

L'INTERVISTA ARIDE MISSIROLI, PRESIDENTE DEI COMMERCIALISTI DI FORLÌ-CESENA

«Nel 2015 l'export trainerà la ripresa Piccoli competitivi con le reti d'impresa»

di LUCA ORSI

LA CRISI non allenta la sua presa sulle aziende della provincia di Forlì-Cesena. «La forte recessione iniziata sette anni fa, ad oggi non può ancora dirsi superata», afferma Aride Missiroli, presidente dell'Ordine dei commercialisti di Forlì-Cesena. E anche nel 2014 «la salute delle nostre imprese, espressa in termini di valore aggiunto, ha registrato una lievissima diminuzione».

Quali prospettive per il 2015?

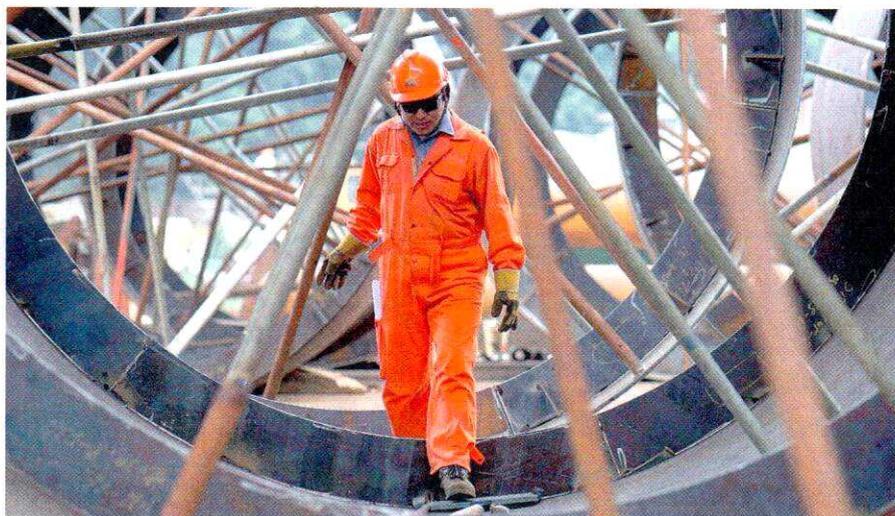
«Dovrebbe registrarsi un'inversione di tendenza e un ritorno all'aumento del Pil, oltre alla riduzione del tasso di disoccupazione. Il prevedibile indebolimento dell'euro dovrebbe poi consentire una maggiore competitività alle nostre imprese che operano sui mercati internazionali».

Quali scenari per l'export?

«È previsto un deciso aumento (5,0%). A fine anno, il valore delle esportazioni dovrebbe superare del 10,2% il livello massimo pre crisi».

Quali settori soffrono di più?

«Come emerge dall'interessante rapporto della Cciao di Forlì-Cesena, nel 2014 quasi tutti i settori economici hanno registrato diminuzioni, anche consistenti, in termini di fatturato e di occupazione».



Inversione di tendenza

«Nel corso di quest'anno dovrebbero registrarsi un ritorno all'aumento del Pil, oltre alla riduzione del tasso di disoccupazione»

ne. I settori più in difficoltà sono sicuramente costruzioni e agricoltura, ma con una flessione della provincia inferiore a quella regionale».

Dove va meglio?

«Si osserva un lieve aumento per i settori industria e servizi».

Il sistema imprese come ha reagito alla crisi?

«Innovando ed espandendo il pro-

prio mercato in ambito internazionale».

Qual è il punto di maggior debolezza?

«Le piccole dimensioni delle imprese, e quindi dalla scarsa capacità di accedere al credito bancario. In qualche caso, però, essere piccoli costituisce un vantaggio, perché consente di reagire ai mutamenti del mercato con maggiore flessibilità rispetto alle grandi im-

prese. Un altro elemento da prendere in considerazione è la necessità di potenziare la cultura imprenditoriale».

Tradotto?

«Migliorare la capacità di pianificazione dell'attività aziendale attraverso la predisposizione di *business plan*, di budget finanziari ed economici, nonché di effettuare un rigoroso controllo di gestione».

