



LE FONTI LEGAL

La rivista N°1 degli avvocati

N° 84-85 | MAG-GIU



INNOVAZIONE *motore della crescita*

Dalla consulenza in outsourcing, fino alla rivoluzione digitale per appalti e iva. Professionisti raccontano la loro idea di innovazione e come ha cambiato il settore in cui operano

www.lefontilegal | maggio-giugno 2023 | N°84-85



SPECIALE MALASANITÀ

Avvocati e associazioni a confronto sulla Legge Gelli-Bianco e sul Sistema Sanitario Nazionale

SPECIALE ECCELLENZE REGIONALI

Dal Nord al Centro Italia, viaggio tra le Eccellenze che raccontano il territorio di provenienza e le strategie di business

CARRIERE E MANDATI

In evidenza i principali passaggi di carriera e le maggiori operazioni degli ultimi mesi

COVER STORY
Innovazione



Tina Gullì

Studio Gullì

Non esiste **INNOVAZIONE** senza una formazione di **QUALITÀ**

E

ssere innovativi non significa esclusivamente investire in nuove tecnologie, ma impegnarsi in

un percorso di alta formazione e di sviluppo delle competenze specifiche. Con particolare riferimento alla professione di commercialista, è questa l'idea di innovazione espressa da **Tina Gulli**, fondatrice dello studio commercialista Dott.ssa Gulli Business Solutions.

In che modo l'innovazione è entrata a far parte delle dinamiche dello Studio?

Quattro sono stati i passaggi fondamentali:

- **Software innovativi:** per prima cosa, il cambiamento deve poter contare su dei software avanzati per la raccolta e la gestione dei dati.
- **Integrazione e collaborazione:** l'importanza di avviare delle collaborazioni tra studi, così da rendere maggiormente efficienti le attività a basso valore aggiunto.
- **Cloud computing:** l'utilizzo di piattaforme di cloud computing per aumentare la collaborazione tra professionisti.
- **Strumenti condivisi:** il quarto e ultimo il supporto di strumenti condivisi per l'analisi dei dati ai fini delle attività di consulenza.

Quali sono gli aspetti innovativi dello Studio Gulli che vengono maggiormente apprezzati?

Crescere in modo equilibrato, internazionalizzare e globalizzare il mercato, start up e modello di governance, controllare e decidere con sicurezza.

La vostra realtà opera in ambito internazionale e aiuta giovani professionisti ed imprenditori a realizzare i loro sogni. Cosa ci può dire in merito e come si definisce il vostro approccio?

Il mio approccio è stato sempre di spronare i giovani a mettersi in gioco, cioè non devono al primo ostacolo, al primo ostacolo lasciare, lasciarsi andare. Cioè devono assolutamente andare avanti nonostante le vicissitudini che ci sono state, cioè i tempi sono stati difficili ma loro devono continuare a mettersi in gioco e fare in modo che i loro sogni diventino realtà, perché non è facile, lo so, lo sappiamo bene, però la curiosità forma parte dell'uomo, il reinventarsi giorno dopo giorno anche perché non bisogna rimanere fermi bisogna reinventarsi giorno dopo giorno e affrontare nuove sfide, nuovi ostacoli e così man mano ci riesci, cioè non ti devi fossilizzare in un punto ma andare avanti e fare sempre meglio. E così la tua curiosità e la tua voglia di cambiare viene soddisfatta e loro si sentono felici nel senso che fanno una cosa nuova che li appaga, non è solo per la fama o per i soldi ma è qualcosa che li fa felici, ecco quindi quando si spostano in un altro paese con cose nuove eccetera è

una sfida che per il giovane è qualcosa che lo appaga e questo ha avuto parecchi casi di giovani che hanno avuto delle grandi dei grandi successi anche se si sono spostati in un altro territorio un'altra cultura un altro modo di fare perché si sono reinventati, si sono reinventati e hanno avuto, cioè bisogna avere il coraggio di reinventarsi, questo è il segreto. Specialmente adesso che cambiano le cose continuamente, il mondo, la globalizzazione, è un continuo cambiamento.

Quali sfide innovative dovranno affrontare i commercialisti nei prossimi anni?

Non si deve più investire solamente sul lato delle nuove tecnologie: altri due passaggi sono necessari e improverabili: investire nella formazione di qualità e favorire la crescita a livello dimensionale degli studi professionali. È necessario impegnarsi anche sull'evoluzione delle competenze del commercialista.

Questo dovrà infatti sempre occuparsi primariamente di contabilità e di fisco, aggiungendo ulteriori competenze e servizi, con approfondimenti per quanto riguarda la gestione della crisi d'impresa, la consulenza aziendale, la business intelligence, e altro ancora.

