad una sorta di dimensione risarcitoria a favore del Sud, ma per inquadrarlo in una strategia di rafforzamento dello stesso processo unitario del nuovo Stato, potendo contare anche su un profondo rinnovamento della sua base sociale.

Tornando al ruolo della rete ferroviaria, Salvemini sostiene che la realizzazione della linea Adriatica, insieme a quella mancata sul tracciato Foggia-Napoli, era servita a isolare dall'ex capitale partenopea le regioni meridionali adriatiche e ad asservirle come mercato di sbocco al Centro-Settentrione, nel contesto peraltro supportato dalla politica nazionale protezionistica. Così si era realizzata la *seconda malattia* dell'esperienza unitaria, con l'oppressione economica del Meridione a opera del resto d'Italia, accentuata anche da una iniqua distribuzione del carico fiscale del tutto svantaggioso per il Sud.

A margine anche degli approfondimenti realizzati da una speciale “Commissione parlamentare di studio per il riordino delle strade ferrate”, si concluse sulla necessità di non lasciare più nelle mani incerte di gruppi finanziari privati il destino di una infrastruttura così strategica per il futuro del Paese.

Si recupera così una visione, anche di orientamento culturale e politico, che aveva ispirato fin dall'inizio la stessa nascita del sistema ferroviario nella penisola. Basti ri-

13 Giustino Fortunato (1911), *Il Mezzogiorno e lo stato italiano*, vol. II, Laterza, Bari, pp.311-312.

14 Pietro Borsaro (a cura di), *La questione meridionale da Giustino Fortunato ad oggi*, Galatina, Congedo, 1977, p. 145.

cordare, infatti, che persino un conservatore illuminato quale era stato Carlo I. Petitti, nell'opera già richiamata del 1845, aveva ampiamente riconosciuto la necessità di un intervento risolutivo dello Stato nella progettazione, nel sostegno finanziario, nell'impegno diretto nelle fasi di costruzione e di gestione delle strade ferrate.

Ne seguì l'istituzione nel 1905 dell'"Amministrazione Autonoma delle Ferrovie dello Stato", con il riscatto di gran parte delle reti e l'assunzione della gestione diretta da parte dello Stato stesso di 10.557 km di linee (di cui 9.868 di sua specifica proprietà), raggiungendo già l'anno dopo 13.075 km, di cui 1.917 a doppio binario. In parallelo, tuttavia, già si evidenziano i primi gravi ritardi nell'ammodernamento della rete, con particolare riferimento alle necessità proprio dei doppi binari e alla elettrificazione dell'infrastruttura, questa davvero solo agli inizi (Tavola 4, Appendice).¹⁵

Siamo ormai nel vivo della cosiddetta "età giolittiana" (1901-14), che coincide con l'avvento della rivoluzione industriale in Italia. A supporto di questa, come noto, vi fu un robusto interventismo dello Stato. A partire proprio dalla primaria infrastruttura di comunicazione e di trasporto rappresentata dalle ferrovie, in gran parte nazionalizzate, l'azione pubblica si estese significativamente al settore strategico della siderurgia, con grandi commesse statali anche in preparazione dell'eventuale coinvolgimento nell'imminente "Grande Guerra".

Inoltre, si aggiunse il rafforzamento di un'incisiva politica protezionistica che, nel favorire l'attività manifatturiera del Nord (soprattutto nei settori siderurgico, elettrico, tessile, automobilistico, ecc.), non pochi svantaggi procurò alle produzioni più tipiche del Mezzogiorno. Soprattutto nei settori del vino e dell'ortofrutta, nel subire il contro protezionismo nordeuropeo (francese in particolare), le produzioni si concentrarono fin troppo nell'ambito dell'offerta al netto delle esportazioni, deprimendo come conseguenza il loro livello dei prezzi nazionali.

In breve, si assiste all'esplosione del grande mercato interno, in cui veniva coinvolto anche il Mezzogiorno, prevalentemente come sbocco delle produzioni manifatturiere del Nord a prezzi protetti per la ridotta concorrenza internazionale. Ma senza le arterie venose delle linee ferroviarie che veicolavano la stessa rapida ed impetuosa rivoluzione industriale, questa non sarebbe stata né concepibile né possibile.¹⁶

E presto apparve ben evidente che, mentre le politiche di investimenti pubblici in tutte le tipologie infrastrutturali e nelle bonifiche risultarono funzionali e strategiche per lo sviluppo generale che caratterizzò l'Italia di quegli anni, le politiche commerciali protezionistiche, anche attraverso le norme tariffarie, si rivelarono solo prevalenti sostegni clientelari. Infatti, esse venivano definite spesso in sede parlamentare su pressioni di influenti interessi economici, a danno pure dei nascenti settori industriali più innovativi (come la chimica).¹⁷

15 Cfr., al riguardo, Mario Cirillo (1969), *Vicende ed evoluzione ecc.*, cit. Mentre, per una rappresentazione completa dell'intera rete ferroviaria nazionale si veda Tavola 4 (Appendice).

16 Sul legame tra ruolo delle ferrovie e nascita e crescita del mercato unificato interno si vedano, ad esempio: Mario Di Gianfrancesco (1979), *La rivoluzione dei trasporti in Italia nell'età risorgimentale. L'unificazione del mercato e la crisi del Mezzogiorno*, L. U. Japadre, L'Aquila; Valter Guadagno (1996), *Ferrovie ed economia nell'Ottocento postunitario*, Cafì, Roma; Stefano Maggi (2007), *Le ferrovie*, Il Mulino, Bologna; Stefano Maggi (2009), *Storia dei trasporti in Italia*, Il Mulino, Bologna.

17 Cfr. Emanuele Felice (2015), *Ascesa e declino. Storia economica dell'Italia*, Il Mulino, Bologna, pp. 125-129.

4. RETI E INTERVENTISMO PUBBLICO TRA ECONOMIA MISTA E ECONOMIA SOCIALE DI MERCATO

Dopo il risanamento dei conti pubblici e l'industrialismo del primo periodo ad opera delle politiche sostanzialmente "liberali e in continuità" promosse da Alberto de Stefani,¹⁸ come sostegno all'innovazione oltre che alla promozione dell'economia autarchica, in epoca fascista il massimo impegno del regime si identificò soprattutto con l'irizzazione delle principali banche e di varie imprese industriali. Fu il modo di fronteggiare i riflessi indotti in Italia dalla "Grande Depressione", originata dalla crisi finanziaria del 1929.¹⁹

Bisogna, perciò, aspettare l'età dell'oro della successiva ricostruzione post-bellica per riscoprire, con ragguardevole evidenza, il ruolo propulsivo delle reti a supporto significativo dello sviluppo. E' quanto avviene proprio con la realizzazione del sistema autostradale nell'ambito del "miracolo economico". Con una sorta di rivoluzione verde in agricoltura e l'intensa crescita dell'industria e del terziario, in circa un quarto di secolo (fino agli inizi degli anni Settanta), l'Italia dà vita ad un profondo processo di modernizzazione e rapido sviluppo, basandosi in particolare sull'amplificazione del paradigma dell'"economia mista".

Entrambi gli esempi di infrastrutture "materiali", le strade ferrate e le autostrade, nel corso della storia unitaria nazionale, dimostrano quanto sia fondamentale il ruolo delle connessioni con reti diffuse di comunicazione, come innovazioni strategiche del momento, nell'animazione di modelli di successo di crescita e di sviluppo economico.

Realizzandole soprattutto con l'interventismo dello Stato e, quindi, in capo ad un soggetto extra mercato, si assume che nuovi e più evoluti servizi di comunicazione e di trasporto troverebbero riscontri di convenienza economica solo nel lungo termine, che abitualmente i privati non sarebbero in grado di fronteggiare nel perseguire l'obiettivo "razionale" di massimizzazione del profitto. In tal modo, quando è veicolo di innovazioni temporalmente anticipate, si riscontra nei fatti la fecondità della Legge di Say secondo cui è l'offerta a creare la domanda che, anche in punto di principio e di logica, prima delle realizzazioni degli impegnativi investimenti nelle stesse innovazioni non potrebbe in concreto neppure manifestarsi come forza di orientamento dal basso del sistema produttivo.

Anche come effetto indotto da tali infrastrutture, l'affermarsi di nuove generazioni di innovazioni (di processo e di prodotto e nei paradigmi organizzativi e gestionali) fa sì che prevalga la visione Schumpeteriana della "distruzione creatrice" nel riconciliare il

18 Cfr. Gianni Toniolo (1980), *L'economia dell'Italia fascista*, Laterza, Bari, p. 58.

19 Si veda, al riguardo, Nicola Mattosio (2019), *Il sistema bancario dalla caduta del fascismo alla nascita della Repubblica*, in Marco De Niccolò, Enzo Fimiani (a cura di), *Dal fascismo alla Repubblica quanta continuità. Numeri, questioni, biografie*, Viella editore, Roma, pp. 117-129.

ruolo dell'offerta con quello della domanda aggregata di Keynes e, quindi, nell'integrarsi delle forze che prevalgono necessariamente nel breve periodo con quelle che prefigurano le prospettive sostenibili e coerenti anche per equità sociale di lungo periodo.

In pratica, nel funzionamento concreto dei sistemi economici, si evidenziano casi fisiologici di "fallimento di mercato". Questi si verificano spesso anche per le infrastrutture "materiali" e per quelle "immateriali" che animano l'economia digitale e sostenibile, in corso di sperimentazione o per quanto solo auspicato. E i "fallimenti di mercato", come osservati nella storia dell'Italia unitaria, sollecitano abitualmente l'intervento dello Stato, specie nelle opere infrastrutturali con valenza strategica.

Ma il sostegno pubblico dell'economia, nelle nuove condizioni dell'economia digitale, è anch'esso soggetto a profonde innovazioni e ripensamenti nelle stesse ispirazioni scientifiche. A partire dalla necessaria e ulteriore rilettura critica della presunta "fine della storia", come pronosticato da Fukuyama,²⁰ occorre riprendere in considerazione e reinterpretare l'intera stagione che in tale senso avrebbe dovuto caratterizzare la contemporaneità: dall'implosione dell'URSS alla caduta del muro di Berlino e al venir meno della "Guerra fredda".

Il lungo trentennio che ne è seguito, fino all'avvento della *pandeconomia*²¹, ha dato vita ad una rapida e sconvolgente globalizzazione in assenza di un efficace sistema di istituzioni sovranazionali come "regolatori" (quelle previste a margine della seconda guerra mondiale con gli accordi di Bretton Woods si sono rivelate superate dai cambiamenti). Prima ancora sono mancati persino accordi con portata generale o multilaterale, anche e solo nel tentativo di concepire "regole" da poter condividere ed applicare.

