La pianificazione di breve termine (budget) delle PMI alle prese con le aspettative inflazionistiche

Negli ultimi mesi assistiamo a una continua crescita dell'inflazione a livello globale. I costi energetici e delle materie prime sono aumentati al punto che l'ANCE, l'associazione dei costruttori edili, ha comunicato che l'aumento dei prezzi rischia di bloccare anche i lavori previsti dal PNRR, il Piano nazionale di ripresa e resilienza. L'ultima volta che l'inflazione dei prezzi al consumo è stata così alta risale all'estate 1982[1].
Tra le innumerevoli insidie che questa spirale comporta per le imprese, non deve essere sottovalutata la perdita di valore di alcuni dati economici, nella loro funzione di parametri fondamentali per la fedele rappresentazione della situazione economico finanziaria.

MINACCIA DELL'INFLAZIONE	Non possiamo formulare previsioni, ma dobbiamo prestare la massima attenzione al tema.	L'inflazione può alterare la percezione di alcuni parametri economici.
L'INFLAZIONE PERSONALE/ AZIENDALE DELLE PMI	• Le imprese più piccole devono considerare l'"inflazione personale", proprio come fossero semplici cittadini. • L'inflazione media ufficiale non è, infatti, sufficientemente rappresentativa. • Una materia prima potrebbe riscontrare una percentuale di inflazione molto diversa da un'altra e addirittura, la stessa materia prima potrebbe subire dinamiche di prezzo differenti in differenti aree geografiche.	• A titolo esemplificativo, l'impatto dell'inflazione su un'impresa varierà sulla base: .. del settore in cui opera/delle risorse di cui necessita; .. delle quantità prodotte e consumate per ogni specifico fattore produttivo; .. dell'area geografica; .. dei progetti di investimento; .. del potere contrattuale nei confronti di fornitori e clienti.
PIANIFICAZIONE	L'analisi dell'inflazione personale/aziendale attesa può sembrare una attività molto complessa, soprattutto per le piccole imprese, ma diventa attuabile se svolta in concomitanza con la predisposizione o l'aggiornamento di un budget.	• Mai come in questo contesto diventa importante la pianificazione, da svolgere con attenzione al futuro e non guardando solo ai dati a consuntivo. • Bisogna costringersi ad affrontare il futuro, pur con tutte le incertezze che lo caratterizzano, senza farsi ingannare da effimeri aumenti di fatturato legati alle dinamiche monetarie ma non corrispondenti a risultati reali.
OPPORTUNITÀ DI CONSULENZA	Lavorare alla stesura del budget pone il commercialista nelle condizioni di indagare nel dettaglio le dinamiche dei ricavi, costi e marginalità dell'impresa del cliente.	• Obiettivo dell'analisi: .. identificare gli obiettivi; .. facilitare il miglioramento dei processi e del modello di business.

[1] Data di redazione dell'articolo gennaio 2022

Aggiornato al 4.02.2022 Centro Studi Castelli S.r.l.
Riproduzione vietata

L'attuale contesto economico

In un panorama diviso tra ottimisti, che prevedono un rallentamento significativo dell'inflazione entro il primo semestre 2022, e pessimisti, che agitano lo spettro di una imminente iper-inflazione, è indubbio che il tema dell'inflazione costituirà una delle principali incertezze che caratterizzeranno i mercati nel corso dell'anno appena iniziato. I prezzi sono in evidente crescita[2] sia in Europa (Figura n. 1) sia negli Stati Uniti[3] (Figura n. 2).
Riportiamo alcuni grafici di sintesi invitando, per chi volesse approfondirne l'analisi, la lettura di "E' l'inflazione! Bellezza" disponibile on line.

Il primo grafico si riferisce ai principali paesi dell'Eurozona ed evidenzia sia la crescita generalizzata dei valori nei principali paesi della moneta unica sia l'ampiezza del movimento degli ultimi mesi proiettata sul piano storico temporale.

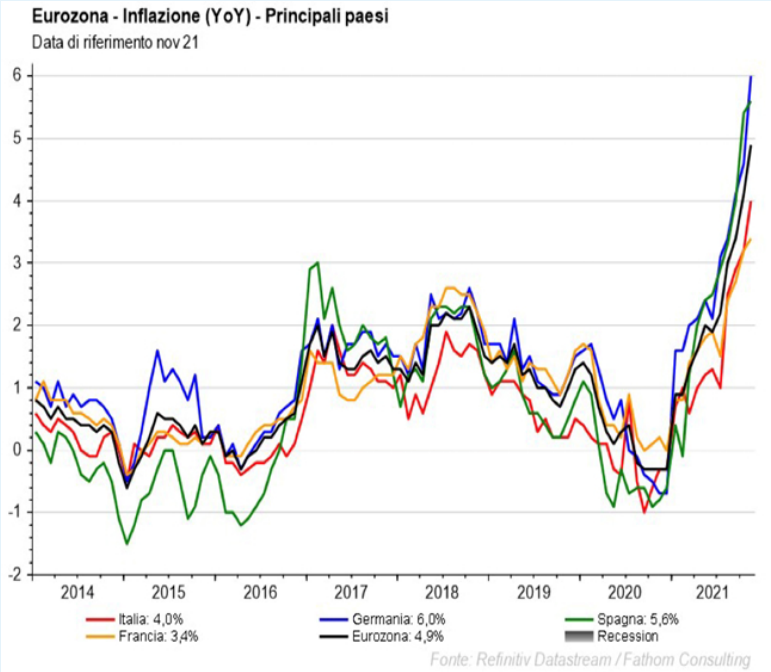


Figura n. 1- L'inflazione in Europa

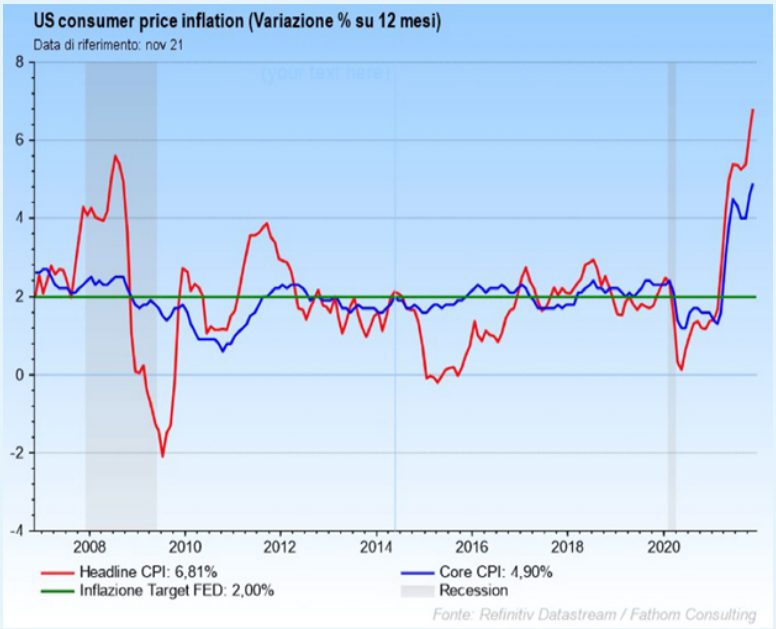


Figura n. 2 - L'inflazione negli Stati Uniti

Il secondo si riferisce agli Stati Uniti, dove crescono l'inflazione generale e quella core[4], riferimento delle politiche monetarie della FED (target 2%, linea verde).
L'inflazione core è quella calcolata escludendo dal conteggio i beni che tipicamente sono soggetti a forte volatilità di prezzo, soprattutto quelli collegati con l'energia e i generi alimentari; è l'indicatore che è utilizzato dalla Banche Centrali per le valutazioni delle politiche monetarie.
Non siamo in una condizione di economia iperinflazionata e nemmeno in un contesto tale da generare significative distorsioni nella lettura dei dati contabili, ma come già accennato in premessa, anche l'attuale situazione nasconde molte insidie che non possono essere sottovalutate nemmeno dalle piccole e medie imprese.

[2] I grafici sono aggiornati a novembre 2021. Nei mesi di dicembre 2021 e gennaio 2022 l'inflazione ha continuato a crescere.
[3] "È l'inflazione! Bellezza" a cura di Raffaele Bruni è stato pubblicato il 20.12.2021 nel blog "Il Pugile e il Piccolo Uomo" disponibile sul sito internet di BM&C S.r.l., società benefit esperta nei servizi di monitoraggio e gestione dei rischi finanziari e nelle attività di implementazione e gestione dei sistemi di controllo.
[4] Misura l'aumento medio dei prezzi che non tiene conto dei beni che presentano una forte volatilità di prezzo, quali energia e generi alimentari.

