

L'intervista Marco Martinenghi, commercialista, socio dello studio Nexus, si racconta

«Dal singolo alle grosse aziende»

«Mi occupo di contabilità, fiscalità nazionale, consulenza e revisione»

di Mauro Taino

Dopo le prime esperienze a Milano, il commercialista Marco Martinenghi è tornato a lavorare in provincia di Cremona dove oggi è socio dello studio Nexus. Martinenghi, partendo dalla propria esperienza personale, tratta l'evoluzione e prospettive della professione.

Quale è stato il suo percorso?

«Dopo la laurea triennale all'Università statale di Milano, ho ottenuto la Laurea Magistrale in Economia presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza, completando il mio percorso di studi quinquennale in ambito economico. Da lì ho avuto l'opportunità di fare un primo stage, grazie anche all'università, a Milano, in una società di consulenza, nella quale sono rimasto pochi mesi. Sempre su Milano ho cambiato azienda e ho fatto un paio di anni, dove in realtà mi occupavo di più di consulenza organizzativa. Dopo un paio d'anni avevo un po' bisogno di nuovi stimoli e ho avuto l'opportunità di ritornare in provincia e abbracciare una nuova professione con nuovi stimoli. Dal 2017 sono ripartito con tutta la pratica fino all'esame di Stato e all'abilitazione professionale a Luglio 2019. Quindi ho continuato per l'attuale studio, Nexus, dove ho fatto tutto il percorso interno di crescita dello studio e a gennaio di quest'anno mi hanno nominato socio».

Di cosa si occupa principalmente oggi?

«Diciamo che è soprattutto l'ambito un po' più tradizionale della professione, quindi principalmente contabilità, fiscalità nazionale, consulenza a private imprese per l'ambito fiscale. Seguo un po' tutte le tipologie di clienti, dal privato all'impresa individuale, alle srl più o meno grosse, poi ho qualche incarico di revisione e di sindaco».

Quando ha deciso di intraprendere questo percorso?

«Durante gli anni universitari non avevo ancora le idee chiare sul mio futuro professionale. Tuttavia, con il progredire della magistrale, soprattutto verso la fine, ho iniziato a



Marco Martinenghi, commercialista, è laureato in Economia alla Cattolica del Sacro Cuore di Piacenza

maturare una maggiore consapevolezza di me stesso e delle mie aspirazioni. La scelta di intraprendere la professione di commercialista non è stata casuale. È nata dalla ricerca di stimoli e sfide che il mio precedente contesto lavorativo non era in grado di offrirmi. Cogliendo l'opportunità che mi si è presentata, ho deciso di buttarmi a capofitto in questa nuova sfida, iniziando il mio percorso con la pratica professionale. Oggi, posso affermare con certezza di aver trovato la mia strada. Grazie a questo percorso, ho raggiunto la mia realizzazione professionale, seppur con qualche difficoltà iniziale».

Come è cambiata la professione in questi anni?

Gli iscritti: 439

L'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Cremona conta 439 iscritti.
Dato aggiornato al 31 dicembre 2023.
Fonte Associazione Professionisti

«La fatturazione elettronica ha sicuramente contribuito a semplificare il rapporto con i clienti, rendendolo più trasparente e tracciabile. Inoltre, gli strumenti tecnologici a disposizione dei commercialisti facilitano il lavoro quotidiano, sebbene il calendario rimanga spesso affollato, soprattutto negli ultimi anni. Sarebbe opportuno ottimizzare i tempi di lavoro per garantire un servizio migliore ai clienti e ridurre lo stress per i professionisti».

Che sviluppi prevede invece?

«Riguardo al futuro della professione, credo che la specializzazione e l'aggregazione saranno sempre più importanti. La complessità normativa italiana rende difficile per i commercialisti essere esperti in tutti i campi. Pertanto, la specializzazione in aree specifiche e la collaborazione con altri professionisti altamente qualificati saranno fondamentali per offrire un servizio completo ed efficiente ai clienti. Lavorare in uno studio con professionisti specializzati in diversi ambiti offre diversi vantaggi a partire dalla possibilità di confrontarsi con colleghi esperti per mettere aprofondire le proprie competenze e rimanere aggiornati sulle ultime novità normative. I clienti possono beneficiare di una consulenza più approfondita e mirata alle loro specifiche esigenze. La collaborazione tra professionisti specializzati permette di ottimizzare il lavoro, dividendo i compiti in modo efficiente e sfruttando le sinergie tra le diverse competenze. Nella mia esperienza lavorativa, ho avuto modo di constatare la varietà di casi e clienti che un commercialista può incontrare. La possibilità di confrontarmi con colleghi specializzati in diversi ambiti mi ha permesso di offrire un servizio migliore ai miei clienti e di crescere professionalmente».

In questo senso quanto è importante continuare a formarsi?

Per un commercialista, la formazione continua è assolutamente fondamentale. Ritagliare del tempo dedicato esclusivamente all'apprendimento è la chiave per rimanere aggiornati e competenti in un settore in continua evoluzione. Anche ritagliare brevi momenti quotidiani

per la formazione può essere utile. Ad esempio, dedicare un'ora al mattino prima di iniziare a lavorare per leggere articoli o approfondire tematiche specifiche può fare la differenza. È importante non limitarsi allo studio sui libri, ma saper cogliere spunti formativi anche dalla quotidianità, da ciò che si sente e da ciò che ci circonda. Certo, dedicare tempo alla formazione non è sempre facile, data la mole di lavoro e le scadenze da rispettare. Tuttavia, è fondamentale trovare il modo di ritagliare del tempo per questa attività, non solo per obbligo professionale, ma anche per rimanere al passo con i tempi e offrire un servizio di qualità ai propri clienti. Non dedicarsi alla formazione continua significa correre il rischio di rimanere indietro e di non essere in grado di soddisfare le esigenze sempre più complesse dei clienti. In un settore in continuo mutamento come quello fiscale, la formazione è un investimento indispensabile per il successo professionale».

