

Commercialisti per l'innovazione

PAGINA A CURA DI MATTIA GRECO

«Costruire una startup oggi e parlare di progetti innovativi è diventato ormai un fenomeno di costume, ma queste iniziative imprenditoriali non sono isole felici e nascondono diverse problematiche aziendali». Giuseppe Diretto, presidente nazionale Unagraco, introduce così i lavori del Congresso dell'Unione nazionale **commercialisti** ed esperti contabili in programma oggi a Napoli. E saranno proprio le startup di impresa le protagoniste dei lavori per i quali sono attesi più di 500 professionisti tra **commercialisti**, docenti ed esperti provenienti da tutto il territorio Nazionale per approfondire tutti gli aspetti legati agli argomenti oggetto del Congresso e conoscere le nuove opportunità che si aprono all'orizzonte grazie alla tecnologia e alle startup. Al 31 marzo 2017 il numero di startup innovative iscritte alla sezione speciale del Registro delle Imprese ha raggiunto quota 6.880, ma ci sono ancora tante difficoltà. «La parte più complicata», spiega Diretto, «è quella di disegnare il modello di business e far sì che un'idea vincente divenga un'impresa di successo. Purtroppo, l'idea non sempre ha in sé un modello di business, analisi finanziarie e di mercato. Spesso nasce da bisogni latenti di semplicità e immediatezza percepiti da comuni utenti, i quali sviluppando una app o realizzando software eliminano o riducono inefficienze della vita quotidiana di tutti noi. Non bisogna sottovalutare il ruolo fondamentale che rivestono oggi le startup nel digitalizzare settori appartenenti all'old economy, pertanto tale ecosistema non può prescindere dal territorio di riferimento e dalla distribuzione di aziende già avviate sullo stesso settore. Approcciare alla trasformazione digitale significa per le imprese mature individuare, seguire, emulare o adottare nuovi modelli di business a maggiore valore aggiunto in una catena del valore sempre più centrata sul consumatore finale e sull'esperienza di quest'ultimo. Su questo le startup possono proporre le soluzioni. Ma il linguaggio deve essere comune o per lo meno condiviso. Per questo motivo avvieremo un'attenta analisi per promuovere le startup innovative, con la



possibilità di sviluppare e finanziare strumenti di tutoraggio, che permettano di applicare una sorta di incubatore diffuso basato anche sulla nostra esperienza specializzata». In questo contesto, il commercialista riveste un ruolo fondamentale e bisogna soffermarsi sull'evoluzione della professione tra rischi d'impresa ed opportunità di sviluppo delle imprese innovative. «Con l'avvento dell'Industria 3.0, rapidamente aggiornatasi, grazie alle tecnologie innovative, alla versione 4.0, la terminologia imprenditoriale si è, a sua volta, evoluta. Il ruolo dei professionisti, in primis i **commercialisti**», spiega Diretto, «è fondamentale per la riuscita di un'idea imprenditoriale innovativa. Soprattutto nella fase iniziale è indispensabile la creazione di un team qualificato per la realizzazione del progetto imprenditoriale. Tantissime iniziative interessanti non sono state finanziate a causa di team non affiatati o incompleti. Tuttavia, ciò richiede del tempo, che è garanzia del buon esito e del successo del progetto. Nata l'idea, questa si trasforma in progetto e viene messa sul mercato». A questo punto i **commercialisti** sono fondamentali. «Se l'idea ed il progetto sono interessanti, questi vanno realizzati e devono tradursi in termini economici, ovvero devono cominciare a produrre e, conseguentemente, a fatturare. Ciò è essenziale, poiché costituisce un elemento di forte appeal per il mercato, in modo da attrarre possibili nuovi investitori. Da qui si parte per la costituzione dell'impresa innovativa che, una volta ottenuto il riconoscimento quale start-up innovativa, può avere accesso a numerose agevolazioni, sia fiscali che previdenziali». Spesso si tratta di progetti complessi che richiedono tempo e l'apporto di competenze professionali specializzate, ma, nello stesso tempo, poiché partono da zero, hanno scarse risorse finanziarie. «La possibilità di fare ricorso al work for equity», continua il numero uno di Unagraco, «diviene fondamentale per incentivare le varie professionalità a prestare il loro contributo nel progetto e seguire lo sviluppo e l'accelerazione della start-up. Inoltre, questa nuova fetta di mercato innovativa consentirà ai **commercialisti**, che decideranno di investire la propria risorsa-tempo in cambio di stock-option o partecipazioni azionarie, di vedere addirittura decuplicato il loro compenso professionale attraverso la valorizzazione della loro risorsa-tempo nell'impresa innovativa ed il conseguimento del capital gain a seguito della vendita della loro partecipazione». Considerate le numerose attività in campo, poi, «la specializzazione è fondamentale: si tratta», prosegue Diretto, «di quello che è ormai un punto fermo del nostro presente e futuro professionale nonché della multidisciplinarietà e della sana evoluzione della nostra professione di commercialista quale consulente superspecializzato oltretutto, da sempre, come fiduciari dell'imprenditore. Per accelerare ulteriormente l'ecosistema innovativo delle startup servono **commercialisti** 4.0, e noi siamo pronti a innovare».