

## GESTIONE D'IMPRESA

di **ALESSANDRO PESCARI****Il commercialista, risorsa per l'economia del Paese**

*"Tagliar fuori il più possibile i professionisti", potrebbe portare a maggiori costi e minori competenze per affrontare l'economia moderna.*

Il 2020, come ogni anno, inizia all'insegna di nuove disposizioni (Legge di Bilancio e provvedimenti collegati) e imprese e lavoratori autonomi sono alle prese con il mutato quadro normativo, sempre più **farraginoso**. In tale contesto viene da domandarsi se il nostro Paese sia condannato davvero a non crescere e al tempo stesso avvitarci su una legislazione che nulla fa per contribuire a ridare slancio al mondo produttivo.

E che dire, la platea delle imprese domestiche è rappresentata da oltre il 90% da Pmi (piccole e medie imprese) e, queste, avrebbero necessità di provvedimenti per sostenere la crescita, una reale **semplificazione** e la stabilità del quadro regolatorio.

Sono molteplici le imprese (medio-grandi) del nostro Paese che in larga parte esportano i loro prodotti nel mondo. Tuttavia le imprese medio-grandi in Italia sono poche rispetto anche ad altre economie (es. Germania) e, quindi, essendo caratterizzato il nostro tessuto imprenditoriale dalla presenza di piccole imprese, ne deriva che i piccoli operatori palesano difficoltà nell' **investire in tecnologia**, capitale umano e più in generale in aumenti di produttività. Molti ritengono che la soluzione sia semplificare e accelerare gli adempimenti online, in modo da tagliare fuori il più possibile le figure dei professionisti e dei consulenti.

Ebbene, il nostro sistema imprenditoriale è sì connotato in larghissima parte da micro-piccole imprese, ma per queste realtà il commercialista rappresenta quasi sempre un **punto di riferimento**. Non tanto per la contabilità fiscale, ma per una serie di attività più caratterizzanti e fondamentali per la crescita e il consolidamento dell'impresa, oltre che per il ruolo del professionista-commercialista.

Invero, le MPMI (micro-piccole e medie imprese) hanno la necessità di essere affiancate da un professionista-commercialista preparato per affrontare tematiche imprescindibili per **rimanere sul mercato**.

Tra le attività caratterizzanti di supporto e consulenza meritano di essere menzionate: strategia di impresa, internazionalizzazione, investimenti anche in ottica 4.0, mappatura dei rischi aziendali e risk assessments, predisposizione di budget e business plan, valutazione dei flussi finanziari e relativa tesoreria, autovalutazione del rating, operazione straordinarie (es. fusioni, trasformazioni, liquidazioni), crisi e allerta.

Infine, non ci si può esimere, dal rilevare che in assenza di professionisti (commercialisti) il loro mestiere dovrebbe essere svolto da società, probabilmente **BigFour**, che difficilmente potrebbero coprire a costi minori e con migliori servizi/consulenze i bisogni delle micro-piccole imprese.