

Commercialisti e M&A al Convegno Nazionale UNGDCEC: le sfide dei Giovani Professionisti tra Innovazione e Specializzazione

di Redazione

 **FiscoPratico** La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI** per lo **Studio del Commercialista** [scopri di più >](#)

Intervista al Presidente Francesco Cataldi a un anno dal suo insediamento

In occasione del prossimo Convegno dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili che si terrà a Piacenza il 3 e 4 ottobre, Ec news ospita una intervista al Presidente Francesco Cataldi.

È l'occasione per un primo bilancio della Presidenza e per affrontare i temi che saranno protagonisti al prossimo Congresso. Uno sguardo alle sfide del futuro e sui cambiamenti che stanno coinvolgendo professionisti ed attività di Studio.

Il tema del prossimo Convegno Nazionale previsto a Piacenza per il 3 e 4 ottobre è "Commercialisti e M&A: binomio per la crescita e a creazione di valore". Quali sono, secondo lei, i principali cambiamenti che i giovani dottori commercialisti devono affrontare per essere competitivi in ??questo scenario in evoluzione?

Le operazioni di M&A richiedono professionalità altamente specializzate e competenze trasversali. I giovani commercialisti hanno da tempo intrapreso percorsi di questo tipo, per rispondere al meglio alle richieste del mercato - in ambito M&A ma non solo - e riuscire ad emergere nella competizione sempre più serrata. I giovani pertanto hanno necessariamente fatto della specializzazione la loro stella polare e sono sempre più frequenti network e aggregazioni più o meno strutturate grazie alle quali, assieme ad altri colleghi, riescono ad essere un punto di riferimento a 360° per gli imprenditori che sono coinvolti in percorsi di crescita strutturati e per linee esterne, accettando le sfide del mercato. Allo stesso tempo, il giovane commercialista sta diventando il naturale punto di riferimento sulle tematiche legate all'innovazione, oltre che su temi come la sostenibilità e l'intelligenza artificiale, che sono intrinsecamente legate alle generazioni più giovani. Si tratta di aspetti che appaiono scollegati alle dinamiche dei processi di M&A ma che in realtà rappresentano i fattori che più

spesso danno origine a queste operazioni e di cui sono il vero motore.

Nel suo primo anno di presidenza, quali sono stati i principali risultati raggiunti dall'Unione Giovani Dottori Commercialisti? Quali sono gli obiettivi principali per il futuro?

La dinamicità e l'intraprendenza della nostra associazione sono ormai evidenti a tutti e ci hanno conferito una credibilità che ci ha permesso di essere ascoltati e considerati anche dalle istituzioni. Sebbene siamo ancora in una fase di dibattito interno alla categoria, siamo soddisfatti che il nostro Consiglio Nazionale abbia accolto molte delle nostre osservazioni alla bozza di riforma del D.Lgs. 139/05. Tra le proposte più rilevanti spicca certamente l'introduzione di una quota generazionale sia negli Ordini territoriali che nel Consiglio Nazionale. Tuttavia, altre proposte non meno importanti meritano attenzione, come il riconoscimento di un indennizzo economico per il periodo di tirocinio, una richiesta che la nostra Unione aveva già avanzato lo scorso aprile, durante il Congresso Nazionale di Caserta.

Il nostro impegno non si è fermato qui: abbiamo avviato una serie di progetti con obiettivi a medio-lungo termine, tutti orientati a favorire il ricambio generazionale, tema che ci sta particolarmente a cuore. Due iniziative sono particolarmente significative. Il primo progetto, "*Obiettivo Uni.Co*", ha sensibilizzato oltre 2.000 studenti in 35 atenei di tutta Italia in un solo giorno, incrementando la visibilità e la conoscenza della nostra professione tra i giovani. Il secondo progetto, "*Percorso Professionale Certo*", è un accordo tra studi professionali e giovani colleghi che prevede un percorso di crescita ben strutturato e adeguatamente retribuito fin dall'inizio. Questo accordo è vantaggioso per entrambe le parti: i giovani professionisti possono contare su una crescita stabile e definita, mentre gli studi professionali hanno più possibilità di individuare nuove risorse, una necessità sempre più urgente anche per le grandi realtà.

