CONSIGLIO NAZIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI

MINISTERO DELLA GIUSTIZIA

C.N.D.C.E.C.
REGISTRO UFFICIALE
0005582 - 13/05/2011 - USCITA
Allegati : 1

* 0 0 0 1 T H S U M 0 8 *

Il Presidente

CS/ SPRES:gc

Roma, 13 maggio 2011
Informativa n. 41/2011

AI SIGNORI PRESIDENTI DEI CONSIGLI DEGLI ORDINI DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI

Caro Presidente,

mi pare significativo portare alla Tua conoscenza l'articolo del prof. Prandstraller sul blog del Corriere della Sera.

Mi pare un'autorevole testimonianza degli sforzi che, tutti insieme, stiamo facendo.

Cordiali saluti.

Claudio Siciliotti

Piazza della Repubblica, 59 – 00185 Roma – Tel. +39 06478631 – Fax +39 0647863349

I Commercialisti, se regna l'ottimismo di Gian Paolo Prandstraller

È usuale parlare delle perdite e pene sofferte dalle professioni a causa della crisi economica. Meno frequente che ci si occupi delle strategie da esse scelte per fronteggiarla, o renderla meno gravosa. Di ciò vorrei trattare in questo articolo, riferendomi ad una professione specifica, quella di Dottore Commercialista ed Esperto Contabile.

Sembra innegabile che il commercialista fosse, in origine, il professionista che veniva utilizzato dall'imprenditore per fare la denuncia dei redditi e difendersi dalle tasse. La connotazione tributaria della categoria è entrata infatti nell'opinione generale, e ne ha accompagnato l'immagine a far tempo dalla riforma Vanoni.

Ma l'accorta politica di questi esperti è consistita nell'allargamento della funzione iniziale verso una consulenza che coprisse tutti i nodi e settori dell'impresa, in modo da rispondere a gran parte dei problemi che questa investivano.

Tale itinerario ha potuto svilupparsi appunto mediante la "consulenza". Cos'è la consulenza? L'insieme dei consigli e degli orientamenti che un esperto fornisce al proprio cliente affinché questi risolva rapidamente le difficoltà e le questioni che gli piovono addosso.

Se prestata a favore dell'impresa la consulenza tende ad allargarsi a gran parte degli affari cui l'impresa è interessata. Proprio all'estensibilità della consulenza è dovuta, credo, la fortuna del commercialista attuale: partendo dall'assetto tributario egli è diventato un fiduciario dell'imprenditore in materia contabile, contrattuale, strategica, organizzativa, nel marketing, ecc..

Posti dinanzi alla crisi, i commercialisti hanno scelto una linea di salvezza che tiene conto dell'assioma: per sopravvivere, una professione non può prescindere da un insieme di clienti che abbiano un dichiarato "bisogno" del professionista. Ma come si acquistano i clienti, e una volta presi, come mantenerli?

In vista di tali mete, i commercialisti hanno accettato la teoria delle "nuove funzioni": ossia far sì che l'azione professionale tenda a occupare spazi ulteriori rispetto a quelli tradizionali, acquisendo via via la competenza necessaria per gestire le opportunità operative che si presentano: cogliere queste ultime significa infatti allargare la sfera del proprio lavoro.

La professione in tal modo ha saputo offrirsi all'opinione pubblica come una forza innovativa della quale le imprese (e i cittadini in genere) non possono più fare a meno. Un'intera linea pubblicitaria (attuata anche su grandi giornali) è stata centrata sul fatto che i cittadini devono capire come sia indispensabile avere al proprio fianco un commercialista.

L'iniziativa funzionalistica è andata anche più in là. I commercialisti hanno proposto di essere una sorta di surroga dello Stato nell'attuazione delle procedure tributarie; di esserlo anche nelle strategie di revisione dei conti, nel senso di concorrere essi medesimi ad elaborarne i principi insieme con lo Stato, l'Associazione Bancaria Italiana.

Vorrebbero ancora partecipare alla determinazione dei criteri che permettono alle imprese di adire al credito, indicando se stessi come garanti della solvibilità e serietà dell'azienda richiedente.

Richiamo in relazione a tutto questo, l'articolo di Isidoro Trovato, "Ruoli commercialisti: non si vive di solo fisco" (Corriere economia, del 14.02.2011, pag. 15); articolo che raccoglie su questi temi le dichiarazioni del presidente del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, Claudio Siciliotti.

Sembra innegabile l'intento propulsivo di simili proposte. I commercialisti cercano d'intervenire su problemi che riguardano l'intera collettività, ma in modo che sia scontata la loro partecipazione ai relativi procedimenti e soluzioni.

L'impostazione strategica di questi professionisti è pervasa da un ottimismo non comune nel nostro tempo. È forse uno dei preannunci d'un abito filosofico che sta ormai avanzando nel mondo occidentale; mirante alla sconfitta di quel "pessimismo" che per tanto tempo ha tenuto banco presso gli intellettuali e altre frazioni perdenti della società.

La nuova tendenza si afferma a partire dall'ultimo decennio del XX secolo, all'ombra d'un pensiero così formulabile: è facile enfatizzare le disgrazie della condizione umana, ma il valore d'un uomo non si rivela in questo tipo d'esercizio, ma nel migliorare gli aspetti più crudi del nostro esistere e nel salvare, nonostante tutto, la gioia di vivere e la volontà di agire.

È un revirement di grande portata che muterà in meglio - così si spera - gli scenari attuali. Sembra proprio che l'atteggiamento dei commercialisti stia favorendo tale capovolgimento di fronte, portando con le proprie aperture un'aria nuova nel sistema delle professioni.

A sua volta, il rapporto della professione con la "nuova" classe media, ormai inevitabile, procede spedito lungo tale rotta. I commercialisti si possono tranquillamente definire: "La coscienza economica del Ceto Medio", perché ne impersonano l'esigenza di scelte economiche oculate a livello di vita pratica.

Del Ceto Medio impersonano la tensione intellettiva e psicologica volta a conquistare credibilità, visibilità e spazio sociale: col semplice sistema di offrire al pubblico prestazioni affidabili, insostituibili e – cosa essenziale – rapide.