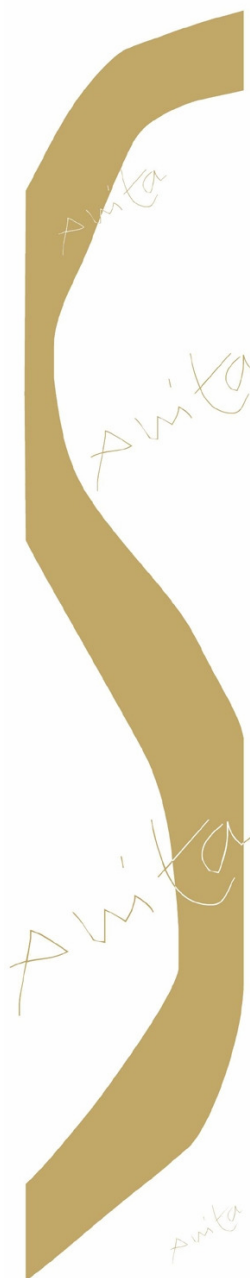


Centro Studi & Ricerche



LA CRISI ECONOMICA GLOBALE E L'AUTOTRASPORTO MERCI

Brevi riflessioni e proposte a supporto delle politiche di sostegno del settore

Aprile 2009

Responsabile

Dott. Domenico Barricelli

Via Oglio n°9 Roma
Tel. 06/8550263
fax 06/8554066
www.anita.it
centrostudi@anita.it



1. Lo scenario della crisi nel settore autotrasporto merci: rafforzare e qualificare il sistema di offerta

Tutti gli osservatori più attendibili ed acuti attribuiscono all'attuale crisi una valenza ben diversa sia dai ricorrenti cicli economici, sia da turbolenze occasionali come la crisi del sistema bancario internazionale degli anni '80, o da varie bolle immobiliari in Paesi diversi.

In tal senso la bolla immobiliare è stata soltanto la scintilla di un "incendio" che si è esteso a tutti i settori dell'economia reale, e che mette in dubbio la persistenza di alcune importanti dinamiche del periodo 1980/2008, mentre gli unici eventi traumatici della storia economica post '90, di fatto sono la crisi del Giappone negli anni '90 (crisi ancora persistente) e la famosa recessione mondiale del 1929.

Gli effetti di quello che è sicuramente considerato un evento epocale sono tanti e tali da sopravanzare la ben più misera evoluzione di indicatori economici tradizionali, quali il PIL, il tasso di disoccupazione, etc., tutti volti al negativo in un periodo a difficoltà progressiva, che gli ottimisti collocano nel biennio 2008/2009, ma senza escludere il parere di coloro che inseriscono una "coda" negativa anche nel 2010.

Premesso che l'autotrasporto merci recepisce tutti i fattori negativi, o di contrazione del processo di produzione e consumo della ricchezza (come il tasso di sviluppo del commercio internazionale, della produzione agricola e industriale, dell'andamento dei consumi nazionali, ma anche relativo alla dinamica del commercio marittimo e delle sue componenti più qualificate, quale la movimentazione dei containers, nonché la stasi del comparto immobiliare), le nostre previsioni¹ di sviluppo dell'autotrasporto merci italiano - in termini combinati peso/distanza - sono state così presentate: una flessione del 5% nel 2008, una flessione del 10% nel 2009, ed un'ipotesi alternativa di lieve incremento (+4%), o di lieve decremento (-3%) nel 2010.

Si prevede per il settore una flessione (in termini di merci trasportate) del 10% nel 2009 ed un duplice scenario alternativo per il 2010 di lieve incremento (in caso positivo) del 4%, oppure di lieve decremento (in caso negativo) del -3%

Il vero interrogativo verte sull'identificazione del compito principale di un'associazione di categoria responsabile e proiettata nel futuro, in un momento di grave difficoltà e di svolta come quella attuale.

A nostro parere il compito principale non può essere quello di assicurare la sopravvivenza a tutte le imprese che compongono il settore, ma piuttosto rafforzare un'offerta che tutti definiscono sovrabbondante e indebolita da una fascia di microimprese submarginali, delle quali si può soltanto protrarre l'agonia, una situazione peraltro comune in misura diversa ad altri Paesi europei, quali Spagna e Francia.

