



POLO UNIVERSITARIO DI AGRIGENTO

LAUREA IN ECONOMIA ED AMMINISTRAZIONE AZIENDALE

DALL'UNIVERSITA' ALLA LIBERA PROFESSIONE

IL RUOLO DEL COMMERCIALISTA, ASPETTI, DINAMICHE ED OPPORTUNITA'

Dott. Prof. Mario Cerchia

Dott. Salvatore CIMINO

Agrigento 10/11/2022

QUANDO È NATA LA PROFESSIONE CONTABILE?

La nostra professione ha origini storiche molto antiche, alcuni studi ci riportano a millenni e oltre; nel medioevo la professione economico-contabile si cominciò ad organizzare in corporazioni e risale a Milano, nel 1300, la prima qualifica professionale, simile a quella moderna, che nomina un “rasonato¹” come responsabile della contabilità pubblica.

Il primo riconoscimento formale avvenne a Venezia nel 1581, dove venne istituito il “Collegio de' Rasonati”, primo caso al mondo di riconoscimento di un'organizzazione di professionisti contabili da parte dello stato.

I rasonati successivamente si modificano in “Ragionati” fino a mutare e diventare a fine ottocento “ragioniere”, che è la parola che tutti noi conosciamo oggi.

Ed è a Venezia che Fra Luca Bartolomeo de Pacioli, o anche Paciolo (Borgo Sansepolcro, 1445 circa – Borgo Sansepolcro, 19 giugno 1517), un religioso, matematico ed economista italiano, elabora la *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita e della Divina Proportione*. Egli è riconosciuto come il fondatore della ragioneria.

Da allora la professione ha continuato a operare così strutturata, fino a quando la legge Le Chapelier del 1791, al fine di promuovere la libertà di associazione, decretò lo scioglimento di tutte le corporazioni. Il fenomeno corporativo in realtà, era solo destinato a trasformarsi; passò infatti da espressione di gruppi sociali organizzati a carattere privato, a ente pubblico indipendente e sottoposto al controllo statale.

Nel 1906 si ottenne il riconoscimento ufficiale della professione di ragioniere, mentre per quello della professione di dottore commercialista bisogna aspettare fino al 1913, quando, i primi laureati in scienze economiche commerciali, sentita la necessità di distinguersi dai ragionieri, chiesero l'istituzione di un organismo unitario indipendente con lo scopo di accreditarsi sul mercato come professione autonoma. Solo nel 1929, con il Decreto n. 103, arrivò la distinzione ufficiale tra i due ordini, che distingueva l'appartenenza all'ordine dei commercialisti piuttosto che a quello dei ragionieri, con il requisito del titolo di laurea.

E' DOPO QUASI 70 ANNI, NEL 2008, AVVIENE L'UNIFICAZIONE DEI DUE ORGANISMI PROFESSIONALI DANDO VITA ALLE FIGURE DEL DOTTORE COMMERCIALISTA E DELL'ESPERTO CONTABILE. SIMILI MA NON UGUALI, DIFFERENZIATI SOLO DALLA POSSIBILITÀ DI SVOLGERE ALCUNE MANSIONI PROFESSIONALI.

Ma oggi, nel terzo millennio, con l'avvento dell'era digitale, con l'avvento della sostenibilità, con l'avvento della transizioni 4.0, il nostro ruolo è parecchio cambiato.

In effetti già dall'introduzione delle modalità telematiche, siamo agli inizi del 2000, che l'organismo che gestisce l'apparato fiscale in Italia, l'Agenzia delle Entrate, ha indotto i professionisti a diventare "complici" in un processo di modernizzazione telematico, caricandoci di responsabilità sempre più crescenti.

La nostra professione è stata chiamata a svolgere un ruolo strategico nella gestione dell'emergenza economica indotta dal diffondersi del Covid-19 e dalle conseguenti misure restrittive adottate per contenerne la diffusione. Operando nel pieno rispetto del principio di garanzia della fede pubblica e di tutela dell'interesse collettivo, i Commercialisti italiani hanno dimostrato di rappresentare concretamente un importante ruolo sociale, determinante nella tenuta del sistema economico e sociale del paese. È evidente, però, che, nonostante i servizi professionali dei Commercialisti siano stati considerati dal governo essenziali, in quanto esclusi dal lockdown (DPCM 22 marzo 2020), questo ruolo non è ancora pienamente riconosciuto.

