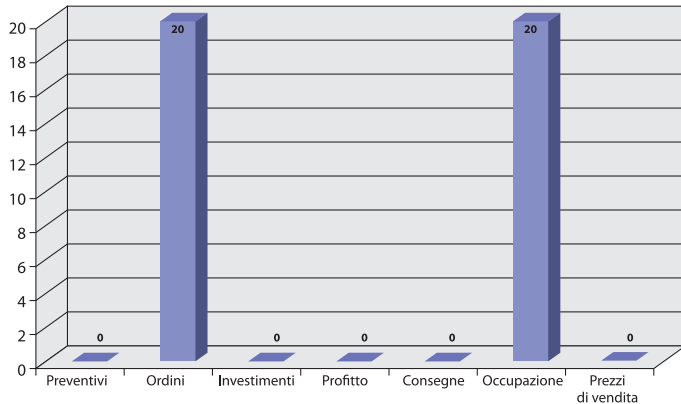
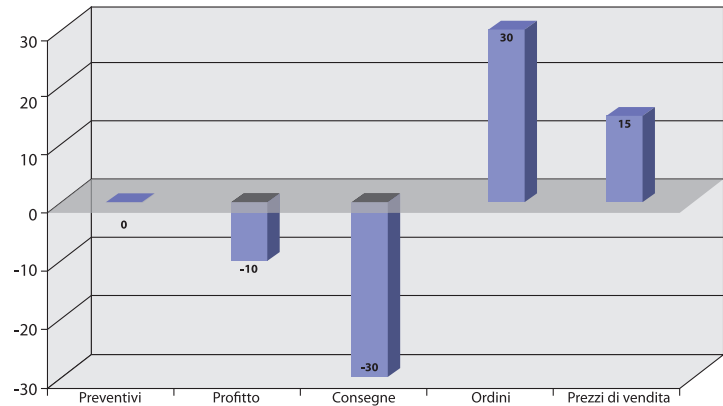


## LO SCATTO IN AVANTI

Prospettive per i prossimi 6 mesi, dati di gennaio su novembre



Condizioni attuali del mercato, dati di gennaio su novembre



La situazione descritta dai dati esposti nei due grafici, che vanno interpretati come una situazione negativa ma fluida, indirizza verso momenti ancora peggiori in attesa di un riscatto.

Già il mese scorso si sono invitati gli stampisti italiani a "darsi da fare" in termini di:

- contratti in rete per diventare competitivi sul mercato internazionale, senza perdere le rispettive autonomie aziendali;
- oppure procedere per fusioni e acquisizioni.

Il concetto non è cambiato, anzi, a costo d'apparire autocelebrativo, ci sono delle considerazioni da fare. Oltre a scrivere questo rapporto seguono un'impresa del nord est che è anche stampista. Ebbene "avvitando" concetti di contabilità industriale, gestione delle risorse umane e internazionalizzazione questa realtà da 110 dipendenti non ha subito alcun calo di fatturato (per il momento). In pratica i livelli di budget, prudentemente formalizzati a settembre, sono rispettati mese per mese. Laddove abbiamo

un'impresa che agisce nel ciclo produttivo che non risente dell'attuale ondata di crisi, ma soffre gli insoliti, allora vuol dire che "la reazione" è possibile. Più nel dettaglio va detto che la consulenza prestata all'impresa (meno di 30mila euro) non è costata nulla, perché si è svolta nel contesto di un programma di formazione finanziato dalla UE e gestito dalla Regione. Non solo, ma la stessa consulenza è stata raddoppiata nel 2012 senza alcun aggravio accedendo al credito d'imposta che ha valore fino al 31 dicembre 2012.

### VIETATO CEDERE!

Relativamente alle attuali condizioni di mercato nessun timore: quanto stiamo vivendo è stato già sofferto nel primo trimestre 2009. Si tratta della stessa crisi subprime iniziata nel 2007 negli USA e a noi nota dall'estate del 2008. Non avendo risolto i problemi di fondo della crisi, (anche per questo Obama non sarà rieleto a novembre come Sarkozy il 6 maggio) subiamo una ricaduta destinata a coinvolgere l'intero 2012 e oltre. I dati raccolti in gennaio dall'Ucisp esprimono il disagio di chi è chiamato a fronteggiare l'inizio di questo lungo periodo di stasi. Per il momento reggono gli ordini e i prezzi di vendita, ma i preventivi sono già a zero e le consegne crollano senza indugio.

