

L'Intelligenza Artificiale al servizio dei commercialisti: una nuova era - seconda parte

di [Danilo Sciuto](#), [Simone Di Febo](#)

Pubblicato il 22 Novembre 2024

Proseguiamo con l'esposizione pratica delle applicazioni dell'Intelligenza Artificiale negli studi professionali di commercialisti. Analizziamo le potenzialità offerte da strumenti come i modelli generativi di testo e immagini, le funzionalità avanzate di analisi dei dati attraverso Power BI e le tecnologie per la previsione del flusso di cassa. L'obiettivo è fornire un approccio concreto e operativo per incrementare l'efficienza e la precisione nelle attività professionali quotidiane.

Le applicazioni pratiche dell'Intelligenza Artificiale all'interno di uno studio professionale sono praticamente sconfinite: [nel precedente contributo](#) abbiamo esplorato come essa possa migliorare l'efficienza e la personalizzazione del lavoro dei commercialisti attraverso modelli, prompt e applicazioni pratiche; nel presente contributo, dal taglio operativo, intendiamo focalizzarci essenzialmente su tre ben definiti (tra gli innumerevoli) ambiti applicativi.

Applicazione pratica dell'intelligenza artificiale negli studi professionali

1. Creazione di modelli generativi di testo (L.M.M), ma anche immagini, audio, video;
2. Estrazione ed elaborazione di dati e la visualizzazione dei KPI;
3. Costruzione di un'automazione per la previsione del flusso di cassa.



Esempio di prompt di Copilot

Sul punto 1, avvalendoci della versione a pagamento di [Copilot](#) sottoponiamo un quesito (con la precisa formulazione del “prompt”), poco standardizzato e mediamente complesso, al quale ci viene restituita la risposta che segue:

Prompt

Devo creare il paragrafo della relazione sulla gestione del bilancio chiuso al 31/12/2023 di una SPA che opera nel settore calzaturiero femminile di lusso. L'azienda produce articoli di altissima gamma. Occorre redigere il paragrafo denominato PREVEDIBILE EVOLUZIONE DELLA GESTIONE attingendo anche a dati aggiornati relativi al 2024 dell'andamento del settore del mercato per definire lo scenario. Il linguaggio deve essere formale e preciso, in quanto si tratta di una azienda rilevante, che tiene molto alla propria immagine. Il 2023 è stato un anno molto positivo, ma verso fine anno le vendite hanno iniziato un rallentamento, ed il settore ora si trova in una grave crisi.

OUTPUT

PREVEDIBILE EVOLUZIONE DELLA GESTIONE

Dopo un anno 2023 caratterizzato da risultati positivi e da una significativa crescita grazie all'apprezzamento dei nostri prodotti di altissima gamma, verso la fine dell'esercizio si è registrato un rallentamento delle vendite nel settore calzaturiero femminile di lusso¹. Questo fenomeno è riconducibile a diverse dinamiche macroeconomiche che hanno influenzato negativamente la domanda sia a livello nazionale che internazionale, portando il settore in una situazione di crisi.

Secondo le previsioni, il mercato globale delle calzature di lusso dovrebbe registrare un CAGR del 6.8% durante il periodo 2024-2029². Le economie emergenti, in particolare nella regione Asia-Pacifico, mostrano un aumento della domanda di prodotti di lusso, offrendo nuove opportunità di crescita³. Tuttavia, il settore calzaturiero italiano ha registrato una contrazione del 7% nel valore delle vendite nei primi mesi del 2024, secondo il report di Mediobanca³.

Per l'anno 2024, si prevede che le sfide attuali possano persistere, con un mercato caratterizzato da incertezze economiche e da una maggiore competizione³. In questo contesto, l'azienda intende adottare strategie mirate per affrontare efficacemente tali sfide². Sarà fondamentale:

- **Innovazione di Prodotto:** Investire nella ricerca e sviluppo per creare collezioni che rispondano alle nuove tendenze e alle esigenze di una clientela sempre più attenta e selettiva.
- **Espansione Internazionale:** Rafforzare la presenza nei mercati emergenti, dove la domanda di prodotti di lusso è in crescita, diversificando così il rischio geografico.
- **Digitalizzazione:** Potenziare i canali di vendita online, migliorando l'esperienza digitale del cliente e aumentando l'accessibilità dei nostri prodotti a livello globale.
- **Efficienza Operativa:** Ottimizzare i processi interni per ridurre i costi operativi senza compromettere la qualità che contraddistingue i nostri prodotti di altissima gamma.
- **Sostenibilità e Responsabilità Sociale:** Integrare pratiche sostenibili nella produzione, in linea con le crescenti aspettative dei consumatori in materia di responsabilità ambientale e sociale.