ASPETTI DELLA PROFESSIONE DEL COMMERCIALISTA

Diventare commercialisti consente di poter avere numerosi sbocchi professionali, sono tanti i motivi validi per affrontare questo percorso, che consente di ottenere una preparazione completa in materie economiche, finanziarie, contabili e diritto commerciale, fiscale e tributario

L'esercizio della professione di **commercialista** però è incompatibile con lo svolgimento di attività imprenditoriale in forma individuale, anche **non** prevalente e/o abituale, così come con lo status di socio illimitatamente responsabile nelle società di persone.

L'Esperto Contabile si occupa dello svolgimento di **attività di carattere economico, fiscale e commerciale per conto dei propri clienti**. Tiene e redige i libri contabili, fiscali e del lavoro.

L'Esperto Contabile è iscritto all'**Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili**, ma dispone di meno poteri dei primi. Effettua il controllo della documentazione contabile e può occuparsi della revisione e della certificazione dei conti di associazioni, persone fisiche o giuridiche diverse dalle società di capitali (per le attività di revisione e certificazione, vedi: [Auditor](#) e [Commercialista](#)).

Fornisce l'assistenza fiscale nei confronti dei contribuenti non titolari di reddito di lavoro autonomo e di impresa (delle altre tipologie di consulenza fiscale si occupa il [Commercialista](#)).

Elabora e predispone gli adempimenti tributari, ma non ha il potere di rappresentare il cliente di fronte agli organi della giurisdizione tributaria (che spetta invece ai [Commercialisti](#)).

Deposita gli atti per i quali è necessaria la firma digitale e rilascia visti di conformità per gli studi di settore e certificazione tributaria.

Può lavorare come libero professionista o come dipendente.

È capace di individuare le **soluzioni organizzative e fiscali più idonee per il cliente**, grazie alle specifiche competenze acquisite nelle aree economiche e tributarie (Laurea triennale in Economia e superamento dell'esame di stato per l'iscrizione all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, nella sezione degli Esperti Contabili).

L'Esperto Contabile possiede inoltre ottime abilità nel ragionamento matematico. È persona precisa, affidabile e accurata nel lavoro, con buone capacità di relazionarsi con i clienti e di far comprendere loro le operazioni economiche e fiscali più opportune.

DINAMICHE

I commercialisti sono legati da un **rapporto di grande fiducia coi clienti**, forti della conoscenza delle dinamiche non solo imprenditoriali ed economiche ma anche familiari. Il rapporto di fiducia che lega il commercialista all'impresa e alla famiglia imprenditoriale è una ricchezza e un elemento caratterizzante della nostra professione. In questo contesto, l'errore più grave che un commercialista può commettere è quello di non fare nulla! È indispensabile oggi adottare una **strategia per la gestione e lo sviluppo degli studi**, che preveda **un cambiamento dei modelli organizzativi e dei processi lavorativi**.

In primo luogo, è opportuno partire da un'analisi approfondita della situazione del proprio studio, con un esame dei punti di forza e di debolezza e delle risorse disponibili e acquisire la consapevolezza del percorso di sviluppo che si decide di intraprendere.

Ritengo che le tre direttrici verso le quali i commercialisti devono orientarsi nella gestione strategica dei propri Studi siano rappresentate da:

- **specializzazioni**
 - **digitalizzazione dei processi** all'interno degli studi
 - **aggregazioni e network**
-
- Le **specializzazioni** consentiranno di rispondere meglio alle esigenze delle imprese clienti, con una consulenza di qualità elevata e di fronteggiare la concorrenza di altri soggetti presenti sul mercato (mi riferisco anche a banche, società di revisione ecc.).
 - La **digitalizzazione dei processi** interni degli Studi consentirà di diminuire il tempo dedicato agli adempimenti contabili e fiscali, liberando quindi risorse da dedicare alla attività di consulenza. Si iniziano a intravedere ora i primi effetti positivi dell'introduzione della fattura elettronica, ma nessuno di noi ha dimenticato le enormi difficoltà dei primi mesi di applicazione.
 - Infine, le **reti**, più o meno formalizzate, tra colleghi e le **aggregazioni tra studi**, soprattutto quelli individuali o di minori dimensioni, consentiranno di affrontare gli **investimenti necessari per la crescita**, soprattutto in campo IT, di dedicarsi alla **formazione specialistica** e di **ampliare le attività** svolte in studio. Qualsiasi sia il percorso di sviluppo strategico che si intende realizzare, è indispensabile il **coinvolgimento della struttura**, cioè **delle risorse umane**, che rappresentano la principale voce di costo degli studi. Le persone vanno informate e coinvolte al fine di vincere la naturale ritrosia verso le novità e i cambiamenti; motivare le persone e coinvolgerle nelle decisioni operative contribuisce alla creazione di un team che si impegna e lavora per il raggiungimento di obiettivi comuni. La **tecnologia** in questo processo di crescita rappresenta un mezzo, uno strumento per il raggiungimento degli obiettivi, mentre resta fondamentale la **relazione con il partner tecnologico**, soprattutto per gli studi più piccoli che non dispongono all'interno della struttura di un IT manager (information Technology).

OPPORTUNITA'

ieri

Qualche anno fa pensavo che la professione del Commercialista fosse destinata ad estinguersi per via di una sempre più pressante attitudine (da parte degli Enti Fiscali e previdenziali), ad esigere una enorme quantità di informazioni e a farci assumere sempre più importanti responsabilità nell'ambito dell'espletamento del nostro servizio/professione.

oggi

Oggi il mio pensiero si è trasformato, è diventato più flessibile rispetto a ieri; non vedo più gli Enti come macchine belliche in un ipotetico scontro

AZIENDA – **AMM.FINANZIARIA**

Ma li vedo piuttosto come parte di un processo di trasformazione dove nel mezzo ci sta

IL COMMERCIALISTA

OPPORTUNITA'

domani

Il Commercialista deve acquisire il pensiero flessibile (o strategico)

Quindi entrando nel vivo e sicuramente nell'aspetto più importante del nostro incontro ci domandiamo: «qual è il futuro della nostra professione?»

Prendendo in prestito alcuni approfondimenti sviluppati da tanti studiosi della nostra professione (che non sono colleghi), ci vedono come una industria di servizi che è stata sempre capace di trasformarsi e trovare una sua collocazione: la storia ce lo insegna come abbiamo visto all'inizio di questo breve excursus.

Questi studiosi addirittura vedono grandi opportunità all'orizzonte solo se si sapranno cogliere, riaccendendo il pensiero laterale.

Possiamo convenire sul fatto che l'industria del Commercialista sia nella fase della maturità o forse – come lo conosciamo – nel declino, ma ho una grande notizia per voi: a differenza del ciclo di vita del corpo umano, il ciclo di vita di una industria, o mercato, si può rinnovare.

Dirò però che se una professione viene conosciuta e rispettata per millenni, esiste una base statistica di dati per poter affermare che, probabilmente, si trasformerà ancora in qualcosa di diverso.

*Certo, non ci saranno grandi opportunità per coloro che resteranno in quello che io chiamo il modello attuale, cioè “homo homini lupus”, caratterizzato da dinamiche di competitività molto alta, tipiche di un mercato maturo che volge al declino, che si scatena nella concorrenza sui prezzi di vendita. Dato che però il mondo futuro sarà orientato **alla rete di natura ecosistemica**, quelli che sapranno lavorare in rete, anche se nei settori tradizionali, avranno spazio come quelli che sapranno posizionarsi, in solitaria, in mercati di consulenza evoluta e ad alta richiesta, come ad esempio quella finanziaria.*

Tuttavia, gli spazi verdi saranno per coloro che sapranno posizionarsi nei mercati della consulenza ad alta richiesta, ma in una logica di rete.

