

I **commercialisti**: necessario superare i privilegi

Alberto-Maria Camilotti (Presidente Ordine di Udine) Alessandro Pratesi (Pistoia)

IL DIBATTITO Pro e contro le specializzazioni proposte dal presidente Miani Prosegue il confronto sulle specializzazioni dei **commercialisti**, lanciato sabato 1° giugno dal presidente del Cndcec, Massimo Miani, in un' intervista al Sole 24 Ore. Per inviare commenti si può usare la casella di posta elettronica

ilmio giornale@ilsole24ore.com

Generalisti con specialisti Ci sono a mio avviso quattro fattori che ci impongono di percorrere la strada delle specializzazioni e di farlo per il tramite della nostre scuole: 1)l' evoluzione del mercato delle **professioni** tutte (si pensi all' esempio più classico del medico, ma anche quello dell' avvocato piuttosto che dell' ingegnere) a cui anche la nostra non si può sottrarre: sono i clienti dei professionisti che chiedono e ricercano figure qualificate e specializzate; 2)l' evoluzione normativa (in tutti i campi ma soprattutto nella nostra professione) sta facendo sì che siano le stesse nuove norme a richiedere che i colleghi siano iscritti in appositi albi o registri per svolgere un determinato compito (revisione legale, revisione enti locali, crisi di impresa, valutazioni, solo per fare alcuni esempi). Affinché la nostra professione sopravviva è necessario che questi albi o registri nascano "dentro" il sistema ordinistico e non all' esterno dello stesso ed è fondamentale che le istituzioni ordinistiche siano in grado di governare questi elenchi; 3)il processo di aggregazione fra professionisti, che va percorso per sopravvivere in un contesto competitivo sempre più complesso, impone ai colleghi più esperti di migliorare le proprie competenze specializzandosi, e impone ai giovani di essere specializzati per offrirsi sul mercato. Il giovane che oggi si avvicina ad uno studio strutturato deve poter offrire competenza e specializzazione. 4)questo processo di formazione deve essere attuato con scuole che siano organizzate e dirette da organismi della categoria, in grado di valutare le esigenze dei colleghi ed in grado di confezionare dei percorsi formativi che accanto alla scientificità dei programmi didattici sappiano offrire la giusta dose di elementi pratici per applicare quotidianamente quanto appreso. Esisterà ancora il profilo del



commercialista generalista e che molto probabilmente sarà l' anello forte della catena del valore che unirà i diversi specialisti: serve il commercialista generalista che sappia intendere le esigenze e le necessità dell' imprenditore ma serve ancora di più il professionista specializzato che tali esigenze e tali necessità le sappia risolvere nel modo più preciso e approfondito possibile. Le due figure devono convivere e costruire delle realtà forti che sappiano stare sul mercato del futuro, perché il futuro questo chiederà. Soluzione illusoria Non è più il tempo delle parole, occorrono i fatti. Ben venga il dibattito sul futuro della professione, sulle possibili strategie di sviluppo e, più in generale, sulla funzione e ruolo del commercialista. Occorre, però, non trascurare un aspetto fondamentale: non è possibile risolvere tutto con le cosiddette "specializzazioni", quasi fossero la panacea degli attuali problemi e criticità. Il mondo delle imprese italiane è, tradizionalmente, rappresentato da entità di dimensioni minimali, che necessitano di assistenza completamente diversa da quella che caratterizza le strutture di medie e grandi dimensioni. Ipotizzare di "vendere" alte consulenze a micro imprese è, oltre che velleitario, assolutamente impraticabile. In ogni caso, la specializzazione non potrà che riguardare una quota minimale degli iscritti. Non è possibile ipotizzare una sorta di omologazione dei rapporti fra professionisti e assistiti, ignorando le peculiarità e le specificità soggettive. Altre sono le priorità: ad esempio, la rotazione degli incarichi presso i tribunali, i quali sono oggettivamente "patrimonio" di cerchie ristrette di professionisti. Sarebbe buona cosa provare a replicare i meccanismi di nomina dei revisori degli enti locali, senza prevedere ulteriori obblighi di "sotto albi". Il professionista ha l' obbligo di formarsi e studiare e, se del caso, di essere intellettualmente onesto nel rifiutare un incarico per il quale ritiene di non possedere adeguata preparazione. Altrimenti si continua a perpetrare quei distinguo personalissimi che vanno a vantaggio di pochi e a discapito di moltissimi. Non si tratta solo di questo, tuttavia. È indifferibile agire, nel rispetto delle forme istituzionali, a livello politico, reclamando quella dignità che da troppo tempo è calpestata, a causa di una legislazione fiscale logorroica e torrentizia, confusa e, non raramente, contraddittoria. Senza un serio processo di semplificazione la professione è destinata a collassare. La larghissima maggioranza degli studi professionali, indipendentemente dalla volontà o possibilità di aggregarsi, non riesce a lavorare con la necessaria programmazione, proprio per effetto di interventi normativi caotici e, soprattutto, con "aggiustamenti" in corso d' opera, tardivi oltre ogni limite di tolleranza. Questi sono i punti di partenza. Il resto, specializzazioni, Saf e altre iniziative di "alto profilo" rischiano di rappresentare, purtroppo, solo una soluzione illusoria di problemi che, invece, richiedono ben altri rimedi. , © RIPRODUZIONE RISERVATA.