

Il congresso dei commercialisti/1
PER UN PAESE MIGLIORE

L'avvio. Si è aperto ieri a Napoli
l'incontro annuale della categoria

I protagonisti. La vita dei professionisti:
consulenti-psicologi sempre sotto pressione

La richiesta degli studi: fisco meno burocratico

Chiarimenti rapidi, non più a ridosso delle scadenze

Laura Cavestri

NAPOLI. Dal nostro inviato

■ La capacità di leggere tra le pieghe dei bilanci, di essere consulenti dell'impresa - a tratti psicologi dell'imprenditore in crisi - rialimenta un amore per la professione che il rapporto con l'Agenzia contribuisce a fiaccare. Vogliono contare, i commercialisti. Ma c'è ancora da lavorare per riequilibrare il braccio di ferro con il Fisco, rispetto al quale ci si piega a diventare funzionari in outsourcing, se non semplici pascarte. E su questo fronte di muovono anche le proposte di legge che la categoria presenta al congresso di Napoli che si è aperto ieri (si veda la scheda).

«Il maggior dispiacere è spesso quello di non riuscire a essere professionale come vorrei - spiega Gregorio Nanci, 49 anni, catanzarese, da 25 a capo del proprio studio individuale -. L'informatica ha dato una parvenza di fluidità ai rapporti con l'Agenzia, anche se ogni problema riceve risposte, spesso solo formali. Al cliente non so che rispondere. A volte è meglio guardarsi in faccia». Lo statuto del contribuente a rango costituzionale? «Ben venga - risponde Nanci - servono regole certe. E sostegno alle Pmi e alle imprese. Perché io, l'apertura di un'impresa in un giorno proprio non l'ho mai vista».

«Poca comunicazione e, soprattutto, tanta incertezza interpretativa»: secondo Giovanni Aucella, 31 anni, da Napoli, sono questi i mali del rapporto tra commercialisti e amministrazione. «Spesso le novità richiedono chiarimenti che non arrivano con la necessaria rapidità o si scontrano con le risposte ambigue dei funzionari». Certo, prosegue Aucella, «banche dati, siti specializzati, pec e newsletter sono diventate fonti di primaria importanza per

l'aggiornamento in tempo reale.

Ma spesso proprio la mail inviata al funzionario delle Entrate restituisce una risposta rigida e formalizzata, che non aiuta la comprensione». Come sottolinea Marco Bowinkel, napoletano 33enne, non c'è solo il Fisco: «Da circa un paio d'anni stiamo lavorando con l'Ordine di Napoli a un osservatorio online sulle società quotate in cui, senza dare rating né pricing, valutiamo per alcune aziende sul listino la solidità patrimoniale e gli aspetti di governance».

Secondo Giorgio Treglia, presidente dell'Ordine di Bari (città che nel 2012 ospiterà il terzo congresso nazionale della categoria), «il rapporto con l'amministrazione sta migliorando, anche se sul rispetto dei ruoli c'è ancora della strada da fare: dall'osservanza delle scadenze alla necessità di vedere il professionista come un collaboratore e non un subalterno. Del resto, nel decreto legislativo 139/05 c'è la fede pubblica sulla certificazione contabile e sui business plan. Negli studi cresce la specializzazione nei diversi settori: fallimentare, societario, tributario. Facciamo bene molte altre cose. Non accettiamo di essere considerati pascarte dell'Agenzia». «Attenzione a un eccessivo buonismo nel definire i rapporti tra noi e l'amministrazione - avverte Carmela Boletto, barese -: se è vero che c'è uno sforzo di dialogare di più e meglio, le circolari continuano ad arrivare sotto scadenza». «Così come la fase operativa-applicativa di molte riforme di semplificazione burocratica - aggiunge Giovanni Olita, 48 anni, da Potenza - ricadono sulla nostra capacità di far fronte ai problemi che poi nascono. Dagli avvisi bonari agli F24, dalla trasmissione telematica a Comunica. Dopo 20 anni di studio, lo ammetto: spesso mi sento un innamorato tradito».



IL POKER DELLE PROPOSTE NORMATIVE**STATUTO DEL CONTRIBUENTE**

Il primo progetto riguarda il sempre difficile rapporto tra fisco e contribuente e mira ad arricchire ed elevare al rango di norma costituzionale lo Statuto del contribuente. È opportuno valutare che le norme di condono e sanatoria fiscale possano in futuro essere approvate solo con le maggioranze parlamentari qualificate, richieste ai fini delle modifiche costituzionali, così da sottrarre questa pericolosa e distruttiva tentazione alla piena disponibilità del governante di turno.

