

L'INTERVISTA

Renzo Bitocchi presidente dell'ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili

“E’ un ciclo perverso quello in cui si trovano le imprese di ogni tipo oggi. Un ciclo che va interrotto se non vogliamo perdere altra ricchezza e dare futuro ai nostri figli”. Renzo Bitocchi presidente dell'ordine di commercialisti di Tivoli, parla di crisi delle imprese del nostro territorio, ed anche di giustizia nell'anno del decennale del Tribunale di Tivoli.

“Quella che viviamo, afferma Bitocchi è una crisi, che come noto è partita dagli Stati Uniti a causa di esagerate speculazioni finanziarie, essenzialmente mutui ipotecari a chi non avrebbe mai potuto pagarli, e si è estesa a macchia d'olio in tutto il pianeta. Una crisi quindi finanziaria, che però ha influenzato negativamente anche l'aspetto economico delle imprese.

Infatti la minore liquidità delle banche ha provocato una riduzione sensibile dei finanziamenti alle imprese e con effetto domino questo fenomeno negativo si è propagato all'occupazione e ai consumi che a loro volta hanno provocato una riduzione dei ricavi delle imprese sia manifatturiere che commerciali, fatto questo che ha accentuato di nuovo la disoccupazione, innescando così un ciclo perverso. La soluzione? Interrompere questo ciclo perverso con un ciclo virtuoso”.

Presidente Bitocchi questo è un momento difficilissimo per l'economia. In sintesi due o tre provvedimenti da prendere subito a livello nazionale e a livello locale perché le nostre aziende sopravvivano?

E' bene precisare che non sono un economista, ma solo un operatore ausiliario del-

Imprese: rompere al più presto il ciclo perverso che le sta distruggendo

La crisi a Nord-Est da un esperto del settore

l'impresa e quindi il mio pensiero può essere non condiviso dai tecnici. Questa crisi ha creato un circolo vizioso che si avvita su se stesso che, come il cancro, crea solo metastasi dannose e progressive.

L'inversione deve avere come scopo quello di far riprendere i consumi e quindi la produzione. Allora io partirei dai salari, ovviamente non si può aumentarli chiedendo alle imprese maggiori costi, ma si possono aumentare diminuendo il cosiddetto “cuneo fiscale”, cioè quella parte di contributi e ritenute previdenziali e fiscali che pesano sulla busta paga. In tal modo l'impresa avrà sempre lo stesso costo, ma il dipendente prende più soldi e quindi può spendere di più. Gli esperti mi dicono subito: come la finanzia questa riduzione di entrate fiscali e previdenziali? Io direi con il ricavato della lotta all'evasione (8-9 miliardi, l'ultimo anno). Sarebbe una compensazione tra partite della stessa natura e non farebbe crescere ulteriormente la pressione fiscale che ha già superato una media del 43/44% sul PIL (Prodotto Interno Lordo).

Un'altra iniziativa potrebbe essere l'incentivo alla ricapitalizzazione delle imprese. In pratica se io investo nella

mia azienda 100 euro, li tolgo da un investimento che rende il 6-7% (immobili, BOT pluriennali, ecc.) lo Stato mi converte il mancato guadagno personale presunto, come sconto sulle tasse da pagare. Questa è un'agevolazione che è stata introdotta già diversi anni fa e poi tolta. Oppure estendere gli sconti sui contributi previdenziali per chi assume giovani con certe caratteristiche. Oppure adottare salari modulati per le prime assicurazioni. Le iniziative possono essere molte ma mirate sui vari settori da incentivare. Lo Stato potrebbe iniziare grandi opere affidandole ai privati che le potranno tenere in concessione in modo da recuperare i costi e che abbiano un certo utile.

Però il maggior guaio del nostro Paese è sempre e solo uno, il nostro debito pubblico.