Che caratteristiche dovrebbe avere e che consigli si sentirebbe di dare a un giovane che volesse diventare commercialista?

«Certamente la curiosità di voler esplorare tanti aspetti, anche quotidiani. C'è davvero tanto da studiare. Tra la curiosità, la capacità di prevedere le esigenze degli studenti, l'impegno e la dedizione, fare l'insegnante non è una professione facile. L'abilitazione richiede un notevole sforzo e tempo, e anche dopo aver superato l'esame, la sfida continua. La quotidianità del lavoro può essere assorbente, e solo la dedizione, la curiosità e la passione per l'insegnamento possono fare la differenza. Non è una professione facile, ma può dare molte soddisfazioni. Come dicevi, dall'esterno si ha l'impressione che il lavoro dell'insegnante sia sempre lo stesso, ma in realtà la realtà è ben diversa. I cambiamenti sono tanti e rimanere al passo con i tempi è fondamentale. Conciliare l'attività lavorativa con la formazione continua è uno degli aspetti più impegnativi di questa professione».



CAMBIAMENTO

La fattura elettronica ha sicuramente semplificato il rapporto col cliente

SVILUPPI

Specializzarsi e aggregarsi sarà importante: normativa complessa

CONSIGLI

Essere curiosi, voler esplorare tanti aspetti, l'impegno nello studio quotidiano



«Scissione mediante lo scorporo»

È dedicato alla "Scissione mediante scorporo: la disciplina fiscale alla luce dell'attuazione della riforma tributaria" il nuovo documento pubblicato dal Consiglio e della Fondazione nazionali dei commercialisti, elaborato dalla Commissione di studio "Imposte dirette", presieduta da Stefano Poeta e operante nell'ambito dell'area "Fiscalità" alla quale è delegato il Consigliere tesoriere Salvatore Regalbutto. Oltre che dallo stesso Regalbutto, alla stesura del documento hanno contribuito Luca Miele, Pasquale Saggese, Franco Vernassa e Enrico Zanetti. Le previsioni introdotte attuano il criterio direttivo di cui alla lettera e) dell'art. 9, comma 1, della legge 9 agosto 2023, n. 111 (legge delega per la riforma fiscale) in forza della quale è prevista la "introduzione della disciplina fiscale relativa alla scissione societaria parziale disciplinata dall'articolo 2506.1 del codice civile, senza nuovi o maggiori oneri a carico della finanza pubblica". Si tratta di un intervento che colma un evidente vuoto normativo. Il documento dei commercialisti analizza il tema sotto diversi punti di vista e si chiude con una tabella nella quale vengono riepilogati i principali punti di interesse della materia.



Rubrica realizzata in collaborazione con

ASSOCIAZIONE PROFESSIONISTI della provincia di CREMONA

CONCORDATO PREVENTIVO E COOPERATIVE

«Necessarie maggiori premialità»

Il Consiglio Nazionale dei commercialisti, in vista dell'emanazione dei decreti correttivi previsti dalla Legge Delega per la riforma fiscale, ha predisposto un nutrito pacchetto di proposte migliorative sui decreti delegati relativi a adempimenti, concordato preventivo biennale e cooperative compliance.

«Veicolare le nostre proposte nelle competenti sedi istituzionali - afferma il Presidente della categoria, Elbano de Nuccio - nell'ambito del modello di dialogo e confronto preventivo ormai consolidato. In particolare, relativamente al concordato preventivo biennale proponiamo una tassazione flat sul reddito incrementale che dovrà essere dichiarato per effetto dell'adesione al nuovo istituto. In materia di adempimento collaborativo abbiamo formulato un ventaglio di proposte per rendere maggiormente attrattivo il regime nel presupposto che i soggetti aderenti, effettuando una totale disclosure



della loro posizione fiscale, debbano essere per quanto più possibile preservati da conseguenze accertative e, soprattutto, sanzionatorie. Ciò anche per i soggetti di minori dimensioni che volontariamente si doteranno del tax control framework che, ricordo, dovrà essere sempre certificato da un commercialista o da un avvocato».

«Tra le numerose e articolate proposte presentate - aggiunge Salvatore Regalbutto, Tesoriere del Consiglio Nazionale con delega alla fiscalità - chiediamo, sempre in ma-

Elbano de Nuccio e Salvatore Regalbutto con il Viceministro dell'Economia Maurizio Leo (al centro)

teria di concordato preventivo biennale, maggiori premialità, in particolare estendendo ai forfettari lo scudo totale dagli accertamenti basati su presunzioni semplici analogamente a quanto già previsto per i soggetti ISA e che tra gli elementi che andranno a ridurre il reddito concordato rientrino anche le perdite su crediti, così come avviene per minusvalenze e sopravvenienze passive». «Per quanto attiene agli adempimenti - aggiunge Regalbutto - proponiamo che il termine di presentazione delle dichiarazioni dei redditi venga fissato per il 2024 e a regime al 31 ottobre, termine che per quest'anno dovrebbe coincidere anche con quello per aderire al concordato preventivo». «Abbiamo chiesto che venga precisato che per l'anno 2024 tutti i soggetti ISA e forfettari possano versare il saldo e il primo acconto delle imposte entro il 30 agosto con la maggiorazione dello 0,4 per cento».