

VERSO IL PROFESSIONAL DAY

Confindustria vuole le liberalizzazioni. Degli altri

Caro direttore, le lobby confindustriali, già prima dell'insediamento del governo Monti, avevano le idee chiarissime su come «acquisire» la parte di mercato professionale. Un mercato che nelle mani dei Confindustriali potrebbe ancora avere una appetibilità economica. Mi riferisco chiaramente alle grandi industrie, le banche e le assicurazioni che, solo a fine ottobre, proponevano in un documento comune a gran voce l'adozione di soli cinque provvedimenti fra cui, al secondo posto, le liberalizzazioni (degli altri).

Il governo Monti, nonostante le premesse, ha saggiamente deciso di non fare grosse forzature limitandosi a intervenire per lo più su questioni di principio come l'eliminazione delle tariffe (abolite nella sostanza cinque anni prima da Bersani) o imponendo un limite temporale al tirocinio, piuttosto che l'assicurazione obbligatoria o il preventivo a semplice richiesta del committente. Tutti elementi sostanzialmente anticipati dalla legge 14 settembre 2011, n. 148 del precedente governo.

Questi nuovi obblighi però costituiscono un ulteriore ostacolo per i giovani che, all'inizio della loro carriera, non hanno spesso la capacità di imporsi con il committente per quanto attiene l'aspetto economico. Hanno un modestissimo giro d'affari e l'ulteriore costo di una assicurazione, questa sì troppo costosa e oggetto di sostanziale monopolio. Per questo è necessario aiutarli: per i primi cinque anni dovrebbero avere cospicue agevolazioni economiche. Ma c'è un altro problema: l'eliminazione delle tariffe, anche solo come riferimento, mette di fatto in «crisi» il settore dei lavori pubblici perché non consente alle amministrazioni di stabilire a priori, neanche in forma presuntiva, i costi completi dell'opera lasciando ai singoli uffici tecnici l'onere (discrezionale?) di stabilire le competenze. Il settore pubblico per sua natura ha necessità di riferimenti validi per tutti, anche per evitare potenziali abusi.

Inoltre sarebbe necessario risolvere il vulnus creato dalla legge di stabilità che consente la formazione di società tra professionisti, anche di capitale, ma senza porre limite alla partecipazione di quest'ultimo cosicché i professionisti potrebbero essere «di minoranza» e perdere l'autonomia.

Purtroppo, in questo clima rovente, le professioni anziché unirsi si sono divise. Da parte sua il governo ha praticamente evitato qualunque reale forma di con-

professionisti, abolizione delle tariffe, obbligo di preventivo ecc.), è evidente anche nella recente decretazione un pregiudizio negativo verso i professionisti. È più facile, ma non lungimirante, dare in pasto alla folla una parte sociale importante, che fatica a riconoscersi come tale, piuttosto che riconoscerle un ruolo da interlocutore. Decretare inaudita parte su di essa è ancora più facile. Poi però viene il difficile. Senza le cure dei professionisti non si sopravvive, perciò questi biechi profittatori (che talvolta paiono considerati quasi come «nemici di classe»), sono al contempo invocati ed essenziali per tirar fuori imprenditori e consumatori dalla crisi. Un ossimoro, un'insensata schizofrenia. Che fare?

Forse bisogna provare a innovare drasticamente il metodo: parlarsi direttamente, negoziare soluzioni condivise, piuttosto che tirare per la giacchetta il legislatore decretante, gli uni con pressioni lobbistiche e vere e proprie campagne stampa, e gli altri con agitazioni roboanti quanto spesso patetiche e inefficaci.

Cominciamo con il riconoscere i veri interessi in campo: Confindustria ha interesse a investire nei servizi professionali? Lo dica chiaramente: probabilmente ci sono altri modi per consentirgli piuttosto che assumere lo status di socio e forzare sulla presenza del «capitale» negli studi professionali. I professionisti sono preoccupati di una perdita di ruolo e di sicurezza economica o previdenziale? Lo dicano, invece di nascondersi dietro le pur rilevanti e sussistenti funzioni costituzionali o di difesa di cittadini. Poi forse tutti potremmo convenire che un patto scritto su come, quanto e quando essere pagati è un elemento di chiarezza e semplificazione nei rapporti professionista/cliente. Magari si potrebbero condividere i parametri per valutare lo studio professionale, che è azienda senza impresa, ma pur sempre complesso di beni, anche immateriali, organizzati per l'esercizio della professione. E altro ancora. Aprire un tavolo tra professioni, imprese e città-

dini, e non alimentare contrapposizioni, reali o presunte, potrebbe aiutare a comprendere per decidere meglio.

