

GESTIONE D'IMPRESA

di ROBERT BRAGA

Pensavo fosse amore e invece era un commercialista

Avete mai chiesto a qualcuno cosa viene in mente col termine commercialista? Forse: "quello che ti fa pagare le tasse!" Beh, c'è di più, molto di più.

Come può oggi il " *Commercialista* " riscattarsi nei confronti dei propri clienti facendogli capire che può essere " *sfruttato* " per risolvere molte problematiche aziendali, tralasciando l'ambito fiscale?

La risposta non è semplice, soprattutto in questo periodo colmo di scadenze e adempimenti anche " *ridondanti* "; proviamo a fare un po' di chiarezza.

Da una parte troviamo l' **art 1 D.Lgs. 28.06.2005, n. 139** , costitutivo dell'Ordine dei Dottori commercialisti e degli esperti contabili, che ha a oggetto ben **28 diverse attività esercitabili** delle quali una soltanto si riferisce alla elaborazione e predisposizione delle dichiarazioni fiscali. Dall'altra il **digitale** e di come avrebbe alleviato l'operatività quotidiana di *data-entry* tale da indirizzare il lavoro verso attività a più alto valore aggiunto; ma allora che cosa è andato storto? Inconsapevolmente indaffarati nel quotidiano, per pigrizia o per distrazione, non ci si sta accorgendo di come il mercato è mutato, anche in seguito alla pandemia ancora in atto, e di come la clientela ha bisogno, oggi più che mai, di essere supportata nello sviluppo del proprio business. La ricetta non è semplice, ma proviamo a trovare qualche ingrediente: **diversificare i servizi offerti** concentrandosi su un particolare aspetto della professione (ne rimangono ben 27!); **unione di più professionisti** (così specializzati) al fine di creare una struttura veramente in grado di fornire una consulenza a 360 gradi; **investire in strumenti software** che finalmente liberino le preziose risorse di studio da quelle attività ripetitive che poco piacciono soprattutto ai più giovani, quei cd. " *natividigitali* " propensi a sfruttare a proprio vantaggio il software a disposizione e più propensi a adottare nuove metodologie operative; essere disposti a scardinare lo *statusquo* , ovvero quella *comfortzone* che è difficile abbandonare, ma oramai obsoleta di fronte alle nuove tecnologie come la cd. *business intelligence* ; **analizzare le informazioni dei clienti ancor prima di rendicontarle** (contabilizzarle): una chiara dimostrazione è l'efficientamento operativo raggiungibile dalla contabilizzazione automatica delle fatture elettroniche oppure della prima nota dal file dell'estratto conto bancario una volta però analizzate criticamente le funzionalità del programma gestionale che " *impara* ". Informazioni reperite in tempo quasi reale che ci permettono di colloquiare col cliente in ottica preventiva (che guarda al futuro) e non consuntiva (rivolta al passato). L'evoluzione tecnologica corre all'ennesima potenza e le novità legislative non lo sono da meno. Ne è un esempio l'entrata in vigore (appena rimandata) al 1.01.2022 delle **nuove regole tecniche di conservazione digitale** che hanno (finalmente) messo in evidenza la figura del responsabile della conservazione quale soggetto indipendente rispetto al fornitore finale del servizio di conservazione. Oggi, dove la " *vita* " di una azienda è descritta con documenti digitali, il commercialista può riprendersi quella posizione di centralità nei confronti del cliente continuando a fare ciò che già svolgeva con i documenti cartacei: **il detentore della documentazione legalmente e fiscalmente rilevante dell'impresa** . Lo stesso dicasi per le figure ricoperte quali sindaci o revisori legali dove non ci si può esimere dai controlli di compliance digitale, pena il rischio di certificare un bilancio confortato da documentazione (digitale) nativamente non conforme alla legge.

Il commercialista ha l'opportunità di riscattarsi e per farlo ha bisogno di **aggregarsi con altri colleghi** , ciascuno specializzato in una di quelle 28 attività previste dalla legge badando bene di non fare l'errore di pensare ad unioni di mero riparto di spese. Uno studio sempre più virtuale che, grazie alla tecnologia, non necessita della presenza fisica dei professionisti in un unico luogo consentendo la vicinanza anche a colleghi situati agli estremi del nostro Belpaese. A quel punto, probabilmente, la risposta alla domanda iniziale diventerà diversa. A noi la scelta.