In un contesto così preoccupante le proiezioni a 6 mesi non possono che essere piatte. E' vero. In questo caso "il percepito" degli stampisti italiani è perfettamente congruo con le proiezioni nazionali. I prossimi 6 mesi sono di stallo, ma questo non vuol dire che le imprese si debbano fermare, perché si può pensare a una fase di

ripensamento dell'azienda per meglio ripartire nel futuro. Insomma non tutto è male ciò che appare. Esaminando i dati reali per orario medio settimanale su addetto in attrezzatura, sia per la lamiera che la plastica, non ci sono significative modifiche, rispetto a novembre. Vengono confermate le 42 ore di lavoro. Per i grandi operatori, l'orario medio si conferma a quota 40 nella lamiera come 44 in ambito plastica. Sul carico di lavoro stimato in settimane, si registra una contrazione rispetto i dati di novembre, che passa da 6 a 5 nella lamiera per i piccoli/medi mentre sale da 9 a 10 nella plastica. Così da 9 a 8 nella lamiera dei grandi e medi operatori e in crescita da 10 a 11 nel comparto plastica. Abbiamo quindi una lettura invertita tra la plastica (in crescita) rispetto la lamiera.

*Invitiamo gli stampisti a partecipare alla raccolta dei dati necessari per la realizzazione di questa rubrica contattando la segreteria di Ucisp al numero 0226255392 o scrivendo a info@ucisp.it*

Detto in altri termini, l'azienda ha goduto e prosegue ad avvantaggiarsi di un "motore d'energia" senza sostenere costi, perché pagato con tasse in meno versate allo stato! Gli effetti sono il mantenimento dei livelli occupazionali e il rispetto del budget. Le prospettive sono un ampliamento della quota d'estero e una riduzione della forza lavoro grazie ai robot. Nel campo della ricerca e sviluppo è stato avviato un progetto per il miglioramento della materia prima. Ovviamente ci sono problemi: gli insoluti! Il fenomeno coinvolge valori non superiori al 5% del fatturato in scadenza mensile, che rappresentano un problema d'immagine. Fortunatamente l'azienda non è indebitata con le banche, quindi non chiede linee di credito riuscendo a fronteggiare, "di tasca propria". Sicuramente questo livello di capitalismo industriale familiare, non coinvolto con il sistema bancario, consente un alto profilo d'aggressività sul mercato, frutto di un costante reinvestimento degli utili.

### LA GRANDE DIFFERENZA

Queste ultime parole aprono un quesito. L'imprenditore è un impiegato della propria impresa o un creatore di ricchezza? Spiegato meglio, l'azienda

serve all'imprenditore come luogo di lavoro per guadagnarci o è una creatura (quasi un figlio) che fa crescere nei decenni? La differenza è anche nell'impiego degli utili. Chiaramente le imprese destinate a soffrire non sono quelle dirette da imprenditori classici, che hanno coltivato l'impresa dedicandogli le attenzioni di una "persona della famiglia". In effetti l'azienda è una persona giuridica, ma poche volte è considerata come una "persona" che vive nel contesto della famiglia. Il non aver capito questo concetto, utilizzando anche per fini speculativi la liquidità d'impresa espone oggi l'azienda alla crisi.

Scrivere queste cose significa colpire la sensibilità di qualcuno e questo è il rischio che si corre quando si va alla ricerca delle cause di una crisi sociale, che è anche economica, da cui il collasso del mercato interno. Con troppa superficialità ci si è inventati imprenditori come comandante di una nave da crociera. Oggi per riparare ai guasti del passato bisogna rifinanziare le imprese (anziché fallire) Se l'impresa vuol proseguire deve:

- sganciarsi dalla banca, immettendo capitali propri;
- sganciarsi dal mercato interno e

vendere per il mondo, accettando anche pagamenti in natura (caffè, riso, pesce) appoggiandosi a un istituto di credito, spesso straniero, che sappia tradurre la materia prima ricevuta in denaro;

