

# LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

## Burocrazia e inflazione appesantiscono il clima di incertezza e gli imprenditori sono stanchi

Redazione VareseNews · Friday, October 20th, 2023

“**Che fine farà l’inflazione**” è il titolo una tavola rotonda di **Statisticall**, il festival della statistica e della demografia in programma dal 19 al 22 ottobre a **Treviso**, a cui parteciperà il rettore dell’università Liuc di Castellanza **Federico Visconti** e che si terrà sabato 21 ottobre con inizio alle **11 e 30**.

**Professor Visconti, spesso nei dibattiti tra economisti si distingue tra inflazione da domanda e inflazione da rincaro delle materie prime. Perché si fa questa distinzione se poi l’effetto è sempre lo stesso, cioè la svalutazione della moneta e la perdita di potere d’acquisto?**

«Dovrebbe chiederlo agli economisti. Al netto della battuta, quello che succede è che prima un cappuccino e brioche lo pagavo due euro e settanta, oggi lo pago 3 euro. Questa si chiama inflazione. Certo che se la domanda scarseggia e vendo meno cappuccini, allora alzo i prezzi. Per quanto riguarda l’inflazione da materie prime, noi l’abbiamo sempre patita. Solo due anni fa avevamo un’inflazione dovuta all’energia. Qualunque sia la causa scatenante, l’inflazione è un argomento che interessa molto perché tocca il portafoglio del cittadino. Fare la distinzione tra inflazione da domanda e da materie prime serve probabilmente a definire le relative contromisure da prendere: se nasce dalla domanda, devi tutelare i redditi e proteggere delle categorie. Se nasce dalle materie prime, bisogna intervenire per calmarne il prezzo, come, per esempio, è avvenuto con il caro bollette. Quindi, la mano che hanno dato alle aziende sulle bollette potrebbe essere stata una contromisura per rispondere a un’inflazione da materie prime. Il carrello tricolore invece potrebbe essere una manovra per proteggere la domanda».

**Con l’inflazione si somma incertezza a incertezza che per le imprese è motivo di stress. In provincia di Varese abbiamo assistito negli ultimi anni alla vendita di aziende storiche, l’ultima a vendere, in ordine di tempo, è stata un’azienda giunta alla quarta generazione. C’è una relazione tra i due fenomeni?**

«Il tema della crescita e di modelli di governance differenti in azienda è da corsi e ricorsi storici. A tutto ciò si somma un clima di strutturale incertezza che è difficile contrastare anche sul piano delle argomentazioni e soprattutto della memoria storica. Dire che è già accaduto e che si sono attraversate crisi profonde e superate, non serve. Probabilmente c’è un effetto accumulo e le famiglie proprietarie non hanno più la stazza per reggere la pressione dell’incertezza. E forse anche gli imprenditori si sono stancati».

**Il mismatch delle competenze, cioè il fatto che le aziende cerchino lavoratori con determinati profili e non riescano a trovarli, è un fattore che alimenta il clima generale di incertezza?**

«Se un'azienda cerca una figura con competenze di economia circolare e sostenibilità ma non è chiaro se in azienda arriva uno con competenze di economia oppure uno che sappia muoversi nella miriade di modelli interpretativi degli standard Esg (*Environmental, social, and corporate governance, ndr*), non solo alimenta l'incertezza ma anche la stanchezza dell'imprenditore. Sono stati creati veri e propri mostri analitico-interpretativi che espongono le imprese alla mercé del burocrate medio. Un bravo ingegnere che viene assunto da un'azienda per portare dei risultati deve prima studiare e perdere tempo per capire come muoversi in quel labirinto. Poiché la burocrazia non aiuta le aziende e si va a sommare a uno scenario di affaticamento e incertezza complessivo, alcuni imprenditori preferiscono gettare la spugna. E parliamo di aziende che vendono bene perché hanno un valore».

### **Cosa servirebbe alle aziende in momenti come questo?**

«Paradossalmente, visto che parliamo di incertezza, questi tempi richiedono logiche di programmazione. Per esempio, pianificare gli acquisti da qui a sei mesi cambiando le fonti di approvvigionamento per diversificare il rischio e ottimizzare i prezzi. Le aziende più grandi e strutturate lo fanno, attenuando così il peso dell'incertezza. Quelle meno strutturate fanno più fatica ed è il motivo per cui lasciano. Essere alla mercé del quotidiano non è una bella sensazione per un imprenditore. L'altra riflessione è che la dimensione dell'azienda è relativa, quello che per noi in questa provincia è grande paragonato ad altri contesti è piccolo. Una cosa è certa: nei mercati maturi cresci solo comprando qualcun altro e portando via quote di mercato. Acquisire aziende è un mestiere vero e proprio».

### **Che cosa vuol dire “è un mestiere”?**

«Voglio dire che non si acquista mai un'azienda a caso. C'è chi lo fa, ma non è il mio modello. Quando si acquisisce un'azienda ci sono dei passaggi precisi: reperire i capitali, identificare un'azienda target con importanti coerenze e costruire un'integrazione. Quest'ultimo passaggio è fondamentale. Se compri, per fare un esempio, un'azienda a Firenze, non è sufficiente mandarci qualcuno per vedere come va. Bisogna valutare le produzioni che puoi spostare, se puoi centralizzare l'amministrazione e i conti, devi razionalizzare il personale per evitare doppioni. Insomma, alla complessità da gestire, a cui deve far fronte l'imprenditore nelle condizioni di incertezza di cui si parlava, si aggiunge altra complessità con l'acquisizione. Ecco perché è un mestiere e l'imprenditore, che è cablato sulle sue quattro mura, non lo fa. Almeno, nel Varesotto non vedo campioni di acquisizione».

This entry was posted on Friday, October 20th, 2023 at 8:27 am and is filed under [Altre news](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.