Tutto è avvenuto a livello planetario seguendo la predizione dello stesso Fukuyama: la storia si muove ineluttabilmente verso il progresso; quello tecnologico e industriale è realizzato dal capitalismo; questo ha il suo *habitat* naturale nella democrazia liberale.²² Il risultato è stato un'egemonia irresistibile del paradigma liberista che, pur avendo consentito l'uscita dalle condizioni estreme di miseria di circa un miliardo di persone, da una parte ha prodotto nuove forme di diseguaglianze economiche e con riferimento ai diritti e alla dignità dell'uomo, e dall'altra ha compromesso ulteriormente la sostenibilità ambientale e i modelli tradizionali di *welfare state*.

Restando nell'ambito della stessa cultura liberal-democratica, un punto di partenza per riflessioni che provino a rimediare a tante perversioni potrebbe essere Wilhelm Röpke, il padre dell'"economia sociale di mercato". Per semplificare, si richiamano solo

20 Francis Fukuyama (1992), *The End of History and The Last Man*, The Free Press, New York (ed. It., *La fine della storia e l'ultimo uomo*, Rizzoli, Milano 1992).

21 La *pandeconomy* può essere intesa come fase di transizione ad un nuovo modello di sviluppo da cui può desumersi la stilizzazione di nuovi paradigmi che qualificerebbero nuovi *framework* teorici e quindi l'astrazione anche di una *pandeconomics*. Per una prima definizione della *pandeconomy* si veda Nicola Mattoscio (2020), *Dall'economia pandemica ad un nuovo Rinascimento europeo*, "Liberi", n. 5-6, maggio-giugno, pp. 16-19. Vi si sostiene, in particolare, "... che nessun sostegno keynesiano di breve periodo alla Domanda Aggregata farebbe recuperare le preesistenti condizioni standard di funzionamento del sistema economico e sociale" (p.18). Questo perché con la *pandeconomy* si assiste non ad un "momento di fluidità" della storia ma ad un suo vero e proprio "punto di svolta" che prefigura la transizione da quello in essere ad un nuovo "stato di equilibrio".

22 Francis Fukuyama (1992), *The End of ecc.*, cit., par. 4.

le sue classiche e utili distinzioni sugli interventi statali, quando li classifica in due categorie: quelli “conformi” al funzionamento dello stesso mercato e quelli ad esso “non conformi” che, alla lunga, ne comprometterebbero la libera e coerente evoluzione.²³

In questa seconda ipotesi, gli interventi statali conducono inevitabilmente a soluzioni monopolistiche pubbliche (come per le ferrovie italiane dall’inizio del Novecento) e/o private (come più lontano nel tempo con la Compagnia delle Indie Orientali, che fu protetta da barriere giuridiche per il controllo di merci provenienti dall’estremo oriente, per tutto il Seicento e buona parte del Settecento). Analogamente, si possono determinare soluzioni oligopolistiche pubbliche e/o private nel modo che a lungo è stato per il mercato automobilistico italiano (ad esempio, con la protezione che hanno favorito storicamente l’Alfa Romeo e la Fiat, finché questa non ha incorporato la prima).

Tra il puro e astratto *laissez faire* e gli interventi statali “non conformi” alle regole del mercato di concorrenza, Røpe teorizza una “terza via” sostanzialmente riconducibile al modello di “economia mista”, che in larga parte è stato sperimentato e rafforzato in Italia durante il noto “miracolo economico”, con l’originale e ampio ricorso alla formula delle “partecipazioni statali”. Proprio il suo drastico ridimensionamento avvenuto in un complesso processo portato avanti da tempo, ma molto accelerato nel contesto dell’improvviso venir meno dell’economia sovietica, sollecita approfondimenti inediti di questa prospettiva.

Lo hanno fatto di recente Enzo Di Nuscio e Flavio Felice nell’ipotizzare una possibile convergenza tra la “terza via” di Røpe e le migliori e più avvedute interpretazioni del socialismo democratico e del popolarismo di origine sturziano.²⁴ La proposta potrebbe essere così sintetizzabile. Abbandonando il termine vago di “capitalismo”, Røpe assume che: l’economia può caratterizzarsi secondo i due principi ordinatori dell’“economia di concorrenza” e dell’“economia controllata”; quindi, si distingue la politica economica “conforme” (idea inclusiva) oppure “non conforme” (idea estrattiva) all’economia di mercato; a sua volta, l’“economia di concorrenza” ponderata da interventi pubblici “conformi” qualifica l’“economia sociale di mercato”; questa garantirebbe il punto di partenza a tutti gli uomini perché possano sviluppare le loro attitudini.

Oggettivamente, la proposta costituisce un sicuro e coerente avanzamento in direzione della suggerita, necessaria e critica riflessione. Tuttavia, almeno dal mio punto di vista, essa pecca di insufficienza proprio nella sua conclusione einaudiana. Infatti, non appare convincente che le medesime possibilità di coltivare le proprie attitudini (e conseguenziali premi al merito) garantiscano l’affermazione di intervalli di uguaglianza sostenibili e coerenti con la democrazia sostanziale e, dunque, con la sua preservazione nel tempo.

Le obiezioni potrebbero essere tante, ma mi limito a rappresentarne solo due. La prima è per ricordare che il tempo utile a maturare piena consapevolezza del talento individuale è il risultato di rapporti sociali diversi, nelle esperienze di ciascuno, i cui

23 Wilhelm Røpe (1942), *The Social crises of our Time*, Chicago Press (ed.it., a cura di Dario Antiseri e Flavio Felice, *La crisi sociale del nostro tempo*, Rubbettino Editrice, Soveria Mannelli, CT, 2020).

24 Enzo Di Nuscio-Flavio Felice (2020), *La democrazia italiana e la “terza via” dell’umanesimo economico*, “Il Mulino”, n. 6, pp. 1103-1109. Nel dibattito che ne è seguito sono già intervenuti Mario Ricciardi (“Il Mulino” 2020/6), Natalino Irti (“Il Sole 24 Ore” del 26 febbraio 2021), Giuliano Ferrara (“Il Foglio” del 27 febbraio 2021) e lo stesso Flavio Felice (“Il Sole 24 Ore” del 2 di marzo 2021).

effetti anche molto ineguali non sono affatto trascurabili. La seconda attiene alla mancata precisazione di qualche convincente nozione della controversa categoria di “merito”, che lascia ogni spazio agli equivoci della cosiddetta “meritocrazia”. Quest’ultima, infatti, produce l’incondizionato riconoscimento morale e materiale che si deve agli individui per il successo del loro talento e sarebbe la base della liberale “società aperta”, come alternativa alle degenerazioni dell’egualitarismo e alla diffusione di sistemi clientelari nella vita pubblica.

Al riguardo, però, come minimo non si può ignorare quanto ha osservato già dalla fine degli anni cinquanta il sociologo britannico Michael Young (al quale si riconosce la stessa paternità del neologismo “meritocrazia”), facendo notare che il facchino con ammirevoli facoltà di padre o il camionista con particolare bravura nel curare le rose non fossero inferiori allo scienziato che coltiva la propria intelligenza.²⁵ Dunque, una prima denuncia dei limiti e dei rischi dell’astratta riconoscenza alla “meritocrazia” si rinviene nel suo stesso originario e più autorevole proponente.

L’incondizionato premio alla “meritocrazia”, infatti, porterebbe a forme di governo dispotici in quanto affidato in esclusiva alla sola élite dei meritevoli che imporrebbe nuove forme di discriminazioni e di diseguaglianze economiche e sociali, nel più che fondato rischio di compromettere fin nelle fondamenta la liberale “società aperta”.²⁶ Da qui ha origine, nell’attualità che viviamo o che ci aspetta pure nell’orizzonte del 2033 secondo la fantasia preveggenza dello stesso Young, l’obbligo di combattere con nuove forme di *welfare* anche tali inedite e crescenti diseguaglianze, peraltro rese più cruenti dalla globalizzazione non regolamentata.

In questa prospettiva si inquadra la più recente proposta di Minouche Shafik, direttrice della *London School of Economics*, per una radicale rifondazione del contratto sociale.²⁷ Approfondendo le ragioni della scomparsa o indebolimento di una visione condivisa della ripartizione sociale equa dei beni comuni, Shafik fotografa le accentuate divisioni contemporanee tra vecchie e nuove generazioni, percettori di redditi elevati e minimi, detentori di grandi ricchezze e poveri, sovranisti e globalisti, immigrati e nativi, centri e periferie, realtà urbane e rurali, donne e uomini.

Nell’esaminare le nuove contraddizioni che alimentano inevitabili e inediti conflitti sociali, si prova a rispondere ad un interrogativo di fondo: cosa gli individui devono alla società e cosa questa deve agli individui? La risposta risiede in una revisione sistematica della “terza via socialdemocratica”, che deve inequivocabilmente e senza titubanze basarsi sul principio dell’inclusione, piuttosto che sull’esclusione dei “perdenti” del li-

25 Michael Young (1958), *The Rise of Meritocracy 1870–2033: An Essays on Education and Equality*, Michael Dunlop Young Edition (ed. It., *L’avvento della meritocrazia*, Edizioni di Comunità srl, Roma 1961).

26 Nel corso del tempo, si sono consolidate molte obiezioni nei confronti della “meritocrazia”. Almeno due appaiono tra le più significative. La prima contesta che il talento (intelligenza) e l’impegno nell’applicarlo siano oggettivamente misurabili ai fini del compenso materiale e morale da riconoscergli. La seconda rileva che essa in realtà riflette in modo neutrale e passiva le diseguaglianze presenti nella società nel cui contesto si applica; per esempio, in quella in cui prevale il modo di produzione capitalistica con le sue molteplici e note contraddizioni. Per alcune ricostruzioni recenti, si vedano: Lorenzo Leva (2018), *Fondamenti di meritocrazia*, Europa Edizione, Roma; Mauro Boarelli (2019), *Contro l’ideologia del merito*, Laterza, Bari-Roma.

27 Minouche Shafik (2021), *What We Owe Each Other: A New Social Contract for a Better Society*, Princeton University Press/The Bodley Head, London (ed. it., *Il nuovo contratto sociale*, Mondadori, Milano, 2021).

bero funzionamento dei mercati.

Shafik si impegna a precisare con chiarezza le nuove fratture sociali: 1) l'emancipazione delle donne compromette la capacità delle famiglie di accudire gli anziani e i bambini; 2) la precarietà del lavoro complica la possibilità di tutela sociale delle aziende verso i propri dipendenti; 3) il degrado ambientale squilibra gli scambi intergenerazionali; 4) la globalizzazione e le nuove tecnologie, soprattutto digitali, rendono obsolete le tradizionali qualifiche professionali e le competenze lavorative.

