

## STRATEGIE PER IL FUTURO

# Commercialisti, mercati e la sfida aggregazioni

di **Federica Micardi**

**N**uovi mercati da ricercare, digitalizzazione da fronteggiare, regimi fiscali da ponderare. Con sullo sfondo il grande dubbio: continuare a lavorare da soli o cercare una via per sfidare il mercato in collegamento con altri? Sono le

nuove frontiere della professione a riportare l'attenzione sulla possibilità, per gli studi dei commercialisti, di fare "massa critica" e trovare forme di aggregazione per consentire di affrontare sfide crescenti.

—*Continua a pagina 9*

La partnership triplica il fatturato e l'utile di studio ma il consulente resta preferibilmente un solitario. La stessa flat tax è vissuta come disincentivo all'aggregazione, mentre il mercato chiede competenze integrate

## Commercialisti alla ricerca dell'aggregazione su misura

**Federica Micardi**—*Continua da pagina 1*

**D**urante il convegno nazionale che si è concluso ieri a Firenze, dedicato alla crisi d'impresa, il presidente del Consiglio dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, Massimo Miani ha ricordato i dati emersi nell'ultima indagine «Il processo di aggregazione e l'indice di digitalizzazione degli studi professionali», un report che non lascia molto spazio ad analisi alternative: chi esercita la professione in forma associata o societaria (totale o parziale) ha un reddito medio pari a 125 mila euro e un volume di affari di 245 mila euro, contro i 49 mila euro di reddito medio e gli 80 mila euro di volume di affari di chi invece esercita la professione in forma individuale.

La differenza è sostanziale, eppure il dato sottostante è che permane la resistenza dei commercialisti verso l'attività in forma aggregata.

«I motivi - commenta Maurizio Giuseppe Grosso, consigliere na-

zionale con delega all'Innovazione e organizzazione degli studi professionali - sono plurimi, c'è di sicuro un fattore culturale ma non è l'unico elemento, anche le norme giocano un ruolo importante».

Un esempio sono le società tra professionisti che non stanno decollando anche perché la legge è poco chiara sulle implicazioni fiscali. «Il passaggio, per esempio, da una realtà associativa a una Stp potrebbe non essere neutrale per l'erario - racconta Grosso - e potrei trovarmi a dover pagare le tasse sull'avviamento potenziale per cui, nell'incertezza, rimango come sono. Un ragionamento che fanno molti colleghi in tutta Italia».

Per favorire un cambio di rotta il Consiglio nazionale già lo scorso anno ha avviato un'indagine conoscitiva, ripetuta anche quest'anno. Avere il polso della situazione però è solo il primo passo, anche le norme possono avere un ruolo determinante.

Purtroppo il legislatore, anche se non intenzionalmente, ha prodotto una norma - la flat tax per le partite Iva al di sotto della soglia dei 65 mila euro di fatturato - che va esattamente nella direzione op-

posta e che favorisce, di fatto, chi diventa (o resta) più o meno artificialmente "piccolo".

Ora la professione si trova davanti a una nuova sfida rappresentata dalla crisi d'impresa. Una materia per ora scritta che dovrà essere calata nella realtà operativa. Il che comporta la necessità di formazione e di competenze allargate. Toma quindi utile e forse necessario adoperarsi per poter ampliare il proprio studio. Il che non significa necessariamente immaginare uno spazio fisico più grande con più soci scritti sulla porta - spiega Grosso - si potrebbe ottenere lo stesso risultato anche attraverso un network virtuale. La vicinanza fisica non è più necessaria grazie alle tecnologie».

Il professionisti devono confrontarsi con un numero di competitor crescente: società di pratiche amministrative, banche, software house, soluzioni IT di altri operatori, agenzie delle Entrate.

C'è poi la tecnologia - che richiede investimenti importanti - che permetterà di automatizzare sempre di più una parte dell'attività degli studi. Però l'indagine svolta dal Consiglio nazionale, ricorda Grosso, evidenzia che laddove la

componente intellettuale è più alta, la consistenza del rischio di automazione e, quindi, di sostituzione parziale o totale dell'operatore, è più bassa.

Il Consiglio nazionale ha individuato cinque passaggi nel percorso per una aggregazione digitale degli studi da cui si può prendere spunto: partecipazione dello stu-

dio a *professional networking* o social networking; cooperazione su attività comuni; condivisione di conoscenza, esperienza e know-how; condivisione di dati e di informazioni; definizione delle competenze ed unico logo per lo studio aggregato in forma digitale.

E a chi teme che un allargamento dello studio rischi di com-

promettere il rapporto di fidelizzazione che caratterizza la relazione tra il commercialista e l'imprenditore Grosso risponde così: «Da tempo collaboro in team con altri colleghi specializzati e anche se mi avvalgo della loro collaborazione resto l'interlocutore privilegiato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**L'EBOOK**



Sul sito del Sole 24 Ore ([www.ilsole24ore.com](http://www.ilsole24ore.com)) l'ebook che contiene gli indici di allerta delle crisi d'impresa elaborati dal Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili. Uno strumento indispensabile per

chi dovrà occuparsi del controllo interno delle aziende, sindaci o revisori.

L'ebook contiene dunque tutta la documentazione prodotta dal gruppo di lavoro del Cndcec parte della quale è stata trasmessa al ministero dello Sviluppo economico che deve dare l'ok definitivo. Un documento utile, dunque, non solo a capire come si sia arrivati all'individuazione delle soglie di allerta, ma che fornisce indicazioni importanti per lo svolgimento dell'attività professionale.



**Aml.** Sulla Gazzetta Ufficiale 252 di ieri è stato pubblicato il Dlgs 125/2019 di aggiornamento della IV Direttiva e di recepimento della V Direttiva sull'antiriciclaggio. Entrerà in vigore il prossimo 10 novembre



**COMPETENZE INTEGRATE**

Solo competenze integrate e trasversali possono rappresentare l'alternativa a servizi sempre più standardizzati e automatizzati

