

A Lecce i giovani a confronto sulle opportunità del non profit e delle cooperative

Commercialisti in evoluzione

Il futuro esige modalità organizzative più moderne

Pagina a cura
di VALERIO STROPPA

Una professione in trasformazione. Perennemente in equilibrio tra difficoltà nell'incasso delle parcelle e un sistema legislativo e burocratico sempre più complesso, i commercialisti cercano una nuova identità. Soprattutto per quanto riguarda i giovani, secondo i quali la maggiore preoccupazione per il 2014 è quella di conquistare nuovi spazi sul mercato (e di mantenere i clienti già acquisiti). Ma l'evoluzione dai servizi tradizionali, fisco e contabilità, verso le nuove frontiere della professione deve accompagnarsi anche con strutture

organizzative più moderne, che consentano al tempo stesso di perseguire quella specializzazione ormai indispensabile. È questo lo scenario nel quale si colloca il 52° congresso nazionale dell'Unione giovani dottori commercialisti ed esperti contabili, in corso a Lecce. L'evento sarà dedicato al tema delle coop e del non-profit, intesi come sia come strumenti per la crescita del sistema-Paese sia come opportunità per il professionista.

Anche perché, come testimonia il recente sondaggio sviluppato dall'Ifac che ha coinvolto circa 500 studi professionali di varie dimensioni, solo l'11,7% dei commercialisti italiani crede di incrementare il proprio fatturato nel 2014

rispetto all'anno precedente. Segno inequivocabile che le attività tradizionali soffrono. «È vero, il mercato della consulenza è saturo, e richiede comunque investimenti iniziali per potersi operare», commenta Alessandro Lini, presidente della Fondazione centro studi Ungdc, «la concorrenza si fa sul prezzo invece che sulla qualità del servizio, nonostante le sempre crescenti responsabilità per il professionista, e questo facilita ad esempio anche le organizzazioni di categoria». Ma a fronte di una simile prospettiva, sebbene nei 120 paesi monitorati dall'Ifac il tasso di professionisti individuali si aggiri intorno al 31%, in Italia questo dato è

pari al 49,6%. Il motto secondo cui l'unione fa la forza fa ancora fatica a diffondersi sul territorio.

«Riuscire a evolvere lo studio personale in qualcosa di più organizzato è tanto auspicabile quanto complesso», prosegue Lini, «è difficile cambiare modo di lavorare dopo che si è iniziato da soli, quando si ha il controllo di tutto e su tutto. Rinunciando a seguire alcune materie in favore di altre si ha la sensazione di perdere professionalità e soprattutto il controllo della gestione dei clienti».

A spingere l'aggregazione professionale non bastano neppure gli investimenti richiesti per aprire e mantenere uno studio. Talvolta stimabili

in decine di migliaia di euro. Compresi quelli per i servizi It che, in un contesto dove i rapporti con le p.a. si fanno sempre più telematici, crescono ogni anno sia a livello di hardware sia di software. «La volontà di associarsi per ottimizzare gli investimenti può essere una molla, ma poi deve esserci dell'altro», conclude Lini, «l'esperienza dimostra che le aggregazioni nate solo per la condivisione dei costi sono degli studi dentro gli studi. Realtà, cioè, dove si finisce sempre a fare i "tuttologi" e si perde di vista quella che è il vero obiettivo dell'associazione: creare competenze specifiche e puntare alla qualità della prestazione».

INTERVISTA ALLA PRESIDENTE DELL'UNGDCCEC

Di Vona: il nodo resta incassare

La delega fiscale può essere una grande occasione per cambiare il sistema tributario italiano, rendendolo più equo ed efficiente. E i commercialisti vogliono giocare un ruolo da protagonisti, fornendo al governo gli spunti e le proposte di una categoria che, essendo chiamata tutti i giorni ad applicare quelle norme, ne comprende fino in fondo i meccanismi. Idee che l'Unione nazionale giovani dottori commercialisti ed esperti contabili ha messo sul piatto già con il congresso di Lecce. A confermarlo a ItaliaOggi è Eleonora Di Vona, presidente Ungdcec.



Eleonora Di Vona

Domanda. Dopo due anni di lavori parlamentari il ddl recante la delega per la riforma fiscale è giunto al traguardo (legge n. 23/2014). Ora c'è un anno di tempo per ridisegnare la macchina dei tributi. Quali le vostre aspettative?

Risposta. Intanto auspichiamo una celere, effettiva ed efficace attuazione. Questa delega interviene ancora a macchia di leopardo, ma non vi è dubbio che ricomprenda opportunamente alcune fattispecie fondamentali. Come sindacato non mancheremo di dare, con il congresso di Lecce, il nostro consueto contributo di integrazione e miglioramento dei provvedimenti. Ma noi siamo già orientati verso un intervento strutturale, organizzato e semplificatorio dell'intero sistema, che possa davvero costituire un volano per la necessaria accelerazione della nostra economia.