E' stato così per tante industrie; per quella degli hotels, come per quella dei treni, per quella dei personal computer, come per quella delle prenotazioni dei viaggi, della ristorazione, dei servizi di trasporti o degli mp3.

Conosco l'obiezione: oh, ma noi non siamo un prodotto o servizio, ma una categoria professionale. Ottimo, ma non spiegatele a me: spiegatele alle multinazionali che stanno mettendo a catalogo i commercialisti e gli avvocati nel mondo!

Il punto nodale del mio ragionamento è che finiscono a catalogo i beni e servizi che siano standardizzabili, cioè codificabili in lavori di routine, adatti ai modelli tecnologici in evoluzione. Siete così convinti che sia possibile farlo con la consulenza vera? Io la penso diversamente.

Quindi, ci saranno coloro che, fiduciosi delle barriere protezionistiche date dagli albi professionali, si attaccheranno con la forza della disperazione alle ancore che – sperano – li salveranno dalla mareggiata in arrivo. Costoro, per la mia analisi, non avranno un futuro radioso. Ci saranno altri che, invece di opporsi al cambiamento, sapranno cavalcarlo; a loro mi rivolgo.

*Guardate che Darwin diceva che non è la specie più intelligente o più forte che sopravvive al cambiamento evolutivo, ma quella più **flessibile**.*

Pertanto, come tutte le industrie e i mercati del mondo, in ogni epoca, anche quello dei commercialisti non potrà sottrarsi a una logica evolutiva, anche molto violenta e repentina, che probabilmente la vicenda covid andrà ad accelerare.

Queste mie considerazioni, sviluppate negli scorsi anni, non avevano tenuto conto, ovviamente, di un fattore dirompente e imprevedibile come il “cigno nero” del covid.

Quanti settori tradizionali andranno in crisi? Non mi stupirei di vedere, tra questi, quello delle consulenze legate agli adempimenti tradizionali, soprattutto se slegate da una logica di rete. All'opposto, io vedo delle enormi opportunità in mercati vergini sviluppati in logica di rete, che gli autori di strategia chiamano “blu ocean”, nei quali attuare una delle tre strategie di base che ci insegna michael Porter.

Conclusioni

Pertanto, credo fermamente che bisogna guardare al futuro in maniera strategica.

Ragionare sulle strategie da adottare in base ai momenti evolutivi da qui ai prossimi decenni per conservare un ruolo che per millenni ci ha visto attori in prima linea nelle professioni contabili e fiduciari delle imprese Italiane, delle famiglie italiane e dell'Amministrazione Finanziaria in genere.

COME NASCE UN'AZIENDA?

IL NOSTRO RUOLO NELL'AFFIANCAMENTO DELLE AZIENDE

Il primo passo che il neo l'imprenditore deve muovere è sicuramente quello di farsi affiancare da un commercialista per tutti gli adempimenti che sono propedeutici alla nascita di un'impresa, che sia essa:

- Ditta Individuale
- Società
- Altra tipologia di soggetti Giuridici

Impresa individuale



Se l'impresa da costituire è una Ditta Individuale il percorso da seguire varia in base all'attività che bisogna esercitare.

Infatti ci sono attività disciplinate da specifiche norme di legge dalle quali non si può prescindere: immaginate l'apertura di un Ristorante, il titolare in questo caso deve possedere determinati requisiti ma anche i locali dove svolgere l'attività devono rientrare in precise condizioni.

In questo caso, l'Imprenditore insieme al Commercialista devono:

- predisporre una SCIA (segnalazione certificata di inizio attività) da presentare nel comune ove svolgere l'attività
- APERTURA DELLA PARTITA IVA
- Iscrizione alla Camera di commercio
- Iscrizione Inps
- Iscrizione Inail (per attività soggette)

Società

Per le società il discorso è abbastanza differente.

