



CONSIGLIO NAZIONALE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE  
**ARISTEIA**

ISTITUTO DI RICERCA  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI



---

**INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE  
SUI DOTTORI COMMERCIALISTI**

**Primo trimestre 2003**

**SISTEMA INDAGINI ARISTEIA**

---

# INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE SUI DOTTORI COMMERCIALISTI

PRIMO TRIMESTRE 2003

*di*

*Tommaso di Nardo e Gianluca Scardocci\**

SOMMARIO: 1. PRESENTAZIONE – 2. IL CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI – 3. IL CAMPIONE – 4. INDICATORI CONGIUNTURALI – 5. NOTA METODOLOGICA – 6. QUESTIONARIO

## 1. PRESENTAZIONE

Pubblichiamo, dopo la sperimentazione svolta nel corso del 2002, la prima Indagine congiunturale trimestrale sui dottori commercialisti riferita al primo trimestre 2003. L'Indagine, ultimo frutto di un lavoro di ricerca iniziato nel 2000, si propone di essere un nuovo strumento di analisi e di conoscenza del mondo professionale dei dottori commercialisti e intende occupare un posto particolare nell'universo degli strumenti di analisi della congiuntura economica italiana. La rilevazione, condotta su un campione di quasi 1.500 dottori commercialisti con una tecnica di somministrazione on-line del questionario, ha incontrato una partecipazione ancora bassa, come era già avvenuto nelle sperimentazioni, ma con la tendenza all'aumento, nonostante sia avvenuta in un periodo di intenso lavoro (aprile-giugno 2003) per i professionisti. Le risposte complessive ottenute dopo tre invii del questionario on-line sono state pari a 382, ovvero il 26% del campione. Il Sistema Indagini Aristeia proseguirà il lavoro di implementazione già avviato con l'obiettivo di migliorare notevolmente il tasso di risposta attraverso un più diretto coinvolgimento dei soggetti campionati e la sostituzione di coloro che non partecipano. L'indagine congiunturale trimestrale, mirata ad elaborare il clima di fiducia dei dottori commercialisti rispetto all'andamento dell'economia, al sistema fiscale, al costo del lavoro e al peso burocratico, e alla costruzione di indicatori congiunturali sugli addetti negli studi, sull'andamento degli incarichi e degli investimenti, è affiancata dall'indagine strutturale annuale rivolta ad un campione diverso e più grande di dottori commercialisti, i cui risultati saranno elaborati e diffusi entro la fine del 2003. A differenza di quella trimestrale, più veloce e mirata alla valutazione dell'andamento congiunturale, l'indagine annuale è costruita per rilevare le modificazioni strutturali che investono la categoria da un anno all'altro.

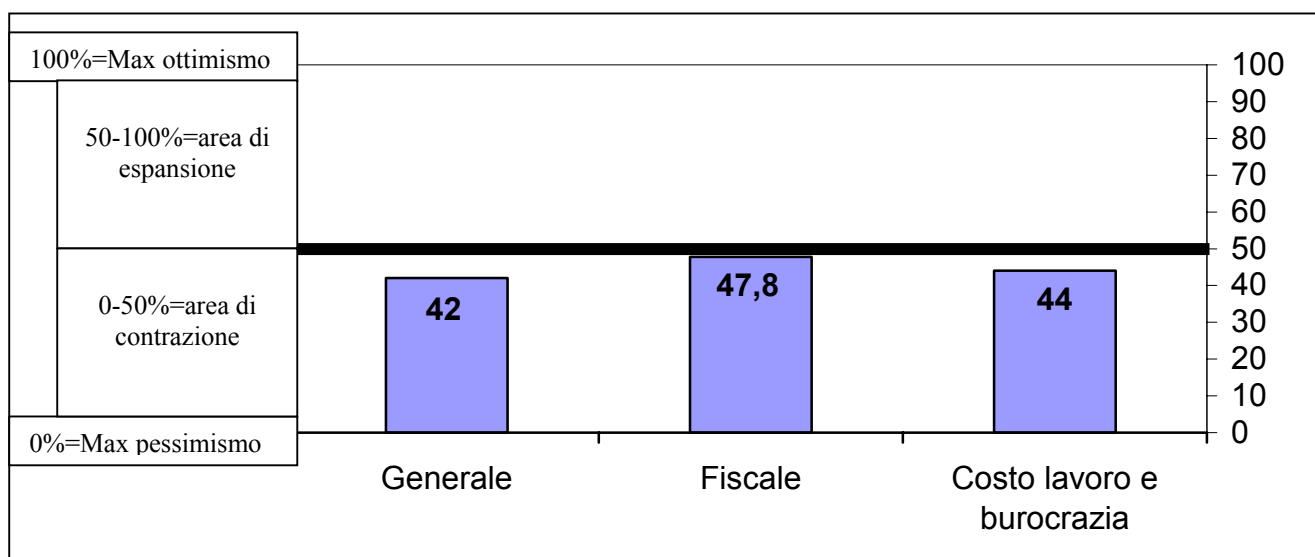
---

\* Fondazione Aristeia, area economico-statistica.

