

## PROFESSIONE

# Un laureando che si avvicina alla professione: la sua esperienza, spunti di riflessione

SIMONE PRETO MARTINI<sup>1</sup>

con la collaborazione di  
ANDREA CECCHETTO<sup>2</sup>

Ordine di Vicenza

**M**i chiamo Simone Preto Martini, sono laureato in Economia e Commercio e attualmente sto frequentando la laurea magistrale in Direzione Aziendale presso l'Università degli Studi di Verona, facoltà di Economia. Quest'anno ho deciso di avvicinarmi al mondo della professione di commercialista attraverso uno *stage* che sto tutt'ora svolgendo presso la sede di Montecchio Maggiore (Vicenza) dello studio Prassi Srl Stp.

Vorrei raccontarvi la mia esperienza di *stage* all'interno dello studio, le motivazioni che hanno indotto tale scelta, con gli spunti che questa "avventura" mi ha dato, nella speranza che le mie impressioni possano aiutare qualche altro giovane che si sta avvicinando alla professione.

Innanzitutto, ho deciso di intraprendere questa esperienza, non del tutto lineare con il mio percorso di studi (più improntato verso il mondo delle aziende), per capire cosa significa lavorare in uno studio, quali tematiche vengono trattate, per imparare cose nuove, accrescere e consolidare le mie conoscenze e, infine, per aiutarmi a delineare il mio futuro.

## Un'esperienza fatta presso lo studio dove sto svolgendo lo *stage*

Ad integrazione di questo "racconto", vorrei parlarvi di un caso di analisi di bilancio trattato in studio, che ho potuto seguire assieme al dott. Andrea Cecchetto. Il caso affrontato, effettuato al fine di fornire un'indagine strategica per un cliente di studio che aveva richiesto anche una valutazione aziendale, consisteva nell'effettuare un'analisi di settore con riferimento a una determinata zona geografica del vicentino, attraverso la selezione di 4 aziende produttive aventi dimensione similare (per fatturato e numero dipendenti) per il triennio 2015-2017, focalizzandoci sulla costruzione dei seguenti indici:

### \* INDICATORI DI EQUILIBRIO ECONOMICO

- ROE (risultato netto/patrimonio netto);
- ROI (risultato operativo/capitale investito operativo o tot. impieghi);
- ROS (risultato operativo/vendite).

### \* INDICATORI DI EQUILIBRIO FINANZIARIO E PATRIMONIALE

- *LEVERAGE* (rapporto di indebitamento);
- *CURRENT RATIO* o INDICE DI DISPONIBILITÀ (attivo corrente/passivo corrente);
- *QUICK RATIO* o INDICE DI LIQUIDITÀ [(attivo corrente - magazzino) / passivo corrente];
- INDICE DI ROTAZIONE DEL MAGAZZINO (valore della produzione/rimanenze<sup>3</sup>).

PFN (posizione finanziaria netta) che rappresenta il debito finanziario dell'azienda, che un potenziale acquirente dovrà eventualmente accollarsi. Essa è data dal calcolo: debiti finanziari - crediti finanziari - liquidità.

Vediamo ora, la situazione economico-finanziaria delle 4 aziende in esame attraverso la presentazione degli indicatori sopra indicati.

Di seguito presento un sintetico commento delle situazioni sopra esposte,

AZIENDA A	2017	2016	2015
INDICE DI LIQUIDITA'	0,82	0,90	0,66
INDICE DI DISPONIBILITA'	1,83	1,86	1,58
RAPPORTO DI INDEBITAMENTO	5,59	6,57	8,60
PFN	573.674,00	380.150,00	2.426.817,00
ROI	7,64	13,00	21,61
ROE	14,09	22,94	63,17
ROS	1,31	2,08	3,63
INDICE DI ROT. MAGAZZINO	4,63	4,85	4,78

AZIENDA B	2017	2016	2015
INDICE DI LIQUIDITA'	0,85	0,70	0,81
INDICE DI DISPONIBILITA'	1,38	1,17	1,22
RAPPORTO DI INDEBITAMENTO	4,93	6,48	7,20
PFN	3.087.581,00	3.987.459,00	4.025.557,00
ROI	16,53	7,39	4,65
ROE	27,18	11,65	1,85
ROS	5,49	2,70	1,71
INDICE DI ROT. MAGAZZINO	4,60	4,30	4,78

AZIENDA C	2017	2016	2015
INDICE DI LIQUIDITA'	1,01	0,95	0,98
INDICE DI DISPONIBILITA'	1,62	1,65	2,00
RAPPORTO DI INDEBITAMENTO	8,36	9,03	6,96
PFN	10.834.853,00	10.569.673,00	7.930.640,00
ROI	2,55	1,71	3,20
ROE	5,60	1,66	6,50
ROS	1,15	0,85	1,19
INDICE DI ROT. MAGAZZINO	4,44	3,87	4,57

