

Le strategie di resistenza

I giovani diventano tutt'ofare per restare sul mercato

Serena Riselli

A volte fanno tutto da soli, compreso il lavoro di segreteria. E, se non riescono a mantenere uno studio, lo aprono in casa. In un mercato sempre più in difficoltà i giovani professionisti rischiano di essere ancora più penalizzati rispetto ai colleghi esperti e da più anni su piazza. Che sia un avvocato, un commercialista, un architetto o un ingegnere, i problemi sono sempre gli stessi: poco lavoro, difficoltà a riscuotere la parcella (anche quella minima), necessità di specializzarsi e poche risorse economiche a disposizione.

«Uno studio piccolo e non strutturato, - spiega Raffaele Marcello, presidente Unagraco (Unione nazionale commercialisti ed esperti contabili) - nonostante faccia degli sforzi dal punto di vista dei costi, ha bisogno di ricevere i propri compensi, ma i tempi di riscossione delle parcelle sono molto lunghi, sia nel privato che nel pubblico. Tutto ciò comporta che il professionista è costretto a finanziare la propria attività e può farlo solo se ha accumulato qualcosa negli anni passati, altrimenti si trova in grossa difficoltà». Una delle incognite maggiori è legato anche ai tempi di incasso delle parrelle: «In un periodo di crisi è difficile che

venivano avviate nuove attività. I clienti, se decidono di cambiare il commercialista, è perché hanno avuto qualche problema o perché non sono riusciti a pagare la parcella». Allora si fa tutto da soli: «Non solo la propria professione - conclude il presidente Unagraco - ma anche il lavoro di segreteria e di aggiornamento».

Problemi sottolineati anche da Dario Greco, presidente dell'Aiga (Associazione italiana giovani

-12,5 per cento

Gli under 40

La contrazione degli iscritti alle casse delle professioni giuridiche

avvocati): «C'è un dato preoccupante sulla chiusura degli studi legali, un trend purtroppo in aumento: i giovani professionisti cercano di tagliare le spese spostando lo studio presso la propria abitazione per poter andare avanti». Del resto «i giovani non hanno i risparmi per far fronte alla carenza di liquidità», spiega Andrea Borghini, presidente Unione giovani dottori commercialisti ed esperti contabili

di Roma. E aggiunge: «Chi ha investito in uno studio, anche se con una struttura più snella e costi fissi più bassi, ha difficoltà a resistere senza liquidità. Senza parlare dei tanti dipendenti e collaboratori: i primi a saltare in caso di tagli al personale sono proprio loro».

A sentire i diretti interessati l'impressione è che bisogna inventarle proprio tutte per restare a galla. Simone Padovani, avvocato con uno studio indipendente a Verona, mette in risalto un circolo vizioso: «Per venire incontro ai miei clienti ho proposto pagamenti dilazionati. Ma spesso la disponibilità finisce in una parcella insoluta. Si può provare a riscuoterla per vie legali, ma bisogna considerare che ci sono delle spese aggiuntive». Ma allora come fare? Una soluzione è dividere le spese con qualche collega: «Il mio studio ha anche un recapito a Milano - racconta Nicola Gargano, giovane avvocato di Bari - e li divido le spese con altri tre colleghi. Altra soluzione può essere quella di appoggiarsi alle nuove tecnologie per semplificare l'organizzazione di studio. Si possono utilizzare software gestionali, biblioteche elettroniche per la consultazione online ed evitare così alcune spese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

