
Commercialisti e consulenti alla ricerca di nuovi mercati

di [Commercialista Telematico](#)

Publicato il 7 Aprile 2014

le tradizionali attività di consulenza contabile e fiscale stanno diventando un mercato sempre più povero in tempo di crisi economica; tanti consulenti stanno cercando di ampliare la gamma di servizi offerti alla clientela per recuperare il fatturato perduto

Un noto giornale economico titolava, circa due anni fa, come il mercato per i commercialisti, in relazione ai servizi da essi offerti, si fosse contratto nel giro di brevissimo tempo del 40%.

La crisi economica mieteva vittime soprattutto nei confronti di quelle piccole imprese che rappresentano l'humus dello studio commerciale medio in Italia. La riduzione della domanda di servizi contabili "tradizionali" che ne è conseguita ha portato il mercato inesorabilmente verso una guerra del prezzo, svilendo e spesso dequalificando una professione tra le più nobili e di prestigio della storia italiana.

L'insorgere poi di istituti più o meno competenti, offrenti servizi fiscali di vario genere, ha completato un quadro ove l'offerta di servizi contabili/fiscali supera di gran lunga quella che potrebbe essere la domanda. Tutto ciò ha comportato confusione e soprattutto una valutazione del servizio non più legata alla professionalità di chi lo eroga, ma solo e semplicemente legata ad una convenienza di natura meramente economica. Che poi quel servizio, gestito male, possa portare a seri danni o far sì che si possa incappare in multe o penalità poco importa, la cosa che conta è al momento pagare pochi spiccioli o addirittura poterlo ottenere gratis!

Se questo è l'effetto della crisi lato commercialista, meglio non va se si analizza la prospettiva dal lato degli imprenditori. La continua pressione fiscale, la concorrenza straniera, il costo energetico e delle materie prime crescenti, comportano in un mercato stagnante serie difficoltà non solo per poter piazzare il proprio prodotto, ma soprattutto piazzarlo con dei margini che possano garantire almeno il pareggio. Il ciclo vizioso allora ha inizio: prezzi bassi pur di vendere caratterizzano incassi al di sotto dei capitali impiegati, il saldo negativo che va accumulandosi non può che essere coperto con fonti di finanziamento prese a prestito. Qui però si apre un'altra nota dolente, il credit crunch! È oramai un miraggio riuscire a farsi finanziare da un istituto di credito, le garanzie richieste vanno ben oltre le capacità proprie di ogni imprenditore e il risultato non può che essere una crisi di liquidità già nell'immediato periodo. La risposta più ovvia sarebbe quella legata alla possibilità di autofinanziarsi, ma come?

La clientela è sempre più “propensa” ad allungare il più possibile le dilazioni di pagamento con la minaccia, non troppo velata, di cambiare fornitore qualora non si accettino condizioni di pagamento personalizzate. Le conseguenze le conosciamo tutti: le aziende più grandi, che presentano la forza necessaria vanno via dal nostro Paese, mentre molte piccole aziende o ditte individuali, anche con anni di presenza sul mercato, sono costrette o semplicemente trovano convenienza a chiudere i battenti. Contestualmente viene a mancare, pezzo dopo pezzo, il mercato per i commercialisti i quali, non dimentichiamolo, sono “imprenditori” anche loro, spesso con stipendi da pagare e costi di gestione tutt’altro che trascurabili.

Ora, ferma restando la crisi con tutti gli annessi e connessi, il ruolo del commercialista potrebbe essere rivisitato, nel senso che potrebbe **affiancare oltre ai suoi servizi tradizionali, altri servizi in questo momento vitali per i propri clienti**, al fine di preservarne quanto più possibile lo stato di salute così da garantirsi un cliente più longevo da un lato, un nuovo business da espandere dall’altro. Il risultato sarebbero maggiori incassi per lui ed un miglioramento di conto economico per il cliente.

Un ciclo virtuoso in cui scommettere, andandosi a differenziare nel proprio mercato di riferimento, tramite un software unico nel suo genere che si chiama CT imprenditore. Il primo programma di piccola contabilità industriale e controllo di gestione pensato per i piccoli imprenditori e gestibile a 360° dal professionista stesso. Per saperne di più è possibile visitare la nostra pagina cliccando qui.

7 aprile 2014

Commercialista Telematico