AZIENDA D	2017	2016	2015
INDICE DI LIQUIDITA'	0,76	0,62	0,46
INDICE DI DISPONIBILITA'	1,05	0,91	0,71
RAPPORTO DI INDEBITAMENTO	2,79	3,15	3,10
PFN	8.237.112,00	8.617.329,00	8.898.742,00
ROI	7,30	8,65	9,67
ROE	7,88	7,38	1,94
ROS	6,45	7,50	8,72
INDICE DI ROT. MAGAZZINO	5,02	4,67	4,97

alla data del 31/12/2017:

- **Indice di Liquidità:** l'azienda C presenta una migliore situazione finanziaria in quanto l'indice di liquidità è superiore all'unità e presenta una *trend* crescente. Da ciò è possibile affermare che tale azienda presenta una maggiore attitudine a soddisfare gli impegni di breve termine attraverso le risorse liquide;

Infine, un'altra grandezza a cui è stata rivolta la nostra attenzione è la

SEGUE A PAGINA 29

<sup>1</sup> Laureando Laurea Magistrale in Direzione Aziendale presso l'Università degli Studi di Verona, facoltà di Economia.

<sup>2</sup> Responsabile Formazione Ugdec di Vicenza, che ha proposto allo stagista questa iniziativa nell'ambito delle attività che l'Unione Giovani propone ai giovani praticanti e colleghi vicentini.

<sup>3</sup> La formula riportata è quella della banca dati ersaminata; in realtà vi sono diverse soluzioni tecniche per calcolare l'indicatore.

## Un laureando che si avvicina alla professione

SEGUE DA PAGINA 28

- **Indice di Disponibilità:** l'azienda A presenta il maggior indice di disponibilità, pari a 1.83, di conseguenza, ha un'elevata capacità di far fronte agli impegni a breve attraverso il realizzo delle attività correnti, compreso il magazzino. L'azienda D, invece, è riuscita solo nell'esercizio 2017 ad acquisire un indice accettabile, superiore all'unità;

- **Rapporto di indebitamento (leverage):** l'azienda con il maggior indice di indebitamento, e che quindi fa un maggior ricorso al capitale di terzi, è la C, con un valore pari a 8.36 che evidenzia una preoccupante esposizione bancaria, come evidenziato anche dai valori di Pfn; mentre, l'azienda D è invece l'azienda più "virtuosa" con un indice pari a 2.79 – in tale azienda si realizza un'equilibrata combinazione tra mezzi propri e di terzi;

- **ROI:** tale indice attesta la capacità del risultato operativo di remunerare il capitale investito. L'azienda che presenta un ROI più elevato è la B, con un valore pari a 16.53, con un trend crescente nel corso delle annualità analizzate;

- **ROE:** anche in tale caso, è l'azienda B a presentare un miglior risultato con un ROE che è pari a 27.18. Ciò significa che essa ha il maggior rendimento del capitale di proprietà per effetto della gestione e, di conseguenza, il miglior grado di remunerazione del capitale di rischio;

- **ROS:** per quanto riguarda tale indice, che esprime la redditività delle vendite, dato dal rapporto Ro/Ve, possiamo notare, confrontandolo tra le varie aziende, che il maggiore indice lo presenta la società D con valore pari a 6.45. Questo confronto, ci fa desumere che tale azienda presenta una più valida politica di vendite rispetto alle altre aziende;

- **Indice di rotazione del Magazzino:** l'azienda con il maggior indice di rotazione delle scorte è l'azienda D, ciò vuol dire che essa vende, durante un dato esercizio, le proprie rimanenze un maggior numero di volte rispetto alle altre aziende. I valori delle 4 aziende sono "allineati" a livello settoriale.

L'analisi effettuata in studio è poi proseguita su altri aspetti che qui non riporto per non prolungarmi oltre, ma è stata interessante perché ha fornito un quadro dei diretti competitors dell'azienda cliente, utile per tracciare una dinamica di settore.

### La professione: come la vedo attualmente e i miei dubbi per il futuro

Come ho espresso all'inizio, ho deciso di intraprendere questa esperienza, spinto da molta curiosità, per cercare di delineare il mio futuro, cercare di capire effettivamente cosa mi piacerebbe fare dopo la laurea: "virare" verso questa professione o proseguire verso il mondo manageriale e aziendale? Con questa esperienza ho voluto approfondire la conoscenza del mondo professionale.

Devo essere sincero, da questa esperienza sto imparando molte cose, alcune da me mai affrontate all'università nemmeno da un punto di vista teorico, e vedo ogni giorno realtà aziendali operanti in svariati settori.