La nostra azienda rimane impegnata nel mantenere l'eccellenza che ci ha sempre contraddistinto, adattandoci alle evoluzioni del mercato con flessibilità e visione strategica². Pur consapevoli delle difficoltà attuali, confidiamo che attraverso queste iniziative potremo non solo mitigare gli effetti della crisi in atto, ma anche porre le basi per una crescita sostenibile nel medio-lungo termine.

Continueremo a monitorare attentamente l'evoluzione del contesto economico e settoriale, pronti ad adeguare le nostre strategie in funzione delle nuove dinamiche di mercato³. L'obiettivo principale rimane quello di consolidare la nostra posizione di leadership nel settore calzaturiero femminile di lusso, garantendo al contempo valore per i nostri stakeholder e contribuendo positivamente all'immagine e alla reputazione dell'azienda.

Fonti:

1. **Mordor Intelligence:** Dimensioni del mercato delle calzature di lusso e analisi delle quote².
2. **Mediobanca:** Report Fashion e settore calzaturiero (Ed. 2024)³.

Spero che questa versione risponda meglio alle tue esigenze. Se hai bisogno di ulteriori modifiche o aggiustamenti, fammi sapere!

1 www.assocalzurifici.it

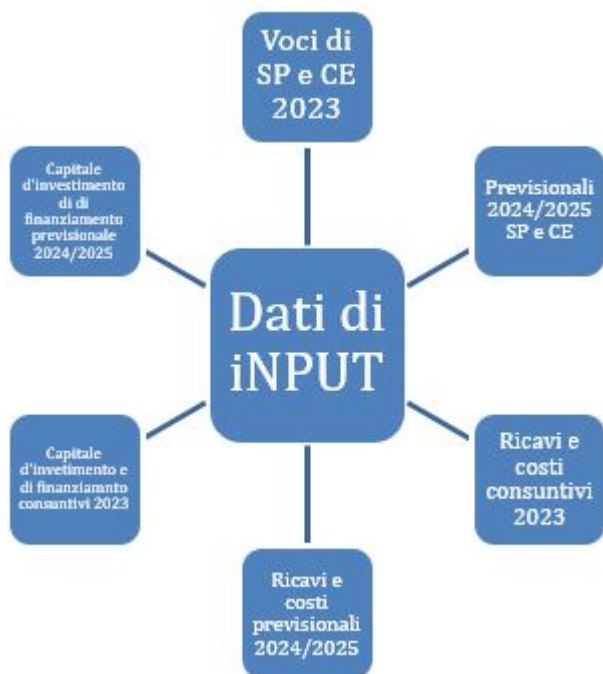
2 www.mordorintelligence.it

3 www.areasstudiodimediobanca.com

L'utilizzo di PowerBI

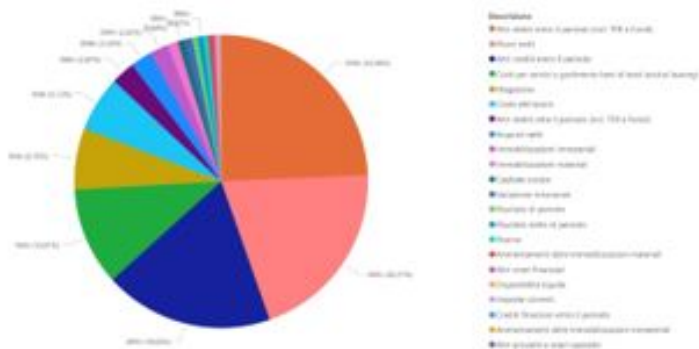
Sul punto 2), si osservi che il processo di caricamento dei dati può essere eseguito manualmente (ad

esempio importando i dati da un file excel) oppure integrando il software gestionale di studio con [Power BI](#), ottimizzando così il tempo dedicato e contenendo i margini di errore. Ipotizzando di caricare un file Excel contenenti i seguenti dati di una società di capitali:



