

Classificatori

ENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
COSTUME

NUMERO 431
(NUOVA SERIE)

MARZO 2016

4



Capital

IN REGALO
I NUMERI
UNO
D'ITALIA
360
PAGINE

Inchiesta

IL MADE IN ITALY VINCE
ANCHE NEI FARMACI

Innovazione

L'INTELLIGENZA
ARTIFICIALE
RIVOLUZIONA L'IMPRESA

Protagonisti

CALENDA, L'UOMO TOSTO
DI RENZI A BRUXELLES

Londra

I NUOVI CLUB
PER MANAGER

Viaggi

VOLARE NON-STOP
A 5 STELLE

Professioni

Da commercialisti a consulenti globali

*Prima erano soltanto specialisti delle tasse, ora sempre più
si trasformano in esperti capaci di accompagnare la crescita delle aziende*
● Ritratti di 32 professionisti vincenti ● Le specializzazioni degli studi

Da sinistra:
Stefano Simontacchi,
45 anni, dello studio
BonelliErede; Enrico
Zanetti, 42 anni,
commercialista
e viceministro dello
Sviluppo economico.

Copertina

Alessandro Solidoro,
presidente dell'Ordine dei
commercialisti di Milano.
In basso, **Fazio Segantini**,
presidente dell'Unione dei
giovani commercialisti.

Angeli custodi delle imprese

Finanza internazionale,
risparmio gestito
e wealth management,
amministrazione
e **controllo** delle imprese,
risk management... Quella
dei **commercialisti** è una
delle evoluzioni più rilevanti
delle professioni. Capaci oggi
di suggerire agli imprenditori
soluzioni organizzative
e di crescita in tempi rapidi

Lucia Gabriela Benenati

Ogni anno le società italiane dedicano 269 ore agli adempimenti fiscali in Italia, contro la media mondiale di 261 ore e quella europea di 173 (rapporto Paying taxes 2016 di Banca Mondiale e PwC), e circa 41 milioni di contribuenti presentano le dichiarazioni Irpcef con i modelli Unico e 730. Una colossale perdita di tempo e di risorse. «Eppure, non moriremo facendo solo le tasse. Ci sono molti altri terreni professionali da percorrere», dice **Gerardo Longobardi**, presidente del **Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili**. Sì, le attività di base della contabilità e della consulenza fiscale rimangono lo zoccolo duro di una professione che raduna nell'albo quasi 120mila iscritti. Ma il commercialista 2.0 non è più solo quello che consegna l'F24 da pagare; è un consulente aziendale a tutto tondo, con

expertise specifiche in finanza comunitaria e internazionale, in risparmio gestito e wealth management, in amministrazione e controllo delle imprese e risk management. La sua è una delle evoluzioni più rilevanti nel mondo delle professioni e segue le crescenti esigenze del mercato, che ricorre a esperti con formazione giuridico-economica, capaci di suggerire agli imprenditori soluzioni organizzative e di crescita in tempi rapidi.

«Il commercialista deve essere un professionista contemporaneo, con uno



sguardo rivolto al futuro; deve conoscere le esigenze dei propri clienti e, ferme restando le sue specializzazioni, svolgere un ruolo di facility manager», sostiene Longobardi. «Ed è un innovatore», aggiunge **Fazio Segantini**, presidente dell'**Unione nazionale giovani dottori commercialisti ed esperti contabili**. «Il contesto in cui ci muoviamo, caratterizzato da forte incertezza, aspra concorrenza e risorse sempre più scarse, ci impone di essere agili e di puntare su settori che ancora non hanno completamente espresso le loro potenzialità. Se questi anni sono stati caratterizzati dalla gestione delle crisi d'impresa, delle procedure concorsuali e del sovraindebitamento, in futuro dovremo guardare alle opportunità che ci possono fornire la consulenza alle start-up e l'economia della cultura», suggerisce. Non solo: «Uno dei driver di sviluppo per il lavoro dei commercialisti è

l'internazionalizzazione. Nel contesto in cui viviamo, può diventare un asse portante delle strategie aziendali per la tutela o per la conquista di nuove quote di mercato», precisa **Alessandro Solidoro**, alla guida dell'Ordine dei commercialisti di Milano. «C'è, poi, tutta l'attività dedicata alla ristrutturazione aziendale, alla rinegoziazione del debito per privati e imprese, alla mediazione, alla revisione degli enti locali, alla gestione delle partecipate pubbliche, alla governance societaria, al controllo dei conti e così via». E ci sono nuove figure, come il commercialista esperto in materia di gestione delle imprese sequestrate e confiscate alle mafie; quello progettista, specializzato nella predisposizione di bandi di finanza pubblica e privata; quello green, che ha maturato esperienze nelle tecnologie ambientali; quello specializzato verticalmente, che conosce ogni aspetto di una specifica attività imprenditoriale... «Lo spazio per crescere c'è, e difficilmente mancherà in futuro: il settore finanziario è in continua evoluzione e richiede specialisti esperti in grado di affrontare le novità normative», prevede Solidoro.