## 2. IL CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

Il clima di fiducia è un indicatore qualitativo che descrive l'evoluzione tendenziale del fenomeno preso in considerazione. E' un dato *metastatistico*, che non rileva informazioni quantitative, bensì *aspettative* o *opinioni* dei soggetti intervistati rispetto a fenomeni da loro indipendenti. Il dato è riferito a domande relative alla valutazione soggettiva di variabili macroeconomiche e si presenta come un indicatore sintetico. A differenza dei principali indicatori congiunturali sintetici già esistenti il clima di fiducia dei dottori commercialisti, oltre a presentare una propria metodologia (cfr. la nota metodologica), è mirato a cogliere tre diversi aspetti del sistema economico italiano: a) l'evoluzione generale dell'economia; b) l'evoluzione del sistema fiscale; c) l'evoluzione del costo del lavoro e delle rigidità burocratiche. L'assunto di base è rappresentato dal fatto che il dottore commercialista, per la particolare funzione svolta all'interno del sistema economico, può costituire un testimone privilegiato rispetto all'osservazione dei fenomeni presi in considerazione. I risultati della prima indagine sul clima di fiducia dei dottori commercialisti sono esposti nel grafico seguente e costituiscono il primo elemento della serie congiunturale trimestrale. L'indice, espresso come valore percentuale, esprime il grado di fiducia del campione di dottori commercialisti posto il 100% come indice di massimo ottimismo.

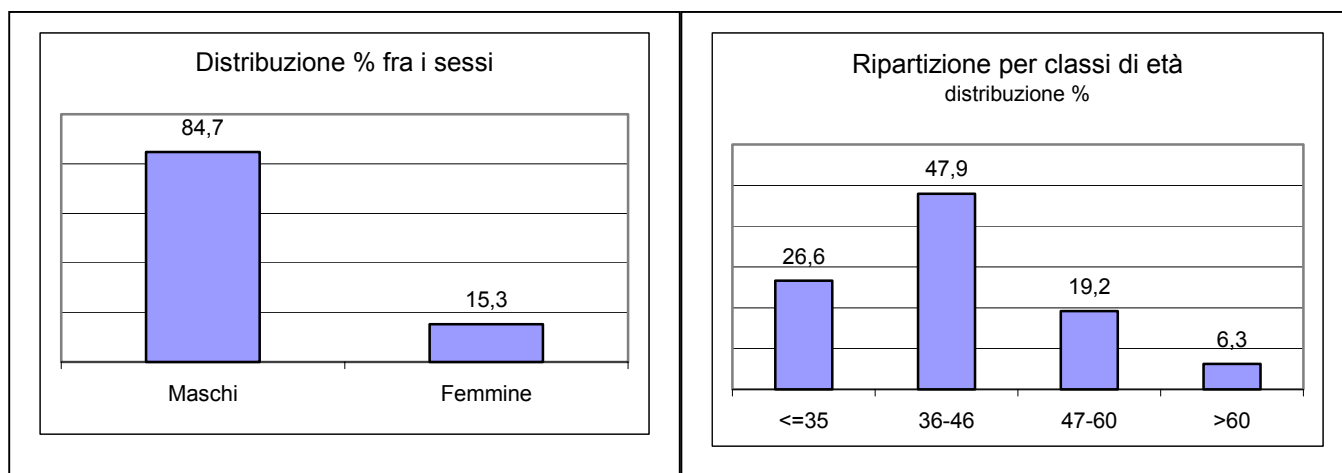
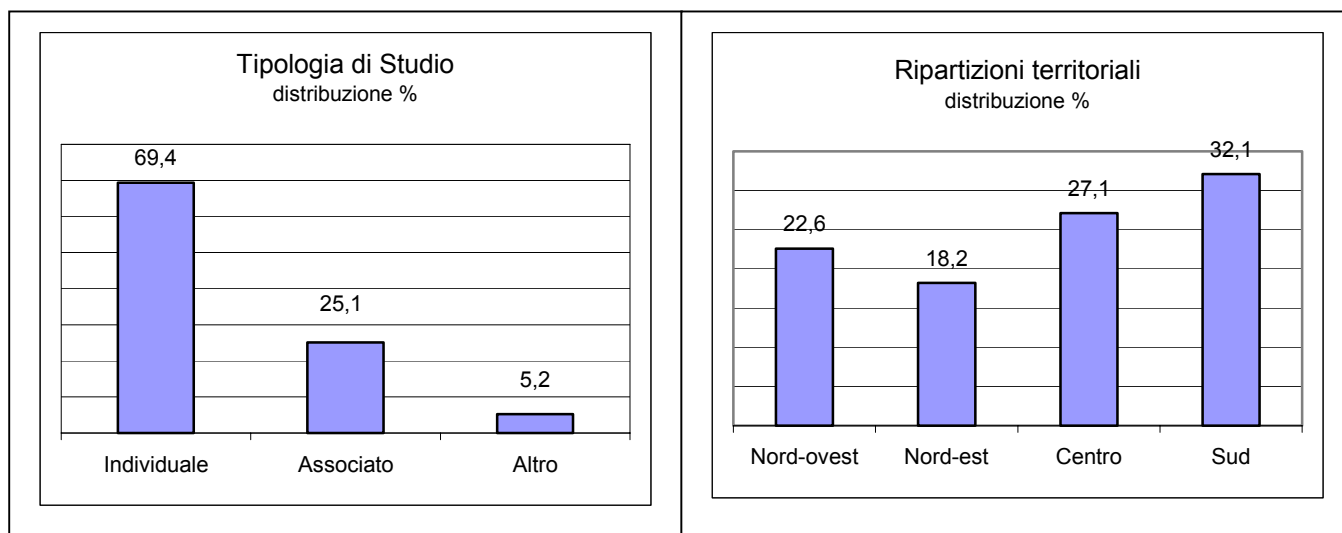
CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
I TRIMESTRE 2003 - INDICE SINTETICO



