



COMMERCIALISTI. Con Enrico Busani



Da sinistra Paolo Torregrossa ed Enrico Busani

Gruppo Professionale rafforza la sua sfida

«Il professionista assume un nuovo ruolo: diventa partner per lo sviluppo dell'impresa»

Alessandro Faliva

La crisi, un mercato sempre più globalizzato, ma anche e soprattutto una normativa fiscale in continua metamorfosi impongono ai professionisti che supportano le aziende una profonda evoluzione dal punto di vista delle conoscenze e degli strumenti tecnologici. L'attuale «modello» dello Studio deve essere ridefinito, inglobando nuove competenze per assicurare qualità.

Una scelta adottata da «Gruppo Professionale», network di commercialisti e consulenti del lavoro nato nel 2009, «con l'obiettivo - ha spiegato, Paolo Torregrossa, presidente del network che associa una ventina di professionisti - di mantenere intatta l'autono-

mia e l'indipendenza del commercialista e, contemporaneamente, creare e sviluppare nuovi servizi». Durante l'incontro, nella sala dell'Affresco in Santa Giulia, è stato presentato Enrico Busani (già amministratore delegato di Zucchetti Paghe spa), dal 17 maggio scorso nel team con la qualifica di coordinatore nazionale per lo sviluppo dei Professional partner Italia. Busani ha descritto il nuovo ruolo del commercialista come quello di supporto «per lo sviluppo dell'impresa. Se il cliente ha la necessità di essere seguito a fondo, in termini di servizi e di rapporti, la figura del professionista diventa ancora più importante e delicata». E questo determina la necessità di un'ulteriore «crescita», considerato anche l'incremento, che si è manifestato negli anni, di nuovi adempimenti, scadenze e cambiamenti normativi, in certi casi anche molto complessi. ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA