



Professioni, Giovani Commercialisti: «La nostra figura strategica per la crescita delle imprese»•

Descrizione

(Adnkronos) «Ribadire la centralità dei giovani professionisti nel tessuto economico italiano, promuovendo un modello di consulenza avanzata, interdisciplinare e orientata alla crescita delle imprese. Si è concluso a Cagliari il convegno nazionale 2025 dell'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (Ungdcec). Quasi mille professionisti hanno partecipato a un evento che per la prima volta in sessant'anni ha fatto tappa in Sardegna.

Il messaggio che vogliamo lanciare è di guardare oltre la figura classica del dottore commercialista affiancandola a molte altre specializzazioni», afferma Francesco Cataldi, presidente Ungdcec, a margine della due giorni. «Per l'Unione è stato un evento straordinario, che ha acceso i riflettori sulla figura del dottore commercialista, sempre più strategica per le imprese e la pubblica amministrazione; e quando un professionista è strategico, diventa funzionale all'intero sistema Italia», aggiunge.

Sul fronte dell'evoluzione professionale, Cataldi sottolinea come l'innovazione stia cambiando la professione: «L'intelligenza artificiale accelera i processi, ci aiuta negli adempimenti ripetitivi e porta a una forte selezione nel mondo dei professionisti. Resteranno sul mercato coloro che sapranno utilizzarla restando al centro della consulenza»•.

«Oltre la maschera» è il titolo che ha guidato i lavori e ne riassume la visione: «Offre un'immagine visiva del messaggio che vogliamo trasmettere: bisogna andare oltre la maschera che la società ci ha messo addosso. Dietro quella maschera ci sono tanti commercialisti competenti e specializzati, che accompagnano le imprese nella crescita. E quando crescono le imprese, cresce l'intero sistema Paese», conclude Cataldi.

Per Jacopo Deidda Gagliardo, delegato Ungdcec per la Sardegna, il convegno «ci lascia la consapevolezza di quello che siamo oggi e che saremo domani. «Togliere la maschera» è stato uno strumento comunicativo per dire ad alta voce qualcosa che sapevamo già: molti colleghi sono già andati oltre lo stereotipo, con specializzazioni diverse e competenze ibride. Dalle nostre ricerche emerge che l'attività classica pesa per circa il 50 per cento: l'altra metà del

tempo dei commercialisti si riempie con nuove aree come sostenibilitÀ , digitalizzazione e intelligenza artificiale. Questo sta erodendo lâ??etichetta tradizionale del nostro ruolo. Sta a noi continuare, anche sul piano della comunicazione, a valorizzare ciÂ² che câ??Â“ dietro quella mascheraâ?•, spiega.

Guardando allâ??azione di categoria, Deidda Gagliardo aggiunge: â??Câ??Â“ molto da fare: penso allâ??equo compenso, ma anche alla necessitÃ di rendere piÃ¹ efficiente e meno ridondante la formazione richiesta dai diversi albi ed elenchi, che rappresentano il viatico giuridico delle specializzazioni. Serve unâ??armonizzazione efficaceâ?•.

â??

lavoro/professionisti

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

- 1. Lavoro

Tag

- 1. lav

Data di creazione

Ottobre 3, 2025

Autore

redazione

default watermark