Società di capitale

Società di persone

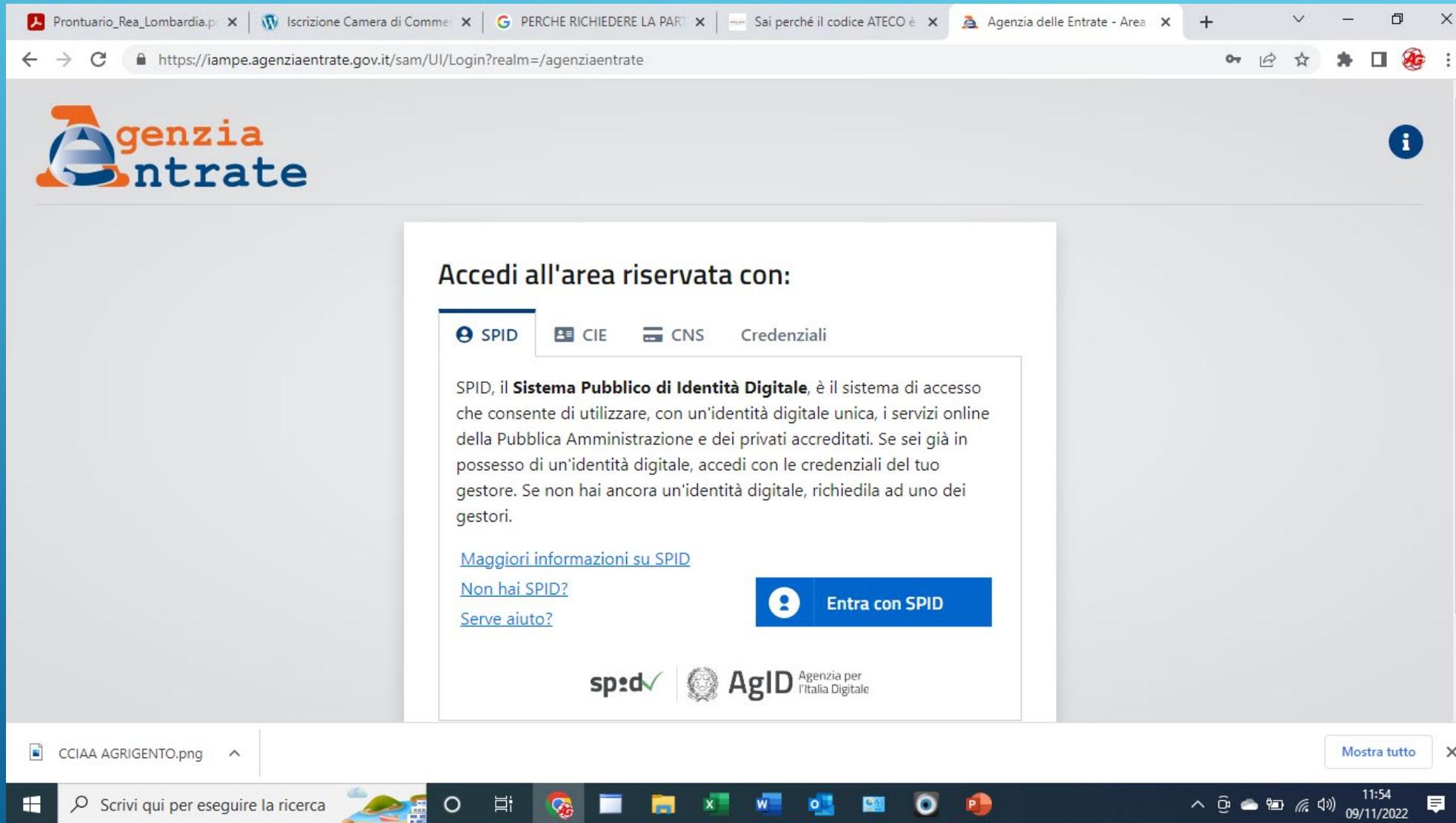
In entrambi i casi è necessario l'intervento del Notaio il quale provvede alla iscrizione al Registro delle Imprese.

Dopo la costituzione (o anche prima o contestualmente) si richiede l'Attribuzione della PARTITA IVA all'Agenzia delle Entrate.



A.d.E.

