

Commercialisti che aiutano le PMI al tempo del Coronavirus.

Un aggiornamento dalla prima linea

Intervista a Florin Toma

09/04/2020

Mentre la quarantena per il coronavirus continua, vorremmo vedere qual è l'impatto economico che questa crisi sta avendo e come i commercialisti stanno aiutando le piccole e medie imprese a sopravvivere.

In questa occasione intervistiamo un professionista delle piccole medie imprese che lavora per una società di consulenza e verificiamo come le piccole e medie imprese si stanno proteggendo nel fronteggiare la pandemia globale. Sono interviste fatte con il cellulare quindi ci scusiamo per la qualità imperfetta dell'audio.

- (FT) Il mio nome è Florin Toma, presidente dell'European Accountants Federation, e sono partner di una media impresa a Bucarest – Romania JPA Romania.
Tratto essenzialmente i problemi delle piccole e medie imprese ogni giorno; in questo momento si sta ancora cercando di capire in quale direzione sta andando questa crisi e che cosa comporterà ma la verità è che molte piccole e medie imprese stanno già muovendo dei passi per proteggere sé stesse, riorganizzandosi o fermando e sospendendo l'attività dove necessario.
- (In) Tra le situazioni che effettivamente riscontrano ora le piccole e medie imprese, vi è quella in cui i clienti non riescono più a far fronte agli impegni oppure vi è il contesto in cui le grandi imprese hanno delle situazioni tampone per mantenere i flussi di cassa o hanno dei piani di emergenza, mentre le piccole e medie imprese non hanno questo genere di supporto.
- (FT) Inizio con il dire che le relazioni tra la piccola e media impresa e i commercialisti è speciale, per lo meno nella mia esperienza, vi è effettivamente una relazione di fiducia dove la piccola e media impresa è davvero legata al commercialista per risolvere i problemi fiscali e i problemi quotidiani ma anche i problemi legati al business. Questa esperienza (la crisi) non è molto diversa da ciò che è successo finora, ma allo stesso tempo mette alla prova questa relazione.
- (In) I commercialisti in un certo senso sono una sorta di ponte di collegamento perché conoscono la fiscalità, sanno quali sono i bisogni delle piccole e medie imprese e le aiutano a navigare per trovare un modo per sopravvivere e per trovare delle risorse finanziarie extra; le piccole e medie imprese non conoscono necessariamente i passaggi da seguire per proseguire.
- (FT) Sono assolutamente d'accordo, e lo sento al 100% perché lavoro in questa situazione nella mia attività giornaliera, ma mi lasci dire che stiamo vivendo in un periodo eccezionale ed intenso specialmente per le piccole e medie imprese ma anche per i commercialisti, mi lasci ricordare. Penso che la relazione tra i commercialisti ed i clienti, le piccole e medie imprese, sia definita in questo periodo, ma definiremo sicuramente anche la relazione futura tra commercialisti e i clienti a seguito di questo periodo.
- (In) Il mondo del lavoro sta subendo un riassetto ed anche il ruolo che i commercialisti giocano nelle piccole e medie imprese, questo è il momento in cui tale ruolo si può evolvere in qualcosa che si sviluppi piano piano, il momento in cui diventa chiaro che il commercialista è un consulente, un partner che aiuta l'azienda a crescere. Questo è ciò che può fare il commercialista per le piccole e

medie imprese ed in una situazione in cui ci può essere un crollo, avere un commercialista come partner che sostiene il business fa la differenza.

