Una nuova opportunità: la contabilità analitica del cliente

di David Bianconi

Pubblicato il 19 Febbraio 2020

Il grande tema dell'evoluzione del servizio offerto dallo studio del commercialista verso una consulenza che abbia un contenuto aziendale più esteso e più qualificato non ha una risposta unica e definitiva.
La tenuta della contabilità analitica del cliente o, per i clienti che tengano internamente la propria contabilità, la consulenza per l'impianto e il mantenimento del sistema di contabilità analitica rappresenta una grande opportunità che guarda sicuramente nella direzione giusta.
Vediamo alcune proposte operative adatte e tarate sui vari scenari che si presentano nella pratica professionale: in ognuno di questi casi si può pensare ad un lavoro da svolgere in tandem tra l'azienda e il proprio commercialista.

Dopo aver introdotto brevemente il concetto di contabilità analitica si procederà a proporre soluzioni operative adatte ai singoli scenari elencati nella tabella che segue.

Partiamo dalla considerazione che, con alcune varianti, ma neanche troppe, il rapporto di consulenza tra lo studio del commercialista e l'azienda cliente dello studio funziona in uno di questi tre modi:

	Tenuta della Contabilità	**Adempimenti civilistici e fiscali**
a)	tenuta della contabilità generale **da parte dello studio**	consulenza anche per lo svolgimento di tutti gli altri adempimenti civilistici (assistenza alla predisposizione del bilancio) e fiscali (dichiarativi etc.)

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

b)	tenuta della contabilità generale **da parte dell'azienda** con visite periodiche della figura di riferimento dello studio (il titolare o, tipicamente, l'impiegato che segue quel cliente) per verificare e integrare il lavoro già svolto dall'azienda	svolgimento della consulenza civilistica e fiscale da parte dello studio
c)	tenuta della contabilità generale **da parte dell'azienda** in forma totalmente autonoma (arriva a calcolarsi le imposte e a fornire una versione del proprio bilancio pressoché definitiva)	svolgimento della consulenza civilistica e fiscale da parte dello studio

Cos'è, come funziona e a che serve la contabilità analitica

Cosa si intende per contabilità analitica

La contabilità analitica, classicamente, rileva i fatti aziendalmente rilevanti solo con riferimento all'aspetto economico (**costi e ricavi**).

Non si tratta di una contabilità generale più dettagliata: il suo scopo è chiarire **come si sono utilizzate le risorse** (classificazione per destinazione) **e non quali risorse si siano utilizzate** (classificazione per natura): tale compito, infatti, viene già svolto dalla contabilità generale.

Così, se il saldo ad una certa data del conto *"consulenze tecniche"* chiarisce l'entità delle risorse impiegate per ottenere servizi di consulenza nell'ambito produttivo (classificazione per natura) nulla ancora sapremo di quali aree e in che misura abbiano usufruito di tali consulenze (classificazione per destinazione) e del ruolo che tali aree, utenti del servizio di consulenza contabilizzato, abbiano all'interno

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

del sistema aziendale.

Un sistema di contabilità analitica consente di **rappresentare il sistema aziendale** e di **abbinare alle sue parti costi, ricavi** e, dunque, **risultati**.

Come funziona il sistema di contabilità analitica

Sintetizzando, la tenuta della contabilità analitica può essere tenuta in due modi:

- **Contabilmente**
- **Extracontabilmente**

Quando la tenuta della contabilità analitica adotta il **metodo contabile** si lavora contemporaneamente (e in partita doppia) su due aspetti: contabilità generale e contabilità analitica.

La quadratura tra i due sistemi contabili è sempre garantita.

La tenuta della contabilità analitica in **forma extracontabile** è una seconda possibilità operativa e si avvale di informazioni estratte in vario modo dal sistema della contabilità generale ed integrate con ulteriori informazioni provenienti da altri sistemi (ad esempio prospetti del consulente del lavoro, prospetti aziendali, etc.).

La quadratura tra i due sistemi è ottenuta attraverso una buona organizzazione e una dose di lavoro supplementare.

Sì, ma in pratica?

Tralasciando il caso dei gestionali **ERP**, acronimo di **Enterprise Resource Planning** ("pianificazione delle risorse d'impresa"), che, quando vengono utilizzati da

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento

Riproduzione riservata © www.commercialistatelematico.com
Documento riservato alla consultazione da parte di: N/D