

# Il Dottore Commercialista, un 2018 da ricercatore e il 2019...



a cura di **Giuseppe Pedersoli**

Dottore Commercialista

**C**risi, lamentele, polemiche col Legislatore, battaglia con i clienti per incassare i meriti onorari. C'è un filo invisibile che lega gli iscritti al nostro ordine professionale ma che, inequivocabilmente ed oggettivamente, pone il dottore commercialista in vetta alla classifica dei consulenti che studiano di più. Noi tutti ci lamentiamo del peso sovrumano che ogni giorno dobbiamo sopportare per garantire il rispetto degli adempimenti di chi a noi affida le sorti della propria azienda. Sì, le sorti, perché sbagliare un'aliquota, una deducibilità, una valutazione, può decretare la morte dell'impresa. Scendo per pochi secondi nel tecnico: una Pex (participation exemption) secondo l'Agenzia delle Entrate non spettante, riesce a determinare una catastrofe nei bilanci. Ma quanto studia, quando dovrebbe studiare un dottore com-

mercialista, al di là dei crediti formativi obbligatori che ogni anno impongono ulteriori sforzi, un ennesimo impegno e un tempo infinito sottratto alla famiglia? Riferiamoci soltanto agli ultimi mesi e dedichiamo l'attenzione al processo tributario telematico. Anche chi non si occupa prevalentemente di ricorsi in commissione tributaria, ha dovuto e deve organizzarsi per fare esattamente quello che faceva prima, soltanto in modo diverso. File in "pdf" o "pdf9", firme digitali, Pec, copie autenticate e dimensioni massime dei file da inviare all'Ente prima e alla commissione poi per la costituzione in giudizio... secondo molti colleghi si fa prima a stampare e andare alle poste per una raccomandata. Ma dall'1 luglio 2019 il "PPT" sarà obbligatorio per tutti, il doppio binario carta - computer ha vita breve. Il migliore dei giuristi, l'esperto più esperto del





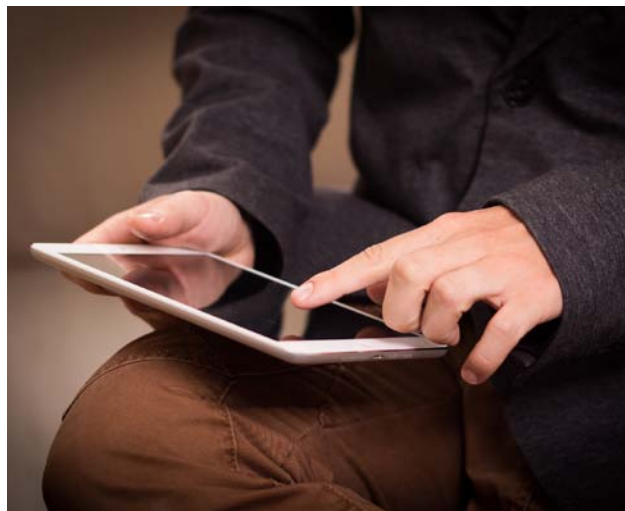
contenzioso non potrà esprimersi (e lavorare) se non costringerà se stesso ad imparare le nuove tecniche di elaborazione e presentazione dei ricorsi.

Altra novità legislativa che, a mio sommo avviso ci è stata letteralmente scaraventata addosso, è il Gdpr, sigla di General data protection regulation. Si tratta del Regolamento europeo su privacy e dati che da maggio 2018 è “operativo”. Molti lo snobbano, questo Gdpr, ma le sanzioni per gli inadempienti sono salatissime, si arriva a un massimo di 20 milioni o del 4 per cento dei ricavi annui. Ancora una volta non scendo nell’analisi e non mi lanciai in giudizi sulla normativa e, dopo aver chiesto a me stesso, con tanta rabbia, perché di questa “roba” deve occuparsene il dottore commercialista, devo rimboccarmi le maniche e studiare. Come spesso dico ai giovani colleghi e ai praticanti, in fondo i nostri clienti a chi devono rivolgersi per comprendere il da farsi? Esistono tante aziende specializzate (?) per questo Gdpr, ma siamo noi dottori commercialisti che dobbiamo consigliare gli imprenditori per il rispetto minimo, obbligatorio di queste regole sulla privacy. Ho letto preventivi improponibili, con l’istituzione di figure del tutto inutili per la realtà considerate. Se è vero che demandiamo ad altri la stesura di documenti e la procedura per il rispetto di questo Gdpr, abbiamo l’obbligo di evitare spese spropositate e complicazioni nella gestione. Quanti di questi presunti “consulenti della privacy” abbiamo sbugiardato per ridimensionare le loro richieste economiche ai nostri affezionati clienti?