D. In base a un recente sondaggio dell'Ifac, solo un commercialista italiano su dieci prevede per il 2014 un aumento del proprio volume d'affari. Eppure c'è anche chi parla di una lenta ripresa dell'economia nazionale. Quale è la situazione sul territorio?

R. Il problema fondamentale in questo momento per i dottori commercialisti non è il lavoro: il vero nodo cruciale è la riscossione. È noto come i colleghi in questi anni abbiano supportato gli imprenditori non solo con il loro impegno, ma anche con il loro sacrificio economico. Questo è il reale motivo di queste aspettative non positive. Certamente un'effettiva e duratura ripresa potrà agevolare gli incassi. Ma ad oggi, operando tutti i giorni sul campo, senza voler essere pessimisti siamo

tutti molto prudenti.

D. Si dice da anni che l'aggregazione (insieme alla specializzazione) è una delle strade maestre per affrontare il futuro. Tuttavia solo il 22% dei commercialisti opera in uno studio associato. È solo un problema di mentalità o vi sono altri ostacoli oggettivi?

R. Il reale motivo è che non è facile mettere a fattor comune le proprie storie, le proprie esperienze e soprattutto i risultati già acquisiti. L'aggregazione è necessaria, ma è anche difficile. A ciò deve aggiungersi una cultura, non solo dei professionisti, ma forse di tutti gli operatori economici italiani, un po' ego-centrista. Questa scarsa capacità di delegare, di condividere i propri patrimoni relazionali e di conoscenze è davvero uno dei maggiori punti deboli della nostra economia.

D. Nonostante la difficile congiuntura economica, il mondo del terzo settore continua a crescere significativamente. Quale il possibile contributo del dottore commercialista al non profit? È un'attività svolta prevalentemente a titolo di volontariato oppure può essere un'area di opportunità professionali anche dal punto di vista economico?

R. Certamente il terzo settore non ingenera particolari aspettative di reddito. Tuttavia deve essere posta all'attenzione la circostanza che, operando in tale settore, spesso si ottengono contatti preziosi e si arricchiscono in modo importante i propri patrimoni relazionali e reputazionali. Per un professionista questo arricchimento vale assai più di un compenso. Detto questo sappiamo come il terzo settore sia l'unico che in questi anni di crisi ha saputo crescere spesso a due cifre. Il sorgere di nuovi bisogni e l'incremento di un welfare sempre più affidato dal pubblico al settore privato sono stati potenti motori di sviluppo. Tutto ciò in molti casi ha fatto uscire gli enti del terzo settore dalle fasi pionieristiche, per trasformarli in organizzazioni complesse che necessitano sempre di più di consulenza e controllo. Circostanze, queste, che favoriscono notevoli spazi di mercato per i commercialisti.

OGGI LA PRESENTAZIONE DEL LIBRO

La ricetta Bernoni

Specializzazione, associazione, marketing, internazionalizzazione. È questo il poker che il commercialista deve calare per affrontare le sfide del mercato. Non in un futuro lontano, ma già oggi. Queste le indicazioni che Giuseppe Bernoni, già presidente del consiglio nazionale dei dottori commercialisti e managing partner di Bernoni Grant Thornton, fornisce alle nuove leve nel libro *Dottore commercialista: adempimenti, strategie, opportunità per i giovani* (editore Ipsoa), che sarà presentato oggi a Lecce durante il congresso Ungdcec.

Domanda. Da dove nasce l'idea di questo libro?

Risposta. Vedo molti giovani commercialisti che dopo aver superato l'esame di stato fanno fatica a orientarsi. È comprensibile non avere del tutto chiaro in cosa consista l'attività professionale sul campo. Tanto più in un momento come quello attuale, dove



Giuseppe Bernoni

non ci sono certezze e tutto evolve rapidamente. In questo libro ho cercato di suggerire alcuni comportamenti utili per migliorare sia l'organizzazione professionale sia l'approccio con i clienti.

D. Lei che svolge la professione da oltre 50 anni quali prospettive vede per i commercialisti?

R. Siamo di fatto all'anno zero: rispetto al passato, a causa dei cambiamenti legislativi, dei rapporti con la p.a. e del mercato, si sta aprendo una nuova fase. L'era dei «tuttologi» è ormai alle spalle. Oggi fare il commercialista vuol dire uscire fuori dal proprio studio, comunicare le proprie competenze, impadronirsi di technicalities aggiornate, procedere interattivamente con tutti gli interlocutori economici, in ambiti che vadano ben oltre i confini nazionali. Tutto questo richiede strutture organizzate e prestazioni interdisciplinari.

D. L'aggregazione è quindi la soluzione vincente?

R. È una condizione necessaria ma non sufficiente. L'altro requisito indispensabile è la specializzazione. È impensabile per un singolo professionista occuparsi delle diverse attività che sono abitualmente richieste dalle imprese. Un giovane dovrebbe inizialmente seguire un po' di tutto, per farsi le ossa e scoprire le proprie attitudini migliori. Col passare del tempo diventa però fondamentale scegliere una o più materie e approfondirle in maniera verticale, per offrirsi sul mercato come uno specialista in quel settore.