

PUBBLICO&PRIVATO A TU PER TU CON



ERMANNNO

VITALI

DOTTORE COMMERCIALISTA ESPERTO CONTABILITÀ

“
Ho 44 anni e svolgo la professione di commercialista da oltre 20 anni, avendola iniziata nello studio di mia madre, commercialista anche lei, subito dopo il conseguimento del diploma di ragioniere, avvenuto nel 1984, presso l'ITC Carducci di Fermo portando avanti nel contempo gli studi universitari presso la Facoltà di Economia e Commercio di Ancona. Sono iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Macerata. Da oltre 10 anni, insieme a mia madre, mia moglie, mia sorella e mio cognato, avvocati, abbiamo fondato lo STUDIO VITALI VALORI, una realtà di oltre 15 professionisti fra commercialisti e avvocati con studi a Montegranaro, Macerata e Roma. Sono sposato con Silvia Sbriccoli, dottore commercialista, con la quale abbiamo messo a mondo 5 figli, tutti maschi, il compito, per la verità ci è stato facilitato, perché abbiamo due coppie di gemelli ... di tutte le pianificazioni fatte, se valutate in termini di risultati ottenuti, quella della mia famiglia è senza dubbio la più prodiga

Le tue aspettative giovanili si sono concretizzate nel mondo del lavoro attuale?

Direi di sì. La professione di commercialista mi è sempre piaciuta e sin da piccolo manifestavo la volontà di diventare, da grande, commercialista; mia madre, sicuramente, ha contribuito in tal senso trasmettendomi l'amore per la professione e l'etica del lavoro. E' una professione, sicuramente impegnativa e stressante, che consente di essere a contatto con la gente, con i problemi delle imprese, facendo emergere aspetti caratteriali e di personalità che, spesso, vanno ben oltre e si rivelano più importanti della mera preparazione teorica. A scanso di equivoci, va detto che la professione non consente approcci facili e superficiali, necessitando di una solida preparazione di base e di continui aggiornamenti che si rivelano indispensabili per affrontare le problematiche della clientela.

Quali le richieste delle aziende in un momento, quale questo, di crisi?

Il momento è molto difficile e le aziende, come tutti noi, si sono trovate impreparate ad affrontarlo. In particolare il ruolo del commercialista, che è anche un confidente dell'imprenditore, è divenuto ancor più importante perché deve saper infondere coraggio e voglia di tirare avanti, anche in presenza di tutte le difficoltà di questi momenti e, nello stesso tempo, deve saper spegnere, a necessità, facili ed effimeri entusiasmi che potrebbero talvolta crearsi a fronte di modesti risultati conseguiti...

Quali sono gli strumenti a beneficio delle aziende per sopperire alla carenza della liquidità? Ed in particolare quale è il comportamento delle banche?

Le aziende più piccole, quelle i cui equilibri di bilancio erano più fragili, sono state investite dal ciclone della crisi. In particolare le aziende del territorio, che esprime in grandissima prevalenza piccole e medie imprese, sono state segnate dal calo degli ordini e dei fatturati con conseguente difficoltà di riuscire a generare marginalità visto che, spesso, i costi fissi e di personale, non sono facilmente comprimibili. Da qui la necessità di ricorrere all'indebitamento bancario con lo scopo di ristrutturare le aziende, di avere un giusto rapporto fra i conti, cercando un nuovo equilibrio fra

l'indebitamento e le risorse nel breve periodo. Le banche da parte loro, imbrigliate dai vari parametri previsti da Basilea, non sempre riescono ad assecondare le necessità delle aziende finendo spesso, magari, per premiare aziende con minori prospettive ma con apparenti migliori equilibri di bilancio. Ecco quindi che il ruolo del commercialista diventa ancora più importante perché deve porsi, con un atteggiamento equidistante, al centro del problema esaminando con estrema attenzione le cause delle crisi e soprattutto verificando le prospettive delle aziende, costituendo valido strumento di lettura delle situazioni anche per le banche. Non dimentichiamo che le aziende più dinamiche sono quelle che debbono essere maggiormente aiutate perché, in un distretto come il nostro dove tutte le aziende interagiscono tra loro, sono quelle che consentono a tutto il territorio di superare più velocemente l'attuale crisi.

Quale l'interpretazione della crisi che ha investito l'intera Europa?

E' una crisi profonda, inaspettata che ci imporrà di riflettere sulle condotte di consumo e di vita future. Rispetto ad altri paesi europei, in Italia è stata messa in atto una grande politica di ammortizzatori sociali a tutela soprattutto della conservazione dei posti di lavoro e della capacità di consumo dei cittadini che ha consentito, sino ad ora, anche grazie ad un alto grado di risparmio pro-capite che ci ha sempre caratterizzato, di affrontare la crisi, a livello di famiglie, meglio di altri paesi. Gli imprenditori invece, in particolare quelli piccoli, stanno soffrendo forse di più delle famiglie e, nel prosieguo, sarà fondamentale cercare di assisterli ed aiutarli in maniera da non disperdere professionalità, esperienze e soprattutto posti di lavoro.