- (FT)Sì, le relazioni sono messe alla prova (testate) nei periodi difficili, e questo è uno di quei momenti. I commercialisti sono uniti in questa posizione perché è vero, serve un maggiore sforzo di prima, hanno bisogno di guardare più a fondo i bisogni dei loro clienti in questo periodo e possono fare molte cose; prima di tutto ci sono molte informazioni da parte dei governi, dalle terze parti interessate e da tutti e i clienti sono persi tra queste informazioni, non sanno cosa scegliere: ma come commercialista tu lo puoi fare, puoi raccogliere queste informazioni e trovare la soluzione per andare oltre. Il commercialista è più importante che mai perché le piccole e medie imprese navigano attraverso un mare di informazioni, le informazioni che arrivano dal governo, dalle terze parti interessate, dai fornitori, dai clienti ecc, così loro hanno veramente bisogno di un grande aiuto per capire cosa scegliere e come usare tutte queste informazioni e tutte le misure che i governi hanno predisposto per loro.
- (In)I governi stanno predisponendo nuove iniziative quasi quotidianamente, come ad esempio si parla di Coronabond o altre proposte e non c'è modo per le piccole e medie imprese di tenerne traccia. Ma oltre a ciò che i governi fanno nell'immediato, pensiamo inoltre al dopo crisi, come andranno le cose dopo la crisi e come le misure messe in atto ora aiuteranno poi a valle e penso che i commercialisti possano aiutare queste attività.
- (FT)Uno dei punti principali per tutte le piccole e medie imprese ma in particolare per le piccole imprese è come preservare i loro beni, le loro risorse, anche le risorse umane se possibile, in modo da ripartire con il business dopo ogni crisi e questo è un cambiamento per ciascuno. I commercialisti, considerando i loro approfondimenti e le loro conoscenze a livello di business per le piccole e medie imprese, possono prevedere i flussi di cassa per ridefinire i propositi di rapporto con i fornitori ed i clienti, e considerare di cambiare il modello di business, se necessario, o evidenziare cosa deve essere cambiato nell'immediato. È indispensabile per le piccole e medie imprese continuare a lavorare ma avendo le basi per farlo.
- (In)In base alla sua esperienza, anche se la situazione è in continua evoluzione, ha avuto modo di aiutare qualche piccola e media in questo periodo?
- (FT)Oggi stiamo lavorando con molte piccole e medie imprese, lavoriamo da casa in accordo con le misure di emergenza ma dobbiamo essere più efficaci che mai perché, nello specifico, lavoriamo con clienti che sono davvero in uno stato di emergenza, che hanno bisogno di informazioni istantanee, che però devono essere elaborate e questo è ciò che si aspettando da noi. Prima di tutto, parlando di misure che devono essere messe in atto, le misure di aiuto messe in atto dal governo devono essere approfondite e presentate ed è la prima cosa che dobbiamo fare con i nostri clienti e adattarele a tutti i singoli business, i quali hanno bisogni specifici. Seconda cosa, stiamo lavorando molto con i nostri clienti per rivedere le loro finanze e per rielaborare i loro piani per il futuro. Principalmente piani di emergenza: alcuni di loro infatti non hanno nemmeno mai pensato a piani di emergenza e ora sono davanti a questa situazione e non sanno cosa fare. Quindi lavoriamo con loro sui piani di emergenza, lavoriamo per revisionare il loro flusso monetario; inoltre hanno bisogno di assistenza per le relazioni con le autorità per applicare le misure, così lavoriamo quasi 17 ore al giorno al fine di

rispondere a tutti i bisogni dei nostri clienti. Ribadisco, l'aiuto che diamo loro e come li assistiamo definisce la nostra relazione con i nostri clienti nel futuro.

