*L’imprenditoria alle prese*

*con l’inflazione*

di Emanuele Davide Ruffino e Giancarlo Buffo

*Gli esperti in grado di gestire la “contabilità inflattiva” sono ormai tutti in pensione e così, al pericolo di un infiammarsi dei prezzi, il sistema si presenta quanto mai impreparato. Una situazione che per analogia ricorda il ridotto numero di virologi allo scoppio della pandemia. Oggi gli imprenditori stentano a formulare politiche commerciali in grado permettere di rimanere sul mercato, remunerando contemporaneamente i fattori produttivi, mentre gli enti pubblici continuano a stilare bandi pluriennali che i vincitori difficilmente riusciranno a rispettare.*

In presenza di un elevato livello inflattivo o deflattivo dei prezzi, i valori economici rischiano di essere sfalsati offrendo visioni distorte della realtà. In presenza di una “iperinflazione” (in alcuni paesi europei ormai a due cifre), diventa complesso formulare giudizi economici duraturi: il rischio è che nel tempo in cui viene redatto un bilancio o stilato un programma, questi non sono più coerenti con i valori riportati.

**Come si valuta l’impatto dell’inflazione**

La rappresentazione delle performance operative e la situazione patrimoniale-finanziaria, quando la moneta perde potere di acquisto rapidamente, rischiano di rimanere falsate, ma soprattutto riduce la possibilità di elaborare informazioni indispensabili per la gestione dei processi aziendali. Non si tratta solo di aumentare con una percentuale i valori elaborati, ma di stabilire rapporti tra i diversi tassi inflattivi: nella fase che stiamo vivendo è palese la crescita dei prezzi dei prodotti energetici, rispetto ad altri settori che invece presentano variazioni minime (ad esempio, il prezzo degli immobili).

Non esiste cioè un valore assoluto del tasso d'inflazione al di sopra del quale è necessario attivare una contabilità inflattiva, ma questa si deve avviare quando non esiste più coerenza tra quanto espresso e pubblicato, rispetto al valore effettivo. I segnali che avvertono di essere ormai vicini ad una iperinflazione, non arrivano solo dalle rilevazioni dell’aumento dei prezzi in tutti ai Paesi europei, ma da una serie di molteplici comportamenti socio-economici:

- si preferisce impiegare le proprie disponibilità in attività non monetarie (o in una valuta estera anche se scarsamente remunerata) e si tende a investire o spendere la liquidità per evitare di perdere rapidamente il proprio potere d’acquisto;

- le vendite e gli acquisti a credito si posizionano su parametri in grado di compensare le possibili perdite ipotizzabili durante il periodo, anche se breve, della dilazione;

- i tassi di interesse, i salari e i prezzi tendono ad essere collegati ad un indice dei prezzi, mentre si è in presenza di una continua rideterminazione dei valori del bilancio (personale esperto viene impiegato nel rideterminare i valori contabili, applicando specifiche procedure): la costanza nell'applicazione di tali procedure e valutazioni, da un esercizio all'altro, risulta maggiormente determinante del calcolo scrupoloso dei valori inclusi inizialmente nel bilancio.

**Forme di gestione dell’aumento dei prezzi**

Il mettersi al riparo dall’inflazione (problema già anticipato il 19 giugno 2021 con “E se dovesse ritornare l’incubo inflazione?” in <https://www.laportadivetro.org>) sta diventando una questione di massima importanza per imprese e famiglie, obbligate quotidianamente a confrontarsi con l’impatto derivante dal turbinoso aumento dei prezzi, non sempre compensabile con un aumento degli introiti. Alla tradizionale contabilità dei costi, si va a sovrapporre una “contabilità del livello dei prezzi” al fine di definire una più realistica situazione economica.

Al tentativo di “produrre meglio”, prodotti di qualità, si cerca di inserirsi nei labirinti dettati dalle spinte inflazionistiche per ricavarne guadagni o semplicemente per sopravvivere. A ciò si aggiunge il rigidismo delle sovrastrutture burocratiche che impediscono un rapido riposizionamento sul mercato, mettendo in crisi interi settori. Si rende così sempre più indispensabile una policy per salvaguardare le aziende competitive, ma in crisi per l'impossibilità di governare le dinamiche dei prezzi.

Per troppi anni si è cercato “l’acquisto al prezzo più basso”, trascurando non solo questioni etiche collegate allo sfruttamento minorile o a tecniche altamente inquinanti, ma anche all’irrazionalità di consegnarsi ad un solo fornitore (che quando si accorge di essere tale, tende inevitabilmente a comportarsi da monopolista). Errore in cui sono cadute Italia e Germania con le loro politiche energetiche i cui effetti si sono manifestati con lo scoppio della guerra in Ucraina.

**Enti pubblici, fornitori e appalti**

Le imprese lungimiranti adottano politiche rivolte a prevedere soluzioni alternative. Per esempio, l'uso di “magazzini virtuali” che permettono di muoversi con tempestività al variare delle condizioni di mercato. Una soluzione ideale per acquisire gli input necessari al miglior mix qualità-prezzo e scegliere percorsi alternativi in caso di estrema necessità.

Comportamento quest'ultimo, difficile da realizzare da parte degli enti pubblici, obbligati a muoversi all’interno delle gare d’appalto. Alcune ditte fornitrici rischiano di fallire perché non riescono a scaricare completamente l’aumento dei prezzi delle forniture, ritoccando i prezzi dei loro listini.

Nella situazione attuale (e il Decreto sul contenimento dei prezzi dell’energia ne è una lampante testimonianza) i prezzi presentano l’orizzonte temporale di un mese: ne consegue che non si sa quanto verranno a costare i prodotti nel breve periodo e, se chiamati o sottoscrivere contratti pluriennali, cautelativamente tendono ad aumentare i prezzi contribuendo così ad accrescere il volano dell’inflazione.