Dal grafico si evince come il clima di fiducia generale nell'economia risulti pari al 42% indicando un giudizio complessivo di moderato pessimismo ovvero di quasi stazionarietà dell'economia. Il valore del clima di fiducia fiscale, pari al 47,8%, indica invece un giudizio che pure si colloca in area negativa, risulta meno pessimistico del precedente. Il clima di fiducia sul costo del lavoro e sulla rigidità burocratica ottiene invece il valore del 44%, collocandosi anch'esso in area negativa e leggermente superiore al clima di fiducia generale. La lettura complessiva del dato dell'indice del clima di fiducia dei dottori commercialisti indica, in pratica, che a fronte di un moderato pessimismo sulle condizioni economiche generali, la politica fiscale sul costo del lavoro e la rigidità burocratica ottengono un qualche apprezzamento. Naturalmente, l'utilità dell'indice del clima di fiducia dei dottori commercialisti potrà essere vista pienamente con la costruzione di una serie congiunturale che permetta di evidenziare i mutamenti tra i vari trimestri.

### 3. IL CAMPIONE

I grafici seguenti illustrano alcune delle caratteristiche strutturali del campione dei dottori commercialisti della prima indagine congiunturale trimestrale. Come si vede dai grafici, nel campione sono ben rappresentate le quattro macroaree territoriali, i sessi, le classi di età e le tipologie di studio. In particolare, il campione è costituito dal 69,4% di studi individuali e dal 25,1% di studi associati. Questi ultimi risultano lievemente sottopesati rispetto alla stima del 31% emersa dalla *Prima Indagine statistica nazionale*, anche se è probabile che nel 5,2% di “altre tipologie” rientrino alcune forme atipiche di studi associati. Sul piano territoriale si è verificata una maggiore partecipazione del Centro rispetto al Nord-Ovest e al Sud dove i tassi di risposta sono stati leggermente più bassi, mentre nel Nord-Est vi è un’esatta proporzione tra campione e universo. Le donne con il 15,3% sono leggermente sottopesate rispetto al 22% della media nazionale, mentre la distribuzione per classi di età fa riscontrare solo un sovrappeso della classe 36-46 anni a sfavore della classe >60 anni.



