



SCENARIO PROFESSIONI

Francesco Cataldi, Presidente UNGDCEC: come i Giovani Commercialisti stanno trasformando la Professione

di Milena Montanari

Da settembre 2023 Francesco Cataldi guida l'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (UNGDCEC), associazione attiva da quasi 60 anni e aperta a professionisti, praticanti ed esperti contabili di età inferiore ai 43 anni.

Attualmente, l'UNGDCEC conta oltre 115 Unioni Locali distribuite sul territorio nazionale, con circa 10.000 soci aderenti.



Presidente Cataldi, sarà ospite all'evento Scenario delle Professioni ([clicca qui per info](#)), il forum che esplora i megatrend che stanno ridefinendo il panorama professionale. Dal suo punto di vista, quale sarà il ruolo del commercialista nei prossimi anni e quali competenze dovrà sviluppare un giovane professionista per restare competitivo?

Il commercialista del futuro giocherà sempre di più un ruolo centrale di interlocutore strategico per imprese, pubblica amministrazione, associazioni e cittadini, supportandoli nella gestione della complessità economica, gestionale e normativa. In un contesto in cui i cambiamenti sono rapidi e spesso imprevedibili, sarà chiamato a interpretare scenari in continua evoluzione, anticipare i bisogni dei clienti e guidarli in scelte consapevoli e sostenibili.

L'innovazione digitale, l'internazionalizzazione dei mercati e le continue evoluzioni politiche impongono nuove competenze trasversali. Tra queste, la capacità di analisi dei dati, il controllo di gestione avanzato, la consulenza direzionale e la conoscenza delle dinamiche ESG. Non meno importante sarà l'alfabetizzazione tecnologica, necessaria per comprendere e sfruttare al meglio strumenti come l'intelligenza artificiale, la blockchain e l'automazione dei processi.

Fondamentale sarà anche il ruolo di *problem solver*, con una visione proattiva e



interdisciplinare, capace di integrare competenze giuridiche, fiscali, economiche e tecnologiche. La formazione continua, il pensiero critico e la capacità di lavorare in team multidisciplinari saranno leve decisive per restare competitivi e diventare protagonisti attivi della trasformazione in atto.

I giovani commercialisti sono spesso visti come motore di innovazione all'interno della categoria. Quali sono, secondo lei, le principali aree in cui stanno introducendo cambiamenti significativi?

I giovani commercialisti stanno trasformando profondamente la professione, introducendo modelli di lavoro innovativi e approcci più dinamici e digitali. Una delle tendenze più rilevanti è la creazione di profili ibridi: figure professionali con competenze trasversali che spaziano dalla fiscalità alla finanza aziendale, fino alla consulenza organizzativa e alla sostenibilità. Questi nuovi profili non si limitano a una sola area di specializzazione, ma integrano conoscenze che si alimentano reciprocamente, portando un valore aggiunto significativo al cliente.

In particolare, l'introduzione dell'intelligenza artificiale nei processi professionali consente di aumentare efficienza, precisione e capacità di analisi. Questo libera tempo e risorse da dedicare ad attività a maggior valore aggiunto, come la consulenza strategica, il supporto decisionale e la pianificazione finanziaria. Si sta assistendo a una vera e propria evoluzione del commercialista come partner strategico delle imprese.

Tra le aree di cambiamento più significative possiamo individuare il controllo di gestione, la consulenza direzionale, la pianificazione fiscale e finanziaria, la sostenibilità e l'automazione dei processi amministrativi. Inoltre, l'approccio dei giovani è naturalmente orientato alla collaborazione e al networking professionale, anche attraverso l'uso di piattaforme digitali. Questo contribuisce a una maggiore apertura del mercato e alla creazione di nuove sinergie professionali.

L'intelligenza artificiale è un tema di crescente importanza e sarà al centro del prossimo Congresso Nazionale UNGDCEC che si svolgerà a Catania dal 10 al 11 aprile. In che modo i giovani professionisti stanno affrontando questa trasformazione? E quale ruolo svolge l'Unione nell'appoggiarli nell'adattarsi a questi cambiamenti?