Occorre, perciò, un nuovo contratto sociale che coinvolga in una grande *partnership* individui, famiglie, imprese e Stato. E, in tal senso, il nuovo contratto sociale assumerebbe una rilevanza generale che andrebbe ben oltre qualunque modello sperimentato o solo concepito di *welfare*.

In queste riflessioni si ritrovano spunti e conferme di come la *pandecconomy* derivata dall'emergenza sanitaria da Covid-19 evidenzia la sua principale peculiarità nell'ineluttabilità del cambiamento di sistema. Tutte le crisi vissute dal crollo del Muro di Berlino hanno sempre e solo rappresentato ragioni a supporto della Politica Economica più o meno "accomodante" agli *shock* che di volta in volta hanno provocato le crisi stesse.

Le "fratture" provocate dalla *pandecconomy*, invece, obbligano la Politica Economica a coniugare tempestivamente e in profondità le azioni anticongiunturali, come decisioni razionali ottimali nel contesto dato, con quelle che sostengono i cambiamenti strutturali, come decisioni razionali ottimali volte ad elaborare e far affermare nuove condizioni ambientali. Quindi, tali cambiamenti non si limitano a innovazioni nell'ambito del sistema socio-economico preesistente ma tendono a favorire il "parto" stesso di un nuovo sistema, nel senso di nuovo "stato di equilibrio" o "stato di natura" come concezione o visione diversamente concepita e realizzata.

5. RECOVERY PLAN E NUOVI PARADIGMI ECONOMICI

E in questa prospettiva che si propone la sostanziale e consequenziale interpretazione del programma *Prepair and Prepare Next Generation EU*, concepito dalla Commissione europea per fronteggiare la grave crisi provocata dall'emergenza sanitaria da Covid-19. Fin dalle premesse, il *Recovery Plan*, come viene più comunemente chiamato, sembra candidato a svolgere nel Vecchio Continente il ruolo che ebbe il "Piano Marshall" durante la *Golden Age* della ricostruzione postbellica che esaltò il virtuosismo del modello di "economia mista", prima che venisse contaminata dai più vasti fenomeni degenerativi del sistema Italia conseguenti, in particolare, al modello di "democrazia bloccata" (o senza possibilità di alternanza) che lo attanagliava.

Naturalmente, molte sono le differenze. A cominciare dai finanziamenti, resi disponibili all'epoca dagli aiuti americani e ora direttamente dagli stessi cittadini europei,

attraverso i *Coronabond* o i *Greenbond* (che sarebbe meglio chiamare appropriatamente e con più coraggio *Eurobond*) emessi dalla Commissione e garantiti dagli Stati membri. Diverse sono le specificità delle nuove generazioni di innovazioni che assumono valenza strategica complessiva, in analogia a quella delle strade ferrate, prima, e delle autostrade, dopo.

Infatti, oggi prevalgono il profilo “immateriale” delle autostrade informatiche e la “leggerezza” dell’economia digitale. Inoltre, l’attuale contemporaneità è alle prese con la esauribilità o la lenta e inadeguata riproducibilità dei principali fattori produttivi “materiali”, nonché con le criticità delle condizioni di vita ambientali. Ne deriva l’urgente e crescente necessità di dar vita a modelli di “economia circolare”.

Al tempo stesso, sono entrati in crisi i modelli di *welfare* che hanno accompagnato l’affermarsi impetuosa nel tempo dell’economia manifatturiera. Il ridimensionamento di quest’ultima e la crescita esplosiva dell’economia terziaria e, a seguire, di quella quaternaria, hanno minato nelle fondamenta il tradizionale modello di *welfare state*. Si impone, perciò, la necessità di sperimentarne di nuovi, come viene spesso suggerito, in direzione del *welfare society* o *welfare di comunità* o *welfare integrato*, o di dar vita ad un nuovo contratto sociale come suggerisce Minouche Shafik, che sappiano farsi carico pure delle complesse conseguenze delle inedite forme di frammentazione e precarizzazione del mercato del lavoro.

Ma, soprattutto, il mondo ha preso atto della “conoscenza” come il fattore che più di tutti spiega la capacità di produzione di nuova ricchezza e il progresso o il declino delle nazioni. Si condivide, in tal modo, sia pure tardivamente e con non poche incertezze che riemergono qua e là, la grande lezione al riguardo dell’economista Robert Solow, Premio Nobel 1987.

Next Generation EU, approvato dal Consiglio Europeo il 21 luglio 2020, costituisce un piano finanziario davvero straordinario, con la previsione di risorse per 750 miliardi di euro. Ben 380 erogati a fondo perduto, saranno raccolti con emissione di *Eurobond* portati (come titoli di debito) esplicitamente in capo al bilancio dell’Unione (vedi Tavola 5, Appendice). In tal modo si dà vita ad un debito comune europeo, sia pure con i vincoli dell’uso esclusivo a sostegno della fuoriuscita dalla grave crisi economica e sociale procurata dall’emergenza sanitaria, con una *duration* limitata e ad essa strettamente legata, nonché con la previsione di una copertura per il loro rimborso attraverso nuove voci di entrata del Bilancio dell’Unione²⁸.

L’iniziativa dell’Unione Europea si sforza coraggiosamente di immaginare il futuro del Vecchio Continente, che tenga il più possibile conto dei profondi cambiamenti intervenuti nel mondo globalizzato con la *New Economy* o Economia della conoscenza, indicando chiari percorsi da seguire. Fra l’altro, si indicano la realizzazione di nuove

28 In tema di debito comune dell’Eu c’è una storia dimenticata che di recente è stata riportata alla luce, sfatando così un tabù che tuttora si aggira per contrastarlo. In realtà, a partire dalla prima crisi energetica degli anni Settanta, almeno in 12 occasioni sono stati ammessi Bond della Comunità europea. Ma va rilevata una differenza non trascurabile con questa “tradizione”. I *Coronabond* sostengono un piano proprio delle stesse Istituzioni europee, sia pure con *Next Generation EU* declinato attraverso gli Stati Membri. Mentre i Bond del passato erano emessi per raccogliere fondi da destinare ad emergenze riguardanti di volta in volta qualche stato membro (cfr. Sebastian Horn, Josef Meyer, Christoph Trebesch (2020), *Coronabond: the forgotten history of European Community debt*, Cepr – Centro per la ricerca di politica economica, portale Vox, 14 aprile).

reti intraeuropee (o mediterranee) e la condivisione di infrastrutture strategiche a supporto della ricerca, a partire dalla sfida rappresentata dalla salute a livello planetario.

Si evidenzia, in tal modo, la consapevolezza di un passaggio storico epocale: l'ambizione, cioè, di disporre non della pura sommatoria di un elenco di iniziative frammentate per contenuti e per nazionalità, ma di un unico piano di radicale cambiamento comune agli Stati membri. Lo stesso appare anche ben finalizzato a ricandidare l'Europa da protagonista lungo la frontiera dell'innovazione, nella nuova fase storica. L'Unione, perciò, non intende favorire la sola ripresa delle singole economie, ma vuole avviare al tempo stesso un processo di trasformazione senza precedenti in direzione di un'accelerata transizione verso un modello di economia digitale, circolare e della conoscenza.

Dunque, con il *Recovery Plan* l'Unione Europea non intende gestire la sua responsabilità per "ripristinare", ma piuttosto favorire un irreversibile cambiamento, finalizzando allo scopo il suo stesso processo di integrazione. Questo vuol dire che, per superare la grave crisi economica e sociale derivante dall'emergenza sanitaria da Covid-19, le istituzioni europee in quanto tali rivendicano a loro stesse uno specifico e aggiuntivo compito sovranazionale.

Una simile prospettiva non veniva evocata con tanto significato generale almeno dal Trattato di Maastricht, o Trattato dell'Unione Europea del 1992, definito soprattutto come conseguenza della caduta del muro di Berlino e della riunificazione della Germania. L'idea di "integrazione funzionale" che implica come prioritaria quella economica, che è stata la cornice di riferimento storicamente sperimentato per quasi un trentennio, sembra lasciare il passo al recupero di una certa, per quanto ancora parziale, visione secondo cui è la volontà politica di procedere con l'integrazione ad essere anteriore a quella economica.

Non a caso è previsto che la valutazione dei PNRR (Piani Nazionali di Ripresa e Resilienza) *in primis* sia svolto direttamente dalla Commissione (organo di governo sovranazionale dell'Unione) entro due mesi dalla loro presentazione, fissata nel termine massimo del 30 aprile 2021 (Regolamento n.241 – G.U. dell'EU del 18.02.2021). L'esame si conclude con la proposta all'ECOFIN (Consiglio di Economia e Finanza dell'Unione Europea) per l'approvazione di ciascun PNRR a maggioranza qualificata e non più all'unanimità. Anche questo modello innovato di governance evidenzia il superamento della logica dell'azione intergovernativa e la condivisione per il *Recovery Plan* di una chiara logica sovranazionale.

L'Italia è il primo beneficiario del *Recovery Plan*, con quasi 209 miliardi di finanziamenti, di cui circa 81,4 di sussidi a fondo perduto e 127,4 in prestiti.²⁹ Ma si deve precisare che alla definizione del totale di tali risorse molto ha contribuito il parametro del differenziale (negativo) di sviluppo del suo Mezzogiorno. Il 15 settembre 2020 il Governo italiano ha pubblicato le proprie "Linee guida per la definizione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza".

Nel documento traspare l'intento di voler corrispondere all'esigenza di un vero e proprio Rinascimento europeo, con il rilancio degli investimenti pubblici e privati, le

29 Alla disponibilità dei quasi 209 miliardi di euro, l'Italia deve sommare ulteriori circa 100 miliardi derivanti dal QFP (Quadro Finanziario Pluriennale) 2021-2027, ossia le risorse ordinarie rese disponibili dal Bilancio europeo. L'impiego dell'insieme di questi finanziamenti rappresenta una sfida davvero epocale.

riforme che rafforzino l'efficienza delle istituzioni nel processo di cambiamento, le linee di azione che affrontino i divari strutturali e le diseguglianze territoriali e sociali che hanno compromesso le *performance* di crescita degli ultimi decenni, i sostegni robusti a supporto del più generale sviluppo sostenibile.

