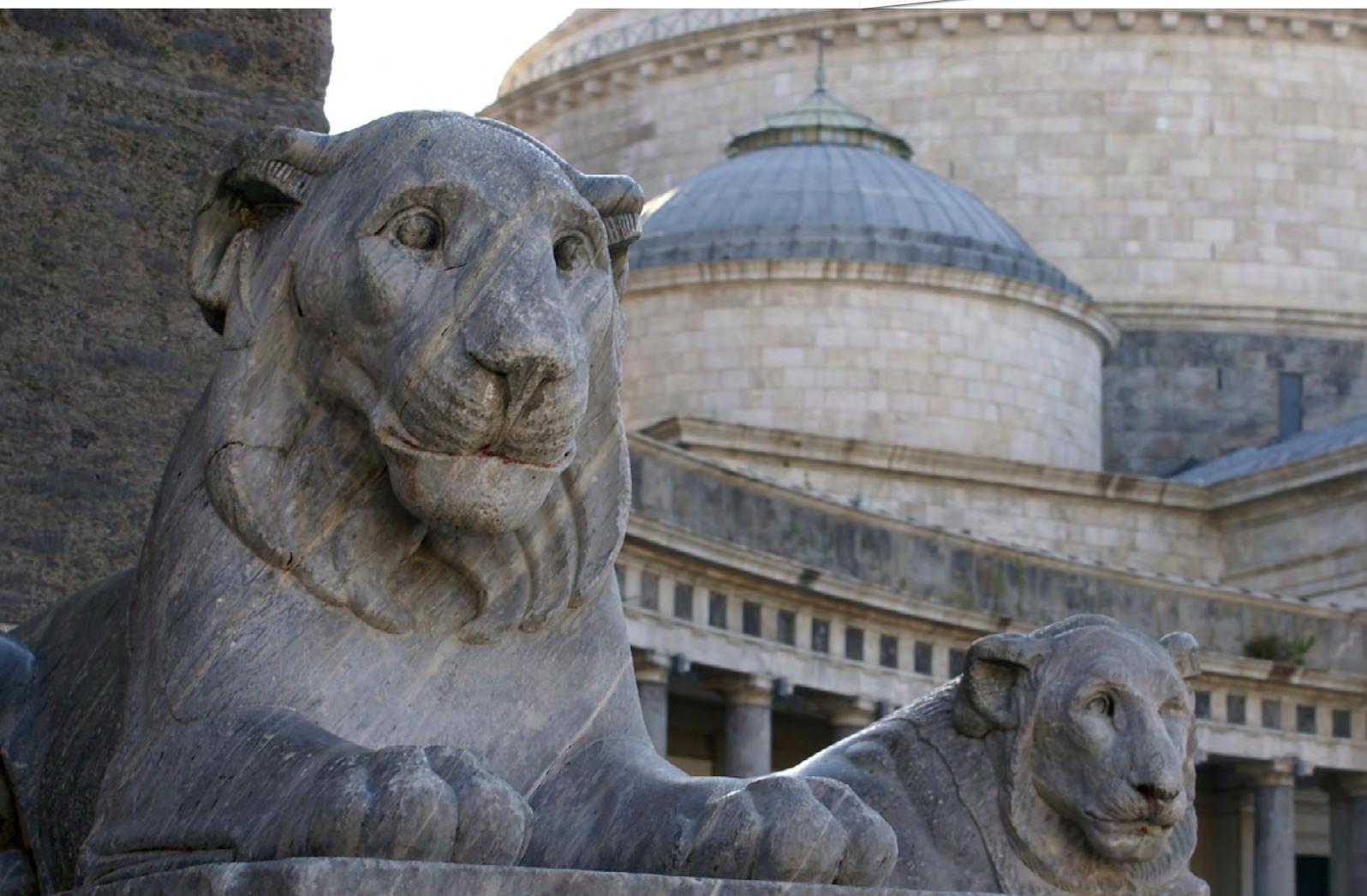




Il Corriere del  
Commercialista

IL MAGAZINE

*online*



**EMERGENZA COVID-19**



Il combinato disposto dei due valori: tempi medi di pagamento e percentuale di aziende con difficile accesso al credito, conferma che i margini di intervento più immediati ed efficaci risiedono proprio nel ripensamento degli strumenti di gestione del circolante.

