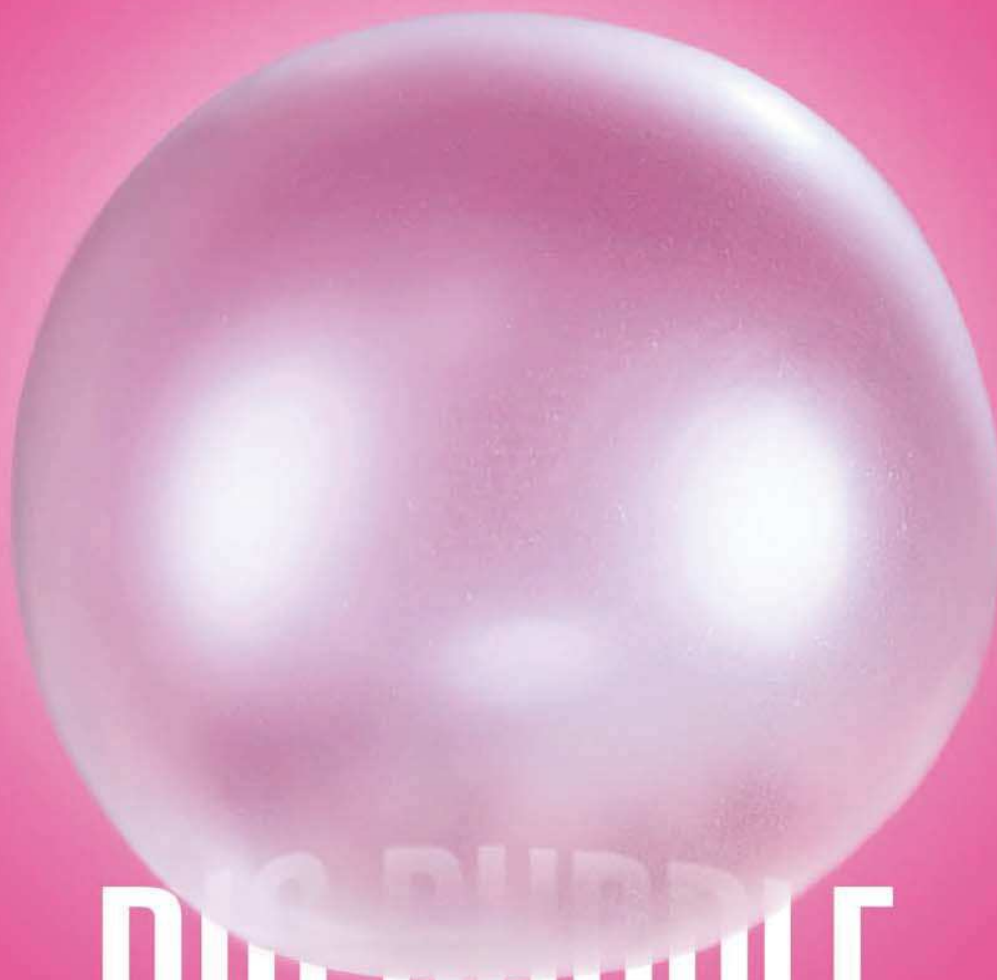


# Wall Street Italia

www.wallstreetitalia.com



## BIG BUBBLE

La grande bolla dell'inflazione

P.L. 14/04/2023 | MENSILE | ANNO 13 | NUMERO 41 APRILE 2023 | 5,0 EURO



COVER STORY  
Azimut

WSI

# TAX & LEGAL

58

INTERVISTA

60

CERTIFICATI



STUDIO GULLÌ

Tina  
Gullì

commercialista



LE PAROLE DELL'ESPERTA

# Fiducia e competenza per aiutare le imprese

**L'aiuto concreto che possono fornire i commercialisti alle aziende può rappresentare un vero e proprio valore aggiunto per la loro crescita. Una relazione fiduciaria da consolidare nel tempo con empatia e conoscenze**

di Luca Losito

Dal rapporto fiduciario con l'imprenditore all'attenzione a tutte le evoluzioni più recenti del settore fiscale, sono i punti di riferimento dello studio Gulli. Una realtà che ha saputo reinterpretare il ruolo del commercialista, come consulente fidato per le aziende in ambito tributario. A raccontare anche le prospettive di crescita dello studio nel 2023 ai nostri microfoni è la titolare, Tina Gulli.