Ma così come le rondini da sole non fanno primavera, tutte queste buone intenzioni non sono di per sé foriere di progetti davvero coerenti, nei contenuti e nei tempi, con le necessità reali del Paese e con le aspettative europee. Per le giuste e approfondite valutazioni bisognerà aspettare i contenuti della versione finale del documento, che sarà rimesso alla Commissione prevedibilmente entro aprile 2021, dopo che lo stesso, definito dal Governo, sarà esaminato e definitivamente licenziato dal Parlamento. Solo allora sarà possibile riscontrare se i criteri di selezione dei progetti fissati dalla proposta di regolamentazione della Commissione saranno stati adeguatamente rispettati.

Ciò, comunque, non significa che non sono chiare da subito quali sono le principali sfide per l'Italia, verso le quali indirizzare le maggiori attenzioni. Alcune rinviano *sic et simpliciter* all'intera storia unitaria sommariamente richiamata, nel bene e nel male.

In primo luogo bisogna chiedersi quali sono le nuove reti da privilegiare con i finanziamenti pubblici aggiuntivi (e non sostitutivi di quelli nazionali) del *Recovery Plan*. A proposito di digitalizzazione, ad esempio, sappiamo che negli ultimi soli quattro anni gli investimenti sulla rete a banda larga sostenuti dallo Stato hanno consentito di triplicare il numero di abitazioni italiane con una connessione di almeno 100 Mb.

Nel complesso, però, sono ancora meno di un terzo le case raggiunte dalla fibra. E la loro distribuzione territoriale evidenzia almeno un doppio nuovo dualismo: quello che vede le aree maggiormente urbanizzate avvantaggiate rispetto a quelle più periferiche, alle campagne e alle zone interne pedemontane e montane; l'altro, che vede riproporre, *mutatis mutandis*, un'ulteriore forma di arretratezza del Mezzogiorno rispetto al Centro-Nord costituita dal cosiddetto *digital divide*³⁰.

Il risultato inevitabile di questi emergenti nuovi squilibri strutturali è significativamente sintetizzato dall'Indice (complessivo) di Digitalizzazione dell'Economia e della Società (DESI) pubblicato annualmente dalla Commissione Europea, che con il *Ranking 2020* classifica l'Italia alla venticinquesima posizione dell'EU ancora a 28 membri, prima solo di Romania, Grecia e Bulgaria (Tavola 7, Appendice). Allarma soprattutto la notevole distanza con il primato dei primi quattro Paesi (Finlandia, Svezia, Danimarca e Olanda), pari ad oltre trenta punti base come sintesi delle principali variabili esplicative

30 Dall'edizione 2020 del *Digital Economy and Society Index* (Desi) della Commissione europea si ricava che l'Italia è al 17° posto tra i paesi EU per *connettività* misurata dalla fibra ottica fino alla porta di casa, raggiungendo nel 2019 il 30% a fronte della media europea del 34%, e di un campione come la Danimarca che supera il 60%. Ma il divario più importante è nel *capitale umano* e, nel suo ambito, nelle differenze di genere. Solo il 42% delle persone di età compresa tra i 16 e i 74 anni che vivono in Italia possiede competenze digitali di base (a fronte del 58% nell'EU), circa il 17% dei suoi abitanti non ha mai utilizzato Internet (quasi il doppio della media EU), dispone di un'occupazione di specialisti in Tlc (limitata al 2,8%) al di sotto della media EU (3,9%), così come ben più contenuta è la sua percentuale di laureati ICT pari all'1% (media EU 3,5%, con la Germania che supera il 4,5%). Mentre l'indice *Women in Digital* posiziona l'Italia alla quart'ultima posizione in Europa. Le italiane che utilizzato Internet è del 38,5% (EU 53,1%) con un divario di ben 22 punti percentuali negli accessi ai significativi servizi "online banking". Ulteriori squilibri emergono se si considerano le cosiddette reti di nuova generazione (NGN - *Next Generation Networking*), come documentano la Tavola 6 (Appendice) e la connessa Tabella 1 (Appendice). Tutte queste criticità, purtroppo, si aggravano nel Mezzogiorno.

(connettività, capitale umano, differenza di genere ecc., i cui dettagli sono riportati nella precedente nota a piè di pagina).

È ancora più grave constatare che questa posizione in prossimità del fanalino di coda (con una distanza media dal *Ranking* DESI europeo di ben 9 punti solo limitandosi all'ultimo triennio), l'Italia la mantiene quasi stabilmente nel tempo, come evidenziano i dati di seguito riportati.

	Italia		UE
	posizione in classifica	punteggio	punteggio
DESI 2020	25	43,6	52,6
DESI 2019	23	41,6	49,4
Desi 2018	25	36,2	46,5
Medie	24,3	40,46	49,5

Ne consegue che solo assumendo di voler combattere questi autentici e nuovi “fallimenti di mercato” si potrà anche consolidare un favorevole e robusto risvolto dell'economia digitale, a partire proprio dal Mezzogiorno. Mi riferisco a quello evocativo anche di tante suggestioni, forse non tutte pienamente giustificate, sperimentato in stato di costrizione durante e dopo il primo *lockdown*, con l'esplicitarsi del modello di *Pandeeconomia*,³¹ quale certamente nell'insieme sono lo *smartworking*, la didattica a distanza, i *webinar* di informazione, conoscenza, studio, ricerca, ecc.

Inoltre, in Italia abbiamo le ulteriori e gravi evidenze di “fallimenti di mercato” sui temi dell'Alta Velocità ferroviaria, delle interconnessioni aeree tramite gli aeroporti minori, nonché in varie modalità del trasporto merci via mare. Da questo punto di vista, emerge come inevitabile la condivisione di una logica intermodale della mobilità dei cittadini e del traffico merci, ancora in gran parte da promuovere e realizzare.

Un ruolo crescente e strategico, al riguardo, dovrebbe naturalmente svolgerlo il più moderno e veloce trasporto aereo. Ma nulla finora si è esplicitato sul tema. Quantomeno, invece, bisognerebbe prevedere da subito e per un tempo congruo la sospensione della disciplina europea sugli aiuti di stato nel settore dell'aviazione civile, aggiungendo anche una linea d'azione a suo specifico supporto, finanziato con risorse aggiuntive attingendo da un ulteriore e necessario incremento del budget del *Recovery Fund*.

La motivazione sarebbe almeno duplice. Da una parte, l'aviazione civile è uno dei settori più colpiti dall'emergenza pandemica e, quindi, più necessitato di essere sostenuto. Dall'altra, contrariamente a vulgate purtroppo del tutto infondate di alcune posizioni ambientaliste, anche in questo settore si prefigurano avvicendamenti tecnologici in direzione della sostenibilità e dell'economia digitale.

Si pensi, ad esempio, alle sperimentazioni in corso di velivoli con motori elettrici per distanze brevi e medie. Essi si presterebbero soprattutto ad essere impiegati nei collegamenti proprio degli aeroporti minori dal Vecchio Continente, e sempre a

31 Per un legame tra la *pandeeconomy* e un nuovo modello di sviluppo, come anticipato nel precedente paragrafo 4, si veda Nicola Mattosio (2020), *Dall'economia pandemica ecc.*, cit.

partire dalle esigenze peculiari del Mezzogiorno d'Italia. Si tenga conto, inoltre, che l'integrazione sociale europea solo in minima parte si può favorire con i collegamenti individuali in remoto.

Piuttosto e inevitabilmente occorrerebbe privilegiare il più possibile le frequentazioni in presenza, a partire dalla mobilità dei giovani e dai flussi di scambi continui tra le tante comunità locali europee, in una crescente rete di "gemellaggi federativi". Altro pionieristico esempio potrebbe essere l'impiego speciale dei droni, ovviamente comandati in remoto. Si pensi solo, al riguardo, al progetto in corso di sperimentazione nella Laguna di Venezia, che prevede il rifornimento delle numerose isole di prodotti di emergenza e con gradualità di quelli ordinari.

Senza una interpretazione di *Next Generation-EU* correttamente ponderata con le specificità dei divari strutturali per le reti intermodali, tra Centro-Nord e Mezzogiorno e tra grandi aree metropolitane e zone rurali, si rischierebbe di accentuare di più i dualismi, rimarcando ancora una volta le distanze delle aree arretrate del Paese da quelle più sviluppate.

Si comprende che i cronoprogrammi europei da rispettare per concludere i progetti nei tempi indicati favoriscono immediatamente in *pole position* le tratte di Alta Velocità già in corso di realizzazione (ad esempio, la Brescia-Vicenza o il terzo valico tra Tortona e Genova). Ma sarebbe grave se nel contempo si rendessero allungati o incerti i tempi di avvio o conclusione delle tre grandi opere del Sud (Napoli-Bari, Palermo-Catania e Salerno-Reggio Calabria) o che si prospettino le "calende greche" per la tratta Pescara-Roma. Queste opere, sia pure con ritardo, contribuirebbero non poco ad una significativa riunificazione interna di tante parti del Mezzogiorno, animando anche e finalmente su scala significativa un suo importante mercato di prossimità.



6. CONCLUSIONI

In breve, la "questione meridionale" si ripropone energicamente ancora una volta soprattutto con i suoi negativi differenziali nelle reti, e ormai non solo come "questione nazionale" ma anche e soprattutto come una vera "questione europea", che il Vecchio Continente accusa nell'ambito dei suoi numerosi Mezzogiorni.³² Ma ad essa, ora come oltre un secolo e mezzo fa, e sempre in materia di reti strategiche "materiali" e più recentemente in quelle "immateriali", si aggiungono gli altri squilibri nazionali rappresentati dalla "questione rurale" e dalla "questione delle periferie" contrapposte alle aree urbane.

Nell'insieme, l'intero Paese evidenzia esso stesso un'aggiuntiva "questione nazionale" con le sue nuove distanze dalle medie europee, come ad esempio avviene con il *Ranking* dell'Indice di Digitalizzazione dell'Economia e della Società (DESI). In fondo, pur nelle mutate condizioni, per affrontare questi ulteriori emergenti squilibri, si trat-

32 Vedi Nicola Mattoscio (2014), *Mezzogiorni d'Europa. Il caso dell'Abruzzo*, Rocco Carabba, Lanciano.

terebbe solo di tornare al visionario Cavour, quale davvero egli fu all'epoca dell'unificazione nazionale, alludendo al ruolo delle strade ferrate per il futuro dell'Italia e, quindi, del suo Mezzogiorno: “*Sa position au centre de la Méditerranée, où, comme un immense promontoire, elle paraît destinée rattacher l'Europe à l'Afrique ...*”³³

33 Camillo Benso Cavour (1846), *Des Chemins ecc.*, cit., in Domenico Zanichelli (a cura di), *Gli scritti del Conte di Cavour*, vol. II, Ditta Nicola Zanichelli, Bologna 1892, p. 39.