Centro Studi Castelli S.r.l. Aggiornato al 4.02.2022
Riproduzione vietata

Gli effetti dell'inflazione attesa sui conti delle PMI

Sono tante le variabili in gioco e quello che si vuole sottolineare è l'effetto che lo scenario economico può rappresentare per ogni piccola e media impresa italiana.
Se per un'impresa in crescita un po' di inflazione potrebbe non creare problemi, poiché i maggiori costi potrebbero in gran parte essere compensati da minori costi conseguenti all'espansione della scala produttiva, per un'impresa che cresce poco e fortemente indebitata, anche poca inflazione aggiuntiva potrebbe generare problemi e pericoli per la stessa continuità aziendale, laddove il mercato di destinazione non fosse pronto ad accogliere un incremento dei prezzi.

Ecco perché l'inflazione attesa diventa, anche per le PMI, una variabile da osservare con costante attenzione.

Inflazione e inflazione aziendale

Le imprese più piccole devono tenere conto che l'inflazione media ufficiale non è sufficientemente rappresentativa per poter trarre conclusioni. Una materia prima potrebbe riscontrare una percentuale di inflazione molto diversa da un'altra e addirittura, la stessa materia prima potrebbe subire dinamiche di prezzo differenti in differenti aree geografiche.
Una prima analisi riguarda il settore specifico in cui l'impresa opera, i suoi fabbisogni energetici, le materie prime che utilizza e il mercato in cui operano i suoi principali clienti. L'impatto dell'inflazione su una impresa varierà, infatti, sulla base:

- .. del settore in cui opera/delle risorse di cui necessita;
- .. delle quantità prodotte e consumate per ogni specifico fattore produttivo;
- .. dell'area geografica;
- .. dei progetti di investimento;
- .. del potere contrattuale nei confronti di fornitori e clienti.

L'elenco è esemplificativo, ma evidenzia la necessità di analizzare i singoli casi senza adottare strumenti o regole generalistiche.
Può sembrare una attività molto complessa, ma diventa attuabile, e anche necessaria, quando svolta in concomitanza alla predisposizione o all'aggiornamento di un budget.

Inflazione aziendale e utilità segnaletica del budget

In un contesto che vede un probabile rialzo dei prezzi, quando si elabora il budget dei costi, in particolare degli acquisti delle materie prime, si deve prestare attenzione non tanto all'ultimo costo di acquisto (come si è fatto negli ultimi anni caratterizzati da inflazione vicina allo zero), ma al prezzo di riacquisto, il cosiddetto NIFO - Next in First out.
L'analisi, ove gli spazi e la finanza a disposizione lo consentissero, potrebbe anche evidenziare l'opportunità di "coprirsi a termine", immagazzinando le materie prime più rilevanti per un'impresa e infine, più toccate dall'inflazione. Occorre anche considerare le difficoltà sugli approvvigionamenti che stanno caratterizzando gli ultimi mesi.
In tal senso le dinamiche del magazzino che, rappresenta un'importante spugna di liquidità, potrebbero essere stravolte dal fatto che gli acquisti potranno essere fatti non in funzione dell'effettivo fabbisogno, bensì delle offerte più o meno vantaggiose che l'ufficio acquisti potrà rintracciare sul mercato.
Si potrebbe, pertanto, configurare il contesto in cui, a fronte di offerte particolarmente vantaggiose in termini di prezzo, le PMI potrebbero acquistare importanti volumi di materie prime e merci producendo un fabbisogno di liquidità iniziale al fine di conseguire margini durante l'esercizio. Tale impatto finanziario dovrà essere anticipatamente quantificato e gestito in modo ottimale, anche con finanza specifica.
Un altro elemento da considerare è il costo del lavoro: nel breve termine è meno reattivo agli aumenti conseguenti all'inflazione, ma nel medio termine, in assenza di correzioni al ribasso, è da attendersi un quasi certo incremento.
Per quel che concerne la valutazione dei ricavi le considerazioni si fanno ancor più complesse.
Il rischio, come da nota rilasciata dall'ANCE e riportata in apertura dell'articolo, è di dover rinunciare all'ordine/incarico ricevuto o, all'opposto, quello di generare illusioni a breve termine.
Non sempre è agevole trasferire ai prezzi di vendita dei propri prodotti/servizi gli aumenti dei prezzi-costo subiti, ma è tuttavia frequente vedere crescere i ricavi in valore nominale in un periodo di inflazione: spesso però all'aumento non corrisponde una variazione "reale" e i margini non reggono.