Il ruolo ed il potenziale del fintech, in questo contesto, emergono in modo evidente. Sono diversi gli operatori del settore che hanno individuato già da qualche anno l'enorme domanda e cavalcano i margini di crescita, offrendo due soluzioni tra loro complementari: l'invoice trading e il dynamic discounting.

L'invoice trading è una sorta di factoring digitale, si distingue dal factoring tradizionale per la natura della provvista finanziaria, reperita in genere presso investitori professionali. Si tratta di un comparto sicuramente destinato a far registrare performance esponenziali, ma per immaginare una diffusione massiva di questo strumento anche in Italia meridionale, occorre prevedere tempi più lunghi a causa delle criticità oggettive e dei riflessi reputazionali, complicati dalla più elevata rischiosità (percepita oltre che effettiva) del tessuto aziendale e delle dilazioni di pagamento, come si è visto, ben superiori alla media nazionale.

Più diretta e immediata è l'introduzione del dynamic discounting, soluzione che offre ai clienti diverse modalità di accelerazione dei pagamenti, in cambio di un prezzo di favore o

uno sconto per i beni e i servizi acquistati. La componente "dinamica" dello strumento risiede nella possibilità di richiedere sconti rapportati alle date di pagamento previste. I vantaggi, sotto il profilo operativo, sono dovuti al trasferimento delle transazioni su piattaforme web che consentono di calcolare, in tempo reale, l'impatto economico delle proposte e conferiscono fluidità alla gestione dei flussi documentali.

In sostanza, il dynamic discounting consente una gestione virtuosa e remunerativa della liquidità in eccesso e delle linee di cassa disponibili, favorendo le aziende costrette ad approvvigionarsi in mercati con basse dilazioni e/o con difficoltà di accesso al credito. La logica di fondo è diversa dalla gestione dei tradizionali sconti cassa, in quanto gli sconti dinamici variano in modo puntuale a seconda dei termini stabiliti e dei giorni che mancano alla scadenza naturale del pagamento.

Un settore in rapida evoluzione quindi, nel quale, accanto a società che hanno raggiunto una certa notorietà e rilevanti volumi di affari, come Credimi o Workinvoice, si stanno affacciando nuovi operatori con soluzioni compatibili con le peculiarità territoriali e le esigenze specifiche delle diverse filiere, anche con il supporto di importanti organizzazioni consortili o assicurative che, con opportune forme di garanzia, possono contribuire ad elevare la qualità del credito a vantaggio della fluidità del sistema. ■

# Il Coronavirus e la vita condominiale

a cura di **Mario Michelino**

Consigliere Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Napoli



**C**i troviamo a vivere un momento surreale della nostra esistenza, fino ad oggi immaginato solo nei libri di fantascienza.

Da un punto di vista umano la limitazione dei rapporti sociali, richiede dei sacrifici enormi, che vanno fatti al fine di limitare la diffusione della malattia e dell'avanzamento del virus in modo esponenziale che sta cambiando e cambierà in modo mai immaginato prima le nostre vite.

L'Italia prova a resistere.

Il governo è sceso in campo, infatti è stato pubblicato in gazzetta il decreto-legge 17 marzo 2020, n. 18, denominato "Cura Italia", allo scopo di introdurre una serie di misure per tamponare questo momento di crisi sanitaria ed evitare che si trasformi in economica e quindi in finanziaria.

Riprendendo le parole di Conte, "è stato rallentato il motore produttivo dell'Italia, non fermato".

In questo periodo di emergenza totale, anche la professione dell'amministratore condominiale impatta necessariamente e inevitabilmente con il virus Covid 19.

Potrebbe essere utile analizzare una serie di situazioni tipiche della vita condominiale valutando quali sono le misure più idonee da adottare per tentare di arginare la diffusione del contagio.

Una sorta di protocollo di sicurezza da adottare per la vita in condominio; in pratica anche gli amministratori di condominio, che notoriamente hanno un notevole contatto sociale, devono dare il loro contributo.

Occorre non solo rispettare le restrizioni imposte ma, soprattutto, diffondere tutte le informazioni necessarie per sensibilizzare al rispetto tutte le persone che girano intorno al mondo condominiale.

