

# Lavorare insieme per i giovani

Intervista a Filippo Ravone, presidente dell' Ordine dei **commercialisti** di Prato. Serve una visione comune per aiutare le nuove generazioni «Non tocca a noi dominare tutte le maree del mondo, il nostro compito è di fare il possibile per la salvezza degli anni nei quali viviamo, sradicando il male dai campi che conosciamo al fine di lasciare a coloro che verranno dopo terra sana e pulita da coltivare». Con queste parole lo scrittore John Ronald Reuel Tolkien, nella trilogia Il Signore degli Anelli, ha provato a descrivere il compito a cui ciascun uomo è chiamato, tanto nel contesto sociale, quanto nella professione: fare del proprio meglio, con le proprie forze, per le generazioni future. Una convinzione che accompagna da sempre anche Filippo Ravone alla guida dell' Ordine dei dottori **commercialisti** e degli esperti contabili di Prato da gennaio 2017. Nato all' inizio degli anni 70, padre di due bambine, appassionato di fantasy, lettore dei grandi classici della letteratura italiana, amante della natura con il sogno nel cassetto di visitare gli Stati Uniti e le grandi riserve africane, la passione di Ravone per la libera professione è maturata col tempo. «La scelta di iscrivermi alla facoltà di economia e commercio è stata dettata dalla possibilità di intraprendere un percorso di studi che mi avrebbe offerto uno spaccato della realtà, sia da un punto di vista economico, sia da un punto di vista giuridico», ha raccontato il numero dell' Odcec di Prato, «una caratteristica che sono stato tanto più in grado di apprezzare quando ho iniziato la pratica professionale presso lo studio del Dr. Bartalini». Una scelta, quella di Ravone per la libera professione, portata avanti con convinzione nel corso degli anni e che lo ha condotto insieme ai colleghi, ad aprire il proprio studio professionale dove le imprese trovano una tipologia di assistenza che le accompagna in tutto il loro percorso. «Il reale valore aggiunto che noi **commercialisti** abbiamo, consiste nell' avere una visione ampia della realtà economica in cui siamo immersi. Parlare di imprese, ad esempio, significa confrontarsi con tutti gli aspetti ad essa legati partendo da quelli strettamente contabili, fino ad arrivare ad una consulenza



**Rating di legalità, tre strade per ottenere il massimo livello**

La strada della programmazione	
<b>Comprendere</b>	Quali strumenti sono già presenti all'interno dell'azienda che possono offrire una premialità sul livello di rating.
<b>Valutare</b>	Quali sono gli strumenti mancanti che possono essere indicati per ottenere il massimo livello di rating.
<b>Decidere</b>	Se è necessario affidarsi a professionisti esterni oppure si riesce a gestire le attività in autonomia.

*Una volta che il business non è più un'attività, è importante scegliere con cura il modo di lavorare. Come ultima cosa è fondamentale avere la capacità di riportare sul tavolo gli strumenti mancanti che il Formidabile le ha segnalato e che, proprio insieme a questi, possono essere utilizzati per raggiungere il massimo livello di rating. Per questo, è importante avere un'idea chiara di quali sono le proprie risorse e quali sono le proprie carenze. In questo modo, è possibile raggiungere il massimo livello di rating.*

*Andrea Casali*

**INR**  
Istituto Nazionale di Ragioneria  
www.inr.it

sulla loro creazione, la loro gestione e sull' accompagnamento verso la fine dell' attività». Ed è proprio nell' attività di consulenza alle imprese che Ravone individua uno dei punti di forza delle categoria. «L' attività di consulenza alle imprese», ha spiegato il presidente, «è ciò che permette al commercialista di esprimere al meglio il proprio potenziale e la propria preparazione. Noi siamo i primi e i migliori conoscitori dell' impresa e questo è un valore che dobbiamo riuscire a comunicare meglio. Non solo alle istituzioni, locali e nazionali, ma soprattutto alle future generazioni di colleghi. Troppe volte non siamo interpellati quando si propongono modifiche legislative che interessano imprese ed economia». Un' attenzione, quella al futuro della professione, che Ravone ha sviluppato anche attraverso il percorso all' interno dell' Unione nazionale giovani dottori **commercialisti** ed esperti contabili, iniziata con il nuovo millennio, che gli ha permesso non solo di confrontarsi con una moltitudine di colleghi sul territorio, ma anche di entrare in contatto con il mondo previdenziale, divenendo delegato della Cnpadc nel 2012. Un' avventura al termine della quale si è prospettata la possibilità dell' impegno con un movimento locale che proponeva una lista di rinnovamento per il Consiglio dell' ordine. «Consapevole di ciò che un impegno del genere avrebbe comportato, soprattutto in termini di responsabilità nei confronti dei colleghi», ha sottolineato «all' inizio ho rifiutato la proposta. Fortunatamente, però, sono stato spinto a mutare la mia decisione avendo così la possibilità di condividere, soprattutto grazie ai colleghi del Consiglio miei compagni di viaggio impagabili, una esperienza umana e professionale senza pari». Accresciuta anche, a livello locale, da una campagna di informazione nelle scuole sui temi della legalità e del diritto tributario: uno dei progetti più importanti per sensibilizzare le nuove generazioni. «Se da un lato è nostro compito, come **commercialisti**, fare in modo che la professione non abbia timore di affrontare il futuro a testa alta, dall' altro lato», ha concluso Ravone, «dobbiamo anche fare in modo che chi sceglie di intraprendere questa strada possa trovare il miglior terreno possibile per costruire il proprio futuro».