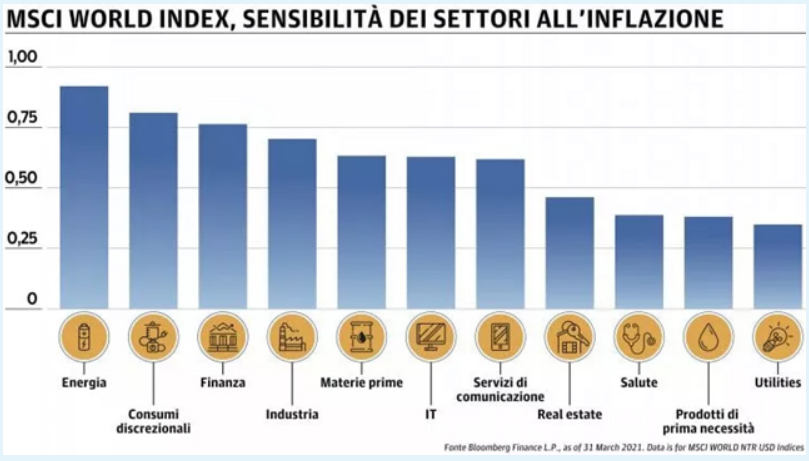


Figura n. 3 - Sensibilità dei settori all'inflazione

Aggiornato al 4.02.2022 Centro Studi Castelli S.r.l.
Riproduzione vietata

L'inflazione, impattando sulla crescita del fatturato, potrebbe infatti generare:
.. un drenaggio di liquidità/cassa conseguente alla gestione del capitale circolante;
.. un significativo aumento del costo del denaro.

L'euforia sorta per l'aumento del fatturato potrebbe far trascurare questi rischi.

L'aumento dei ricavi (e dei costi) e il potere contrattuale di alcuni clienti e/o fornitori sui tempi di pagamento potrebbero generare, soprattutto in capo alle piccole imprese, un drenaggio di liquidità con la necessità di aumentare l'indebitamento oneroso.

Sul tema del costo del denaro, inoltre, si segnala che alcune banche centrali dei mercati sviluppati hanno già comunicato la volontà di procedere con una riduzione del supporto monetario dell'economia prima di quanto si ritenesse possibile a inizio anno. Le aspettative del mercato sui tassi di interesse sono aumentate notevolmente e i rischi sono orientati verso un ulteriore inasprimento, qualora l'inflazione dovesse continuare a sorprendere al rialzo.

Per le imprese molto indebitate il fenomeno comporterebbe evidenti impatti sulla situazione economica e finanziaria.

In questo contesto è essenziale la pianificazione, da svolgere, soprattutto con visione prospettica.

Occorre, pertanto:
.. analizzare la situazione attuale mettendone in evidenza i fattori strategici, i punti di forza e di debolezza;
.. prevedere e monitorare l'inflazione personale/aziendale e non affidarsi a soluzioni o indicazioni generalistiche, e nemmeno settoriali;
.. pianificare l'evoluzione dei prossimi mesi in uno o più scenari e valutando la sensibilità ai prezzi di acquisto del proprio modello di business;
.. rivedere, anche frequentemente se necessario, le politiche dei prezzi ai clienti per ridurre il più possibile l'eventuale erosione dei margini derivante dall'aumento dei costi;
.. gestire l'aumento nominale dei ricavi e gli effetti che potrebbe avere sul capitale circolante (drenaggio di liquidità/cassa);
.. monitorare con maggior attenzione i crediti e il magazzino.

CONCLUSIONI

In questo momento storico, che registra un sensibile aumento del costo dell'energia e, conseguentemente, per molte imprese rappresenta una concreta minaccia per la continuità aziendale, le consulenze volte all'analisi delle attività e processi aziendali è quanto mai opportuna. Occorre entrare nel dettaglio dei servizi o prodotti, riflettere su come sono creati o gestiti, indagare la composizione e l'impatto dei singoli processi sul prodotto/servizio finale non solo in termini di costi ma anche di tempi. È necessario, inoltre, rivolgere l'analisi verso la propria clientela per verificare l'elasticità del pricing anche in funzione di un nuovo mix di offerta prodotto/servizi connessi. Sono queste alcune valutazioni in seno al processo di budgeting e, per quanto elementare, sono la base per migliorare i propri processi operativi e anche il modello di business. Ricordiamo che i clienti, anche per il semplice fatto che il proprio consulente si ponga e affronti tali problemi, sono riconoscenti a prescindere dai risultati più o meno apprezzabili. **Già in sede di analisi di bilancio e confronto con le medie di settore, il commercialista può svolgere moltissime delle accennate attività che preludono, ricorrendone i presupposti, a un successivo approfondimento e, quindi, opportunità di nuova consulenza.**

Centro Studi Castelli S.r.l. Aggiornato al 4.02.2022
Riproduzione vietata