

BORRONI & ASSOCIATI



Da sinistra, il rag. Maurizio Ciarrocchi, la dott.sa Francesca Fortuna, il rag. Paolo Belletti, la dott.sa Larissa Cimini, la dott.sa Alessandra Perugini e, al centro, il dott. Alberto Borroni

È GIUNTA L'ORA DI AGGREGARSI

Le aziende vivono una fase di debolezza. I fatturati e i margini di investimento rischiano di subire, già dai prossimi mesi, un drastico calo. Una soluzione potrebbe consistere nella cooperazione tra piccole e medi imprese. Ecco l'opinione di Alberto Borroni

ANDREA MOSCARIELLO

Affiancare il tessuto produttivo significa comprenderlo, analizzarlo e stimolarlo a crescere. Questi sono i dettami che un studio commercialistico deve porsi. E quando si palesa uno dei momenti economicamente più difficili degli ultimi decenni, il ruolo del dottore commercialista diviene ancora più strategico. «Bisogna saper offrire

una struttura dinamica e flessibile» afferma il dottor Alberto Borroni, dello studio Borroni & Associati.

Dottore, visto l'attuale momento storico, cosa si sente di consigliare agli imprenditori?

«La situazione è difficile e ognuno deve fare la sua parte. Le aziende che si trovano in una fase di debolezza ritengo debbano

mettersi insieme per rafforzarsi. Negli anni passati le operazioni di acquisizione o fusione servivano essenzialmente a crescere di dimensioni, a conquistare quote sempre più ampie di mercato. Il tutto finanziato con liquidità, a volte generosamente prestata dalle banche».

Mentre oggi il quadro è mutato?



«Attualmente, si tratta di unirsi per consolidarsi e difendersi con operazioni carta contro carta, non più per contanti. La liquidità è infatti scarsa e costosa, meglio tenerla di scorta. Un'intensa attività di aggregazione tra aziende sarebbe utile per ridurre i costi fissi, per riorganizzare impianti produttivi simili che attualmente non viaggiano a massimo regime, per creare sinergie attraverso l'unione delle strutture commerciali. Il tutto a vantaggio dell'efficienza immediata e della competitività futura dell'impresa. Come in tutte le situazioni c'è comunque un risvolto negativo».

Quale sarebbe?

«Bisogna accettare che da due aziende se ne faccia una sola, andando a toccare l'orgoglio del-

l'imprenditore gestore in prima persona della "sua azienda". Ma, se l'alternativa è la scomparsa di entrambe, la scelta dovrebbe essere facile. Nelle Marche, proprio in ragione della frammentazione industriale, c'è molto spazio per attuare aggregazioni non solo di carattere finanziario. Oggi se ne sente davvero il bisogno».

Quali sono gli ostacoli maggiori che si affrontano nell'integrare due realtà?

«Bisogna rimettere in discussione anzitutto alcuni aspetti culturali, le cosiddette regole non scritte, che comunque in qualche modo governano l'azienda. Operazioni del genere possono avere successo solo se tutti questi aspetti vengono tenuti in debita considerazione. Poi c'è l'impatto sull'ope-

ratività e sui processi oltre che la resistenza al cambiamento della struttura organizzativa, ed è qui che il commercialista svolge un ruolo fondamentale».

E questo genere di supporto in cosa consiste?

«In questi casi gli aspetti fiscali e legali passano in secondo piano, il commercialista si deve concentrare nell'ambito della ridefinizione del business plan, attraverso l'inserimento di figure esterne per periodi definiti, utili ad accelerare il processo di cambiamento e a traghettare l'azienda verso il raggiungimento di risultati funzionali all'operazione. Il tutto senza aggravare l'attività con costi insostenibili. Uno degli obiettivi primari da raggiungere attraverso l'aggregazione è la riduzione dei costi fissi. Per attuare tutto questo l'imprenditore si deve fidare totalmente del suo commercialista, altrimenti si rischia di rovinare queste operazioni sul nascere».

Qual è, invece, il ruolo delle istituzioni per risolvere le attuali difficoltà economiche?

«Ognuno deve fare la sua parte: lo Stato assicurando lavori infrastrutturali e stipendi più alti ai dipendenti, diminuendo oneri previdenziali e fiscali; le banche mantenendo fidi alle imprese. Non dobbiamo dimenticarci che il tutto è nato dalle banche le quali, invece di fare il loro lavoro, cioè prestare soldi ai loro clienti, hanno svolto prevalentemente operazioni speculative con risvolti che adesso si stanno ripercuotendo su ignari imprenditori e cittadini. Credo che il problema vada risolto dall'imprenditore in prima persona, senza restare fermi aspettando aiuti dall'ambiente esterno, perché in un momento come quello attuale ognuno cercherà di tirare acqua al suo mulino».

*Studio Borroni & Associati
Dottori commercialisti
Via Martiri di Belfiore, 109
Civitanova Marche (MC)
Tel. 0733 81.82.44
www.borronieassociati.it*