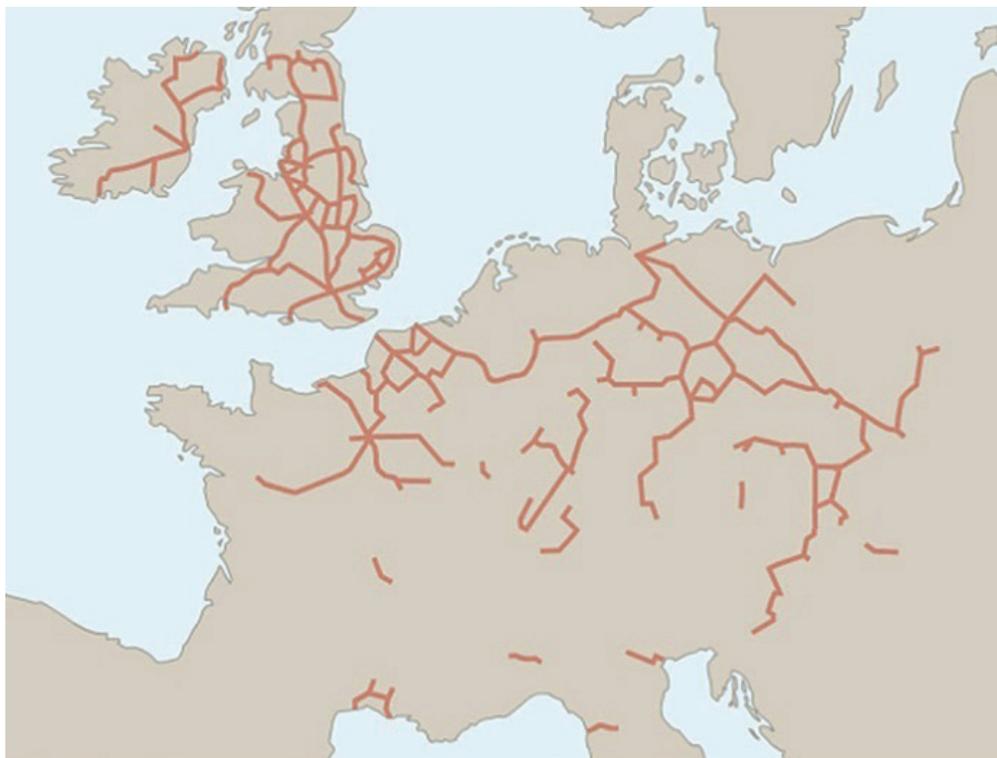
APPENDICE

Tavola 1 - Le ferrovie della penisola italiana alla proclamazione del Regno d'Italia (17 marzo 1861)



Fonte: Arbalette, opera propria (Wikipedia)

Tavola 2 - Lo sviluppo della rete ferroviaria in Europa nel 1850



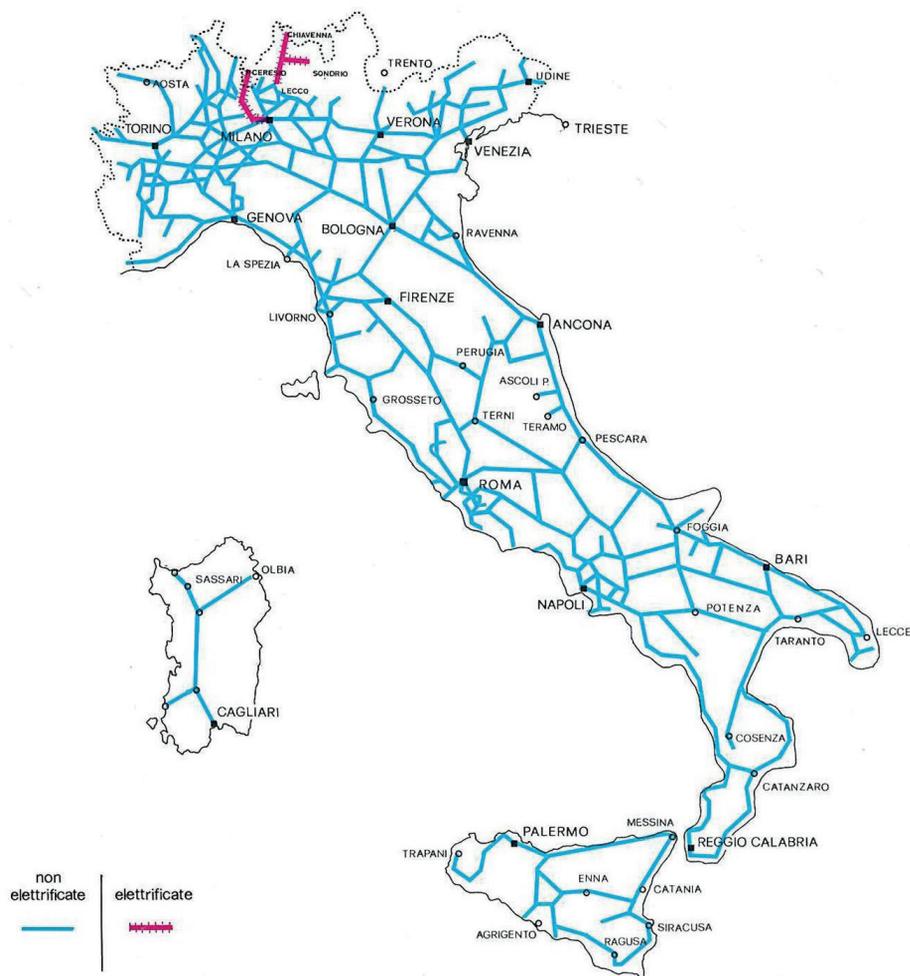
Fonte: dizionariju.zanichelli.it

Tavola 3 - Le ferrovie della penisola italiana nel 1870



Fonte: *Arbaete, opera propria (Wikipedia)*

Tavola 4 - La rete ferroviaria italiana nel 1905, al momento della nascita dell'Amministrazione Autonoma delle Ferrovie dello Stato



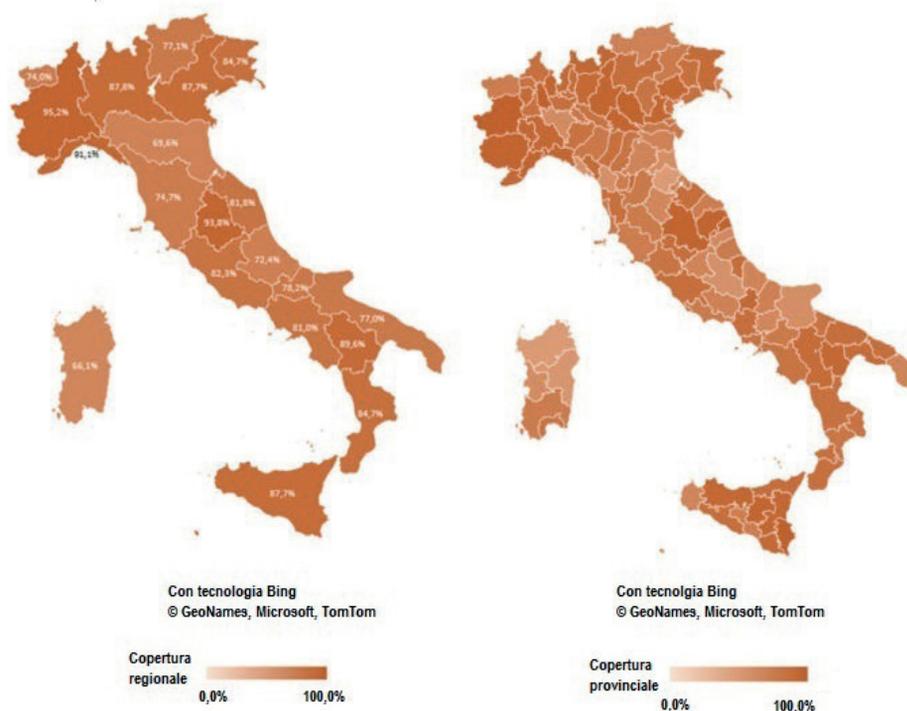
Fonte: www.3rotaie.it

Tavola 5 - Infografica - Next Generation EU - Pacchetto per la ripresa dalla Covid-19



Fonte: Consiglio dell'Unione Europea, Segretariato generale, copyright Unione Europea 2020

Tavola 6 - Copertura dei civici con reti di nuova generazione (NGN) per regione e provincia (in %, 2019)



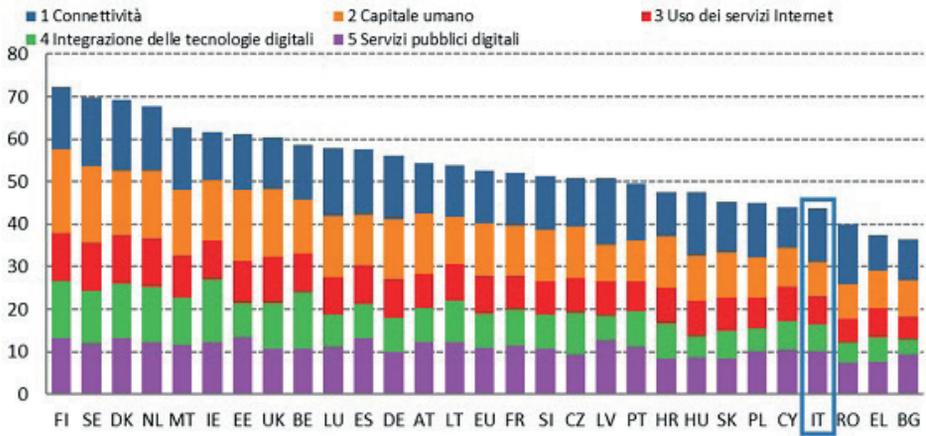
Fonte: *Banda ultra larga, la grande missione dell'Italia: dove siamo e dove saremo*, Osservatorio su Reti e Servizi di Nuova Generazione (I-Com), 2020, p.3

Tabella 1 - Copertura dei civici con Reti di Nuova Generazione (NGN) per regione (in %, 2019)

