

Il valore dell'innovazione negli studi

Alcune riflessioni ascoltando La gazza ladra di Gioacchino Rossini

ANDREA CECCHETTO *

Ordine di Vicenza

ALESSANDRO ALLAMPRESE MANES ROSSI

Ordine di Padova

*Intervento realizzato nell'ambito dell'iniziativa
Confprofessioni Veneto "Generazioni Professionali a Confronto"*

Pomeriggio dell'8 settembre 2020. Abbiamo preso posto in uno dei caffè che si affaccia su Piazza San Marco, a Venezia. Lo scenario è chiaramente di indescrivibile bellezza. Iniziano le prove per lo spettacolo che sarà tenuto dall'Orchestra e dal Coro del Teatro La Fenice - è la prima volta che Coro e Orchestra si ritrovano dopo le vicissitudini legate alla diffusione del Covid-19.

Rullo di tamburi. Un brivido si diffonde su tutto il nostro corpo. Si avvia la marcia nell'*Ouverture* dell'opera di Gioacchino Rossini, *La gazza ladra*. Poi, ecco, l'Allegro che ci avvia verso il famoso crescendo rossiniano, con gli strumenti che si aggiungono e si sovrappongono con tutta la loro forza in una maestosa accelerazione.

Accelerazione. Cambio di ritmo. Aggiunta di nuovi elementi. È forse questo il segreto per innovare, cambiare il nostro modo di fare professione, abbandonando la strenua difesa - a volte addirittura imbarazzante - di un fatturato generato da un'operatività a basso valore aggiunto, quello originato da contabilità, bilanci e dichiarativi.

Sergio Marchionne, in uno dei suoi discorsi agli studenti dell'Università Bocconi - raccolti nel libro *Il coraggio di cambiare* - ad una domanda relativa alle azioni da porre in essere per crescere e innovare, affrontava la problematica della rimozione dei vincoli passati valorizzando tutte le esperienze per creare stimoli: "la migliore cosa da fare è rimuovere tutti i dirigenti che rappresentano il passato. Ad alcuni questa risposta non piace, soprattutto se qualcuno è la vittima di quel processo di risanamento, ma se non si riparte da lì non si va avanti". In un'intervista realizzata per la rivista nazionale *Global Chronicle Legal*, il vicepresidente di Confindustria Belluno-Dolomiti, Marco Da Rin Zanco, interpretava questa affermazione di Marchionne nel senso della necessità di rimuovere tutti quelli che dicono "si è sempre fatto così", indipendentemente dall'età. Non essendo un discorso generazionale.

Pensiamo che questa sia la lettura corretta della frase di Marchionne. Ma quanti di noi sono in grado di uscire dalla loro *zona di comfort*? Quanti sanno avviare un crescendo rossiniano?

Servono un cambio di mentalità e un salto culturale. In ciascuno di noi, ma specialmente in chi si farà carico di prendere per mano i nostri Studi per condurli verso un vero percorso di innovazione.

L'accelerazione che sempre più l'economia sta avendo impone di rivedere il modello di *business* degli Studi. Sia di quelli più tradizionali ma anche di quelli che già hanno fatto significativi passi avanti per cambiare.

Non si tratta di traghettare un modello ad un altro, ma di mettere in moto un cambiamento continuo delle nostre organizzazioni che possa adeguarsi rapidamente ai mutamenti sempre più repentini del mercato. Rimanere fermi ad aspettare è un po' spegnersi piano piano.

Sicuramente le dimensioni sono un fattore decisivo per poter mettere in moto questa macchina, ma anche per poter sopravvivere in un mondo che richiede sempre più investimenti. Il professionista *solitario* fatica a reggere l'urto di strutture di grosse dimensioni che sempre più allargano le loro

maglie sia in termini di clientela che di servizi.

Ma una volta messa in moto questa macchina siamo sicuri che possa atterrare su basi solide che ci permettano di competere con altre realtà? I vincoli deontologici, ad esempio, in tema di pubblicità e concorrenza hanno ancora senso? L'impossibilità di utilizzare forme societarie

proprie del mondo imprenditoriale

ci permette di combattere ad armi pari in un'economia sempre più competitiva che richiede la raccolta di ingenti capitali?

Siamo pronti a rivoluzionare le nostre realtà inserendo aree per lo più a noi sconosciute come ad esempio quelle del commerciale, del marketing e della R & S?