La maggior parte dei giovani professionisti sta affrontando il processo di trasformazione digitale con grande apertura e curiosità.

Il nostro ruolo è quello di far comprendere che l'Intelligenza Artificiale non è una scelta, ma una sfida, già in corso, con cui tutti i professionisti devono confrontarsi.



Non si tratta di decidere se adottarla o meno, ma di capire come utilizzarla al meglio per migliorare il nostro lavoro.

La sfida più grande è adattarsi rapidamente e **integrare l'IA negli studi professionali**, utilizzandola per automatizzare attività ripetitive e standardizzate, così da concentrare le nostre energie sulla vera consulenza, quella che solo un commercialista può offrire ai propri clienti.

L'impatto dell'IA è già evidente e sarà sempre più significativo in futuro. Questa tecnologia permette di accedere a una base di dati più ampia e strutturata, garantendo a tutti i professionisti lo stesso punto di partenza. Tuttavia, **la differenza non la farà la tecnologia in sé, ma il modo in cui ogni commercialista interpreterà e utilizzerà quei dati per offrire un valore aggiunto**.

Pensiamo, ad esempio, ai software di contabilità automatizzata basati su IA, che riducono drasticamente il tempo dedicato alla registrazione e riconciliazione delle operazioni. Oppure ai sistemi di analisi predittiva, che aiutano a individuare in anticipo rischi finanziari o opportunità di investimento per le aziende clienti. Senza dimenticare l'evoluzione della compliance fiscale, con strumenti di machine learning in grado di segnalare incongruenze e suggerire correttivi in tempo reale.

Noi giovani commercialisti siamo già pronti a questa trasformazione. Ci stiamo formando e preparando per affrontare questa rivoluzione con la stessa determinazione con cui abbiamo superato le sfide del passato. **L'Intelligenza Artificiale non sostituirà il nostro ruolo, ma lo cambierà**: chi saprà adattarsi e sfruttarla al meglio avrà un vantaggio competitivo decisivo, all'interno e all'esterno della categoria.

Tuttavia, il messaggio è chiaro, l'introduzione dell'IA nei nostri studi **“Non è una scelta”**: o ti evolfi, facendo attenzione ai rischi e alle minacce, oppure pian piano andrai fuori dal mercato professionale perché gli altri avranno più informazioni e più dati in tempo più breve e potranno sfruttarle per effettuare una consulenza strategica, che resta del professionista, più puntuale.

Proprio per l'importanza strategica che avrà l'approccio all'IA, il prossimo **Congresso Nazionale UNGDCEC**, che si terrà a **Catania il 10 e 11 aprile**, sarà interamente dedicato al tema **“Non è una scelta: Professionisti al centro nell'era dell'IA”**. Sarà un momento di confronto ad altissimo livello, con il contributo di esperti, politici e professionisti del settore, per discutere come l'IA stia ridefinendo il perimetro della nostra attività e in che modo possiamo governare questa trasformazione con consapevolezza ed etica. Maggiori informazioni sul programma e gli ospiti sono disponibili sul sito ufficiale dell'evento: www.congresso.ungdcec.it.

L'Unione, come sempre, gioca un ruolo centrale nell'accompagnare i giovani in questo percorso: promuove formazione qualificata, stringe partnership scientifiche, realizza ricerche e offre strumenti concreti per affrontare l'evoluzione tecnologica. Con il **Manifesto sull'IA** e le



sue proposte politiche, ha delineato un percorso chiaro per un'integrazione responsabile delle nuove tecnologie.

In conclusione, il nostro obiettivo è che i giovani commercialisti non solo si adattino al cambiamento, ma ne siano promotori attivi, contribuendo a costruire un sistema professionale più moderno, efficiente e capace di affrontare con determinazione e visione le sfide del futuro.

13 MAGGIO DIGITAL | EVENTO ACCREDITATO #scenarioprofessioni2025 DIGITAL | CERNOBBIO 14 MAGGIO

Lo Scenario delle Professioni: oggi e domani

The European House Ambrosetti TeamSystem Euroconference