SPID/CIE/FD



The screenshot shows a web browser window with the URL <https://iampe.agenziaentrate.gov.it/sam/UI/Login?realm=/agenziaentrate>. The page header features the logo of the Agenzia delle Entrate. The main content area is titled "Accedi all'area riservata con:" and offers four login options: SPID, CIE, CNS, and Credenziali. The SPID option is selected and highlighted. Below the options, there is a text block explaining SPID: "SPID, il **Sistema Pubblico di Identità Digitale**, è il sistema di accesso che consente di utilizzare, con un'identità digitale unica, i servizi online della Pubblica Amministrazione e dei privati accreditati. Se sei già in possesso di un'identità digitale, accedi con le credenziali del tuo gestore. Se non hai ancora un'identità digitale, richiedila ad uno dei gestori." Below this text are three links: "Maggiori informazioni su SPID", "Non hai SPID?", and "Serve aiuto?". A blue button labeled "Entra con SPID" is positioned to the right of the text. At the bottom of the content area, the logos for "sp:d" and "AgID Agenzia per l'Italia Digitale" are displayed. The browser's taskbar at the bottom shows the Windows Start button, a search bar with the text "Scrivi qui per eseguire la ricerca", and several application icons. The system tray on the right shows the time as 11:54 and the date as 09/11/2022.

PERCHE' LA PARTITA IVA?

La partita IVA ha la funzione di registrare l'attività che si vuole esercitare, presso l'Agenzia delle Entrate in modo che possa essere sempre identificabile tramite questo codice. In tal senso possiamo paragonarlo alla funzione che opera il codice fiscale per le persone fisiche.

CODICE ATECO

Il codice ateco è un codice di 6 cifre che individua una particolare attività. Tale codice Ateco ha avuto una funzione importante nel periodo pandemico perché tramite esso il legislatore individuava le attività che poteva restare aperte in quel particolare momento.



Camera di Commercio Agrigento

LA FUNZIONE DELLE CAMERE DI COMMERCIO

Il **CCIAA** è la sigla con cui viene indicata la Camera di Commercio alla quale sono tenuti, per legge, ad iscriversi tutti coloro che decidono di dare il via ad un'attività d'impresa. L'**iscrizione Camera di Commercio**, dunque, rappresenta il primo gradino che un'impresa deve salire per certificare la propria esistenza e il proprio avviamento sul mercato.

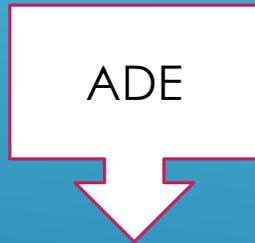
La Camera di Commercio non è solo un obbligo burocratico da seguire, ma rappresenta anche uno strumento importante per le imprese in quanto è alla **CCIAA** che si dovranno rivolgere per eventuali necessità di consulenze. E' la stessa legislazione italiana che ne riconosce i meriti come ente territoriale dal carattere pubblico.

Il **certificato iscrizione camera di commercio** viene rilasciato dopo aver effettuato la registrazione per via telematica tramite il portale della camera di commercio. Una volta effettuata l'iscrizione verrà spedito al proprio indirizzo di posta elettronica il **numero iscrizione camera di commercio**.



IMPRESA IN UN GIORNO

COMUNICAZIONE UNICA



Ormai, tutto ciò che coinvolge il mondo professionale del Commercialista ha sempre una connotazione di elementi e conoscenza di natura informatica.

Siamo diventati, malgrado tutto, esperti e il più delle volte questa nostra conoscenza la trasmettiamo agli imprenditori i quali in questo processo di innovazione tecnologica si trovano in forte disagio, non erano preparati.

Il cambio di passo è stato repentino, velocissimo per i commercialisti, un po' meno per le imprese ma solo perché operavano tramite noi.

Le maggiori difficoltà sono legate al tessuto culturale della nostra società, benchè con l'avvento dei cellulari di ultima generazione (7/8 anni fa) si sono colmate alcune lacune tra gli utilizzatori dei servizi (anche leggere una semplice PEC prima creava difficoltà all'imprenditore).

E' ovvio che quando parlo di imprenditore mi riferisco a tutte le piccole imprese non strutturate i quali avevano ed hanno quale punti di riferimento il Commercialista.

FINE