Come è successo negli ultimi mesi con la voluntary disclosure, procedura di collaborazione volontaria per l'emersione dei capitali detenuti all'estero, che ha dato un gettito di oltre 3,8 miliardi di euro allo stato con più di 129mila istanze presentata alla fine di novembre 2015. In questa partita la parte del leone, però, è toccata alle big four, le società di consulenza Deloitte, EY, Kpmg e PwC, capaci di contare su un network internazionale. Secondo gli ultimi dati diffusi dall'Irdcec, l'Istituto di ricerca del settore, il 53% dei commercialisti opera in uno studio individuale, il 21% in uno studio condiviso e solo il 22% in uno studio associato. «La figura del commercialista tradizionale, però, è destinata a modificarsi nel tempo, anche in virtù di un inevitabile processo di semplificazione amministrativa. Se non si vuole correre il rischio di lasciare la fetta più grande del mercato alle grandi società di consulenza, bisogna puntare sulla qualità dei servizi e sull'aggregazione», raccomanda Solidoro ai colleghi. «La strategia premiante è organizzare uno studio integrato che raggruppi una pluralità di ►►

ACCOMPAGNARE ALL'ESTERO LE AZIENDE

Il commercialista parla la stessa lingua dell'imprenditore perché comprende appieno ogni sfaccettatura delle dinamiche aziendali. Parola di **Stefano Simontacchi** (nella foto), classe 1970, una laurea in economia e commercio alla Bocconi di Milano e un PhD in diritto tributario internazionale all'Università di Leiden, nei Paesi Bassi, dove da 15 anni svolge attività di docenza e da cinque dirige il Transfer Pricing Research Center. Chi meglio di un commercialista, allora, poteva occupare la poltrona di amministratore delegato in una law firm che per numeri e dimensioni si può considerare una vera e propria azienda? Così, dal 2013 Simontacchi ricopre il ruolo di managing partner (l'altro è Marcello Giustiniani) di **BonelliErede**, la prima realtà italiana nel diritto societario, con cinque sedi (Milano, Genova, Roma, Bruxelles, Londra), 300 professionisti, 143 dipendenti, 136 milioni di euro di ricavi nel 2014. Le sue competenze spaziano dalla fiscalità internazionale ai prezzi di trasferimento e pianificazione fiscale, dai private client alle operazioni immobiliari, dai fondi di investimento mobiliari e immobiliari alle strutture di private equity, dalle operazioni di m&a alle riorganizzazioni.

Poi c'è l'impegno sul fronte delle nuove norme. «La fiscalità è una materia chiave e rilevante in tutti i paesi del mondo, non possiamo esimerci dal dare il nostro contributo per migliorarla attraverso proposte, commissioni di studio e così via. Bisogna essere propositivi nei confronti del governo», sostiene Simontacchi. Il suo contributo più recente si trova nel Patent box, introdotto dalla legge di stabilità 2015, che consente la parziale detassazione del reddito d'impresa riconducibile allo sfruttamento di beni immateriali, per esempio brevetti e marchi, derivanti dall'attività di ricerca e sviluppo. «È determinante per la creazione di beni immateriali in Italia. In quest'ottica, sarebbe opportuno prevedere anche un innalzamento delle soglie del credito d'imposta per le attività di ricerca e sviluppo che oggi sono troppo ridotte per attrarre investimenti rilevanti dai grandi gruppi.

Domanda. In quali direzioni sta puntando il lavoro del commercialista?

Risposta. Il percorso evolutivo porta verso l'internazionalizzazione. Molte aziende italiane sono state inglobate o stanno per essere acquisite dai big player stranieri. Quelle che resistono spesso puntano sull'export per sopravvivere. L'imprenditore del 2016 deve essere accompagnato da un commercialista che parli fluentemente inglese, che abbia connessioni internazionali e possa dargli assistenza se decide di sbarcare in Cina, in India o in Africa.

D. Quale modello di aggregazione si va affermando per gli studi?

R. Quello dei professionisti è, spesso, un mondo di solisti o di aggregazioni di solisti. Nel mondo, però, si va verso un modello di managed professional business, di professionisti aggregati, sì, ma gestiti in modo aziendale. Se la categoria dei commercialisti riuscisse ad applicare questo modello anche in Italia, potrebbe trarne un vantaggio competitivo, perché in noi è insita una visione aziendale. In caso contrario, il rischio è di finire con il soccombere sotto il peso di grandi firm strutturate.

