

TESTATA

DATA USCITA

SOGGETTO

LETTORI

FONTE

INDICE

%ESP. PAG.

EutekneInfo

6 apr 2022

Azienda

0,0

0,2

1

www.ecostampa.it

E! LETTERE

## Gli strumenti per le aggregazioni ci sono tutti, serve la mentalità

Gentile Redazione,

vorrei inserirmi nel dibattito sulle aggregazioni che ha visto gli interventi dei colleghi Righini, Cacciani e Maistri e che ha preso spunto dal recente [studio](#) di CND-CEC e FNC sui bilanci delle STP (si veda "[Ancora scarsa la diffusione delle STP tra commercialisti](#)" del 23 marzo 2022).

Ringrazio Saudo Maistri (si veda "[I professionisti dovrebbero poter sottoscrivere contratti di rete](#)") per aver decantato il contratto di rete, e tuttavia non vedo alcun ostacolo alla costituzione di reti **tra professionisti**. Come ha confermato anche il MISE con nota 28 gennaio 2020 n. [23331](#), i contratti di rete tra professionisti e misti si possono assolutamente stipulare e sono validi a tutti gli effetti. Pur restando validi, laddove coinvolgano soltanto professionisti non organizzati in STP, non potranno essere oggetto di pubblicità al Registro Imprese. E per i più arditi, il "Jobs Act Autonomi" mette a disposizione perfino i consorzi tra professionisti!

Ad Alberto Righini (si veda "[Servono supporto e modelli operativi per le aggregazioni professionali](#)") va il merito di aver aperto la discussione. Ma glielo avete detto alle "Big 4" che non ci sono gli strumenti giuridici e tributari per aggregarsi e crescere? E che dire delle molte iniziative da anni in costante crescita nel "middle market" quali ad esempio NexumStp per citarne solo una? E vogliamo dimenticare le ormai decine di **grandi studi locali** che popolano molte nostre città ma anche la provincia più ricca? Diciamocelo: chi voleva unirsi lo ha fatto, e con successo! Da anni sono in uso pratiche consolidate per valutare le affinità elettive, la fattibilità economica, gli apporti, fino alla scelta del tipo socie-

tario, della struttura e alla definizione della remunerazione e della governance. Ci sono perfino corsi "prematrimoniali" per "addomesticare" i professionisti nati liberi e addestrarli a collaborare tra loro. Purtroppo anche chi decide di aggregarsi spesso si ostina a non farsi consigliare. Molte aggregazioni nascono così sull'onda di facili entusiasmi e falliscono per carenza di analisi e pianificazione.

Condivido quindi la posizione di Alberto Cacciani (si veda "[Il vero problema è la scarsa volontà di aggregazione dei commercialisti](#)"): il problema sta in un **atteggiamento mentale** del professionista in passato vincente ma oggi ridondante. Il limite che non consente ai professionisti italiani di crescere si chiama individualismo, e si manifesta nell'orgoglio: mai unirsi ad altri perché "io sono meglio", mai farsi aiutare perché "mi aggiusto da solo". A questo si sono aggiunte recentemente la paura di perdere quanto faticosamente costruito e la paralisi da sopraffazione, data dal rendersi conto di non riuscire a cambiare velocemente tutto ciò che ci sarebbe da cambiare.

Occorre quindi che il singolo professionista, non le istituzioni, si assuma la **responsabilità** della propria situazione e da lì affronti, a piccoli passi, la sfida del cambiamento di mentalità e la traduca in azione. Gli strumenti ci sono tutti, a voi trovare il coraggio di usarli.

**Michele D'Agnolo**

*Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Trieste*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

158249