



Lunedì 03/09/2012

## **Il nuovo ruolo del Commercialista**

A cura di: *Studio Dott. Francesco Rhodio*

La crisi economico finanziaria ha contribuito a ridefinire la figura del professionista economico contabile da esperto fiscale a vero e proprio business consultant, specialista nella soluzione di problematiche inerenti il governo dell'azienda a 360°.

Per lungo tempo, la professione di Dottore Commercialista è stata caratterizzata dalla focalizzazione delle attività lavorative sulle problematiche di natura fiscale. Tuttavia, la crisi economico finanziaria che da diversi anni ormai interessa l'economia globale ha imposto a questa figura la necessità di una profonda riqualificazione professionale, comprendente l'apertura a discipline che, seppur già previste dall'ordinamento professionale, fino ad oggi erano scarsamente perseguite dai professionisti economico - contabili a scapito di un core business fondato quasi esclusivamente sulla materia tributaria; è interessante notare come in tempi recenti, per la clientela, la figura del commercialista - fiscalista abbia perso notevolmente di interesse in quanto l'urgenza di fronteggiare la crisi ha comportato per gli imprenditori la necessità di essere affiancati dal professionista nelle attività di decision - making relativamente a una serie di problematiche di natura extra - tributaria.

Infatti, di fronte alla crescente pressione fiscale i margini di discrezionalità finalizzati al risparmio di imposta si sono ridotti al minimo, per cui, dal punto di vista psicologico, per l'imprenditore è diventato altamente oneroso dover pagare laute parcelle ad un professionista il cui compito, di fatto, si risolve nella determinazione di un'imposta da corrispondere all'Erario, a meno che a ciò non si affianchi una serie di servizi che abbiano una tangibile utilità per la sopravvivenza dell'azienda in tempi di crisi.

Ecco dunque che la materia tributaria, seppur molto importante per l'elevata professionalità e per il notevole bagaglio di aggiornamento che racchiude, sta divenendo sempre più confinata all'interno degli studi professionali mentre per l'imprenditore la relativa consulenza costituisce un servizio intangibile, al punto da essere considerata quasi un "male necessario", il cui unico output consiste nella determinazione di un dato esogeno (l'importo dei tributi dovuti allo Stato).

Diventa a questo punto essenziale, per gli studi professionali, porre in foreground una serie di ulteriori servizi che abbiano maggiore valenza psicologica per la propria clientela rispetto alla mera assistenza tributaria.

In particolare, il professionista deve diventare il soggetto che fornisce all'imprenditore le informazioni necessarie al governo dell'azienda; dette informazioni possono ad esempio avere natura finanziaria (servizi di finanza d'impresa) e/o essere connaturate allo studio delle dinamiche della redditività aziendale, sia sul piano contabile (servizi di analisi di bilancio) sia sul piano del governo dei processi produttivi (servizi di controllo di gestione). Bastano questi tre esempi per far comprendere che oggi l'attività di Dottore Commercialista deve essere soprattutto incentrata su:



- governo dei rapporti banca - impresa; il professionista deve essere colui che analizza la struttura patrimoniale e finanziaria d'impresa, ne configura la versione ottimale e intraprende, di concerto con l'imprenditore, il dialogo con il sistema bancario finalizzato alla scelta dei sistemi di finanziamento calibrati sulle specifiche esigenze dell'azienda. Ciò presuppone, naturalmente, l'approccio al sistema bancario in una logica di partnership e non di contrapposizione come spesso è accaduto fino ad oggi. Inoltre, per il perseguimento delle finalità esposte, i documenti ufficiali dell'azienda, primo fra tutti il fascicolo di bilancio, devono riportare tutte le informative necessarie all'implementazione della suddetta partnership, limitando il ricorso ai bilanci abbreviati o quanto meno corredandoli della relazione sulla gestione e del rendiconto finanziario, che sono gli strumenti necessari al sistema bancario per conoscere e comprendere le dinamiche finanziarie d'impresa;

- governo della redditività aziendale; il professionista deve conoscere profondamente la "storia dei bilanci" aziendali, provvedendo periodicamente alla loro riclassificazione per indici e per flussi al fine di individuare le variabili che influiscono sulla redditività e deve informare l'imprenditore sui punti critici e sulle possibilità di miglioramento della situazione globale; inoltre, insieme all'analisi consuntiva, fondata sui bilanci, il professionista deve porre in essere un'analisi di tipo preventivo, fondata sul budget suddiviso per aree (budget economico, finanziario e degli investimenti);

- programmazione e controllo delle attività; laddove l'azienda comincia a presentare una certa complessità, anche in conseguenza della crescita dimensionale, è opportuno che il professionista intraprenda un percorso di controllo di gestione, in maniera tale da superare la mera informativa derivante dalla contabilità generale (outlook sugli incassi da clienti e pagamenti ai fornitori, debiti residui per finanziamenti, ecc.), integrando la stessa con un'informativa extracontabile fondata sulla contabilità analitica, maggiormente focalizzata sui processi produttivi in essere e tipicamente sulla programmazione delle attività, sulla fissazione degli standard ottimali da perseguire e sulla verifica dei risultati ottenuti con relativa analisi degli scostamenti, in positivo o in negativo, dagli obiettivi fissati.

Le attività evidenziate sono quelle che contribuiscono al superamento della figura del Commercialista quale mero esperto fiscale e ne delineano piuttosto una configurazione di "professionista 2.0", che assiste direttamente l'impresa a 360°, fornendo all'imprenditore le risposte alle key questions relative al governo aziendale.

Dott. Francesco Rhodio