Con il Dpcm del 22 marzo, sono stati assicurati tutti i servizi essenziali, ma è anche vero che sono state sospese quasi tutte le altre attività che interagiscono con il condominio.

Il paradosso è che lo stesso codice Ateco dell'amministratore di condominio non è stato ricompreso nell'allegato 1. Ciò, ovviamente, rappresenta una chiara svista che dovrebbe essere rettificata con il DL di Aprile.

Scorrendo l'allegato 1, però, appare evidente un altro paradosso.

I portieri di condominio possono continuare a lavorare, in quanto il codice Ateco dei condomini con dipendenti, è compreso tra quelli che rientrano tra le attività consentite, ma, sarebbe privo di senso consentire al portiere di lavorare mentre al suo datore di lavoro, l'amministratore di condominio, no.

È fatto noto che molti commercialisti svolgono l'attività di amministrazione di immobili e che il governo ha stabilito che i commercialisti sono attività indispensabili al paese, di conseguenza non esiste alcuna sospensione per chi di noi esercita l'attività di amministratore di condominio.

Occorre fare un po' di chiarezza, al fine di adottare comportamenti omogenei nella vita quotidiana.

Al di là delle facili battute, che sicuramente in questo momento di pandemia non avrebbero senso, è chiaro che l'unico principio che deve prevalere è quello del buonsenso.

La prima considerazione è relativa alla possibilità di ricevere o meno il pubblico presso lo studio, è fondamentale rispettare tutte le limitazioni previste, anche per i dipendenti, in caso contrario l'accesso allo studio dovrà sospendersi.

La scelta da adottare è lo smart working, ove possibile, lavorare da casa, è però ovvio che l'intervento urgente e improrogabile va e deve essere effettuato. Per esempio la necessità di effettuare sopralluoghi indifferibili o iniziative la cui sospensione potrebbe entrare in contrasto con la prevenzione della sicurezza pubblica e privata.

Al fine di incentivare la sanificazione dello studio è riconosciuto, per il periodo d'imposta 2020, un credito d'imposta nella misura del 50 per cento delle spese di sanificazione degli ambienti e degli strumenti di lavoro fino ad un massimo di 20.000 euro.

Il condominio è escluso da questa possibilità ma non lo è l'amministratore relativamente allo studio.

Con la circolare del Ministero della Salute n. 3190/2020 è stata espressamente prevista la responsabilità del datore di lavoro per la mancata tutela dei lavoratori affinché si limiti

la diffusione del virus, adottando allo stesso tempo misure di previsioni comuni a tutti.

L'amministratore del condominio deve adottare tutti i protocolli necessari per preservare la salute e l'incolumità di chi vi abita.

Al di là delle misure comuni preventive da adottare, vediamo quali possono essere le misure più specifiche.

La diligenza del buon padre di famiglia è una caratteristica della figura professionale dell'amministratore, e il primo adempimento è quello di fornire a tutti i condomini le informazioni indispensabili per fermare o quanto meno limitare la diffusione del virus.

Il primo passo è, quindi, pubblicare nella bacheca condominiale e distribuire a tutti gli abitanti, le istruzioni da adottare previste dal Ministero della Salute, sensibilizzando soprattutto i condomini più anziani al rispetto delle raccomandazioni.

Altro passaggio consigliabile è che l'amministratore vieti l'uso contemporaneo dell'ascensore a più persone, proprio per evitare i contatti stretti, in quanto sarebbe impossibile il rispetto della distanza di 1 metro.

Inoltre, occorrerà limitare il contatto con pareti, maniglia di ingresso e pulsanti, prevedendo, all'occorrenza, una pulizia straordinaria.

Dopo i condomini, l'amministratore, in qualità di datore di lavoro come da circolare n. 28/1997, dovrà, nei confronti dei dipendenti del condominio, custode, addetti alla pulizia ecc, garantire la dotazione dei dispositivi di protezione e predisporre la redazione del Documento di valutazione dei rischi (Dvr obbligatorio se nel condominio è presente almeno un lavoratore).

È opportuno che l'amministratore consegni al portiere in modalità tracciata, le norme per l'applicazione delle disposizioni contenute nei Dpcm per svolgere la propria mansione in sicurezza.

Secondo il "Cura Italia" ai dipendenti del condominio, e con le limitazioni indicate, spetta un premio che non concorre alla formazione del reddito, pari a 100 euro mensili, cioè 3,33 euro per ognuno dei giorni di lavoro in marzo.