- (In)Sembra dunque che ci sia una sorta di curva di apprendimento da entrambe le parti (commercialisti e clienti). I commercialisti stanno facendo davvero grandi passi per supportare l'economia in questo periodo ma focalizzando l'attenzione possiamo vedere come i commercialisti stiano aiutando in particolare il settore privato; ma cosa possono fare i governi, prendere delle misure mirate ed efficaci che possano davvero supportare le piccole e medie imprese ed inoltre aiutare i commercialisti nello sforzo di supportare le piccole e medie imprese?
- (FT)C'è la tendenza a precipitarsi in qualsiasi misura cercando di fare qualcosa in situazioni di emergenza. I governi devono avere un approccio responsabile, le risorse sono limitate e bisogna pensare che anche i governi hanno risorse limitate; in questo senso penso che debbano valutare dove queste risorse hanno il miglior impatto e valutare anche dove è il maggior rischio. C'è bisogno di un approccio bilanciato e questo è molto importante. Hanno bisogno di rivedere i settori del business più colpiti e valutare come mettere in atto attività di salvataggio in quanto ogni attività, per cercare di preservarsi, nell'immediato sceglie di licenziare i dipendenti o effettuare tagli alle risorse. I governi devono preservare questo e vedere se riescono a porre misure di aiuto in tal senso. E, devo dire, ho visto molte misure in questo campo, è uno di quei campi in cui i governi sono davvero campioni del mondo nell'azione.
- (In)In una crisi, offrire troppo supporto a breve termine alle piccole e medie imprese, potrebbe alla fine rendere i business di tali imprese dipendenti da tali finanziamenti e potrebbe far perdere la capacità alle piccole e medie imprese di performare come una normale imprese nel mercato; questa è un'altra cosa di cui il governo dovrebbe essere cosciente, nonostante il supporto, non dovrebbe porre un supporto troppo "vitale".
- (FT)Assolutamente sì, ogni governo dovrebbe porre in atto un approccio bilanciato, da vedersi anche a lungo termine; come ho detto, c'è una tendenza nel correre, in emergenza, e nel dimenticare gli impatti. I governi, inoltre, hanno il potere di proporre delle nuove norme afferenti i business e, infine, di semplificare tali leggi che, se prima della crisi possono sembrare accettabili e sfruttabili, ora invece possono essere snellite o rielaborate meglio, specialmente per le piccole e medie imprese e per i piccoli business.
- (In)Sarebbe fantastico se, piuttosto che una raffica di misure di emergenza, i governi iniziassero a prendere una serie di misure normative di lungo periodo, non volte all'assemblamento di norme che creino un labirinto che possa riportare indietro le imprese, ma che aiuti i business ad ottenere un accesso più facilitato al mercato o che permetta loro di fare ciò che vogliono fare per supportare l'economia.
- (FT)Oggi, una delle misure più apprezzate, in particolar modo dalle piccole e medie imprese, è stata il differimento dei pagamenti delle imposte e dei contributi previdenziali; tuttavia, da un punto di vista di consulente, anche se ciò è stato apprezzato nell'immediato, consiglieri ad ogni piccola e media impresa di pensare bene a questa possibilità, perché accumulare tanti debiti per il futuro potrebbe non essere un buon elemento. Dunque, è vero, è una boccata di ossigeno per il momento, ma non devono far di ciò l'unica misura che possono applicare.

- (In) In particolar modo perché questi costi ritorneranno indietro presto, quando la crisi finirà; così è corretto, le piccole e medie imprese devono mantenere la capacità di essere solventi e posticipare artificialmente i costi è una misura artificiale che non permette la crescita della resilienza in ogni business. È fantastico vedere come i commercialisti stiano lavorando ma anche dando dei consigli concreti al governo per poter supportare al meglio le piccole e medie imprese.
- (FT) Vorrei sottolineare un'altra cosa in particolare relativamente ai commercialisti, che sono campioni nell'aiutare e nel fare tutto ciò che è nelle loro possibilità. Ci sono diversi business e ci sono anche risorse limitate: il ruolo dei membri della federazione europea dei commercialisti o delle organizzazioni professionali, oggi, è anche cruciale per aiutare questa consulenza contabile per far fronte allo sforzo crescente e per preservare realmente la capacità di rispondere al cliente. Questa cosa può essere fatta in diverse maniere, ma una delle più importanti oggi è quella di essere un catalizzatore nelle relazioni tra il governo, le autorità e le organizzazioni di commercialisti ed anche per aggregare qualunque cosa sia possibile, in modo da fornire la migliore prassi in Europa per coloro ai quali vanno fornite delle risposte.
- (In) Questo mi porta a parlare della federazione di commercialisti europei, che fa esattamente questo, aggrega le informazioni e le risorse per la contabilità e consulenza europea. Come membri, vediamo cosa viene fatto ad un livello nazionale ed il nostro livello non è quello di condividere solo queste informazioni interne ma guardiamo anche ad un livello più ampio per vedere quali potrebbero essere le implicazioni del Coronavirus nell'effettuare report, nella revisione, per aiutare a portare una certa coerenza nel lavoro di contabilità. Sono completamente d'accordo su questo punto e vorremmo anche provare a sentire questo ruolo di guida ad un livello più ampio, collegando le persone tra i paesi e per prendere le più ampie prospettive a livello europeo su queste tematiche, ma anche a livello mondiale che, infine, se mixate assieme, possono portare a dei risultati per risolvere la crisi.
- (FT) È una delle diverse proposte della federazione di commercialisti europei che ho davvero apprezzato nella mia qualità di presidente; lo scambio delle migliori prassi, l'aggregazione di informazioni, utilizzate per l'uso delle organizzazioni professionali in Europa, sono iniziative molto apprezzate da queste organizzazioni e sono orgoglioso di ottimizzarle assieme a voi in questo senso.
- (In) Vorremmo estendere la nostra gratitudine a Florin Toma per avere preso del tempo per parlarci su come i commercialisti stanno aiutando le piccole e medie imprese a sopravvivere dalla crisi.