La fine della crisi è in vista?

«L'elevato tasso di disoccupazione, più alto degli anni anteriori al 2008, sta a dimostrare che non siamo ancora usciti dal tunnel. Ne usciremo non tanto guardando al passato, ma pensando a un nuovo modello di sviluppo e a imprese che sviluppino idee imprenditoriali e a tipologie di business innovative, che guardino all'internazionalizzazione come fattore strategico del loro sviluppo».

Non è facile, per i piccoli.

«Anche loro dovrebbero guardare al mercato estero, attraverso la costituzione di reti di imprese, istituti più leggeri e meno strutturati ma capaci di superare la rigidità di cui possono soffrire i consorzi».

Come va il rapporto delle imprese con le banche?

«In fase di miglioramento, anche e soprattutto a seguito alla politica di *quantitative easing* (acquisto di bond negoziati sul mercato dell'Eurozona) iniziata dalla Bce. L'enorme quantità di moneta che le banche potranno immettere sul mercato dopo la vendita dei bond alla Bce, attraverso la concessione di maggiori finanziamenti a imprese e famiglie, dovrebbe stimolare sensibilmente la ripresa economica. Come mi riferiscono alcune fonti bancarie, lo strumento è utilizzato in modo crescente dalle banche, ma naturalmente occorre che le imprese abbiano i requi-

«Buoni segnali per chi opera sui mercati esteri»

«Nel 2015 è previsto un deciso aumento dell'export (+5,0%). A fine anno, il valore complessivo delle esportazioni dovrebbe superare del 10,2% il livello massimo fatto segnare prima dell'inizio della crisi del 2008».

ESPERTO

Un operaio al lavoro. Sotto, Aride Missiroli è alla guida dei dottori commercialisti di Forlì-Cesena dal 2012, quando fu eletto presidente dell'Ordine con il 64,3% dei voti

siti economici e patrimoniali necessari per l'affidamento».

I commercialisti possono aiutare le imprese a uscire dalla crisi?

«Nell'immaginario collettivo, il commercialista è colui che ti consente di ridurre il carico fiscale. C'è anche questo, ma la professione deve trovare, nei prossimi 4-5 anni, una nuova dimensione di tipo consulenziale. Non si tratta solo di intervenire per la *tax planning* ma anche e soprattutto nella consulenza aziendale, nella sua accezione più ampia. Purtroppo, ad oggi, il nostro ordinamento costringe l'impresa (e il commercialista che la assiste) a occuparsi prevalentemente di adempimenti fiscali, spesso inutili anche sotto il profilo del gettito erariale».

Che cosa deve cambiare?

«Auspico una forte delegificazione in ambito fiscale, per darci la possibilità di svolgere le attività per cui è nata questa professione. Ricordo che il ricorso al commercialista, che possiede una preparazione di tipo universitario e che ha superato un esame di Stato, è una delle soluzioni migliori per fornire all'impresa una consulenza a tutto campo. Anche nel rapporto con le banche, il commercialista può fornire un apporto decisivo all'impresa, attraverso la predisposizione di un *business plan* e di una attenta e precisa pianificazione finanziaria ed economica».

La ricetta

«Dalla crisi si esce non tanto guardando al passato, ma pensando a un nuovo modello di sviluppo e a imprese che sviluppino idee imprenditoriali e a tipologie di business innovative»

Il credito

«Il rapporto non sempre facile fra le imprese e gli istituti di credito è in fase di miglioramento, anche e soprattutto a seguito della politica di *quantitative easing* iniziata poche settimane fa dalla Bce»

Punto debole

«Le imprese dovrebbero migliorare la capacità di pianificazione dell'attività attraverso la predisposizione di *business plan*, di budget finanziari ed economici, nonché di effettuare un rigoroso controllo di gestione»

Il professionista

«Il ricorso al commercialista rappresenta una delle soluzioni migliori per fornire all'impresa una consulenza a tutto campo. Anche nel rapporto con le banche possiamo fornire agli imprenditori un apporto decisivo»