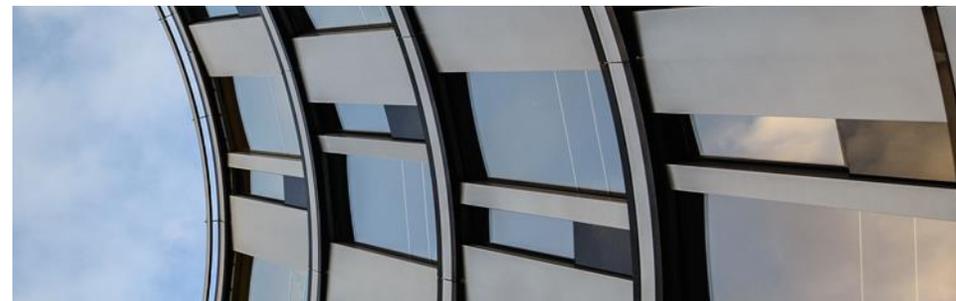




COVID-19

Overview e possibili impatti

15 aprile 2020



Executive Summary

Sulle stime e previsioni riportate nel presente documento pesa un elevato livello di incertezza, dovuto all'impossibilità di valutare con precisione la capacità di diffusione del virus, la durata della fase di emergenza sanitaria e le future politiche (sanitarie, monetarie e fiscali) adottate dai diversi Governi.

In Italia si assiste ad un rallentamento della curva di contagi. A partire dal 5 aprile, infatti, ha tendenzialmente cominciato a diminuire il numero giornaliero di nuovi casi e questo ha comportato un calo delle persone ricoverate e in terapia intensiva.

Il documento propone una sintesi delle elaborazioni prodotte da stakeholders e enti autorevoli sulla crescita del PIL nel 2020 e 2021.

La fiducia di imprese e consumatori si è rapidamente deteriorata, in Italia e in diversi Paesi europei. Il PMI Index ha toccato il suo minimo storico, in Italia e nell'Eurozona.

L'instabilità dei mercati finanziari ha toccato i picchi del 2008-2009, in tempi anche più rapidi. Tuttavia, al momento, non è previsto lo scoppio di una nuova crisi finanziaria su larga scala a causa dalle più stringenti politiche macroprudenziali attualmente in vigore.

Il COVID-19 spingerà al limite la resistenza delle imprese alle crisi, ed è quindi importante che esse si facciano trovare preparate. Per questo, le imprese «globali» devono mettere in atto una serie di azioni per mitigare gli effetti della crisi (e.g. riconsiderare il loro rapporto con i lavoratori, rivedere i piani di crisi e di business continuity, monitorare la supply chain ad ogni livello e prepararsi con analisi di scenario dettagliate).