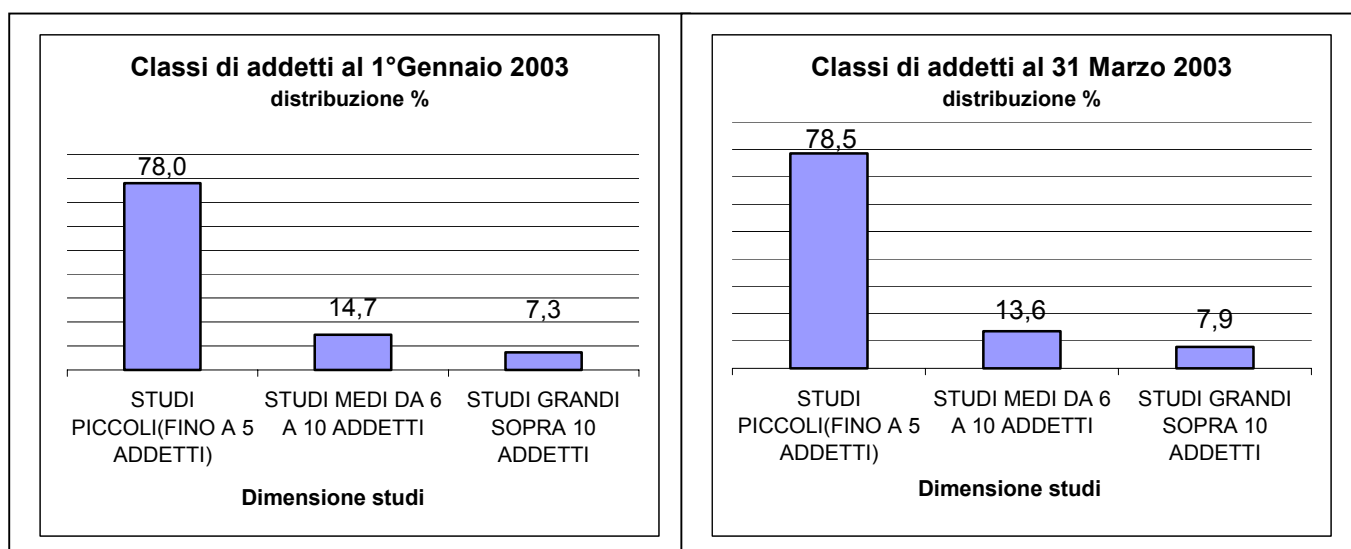
#### 4. INDICATORI CONGIUNTURALI

Come anticipato all'inizio l'indagine congiunturale trimestrale sui dottori commercialisti rileva anche l'andamento di variabili che riguardano direttamente l'attività del professionista quali il numero di addetti totali nello studio, l'andamento degli incarichi e degli investimenti. Anche in questo caso i dati potranno essere meglio apprezzati quando saranno disponibili le prime serie congiunturali.

##### 4.1 Addetti

Nel primo trimestre 2003 il numero di addetti totali negli studi dei dottori commercialisti selezionati nel campione ha fatto registrare un lieve aumento dello 0,8%. Da specificare che gli addetti totali sono rappresentati dai titolari dello studio, dagli associati, dai dipendenti e dai collaboratori. Il questionario ha rilevato il numero totale di addetti al 1° gennaio 2003 e il numero totale al 31 marzo 2003.

Considerando l'insieme delle risposte ottenute e osservando la situazione al 31 marzo 2003, come illustrato nei grafici seguenti, la struttura del campione per numero di addetti mostra l'assoluta predominanza degli studi di piccole dimensioni: il 78,5% degli studi ha non più di 5 addetti. La dimensione media è risultata pari a 4,97 addetti al 1° gennaio 2003 e a 5 addetti al 31 marzo 2003.