D. Quali sono gli ambiti in cui i commercialisti possono cogliere nuove opportunità di lavoro?

R. A livello mondiale, il macrotrend da seguire ►►



© TOMMASO GASPERINI / MASSIMO SESTINI

Copertina

► è quello della lotta all'economia sommersa e all'eliminazione delle asimmetrie informative. Un contesto in cui è maturata la voluntary disclosure. Poi, c'è grande fermento intorno al Beps (Base erosion and profit shifting action plan) proposto dall'Ocse per combattere l'elusione e l'evasione fiscale nelle operazioni che superano i confini nazionali. I professionisti del settore non possono non tenerne conto perché ha effetti nella gestione fiscale delle multinazionali, nel tax planning, nel risk management e perché ridisegna gli assetti di quei gruppi che si erano strutturati in aggressiva.

D. Che cosa consiglia a uno studio alla ricerca di nuove opportunità di business per espandersi?
R. Bisogna specializzarsi sempre più nella tassazione delle operazioni cross boarder. Il numero delle imprese che punta sulle esportazioni è in aumento e include una buona percentuale di pmi. In quest'ottica, assumono una valenza strategica il transfer pricing e il diritto tributario internazionale. Non si può più guardare solo alla norma nazionale, anche perché si procede verso regole e norme comunitarie, come sta avvenendo per le banche. Anche la regolamentazione in campo fiscale è destinata ad aumentare.

D. E a quel punto che cosa occorrerà fare?
R. È necessario rivedere la politica fiscale del paese.

D. Come?

R. Prima di tutto modificando il contesto strutturale. Per esempio, occorrerebbe lavorare alla creazione di un codice tributario unico, riunendo e semplificando la normativa esistente seguendo la regola delle tre C: norme chiare, coerenti e certe. Altro punto fondamentale è la riforma della giustizia tributaria, al fine di ottenere una riduzione dei tempi del contenzioso fiscale. Nei Paesi Bassi, per esempio, si arriva a un giudizio definitivo in tre anni, in Italia si sale a nove anni. Nel merito, invece, il paese dovrebbe definire una sua politica industriale e costruire un contesto normativo coerente, idoneo alle esigenze degli investitori italiani e stranieri.

D. E dal punto di vista geografico? Quali sono le aree più promettenti in cui c'è spazio crescente per portare business?

R. Credo fermamente che l'Italia debba puntare sull'Africa, sia dell'area del Mediterraneo sia di quella subsahariana, per svolgere un ruolo di leadership nel contesto economico globale dei prossimi decenni. Rispetto ad altri paesi, abbiamo un indubbio vantaggio competitivo che ci deriva da passati rapporti politico-culturali. La strategia dovrebbe essere quella di ritagliarci il ruolo di hub preferenziale per gli investimenti esteri diretti in Africa. In pratica, ciò che hanno fatto i Paesi Bassi con gli Stati Uniti trent'anni fa: adesso tutte le multinazionali americane che hanno investito in Europa hanno sede in Olanda. Si potrebbe, per esempio, provare a diventare l'hub degli investimenti cinesi in Africa, intervenendo anche sulla convenzione bilaterale Italia-Cina. Per riuscire a raggiungere questo obiettivo, però, è necessaria una serie di norme che faciliti la localizzazione in Italia di centri direzionali e che attragga gli high net worth individual.

D. La voluntary disclosure ha garantito al governo un gettito superiore alle attese, ma le stime dicono che i capitali italiani all'estero rimangono ingenti...

R. Non solo quelli. Bankitalia ha reso noto che nel 2014 sono stati depositati biglietti da 500 euro per un volume cento volte superiore a quello dei biglietti emessi dal sistema bancario italiano. Io proporrei una voluntary disclosure nazionale, che porti alla luce l'economia sommersa del paese, stimata in oltre 250 miliardi di euro con un gettito evaso di oltre 100 miliardi di euro. In questo modo, si potrebbero recuperare risorse per il paese e abbassare il livello impositivo. Il passo successivo sarebbe la stretta sul contante, riducendo la soglia massima, eliminando le banconote superiori al taglio di 50 euro e preferendo il pagamento elettronico. C

► professionisti con competenze uniche su materie specifiche».

«La carriera vecchio stile non esiste più», avverte anche Segantini. «Oggi più che mai è fondamentale sviluppare un network di relazioni interpersonali per gestire al meglio le sfide del mercato. Una rete variegata che faciliti la circolazione di informazioni e nozioni di qualità, che faccia entrare in collisione le varie professionalità in modo da generare creatività e nuove opportunità».

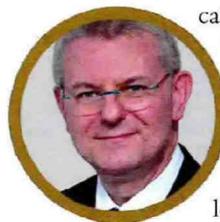
La sinergia tra varie competenze professionali è uno degli impegni di **Richard Murphy** (nel tondo), managing partner dello **Studio associato a Kpmg**. Di recente ha promosso un'innovativa strategia di alleanze con altri studi professionali, come Ichino, Brugnattelli & Associati. «Uno dei miei obiettivi è far comprendere alle aziende italiane multinazionali gli impatti derivanti dall'entrata in vigore delle grandi piattaforme normative internazionali, come quella sul Beps, che ridefiniranno i confini tra aziende e Agenzia delle entrate», spiega Murphy. «Nella mia visione, il tax director dovrebbe entrare nel cda delle aziende, perché ormai la governance della fiscalità rappresenta un tema decisivo e una sfida manageriale per le imprese».

Un ruolo sempre più strategico, insomma, non più di semplice commercialista ma di manager, che rende necessaria la specializzazione, tema molto sentito all'interno del Consiglio nazionale e della

categoria. «Il nostro obiettivo è che le specializzazioni siano riconosciute, per legge, nel nostro ordinamento professionale. Nell'immediato, il Consiglio ha investito sulle Saf,

le scuole di alta formazione, che consentono ai nostri iscritti di migliorare la qualità delle prestazioni e di trovare nuove opportunità», spiega Longobardi.

Sulla formazione punta anche la **Fondazione dei dottori commercialisti di Firenze**. «I nostri iscritti possono usufruire gratuitamente di tutta la formazione professionale attraverso un portale unico. A Firenze, poi, abbiamo istituito una delle 14 Saf voluta dal Consiglio, con due sedi distaccate, Genova e Pisa», puntualizza il presidente della Fondazione, **Luca** ►►



DIVERSIFICARE PER SOPRAVVIVERE

«Keep calm and trust», state tranquilli e fidatevi della professionalità dei dottori commercialisti per le vostre finanze. Si può sintetizzare così il pensiero di **Enrico Zanetti**, 42 anni, laurea in economia e commercio all'Università di Trieste, ex vicepresidente dell'Unione nazionale dei giovani dottori commercialisti ed esperti contabili. Ma Enrico Zanetti è anche **viceministro dell'Economia**, dopo essere stato nominato segretario di Scelta civica, il partito del bocconiano Mario Monti, con lo slogan «Keep calm and love



Il viceministro
Enrico Zanetti.

Scelta civica». L'amore per ciò che si fa, secondo il veneto Zanetti, è la chiave per riuscire bene. Insieme con la determinazione e la competenza, doti fondamentali per districarsi nel ginepraio della materia contabile e fiscale e nella consulenza aziendale.

«La nostra professione viaggia su due binari distinti. Il primo è quello dell'assistenza fiscale e contabile; nell'immaginario collettivo un commercialista è chi cura la dichiarazione dei redditi. Il secondo è quello della consulenza, offerta alle aziende sia private sia pubbliche. Un lavoro che ha raggiunto una valenza sempre più strategica, complice la crisi, e ha visto una schiera di bravi professionisti impegnati nella ristrutturazione del debito e organizzativa di grandi e piccole società», osserva il braccio destro del ministro Pier Carlo Padoan. Tra dichiarazioni e consulenza, lui ha scelto la via dell'impegno politico. Una sfaccettatura che arricchisce un settore in continua evoluzione e con expertise che maturano al mutare delle norme e delle richieste del mercato.

Domanda. Come cambia la professione del commercialista?

Risposta. Sul lato dei servizi, il fattore principale che sta modificando il settore è la semplificazione e la telematizzazione, con i 730 precompilati e con i processi legati alla fatturazione elet-

tronica. Ormai siamo degli esperti informatici e forniamo anche un servizio legato alla conservazione telematica dei dati. La semplificazione, però, porterà ancor più nei prossimi anni a un restringimento del bacino d'azione. L'effetto del processo virtuoso di semplificazione, abbinato alla crisi, crea le condizioni per scatenare la tempesta perfetta sui commercialisti tradizionali.

D. Qual è la chiave per superare incolumi la selezione naturale?

R. Bisogna maturare le competenze per diventare consulenti aziendali, ma un certo spazio fisiologico di lavoro anche su fisco e contabilità ovviamente rimarrà.

