INTERVENTO

Per i commercialisti troppo difficile il cambio di gestore nelle piattaforme

Marco Cuchel

Dall'inizio del processo di digitalizzazione dei documenti contabili e fiscali, la presenza delle case produttrici di software si è fatta sempre più intensa nei processi di lavoro degli studi, e con essa anche il potere negoziale di queste aziende nei rapporti commerciali.

Se negli ultimi anni i gestori di diversi servizi hanno adottato il rispetto del principio della concorrenza, della "portabilità" senza oneri e della protezione dei dati personali (ad esempio per telefonia, forniture idriche ed energetiche), il settore dei software contabili appare ancora come un territorio privo di regole certe, il che legittima gli operatori ad agire a proprio vantaggio.

L'esempio più evidente sta negli ostacoli, spesso quasi insormontabili, che il commercialista incontra nel passaggio da un gestore all'altro: ad esempio l'eccessiva difficoltà a riversare i dati da un programma all'altro. E non se ne comprende la ragione, quando oramai sono le norme dell'amministrazione finanziaria che impongono determinati formati ai documenti digitali.

Il risultato è che lo studio che vuole cambiare software si trova a pagare per almeno un anno i costi di due gestionali, visto che molti adempimenti si chiudono a distanza anche di 10-12 mesi dalla fine dell'anno contabile. Inoltre, molti riversamenti vanno fatti in modalità manuale, con alta possibilità di errore.

Chi acquista un software gestionale paga una licenza d'uso perpetua basata su due parametri: il numero di postazioni di lavoro e le funzioni applicative attivate. Fatte le dovute somme, tra licenze, canoni, assicurazione e manutenzione, la spesa media annua per un piccolo studio si aggira sui 5.500 euro.

Sussiste, poi, la "zona grigia" della conservazione e gestione dei dati. In via di principio, la titolarità di essi è pienamente del professionista e la software house dovrebbe agire solo da magazzino pro-tempore. Tuttavia, in caso di interruzione di rapporto con il fornitore spesso diventa difficile riavere il rilascio degli archivi in tempo reale.

L'avvento della fattura elettronica ha fatto emergere la sussistenza di un problema di libera concorrenza. Dal momento in cui alcuni colleghi, associazioni come la nostra o il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili si sono organizzati in iniziative collettive per ottenere "dal basso" piattaforme di fatturazione elettronica sganciate dalle principali software house, queste hanno reagito - legittimamente - cercando di mantenere la propria posizione sul mercato.

In particolare, abbiamo rilevato per alcune di esse lo spostamento di alcune funzionalità, prima disponibili nella licenza base, verso la licenza della piattaforma di gestione della fattura elettronica, con il risultato che i dati, prima gestiti in locale sui server dei colleghi, vengono ora spostati sulle piattaforme cloud senza che - a parer nostro - la normativa vigente offra adeguata tutela alla loro riservatezza ai fini di elaborazione di big data.

Inoltre, le software house non devono produrre una documentazione uniforme che adeguatamente informi i commercialisti su quale tipo di tutela dei dati sia applicata. È questo un elemento per noi fonte di enorme preoccupazione visto che abbiamo sulle nostre spalle aggravi di costi, aumento dei rischi professionali e dubbi sulla corretta applicabilità di tutte le norme deontologiche.

Presidente Associazione

nazionale commercialisti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Marco Cuchel