

LE AZIENDE NELL'ERA DELL'EURO

João P. Maia e Silva
Delegato

Associação Portuguesa de Peritos Contabilistas

Riguardo alle diverse sfide che le aziende dovranno affrontare prima, durante e dopo l'introduzione dell'Euro, è già stato scritto e detto molto. Bene o male, vi è già stata abbastanza speculazione. Vedremo come sarà la pratica.

Dalla riformulazione dei sistemi informatici e contabili, passando dalla discussione sui prezzi, con o senza doppia affissione, fino all'armonizzazione dei nuovi parametri giuridici, sia societari che fiscali —è sorta un'ampia, varia e talvolta interessante letteratura che ha fornito una fonte di informazione comprensibile a quasi tutti i cittadini europei: contribuenti, consumatori ed imprenditori.

E le aziende? Saranno preparate a "scompare"?

Spero che questo verbo non vi turbi ma, confesso, vi è un'intenzione provocatoria.

Quello che voglio dire è che, in un certo senso, la scomparsa, o meglio, un certo tipo di scomparsa, virtuale se vogliamo, è ciò di cui vorrei parlarvi.

Innanzitutto, le aziende degli 11 Paesi dell'Unione, escluse quelle che decidano di limitare volontariamente il proprio orizzonte economico, sono scomparse l'1 gennaio 1999.

Scomparendo, nel senso culturale e spaziale, sono rinate in quello stesso 1° gennaio, ora con una nuova gestione ed un nuovo statuto di cittadinanza.

I Gestori sono il Mercato Interno, lo statuto è multinazionale (per lo meno per 11) e sono propriamente chiamate Aziende Europee.

All'inizio timidamente, come chi impara una nuova materia, le aziende europee sorgono man mano in un mercato domestico di 280 milioni di consumatori.

Un mercato che occupa il primo posto, con il 31,2 % nella classifica della produzione mondiale, subito seguito dagli Stati Uniti e dal Giappone e anche, nello stesso ordine, il primo posto, con il 20,4 %, nella quota del commercio mondiale.

Un mercato domestico, ribadisco, con diverse particolarità e molte, forse eccessive, asimmetrie:

La lingua, la distanza e l'ottenimento della fedeltà dei consumatori, saranno fattori inizialmente restrittivi, ma la pratica, l'ingegnosità e le aspettative di profitto, saranno senza dubbio in grado di superare tali difficoltà iniziali.

A queste si aggiungono, conviene ricordare, dei vantaggi non insignificanti.

Se escludiamo il costo delle differenze del cambio, che ovviamente sparirà, l'altro componente del costo associato all'utilizzo di una moneta estera è valutato, per le piccole e medie imprese europee, tra l'uno e il due per cento delle loro compravendite.

Anche questo costo sparirà.

Non tanto quanto dovrebbe o sarebbe possibile, ma la Banca oblige.

D'altro canto, la facilità di accesso ad un mercato di attività finanziarie altamente concorrenziale e, magari, in un ambiente con bassi tassi d'inflazione e prezzi stabilizzati, fornirà finanziamenti e nuovi prodotti finanziari a prezzi veramente allettanti.

La perequazione dei prezzi porterà sicuramente alla riformulazione dei pacchetti, poiché questi tenderanno ad adeguarsi a prezzi più "arrotondati", mentre le vendite per catalogo, fax o per posta elettronica tenderanno a raggiungere alti livelli, necessariamente sostenuti da

normative che determinino le responsabilità del venditore e garantiscano la qualità del prodotto e la tutela dei consumatori e dell'ambiente.

Anche le aziende di trasporti e di comunicazioni avranno un mercato in prevedibile e rapida espansione.

D'altro canto, i governi nazionali, o forse il "governo" europeo, si impegneranno sicuramente ad attenuare le asimmetrie che sussistono ancora, tra tanti altri settori, in quelli del diritto delle società e del diritto fiscale, così come nei settori dei servizi finora blindati da solide tradizioni corporative.

Infatti, gli Avvocati, i Ragionieri, i Dott. Commercialisti, gli Ingegneri ed altri liberi professionisti, incontreranno una maggiore mobilità a livello europeo con la prevedibile fine delle loro prerogative nazionali.

Bisogna anche ammettere che vi sarà un aumento prima della produttività e poi dei salari, e che il mondo del lavoro assisterà a nuovi adattamenti.

Ma vorrei insistere sul tema della fiscalità.

Infatti, se non si dovesse verificare, quanto prima, un'armonizzazione della fiscalità europea, credo che il forte slancio verso un Grande Mercato sarà messo in discussione nonostante tutte le pietose dichiarazioni che cercano di convincerci del contrario.

Si veda, ad esempio, quel che succede in Spagna e qui in Italia:

L'imposta sulle società in Spagna oscilla tra un minimo del 30 % e un massimo del 35 %, mentre in Italia la tassa unica è del 41'25 %.

L'IVA in Spagna oscilla tra il 4 e il 16 %, mentre in Italia la differenziale va del 4 al 25 %.

Di fronte a queste differenze concorrenziali, come si può parlare effettivamente di un Mercato unico?