D. Ma le grandi aziende sono già tutte presidiate dalle firm più prestigiose del settore della consulenza...

R. Le opportunità per chi lavora da solo, o assieme a pochi colleghi, sono da ricercare nelle pmi familiari che, come mostrano i dati e le analisi dell'Istat, rappresentano il motore dell'economia italiana. Quelle che hanno più bisogno di assistenza sono le pmi dinamiche, con elevato potenziale di crescita. Qui un commercialista può davvero aiutare l'impresa a creare ricchezza.

D. Le pmi, però, lamentano di essere schiacciate sotto il peso delle tasse. Come le aiuta il governo?

R. Stiamo riducendo la pressione fiscale. Non a tutti, certo, ma molti ne beneficiano. Per esempio, abbiamo tolto 5 miliardi di Irap sul costo del lavoro, alleggerendo il carico fiscale di quelle imprese che danno molto lavoro, e perciò sono da considerare beni sociali prima ancora che privati. Dal 2017, l'Ires scenderà dal 27,5 al 24%: tutto già approvato e coperto nella legge di Stabilità. Le aziende devono ricominciare a guadagnare, produrre margini positivi significa riuscire a risollevarne la situazione monetaria e far girare l'economia. In questo circolo virtuoso, un bravo commercialista trova nuovi spazi e concrete opportunità di lavoro.

D. Quando l'economia tornerà a girare?

R. Dopo anni di segno negativo, nel 2015 abbiamo registrato +0,7, rispetto al -0,4% dell'anno precedente. Il nostro obiettivo è continuare ad attuare una politica credibile, di passi misurati, dove innestare la crescita. Soprattutto per le aziende.

D. Il settore sembra orientato verso l'evoluzione aziendalista...

R. Sì, ma non solo. C'è un percorso molto interessante, quello di professionista sussidiario della pubblica amministrazione. In questo caso si esaltano sia le competenze dell'area giuridica sia quelle economiche. Negli ultimi anni l'attenzione della categoria su questo versante è stata notevole. Gli ambiti in cui agire sono tantissimi ma serve un forte impulso alla specializzazione professionale. Bisogna concentrarsi sulle expertise, costruendo un percorso di rete professionale a cui appoggiarsi per altre competenze.

D. Come può la categoria aumentare il suo peso politico?

R. Abbiamo molti commercialisti nelle istituzioni, grazie soprattutto a una formazione teorica e pratica adatta a questo tipo di esperienze. Pochissimi, però, vi arrivano dopo un percorso interno sia nelle stesse istituzioni sia nelle associazioni di categoria, mentre per i più importanti sindacati del paese è la regola avere nella scena politica i loro dirigenti di spicco. Io ho avuto la fortuna di trascorrere cinque anni come stretto collaboratore di un grande presidente nazionale dei commercialisti come Claudio Siciliotti, uomo che mi ha notevolmente valorizzato e fatto crescere professionalmente e umanamente. È questo tipo di esperienze che consolida il senso di appartenenza a una comunità.

© GILIOS FOLGOSO / MASSIMO SESTINI

Copertina

► **Giambra.** «La formazione è fondamentale soprattutto per un giovane dottore commercialista», sottolinea Segantini. «Siamo di fronte, però, a un mutamento epocale. Fino a poco tempo fa il sapere era considerato un patrimonio fisso, pressoché immutabile. Oggi, invece, abbiamo la necessità di far fronte a situazioni inedite, non di routine, che richiedono l'accesso a nuove informazioni».

L'innovazione non riguarda solo le aree di business ma anche i prodotti e i servizi. Lo Studio associato di Richard Murphy, per esempio, ha promosso di recente la realizzazione di un tool informatico per gestire i processi in ambito di tax compliance. Lo studio tributario e societario Deloitte, invece, ha investito su un nuovo prodotto sviluppato su piattaforma Hfn (Hyperion financial ma-



Gerardo Longobardi, presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti.

nagement) di Oracle destinato ai gruppi italiani che vogliono gestire in modo strutturato e automatizzato il processo di tax provision. «Il servizio, tra i vari vantaggi, consente un collegamento diretto con il sistema di pianificazione delle risorse d'impresa del gruppo e la disponibilità di un motore di calcolo del fondo imposte», spiega **Stefano Mazzotti**, partner di **Deloitte** e coordinatore delle iniziative di tax technology. Uno spazio di mercato, quello della consulenza alle aziende e dei servizi tecnologici a supporto di commercialisti e aziende, su cui nei prossimi anni si giocheranno grandi partite. ©

DUE MAGNIFICHE DOZZINE

GIULIO ANDREANI

Dla Piper - Milano



Senior advisor del dipartimento tax e a capo del private client sector, è esperto di fiscalità straordinaria, contenzioso tributario e crisi d'impresa. Ha assistito importanti società italiane ed estere in contenziosi con l'amministrazione finanziaria, mentre in quello delle ristrutturazioni aziendali ha più volte svolto il ruolo di attestatore di piani nel contesto della legge fallimentare e di consulente fiscale per l'elaborazione di proposte di transazione fiscale. Inoltre, ha assistito importanti società e high net worth individual attraverso il rilascio di pareri pro veritate, durante le verifiche fiscali e di patrocinio tributario in sede giudiziale, nonché nella riorganizzazione di gruppi societari e patrimoni familiari.