¹ Newsletter Centro Studi & Ricerche. "L'autotrasporto merci in Italia. L'economia del settore e l'economia delle aziende: un modello di lettura di lungo periodo. Impatti della crisi recessiva e politiche associative". Febbraio 2009

In sei anni (2000-2006) si è assistito ad un'assottigliamento dello stock di imprese di autotrasporto (il tasso di mortalità ha superato quello di natalità): La conseguenza di tale crisi dovrebbe sostanzialmente scomparsi di 20.000/25.000 imprese per il triennio 2008/2010

L'esistenza di questa fascia di imprese sub-marginali è chiaramente dimostrata dall'emorragia di imprese avvenuta in tutto il periodo 2000-2006, un periodo che non possiamo definire difficile e che ha, comunque, registrato un tasso di mortalità superiore a quello di natalità e il conseguente assottigliamento dello stock di imprese. Evidentemente è naturale che in una situazione di crisi l'emorragia si aggravi, anche a seguito di una valutazione più puntuale del rischio creditizio da parte delle banche. Secondo nostre stime recenti² la conseguenza di questa crisi dovrebbe prevedere la scomparsa di 20.000/25.000 imprese nel triennio 2008/2010, nonostante un relativo ed eccezionale allentamento dei divieti europei in tema di aiuti alle imprese.

Salvare questo gruppo di imprese è un compito impossibile, oltre che un ostacolo alla distruzione creatrice di Schumpeter: si può al massimo discutere se sia meglio protrarne l'agonia con forme assistenziali, oppure se non sia meglio (come già avvenuto in agricoltura, nel caso di appezzamenti agricoli che non fornivano un reddito sufficiente ai loro proprietari e coltivatori) prevedere un "contributo *una tantum*" per l'abbandono definitivo di una risorsa inadeguata.

Sembra necessario per rispondere a tale crisi prevedere contributi *una tantum* per la chiusura di imprese sub-marginali, nonché barriere d'ingresso per un eventuale nuovo accesso nel sistema di offerta

Inutile sottolineare che debba trattarsi di una chiusura definitiva e che la ricostituzione di una piccola impresa con il medesimo titolare, o persona della propria famiglia, non possa avvenire che in una nuova forma organizzativa con requisiti minimi di dotazione: presenza di una sede operativa, possesso di strumenti informatici, presenza di una risorsa di supporto organizzativo-gestionale, almeno quattro autoveicoli, attivazione di attività di gestione dei viaggi di ritorno (con sistemi efficienti di gestione dei carichi), etc.

A questo punto appare necessario sottolineare che la dimensione delle imprese non determina fatalisticamente il loro sviluppo: una nostra recentissima analisi³ su un gruppo dimensionalmente variegato di imprese associate ad ANITA, ha dimostrato come micro e piccole imprese abbiano registrato performances più che soddisfacenti. In tal senso una buona preparazione di alcuni titolari d'impresa, sembra avere inciso positivamente nelle performance aziendali, grazie alla capacità degli stessi nell'effettuare investimenti sulle tecnologie innovative, sulla formazione del personale, sull'attenzione alla soddisfazione della clientela, con un'organizzazione efficiente della filiera produttiva (riconducibile alle imprese subfornitrici).

Al di là delle imprese che abbiamo definito "submarginali", vi sono quelle che definiremo "marginali", ovvero oscillanti poco sopra, o poco

² op. cit.

³ Newsletter Centro Studi & Ricerche; "Il profilo delle imprese virtuose nell'autotrasporto e nella logistica. Focus sulle imprese Anita". Marzo 2009

Il rafforzamento del sistema di offerta di trasporto passa necessariamente attraverso migliori sistemi aggregativi, di cooperazione tra grandi, medie imprese e sub-vettori, anche attraverso nuove forme quali il tutoraggio su progetti di sviluppo organizzativo delle attività di business

sotto, il margine economico (equilibrio costi/ricavi): queste imprese in assenza di adeguati interventi possono essere costrette alla chiusura da una qualsiasi imprevista carenza di liquidità.

Oltre agli strumenti d'intervento finanziario per tali casi, un intervento "ricostituente", e mirato al rafforzamento complessivo dell'offerta, non può che avvenire attraverso contesti aggregativi di due tipi:

1. consorzi di imprese di dimensione analoga e con caratteristiche complementari;
2. cooperazione/tutoraggio stabile, fra grandi e medie imprese subappaltatrici e piccoli gruppi scelti di microimprese.