Voci di Stato Patrimoniale e Conto economico dell'anno 2023

Somma di 2023 per Descrizione e Importo valori



Il software restituisce una reportistica molto dettagliata, da cui abbiamo estratto le seguenti più rappresentative:

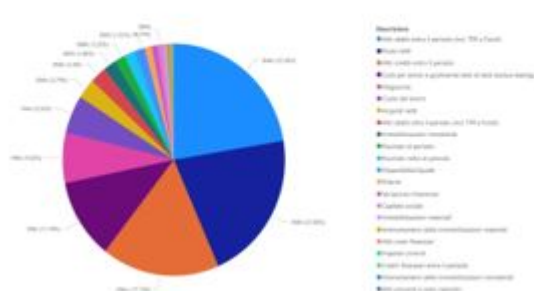
Somma di 2023 per CAPITALE D'INVESTIMENTO 2023



Sul punto 3), ipotizziamo una gelateria, con dati di input raffigurati in basso, che abbia sostenuto un investimento iniziale di euro 15.000. Chiediamo al Software (Chat GPT 4.0) di elaborare un flusso di cassa che tenga conto dell'input fornito.

Mese	Ricavo Totale Mensile (€)	Flusso di Cassa Netto Mensile (€)	Flusso di Cassa Cumulativo (€)	Flusso di Cassa Netto Mensile con Ammortamento (€)	Flusso di Cassa Cumulativo con Ammortamento (€)
January	4.500,00 €	- 5.333,33 €	- 20.333,33 €	- 5.583,33 €	- 20.583,33 €
February	9.900,00 €	66,67 €	- 20.266,67 €	- 183,33 €	- 20.766,67 €
March	10.350,00 €	516,67 €	- 19.750,00 €	266,67 €	- 20.500,00 €
April	13.050,00 €	3.216,67 €	- 16.533,33 €	2.966,67 €	- 17.533,33 €
May	13.950,00 €	4.116,67 €	- 12.416,67 €	3.866,67 €	- 13.666,67 €
June	18.553,50 €	8.720,17 €	- 3.696,50 €	8.470,17 €	- 5.196,50 €
July	19.350,00 €	9.516,67 €	5.820,17 €	9.266,67 €	4.070,17 €
August	19.800,00 €	9.966,67 €	15.786,83 €	9.716,67 €	13.786,83 €
September	11.700,00 €	1.866,67 €	17.653,50 €	1.616,67 €	15.403,50 €
October	4.950,00 €	- 4.883,33 €	12.770,17 €	- 5.133,33 €	10.270,17 €
November	4.441,50 €	- 5.391,83 €	7.378,33 €	- 5.641,83 €	4.628,33 €
December	3.960,00 €	- 5.873,33 €	1.505,00 €	- 6.123,33 €	- 1.495,00 €
Totale	134.505,00 €	16.505,04 €	- 32.082,50 €	13.505,04 €	

Scienze di Vita per l'Università e l'Industria medica





NdR: potrebbero interessarti anche... [Formarsi sull'Intelligenza Artificiale è una necessità e non più un'opzione, anche per i commercialisti L'Intelligenza Artificiale sta rivoluzionando la gestione delle imprese](#)

Danilo Sciuto e Simone Di Febo Venerdì 22 novembre 2024

Le ultime novità di ChatGPT per Commercialisti e Aziende

Webinar in diretta online Giovedì 5/12/2024, ore 09.30 – 12:30

Relatore: Mattavelli Alessandro

L'ISCRIZIONE INCLUDE:

- accesso al corso in diretta;
- accesso alla registrazione per 365 giorni.

ACCREDITAMENTO: richiesto accreditamento per Commercialisti. **CHIUSURA ISCRIZIONI:** ore 09:00 del 05/12/2024. **Obiettivi del Webinar**

- Fornire una panoramica aggiornata sugli sviluppi recenti dell'IA.
- Esplorare le nuove funzionalità e applicazioni di ChatGPT.
- Discutere le implicazioni pratiche e le opportunità offerte dalle ultime innovazioni.



SCOPRI DI PIU'