GIUSEPPE ASCOLI

Cms - Milano



È partner dello studio e la sua expertise è sulle politiche di transfer pricing. «È qui che si verificano i problemi di natura fiscale più rilevanti nella consulenza ai gruppi multinazionali. Il disconoscimento da parte dell'amministrazione fiscale determina, in principio, una situazione di doppia tassazione. In Italia tutte le verifiche fiscali sulle società multinazionali includono questo esame e il trend è in aumento a seguito degli ultimi lavori dell'Ocse (progetto Beps). Forniamo regolarmente consulenza fiscale a gruppi multinazionali (nel settore automobilistico, assicurativo, energetico e chimico) e sempre più spesso assistiamo società con frequenti rapporti infragruppo, al fine di limitare i rischi di doppia tassazione».

MIRELLA BOMPADRE

Studio Bompadre - Bologna



Ha una specifica preparazione nel settore fallimentare, soprattutto nelle revocatorie bancarie e nell'anatocismo. Ma è esperta anche nel settore creditizio e bancario e si occupa di strumenti finanziari di investimento attraverso consulenze

tecniche di ufficio e di parte.

FRANCO BROCCARDI

LombardDCA - Milano



Fondatore e partner dello studio (con i soci Elena Pascolini e Pierluca Princigalli), si occupa degli aspetti economici delle attività culturali, delle problematiche fiscali e finanziarie degli operatori del settore e coordina per l'Ordine di Milano la commissione dedicata a questi temi. «Operare professionalmente e operativamente in ambito culturale è un valore aggiunto, oltre che un piacere. In studio, dove organizziamo frequenti mostre, si mischiano questi mondi solo apparentemente legati e che, ogni volta, si riscoprono così straordinariamente vicini».

FABIO BRUNELLI

Di Tanno e Associati - Milano



Partner dello studio, uno dei top nel settore tax in Italia, ha assistito Ece funds (piattaforma di investimento del gruppo tedesco Ece) per gli aspetti fiscali relativi all'investimento in un fondo immobiliare italiano, istituito da Sator Sgr, proprietario di un centro commerciale nel Sud Italia. L'operazione, per un controvalore pari a circa 120 milioni di euro, ha riguardato il regime fiscale dell'investimento da parte di fondi esteri con rilevanti profili di fiscalità internazionale legati al trasferimento della gestione del fondo italiano a una Sgr comunitaria (Gefia) del gruppo Ece, operante con il passaporto europeo introdotto dalla direttiva Aifmd.

EMIDIO CACCIAPUOTI

King & Wood Mallesons - Milano

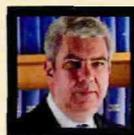


Partner dello studio, è specializzato in fiscalità internazionale e nella strutturazione di fondi di investimento di private equity, attività centrale per lo studio a livello internazionale. Fra i suoi clienti annovera aziende nazionali e internazionali, fondi di private equity, società di servizi finanziari e family office. «Fino a qualche anno fa, in Italia il ruolo del commercialista all'interno degli studi legali era a

supporto della consulenza legale. Da qualche anno è emersa la figura di un professionista (commercialista fiscalista) con un ruolo di primo piano, di un consulente a tutto tondo, in alcuni casi chiamato a guidare lo studio stesso. Parliamo di un ruolo essenziale all'interno degli studi legali, che affianca le aziende, sostenendole nella crescita, nella gestione delle diverse operazioni, al pari degli avvocati, in modo autonomo e allo stesso tempo integrato».

OLIVIERO CIMAZ

Bisozzi Nobili - Milano



Socio dello studio, si è specializzato nella gestione dei processi di transizione delle imprese a controllo familiare. «La trasmissione del patrimonio dell'imprenditore alle generazioni successive rappresenta un momento cruciale nella vita delle aziende di famiglia. Per fornire risposte a queste problematiche, che coinvolgono anche la fiscalità delle persone fisiche, dei loro patrimoni mobiliari e immobiliari e delle società, bisogna avere competenze multidisciplinari. Spesso si rende necessario ricorrere a particolari istituti (trust, sapa, azioni con diritti particolari e patti parasociali), a operazioni straordinarie (scissioni, fusioni, conferimenti o anche assegnazioni agevolate ai soci di immobili), all'ingresso di investitori professionali o alla quotazione dell'azienda».