Su questo duplice fronte le associazioni di categoria dovrebbero concentrare il loro impegno e sforzo maggiore, anche con il supporto di strumenti finanziari pubblici mirati alla ristrutturazione d'impresa. Peraltro appare l'unica strada percorribile per migliorare di fatto le capacità di gestione economica dei titolari di impresa, al di là delle loro competenze tecnologiche.

Per quanto riguarda l'aggregazione di unità simili, come le micro e piccole imprese (che si tratti di cooperative, o di consorzi) non si può realisticamente immaginare che i titolari, sia pure con l'aiuto di qualche incentivo fiscale, siano la fonte principale di proposte.

Di fatto sono i commercialisti (e/o tributaristi), che normalmente curano la documentazione fiscale delle aziende, a disporre delle conoscenze adeguate per stabilire, anche attraverso la cooperazione di più professionisti, se esistono opportunità di questo tipo, a proporle ai titolari ed a implementarle in un progetto di sviluppo organizzativo e manageriale. Il rimborso del costo professionale di questo tipo di assistenza, se attuato, potrebbe costituire un incentivo alla collaborazione professionale tra esperti (tributaristi ed aziendalisti) e titolari delle imprese minori, utile a effettuare check-up aziendali, utili ad avviare percorsi di riconversione, oppure di accompagnamento verso la chiusura delle attività aziendali (nei casi di difficoltà economico-gestionali accertate).

Nel caso della collaborazione fra imprese di dimensioni diverse, un'altra strada, già da noi individuata in precedenti contributi, a cui siamo particolarmente affezionati (poichè supera il tradizionale e prevalente rapporto conflittuale tra imprese maggiori e minori) è quella riconducibile a "progetti di sviluppo e di tutoraggio". Tale progetto prevede l'iniziativa dell'impresa più grande, o tutor, che condivide un percorso di affiancamento con un'impresa/e più piccola/e, inserita/e nei rapporti di sub-fornitura e di collaborazione, per qualificare il proprio sistema di partnership operative.

Posto che l'iniziativa debba partire dall'impresa tutor (con il supporto di un esperto, o di una società di consulenza), gli interventi finanziari dovranno, comunque, retribuire l'impegno del progetto.

Tutto ciò non vuol dire che misure provvisorie di decongestione dei costi (rinvio di oneri fiscali tendenti ad internalizzare costi ecologici della comunità in capo ai trasportatori), o di riduzione della concorrenza (limiti al cabotaggio dei nuovi Paesi membri dell'UE) non debbano costituire oggetto di approfondimento da parte delle associazioni, così come lo scoraggiamento della mera intermediazione dei subappalti e gli strumenti per ridurre il trasporto in conto proprio a vantaggio di quello per conto terzi, ma anche analisi e proposte indirette come quella sulla priorità delle infrastrutture ai fini di obiettivi precisi, quali la velocità commerciale del traffico e l'intermodalità.

2. Proposte Anita per una lettura di prospettiva della crisi

Di seguito esplicitiamo le caratteristiche principali di alcune proposte (in risposta alla crisi attuale, ma in un'ottica di prospettiva) a supporto del sistema di offerta. L'obiettivo è quello di presentare alcuni dei percorsi possibili diretti a superare le debolezze del sistema di offerta, accentuata nell'attuale scenario economico di crisi recessiva.

A. Lo sviluppo di progetti di tutoraggio

Cosa sono

Intendiamo riferirci ad una *forma di cooperazione prolungata* fra grandi e medie imprese subappaltanti (tutor) e microimprese subappaltatrici. Imprese con almeno 30 autoveicoli possono attivare progetti di collaborazione in forma continuativa e strutturata (tramite attività di tutoraggio).

Come si realizza

Sulla base della libera contrattazione si possono attivare raggruppamenti anche variabili per dimensione (1 impresa coordinatrice subappaltante e 3 - 5 - 7 microimprese).

Tutte le imprese partecipanti, per un periodo minimo di tre anni, accettano di cooperare (in forma prioritaria e privilegiata) per l'attuazione di un piano annuo di ripartizione del traffico dell'azienda capogruppo (tutor) secondo i criteri da essa proposti e condivisi dagli altri contraenti.