La specializzazione dei dottori commercialisti, per essere davvero utile alle aziende clienti, deve essere accompagnata da una crescita degli studi, i quali potranno optare, in molti casi, per l'aggregazione, così da poter offrire assistenza e consulenza a 360 gradi. ■



LE FONTI LEGAL

SPECIALE ECCELLENZE REGIONALI



**Viaggio tra le Eccellenze che raccontano
il territorio e le strategie di business**



Studio Gulli, supporto fiscale nel territorio piemontese

Tina Gulli, fondatrice e titolare dello Studio Gulli, realtà specializzata nella consulenza fiscale, racconta lo status del tessuto economico regionale piemontese, dove l'adeguamento del sistema istituzionale alle necessità dello sviluppo della regione risulta a oggi necessario.

Studio Gulli è ben radicato nel territorio piemontese. Che tipo di clientela assistete maggiormente?

Innanzitutto prendendo in considerazione il tessuto produttivo, un ruolo fondamentale lo svolgono le aziende familiari che sono le più diffuse rispetto alle non familiari,



Tina Gulli

Studio Gulli

in tutta la province del Piemonte e sono quelle che assistiamo maggiormente in dettaglio: A) nel settore manifatturiero -costruzioni immobiliari -alimentare tessile abbigliamento servizio alloggi -ristorazione; B) per la cultura e tempo libero attività artistiche e di divertimento, ricerche scientifiche, attività finanziarie - consulenze turistiche ed altre; C) e in quello dei prodotti per la casa e Ict e-commerce antiquariato- bottiglie vino-accessori - articoli di bigiotteria alimenti e accessori animali

Quali sono le tematiche fiscali di cui vi state occupando?

Principalmente l'obiettivo è di fornire agli imprenditori una consulenza che lo aiuti a comprendere quali sono i nuovi indirizzi dell'Agenzia delle Entrate e come si sta evolvendo il rapporto con il contribuente, per affrontare i periodi di crisi e di post crisi, cioè quali sono i rapporti tra i diversi attori della fiscalità (Agenzia Entrate, GdF, Agenzia Entrate Riscossione); quali sono le opportunità che il contribuente che può e deve cogliere dalla conoscenza dei propri diritti

e dalla conoscenza delle opportunità che l'Agenzia delle Entrate offre sia in caso di errore, sia in termini agevolazioni con la modifica dei rapporti tra fisco e contribuenti le misure agevolative per gli imprenditori.

Con la fine della pandemia è cambiato il ruolo dei commercialisti? Se sì, in che modo?

Il sistema economico regionale piemontese nelle sue diverse componenti vive un periodo di transizione che negli ultimi anni, a partire dalla crisi, proseguendo con la pandemia, ha determinato una perdita del suo peso relativo rispetto ad altre regioni del Nord. In particolare, le regioni riconducibili ad un triangolo tra Milano, Bologna e Padova, che si allarga verso Venezia e si prolunga attraverso Trento e Bolzano in direzione del Brennero e dell'economia mitteleuropea, mostrano una dinamica integrata e in accelerazione. Essa ha alla sua base una crescita della base produttiva ancorata all'economia della conoscenza e una rete più adeguata di connessioni infrastrutturali che ancora manca al Piemonte verso la Francia e la Liguria (TAV e terzo valico), e che potrà diventare operativa, se va bene, alla fine del prossimo decennio. In tali aree del Paese questa trasformazione è percepita ed interiorizzata da parte degli attori locali che con l'aiuto dei commercialisti dovranno affrontare questo problema, traducendosi in visioni del futuro comuni e le richieste di maggiori poteri a livello decentrato, ridisegnando

buona parte degli obiettivi per arrestare il processo di declino relativo del Piemonte, prima fra tutto l'adeguamento del sistema istituzionale alle necessità dello sviluppo, dovrebbe rappresentare un punto rilevante dell'agenda politica per il Piemonte. Bisogna fare presto, creare opportunità di sviluppo ed evitare i rischi forieri di ulteriore declino.

Quali saranno le problematiche che, a suo parere, affronteranno i commercialisti nell'area del Nord Italia? Soprattutto agevolare lo sviluppo e il rilancio delle piccole e medie imprese anche in situazioni di pre-crisi, crisi reversibile o a rischio di difficoltà, mediante azioni di supporto e sostegno attraverso agevolazioni ed incentivi collaborando con la Regione e gli Enti istituzionali il compito principale è la consulenza e lo sviluppo dell'impresa - servizi a sostegno dello sviluppo e del rilancio delle imprese pmi sul territorio piemontese. ■

Il sistema economico regionale piemontese vive un periodo di transizione che negli ultimi anni ha determinato una perdita del suo peso relativo rispetto ad altre regioni