MARIO CIVETTA

Studio Civetta - Roma



Il suo studio è composto da cinque professionisti e numerosi collaboratori e praticanti. Alla tradizionale attività di assistenza fiscale e societaria abbina le operazioni di acquisizione, aggregazione e ristrutturazione di aziende in crisi.

ANDREA CORTELLAZZO

Cortellazzo & Soatto - Padova



Partner dello studio, assiste prevalentemente imprese e gruppi societari nella riorganizzazione dei processi aziendali, anche introducendo sistemi gestionali Erp, con la gestione elettronica documentale e

di conservazione sostitutiva a norma, sia nella fase di selezione sia nella successiva fase di sviluppo delle soluzioni. Interviene anche nell'ambito dello sviluppo e implementazione di sistemi di controllo direzionale, di budgeting e di reporting e ha maturato esperienze nello sviluppo e nella gestione di modelli organizzativi e di modelli di internal audit.

MARCELLO DANISI

Studio Danisi - Bari



Il suo nome, negli ultimi tempi, è stato associato al salvataggio della società calcistica Fc Bari 1908 (serie B). Danisi, però, non è solo un curatore fallimentare e commissario giudiziale in concordati, ma anche consulente tecnico di ufficio e di parte nelle controversie civili e penali, revisori in enti locali. Nel suo studio, si occupa anche di piani strategici di riposizionamento e riconversione del business, di consulenza per i rapporti con il sistema bancario, di operazioni straordinarie e di ristrutturazioni.

GIUSEPPE DIRETTO

Studio Diretto - Bari



Si è specializzato negli ultimi anni nella consulenza e assistenza alle start-up. «Supporto gli aspiranti imprenditori nella costituzione e nello sviluppo di nuove realtà attraverso il trasferimento di una serie di competenze difficilmente presenti in nuove, piccole realtà o in aziende neocostruite, come la redazione di un business plan, la valutazione di ipotesi di crescita legate all'e-commerce, la costruzione di collaborazioni e partnership di valore, la creazione di reti commerciali».

DAVIDE DI RUSSO

Studio Di Russo - Torino



Lo studio che porta il suo nome conta su dieci professionisti, fra partner e collaboratori. Ha sviluppato l'attività di consulenza e revisione sia in ambito di società a capitale privato sia nel settore pubblico, in enti locali di medie e grandi dimensioni, Asl ed enti non-profit, acquisendo

una forte specializzazione nell'attività di riorganizzazione di società partecipate da amministrazioni pubbliche.

MASSIMO DI TERLIZZI

Pirola Pennuto Zei & Associati - Milano



È membro del comitato esecutivo dello studio. Specializzato in contenzioso tributario e finanziario, in attività di restructuring, finanza aziendale, m&a, recentemente ha promosso la prima operazione d'ingresso di un'associazione professionale di avvocati e commercialisti nella compagine azionaria di una società di corporate finance, dando vita a Pirola Corporate Finance Spa, di cui è presidente del consiglio di amministrazione.

ALESSANDRO DRAGONETTI

Bernoni Grant Thornton - Milano



Managing partner, è a capo del dipartimento tax. Esperto di fiscalità internazionale, m&a, riorganizzazioni societarie e passaggi generazionali, è membro dell'European tax advisory committee e del Private wealth solutions steering committee all'interno di Grant Thornton International.

FABRIZIO ESCHERI

Areazienda Network - Palermo



Il suo studio conta su cinque soci e 15 collaboratori. È specializzato negli strumenti di programmazione e controllo aziendale applicati ad aziende pubbliche e private. Negli ultimi anni ha approfondito l'utilizzo di questi strumenti nelle aziende sottoposte a sequestro o confisca alla criminalità mafiosa.

FRANCESCO FACCHINI

Facchini Rossi & Soci - Milano



Dopo un'esperienza in Andersen Legal, nel 1998 ha fondato con Luca Rossi lo studio tributario associato che porta i loro nomi, operativo a Milano e Roma. In questi anni ha seguito diversi precontenziosi e contenziosi in tema di reddi- ➤

► to d'impresa (tra cui, esteroinvestizioni di società, transfer price e costi black list), di imposte indirette (tra cui, problematiche Ici per enti non commerciali) e di redditi finanziari esteri di persone fisiche.