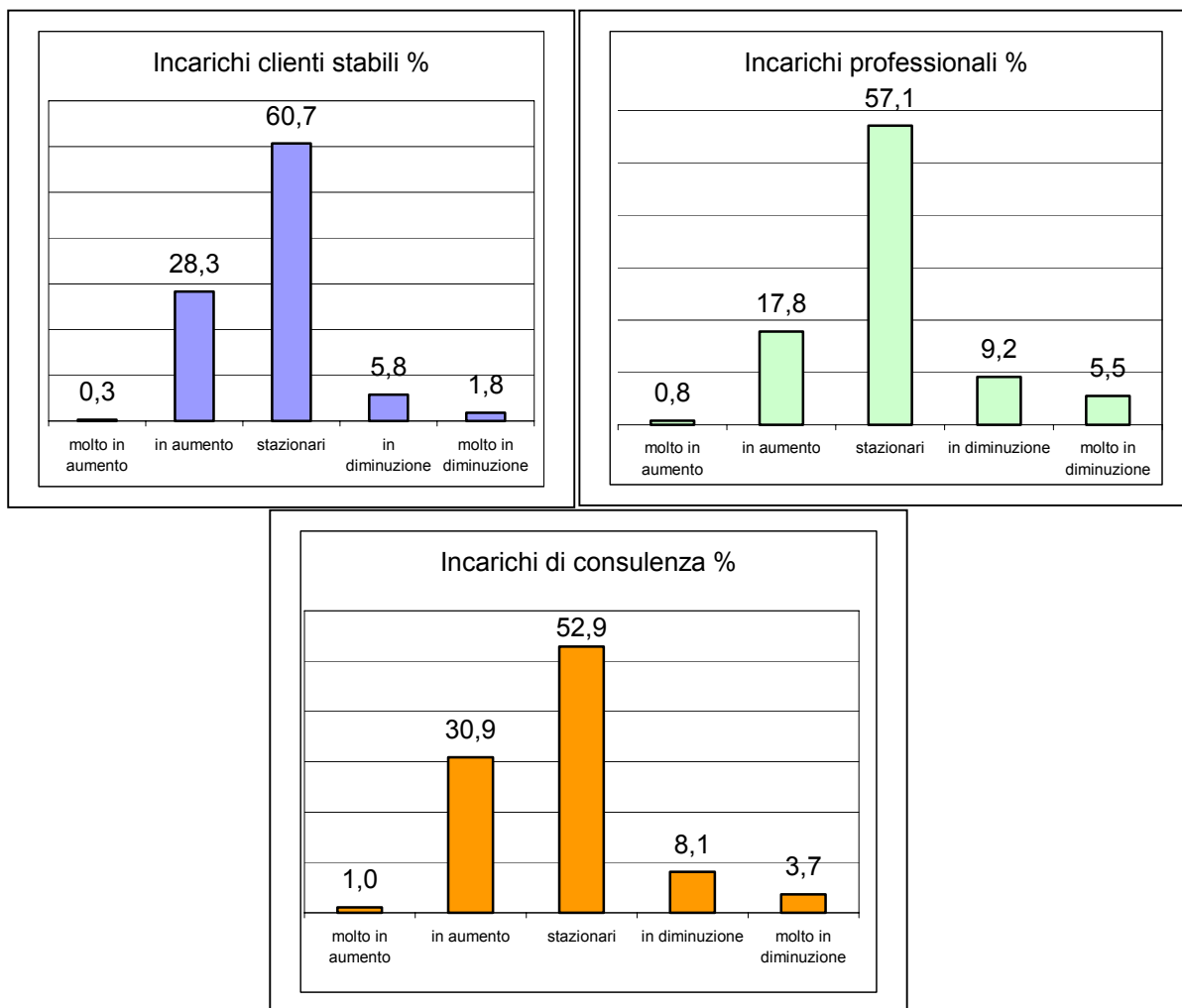
##### 4.2 Incarichi

La tabella e i grafici seguenti mostrano le risposte del campione alle domande sull'andamento degli incarichi nel primo trimestre 2003 rispetto all'ultimo trimestre 2002. Gli incarichi sono ripartiti in tre categorie rispecchiando il modello seguito nell'Indagine strutturale annuale. Gli incarichi "clienti stabili" rappresentano il numero di clienti ai quali il dottore commercialista fornisce consulenza in maniera continuativa in merito a contabilità, bilanci e dichiarazioni. Gli incarichi "professionali" rappresentano esclusivamente le forme di consulenze rientranti nel campo delle attività di interesse pubblico (revisore, sindaco, consulente di parte, ecc.). Per incarichi di "consulenza", invece, si intendono tutti gli incarichi ricevuti da ogni tipo di cliente, sia stabile che occasionale, per una consulenza di carattere occasionale e, quindi, distinta da quella fornita in maniera continuativa come nel primo caso. Osservando i risultati

dell'Indagine le risposte indicano che la categoria “Incarichi di consulenza” si è mostrata particolarmente dinamica con circa il 31% dei casi “in aumento”, mentre la categoria “Incarichi professionali” è stata penalizzata con il 9,2% di casi “in diminuzione” e il 5,5% di casi “molto in diminuzione”. La categoria “Incarichi clienti stabili”, invece, è stata relativamente stazionaria (60% dei casi) con una significativa tendenza all’aumento (28,3% dei casi).