Il corretto sinallagma⁴ del rapporto interaziendale può essere così sintetizzato:

- ***l'impresa capogruppo (tutor)*** consegue il vantaggio di una collaborazione continuativa e di qualità, progressivamente crescente e di un'organizzazione al tempo programmabile e flessibile;

Attivare lo sviluppo di progetti di tutoraggio per forme di cooperazione prolungate tra grandi e medie imprese subappaltanti e microimprese subappaltatrici. I vantaggi dei piani di tutoraggio: per l'impresa capogruppo, una collaborazione continuativa e di qualità; per le imprese subappaltatrici: maggiori garanzie per una costante attività di fornitura, accesso a servizi di comune utilità e flessibilità nell'utilizzo di risorse e tecnologie

⁴ In diritto, il sinallagma (dal greco *synallatto*, o anche proprio *synallagma*, anche detto nesso di reciprocità) è un elemento costitutivo implicito del contratto a obbligazioni corrispettive; ovvero, ogni parte assume l'obbligazione di eseguire una prestazione in favore delle altre parti contraenti, esclusivamente in quanto siffatte parti a loro volta assumono l'obbligazione di eseguire una prestazione in suo favore. La corrispettività consiste, dunque, in un rapporto di "condizionalità reciproca" tra le prestazioni. L'elemento in oggetto rappresenta il punto di equilibrio raggiunto dalle parti, in sede di formazione del negozio giuridico, nella congiunta volontà di scambiarsi diritti e obbligazioni attraverso lo scambio di una prestazione a fronte di una controprestazione.

- le *microimprese subappaltatrici (tutorate)* superano le esasperate periodiche gare al ribasso, acquisiscono la sicurezza di carico di lavoro costante, ivi compresi i ritorni, il diritto al tutoraggio (nelle forme di seguito specificate) e possono godere dei vantaggi connessi sia alla previsione ed utilizzo di servizi comuni (con effetti da economie di scala), oltre ad una flessibilità ampliata nell'utilizzo delle risorse (interscambiabilità di veicoli e di conducenti).

Finalità

Il tutoraggio è finalizzato alla crescita della capacità di gestione aziendale dei titolari di microimprese e potrà comprendere sia attività informative/formative (con l'ausilio degli strumenti di benchmarking), sia attività specifiche e dedicate (previa predisposizione del piano di tutoraggio) quali la partecipazione a campagne promozionali, l'utilizzo degli strumenti informatici per obiettivi diversi, il supporto alla costruzione e alla verifica in progress di un bilancio economico (da elaborare con il tutor), il confronto sulle performance aziendali con le altre microimprese del gruppo (effetto incubatore d'impresa).

Modalità di supporto e risorse

Naturalmente il tutoraggio, sia nella sua componente informativa/formativa (ad es. centrata su argomenti strategici quali: le componenti del costo d'esercizio, la programmazione dei viaggi, le applicazioni dell'intermodalità, la movimentazione ed il magazzinaggio delle merci, etc.), sia in quella più specifica richiederà un'apposita organizzazione. In tale disegno organizzativo sarà contemplato sia il personale già esistente nella struttura della capogruppo (che individuerà un referente per le attività pianificate di tutoraggio, appositamente preparato), sia prestazioni occasionali di professionisti esterni, in grado di seguire l'intero piano di tutoraggio, oltre alle fasi di cooprogettazione dell'intervento di assistenza.

A tal fine si possono prevedere eventuali servizi comuni da attivare, come ad es. un'officina (centro revisione e controllo degli automezzi), distributori interni di carburanti, centri acquisti gomme, brokeraggi assicurativi, campagne promozionali, progetti interaziendali, etc.

Naturalmente questa nuova organizzazione comporterà una spesa corrente dedicata, ma anche spese d'investimento legate ai servizi comuni.

L'intervento pubblico dovrebbe prevedere una quota delle spese correnti del primo triennio (con un intervento significativo per il primo anno, e follow-up periodici per il biennio successivo) ed una quota (che dovrebbe attestarsi almeno al 50%, suscettibile di variazioni per territori specifici) delle spese in conto capitale una tantum.