MASSIMO GIACONIA

Baker & McKenzie - Milano



È partner e responsabile del dipartimento tax dello studio, una delle maggiori realtà di esperti fiscali e leading firm nel transfer pricing per numero di professionisti coinvolti, per qualità del team e per i casi seguiti. «Lo studio ha assistito negli ultimi mesi numerose multinazionali estere, con particolare riferimento a società che operano nella digital economy e per problematiche relative a controversie tributarie in tema di stabile organizzazione, di transfer pricing e di esteroinvestizione».

MAURIZIO LEO

Leo Libroia e Associati - Roma



È naming partner dello studio che porta anche il suo nome, con sedi a Roma, Milano e Torino. Offre consulenza specialistica nel settore del diritto tributario, occupandosi di problematiche complesse sulla fiscalità internazionale, delle imprese e delle persone fisiche, delle operazioni straordinarie e di m&a, di transfer pricing. Cura la predisposizione di interpelli ordinari, antielusivi e disapplicativi e fornisce un'assistenza globale nella gestione delle procedure di ruling di standard internazionale, finalizzate alla conclusione di accordi anche bilaterali e multilaterali con l'Agenzia delle entrate e con le amministrazioni fiscali di altri paesi.

DUILIO LIBURDI

Studio Liburdi - Milano



Assiste i clienti nella fase di consulenza e pianificazione fiscale e nell'ambito delle controversie in sede di verifica e conten-

zioso tributario.

ALBERTO MAUGERI

Studio Maugeri - Niscemi



Come componente del consiglio nazionale di Aiace, Associazione italiana assistenza al consumatore europeo, si è specializzato in contenzioso bancario, con particolare riferimento alla verifica dell'anatocismo, il calcolo degli interessi sugli interessi praticato da numerose banche, vietato in Italia. Nel suo studio di Niscemi, in provincia di Caltanissetta, si occupa anche di fornire consulenza e assistenza nelle situazioni di crisi aziendali e dei patrimoni di famiglia, ed è curatore fallimentare.

GIOVANNI MERCANTI

Mercanti Dorio e Associati - Verona



È entrato a far parte dello studio Mercanti Dorio e Associati nel 2014, con l'obiettivo di costruire un dipartimento fiscale specialistico. Oggi il dipartimento tax conta su sei professionisti, che l'anno scorso si sono confrontati con la voluntary disclosure. «Questo ci ha permesso di ampliare il numero di banche con cui lavoriamo e di acquisire clienti che richiedono consulenza nella pianificazione dei patrimoni personali e nella riorganizzazione societaria, in particolare dei gruppi con holding o partecipate estere». Per essere più vicini ai clienti in questa attività, lo studio ha aperto un ufficio di rappresentanza a Lugano.

MASSIMILIANO SIRONI

Studio Sironi - Milano



Assiste i clienti nelle riorganizzazioni societarie, nel controllo e gestione del rischio fiscale, nelle due diligence di carattere fiscale e nella implementazione dei sistemi di contabilità analitica e di reporting direzionale per piccole e medie imprese, come

il mark-up e le decisioni di spostare all'esterno le fasi produttive.

SEBASTIANO SCILIBERTO

Eversheds - Milano



Partner e co-head (l'altro è Marco Melisse) del dipartimento fiscale, ha maturato, in vent'anni di attività professionale, una specializzazione nella tassazione delle società e nella fiscalità internazionale, con particolare attenzione agli aspetti tributari delle operazioni di m&a e di riorganizzazione societaria e nella consulenza societaria in caso di verifiche dell'Agenzia delle entrate e contenziosi fiscali.

MASSIMO SCOTTON

Studio Rosina e Associati - Genova



È uno dei più grandi studi di Genova e include anche una società di revisione e una di servizi. Lo studio è specializzato nella consulenza societaria e fiscale a gruppi di imprese, attività di ristrutturazioni e straordinarie, m&a, procedure concorsuali e crisi d'impresa. Cura anche consulenza societaria e risk management, consulenza di società bancarie, finanziarie e industriali quotate in borsa. È attivo anche nel settore delle crisi di impresa e procedure concorsuali, con incarichi sia di attestatore sia di commissario e curatore nominato dal tribunale.

FRANCESCO SQUEO



Si occupa principalmente di aziende familiari, spesso in sinergia con i principali istituti bancari, prestando la propria attività sia con riferimento alle persone fisiche sia al gruppo societario detenuto. Le sue aree di consulenza spaziano dalla fiscalità alle acquisizioni, anche nel processo di internazionalizzazione. Estrema cura è dedicata alla delicata fase del passaggio generazionale e ai profili di asset protection. 