ACCESSO AL CREDITO PER LE PMI

Aumentare la possibilità di accesso al credito delle piccole imprese. È il principale obiettivo del secondo progetto, che vede coinvolti, oltre ai commercialisti, anche l'Abi e Unioncamere. Prenderà così il via un'iniziativa pilota che prevede l'identificazione di commercialisti il cui compito è quello di attestare l'esistenza di alcuni specifici asset delle Pmi. Ad

attestazione avvenuta, il professionista rilascerà all'impresa una dichiarazione che quest'ultima utilizzerà nei rapporti con il sistema bancario per ottenere il finanziamento.

AIUTARE LE MICRO-REALTÀ

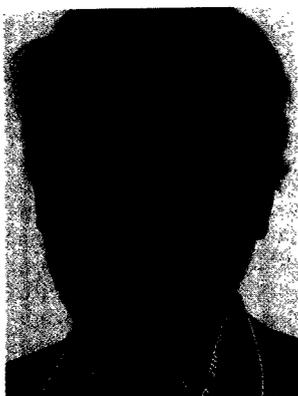
Il terzo progetto riguarda la possibilità, anche per i privati e per quelle micro-realtà imprenditoriali che, giuridicamente, non possono dichiarare fallimento e portare i libri in tribunale, di ottenere l'accesso a procedure che consentano una parziale liberazione dai propri debiti (la "esdebitazione").

UNA SOCIETÀ PER I LIBERI PROFESSIONISTI

Il quarto progetto riguarda la creazione di un modello societario ad hoc per rendere più stabili, solide e frequenti le aggregazioni tra liberi professionisti, consentendo loro di meglio competere sugli scenari internazionali, dove i grandi studi sono la regola e non l'eccezione, valorizzando però il capitale intellettuale e non quello patrimoniale.

Le storie

«Il segreto? Continuare sempre a studiare»



Simone Della Bruna. Fautore dell'informatizzazione

Il segreto per diventare un buon commercialista? Avere un buon metodo di studio. Nel senso che il commercialista deve studiare sempre. Per Simone Della Bruna, 38 anni, all'Albo dal '96 e con studio omonimo a Roma, lo stress da aggiornamento professionale è una delle caratteristiche qualificanti della professione. Quotidiani (più di uno), banche dati (diverse), siti (le Entrate, ma non solo) e ora anche la newsletter del Sole 24 Ore («L'ho ricevuta, sarà uno strumento utile»).

Il rapporto con il Fisco proprio non funziona? «Dipende. Vanno distinti i piani - spiega -. Da un lato, c'è la progressiva delega al commercialista ad assumere responsabilità operative sulle comunicazioni telematiche, le scadenze ravvicinate, le circolari interpretative che arrivano agli sgoccioli. Dall'altro, però, dalla riforma dell'Agenzia avviata dall'ex ministro Vincenzo Visco, le cose sono progressivamente migliorate». A partire dalla qualità degli interlocutori. «Tanti giovani - spiega Della Bruna -, laureati e ben preparati, sono diventati un'interfaccia altamente

professionale». Della Bruna non "demonizza" l'eccessiva informatizzazione dell'Agenzia. «Siamo incontentabili. Prima ci lamentavamo della scarsa dotazione tecnologica della burocrazia. Ora, diciamo che irrigidisce i rapporti. Per me si risparmia tempo e si semplifica l'organizzazione di studio».

L. Ca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«L'Agenzia scarica tutto sulle nostre spalle»



Annamaria Campana. Critica nei confronti dell'Amministrazione

«**U**na scarsa propensione ad assumersi le proprie responsabilità, che scivola facilmente nel ricorso al contenzioso. E non sempre si riescono a trovare le parole per spiegarlo al cliente». Annamaria Campana, 40 anni, di Potenza, al Fisco non fa sconti. Nella giornata del congresso dedicata a discutere di un'ipotesi di

upgrade costituzionale allo statuto del contribuente, la sua è un'analisi lucida delle dinamiche di periferia. «Spesso l'Agenzia, piuttosto che assumersi una responsabilità su incongruenze in merito agli studi di settore, sulle liste selettive e il redditometro, preferisce fare ricorso al giudice».

Altro tallone è il rapporto sbilanciato con l'Amministrazione. «Le riforme sinora avviate come forme di semplificazione, in realtà, sono delegate, nei loro aspetti applicativi, allo studio del commercialista». Comunica, F24, avvisi bonari. «Ricade sempre tutto sulle nostre spalle». Che cosa chiedono i clienti al proprio commercialista? «In una realtà del Sud già in difficoltà, la prima domanda è come rateizzare i pagamenti. La seconda è se c'è una qualche forma di finanziamento».

E per tutto questo sforzo quando incassa il professionista la parcella? «A 180 giorni, se va bene - conclude Campana -. Perché rischiamo di diventare l'ultimo dei fornitori da liquidare, per l'impresa in crisi».

L. Ca.