Micheline Grillo
avvocato in Bologna

Il mercato ha bisogno di professionisti liberi

Egredo direttore, i recenti provvedimenti legislativi e i conseguenti relativi (azzardati) pronostici di crescita in termini di pil di cui alla «liberalizzazione delle libere professioni», a prescindere dalla antinomia semantica (come è già stato, infatti, opportunamente evidenziato sarebbe impossibile liberalizzare qualcosa che è già libero in re ipsa), possono icasticamente sintetizzarsi nella seguente proporzione: il professionista sta all'imprenditore come la formazione continua e costante, lo studio e analisi delle problematiche, il rispetto della legalità, la terzietà e il benessere sociale stanno a terra, lavoro e capitale, alias i fattori della produzione.

Il risultato: imprenditore e professionista sono due soggetti equivalenti il cui obiettivo è la conquista del mercato, da realizzare mediante un'asta selvaggia, finalizzata al mero profitto.

Sappiamo bene che la «competitività» è talvolta subordinazione al prezzo e alle altre dinamiche del mercato, ma non intendiamo, in nome di un fantomatico incremento del pil, rinunciare alla nostra terzietà nei confronti del mercato.

Il mercato, per crescere, ha bisogno della nostra libertà, soltanto liberi nel mercato possiamo garantire il nostro ruolo di «operatori di legalità» e concorrere al benessere sociale.

E questo il sommesso grido che, nell'imminente «Professional day» previsto per il prossimo 1° marzo, intendiamo levare nei confronti di tutti, cittadini, imprenditori ed accademici membri del governo.

Edmondo Duraccio

Lettere e contributi potranno essere inviati all'indirizzo mlongoni@class.it



certazione. Risultato: sul tavolo esistono addirittura emendamenti contrapposti. E il governo sarà «costretto» a chiedere la fiducia.

Salvatore Garofalo
presidente Inasind

Dell'avvocato è più facile dir male che farne a meno

Egredo direttore, dell'avvocato è più facile dir male che farne a meno. E farne a meno, non solo dell'avvocato, ma dei professionisti in genere, sembra essere una priorità di questo legislatore decretante e salvifico.

Che i professionisti siano un costo da tagliare, perché i loro esosi compensi sarebbero determinati in modo diverso dalla mano invisibile e infallibile del mercato è invero un assioma di Bankitalia e Confindustria.

Senza entrare nello specifico (soci non

Accountants and Auditors' Association SpA - A & As' A SpA (Triple A)

Sede in Milano, Via Bosovich n. 31 - Tel. +39 02 66.72.11.31 - Fax +39 02 66.96.724
<http://www.aaaspa.it> - e-mail aaaspa@aaaspa.it - UNI EN ISO 9001

capitale sociale Euro 850.000 i.v.