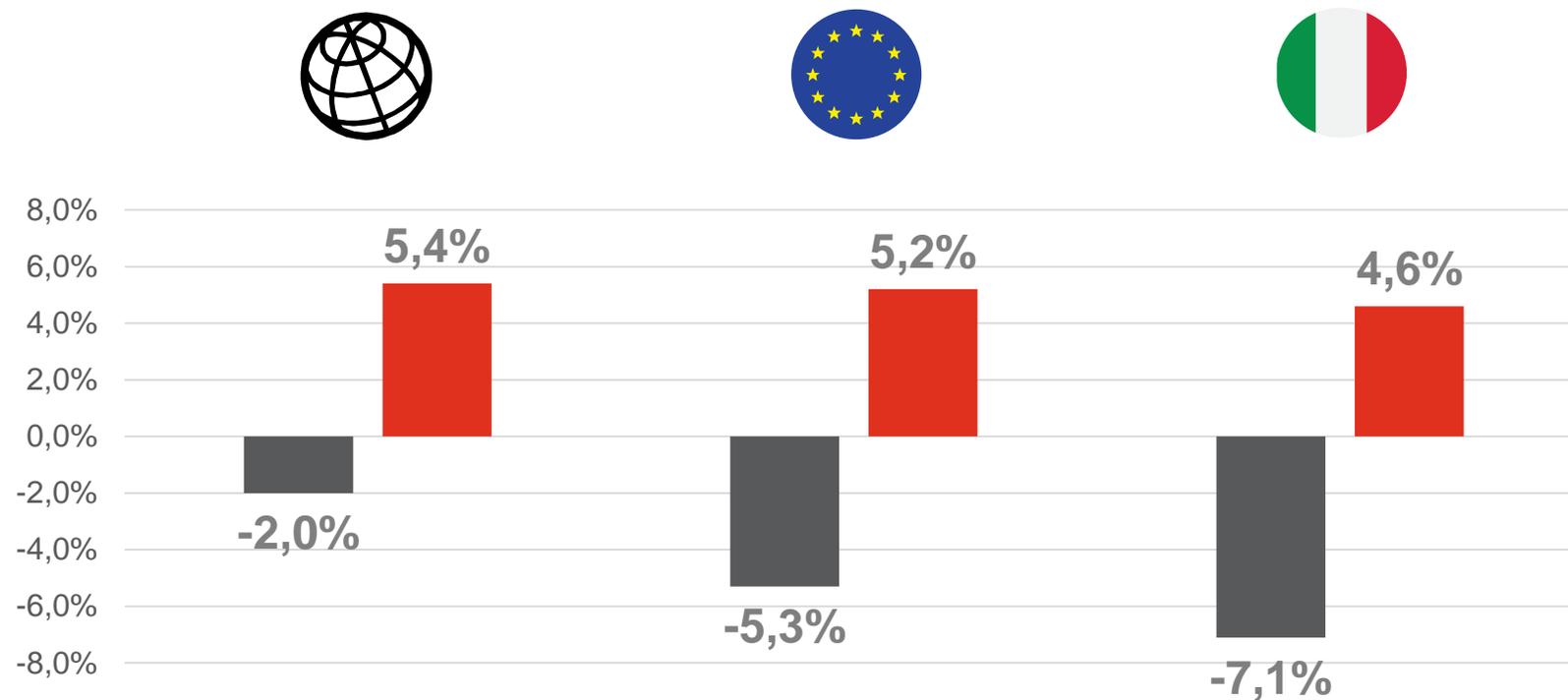
Tutte le principali economie mondiali si stanno orientando verso un lockdown completo e stanno adottando importanti misure fiscali e monetarie volte a sostenere i posti di lavoro, la liquidità delle imprese e il reddito delle famiglie.

Per rispondere alla crisi, la Commissione Europea ha autorizzato gli Stati membri ad una massima flessibilità nell'utilizzo dei fondi europei. Inoltre, è stata attivata per la prima volta la clausola di salvaguardia del Patto di Stabilità e Crescita e i Paesi dell'Eurozona hanno trovato un accordo per istituire all'interno del MES un sostegno specifico per l'emergenza COVID-19, basato sull'esistente programma di assistenza precauzionale.

I dati presentati in questo report non sono previsioni PwC, ma una raccolta delle visioni elaborate da stakeholders e imprese.

PIL 2020/2021

Di seguito sono sintetizzate le view di enti e stakeholder autorevoli sulla crescita del PIL nel 2020 e nel 2021. Non si tratta di elaborazioni PwC, ma della media di stime pubblicate da soggetti terzi.

