

I **commercialisti** temono fatturazioni elettroniche e 730 precompilato

LA CATEGORIA HA PAURA DI ESSERE SORPASSATA DAI PROCESSI INFORMATICI SU GRAN PARTE DEL LAVORO ORDINARIO". MASSIMO MIANI, PRESIDENTE DELL' ORDINE, METTE IN LUCE "I RISCHI DI UN' ACCELERAZIONE TECNOLOGICA". ALTRI INVITANO A SPOSTARSI SULLA CONSULENZA

Patrizia Capua Roma M acchine e algoritmi: una minaccia, nemici da fermare o opportunità per crescere? Alla tecnologia che avanza nel lavoro di ogni giorno i **commercialisti** italiani non dicono no, però avanti piano. Prima il 730 precompilato e lo spesometro, a breve la fatturazione elettronica fra privati. La categoria, 120 mila professionisti, non erige barricate, piuttosto frena: per governare il cambiamento occorre che la rivoluzione digitale sia un processo graduale. «Altrimenti sarà il caos», avverte il presidente nazionale Massimo Miani, «non basta un click per fare tutto». Miani premette: «Dovremo adeguarci alle novità. È naturale che le cose cambino», però sollecita attenzione sui possibili rischi di un' accelerazione della rivoluzione tecno. Le insidie riguardano in primis le imprese più piccole, «c'è la concreta possibilità che una parte del paese non sia pronta e che il sistema non lo sia. L'idea che l'hi-tech semplifichi le procedure rischia di generare lo scompiglio totale. Bisogna partire dalle aziende più grandi». Dal primo luglio il test della fatturazione automatica esordisce per tutti i distributori di carburanti. «Proviamo a pensarci - osserva Miani - verrà fuori un disastro. Quando si introducono norme così impattanti non si può guardare solo alle previsioni di gettito ma alla funzionalità del sistema. Non siamo contro, ma vista l'esperienza dello spesometro di ottobre, stiamo in guardia». Occorre attrezzarsi, incalza Miani: «Stiamo studiando a fondo le funzioni e gli strumenti tecnologici per la fatturazione elettronica. Quanto al futuro della professione, se le nostre attività negli ultimi anni erano concentrate principalmente sul fisco, stiamo ragionando per differenziarci in



tanti altri ambiti come quello dei controlli, della revisione, della finanza, del lavoro e nel campo delle procedure giudiziarie ». Per sapere cosa pensa la base della digitalizzazione, l'ordine di Milano, da un anno guidato da Marcella Caradonna, col Politecnico ha svolto un'indagine sugli 8500 iscritti. Dei 3500 che hanno risposto, il 44 per cento vede la tecnologia come una minaccia, il 42 per cento come un'opportunità, secondo il 49 per cento del campione l'ampliamento delle specializzazioni è la ricetta per fronteggiare al meglio le sfide del futuro, mentre il 79 per cento considera come una soluzione le aggregazioni tra colleghi o con professionisti di altre categorie per integrare diverse competenze, ridurre i costi (47 per cento), migliorare la qualità e la velocità dei servizi e ampliare l'offerta (26 per cento). Ragiona Caradonna: «Certo, sono preoccupata. I nostri clienti spaziano dai condomini alle società quotate; non sono d'accordo nel considerare il commercialista come un semplice data entry per una dichiarazione dei redditi. Si è creata una situazione di antagonismo che non gioca a favore. Chi vuole trovare una strada la troverà sempre. È una questione di cultura. La tecnologia porterà maggiore efficienza e contenimento dei costi. Ci vuole preparazione e tutto va condiviso, non imposto dall'alto». Di competenze e specializzazioni parla anche Domenico Posca, presidente dell'Unione italiana **commercialisti**. È vero che molti perderanno lavoro ed entrate, ma la nostra attività sarà anche di consulenza a maggior valore aggiunto, come esperti di finanziamenti, controllo di gestione, fallimenti, crisi di impresa, personale. Il futuro poi è fatto anche di cose più semplici, penso ai piccolissimi imprenditori o alle fasce marginali del mercato come le decine di migliaia di partite iva degli immigrati». Rimettersi in gioco e ripensare l'attività. «Avere un interfaccia che non è più un essere umano è il maggior disagio che percepiamo dai colleghi perché la macchina non ha orari, ferie, malattie - osserva da Palermo il presidente dell'ordine Fabrizio Escheri - . Dall'altro lato però la macchina si adatta agli standard, vedi 730 precompilato, elaborati dall'algoritmo, ma non ha pensiero critico cioè la capacità di lavorare su situazioni che escono dallo standard, ed è lì che va visto il futuro della nostra professione. Dobbiamo tornare da dove siamo partiti, la consulenza. Quindi meno adempimenti standardizzati, dove non siamo competitivi con le macchine né con le società di servizi. Noi interpretiamo i numeri con un pensiero autonomo che ci rende diversi e ci porta a trovare le soluzioni a cui la macchina non potrà arrivare mai». Tornare allo studio, dunque, è la ricetta suggerita, perché di fronte alla difficile sfida ci sia una categoria consapevole. Per il presidente dell'ordine di Torino Luca Asvisio, «l'avvento delle macchine dovrebbe essere uno spunto per lavorare meglio senza perdere il rapporto umano ». Tra le nuove funzioni del commercialista Asvisio vede il supporto agli enti culturali e alle organizzazioni no profit del terzo settore («sono sempre state viste come attività secondarie»), agli enti statali, alle aziende per l'internazionalizzazione e per ottenere finanziamenti bancari, per il controllo di gestione, nelle procedure concorsuali. «Alcune attività possono essere affidate a consulenti. È mancata una visione a lungo termine, oggi i giovani che si affacciano a questa attività sono calati perché vogliono capire meglio, a noi il compito di spiegare grazie anche a un aiuto dell'università. Il mio maestro diceva che a fianco di ogni azienda ci deve essere un commercialista, io dico ce ne deve essere anche più di uno». © RIPRODUZIONE

RISERVATA.