

COMMERCIALISTI

Professione contabile 2.0

Non più solo assistenza fiscale

La chiave del futuro è innovare

DI DOMENICO POSCA*

DA QUALCHE ANNO la professione di commercialista è meno attraente per i giovani che, prima, ne avevano decretato l'ascesa tra le più ambite, iscrivendosi ai corsi di laurea in economia, al registro dei praticanti e all'albo. Proprio i numeri della riduzione degli iscritti nel registro dei praticanti, negli ultimi anni intorno al 30 per cento, ne danno la misura. Le cause sono molte. Su tutte la mancanza di varietà delle attività, la limitazione alla consulenza fiscale e contabile, che rappresenta un tratto distintivo ma che dovrebbe essere ampliata ad altre attività di consulenza. Il recentissimo provvedimento di semplificazione fiscale varato dal Governo (Legge 23/2014) conferma la nostra tesi dell'urgenza del ripensare il futuro della professione. Dal 2015 il sistema di dichiarazione dei redditi cambierà in base alle disposizioni introdotte dalla delega fiscale. Il paradosso per i commercialisti, intermediari del Fisco a costo zero, è che saranno costretti a lavorare in condizioni di emergenza, e potranno vedersi sanzionati in caso di omissio, errato, o tardivo invio della comunicazione. Con una diretta responsabilità per il visto di conformità. Se ci sono errori il commercialista è tenuto a pagare le sanzioni, le maggiori imposte e i relativi interessi, dimenticando che l'art. 53 della Costituzione - come evidenziato dal presidente del consiglio nazionale **Gerardo Longobardi** - prevede che tutti sono te-

nuti a concorrere alle spese pubbliche in ragione della capacità contributiva. Che è del cliente, non del professionista che lo rappresenta. I commercialisti che vogliono innovare possono contare sulla formazione giuridico-economica e sulla capacità di implementare soluzioni organizzative e adeguamenti tecnici. Oggi l'imprenditore non si aspetta più solo la pianificazione fiscale e il controllo degli adempimenti formali. È alla ricerca di suggerimenti che gli garantiscano la sopravvivenza. Il commercialista 2.0 deve fare leva sull'innovazione: a partire dal percorso formativo, per continuare con l'organizzazione dello studio e fino al rapporto con il cliente imprenditore medio piccolo. È un'epoca caratterizzata da una profonda crisi economica che, nel nostro paese, persiste, in assenza di segnali di ripresa che, seppur contenuti, vengono registrati nelle altre nazioni. In Italia le stime aggiornate registrano una crescita zero anche per il 2014. I commercialisti, più degli altri, sono chiamati a comprendere come orientarsi, perché più a stretto contatto con gli imprenditori. Dalla capacità di comprendere il nuovo scenario dipende il loro futuro. A cominciare dall'individuazione delle inefficienze delle imprese - in particolare delle Pmi - e dei conseguenti ambiti che possono aprirsi, in conseguenza della crisi che li ha messi a nudo.

**Presidente Unione
Italiana Commercialisti
(1 - Continua)*