

IL CASO

Commercialisti “Per salvarsi devono accettare di associarsi”

PER IL PRESIDENTE
 DI UNICO, POSCA,
 LA CATEGORIA RISCHIA
 DI ESTINGUERSI PERCHÉ
 LO STATO STA
 MECCANIZZANDO
 IL SUO RAPPORTO
 CON I CONTRIBUENTI

Come dev'essere gestito uno studio di **commercialista** capace di rispondere alle esigenze del mercato, nella convinzione che se le cose restano come oggi questa professione rischia di scomparire? L'interrogativo se lo pone Domenico Posca, 52 anni, presidente del sindacato Unico, nel suo libro appena dato alle stampe dal titolo **'Diritto e management del commercialista'**, pubblicato dalla casa editrice pugliese Ad Maiora e acquistabile on line.

Le 570 pagine sono un manuale pensato per gli studenti di Economia e i neolaureati orientati verso questa attività che oggi conta 117mila iscritti all'albo. Da una parte Posca illustra le norme che regolano la professione e la sua evoluzione storica, «senza tralasciare - osserva il

presidente dell'Ordine, Massimo Miani, nella presentazione - l'ampia giurisprudenza che si è formata sugli aspetti più controversi legati ai vincoli del contratto d'opera, alla responsabilità dei professionisti, alla disciplina dei compensi».

Posca affronta poi il tema più spinoso: «Dopo il boom tra gli anni Settanta fino al Duemila - spiega l'autore del testo

- dovuto alla riforma tributaria, con una normativa fiscale che si è evoluta nel tempo, i **commercialisti** hanno smaltito una fortis-

sima mole di lavoro in tema di tasse e contabilità. Meri adempimenti fiscali. Poi lo Stato ha cominciato a meccanizzare il suo rapporto fiscale con i contribuenti: è nato l'F24, invio telematico della dichiarazione dei redditi, fino ad oggi con il 730 precompilato e la fatturazione elettronica tra privati. Innovazioni che tempo dieci anni condannano molti piccoli studi a non avere più nulla da fare».

La situazione, Posca ne è convinto, impone un ripensamento. «Allargando la nostra sfera d'azione a tutte le prerogative che l'ordinamento ci riconosce in ambito di finanza e organizzazione aziendale, di revisione contabile, di crisi d'impresa e consulenza agli enti locali».

Ai rappresentanti della categoria si richiede, pena l'estinzione, di tornare sui libri per specializzarsi a offrire al mercato, costituito per lo più da un bacino di utenza di piccole e medie imprese, considerate clienti marginali dalle grandi società di consulenza, servizi in grado di dare un valore aggiunto. Il futuro, dunque, è nella formula del team o dello studio associato, adeguato a fornire queste competenze. (p.c.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Domenico Posca, presidente del sindacato di commercialisti Unico