Abbiamo già realizzato molto, in linea con gli obiettivi del nostro mandato. Ad esempio, abbiamo partecipato al percorso di riforma dell'articolo 2407 c.c. in tema di riduzione della responsabilità professionale. Inoltre, per affrontare le problematiche della categoria, ci siamo battuti per garantire la certezza del calendario fiscale e il diritto al riposo per i commercialisti. Guardando al futuro, continueremo il dialogo con le istituzioni e la politica, per essere protagonisti nell'evoluzione della nostra professione. Uno degli obiettivi prioritari sarà ottenere una giusta remunerazione per il nostro lavoro, dato che, purtroppo, attualmente non sempre viene riconosciuta adeguatamente. Per questo, continueremo a sensibilizzare le parti sociali e la categoria sul fatto che ogni nuovo adempimento introdotto dal legislatore debba essere correttamente compensato. Parallelamente, lavoreremo per ampliare l'applicazione della norma sull'equo compenso, al fine di estenderne la platea di destinatari e renderla uno strumento di reale tutela per i professionisti.

Qual è il sentimento generale della categoria rispetto alle sfide del futuro, come la digitalizzazione e l'automazione? I giovani commercialisti sono pronti ad accogliere queste trasformazioni?

La categoria dei commercialisti sta affrontando una fase di trasformazione profonda a causa della digitalizzazione e dell'automazione. È una sfida complessa, che richiede l'adozione di nuove tecnologie e la revisione di processi consolidati. Tuttavia, la categoria è pronta a investire in formazione e aggiornamento per mantenere un ruolo di leadership nel panorama professionale.

I giovani commercialisti, in particolare, sono entusiasti di queste innovazioni. Sono cresciuti in un contesto digitale e vedono nell'automazione un'opportunità per migliorare l'efficienza del lavoro quotidiano, liberando tempo per consulenze a maggiore valore aggiunto.

La responsabilità delle nuove generazioni di dottori commercialisti è sempre più significativa. Quale ruolo dovrebbero avere all'interno delle istituzioni di categoria e quali strumenti può offrire l'Unione per supportarli in questo percorso?

Il dinamismo del mercato e della professione richiede una visione che non può essere ancorata a vecchi paradigmi, per questo riteniamo che i giovani debbano avere un ruolo da protagonisti nelle istituzioni di categoria.

Solo così potremo essere responsabili delle scelte prese, mentre oggi possiamo solo sensibilizzare la politica e le istituzioni di categoria con le nostre azioni. Le scelte, infatti, non sono le nostre e a volte manca la visione dei giovani che vivono nel quotidiano le difficoltà attuali della professione, diverse da quello del passato che ricordano i colleghi con qualche anno in più.

Per questo siamo molto soddisfatti dell'inserimento nella proposta di modifica del d.lgs. 139/2005, la legge fondante della nostra professione, della quota generazionale, riservata agli under 45.

Concordato preventivo biennale: alla luce delle più recenti riforme e del dibattito in corso, quali sono le principali difficoltà che i giovani commercialisti si incontrano nella gestione di questi procedimenti, e come pensa che l'Unione possa contribuire a migliorare la loro preparazione in questo ambito? Un suo giudizio sull'istituto?

L'istituto in questione è potenzialmente valido, ma, in estrema sintesi, si tratta di un accordo opzionale tra Stato e contribuente, che, in teoria, potrebbe portare vantaggi per entrambe le parti. Lo Stato prevede maggiori entrate, mentre i contribuenti avranno la possibilità di

concordare il proprio reddito per uno o due anni, ottenendo in cambio una serie di benefici.

Tuttavia, le condizioni, le cause di decadenza e cessazione rendono complessa l'applicazione pratica. Se l'obiettivo fosse quello di stipulare un accordo, la procedura dovrebbe essere resa il più semplice e snella possibile.