È appena il caso di accennare alla fattura elettronica, che meriterebbe un volume monografico. Dal prossimo gennaio, tutti i titolari di partita Iva, salvo pochissime eccezioni, per farsi pagare dovranno organizzarsi per emettere in “altro modo” il documento che ormai avevano “digerito” anche gli artigiani più allergici agli aspetti burocratici e procedurali di chi ha scelto un “lavoro con partita Iva”. Per mesi, noi dottori commerciali-

sti siamo stati letteralmente ostaggio delle software house, che ci avevano quasi convinto: “O il cliente acquista un programmino compatibile con quello di studio, oppure sarete costretti a registrare manualmente le fatture che vi saranno consegnate nel modo tradizionale”. Naturalmente non è vero. Abbiamo studiato, tanto per cambiare, e ci siamo resi conto che se i file arrivano al cassetto fiscale in uno specifico formato (xlms), qualsiasi software può prelevarli e “leggerli” da lì. Perché costringere la clientela a spendere centinaia, se non migliaia di euro per un programma informatico che, a dimensioni minime o piccole dell’azienda o dell’attività, offre risultati identici a quelli di software che costano, in offerta, anche 5 euro all’anno? Certo, anche in questo caso bisogna essere padroni della materia per poter controbattere ai preparatissimi e scaltri informatici che vorrebbero utilizzare i nostri studi professionali per portare tanto denaro alle loro aziende. In altre parole, si deve studiare. Basti pensare che la stessa Agenzia delle Entrate, fino a pochi giorni fa, non consentiva a noi professionisti l’accesso a “fatturazione e corrispettivi” del cassetto fiscale (mi sia permessa una “divagazione tecnica”, in fondo questa rivista è dedicata ai dottori commercialisti). A nemmeno 30 giorni dal Big Bang, l’Agenzia si è decisa a consentire che noi “tecnici”, da remoto, potessimo inserire il famigerato “codice destinatario” nel cassetto fiscale del contribuente. Eppure, questo del “codice destinatario” è uno step fondamentale, indispensabile, imprescindibile per dare inizio alla fatturazione elettronica. L’Agenzia lo ha capito solo dopo il nostro pressing agli sportelli. Infine, la rottamazione ter delle cartelle e la “Pace fiscale”. Abbiamo dovuto ragionare *de jure condendo*. Legge non ancora approvata e tante volte modificata, con i clienti a chiedere dei veri e propri preventivi per chiudere i conti (o almeno qualche conto) col fisco. Le considerazioni morali, etiche sui condoni, le lasciamo agli editorialisti e ai Catoni che da millenni

si affannano a parlare di cose che non conoscono. Noi dottori commercialisti siamo tecnici asettici. Se uno strumento legislativo – e quindi legale – offre la possibilità al contribuente di risolvere un suo problema, noi abbiamo l'obbligo di occuparcene e di consigliare per il meglio. Se anche un serial killer, se un dittatore deposto hanno diritto alla difesa, noi commercialisti perché non dovremmo mettere il nostro sapere a disposizione di chi, con un clic o con un modulo può recuperare una ragione di vita? Mi fermo qui. Questi quattro punti, solo questi, ci hanno sottratto ore e ore di studio lasciandoci con tantissimi dubbi su questioni irrisolte e forse irrisolvibili. È stato un 2018 denso di novità e il 2019 non sarà da meno. Siamo, ormai, al livello dei ricercatori universitari. Siamo obbligati a studiare per ore e ore. Se non lo facciamo, il nostro interlocutore di turno se ne accorge subito. Il “dott. Google” offre risposte in un secondo e chi si rivolge a noi è mediamente impreparato, nel senso che non conosce esattamente i dettagli delle varie vicende. Ma, con quel poco che sa, non lo puoi certamente gabbare. Per questo dico, da sempre, che il dottore commercialista è il professionista mediamente più preparato di tutti. Avvocati, architetti, medici, ingegneri, psicologi, giornalisti... chi di loro è obbligato a studiare e ad aggiornarsi quanto i dottori commercialisti? A mio parere, nessuno. E sono anche ottimista per il futuro. Sento i colleghi lamentarsi e che, di qui a breve, i contribuenti faranno a meno di noi. Ma scherziamo? Ipotizzate il caso di chi deve dar vita a un'attività. Tra notaio (se non si tratta di ditta individuale), obblighi previdenziali, pec, cassetto fiscale, fattura elettronica e Gpdr, come potrebbe il malcapitato fare a meno di noi dottori commercialisti? Siamo talmente preparati che non ci rendiamo conto che, per portare un banale esempio, il semplice



“scorporo dell'Iva” da un totale mette in difficoltà anche un diplomato con 100/100 e lode. Capire che su un totale di 100 l'Iva al 22 per cento non è 22 non è da tutti. Figuriamoci questioni ben più complesse. Come potrebbero essere affrontate senza di noi? Mi sposto sui professionisti-cugini. Un avvocato civilista che, per “arrotondare”, intende dedicarsi ai ricorsi in commissione tributaria, troverà nel processo telematico tributario una degnissima barriera all'ingresso. Insomma, colleghi, dobbiamo essere fieri della nostra professione e della nostra preparazione. Parafrasando un celebre comico napoletano, “commercialisti si nasce”. Ma per rimanere tale, si deve studiare tanto. ■