- Presentare una società al Mercato, per far conoscere i propri servizi, è sempre problematico.
- Soprattutto poi se la società, come nel nostro caso, è già contraddistinta da un nome ben impegnativo: **A&As' A SpA - (TripleA) - Accountants and Auditors' Association SpA**.
- Anni fa un gruppo di Commercialisti liberi professionisti, tutti iscritti agli Ordini, con anni di esperienza alle spalle, hanno valutato di costituire la **A&As' A SpA (TripleA)**, per poi affidare la gestione dei servizi professionali che già venivano sviluppati nell'ambito degli Studi Commercialisti appesantendone la gestione del loro back office.
- Quando si è dovuto dare il nome alla società è stato tenuto presente il Mercato, e non solo quello italiano (ecco quindi che la denominazione utilizza anche parole inglesi). Soprattutto si è voluto dare un'indicazione alla Clientela: **dare servizi di eccellenza e di massima affidabilità!**
- Sono passati diversi anni e la **A&As' A SpA** si è consolidata nell'Organico, nella professionalità e, soprattutto, nell'utilizzo dei sistemi informatici indispensabili per dare i servizi al meglio e con costi competitivi che permettano, quindi, migliori condizioni alla Clientela.
- **A&As' A SpA**, e/o TripleA vuol significare per la Clientela la massima affidabilità e sicurezza nel fornire i propri servizi.
- **A&As' A SpA**, un fatto è certo, ha una missione ben precisa: risolvere, al meglio, i notevoli e costosi problemi di back office che assillano tutti gli Studi e garantendo così predefiniti e standard.
- **A&As' A SpA** ha realizzato al meglio l'esperienza tecnica e personale dei Commercialisti che l'hanno voluta.
- **A&As' A SpA** utilizza le migliori soluzioni informatiche, di avanguardia, con l'utilizzo di software ed hardware appropriati.
- L'incremento annuale costante dei volumi e del numero dei Clienti serviti (400 circa), i continui e consistenti investimenti informatici, il mantenimento di **UNI EN ISO 9001** da febbraio 1999 e l'acquisto dei prestigiosi locali ove opera (550 mq. su 8 vetrine in via Settembrini - ang. via Bosovich) sono una realtà consolidata ed a disposizione del Cliente!
- Gli obiettivi aziendali, come noto, devono essere sempre in movimento! Quelli della **A&As' A SpA** sono dimostrati anche dal recente aumento del capitale sociale, sottoscritto e versato sino a 850.000 € e con delega al Consiglio di Amministrazione per un ulteriore aumento per 150.000 € (sino a 1.000.000) riservato ex art. 2441 c.c..
- Sicuri di poter risolvere al meglio, in outsourcing, i vari servizi svolti dal back office a favore di singoli Studi professionali, compresi gli invii telematici ed il supporto per le operazioni della revisione legale dei conti, sicuri della realtà in atto ben visibile e collaudata, la **A&As' A SpA** intende proporsi al Mercato per valorizzare le sue capacità.
- In data 3 settembre 2010 su Italia Oggi è stata data una indiretta presentazione della **A&As' A** e con riferimento, in particolare, anche al sostegno che può essere dato alle Piccole e Medie Imprese (**PMI**) da parte dei Commercialisti.
- Il numero elevato di «Liberi Professionisti» nelle diverse attività, l'orientamento per la liberalizzazione delle «Libere Professioni», e l'eliminazione delle relative tariffe; le gravissime problematiche economiche, dovrebbero spingere anche gli Studi Professionali ad una verifica dei loro costi di gestione del back office.
- Così operando il Professionista libererebbe vantaggiosamente il Suo tempo che potrà meglio dedicarlo alla propria Clientela per dare pareri e consulenze.
- Per quanto sopra, potrete accedere al sito www.aaaspa.it che ben illustra i vari servizi.

Accountants and Auditors' Association SpA - A & As' A SpA (Triple A)

Sede in Milano, Via Bosovich n. 31 - Tel. +39 02 66.72.11.31 - Fax +39 02 66.96.724
<http://www.aaaspa.it> - e-mail aaaspa@aaaspa.it - UNI EN ISO 9001

capitale sociale Euro 850.000 i.v.

INFORMA

- La **A&As' A** sta valutando l'acquisizione di centri di elaborazione contabili nell'area della Regione Lombardia.
- La **A&As' A** cerca produttori commerciali per proporre i propri servizi agli Studi. Inoltre, cerca ragionieri contabili con esperienza.
- La **A&As' A** cerca soggetti interessati alla sottoscrizione, con limitazioni, di parte dell'aumento del capitale sociale di **A&As' A S.p.A** da € 850.000,00 ad € 1.000.000,00 ex art. 2441, potrà acquisire informazioni sul sito www.aaaspa.it
- La **A&As' A** si avvale per i rapporti con la Russia della Collegata 000Dampimex di Mosca - Novinsky boulevard 10/12 - <http://www.damimex.ru>
- La **A&As' A** organizza corsi di aggiornamento informatico rivolto ai clienti.

(1) Per informazioni e presenze contattare il Dott. Rag. Andrea Coli (02.66721131).

Domani in ufficio, macchina o motorino?



VE LO DICE



classmeteo.com

PER 27.000 LOCALITÀ ITALIANE E 170.000 CITTÀ DEL MONDO