Questi sono gli interrogativi che non solo ci dobbiamo porre, ma a cui dobbiamo nel breve termine porre rimedio se vogliamo dare un futuro alla nostra professione. Paradossalmente, più di qualsiasi altro abbiamo tutte le competenze per gestire al meglio nuove organizzazioni, dobbiamo solo indirizzarle verso nuovi orizzonti.

Passiamo a fare un parallelo con il mondo delle imprese, per tentare di cogliere alcuni spunti, per *contaminarci*, come abbiamo deciso di fare a Cortina l'11 settembre, nel corso del convegno organizzato sull'innovazione nell'ambito del progetto regionale di Confprofessioni Veneto "Generazioni Professionali a Confronto".

Al Festival di Niuko, iniziato il 23 settembre, due casi possono considerarsi come emblematici di un cambio di passo e di una trasformazione del modello di business¹.

A Milano, la Rold - multinazionale che si occupa di componenti per elettrodomestici, con 250 persone e 40 milioni di fatturato - ha creato un sistema per rilevare errori di produzione e monitorare i processi in tempo reale (sistema *SmartFab*).

A Bari, alla Masmec - azienda produttrice di sistemi di assemblaggio e collaudo per l'*automotive* - usano strumenti per il *virtual commissioning* (simulatori per la riproduzione virtuale del comportamento fisico di un macchinario) che ne anticipano le possibili problematiche tecniche.

Questi casi aziendali ci fanno capire come sia fondamentale uno sforzo per individuare modalità con cui rilanciare il nostro modo di fare professione, **pensando a nuovi servizi ma anche a nuovi processi**. Cosa possiamo cambiare all'interno dei nostri studi, visti come vere e proprie aziende? Analizziamo la nostra strategia, la nostra clientela, i canali di distribuzione dei servizi, i nostri ricavi, i nostri prodotti/servizi offerti, i nostri costi, il nostro modo di lavorare, i nostri partners e collaboratori.

E - su quest'ultimo punto - proviamo a capire chi può portare in Studio una forte discontinuità, sinonimo di cambio di passo e vero cambiamento. Non è più un'opzione, è una scelta non più rimandabile, specie alla luce degli ultimi anni di crisi del mondo professionale e dell'avvento del Covid.



Sergio Marchionne (Chieti, 17 giugno 1952 - Zurigo, 25 luglio 2018)

* Presidente Commissione Formazione UGDCEC Vicenza

¹ Bassan R., *Mix tecnologie-persone per ripartire dalla crisi*, Il Giornale di Vicenza, 24/09/2020.

FOTO DI FAMIGLIA

Stavo rileggendo il libro *1984* in previsione di un prossimo editoriale, poiché avevo riscontrato molte analogie tra quanto scritto da Orwell nel 1947 e quanto sta succedendo nel mondo in questo momento storico, quando l'amico, collega ed ex redattore di Venezia de *Il Commercialista Veneto*, Luca Corrà mi ha mandato una email, con toni un po' preoccupati, invitandomi a leggere l'ultimo "Rapporto 2020 sull'Albo dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili" preparato dalla nostra Fondazione (naturalmente ho seguito il suo consiglio).

Probabilmente pochi di voi avranno letto le 254 pagine della ricerca, però mi auguro che abbiate sfogliato le 25 pagine di sintesi della Fondazione o almeno apprezzato l'articolo a firma di Savino Gallo del 1° dicembre 2020 su Eutekne. Info, intitolato: "Sempre meno le nuove iscrizioni all'Albo dei commercialisti - Per la prima volta la sezione A fa registrare numeri negativi". Voglio quindi esporre alcune riflessioni sia per quanto riguarda gli iscritti, sia per quanto

di **ADRIANO CANCELLARI**

riguarda i redditi dichiarati dai colleghi.

Gli Iscritti

I commercialisti italiani iscritti all'Ordine nazionale al 1° gennaio 2020 erano 118 mila, ossia un commercialista ogni 510 abitanti, bambini e pensionati inclusi. In particolare, nelle regioni del Sud si è registrata la concentrazione più

alta: in Puglia, ad esempio, c'è un commercialista ogni 405 persone, in Campania ogni 411 e in Abruzzo ogni 412 (fonte: <https://www.agi.it/data-journalism/commercialisti-italia-6378876/news/2019-10-18/>). Il Rapporto della Fondazione rileva che nel 2014 i nuovi iscritti erano 1.178. Da allora c'è stata una costante riduzione di nuovi iscritti all'anno, fino ad arrivare ai soli 136 del 2019. Tale aumento, però, è imputabile interamente alla sezione B, quella relativa agli esperti contabili, mentre nella sezione A c'è stata una riduzione dello 0,1%. A ciò si aggiunge la consistente riduzione del numero dei praticanti, anch'essa una costante degli ultimi anni.