Certo, si potrebbe dire che spetta ai singoli Stati fissare i propri livelli di tassazione e che, perciò, se pagano di più è perché, in ultima analisi, così desiderano.

Una verità esemplare.

Solo che a me non interessano i perché.

Oppure forse non è possibile applicare strumenti di allineamento capaci di evitare questa divergenza della concorrenza.

È per tale ragione che, secondo me, l'amministrazione pubblica dovrà effettuare rapidamente dei cambiamenti solleciti onde evitare che si continuino a verificare divergenze inammissibile in un mercato che vuol essere unitario.

L'armonizzazione fiscale, a livello societario, dovrà necessariamente tendere verso una perequazione delle tasse che assicurino la neutralità fiscale tra i diversi Stati membri.

Non ci sarà quindi da stupirsi se, in questo caso e in un prossimo futuro, il 33%, per quel che si sa del livello di fiscalità dell'Europa, diventerà, molto probabilmente, una tassa realistica nell'ambito dell'Imposta sulle Società.

È chiaro che in tale ambito la lotta sarà assai accanita poiché, di recente, alcuni Stati hanno manifestato, a volte palesemente ed in altri casi implicitamente, la volontà di non rinunciare facilmente alla prerogativa di usare questo pregevole strumento di intervento nei mercati. Si veda come, una volta perso il controllo della valuta, rimangano pochi strumenti per "aiutare" le aziende a competere in mercati sempre più aperti e senza misure di protezione statali.

Per quanto riguarda le valute e la loro controparte, poiché esiste anche per l'Euro, è d'obbligo che le aziende considerino il fatto che in un mercato di 280 milioni di consumatori vi è anche un mercato che attrae migliaia di aziende, tra le quali molte decine di migliaia non sopravviveranno.

In questa lotta vi saranno molte aziende, le pro-attive, che vorranno e saranno in grado di passare in testa, prevedendo le onde d'urto, occupando spazio e guadagnando esperienza. Le

altre, le reattive, non disponendo di una strategia definita, cercheranno di adattarsi, a poco a poco, rimanendo in balia degli eventi e cercando di sopravvivere.

Ci riusciranno?

Sembra scontato concludere che l'introduzione effettiva dell'Euro sarà un'occasione costruttiva per le aziende, come del resto lo è stato per le economie nazionali dei Paesi membri. È perentorio, e sempre più urgente, che le aziende che non hanno ancora aperto gli occhi dinanzi alla nuova realtà europea lo facciano senza indugio.

Prendiamo come esempio, sebbene si tratti di un'ottica meramente accademica, una situazione ipotetica relativa ad una catena di distribuzione di combustibili:

In Bella La Vecchia, toponimo immaginario e che credo non esista, vi è un posto di rifornimento di combustibili liquidi di una determinata marca.

Il titolare della marca è una Società multinazionale con sede a Vegrau, un altro nome inventato, localizzata in qualche parte del Centro dell'Europa.

La filiale italiana ha sede a Roma e degli uffici a Milano, per cui questi ultimi, data la ripartizione geografica, procedono ai rifornimenti, alla fatturazione, al controllo della qualità e alla manutenzione dei distributori di benzina.

Ora, Bella La Vecchia si trova vicino alla frontiera, lontano da Milano e vicino ad un centro urbano austriaco, Ausburg, chiamiamolo così, dove la suddetta multinazionale ha anche un ufficio dipendente da Vienna.

È possibile che il nostro benzinaio non possa rifornirsi in Austria?

E in tal caso, perché no e fino a quando?

Ed è possibile che tale centro urbano austriaco debba occuparsi della fatturazione e degli incassi? Non potrebbe essere Vegrau ad occuparsi della questione?

Non sarebbe meglio per il benzinaio fare i trasferimenti, via Internet, alla Banca della Multinazionale di Vegrau?

Quando la valuta si sarà definitivamente stabilizzata e raggiungerà livelli di tassazione uguali, sarà necessario percorrere tutto il circuito economico di Vegrau – Roma – Milano – Bella La Vecchia andata e ritorno?

Oppure Vegrau – Vienna – Ausburg – Bella La Vecchia andata e ritorno?

Possiamo già immaginare cosa potrebbe significare questo nell'ottica dei prezzi, della produttività, del numero di aziende e del lavoro?

Certo, l'esempio è caricaturale, ma offre, ed è questa l'intenzione, un'immagine, sebbene esagerata, di quella che sarà la versatilità dei flussi economici dell'Era dell'Europa dell'Euro.

Sarà partendo dalla previsione dei cambiamenti che le aziende definiranno strategie di espansione o, perlomeno, di sopravvivenza. L'apprendimento, o riciclaggio, di nuove conoscenze che determinano la presenza e la continuità in questo mercato domestico dovrà anche comprendere la consapevolezza che la fiscalità assumerà una posizione più rigida e che i sussidi che salvano dalla bancarotta finiranno una volta per sempre.

Escludendo i fondi di coesione, (Fino a quando?... E come?), non sembra difficile prevedere che le aziende e i cittadini dovranno contare esclusivamente su loro stessi e sulle loro capacità di innovazione e di cambiamento.

Altrimenti...