Altro aspetto spinoso è rappresentato dal rapporto con la ditta di pulizia. È importante che l'amministratore si affidi ad una ditta che utilizzi prodotti certificati per sanificare periodicamente tutti gli spazi condominiali e le superfici dell'edificio.

Tutto il personale deve essere dotato degli appositi DPI (mascherine e guanti) già previsti. Le stesse cautele della norma citata, devono essere osservate dall'impresa di pulizia.

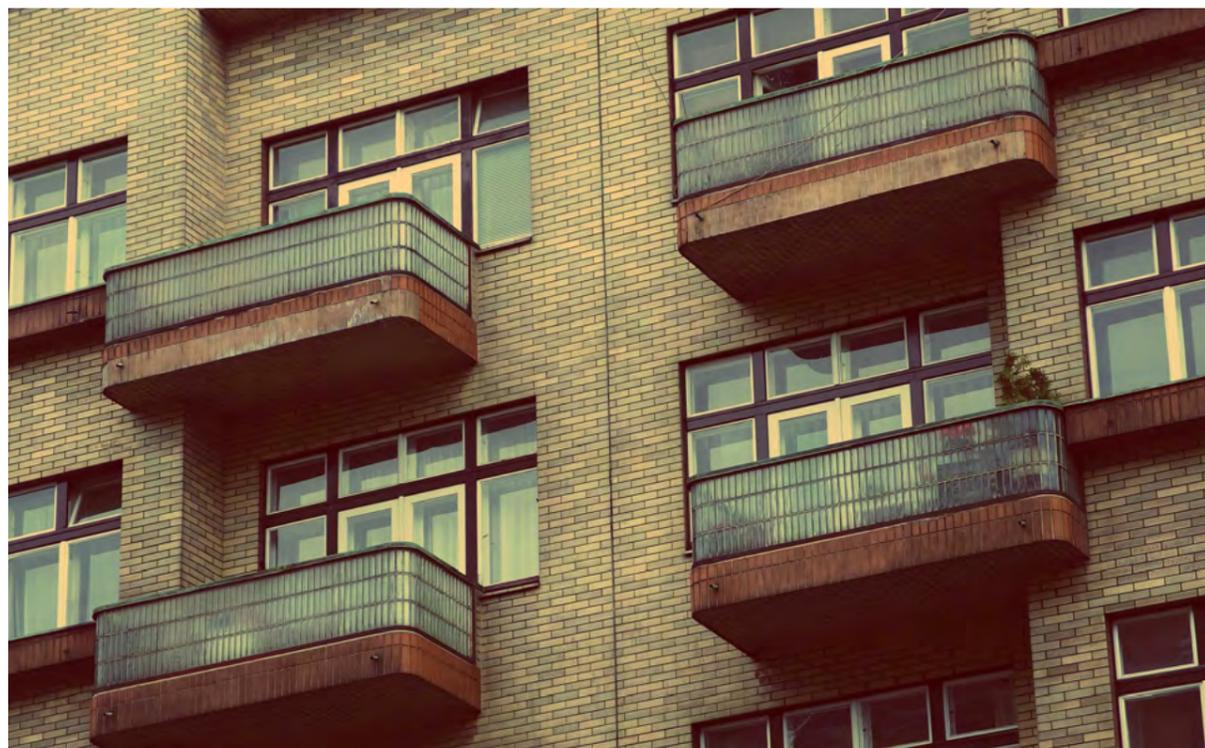
Andrà valutata anche la possibilità di riorganizzare l'orario di effettuazione dei servizi, infatti in edifici molto affollati, è possibile che i continui passaggi non permettano il rispetto della distanza di sicurezza, e quindi il servizio di pulizia andrà sospeso.

Il DPCM "Coronavirus" dell'8 marzo 2020, all'art.2, comma 1 della lettera b) ha sospeso gli eventi di qualsiasi natura svolti in ogni luogo sia pubblico che privato.

Le assemblee di condominio rientrano appieno in questi divieti, e la loro sospensione ha costretto l'amministratore a rimandare la convocazione di ogni assemblea dopo il 3 aprile, il termine stabilito, per adesso, dal decreto legge.

