

Gli under 40. Sbocchi professionali ad hoc per i giovani commercialisti romani

Più mercato con la revisione

Cosenza (Ugdc): «Nuovi spazi a fianco delle Pmi della capitale»

Sara Menafra

Revisione contabile e conciliazione. Sono i totem attorno a cui ruota la speranza di successo dei giovani commercialisti, mentre la crisi economica non dà tregua e la "piazza" romana appare già satura di quasi 10 mila presenze. Secondo i dati dell'Ordine dei commercialisti e revisori contabili della capitale, infatti, i commercialisti iscritti sono in tutto 9.444. Di questi, 2.758 hanno meno di quarant'anni, ripartiti tra 1.092 donne e 1.666 uomini.

Insomma, un mercato già piuttosto aggressivo.

«Siamo troppi, è vero - ammette Gaetano Cosenza, presidente dell'Unione giovani commercialisti di Roma - soprattutto perché qui ci sono meno aziende di quante se ne possano contare nel nord est. Ma più commercialisti». Eppure, prosegue Cosenza, è proprio nel rapporto con le imprese che i giovani professionisti possono trovare la via d'uscita: «I nuovi professionisti possono affiancare le aziende nella diversificazione dei compiti, nella gestione del debito interno. E poi c'è la revisione contabile, sempre più stringente per

le imprese. Anche se Roma non è una zona industriale, le sedi di imprese piccole e medie sono moltissime, lo spazio può esserci». Nel tentativo di aiutare i nuovi arrivati, l'Ugdc organizza corsi di aggiornamento e seminari, tutti rivolti a giovani professionisti. L'Unagraco, altra associazione giovanile, ha invece scelto recentemente di abbandonare la parola "giovani", anche se la sigla resterà la stessa: «Non è più una definizione sensata, perché i problemi sono ormai comuni a tutti» dice Andrea

Giorgi presidente della sezione romana dell'unione nazionale commercialisti ed esperti contabili.

Anche Giorgi ha fiducia nei nuovi settori professionali: «Personalmente ho puntato sulla mediazione civile e commerciale e sulla partecipazione agli organismi di conciliazione. Viste le potenzialità contenute nel decreto legislativo di marzo 2010 e dedicato al concordato obbligatorio, credo che questo settore sia destinato a una rapida espansione».

«Se avessi quindici anni di meno - spiega Mario Civetta consigliere e segretario dell'Ordine di Roma e alle spalle una lunga militanza nell'Ugdc - non avrei alcun dubbio e punterei sulla revisione fiscale e sul controllo di qualità. La normativa di quel settore sta cambiando, i professionisti già affermati faranno fatica a mettersi al passo. I giovani saranno più rapidi». Certo, molto conta la formazione. Soprattutto perché prima dell'esame di stato il praticante affronta un tirocinio di tre anni.

L'ex presidente della sezione romana dell'Unione giovani dottori commerciali-

sti, Andrea Perrone ora come consigliere dell'Ordine professionale si occupa della revisione dei tirocini: «Scegliere un buono studio professionale per formarsi è un passo indispensabile, anche se sempre più raramente i giovani professionisti restano nella struttura in cui sono cresciuti. Per facilitarli nel percorso, l'Ordine sta ultimando la nuova convenzione quadro per permettere a chi fa la laurea specialistica di seguire il tirocinio in parallelo, come era possibile fino allo scorso anno». Eppure, non è detto che la velocità aiuti la formazione. Non lo pensa Alessio Millarelli, segretario dell'Ugdc di Roma: «Credo che la formazione professionale debba avere uno spazio suo, data la profonda differenza con lo studio universitario».

Anche tra i commercialisti potrebbero tornare le tariffe minime previste dalla riforma delle libere professioni allo studio del governo. I giovani però sono perplessi: «La loro abolizione - conclude Millarelli - ha consentito di aprirsi ulteriormente al mercato».



Ordine. Mario Civetta



Ugdc. Alessio Millarelli



Unagraco. Andrea Giorgi

Assunzioni

Vodafone cerca 40 venditori per la rete laziale

Quattrocentocinquanta agenti per l'Italia, una quarantina solo per il Lazio. È l'obiettivo della campagna lanciata da Vodafone Italia, insieme alla società di selezione del personale, Adecco, per rafforzare la rete di vendita sul territorio. Previsto un percorso formativo articolato tra aula e "training on the job", con una durata minima di 10 giorni. La ricerca è aperta a laureati e diplomati, anche alla prima occupazione. Tre i canali di vendita da rafforzare: quello Vodafone Small Business (gli agenti si occuperanno di sviluppare le attività commerciali pianificando in autonomia il proprio lavoro); quello B2B indiretto (le figure professionali si occuperanno della promozione di servizi di rete fissa e mobile con la possibilità sia di ricercare i propri clienti autonomamente che in collaborazione con un'agenzia); ed infine quello B2C indiretto (i professionisti saranno inseriti presso agenzie partner di Vodafone Italia per promuovere servizi di rete fissa e mobile dedicati al mercato consumer). La campagna è stata lanciata più di un mese fa. «Eppure - dicono da Vodafone Italia - finora non abbiamo avuto il risultato che ci aspettavamo».

IN CIFRE

9.444

I commercialisti
I professionisti iscritti all'Ordine di Roma

2.578

I giovani
I professionisti capitolini under 40

42%

Le donne
Le giovani commercialiste romane sono 1.092