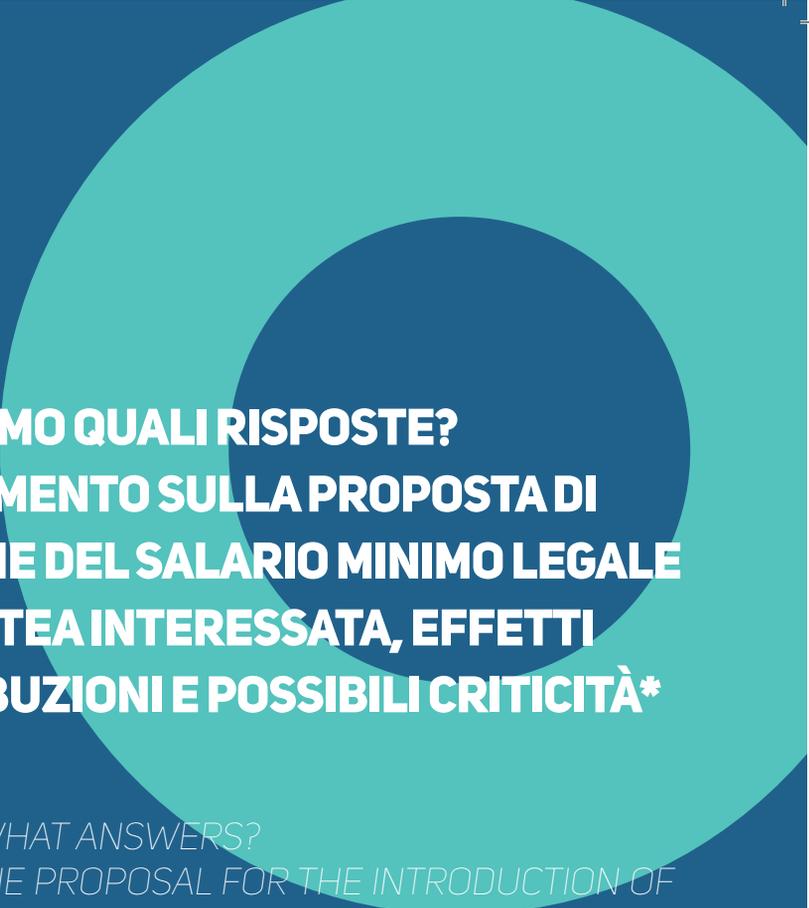
Regioni	Valori %	Regioni	Valori %
Abruzzo	72.4	Piemonte	95.2
Basilicata	89.6	Puglia	77.0
Calabria	84.7	Sardegna	66.1
Campania	81.0	Sicilia	87.7
Emilia-Romagna	69.6	Toscana	74.7
Friuli Venezia Giulia	84.7	Trentino-Alto Adige	77.1
Lazio	82.3	Umbria	93.8
Liguria	91.1	Valle d'Aosta	74.0
Lombardia	87.4	Veneto	87.7
Marche	81.8	Italia	81.8
Molise	78.2	Mezzogiorno	79.6

Fonte: ns elaborazione su dati Banda ultra larga, la grande missione dell'Italia: dove siamo e dove saremo, Osservatorio su reti e Servizi di Nuova Generazione (I-Com), 2020, p.3

Tavola 7 - Indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DES), Ranking 2020



Fonte: European Commission, *Digital Economy and Social Index (DESI) 2020*, p. 14



SALARIO MINIMO QUALI RISPOSTE? APPROFONDIMENTO SULLA PROPOSTA DI INTRODUZIONE DEL SALARIO MINIMO LEGALE IN ITALIA: PLATEA INTERESSATA, EFFETTI SULLE RETRIBUZIONI E POSSIBILI CRITICITÀ*

*MINIMUM WAGE WHAT ANSWERS?
DEEPENING ON THE PROPOSAL FOR THE INTRODUCTION OF
THE LEGAL MINIMUM WAGE IN ITALY: INTERESTED PLATEA,
EFFECTS ON REMUNERATION AND POSSIBLE CRITICALITIES*

Centro Studi e Ricerche

Itinerari previdenziali

claudionegro50@libero.it

* <https://www.itinerariprevidenziali.it/site/home/biblioteca/pubblicazioni/salario-minimo.html>

L'ipotesi di introdurre, anche nel nostro Paese, un "salario minimo" al di sotto del quale nessun lavoro o lavoratore dovrebbe essere retribuito è da anni oggetto di dibattito, presente in alcuni programmi elettorali e anche al centro di più di una proposta di legge, una delle quali è peraltro attualmente in dibattito in Parlamento. Ma è giusta l'introduzione di un salario minimo? Per formulare un parere non ideologico sull'introduzione nel nostro ordinamento di una forma di salario

minimo di legge occorre dare risposte a quattro domande:

1. È un'operazione credibile o ci collocherebbe fuori dal contesto delle democrazie industriali?
2. Avrebbe effetti concreti e misurabili sulle retribuzioni, e in quale quantità?
3. Quale potrebbe essere la sua struttura e il suo ammontare?
4. Tramite quali percorsi giuridici e politici potrebbe essere introdotto?

Parole chiave: mercato del lavoro, salario minimo, retribuzioni, sostenibilità finanziaria

The hypothesis of introducing, even in our country, a "minimum wage" below which none work or worker should be paid has been the subject of debate for years, present in some electoral programs and also the focus of more than one bill, one of which is moreover currently under debate in Parliament. But is the introduction of a minimum wage right? For formulate a non-ideological opinion on the introduction in our legal system of a form

of minimum wage required by law, it is necessary to answer four questions:

1. Is this a credible operation or would it place us out of the context of industrial democracies?
2. Would it have concrete and measurable effects on wages, and in what quantity?
3. What could its structure and amount be?
4. Through what legal and political pathways could it be introduced?

Keywords: labour market, minimum wage, salaries, financial sustainability

1. UN'OPERAZIONE CREDIBILE O AL DI FUORI DELLE DEMOCRAZIE INDUSTRIALI?

Per rispondere alla prima domanda, utilizziamo una tabella (tabella 1) cui rimanda anche un recente articolo di Giuliano Cazzola¹ e che riassume in quali Paesi esiste una retribuzione minima oraria di legge e a quanto ammonta.

Tabella 1 - Paesi nei quali esiste una retribuzione oraria minima per legge

Paese	Salario minimo legale orario in euro	ultima modifica	Paese	Salario minimo legale orario in euro	ultima modifica
Lussemburgo	11,12	01/01/15	Portogallo	3,04	01/10/14
Francia	9,61	01/01/15	Polonia	2,42	01/01/15
Olanda	9,21	01/01/15	Croazia	2,34	01/01/15
Belgio	9,10	01/12/12	Estonia	2,29	01/01/15
Irlanda	8,65	01/07/11	Slovacchia	2,18	01/01/15
Germania	8,50	01/01/15	Ungheria	2,17	01/01/15
Regno Unito	8,06	01/10/14	Repubblica Ceca	2,00	01/01/15
Slovenia	4,57	01/01/15	Lettonia	1,96	01/01/15
Malta	4,16	01/01/15	Lituania	1,82	01/01/15
Spagna	3,93	01/01/15	Romania	1,30	01/01/15
Grecia	3,35	01/03/12	Bulgaria	1,06	01/01/15
Giappone	5,56	01/01/15	USA	5,46	24/07/09

Fonte: WSI-Mindestlohndatenbank

¹ L'articolo "**Politically (in)correct - Il salario minimo legale: soluzione o problema?**" di Giuliano Cazzola, pubblicato con il Bollettino ADAPT 11 marzo 2019, n.10, è disponibile online al link: <http://www.bollettino-adapt.it/politicallyincorrect-il-salario-minimo-legale-soluzione-o-problema/>. La tabella è stata in precedenza pubblica nell'articolo a firma di Silvia Spattini "**Salario minimo legale vs contrattazione collettiva in Italia e in Europa**", consultabile al seguente link: <http://www.bollettinoadapt.it/salario-minimo-legale-vs-contrattazione-collettiva-italia-e-europa/>

Salta all'occhio che, oltre all'Italia, mancano in questo elenco Danimarca, Finlandia, Svezia e Austria. Si tratta, è bene ricordare, di Paesi in cui la sindacalizzazione si avvicina al 100% e non è frazionata e, quindi, la copertura data dal CCNL è sostanzialmente universale.

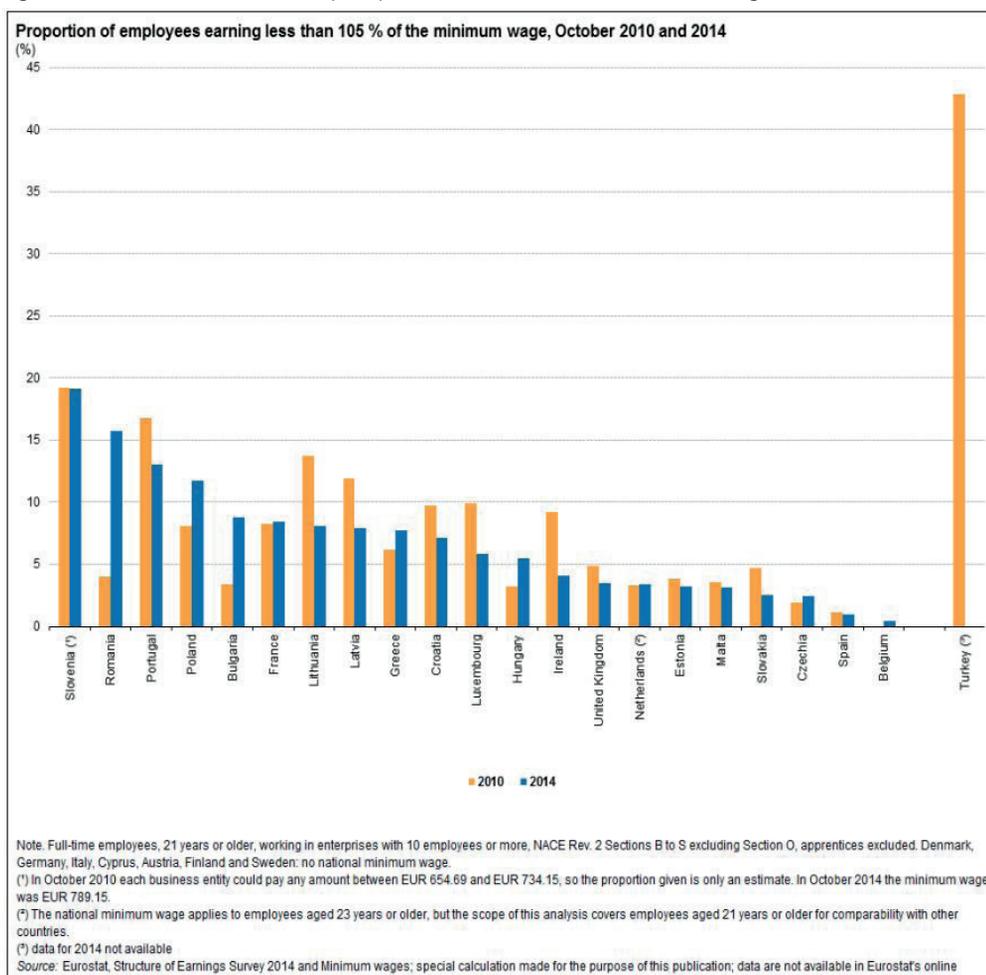
In termini di salario minimo mensile, queste retribuzioni orarie producono (dati 2017) cifre tra i 1.400 e i 1.600 euro per le economie di fascia alta (UK, Germania, Francia, Olanda, Irlanda, Belgio). Seguono molto distaccata la Spagna (800 euro) e via via gli altri.