In caso di mancato rispetto, gli amministratori potrebbero essere denunciati per violazione dell'art. 650 del codice penale.

Ovviamente ci sarebbero tanti altri aspetti da affrontare, ma per ora gli argomenti esposti evidenziano che occorre ancora maggiore chiarezza normativa per analizzare la molteplicità delle casistiche presenti nella vita condominiale ma allo stesso tempo va detto anche che l'emergenza ha evidenziato, ancora una volta, la necessità di avvalersi di amministratori qualificati e professionali come lo sono i commercialisti iscritti all'albo. ■



# I commercialisti confermano di essere sempre utili al Paese

a cura di **Gianni Tomo**

**Dottore Commercialista  
e Giornalista Pubblicista**



In questi giorni, in via del tutto subordinata alle tematiche relative all'emergenza sanitaria, vengono analizzate a tutti i livelli le problematiche relative alla situazione economico-finanziaria che ci circonda e che caratterizza il mercato, anche in ottica di un futuro decisamente incerto. Qualche riflessione "marketing oriented" può pertanto risultare utile per approcciare in modo sistematico alle conseguenti ripercussioni sui nostri studi professionali: ovviamente va fin d'ora detto che queste riflessioni potranno apparire del tutto ovvie, ultronee e magari scontate, sorte che il marketing è purtroppo sovente ancor oggi costretto a scontare. Fatta questa doverosa premessa, sappiamo che il marketing si è sviluppato anni or sono tra le imprese operanti nei mercati affollati e problematici, mentre nel settore delle professioni, ed in particolare presso i commercialisti, le relative teorie assumono tutt'oggi un ruolo molto marginale, abituati a dedicare ogni nostro spazio e risorsa disponibile alle attività strettamente connesse alle "ore di lavoro fatturabili". Nell'ormai lontano anno 2009, all'indomani della crisi finanziaria del 2008, Philip Kotler, indiscusso guru del settore, ha pubblicato il testo "Chaotics. Gestione e marketing nell'era della turbolenza", disciplinando alcuni suggerimenti strutturati proprio per la gestione delle aziende in quegli anni particolarmente problematici, anche per le incertezze del futuro: in estrema sintesi, dal testo si traevano alcune interessanti riflessioni sul tema della flessibilità delle aziende e sulle capacità di adattamento, per determinare o prevenire le esigenze di domanda e di offerta del mercato in forte modificazione. Ebbene, rileggendo quelle pagine possiamo senz'altro convenire che le difficoltà di quel periodo, pur gravose, sono quasi nulla

rispetto a quelle che stiamo vivendo in questi giorni, dei mercati di un "nuovo" mondo ben diversamente interconnesso. Se oggi dovessimo analizzare la famosa "piramide dei bisogni" di Maslow, vediamo quanto in questi giorni sia ovviamente prioritario, più che mai, il tema indiscutibile della salute delle persone, un attimo dopo, ed immediatamente dirompenti, ci sono le problematiche del contesto economico finanziario in gran parte bloccato. Sappiamo bene che i nostri studi professionali traggono la loro fondamentale ragion d'essere in funzione del tessuto imprenditoriale che ci circonda ed in tal senso la gravissima situazione sanitaria, in un modo o nell'altro, sta mettendo a dura prova tantissimi comparti per i quali operiamo e sulle loro ragioni di futuro, basta riflettere al settore turistico ed a tutto l'indotto. I nostri studi, fin dalla crisi finanziaria dei primi anni '90, hanno già avuto modo di dimostrare la grande capacità di adattarsi non solo alle difficoltà ed alle mutate esigenze del mercato, ma anche, negli anni a seguire, all'incessante progressiva rivoluzione delle tecnologie informatiche e delle conseguenti modalità per rapportarsi con la clientela, la pubblica Amministrazione, banche ecc. La situazione in cui ci troviamo in questi giorni è ancora del tutto diversa per ben diverse priorità: innanzitutto la nostra attenzione è rivolta alle cautele sanitarie, personale nostra e dei nostri collaboratori, ma, al tempo stesso, alle modalità operative per continuare a seguire – senza alcuna interruzione – la clientela con tutte le sue problematiche, solite e contingenti del periodo: tra aziende chiuse ed aziende aperte, non si sono fermate le loro esigenze gestionali e le loro solite sca-