

MARTEDÌ, 13 NOVEMBRE 2012

EUTEKNE.INFO

SISTEMA INTEGRATO EUTEKNE

EUTEKNEFORMAZIONE

EUT
IL QUOTIDIANO
nato alle 8.29

Home | Opinioni | Fisco | Impresa | Contabilità | Lavoro & Previdenza | Economia & Società | Professioni | Protagonisti | Dossier | Lettere

Sistemi per il mondo che lavora®

STUDIO

INIZIATIVE DI CATEGORIA










Bernoni racconta i suoi «primi» 50 anni da commercialista

L'ex Presidente dei commercialisti festeggia con un libro il mezzo secolo di attività di quello che è stato il primo studio associato di Milano

E!

/ Savino GALLO

/ Martedì 13 novembre 2012

SHARE     
INVIA  STAMPA   

Milano e la sua capacità di accogliere e valorizzare la voglia di fare. La professione e una passione assecondata studiando di notte. E, ancora, la strada dell'associazionismo, gli incontri con tanti dei personaggi che hanno scritto la storia del nostro Paese e il ruolo di rappresentanza della categoria. C'è tutto questo nel libro **“Una vita per la professione. Cinquant'anni di ricordi e incontri di un commercialista milanese”** (a cura di Gianni Fossati e Isidoro Trovato, Ed. Mursia), con cui Giuseppe **Bernoni**, Presidente dell'Ordine di Milano a metà anni '70 e del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti dal '91, ha voluto festeggiare i 50 anni del suo studio, aperto nel 1961 (primo studio associato di Milano) in piazza Meda, a due passi dal Duomo.



Giuseppe Bernoni

Dott. Bernoni, da dove nasce l'idea di questo libro?

“Dalla voglia di ricordare ai giovani che, anche in questo momento di crisi, le difficoltà si possono superare lavorando sodo. La mia carriera professionale dimostra che impegnandosi seriamente si può fare tutto, perché la professione offre molto, ma non dona nulla. Io sono partito da zero, senza genitori né altri parenti commercialisti. E come me ce ne sono tanti altri. Servono sacrifici e forza di volontà”.

Parla di Milano come una città aperta al talento, alla capacità imprenditoriale. C'è ancora spazio per queste qualità nell'Italia attuale?

“Milano è una città eccezionale, ciò che ho potuto realizzare qui non avrei potuto farlo in un'altra città. Purtroppo risente dalla crisi attuale ed ha perso un po' dell'originario smalto, ma rimane una delle poche città in cui esiste la meritocrazia. Nell'Italia attuale è venuta meno la forza di iniziativa, c'è meno coraggio, meno voglia di fare e lo noti anche nei giovani figli di imprenditori che rinunciano all'impresa, pur avendo innate capacità”.

Lei è stato un precursore dell'associazionismo. Perché siamo ancora alle prese con il problema della micro-dimensione degli studi?

“Fin dai primi passi nella professione, ho avuto la vocazione di realizzare una struttura organizzata in associazione con altri colleghi. È vero, questa strada non è stata seguita da molti e ciò rappresenta un limite competitivo, perché da soli si è costretti a rinunciare allo sviluppo professionale in campi specialistici meno battuti. La concorrenza si è accentuata, specializzata ed organizzata. Imprese di medio-grandi dimensioni si rivolgono a strutture adeguate a loro, a studi in grado di coniugare le diverse specializzazioni con una visione globale delle questioni aziendali. Ma il cammino verso le aggregazioni professionali non è facile. C'è bisogno di superare tante difficoltà, a cominciare dall'introduzione e l'accettazione di ruoli, regole e responsabilità tra i soci. Purtroppo, le nuove norme sulle società professionali non ci aiutano”.

È stato rappresentante dei commercialisti sia a livello nazionale che internazionale. Qual è, oggi, il ruolo del commercialista e perché, spesso, quest'ultimo viene visto con diffidenza?

“Il dottore commercialista svolge un ruolo essenziale nell'aiutare le imprese, districandosi tra leggi non sempre chiare e coordinate, sentenze giudiziarie, norme europee e le infinite problematiche derivanti dalla nostra burocrazia. Non mi risulta che, all'esterno, il commercialista sia visto con diffidenza. Noi, come le altre professioni, forniamo un apporto indispensabile alla società civile. Non confondiamo la presunta diffidenza con l'invidia e la gelosia nei confronti di una professione che non

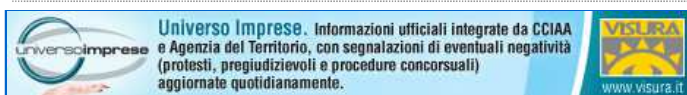
è aiutata da nessuna autorità o istituzione politica o amministrativa, ma si sviluppa e cresce nonostante le difficoltà, grazie all'impegno costante dei suoi componenti".

Come è cambiata la professione nei 50 anni in cui l'ha vissuta? C'è un minimo comune denominatore?

"Sono cambiate leggi, cultura, imprese. La complessità esistente non era pensabile a quei tempi. C'è bisogno di più impegno, più lavoro, più collaborazioni specialistiche. Si pensi all'internazionalizzazione, alla necessità di assistere imprese che intendono investire all'estero, o a quelle con sedi in Italia essendo figlie di multinazionali. Oggi serve maggiore attenzione, ma l'approccio culturale è lo stesso. Da sempre questa professione è fatta per persone che vogliono realizzarsi nella propria attività, con impegno e dedizione".

Verso che tipo di professione stiamo andando?

"Verso una professione capace di offrire assistenza alle imprese a tutto tondo. Oggi, ci vengono richieste prestazioni sempre più sofisticate, che impongono team specialistici multidisciplinari, includenti spesso anche i servizi legali. La prossima tappa sarà la specializzazione nei settori economici industriali. Come già accaduto all'estero, i commercialisti non possono più offrire prestazioni rientranti solo nelle proprie aree tipiche, ma devono essere competenti in tutti i settori produttivi".



Universo Imprese. Informazioni ufficiali integrate da CCIAA e Agenzia del Territorio, con segnalazioni di eventuali negatività (protesti, pregiudizievoli e procedure concorsuali) aggiornate quotidianamente.

VISURA
WWW.VISURA.IT

ILCASODELGIORNO

a cura di Lelio CACCIAPAGLIA
e Patrizia MARRA



Liquidazione società di persone con troppe incognite fiscali

La disciplina fiscale della liquidazione delle società di persone è contenuta nell'articolo 182 del TUIR, il quale prevede che, alla data di effetto della messa in liquidazione, il periodo d'imposta si spezza in due distinti periodi, ciascuno oggetto di dichiarazione autonoma. Inoltre, se la ...

INFOEDITORIALE



IMMOBILI, FISCO E SOCIETÀ
MASTER EUTEKNE
51 CFP

APERTE LE ISCRIZIONI
vai al master

ULTIMENOTIZIE

INFOFISCO

Restano i dubbi sulla registrazione del carburante acquistato con carte elettroniche

/ Pamela ALBERTI

La circolare n. 42/2012, emanata dall'Agenzia delle Entrate con riferimento all'esonero dalla tenuta...

INFOFISCO