Molto utile anche sapere quanti lavoratori percepiscono il salario minimo legale: lo spiega la figura 1, nella quale è riportata la percentuale di lavoratori che percepisce il minimo o poco più (105%) presentano un 4% e la Francia addirittura si avvicina all'8%.

Per comprendere come si può inquadrare l'Italia in questo contesto, è bene capire come il Paese si colloca quanto ad ammontare delle retribuzioni in valore assoluto e in potere d'acquisto (nella figura 2, in giallo, la retribuzione oraria mediana lorda e, in azzurro, il potere d'acquisto).

Come è evidente, l'Italia si colloca al confine tra i Paesi più sviluppati e ad alta retribuzione e quelli più deboli. Pertanto, è presumibile che la percentuale di persone che potrebbero avvalersi di un salario minimo garantito si collochi nella stessa zona: più o meno intorno all'8% della Francia, il che conferma per approssimazione l'indicazione di Andrea Garnerò (LaVoce.info) , che calcola nel 10% i lavoratori che percepiscono meno dei minimi contrattuali; mediamente costoro percepiscono il 40% meno dei salari mediani reali.

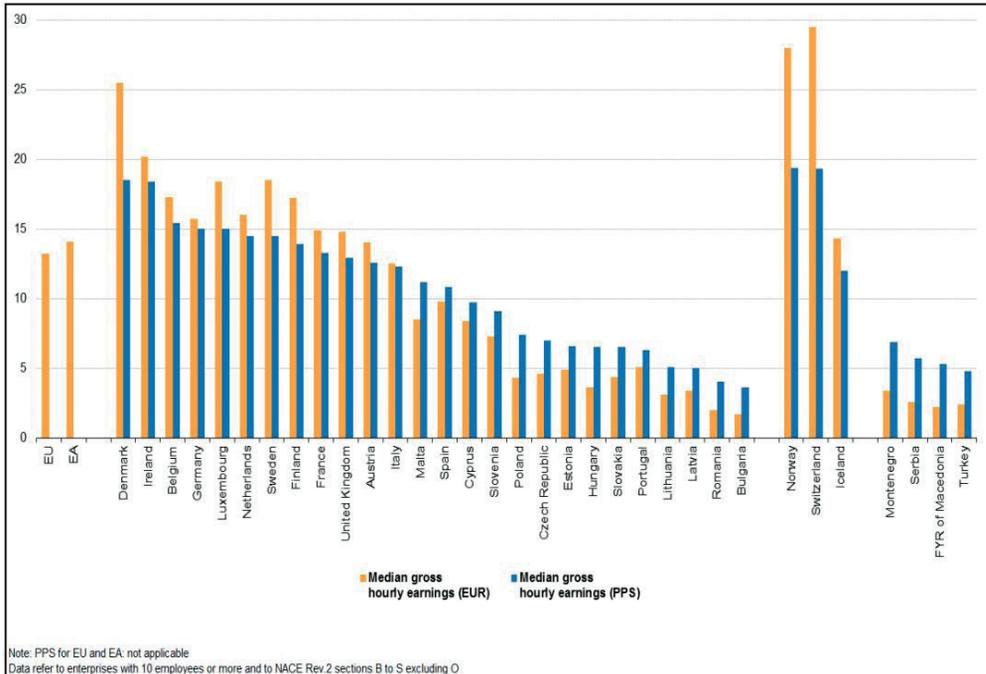
Figura 1 – Percentuale di lavoratori che percepiscono meno del 105% del salario minimo legale



Fonte: Eurostat

Quindi, abbiamo una platea del 10% di lavoratori che percepiscono il 40% della retribuzione mediana: dati che collocano l'Italia più o meno a metà della scala europea, che va da un massimo del 19% a un minimo dell'1% di persone che percepiscono il salario minimo di legge il quale a sua volta, in Europa, vale dal 40% al 60% del salario mediano. Una situazione per nulla diversa dagli altri Paesi europei e che pertanto non presenta indicazioni contrarie all'istituzione anche in Italia del salario minimo di legge.

Figura 2 - Retribuzione oraria mediana lorda (in giallo) e in potere d'acquisto (in azzurro), valori in euro



Fonte: Eurostat

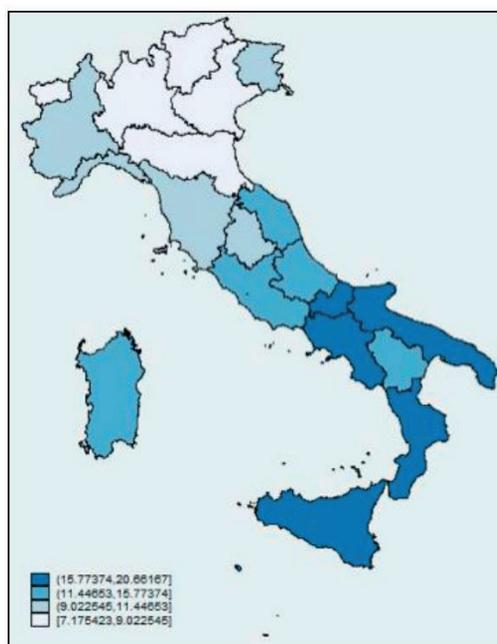
2. IL SALARIO MINIMO LEGALE SERVE REALMENTE, E A CHI?

Nel 2015 il salario minimo orario lordo fissato nei contratti collettivi (cioè il livello più basso, includendo eventuali tredicesime e quattordicesime) era in media di 9,41 euro. Si tratta di cifre relativamente alte rispetto al salario mediano di fatto che era di 11,77 euro lordi. Il rapporto minimo/mediano in Italia è di circa l'80%, quando in Francia il salario minimo nazionale lordo - che, in molti casi, equivale ai minimi negoziati negli accordi settoriali - è circa il 60% e in Germania è intorno al 50%. Incrociando i dati ISTAT su minimi tabellari e salari, si scopre che circa il 10% dei lavoratori dipendenti riceve un salario orario mediamente del 20% in meno rispetto al minimo settoriale fissato per contratto. Vale a dire, a dati 2018, circa 2.300.000 persone sottoretribuite, la cui distribuzione non è omogenea né a livello territoriale né di dimensione aziendale.

Tabella 2 - Dimensione dell'impresa e percentuale di lavoratori sottopagati

Dimensione dell'impresa	% dipendenti sottopagati
< 10 dipendenti	18,79%
11 - 15 dipendenti	13,14%
16 - 19 dipendenti	11,48%
20 - 49 dipendenti	9,17%
50 - 249 dipendenti	6,05%
> 249 dipendenti	3,99%

Figura 3 - Distribuzione territoriale dei lavoratori sottopagati



Fonte: A. Garnero,

The Dog That Barks Doesn't Bite: Coverage and compliance of sectoral minimum wages in Italy,
Iza Discussion Paper No. 10511

La genesi di queste sottoretribuzioni va ricercata primariamente nel fiorire di una vera e propria “giungla contrattuale”: sono depositati al CNEL ben 868 Contratti Collettivi Nazionali del Lavoro, 320 di più rispetto al 2012, di cui peraltro solo un terzo firmati da CGIL CISL e UIL; anche a voler aggiungere a questi i Contratti stipulati da sindacati autonomi rispetto alle tre maggiori confederazioni, ma dotati di una vera base associativa e attori di pratiche sindacali “serie”, diventa evidente che sono comunque centinaia i CCNL che si possono definire di comodo, contratti che, pur formalmente legali, fissano condizioni salariali al ribasso.

Va tenuto peraltro tenuto conto anche di una percentuale difficile da definire con precisione, ma certamente non irrilevante, di lavoratori autonomi “economicamente dipendenti”, essenzialmente “finte” Partite IVA o monocommittenze. Una platea di circa 5.300.000 lavoratori autonomi, tanto che ipotizzando un totale di 3.000.000 di persone sottopagate tra autonomi e dipendenti ci si avvicina alla realtà probabilmente per difetto. Il tutto senza considerare i prestatori d'opera tramite le piattaforme informatiche (ad esempio, i riders) e tutti gli occasionali rimasti orfani del voucher, che quantomeno fissava una precisa retribuzione oraria.

Si sta cioè parlando del 13% delle persone che lavorano in Italia. Basti pensare che un dipendente del comparto commercio, con una retribuzione oraria di 9,40 euro ha 1.580 euro di retribuzione mensile lorda (al netto di assegni familiari, etc.); una retribuzione oraria del 20% inferiore ammonterebbe a 7,52 euro, equivalenti a un salario mensile lordo di 1.323 euro, pericolosamente vicino alla soglia di povertà per una famiglia di due persone in una città del Nord (capacità di spesa di 1.144 euro).

È ben vero che la giurisprudenza consolidata, nel caso di contenzioso giudiziario, riconosce ai lavoratori la retribuzione fissata dai CCNL siglati dai sindacati “maggiormente rappresentativi”, ma evidentemente non si tratta di un rimedio efficace, visti i numeri dei lavoratori sottopagati. Il punto è, come dimostrano le tabelle sopra riportate, che la gran parte dei sottopagati si colloca nelle aziende di dimensioni più ridotte e spesso anche nelle Regioni in cui il confine tra lavoro regolare e lavoro nero è poco netto, la presenza del sindacato marginale e, quindi, c'è poca propensione anche da parte dei lavoratori ad affrontare cause giudiziarie - dall'esito peraltro non sempre scontato - per reclamare una retribuzione equa.

Per consistenza della platea di potenziali beneficiari ed effetti concreti sulla capacità di spesa, un salario orario minimo parrebbe dunque non essere inutile.