## Come interpretate il vostro ruolo al servizio delle imprese?

“Con il passare del tempo ci hanno trasformato in meri esecutori: siamo diventati solo quelli che fanno pagare le tasse. Ma dobbiamo tornare a essere a fianco degli imprenditori per facilitarne le scelte aziendali. È questo ciò di cui hanno bisogno ed è ciò che ci chiedono. La mia priorità è stata di uscire dallo schema del commercialista

## 2023

**L'OBIETTIVO QUEST'ANNO SARÀ DISEGNARE UN FUTURO AD ALTO VALORE AGGIUNTO**

tributarista, che finisce per impersonare il ruolo del vampiro che sottrae denaro, mai sazio, pagato per pagare le tasse. Ho cercato di ricreare l'atmosfera di un tempo, l'imprenditore ospitava nella sua azienda il proprio commercialista, per parlare di come gestire l'azienda. C'era un rapporto deontologico e professionale molto stretto fra i due, basato sulla reciproca fiducia: l'imprenditore sapeva di

potersi fidare della professionalità del commercialista e quest'ultimo era consapevole dell'alto ruolo ricoperto, grazie alle proprie competenze. Il commercialista che torni ad essere un consulente aziendale, offrendo servizi di assistenza nella gestione dell'impresa, deve proporre soluzioni concrete, per migliorare l'efficienza dell'azienda”.

#### **Quali le prospettive di sviluppo per il 2023 in riferimento al vostro core business?**

“Abbiamo trovato il modo di delegare ai collaboratori alcuni compiti di routine a fronte di funzioni gestionali e intuitive. Così facendo abbiamo liberato la commercialista la titolare dello studio dai suddetti impegni permettendole di concentrarsi sulla consulenza specializzata. Non è un salto dall'oggi al domani ma una transizione attraverso un nuovo approccio graduale che consente, da un lato, di continuare a servire i clienti del ciclo tradizionale rispondendo alle sollecitazioni del mercato, anche con l'ottimizzazione degli asset e, dall'altro, di competere efficacemente nella sfida quindi per il 2023 il nostro core business sarà capire cosa sta accadendo e disegnare un futuro attorno alla Professione ad alto valore aggiunto;

sfruttare il potenziale della “macchina” invece di farsi sovrastare dall'innovazione; delegare compiti a basso valore aggiunto e concentrarsi dove può fare la differenza. Una professione che deve necessariamente ripensare sé stessa, in una prospettiva orientata all'innovazione e alla ricerca di nuove opportunità di business, promuovendo e sostenendo le attività commerciali all'estero delle aziende italiane. Facilitare l'accesso, con tecnologie all'avanguardia, iniziative, collaborazione con ICE e assistenza nella penetrazione commerciale sui mercati esteri, delocalizzazione e internazionalizzazione oltre alla normale gestione delle contabilità e dichiarazioni varie”.

#### **Quali invece le prospettive di crescita e le novità che si sente di anticipare?**

“La nostra prospettiva è fornire una consulenza specializzata che riguardi la strategia e l'organizzazione dell'azienda, il cuore e il cervello della gestione aziendale. Per chiudere con il giusto spirito e con la giusta fiducia nel futuro che la nostra professione ci potrà riservare se avremo il coraggio e la passione necessari ad evolverne la concezione, vorrei condividere con voi anche una frase di Winston

In foto Tina Gulli, titolare dello studio commercialista Gulli, ritratta a una serata di premiazione



Churchill, magari la conoscerete già, che a me infonde coraggio e positività: “Il successo non è definitivo, il fallimento non è fatale: ciò che conta è il coraggio di andare avanti”. Inoltre, vista la concorrenza tra professionisti sul territorio nazionale che ha ridotto, di fatto, il numero di clienti pro-capite, ciò ha comportato una compressione dei fatturati e dall'estensione delle aree di competenza è derivato un aumento della domanda specialistica da parte della clientela. Questi fenomeni hanno determinato una significativa spinta per gli studi professionali ad organizzarsi secondo modelli più complessi, in grado di far fronte all'evoluzione del mercato e di lavorare secondo criteri aziendali di autonomia organizzativa e massima redditività. Infatti, sino a pochi anni fa le operazioni M&A di studi professionali erano davvero straordinarie, in quanto si manifestavano mediante l'acquisizione di un singolo studio. Da qualche anno si stanno consolidando operazioni più strutturate con l'obiettivo di acquisizione su larga scala sull'intero territorio nazionale, ed è quello che intendiamo fare nel prossimo futuro. È proprio vero che puoi avere successo, meglio e più velocemente, aiutando gli altri ad avere successo”.



**Con il passare del tempo ci hanno trasformato in meri esecutori: siamo diventati solo quelli che fanno pagare le tasse. Ma dobbiamo tornare a essere a fianco degli imprenditori**