### ANDAMENTO DEGLI INCARICHI – I TRIMESTRE 2003

<i>Incarichi</i>	<i>molto in aumento</i>	<i>in aumento</i>	<i>stazionari</i>	<i>in diminuzione</i>	<i>molto in diminuzione</i>
	%	%	%	%	%
Incarichi clienti stabili	0,3	28,3	60,7	5,8	1,8
Incarichi professionali	0,8	17,8	57,1	9,2	5,5
Incarichi di consulenza	1,0	30,9	52,9	8,1	3,7

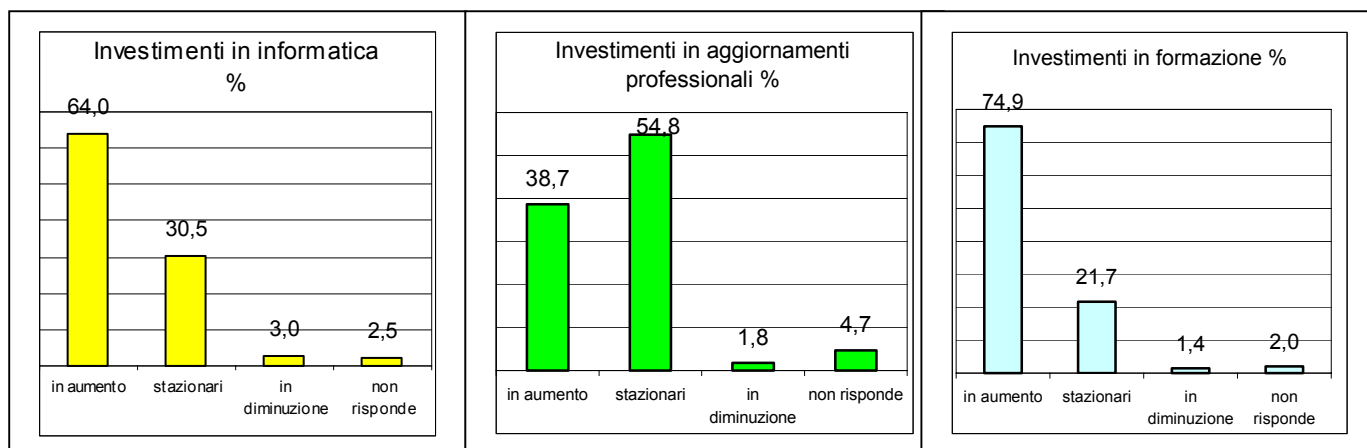


### 4.3 Investimenti

Nel campo degli investimenti l'Indagine ha rilevato il numero di dottori commercialisti che ha effettuato almeno un investimento nel primo trimestre 2003 e solo per questi la tendenza degli investimenti rispetto all'ultimo trimestre del 2002. I settori considerati sono stati a) Informatica; b) Aggiornamento professionale; c) Formazione. Gli investimenti in informatica comprendono spese sostenute per nuovo hardware, reti, nuovo software, web, ecc., quelli relativi all'aggiornamento professionale dello studio si riferiscono a spese relative per banche dati, riviste, quotidiani, libri e, infine, gli investimenti nella formazione individuale si riferiscono al numero di ore di formazione svolte nel trimestre considerato. I dati indicano che gli investimenti nel primo trimestre 2003 relativi al settore informatico (effettuati dal 53,1% del campione) sono in aumento nel 64% dei casi, quelli relativi all'aggiornamento professionale (effettuati dall'89,3% del campione) sono stazionari nel 54,8% dei casi, mentre quelli in formazione (effettuati dal 90,6% del campione) sono in aumento nel 74,9% dei casi. In generale l'indagine mostra come sia stata particolarmente sostenuta l'attività di investimento nel primo trimestre 2003 a fronte di un lieve aumento del numero di addetti e di un aumento significativo degli incarichi di consulenza.

#### ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI – I TRIMESTRE 2003

<i>Investimenti</i>	<i>effettuati</i> %	<i>in aumento</i> %	<i>stazionari</i> %	<i>in diminuzione</i> %	<i>non risponde</i> %
Informatica	53,1	64,0	30,5	3,0	2,5
Aggiornamento professionale	89,3	38,7	54,8	1,8	4,7
Formazione	90,6	74,9	21,7	1,4	2,0