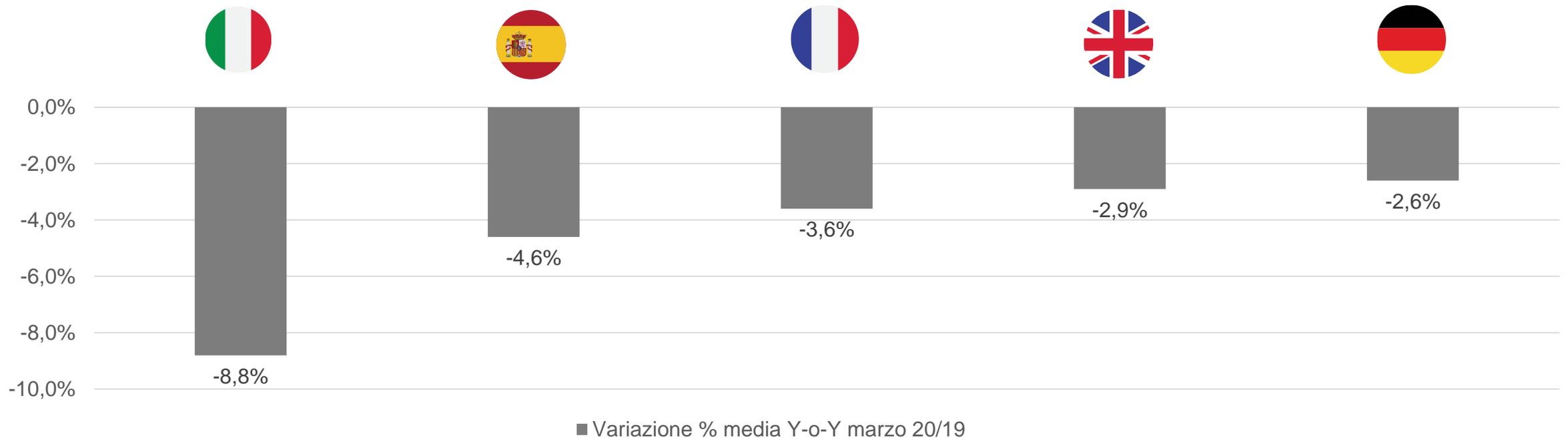


Fonte: elaborazione PwC – media sulla base delle previsioni di diversi stakeholders rilevanti

Riduzione della domanda di energia elettrica in Europa

In Italia si è registrato un calo del consumo di energia elettrica (marzo 2020 vs 2019) più marcato rispetto ad altri paesi dell'eurozona. Ciò può significare che la produzione industriale italiana ha subito uno stop più forte. Prolungare questa situazione di squilibrio rischia di portare alla sostituzione delle imprese italiane nella catene globali del valore, con danni permanenti al nostro comparto.

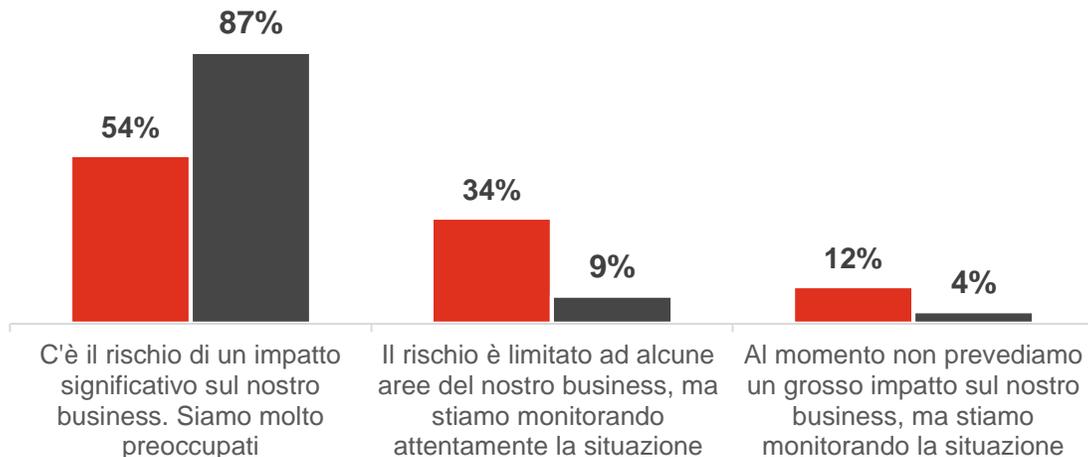
Questa considerazione è tanto più importante perché l'economia italiana è trainata dall'export nel settore manifatturiero: nel 2018 il surplus commerciale di beni manufatti è stato pari a 88,4 miliardi di dollari (il sesto più alto al mondo e il secondo in Europa dopo la Germania).



Il sentiment della business community

Da una survey PwC rivolta ai CFO di USA e Messico, emerge come il livello di preoccupazione stia crescendo molto rapidamente all'interno della business community. Il principale timore è rappresentato dal rischio di una recessione globale.

«Qual è il livello di preoccupazione per la sua azienda?»



«Quali sono le tre principali preoccupazioni?»



