

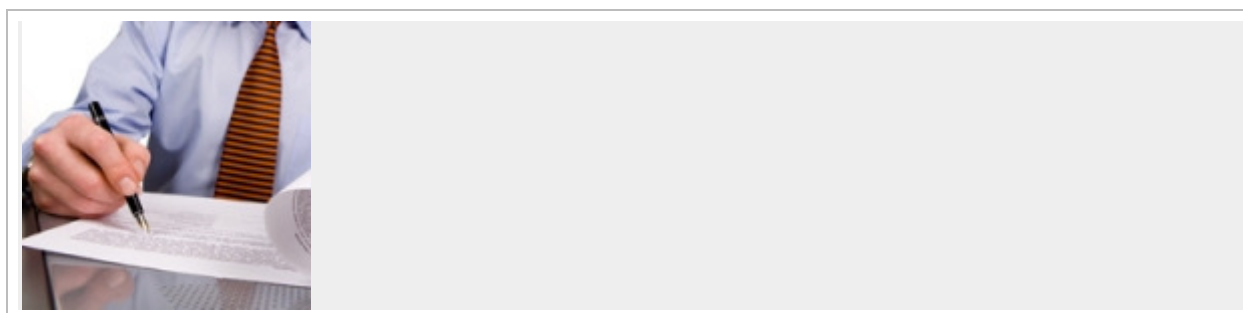
Commercialisti italiani pessimisti sul prossimo futuro

Secondo il sondaggio promosso dall'IFAC, quasi un professionista su due prevede, per il 2014, un peggioramento nel proprio giro d'affari



Savino GALLO

Martedì 11 marzo 2014



Solo un commercialista italiano su dieci, tra i titolari di piccoli e medi studi professionali, prevede, in questo 2014, un miglioramento del proprio giro d'affari rispetto all'anno precedente. Il dato emerge dall'ultimo **sondaggio** promosso dall'**IFAC** (*International Federation of Accountants*), sul finire dello scorso anno, presso **3.709** piccoli e medi **studi** professionali di oltre **120 Paesi**, che, almeno a livello mondiale, disegna una situazione abbastanza diversa rispetto al nostro Paese.

Stando, infatti, ai risultati dell'*SMP Quick Pool* realizzato tra il 15 novembre e il 31 dicembre scorsi, i commercialisti si sentirebbero **meno minacciati** dall'incertezza economica e inizierebbero a **intravedere** delle concrete **possibilità di ripresa**, almeno nel loro settore di competenza. A livello globale, il 31% degli intervistati ritiene che i propri affari possano crescere durante l'anno in corso, il 22% prevede un peggioramento, mentre il restante 47% pensa che la situazione rimarrà sostanzialmente invariata rispetto al 2013.

Decisamente diverse, invece, le percentuali legate ai **488 commercialisti italiani** che hanno risposto al questionario (il 13% del totale): nel nostro caso, infatti, solo l'**11,7%** **si aspetta un 2014 migliore** dell'anno precedente, il 46,7% prevede di attestarsi più o meno sugli stessi livelli, mentre il **41,6%** crede che ci sarà un **ulteriore peggioramento** nel proprio giro d'affari.

A pesare su queste percentuali le problematiche legate ad acquisizione e fidelizzazione di nuovi clienti e il rapporto con tariffe che sembrano andare costantemente al ribasso, anche a causa della sempre più ampia concorrenza nell'offerta dei servizi. Questi i principali elementi di **criticità** segnalati dai professionisti che hanno risposto al questionario, secondo cui il problema principale è proprio quello delle **tariffe** (24,4%), seguito dalle problematiche relative all'allargamento del **portafoglio clienti** (20%) e al continuo **aggiornamento normativo** (20%).

Ovviamente diverse le criticità con cui si trovano a fare i conti i titolari di **piccole e medie imprese**, tra i principali clienti, almeno in Italia, degli studi professionali. Tra queste, secondo i commercialisti, oltre alla costante **incertezza economica** (18%), trovano spazio le difficoltà di **accesso al credito** (29,6%) e la **contrazione della domanda** (23,6%).

Il sondaggio si sofferma anche sul **tipo di servizi** richiesti ai piccoli e medi studi professionali. Se, a livello mondiale, si registra una crescita nella domanda di servizi di contabilità e compilazione (33%), al primo posto con oltre 10 punti percentuali di margine sui servizi di revisione e *assurance* (23%), **in Italia** si riscontra una tendenza un po' diversa: nel nostro Paese, infatti, i **primi posti** nella domanda di servizi sono occupati da **consulenza** (31,4%) e **fiscaltà** (26,8%), seguiti dalla richiesta di servizi compilativi (19,1%). Coincidenti, invece, i dati relativi ai fattori in grado di aumentare la redditività degli studi: sia a livello mondiale che nazionale, al primo posto troviamo l'acquisizione di nuovi clienti (34%), seguita dalla riduzione dei costi fissi (23,4%) e dalla fidelizzazione dei clienti già acquisiti (20,9%).

“Non conosco la situazione che vivono i colleghi negli altri Paesi – commenta Marco **Cuchel**, Presidente dell'ANC – ma, quanto all'Italia, al momento sembra non ci sia nulla in grado di farci pensare che ci possa essere una ripresa. Le aziende continuano a chiudere i battenti ad un ritmo spaventoso e, anche grazie alla legge [4/2013](#) (la legge sulle professioni non regolamentate, *ndr*), il **mercato** professionale è **tutt'altro che roseo**. Ad oggi, possiamo solo sperare che, con il nuovo Governo, possa davvero cambiare qualcosa, almeno dal punto di vista della **tassazione** su lavoro e imprese, arrivata a **livelli insostenibili**. Ma, appunto, parliamo di speranze più che di segnali concreti, che, al momento, non mi sembra di intravedere”.

Dello stesso avviso anche Vilma **Iaria**, Presidente dell'ADC, che prevede un 2014 difficile, soprattutto per i giovani: “Purtroppo – spiega – la **situazione non** è affatto **positiva**. Certo, ci sono i colleghi che, lavorando sulle procedure concorsuali, hanno avuto dei vantaggi dalla crisi economica, ma, nel complesso, mi aspetto un **anno terribile** per i commercialisti. Da un lato gli adempimenti continuano ad aumentare, dall'altro si continuano a **ridurre le nostre esclusive**, oramai praticamente annullate. La situazione può cambiare solo con un diverso riconoscimento del nostro ruolo, ma non credo che questo possa avvenire a breve”.