E' enorme, raggiunge ormai quasi 2000 miliardi di euro e ci costa dai 50 ai 70/80 miliardi ogni anno. Iniziamo a vendere allora, i gioielli di famiglia, cioè le proprietà dello Stato. Non mi azzardo a dire che cosa “vendere” o meglio privatizzare per primo, perché ho paura di scandalizzare tutti. Intendo parlare dei siti archeologici e monumentali sottoutilizzati, che nel no-

stro Paese sono un'infinità! Se si dessero in concessione a lunga scadenza a privati si aprirebbro nuove iniziative, nuovi posti di lavoro, nuove entrate fiscali ed i monumenti sarebbero sempre ben mantenuti. Questo lo so che è una chimera, però di roba buona lo Stato Italiano ne ha tanta. Il fatto è che prima di scegliere c'è bisogno di mettere d'accordo innumerevoli uffici. E' la burocrazia. E questo è un altro elemento, insieme al fisco eccessivo, alla giustizia troppo lenta, che sconsiglia gli stranieri a venire ed impiantare aziende in Italia.

Panorama economico di quest'area quale è e come sta cambiando a seguito della crisi

Come più volte sottolineato nelle varie occasioni in cui ho avuto modo di parlare di questo argomento, la circoscrizione in cui opera il nostro Ordine si compone di 75 Comuni su un territorio di quasi 2000 Kmq. Le aziende sono circa 40.000 e danno lavoro a quasi 170.000 dipendenti. E' una realtà molto vasta e variegata.

Andiamo dalla realtà tiburtina, dove ci sono varie risorse come le cave, il turismo, le terme, un tempo le moltissime cartiere, l'edilizia, il commercio ed una realtà importante come la Trelleborg. Poi ci sono i 39 Paesi della Valle dell'Aniene che si trovano in una situazione di stagnante crisi economica, pur avendo delle eccellenze come i Parchi ambientali dei Monti Lucretili e dei Simbruini molto belli e praticamente inutilizzati ed i famosi monasteri sublacensi.

Per questo territorio, in verità come Ordine, stiamo tentando di lanciare un'iniziativa condivisa dalle maggiori realtà istituzionali e private del territorio per il rilancio della loro economia.

Abbiamo fatto un programma di massima che intanto abbiamo presentato alla Comunità Montana e stiamo in attesa di essere riconvocati per fungere da coordinatori tra Comuni, banche, sindacati, Confcommercio, Centri dell'impiego, ecc.

Anche le zone di Palestrina da una parte e del Nord Est dall'altra, normalmente molto attive, la prima per il vino DOC Cesanese e per le attività connesse e la seconda per le attività commerciali in genere, sono ora purtroppo in gravi difficoltà, specialmente per la riduzione sensibile dei consumi. Una prova concreta della gravità di questa crisi generalizzata è data dall'andamento dei fallimenti dichiarati in questi ultimi tre anni nella nostra zona, nel 2009 circa 50, nel 2010 circa 60 e nel 2011 già erano 40 a giugno e si prevede che a fine anno saranno circa 70. Ovviamente per una fotografia più nitida occorrerebbe una maggiore documentazione specifica, di cui al momento non dispongo. Ma che il nostro Osservatorio Economico del Territorio, aggiornando uno stu-



Renzo Bitocchi

dio del 2009, presto renderà pubblico.

Ci sono stati cambiamenti nella professionalità dei commercialisti dopo la grande crisi finanziaria del 2008?

Come si diceva una volta, il Commercialista è il medico delle aziende. Esse vengono curate dalla loro nascita alla loro morte. In periodi di crisi così profonda, come quella iniziata nel 2008 e ancora molto virulenta, ci troviamo, per continuare nella similitudine medico-sanitaria, nel pieno di un'epidemia. Inizialmente ti prende alla sprovvista e non essendoci ancora vaccini, anche i medici (commercialisti) rischiano di essere coinvolti. Iniziano poi le specializzazioni per affrontare le varie casistiche di crisi aziendali. Una cosa è certa, la crisi del tipo che attualmente stiamo vivendo, rende la vita dura per tutti, sia per gli operatori del settore sia per i comuni cittadini. In particolare costringe i commercialisti a specializzarsi nelle procedure concorsuali che, grazie a Dio, da non molto hanno mutato filosofia.