■ 11-mar-2020 ■ 25-mar-2020

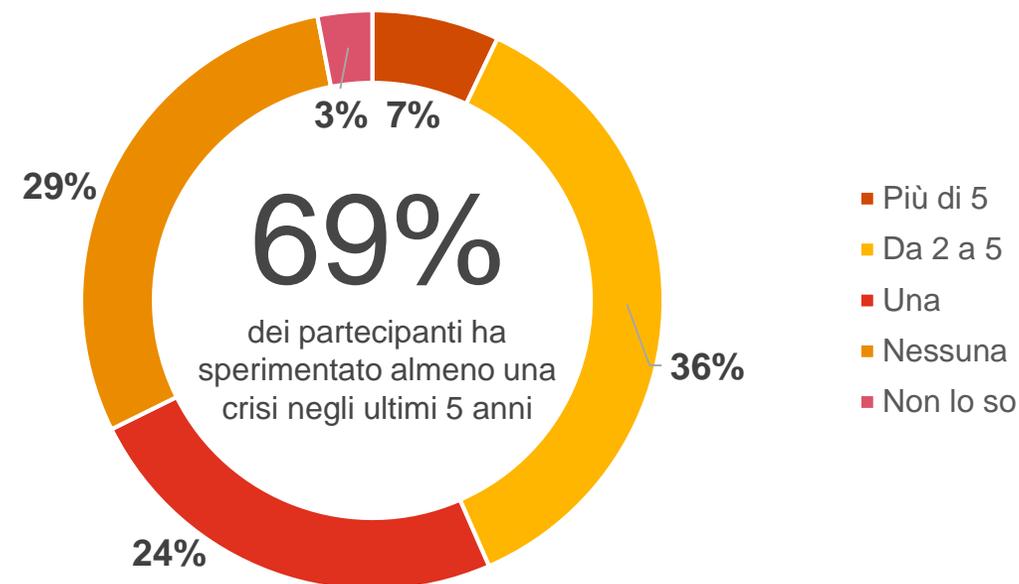
Fonte: PwC US, PwC's COVID-19 CFO Pulse Survey (11 marzo: panel di 50 CFO di aziende USA e Messico; 25 marzo: panel di 55 CFO di aziende USA e Messico)

Le azioni da intraprendere per superare la crisi

Secondo il **PwC Global Crisis Survey**, quasi **7 aziende su 10** hanno sperimentato almeno una crisi aziendale negli ultimi cinque anni. Il COVID-19 spingerà al limite la resistenza delle imprese alle crisi, per questo è fondamentale che le aziende si facciano trovare preparate. Il Global Crisis Center di PwC indica sette azioni, in larga parte condivise dal mondo di think tank e società di consulenza strategica, da mettere in campo per superare questa crisi senza precedenti.

1. Riconsiderare gli spostamenti e le location dei dipendenti
2. Rivedere i piani di crisi e di continuity
3. Analizzare la supply chain per individuare potenziali vulnerabilità
4. Analisi di scenario
5. Comunicare efficacemente
6. Individuare i potenziali *Points of failure*
7. Non perdere di vista i rischi diversi dal COVID-19

Crisi sperimentate negli ultimi 5 anni



Fonte: PwC Global Crisis Survey of 2084 respondents

Fonte: PwC - Seven key actions business can take to mitigate the effects of COVID-19

I principali trade-off nell'affrontare la crisi

I prossimi mesi saranno cruciali: i business leader dovranno gestire importanti trade-off per affrontare la crisi

Trade off	Opzioni	
Difendere o Attaccare	Concentrarsi difensivamente nella revisione dei budget di vendita e recuperare fatturato quando la crisi terminerà	Vs. Spingersi all'attacco, adattando l'approccio alla vendita/il modello operativo alla situazione attuale
Tagliare o Supportare	Tagliare i costi (es. licenziamento dipendenti, rinegoziazioni con fornitori, ...) per compensare la riduzione dei ricavi	Vs. Supportare i principali collaboratori (dipendenti e fornitori), con possibili effetti negativi di breve periodo sul conto economico
Posporre/Cancellare o Rilanciare	Cancellare/Posporre investimenti pianificati	Vs. Rilanciare il programma di investimenti , sfruttando anche potenziali pacchetti di stimoli
Globale o Locale	Nuove spinte verso la produzione globale , per ridurre i costi	Vs. Controllo più serrato sulla supply-chain (fornitori locali, «made in Italy», ...)
Adattare o Trasformare	Adattare l'azienda alla situazione attuale, sfruttando/ampliando la possibilità di lavoro da remoto	Vs. Trasformare come l'azienda collabora con se stessa e con collaboratori/fornitori esterni
Reagire o Agire	Reagire alle linee guida dettate da Governo e organismi regolatori	Vs. Agire proattivamente per costruire efficienti protocolli per salvaguardare l'azienda e le sue risorse in caso di nuove epidemie

Fonte: Strategy&- "Italy and COVID-19. 1st Flash Report: know your enemy"



© 2019 PricewaterhouseCoopers Advisory SpA. All rights reserved. PwC refers to PricewaterhouseCoopers Advisory SpA and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.