

EUTEKNE.INFO

LETTERE

E

## COMMERCIALISTI POCO PROPENSI AL CAMBIAMENTO

Martedì 18 aprile 2017

Caro Direttore,

il prossimo **9 maggio** presso la sala convegni del Senato (abbiamo invitato anche il Presidente Miani), Assosoftware presenta una ricerca molto dettagliata sulle trasmissioni telematiche dei contribuenti verso lo stato e in particolare verso l'Agenzia delle Entrate con un confronto fra il nostro paese e le principali nazioni occidentali.

Il risparmio per lo Stato negli ultimi dieci anni è imponente e il ruolo dei commercialisti di primissimo piano, quasi da primatisti.

È stato assegnato loro un ruolo importantissimo, di intermediazione fra le imprese e i cittadini con le Agenzie fiscali. Così, di default, ma senza **alcun riconoscimento** in termini economici.

La pacata lettera del dott. Roberto Peruffo dell'Ordine di Vicenza (si veda "Per le liquidazioni IVA sarebbe più utile una laurea in ingegneria elettronica") introduce però un dettaglio non da poco: la poca propensione al cambiamento di quasi tutta la categoria professionale.

A mio parere la gestione dei flussi telematici dovrebbe essere una materia obbligatoria per la formazione continua dei commercialisti che quasi sempre delegano alla propria software house ogni aspetto tecnologico, e questo è inevitabile, ma anche ogni dettaglio sugli aspetti normativi e procedurali e questo un po' meno.

Che ci voglia "una laurea in ingegneria per le liquidazioni IVA" non è vero, anzi i software semplificano enormemente il lavoro dei professionisti, che invece ci si debba capire qualcosa in proprio sembra essere assolutamente necessario.

Un "accordo collaborativo" fra le imprese informatiche e l'Agenzia sarebbe auspicabile, magari costituendo un **tavolo permanente** insieme ai Commercialisti, invece anche noi dobbiamo rincorrere la produzione normativa investendo milioni ogni anno. E da qualche parte quei soldi devono rientrare. O ce li mettono i commercialisti e li chiedono ai propri clienti o ce li mette lo Stato cui la categoria degli intermediari dovrebbe rivolgersi.

Vero è, invece, che le soluzioni che le software house propongono anche per le nuove trasmissioni trimestrali dei dati e della liquidazione IVA sono diverse ognuna dalle altre. Alcuni hanno scelto di integrarsi con il sistema di interscambio di Sogei, lo SDI, altri di offrire i tradizionali canali dell'Agenzia delle Entrate, alcuni con prezzi come quelli indicati dal professionista di Vicenza e altri a meno di un terzo.

Purtroppo il commercialista non ha voglia di fare un minimo di **confronto competitivo**, non tanto in termini economici, ma almeno in termini qualitativi e di scelte strategiche; valutare ogni tanto cosa offre il mercato fa bene a tutti, ai nostri clienti, come alle nostre aziende.

**Bonfiglio Mariotti**  
*Presidente Assosoftware*