Torniamo al numero di iscritti: 118 mila. Guardiamoci intorno e osserviamo, ad esempio, i nostri omologhi d'Oltralpe: vediamo che in Francia ci sono solo 21.000 *Expert-comptables* e 22.000 società di *Expertise comptable* iscritti presso l'Ordine nazionale francese (fonte: <https://www.compta-online.com/les-chiffres-de-expertise-comptable-en-france-a0861>). Sotto questo punto di vista la nostra situazione, raffrontata con quella francese, poco si discosta da quella esistente tra avvocati transalpini e

avvocati cisalpini. Il Sole 24 Ore del 27/07/2020 ricorda che secondo gli ultimi dati pubblicati nello *Eu justice scoreboard 2020*, il nostro Paese è quarto nella classifica a 27 degli Stati Ue con il maggior numero di avvocati ogni 100mila abitanti: nel 2018 ne sono stati censiti 388 per 100mila abitanti. Per fare un paragone, la Francia ha 100 avvocati, sempre ogni 100mila abitanti (fonte: <https://associazionenazionaleforense.it/italia-quarta-in-europa-per-densita-di-avvocati/>).

E in Germania quanti commercialisti (*Steuerberater*) ci sono? Circa 88.500. E in Spagna? un numero analogo alla Germania, per non dire inferiore.

Quindi, se noi raffrontiamo il numero dei nostri iscritti con quello dei nostri omologhi che vivono in Paesi europei con popolazione simile o superiore alla nostra, notiamo una certa sproporzione. Sproporzione che diventa ancora maggiore se includiamo nel novero di « esperti contabili » nostrani anche i lapetisti e consulenti tributari vari (ricordiamo che in Francia ed in Germania hanno le esclusive che a noi mancano, come ben sapete).

Il motivo per cui siamo così numerosi ha ragioni storiche. In Italia, durante il boom economico e fino agli anni '80, c'è stato un proliferare di imprese di piccole e medie dimensioni, quando all'estero già nascevano i grandi gruppi aziendali. All'estero gli esperti contabili venivano regolarmente assunti nelle imprese e solo pochi tra loro intraprendevano la libera professione. In Italia, invece, le piccole imprese, per poter adempiere agli obblighi fiscali, contabili e amministrativi, visto che non potevano permettersi un consulente esperto alle proprie dipendenze, andarono alla ricerca di figure professionali autonome. Da qui iniziò la grande richiesta di commercialisti. Il culmine della

In questo numero

G. Rebecca Fondi, Sicav ed ETF, trattamento fiscale non razionale	2
A. Dobrilla Lo Standard GRI 207: TAX, la consapevolezza di interrelazioni tra tematiche fiscali	3
M. Posocco La vendita di terreni agricoli in Romania	5
A. Cecchetto, A. Allamprese Manes Rossi Il valore dell'innovazione negli Studi	7
A. Tiso La pianificazione del futuro del giovane professionista	8
C. Daniel Non torniamo al mondo di prima. Trasparenza come strategia aziendale	9
S. Danieli La revisione legale nel ciclo del Personale	11
G. Tomasin Le tre P del buon governo	12
A. De Luca Formazione, deontologia, antiriciclaggio, assicurazione professionale: ma poi nessuna esclusiva	13
LA BOCHA DE LEON Un approccio positivo al tyempo di Covid	14
A. Motta Mediare... in studio, azienda e tribunale	15
P. Monticelli IVA e G. V. P. (Fisco dal profondo Veneto)	16
G. Tomasin Ricordo di Enrico Gustarelli	17
G. Rodighiero Le certificazioni uniche dei debiti tributari, contributivi e per premi assicurativi introdotta dal Codice della crisi	18
P. Lenarda Marsilio da Padova	19

L'INSERTO. **A. Pesenato**. Revisione legale e controllo qualità nell'accettazione del mandato: indipendenza, integrità e competenza professionale