## 5. NOTA METODOLOGICA

### Strategia campionaria

Per la costruzione del campione dei dottori commercialisti per le indagini trimestrali dell'anno 2003, si è ricorso al campionamento casuale stratificato, tale procedimento permette di aumentare l'efficienza del piano di campionamento in quanto consente di diminuire l'ordine di grandezza dell'errore di campionamento senza aumentare la numerosità campionaria. La stratificazione si rende possibile con l'ausilio di informazioni supplementari circa uno o più caratteri della popolazione, cioè circa la struttura della stessa. Ciò permette, mediante scelta ragionata, di suddividere la popolazione in un certo numero di strati il più possibile omogenei nel senso che ciascuno strato presenta una variabilità (misurabile con diversi indici) più bassa del carattere considerato. In altre parole la popolazione totale di riferimento (nel nostro caso il collettivo dei 48264 dottori commercialisti) viene suddivisa in un insieme di H sottopopolazioni o strati ciascuno meno eterogeneo della popolazione complessiva. Da ogni strato si estrae un campione casuale semplice; si hanno quindi tanti campioni semplici quanti sono gli strati. Tali campioni sono indipendenti fra loro e possono avere dimensioni campionarie differenti. La stratificazione per il modo in cui viene effettuata, permette di ottenere un miglioramento delle stime a parità di numerosità campionaria oppure di contenere la numerosità del campione a parità di efficienza. Nella nostra ricerca si è stratificato l'universo dei dottori commercialisti in 32 strati ottenuti combinando i due sessi, quattro classi di età (fino a 35, 36-46, 47-60, oltre 60) e 4 macroregioni italiane: Nord-Est, Nord-Ovest, Centro, Sud, quindi si è effettuata una estrazione casuale per ognuno dei 32 strati ottenuti, realizzando alla fine un campione (pari al 2,5% dell'universo dei dottori commercialisti) ben rappresentativo del collettivo oggetto del nostro studio. La numerosità campionaria ottenuta è di 1442 dottori commercialisti.

### Il questionario

Il questionario è stato realizzato, con alcune modifiche e correzioni, in relazione alle diverse esigenze conoscitive dell'Indagine, integrando i questionari realizzati nelle precedenti rilevazioni statistiche. La finalità del questionario è acquisire informazioni riguardanti i dati dello studio, la tendenza degli andamenti delle attività svolte e degli investimenti. Nel questionario vengono proposte tre gruppi di domande sul clima di fiducia generale, clima di fiducia fiscale, costo del lavoro e rigidità burocratica, nelle quali si chiede al dottore commercialista di esprimere dei giudizi qualitativi, tali giudizi serviranno in seguito per la costruzione dei tre indici del clima di fiducia generale, del clima di fiducia fiscale, sul costo del lavoro e rigidità burocratica. A tal fine il questionario si articola in sei sezioni di domande: dati dello studio, andamento delle attività svolte, investimenti, domande sul clima di fiducia generale, domande sul clima di fiducia fiscale, domande sul costo del lavoro e rigidità burocratica.

### Tecnica di rilevazione e periodicità dell'indagine

L'Indagine viene effettuata con invio online del questionario intorno al 10 del mese successivo la fine del trimestre in esame, viene successivamente effettuato un sollecito a distanza di 15 giorni dal primo invio ed infine viene fatto un secondo sollecito ad un'ulteriore distanza di 15 giorni. Il questionario online è strutturato in modo da ridurre al minimo gli errori di compilazione. Le elaborazioni dei risultati vengono effettuate 15 giorni dopo il secondo sollecito.

### L'analisi dei dati

Le elaborazioni effettuate dopo una fase di correzione degli errori vengono sintetizzate con distribuzioni di frequenze di carattere unidimensionale riguardanti la tipologia di studio, il numero degli addetti, l'evoluzione nel trimestre in esame della dimensione degli studi, la tendenza rispetto al trimestre precedente riguardante gli incarichi (per clienti stabili, professionali, di consulenza) e gli investimenti (in informatica, in aggiornamento professionale, in formazione), infine vengono sintetizzate le informazioni qualitative con la creazione di tre indici riguardanti il clima di fiducia generale, fiscale, del costo del lavoro e rigidità burocratica. Gli indicatori sono elaborati sulla base di gruppi di domande ritenute maggiormente idonee per valutare l'ottimismo/pessimismo dei dottori commercialisti. Le risposte di carattere qualitativo (molto migliorata, migliorata, stazionaria, peggiorata, molto peggiorata) vengono sintetizzate con un indice relativo ottenuto come somma ponderata delle risposte.

## 6. QUESTIONARIO

Situazione al 31 marzo 2003 e variazioni rispetto al quarto trimestre 2002

### 1. Dati sullo studio

#### 1.1. Tipologia dello STUDIO

*(Indicare la tipologia di studio dove prevalentemente viene svolta l'attività professionale scegliendo tra quelle indicate)*

- 1 Individuale
- 2 Associato
- 3 Altro (specificare tipologia)

#### 1.2. Addetti dello STUDIO

*(il numero complessivo di persone operanti nello studio tra titolare, eventuali associati, dipendenti e collaboratori è, rispetto al trimestre precedente:)*

Numero di addetti al 1° Gennaio 2003                      Numero di addetti al 31° Marzo 2003