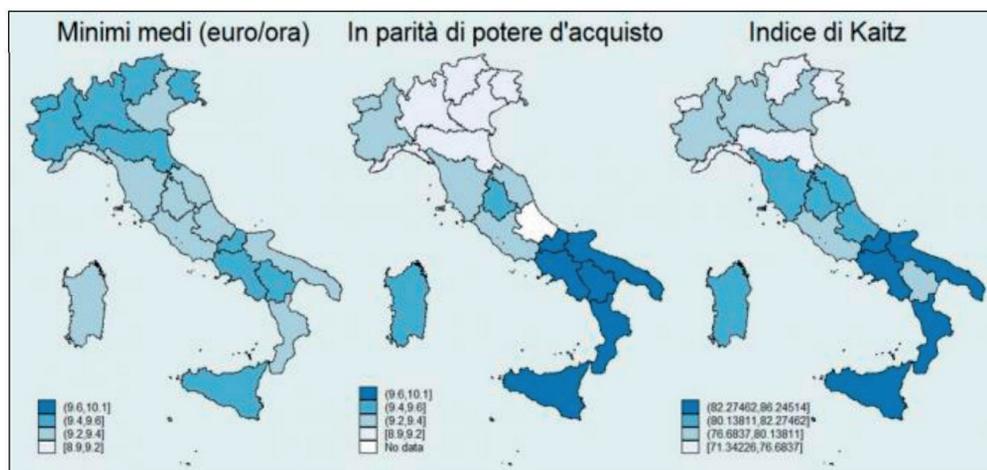
3. A QUANTO POTREBBE AMMONTARE IL SALARIO MINIMO ORARIO?

Nel definire un valore accettabile occorre tener presente due esigenze. Da una parte che non sia troppo a ridosso delle retribuzioni contrattuali, altrimenti risulterebbe inefficace (incentiverebbe l'elusione, come infatti accade oggi con i minimi dei CCNL) o dannoso (buttando fuori mercato le imprese che non riescono oggi a rispettare i CCNL). Dall'altra, che non sia troppo inferiore, a rischio di incentivare il dumping contrattuale e la fuga dai CCNL regolari.

Allo stesso tempo, va tenuto presente l'effetto distorsivo creato da minimi contrattuali che si applichino indifferentemente su tutto il territorio nazionale: considerati i

ben noti diversi livelli di sviluppo tra le Regioni, il peso relativo dei minimi tabellari è diverso sia che li si compari al potere d'acquisto regionale (del capoluogo di regione nella figura 4) sia rispetto al salario mediano regionale (il cosiddetto indice di Kaitz).

Figura 4 - Minimi medi, in parità di potere d'acquisto e indice di Kaitz (distribuzione regionale)



Fonte: A. Garnero, *The Dog That Barks Doesn't Bite: Coverage and compliance of sectoral minimum wages in Italy*, Iza Discussion Paper No. 10511

Questo naturalmente pone un ulteriore problema alla determinazione del salario minimo: un livello ragionevole in Lombardia potrebbe essere fuori mercato in molte zone del Sud e, viceversa, un livello accettabile al Sud potrebbe essere irrisorio al Nord. Ragione per la quale, se si vuol fare un'operazione che abbia effetti reali sulle retribuzioni, sarebbe opportuno individuare un minimo orario medio per poi riparametrarlo per aree territoriali.

Per individuare un valore medio accettabile del salario minimo orario medio può essere utile fare riferimento alla situazione di Germania e Francia, i due Paesi più simili al nostro per dimensioni di mercato e struttura produttiva. Nel 2017, in Germania il salario minimo orario è stato pari a 8,50 euro rappresentando il 54% della retribuzione media mensile corrente (2.719 euro). In Francia è di 9,61 euro e il salario minimo rappresenta il 70% di quello medio (2.356 euro). In Italia, la retribuzione mediana oraria è di 11,37 euro e il salario medio 2.033 euro.

Se l'Italia dovesse prendere a riferimento il dato della Germania, quindi mirare a un salario legale che copra il 54% della retribuzione media, dovrebbe garantire un minimo orario di 6,35 euro, che genererebbe una retribuzione mensile di 1.098 euro. Se si prende a riferimento la Francia, il minimo orario rappresenta il 70% del salario medio: l'Italia dovrebbe cioè istituire un minimo orario di 8,22 euro, che genererebbe un mensile di 1.423 euro².

2 La formula è la seguente: $\text{paga oraria} \times 173 \text{ (orario mensile medio convenzionale)} = \text{paga mensile}$

Con tutte le cautele del caso, si potrebbe allora pensare a un minimo orario compreso tra i 7 e gli 8 euro, muovendo dalla consapevolezza che più si superano gli 8 euro più si esce al di fuori degli standard europei. La proposta di 9 euro formulata dal Movimento 5 Stelle genera un mensile di 1.584 euro, copertura pari al 77,9%. In termini monetari, quindi sarebbe tra le più alte d'Europa³, praticamente alla pari con la Germania e immediatamente successiva alla Francia (e al Lussemburgo che, per ovvie questioni, è fuori gara). Per non parlare poi dell'ipotesi dei 9 euro netti, che equivalgono a circa 12 euro lordi...

▶ 4. TRAMITE QUALI PERCORSI GIURIDICI E POLITICI POTREBBE ESSERE INTRODOTTO?

Questo è probabilmente l'aspetto che presenta le maggiori criticità, perché chiama in causa problemi sia giuridici che politici mai risolti. Le parti sociali sono contrarie a un provvedimento di legge che temono potrebbe limitare la loro sovranità negoziale. Tuttavia in Germania il minimo salariale di legge non ha minimamente intaccato il ruolo della contrattazione collettiva. Vero è che in Germania il tessuto di piccole imprese, che sono più propense a eludere i CCNL, è molto inferiore all'Italia e che la rappresentanza sindacale è più diffusa e soprattutto non frazionata. D'altra parte, questo paragone deve tener conto di una condizione normativa molto differente: soltanto la piena attuazione dell'art.39 della Costituzione restituirebbe al Sindacato la potestà legale per fissare minimi retributivi con valore obbligatorio⁴.

Le proposte avanzate recentemente dal CNEL e dal Partito Democratico si muovono nella direzione di delegare alla contrattazione collettiva l'individuazione delle paghe orarie (o mensili) minime, articolate per settori, in modo da essere più aderenti alla realtà (ma non considerano minimamente l'articolazione territoriale). Tuttavia, questa soluzione richiederebbe un intervento legislativo che individui quali Parti Sociali possono sottoscrivere accordi dotati di tale riconoscimento, che ne implica l'obbligatorietà erga omnes. Il criterio utilizzato nel XX secolo (sindacati maggiormente rappresentativi) ormai presenta aspetti di probabile incostituzionalità, a meno di istituire

³ In Germania, nel 2019 il minimo orario è salito a 9,19 euro e il salario minimo mensile a 1.589 euro; in Francia rispettivamente a 10,03 euro e 1.735 euro (fonte Eurostat).

⁴ Art. 39 Carta Costituzionale: "L'organizzazione sindacale è libera [cfr. art. 18]. Ai sindacati non può essere imposto altro obbligo se non la loro registrazione presso uffici locali o centrali, secondo le norme di legge. È condizione per la registrazione che gli statuti dei sindacati sanciscano un ordinamento interno a base democratica. I sindacati registrati hanno personalità giuridica. Possono, rappresentati unitariamente in proporzione dei loro iscritti, stipulare contratti collettivi di lavoro con efficacia obbligatoria per tutti gli appartenenti alle categorie alle quali il contratto si riferisce".

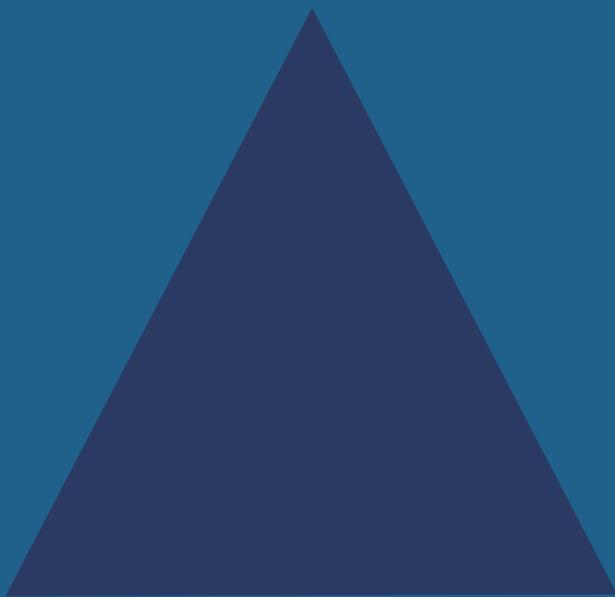
in via legislativa una procedura per misurare il grado di rappresentatività delle diverse sigle sindacali e sulla base di questo attuare il dettato dell'art.39. E anche in questo caso resterebbe irrisolta, e quindi a rischio di contestazione di incostituzionalità, la questione della "registrazione" delle organizzazioni sindacali.

Una variante a questa soluzione è da alcuni identificata (ultima proposta PD) con l'introduzione della retribuzione minima soltanto per i settori non coperti da contratti collettivi. Non è chiaro se tra questi siano previsti il lavoro autonomo "economicamente dipendente" e comunque, anche se si riuscisse nell'impresa di individuare quali settori siano effettivamente privi di qualunque CCNL legale (e ricordiamo che a legislazione vigente anche quelli "pirata" lo sono), resterebbe il fatto che nei comparti "regolari" sarebbe impossibile impedire libere contrattazioni (per quanto finte) che portino i minimi al di sotto di quelli medi del comparto, o addirittura del minimo di legge istituito per i settori scoperti. In realtà il DdL prevede un percorso concertativo tra le parti sociali per ridefinire e raggruppare i comparti contrattuali: un'iniziativa auspicabile, ma destinata a produrre risultati in tempi molto lunghi.

Pragmaticamente si potrebbe pensare di reintrodurre i voucher per tutte le prestazioni discontinue che presentino le caratteristiche del lavoro subordinato: tuttavia, da un lato, questa soluzione lascerebbe scoperti tutti i lavori continuativi (cioè la gran maggioranza), anche se potrebbe essere una risposta per i lavori "a piattaforma" (Uber, Foodora, etc), mentre dall'altro presenterebbe ostilità e complessità politiche ancora superiori a quelle dell'istituzione del minimo salariale di legge.

5. CONCLUSIONE

Se non si intende dare completa attuazione all'art.39 (e sarebbe sorprendente riuscirci a 79 anni di distanza...), le strade praticabili non sono che due: cambiare l'art.39 - operazione ancora più difficile da spiegare a un anno di distanza dalla mobilitazione per l'ultimo referendum costituzionale - oppure intervenire con un provvedimento legislativo che, lasciando libera la contrattazione tra le parti sociali, si limiti a fissare un livello minimo sotto il quale non si può scendere. Una soluzione che avrebbe il pregio di produrre risultati immediati, senza pregiudicare successivi interventi destinati a dare soluzioni strutturali al problema dell'attuazione dell'art.39.





Associazione di Fondazioni
e di Casse di Risparmio Spa