

---

## Dopo la protesta... bisogna aumentare le competenze

---

di [Alessandro Mattavelli](#)

Publicato il 29 Novembre 2016

i professionisti del settore fiscale stanno soffrendo molto le nuove normative e gli aggiornamenti tecnologici; dopo la protesta già messa in programma per far sentire la propria voce... bisogna iniziare a lavorare per il futuro, per aumentare le competenze da offrire ai propri clienti

Giusto protestare il 14 dicembre ma... Tra i motivi che animeranno la protesta del 14 dicembre a Roma figura anche la denuncia di una minacciata "invasione di campo" da parte dei tributaristi nella rappresentanza dinanzi agli uffici tributari. E questo piaccia o non piaccia ai teorici del "siamo tutti nella stessa barca", della "nessuna distinzione tra professionisti di serie A e serie B" e del "volemose bene". Al "vengo anch'io", pronunciato inizialmente dalle altre categorie professionali, i commercialisti sembrano aver risposto: "No tu no!". Da qualche anno, del resto, campagne di informazione ordinarie e prese di posizioni ufficiali hanno cercato di mettere qualche traballante steccato in un praticello in cui ormai bivaccano, pascolano in tanti, forse troppi. Ma i muri, si sa, non fanno altro che far crescere l'antipatia verso chi li erge e creare degli eroi tra coloro che cercano di superarli o abatterli. Le uniche barriere valide non sono mai quelle messe da un'autorità invocata, ma sempre più svogliata, a protezione di privilegi acquisiti, ma sono quelli che il mercato è in grado di accettare: specializzazione, competenza e differenziazione. Sono questi gli ingredienti che sono in grado di trasformare l'oceano rosso (Stracolmo di squali) in piccole oasi di oceano blu in cui non occorre competere e in cui la competizione non si riduce ad una lotta sull'ultimo fattore da invocare quando non si è più in grado di offrire nulla di nuovo: il prezzo. Ecco che allora il superamento di un esame di Stato, per quanto complesso e multidisciplinare, può essere a ragione considerato condizione necessaria per l'esercizio di determinate attività professionali ma di certo non sufficiente. Lo sforzo notevole di studio e approfondimento richiesto per la preparazione di un esame di Stato di tale portata se non è poi alimentato da una formazione continua (a prescindere e bene al di là dei crediti obbligatori) rischia di esaurire i suoi effetti nel giro di un paio di legge di stabilità e di qualche revisione del codice civile o dei principi contabili. Quello che i commercialisti possono fare, se vogliono veramente rivendicare il ruolo che gli spetta quali supporto privilegiato per l'imprenditore, è quindi dedicare più tempo possibile ad una formazione che auspicabilmente travalichi l'aggiornamento fiscale, nonostante tale attività già assorba una dose considerevole di tempo. Occorre riorganizzare studi e relazioni tra colleghi e non, già con la convinzione

che la contabilità e il fisco non possono e non potranno dare il pane a tutti ancora per lungo tempo. **L'analisi della bancabilità** anche attraverso la lettura della centrale rischi, **il controllo di gestione** anche con le tecniche più innovative (**Balanced scorecard**, abc, analisi di scenario...), lo studio e il supporto ai **processi aziendali critici**, l'utilizzo dei sistemi di **business intelligence** e analisi dei dati, Excel compreso, devono diventare almeno per una parte dello studio, degli associati, dei collaboratori o degli appartenenti a un determinato network, il "pane quotidiano" esattamente come lo sono stati per anni (e continueranno ad esserlo per alcuni che avranno scelto di specializzarsi in tali ambiti) i principi contabili, il testo unico e la legge Iva. c'è bisogno di un cambio di direzione, di esplorare nuovi campi e soluzioni prima che lo facciano altri magari meno vessati da lacci e laccioli disseminati da un legislatore disattento e disinteressato. Il commercialista è ancora oggi tra le figure più vicine e ascoltate dall'imprenditore e occupa ancora una posizione di vantaggio, ma deve agire in fretta, prima che determinate esigenze e richieste delle aziende vengano soddisfatte da altri soggetti perché se ciò avvenisse sarebbe rimasto ben poco ancora da difendere. 29 novembre 2016 Alessandro Mattavelli **Se sei interessato ad approfondire questi temi** ti segnaliamo che ci sono **ancora (pochi) posti disponibili per l'evento dell'1 e 2 dicembre a Milano** che sarà dedicato ad un'ampia panoramica su strumenti che possono contribuire a fornire ai clienti **servizi innovativi e ad altissimo valore aggiunto:**

[libprof code="31" mode="inline"]