### 2. Andamento delle attività svolte

*Per le tre seguenti macroaree di attività : Indicare: 1 :Molto in aumento 2: In aumento 3:Stazionario 4 :In diminuzione 5 :Molto in diminuzione;*

#### 2.1 Clienti "stabili"

*(ci si riferisce al numero di clienti che si rivolgono al Suo studio per la consulenza di carattere continuativa relativa alle scritture contabili e alle dichiarazioni fiscali)*

#### 2.2 Incarichi professionali

*(ci si riferisce agli incarichi rientranti nel campo dell'interesse pubblico come il controllo legale dei conti, gli incarichi giudiziali, le consulenze di parte, ecc...)*

#### 2.3 Incarichi di consulenza

*(ci si riferisce agli incarichi ricevuti da ogni tipo di cliente, sia "stabile" che occasionale, per una consulenza di carattere occasionale e, quindi, distinta da quella fornita in maniera continuativa come al punto 2.1)*

### 3. Investimenti

*(Indicare se sono state sostenute spese nei seguenti settori e in caso di risposta affermativa indicare la tendenza rispetto al trimestre precedente in base alle seguenti modalità: in diminuzione, invariate, in aumento )*

#### 3.1 Informatizzazione dello Studio

*(Nuovo Hardware, Reti, Nuovo software, Web, ecc...)*

1:Si 2:No;                      se ha risposto si : 3: In diminuzione 4:Invariate 5:In aumento

#### 3.2 Aggiornamento professionale dello Studio

*(Banche dati, Riviste, quotidiani, libri)*

1:Si 2:No                      se ha risposto si : 3: In diminuzione 4:Invariate 5:In aumento

#### 3.3 Formazione individuale

*(numero di ore di formazione nel trimestre)*

1:Si 2:No                      se ha risposto si : 3: In diminuzione 4:Invariate 5:In aumento

### 4. Domande sul clima di fiducia generale

#### 4.1. Giudizi sulla situazione economica dell'Italia

*Indicare: 1: Molto migliorata 2: Migliorata 3 :Stazionaria 4 :Peggiorata 5 :Molto peggiorata;*

#### 4.2. Previsioni sulla situazione economica dell'Italia

*Indicare: 1 :Molto migliorata 2: Migliorata 3 :Stazionaria 4 :Peggiorata 5 :Molto peggiorata;*

#### 4.3. Giudizi sulla situazione economica delle imprese

*Indicare: 1 :Molto migliorata 2: Migliorata 3 :Stazionaria 4 :Peggiorata 5 :Molto peggiorata;*

4.4.Previsioni sulla situazione economica delle imprese

*Indicare: 1 :Molto migliorata 2: Migliorata 3 :Stazionaria 4 :Peggiorata 5 :Molto peggiorata;*

4.5.Giudizio sul bilancio finanziario attuale delle imprese

*Indicare: 1 :Molto migliorata 2: Migliorata 3 :Stazionaria 4 :Peggiorata 5 :Molto peggiorata;*

4.6.Previsioni sulla propensione agli investimenti da parte degli imprenditori

*Indicare: 1 :In elevato aumento 2: In aumento 3 Stazionaria 4 In diminuzione;*

*5 In elevata diminuzione;*

4.7.Giudizi sulle aspettative degli imprenditori

*(Rispetto al trimestre precedente)*

*Indicare: 1 :Ottime 2:Buone 3:Stazionarie 4:Scarse 5:Pessime*

5. Domande sul clima di fiducia fiscale

*Indicare per ognuna delle seguenti otto serie: 1 :Molto in aumento 2: In aumento 3 :Stazionari*

*4 :In diminuzione 5 :Molto in diminuzione;*

5.1.Giudizio sulla pressione fiscale

5.2.Giudizio sulla complessità fiscale

5.3.Giudizio sull'evasione fiscale

5.4.Giudizio sull'economia sommersa

5.5.Giudizio sull'impiego di lavoro irregolare

6. Domande sul costo del lavoro e rigidità burocratica

*Indicare per ognuna delle seguenti otto serie: 1 :Molto in aumento 2: In aumento 3 :Stazionari*

*4 :In diminuzione 5 :Molto in diminuzione;*

6.1.Giudizio sul costo del lavoro in Italia

6.2.Giudizio Rigidità del lavoro

6.3.Giudizio sulla rigidità burocratica

Stampato presso la sede della Fondazione – giugno 2003

---

**FONDAZIONE ARISTEIA – Istituto di Ricerca dei Dottori Commercialisti**

Via Torino, 98 – 00184 Roma

Tel. 06/4782901 – Fax 06/4874756 – [www.aristeia.it](http://www.aristeia.it)