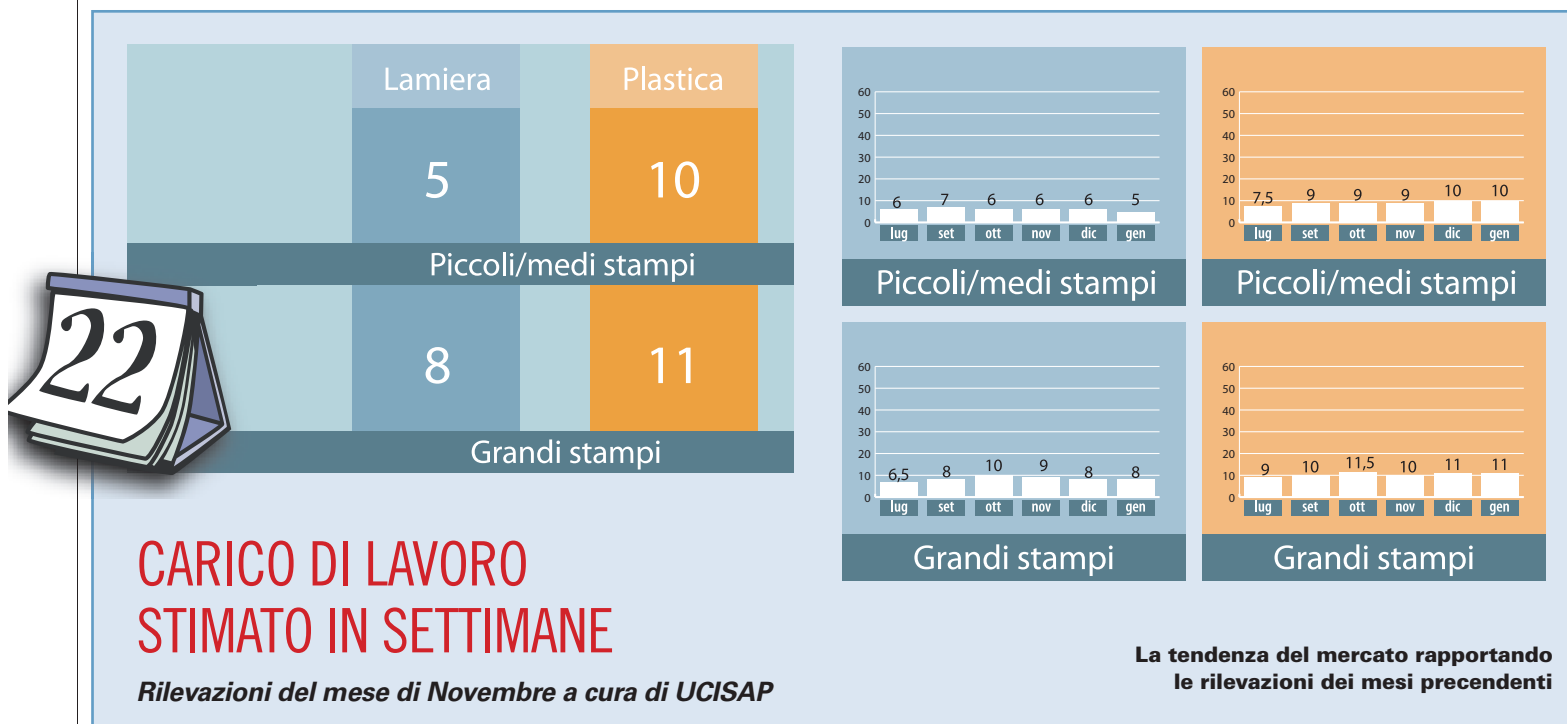
- utilizzare tutte le opportunità che lo Stato concede agli imprenditori (contratto in rete, credito d'imposta, formazione a fondo perduto con fondi UE) e avvalersi di forze nuove capaci di saper gestire l'azienda in forme professionali.

### LE PROSPETTIVE

La crisi finirà ma ci arriveranno solo coloro che hanno lavorato duro. Imprenditori che hanno saputo reinventarsi nel processo di produzione, che avranno investito e rifinanziato sganciandosi dalle banche. Va chiarito come la banca non sia la soluzione ma il problema!

Necessita un Risorgimento culturale per cui le imprese smettano d'essere solo lavoro e diventino parte dell'aggregazione sociale, in una comunità disorientata e spaventata. Gli strumenti per questa evoluzione (impossibile in Cina ad esempio) sono stati qui indicati.

Buon lavoro.



La tendenza del mercato rapportando le rilevazioni dei mesi precedenti