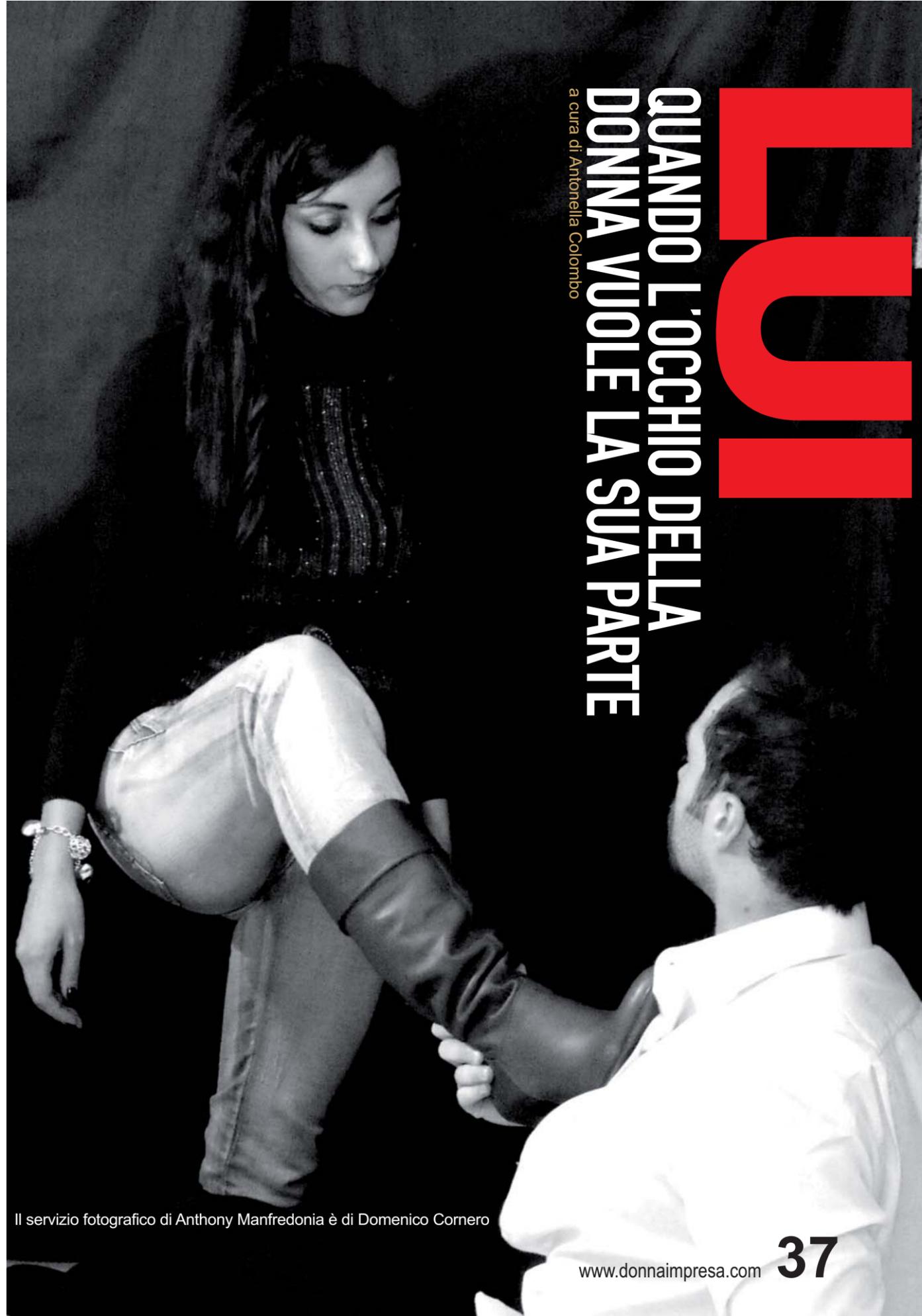
A livello locale, come viene vissuta tale crisi ?

Oltre alla crisi di tutto il manifatturiero e di conseguenza dell'industria delle calzature che ci affligge già da qualche anno a questa parte, questa ulteriore crisi, tutta esogena, sicuramente ha aggravato i conti delle aziende. In particolare sono le industrie più piccole e quelle con un prodotto senza grande identità o segni distintivi a soffrire più delle altre; tuttavia il nostro è un territorio che sa misurarsi con le sfide e sa affrontare le difficoltà, anche le più dure. Nel dna dei nostri imprenditori c'è la capacità di fare sacrifici e soprattutto aleggia uno spirito combattivo che, sono sicuro, li porterà ad uscire da tale periodo affrontando e vincendo una sfida grande ed impegnativa quale è quella che stiamo vivendo.

di Bruno Baldassarri



...di tutte le pianificazioni fatte, se valutate in termini di risultati ottenuti, quella della mia famiglia è senza dubbio la più prodiga...



QUANDO L'OCCHIO DELLA DONNA VUOLE LA SUA PARTE

a cura di Antonella Colombo

LESI

Il servizio fotografico di Anthony Manfredonia è di Domenico Cornero