Ciò che mi preoccupa maggiormente, però, è l'impatto di questo strumento sui commercialisti, in particolare sui più giovani. Tutti i colleghi stanno riscontrando notevoli difficoltà con il Concordato Preventivo Biennale a causa delle continue variazioni normative e delle interpretazioni che cambiano anche a ridosso delle scadenze. Non possiamo fornire ai nostri clienti risposte certe sulla convenienza dell'istituto se non abbiamo tutti gli strumenti necessari per analizzarlo correttamente.

Per questo motivo, chiediamo che l'Agenzia delle Entrate e il legislatore adottino una *best practice* valida per tutti gli adempimenti, stabilendo che ci sia sempre un margine minimo di 60 giorni tra la pubblicazione dell'ultimo documento e la data di scadenza dello stesso.

Vorrei lanciare una provocazione: perché le scadenze valgono solo per una parte, ossia per contribuenti e professionisti? Perché il legislatore e l'Agenzia delle Entrate possono modificare o integrare le regole liberamente, anche all'ultimo momento?

Dovrebbe esserci una norma di rango superiore (penso allo Statuto del Contribuente) che assicuri maggior stabilità e prevedibilità. Tale norma dovrebbe stabilire che le novità introdotte nei 60 giorni precedenti alla scadenza di un adempimento valgano per l'annualità successiva.

Il Convegno Nazionale offre un'importante occasione di networking. In che modo ritiene che questi eventi possano favorire collaborazioni e lo sviluppo di sinergie tra i giovani professionisti?

La grande forza della nostra associazione e dei nostri iscritti è la capacità di fare Rete. In queste occasioni, si incontrano colleghi e competenze da tutta Italia, permettendo la nascita di sinergie funzionali alla professione. Oggi il Commercialista non può più essere un tuttologo e sapere con chi ti puoi confrontare in caso di necessità diventa una leva strategica: l'Unione è la rete professionale più grande d'Italia.

Come vede l'evoluzione della professione del dottore commercialista nei prossimi cinque-dieci anni? Quali sono le priorità che l'Unione Giovani si è data per preparare la categoria alle sfide



del futuro?

Per costruire il futuro, dobbiamo prima rafforzare le fondamenta e agire sul presente.

Le specializzazioni saranno essenziali per il nostro futuro, ma è importante riconoscere che anche la cosiddetta "*consulenza di base*" è ormai una specializzazione, considerando la complessità della normativa fiscale. Un esempio evidente è l'attualissimo concordato preventivo biennale.

Il mercato riconosce il ruolo degli specialisti, con ripercussioni positive anche sulla remunerazione delle nostre attività. Tuttavia, le specializzazioni richiedono un maggiore impegno, soprattutto per quanto riguarda le aggregazioni professionali. Sebbene qualche passo in avanti sia stato fatto, manca ancora un regime fiscale che favorisca l'aggregazione dei colleghi più giovani e che sia competitivo rispetto al regime forfettario.

Oggi è fondamentale intervenire per rendere davvero attrattiva la nostra professione per i più giovani. Può sembrare scontato, ma molti se ne dimenticano: senza giovani non ci sarà futuro.

I dati parlano chiaro, siamo di fronte a una crisi di vocazioni.

La soluzione?

Dobbiamo continuare a informare gli studenti e i più giovani sulle opportunità della professione di commercialista. Una volta intrapreso questo percorso, è essenziale garantire loro una carriera professionale certa, con una remunerazione graduale che parta già dal periodo di tirocinio.

È necessario lavorare sull'equo compenso perché sia garantita una giusta retribuzione per tutte le nostre attività, consentendo agli studi di investire nella propria crescita e nelle risorse umane.

Nessuna di queste misure, da sola, risolverà tutti i problemi della nostra categoria, ma insieme queste azioni renderebbero la nostra professione più interessante nel presente e più attrattiva per le nuove generazioni.

Per maggiori informazioni in merito al Convegno Nazionale UNGDCEC del 3 e 4 ottobre a Piacenza [clicca qui](#)

Per iscrizioni [clicca qui](#)