Le risorse, ovviamente, andranno erogate sulla base di un piano di tutoraggio proposto e approvato da parte del finanziatore, nonché su relazioni (periodiche) documentate attraverso un apposito strumento di

L'intervento pubblico dovrebbe sostenere una parziale copertura delle spese correnti, ed una quota di spese in conto capitale una tantum, a fronte di un piano di tutoraggio proposto e approvato dal finanziatore

verifica definito come Stato di Avanzamento Attività di Tutoraggio (SAT).

B. Il sostegno a progetti di innovazione aziendale/interaziendale e/o territoriale

Quali innovazioni

Il secondo aspetto rilevante, in questa nota propositiva, riguarda cosa debba intendersi per innovazioni aziendali eventualmente suscettibili di un supporto pubblico.

E' importante sostenere lo sviluppo dell'innovazione per la riqualificazione del sistema di offerta, attraverso alcuni driver significativi nella prospettiva di sviluppo del settore.

La gamma sulle possibili innovazioni è vasta, poiché copre modifiche materiali e modifiche immateriali, di tipo organizzativo, relazionale, etc. In tal senso l'individuazione di un contenuto innovativo prescinde dalla dimensione dell'azienda, ed è rivolto principalmente alla capacità dell'impresa di individuare percorsi di miglioramento economico finanziario riscontrabili nel bilancio d'esercizio.

A partire dalle informazioni di ingresso necessarie ad evidenziare il profilo aziendale di riferimento, è importante sostenere progetti d'innovazione specificando possibili ambiti d'intervento innovativo.

E' per questo che, in questa sede, è importante esplicitare un set di 10 possibili tipologie diverse di modifiche innovative da introdurre nelle imprese del settore, con la consapevolezza di non ridurre la complessità delle innovazioni riscontrabili nella realtà.

- 1) Acquisto di automezzi con utilizzo, anche alternativo, di nuovi tipi di carburante (idrogeno, etanolo, etc.).
- 2) Certificazione di qualità dell'azienda.
- 3) Automazione dei veicoli (per esempio sensori di distribuzione del carico).
- 4) Accordi con altre imprese italiane, o estere per estendere la copertura dei servizi a nuove aree.
- 5) Sconti tariffari in funzione del periodo di calendario.
- 6) Apertura di uno sportello estero con utilizzo di lingue a larga diffusione.
- 7) Impianto di *pipe-package* (invio per tubo di piccoli pacchi).
- 8) Eco-innovazioni (adozioni di congegni per ridurre le emissioni CO2).
- 9) *Softs* dei percorsi alternativi.

10) Utilizzo nuove intermodalità (es. canale navigabile Po).

Uno strumento possibile potrebbe essere rappresentato dalla predisposizione di strumenti finanziari in grado di veicolare progetti di innovazione aziendale, interaziendale, nonché territoriale (per reti e/o filiere/network di imprese)

Quale strumento di sostegno

Si potrebbe in questo caso fare un'analisi sull'introduzione di progetti innovativi aziendali nel settore autotrasporto merci e logistica, ricorrendo ad un modello di strumento simile alla "Sovvenzione Globale", già attuato dall'Unione Europea con i fondi strutturali. Tale sovvenzione prevede diversi strumenti di intervento a supporto della crescita delle imprese. Alcuni degli strumenti previsti dalla Sovvenzione Globale fanno riferimento ad esempio a prestiti partecipativi, sottoscrizione di capitale di rischio, contributi per l'acquisto di servizi reali (quali quelli che potrebbero essere qui introdotti, come progetti innovativi).

Per realizzare questi interventi il soggetto finanziatore (che potrebbe essere il Ministero dei Trasporti e delle Infrastrutture, o altri soggetti istituzionali di settore) dovrebbe affidare, sulla base di apposite convenzioni, a soggetti privati qualificati (come potrebbero essere le associazioni rappresentative degli interessi di imprese e lavoratori del settore) la gestione di una Sovvenzione Globale, mantenendo presso di sé le funzioni di programmazione e controllo.

Da ciò scaturirebbe il necessario processo di predisposizione delle domande di finanziamento, da parte del sistema di offerta di servizi alle imprese del settore, previa presentazione di una proposta progettuale su specifici format predisposti dal soggetto finanziatore per progetti di innovazione aziendale e/o interaziendale, ma anche territoriale (in presenza di reti/filiere/network di imprese, operanti anche nella logistica).