È una professione per alcuni aspetti affascinante, di gran rispetto e di elevata responsabilità che potrebbe darmi, in futuro, delle soddisfazioni. Per contro, tale professione è per me quasi "spaventosa" vista la sua complessità, di cui ho preso coscienza grazie alla dimensione e alla struttura dello studio Prassi, che mi ha dato modo di ottenere, ancorché in poco tempo, un "assaggio" delle varie specializzazioni della professione: fiscalità nazionale ed internazionale, operazioni straordinarie, bilancio e diritto societario, controllo di gestione, valutazione d'azienda, contenzioso tributario.

Detto ciò, vorrei esprimere altre perplessità relative alla professione con riferimento ad altri aspetti, che penso avranno molti altri giovani che, come me, si stanno avvicinando alla professione<sup>4</sup>.

Una prima perplessità è riferita ai molteplici sacrifici che essa richiede. Questa mia perplessità è avvalorata dal sondaggio UGDCEC di Vicenza 2018 effettuato sugli studenti del terzo anno di Università di Economia a Vicenza.



*"Gli studenti dimostrano di avere le idee chiare sul percorso da intraprendere una volta ottenuto il diploma di laurea, preferendo il mondo delle aziende e dell'imprenditoria. Solo uno studente su tre si dimostra interessato alla carriera di libero professionista, considerata troppo complessa ed impegnativa rispetto alla prospettiva di reddito conseguibile".*

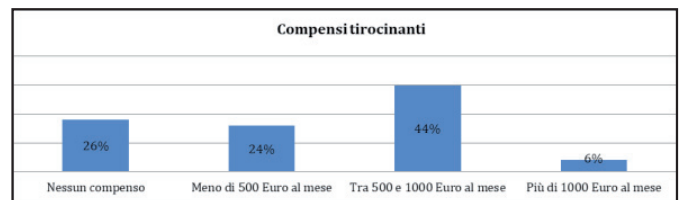
Un'ulteriore perplessità è legata al praticantato e, soprattutto, al rimborso che un tirocinante percepisce in tale periodo, assolutamente necessario per imparare a praticare la professione.

Questa perplessità potrebbe sembrare banale e "terra terra", ma in realtà è molto importante e condizionante per un giovane al giorno d'oggi che deve decidere il suo futuro (proprio come me), dato che l'offerta di un lavoro in azienda, nel breve periodo, potrebbe essere più allettante, redditizia e vantaggiosa.

Sempre su questo tema ho potuto leggere un'ulteriore statistica dell'UGDCEC Vicenza, tratta sempre dalla fonte sopra citata – in particolare nell'articolo intitolato *Praticanti, neo professionisti, neo imprenditori: ascoltiamoli!*:

*"Altro aspetto emerso dall'analisi riguarda il rimborso economico riconosciuto al tirocinante. I compensi risultano essere ancora molto bassi, addirittura il 26% degli intervistati dichiara di non ricevere alcunché per il lavoro prestato".*

Di seguito, riporto una tabella presa sempre dal sopracitato articolo.



Al riguardo, il dott. Cecchetto mi ha fatto leggere l'intervista che ha realizzato di recente al dott. Alberto Baggini, Amministratore delegato di IQM Selezione, società di ricerca e selezione di personale in tutta Italia, che sarà inserita in una pubblicazione che sta realizzando con un collega di Firenze. Fra le domande, questa: *Quali consigli daresti ad un giovane collaboratore?*

La risposta è stata: *"Gli direi di valutare un'offerta di collaborazione professionale non solo guardando all'aspetto economico, ma avendo ben presente il percorso professionale di carriera che gli viene offerto e con esso la valorizzazione ed evoluzione potenziale delle proprie competenze".*

In tal senso c'è la possibilità che gli studi professionali strutturati siano maggiormente in grado di offrire ad un giovane, oltre a un rimborso iniziale più sostenuto, una crescita graduale del compenso significativa, accompagnata dalla possibilità di "farsi le ossa" vedendo quasi tutti gli ambiti della professione su aziende di una certa dimensione, per poi arrivare alla creazione di una propria specializzazione, valorizzando le proprie caratteristiche ed aspirazioni come ha affermato il dott. Baggini.

<sup>4</sup> Ho avuto modo di approfondire queste questioni grazie alle indagini effettuate sul mondo della professione dall'UGDCEC di Vicenza a marzo 2018, in occasione del Junior Day 2018 in Fiera a Vicenza, che il dott. Andrea Cecchetto mi ha fatto leggere, indagini esposte nel periodico "Aspettando l'Unione!" da cui sono tratti anche i grafici che qui riporto.