



Le spine della categoria

I troppi ostacoli su maternità e accesso

MILANO — Ogni mille nuovi iscritti all'albo dei commercialisti ci sarà un solo nuovo studio professionale. Forse è questo il dato che fotografa meglio il disagio della nuova generazione che si accosta alla professione: un percorso lungo che prevede laurea, tre anni di praticantato, esame di Stato e si conclude intorno ai 30 anni. A quel punto la prospettiva è solo quella di cercarsi un posto (discretamente) retribuito presso un commercialista senior.

Dunque niente sogni miliardari. È una questione di numeri, troppi i nuovi iscritti ogni anno rispetto alla potenziale clientela, ma anche di congiuntura economica. Mai come in questi ultimi due anni i commercialisti hanno subito il contraccolpo della crisi economica tradottosi poi in grandi ritardi dei pagamenti, un problema che ha toccato tutti ma che ha «ucciso» soprattutto i piccoli studi. I giovani commercialisti lo denunciano da tempo: la crisi sta facendo chiudere chi si era lanciato nell'avventura in proprio e mette a rischio il posto a chi lavora presso altri.

Tra le nuove generazioni poi esistono fasce particolarmente deboli: sono i «ragazzi meridionali» e le donne. Que-

ste ultime rappresentano ormai la parte trainante della categoria (il 70% sta sotto i 45 anni), accedono alla professione più rapidamente e con maggiore facilità ma poi si ritrovano un muro quasi insormontabile in caso di maternità. Difficile mantenersi sul mercato e ancor di più mettersi al riparo dalle «trappole fiscali». Il rischio infatti è legato agli studi di settore: le professioniste in maternità vedono crollare il loro reddito e risultano «anomale» agli occhi dell'Agenzia delle Entrate. Non a caso l'associazione ha ufficialmente avanzato la proposta di esentare le professioniste dagli studi di settore almeno durante i due anni successivi alla maternità. A ciò si aggiunge la proposta di rilanciare le quote rosa all'interno degli organi amministrativi e di quelli di controllo.

Altro tema aperto all'interno della categoria è la sicurezza, le associazioni meridionali denunciano una condizione di doppia sofferenza: mentre il giro d'affari cala, cresce l'aggressività della criminalità organizzata che rende sempre più rischioso l'esercizio della professione. «Credo che la condizione di noi che esercitiamo al Sud sia arrivata ai limiti della sopportazione» denuncia Emiliano Capano, 36 anni, commercialista iscritto all'ordine di Castrovillari,

Gli studi di settore

La proposta di esentare le professioniste dagli studi di settore almeno durante i due anni successivi alla maternità

quella stessa associazione che il 12 dicembre 2009 ha visto l'uccisione del suo presidente, Liberato Passarelli, nello svolgimento delle sue funzioni di curatore fallimentare.

«A noi giovani che esercitiamo questa professione — continua Capano — non bastava dover fronteggiare l'emergenza di un lavoro che diminuisce, di clienti che pagano sempre più in ritardo, di parcelle che nel Meridione costano la metà che al Nord, ora la prima richiesta è quella di essere tutelati. Bisognerebbe ridurre le attività dei curatori fallimentari alle strette mansioni

professionali, adesso invece operiamo come pubblici ufficiali senza averne le stesse tutele».

Lontano dall'immagine del ricco commercialista, un curatore fallimentare guadagna in media circa 1.200 euro l'anno e per questi cento euro al mese mette a repentaglio la sua incolumità. Il caso di Passarelli non è isolato, visto che nel 2008 c'era stato un episodio analogo: allora, a Foggia, toccò a Costanzo Iorio cadere vittima di un agguato nell'esercizio delle sue mansioni. È per questo che il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ha rivolto un appello al ministero degli Interni per l'istituzione di un osservatorio congiunto per monitorare e recepire tutte le segnalazioni di episodi di intimidazione nei confronti dei professionisti che svolgono incarichi per conto dei tribunali italiani. Proprio quelli che, forse, ricchi non lo diventeranno mai.

Isidoro Trovato
itrovato@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

70%
I commercialisti donne sotto i 45 anni di età. Ma gli studi di settore non tengono conto della maternità