Negli anni in cui ero giovane queste procedure erano certamente punitive nei confronti degli imprenditori falliti. I falliti venivano considerati degli “appetati” privi di tutti i diritti civili e spesso in carcere. La loro impresa veniva smembrata e venduta a prezzi di saldo. Gli eventuali dipendenti perdevano senza alcuna remora il posto. Queste nuove procedure concorsuali invece, mettono al centro il salvataggio dell'azienda e dei posti di lavoro, non trascurando però la giusta punizione di quegli imprenditori che si scoprono “furbetti del quartierino”.

Il commercialista è una figura molto importante per qualsiasi azienda. Le tre principali virtù di un buon commercialista

Mi verrebbe da dire d'istinto: professionalità, professionalità, professionalità. Invece, riflettendo, le tre qualità che ritengo siano indispensabili per svolgere bene la nostra professione, anzi ogni professione, sono: preparazione, buon senso ed umiltà. La preparazione è fondamentale anche se ora è sempre più specialistica. Il buon senso è il mezzo pratico per risolvere con il cuore le questioni più complesse ed intricate. L'umiltà è lo strumento che ci fa sentire sempre alla ricerca del far meglio e di non sentirci mai “bravi” ed “arrivati”.

Ma è proprio così vero che artigiani, professionisti, commercianti evadono in massa il fisco?

Si è vero. Non siamo i soli e questo è ovvio. Fanno scal-

pore e meritano l'onore della cronaca le grosse evasioni, specialmente dei VIP. Non dimentichiamo che la bravissima e ancora bellissima Sofia Loren, per questioni fiscali, ha passato qualche mese a Poggioreale.

E penso che sia stato un buon esempio per tutti. Voglio dire che ho ammirato questa sua scelta di venire in Italia per scontare la pena, in modo da poter essere libera di tornarvi quando voleva. E' inutile parlare di quanto si evade, ognuno sa il proprio. Ma il fenomeno purtroppo è diffusissimo, si parla del 17-20% del PIL per 120-180 miliardi di euro di imposte. Cose immense.

Perché si evade?

La causa più evidente è che la pressione fiscale nostra è molto elevata, il 43/44% medio del reddito. Medio significa che c'è chi paga il 23% e chi paga il 70/80%. E' il cane che si morde la coda. Si evade, perché c'è la pressione fiscale alta, ma c'è la pressione fiscale alta perché si evade. Altro circolo vizioso. Il grande Montanelli ne dava una ragione storica.

Diceva, l'italiano evade in quanto è stato sempre suddito di governanti stranieri (spagnoli, francesi, tedeschi, austriaci, papalini, ecc.). Allora evadere era un atto patriottico. Cioè togliere le risorse finanziarie al nemico. Comunque con lo “spesometro” e con il “redditemetro”, che entreranno in funzione dal 2012, le cose dovrebbero andare molto meglio.

Questo perché verranno controllate da parte del Fisco, coadiuvato dai Comuni, tutto quello che spendiamo durante l'anno e lo confrontano con quello che abbiamo dichiarato se la spesa calcolata supera del 20% le entrate dichiarate si recupera a tassazione questa differenza. Se questo metodo non viene abusato dal Fisco con illazioni cervelotiche e non fondate, rappresenterà la chiave di volta per la lotta all'evasione.

A conclusione però voglio evidenziare un merito da ascrivere a noi Commercialisti. Noi, oltre a fare gli impiegati esterni dell'Amministrazione Finanziaria a costo zero per i mille adempimenti che giorno per giorno ci vengono richiesti dallo Stato, abbiamo contribuito sostanzialmente a fare aumentare le entrate attraverso un'opera di formazione quotidiana, convincendo i contribuenti-clienti a dichiarare redditi sempre più veri per evitare danni maggiori da accertamenti fiscali.

I risultati sono sotto gli occhi di tutti, basta confrontare le statistiche degli ultimi 10 anni.