



CONSIGLIO NAZIONALE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE  
**ARISTEIA**

ISTITUTO DI RICERCA  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI



---

**INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE  
SUI DOTTORI COMMERCIALISTI**  
**Secondo 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 i risultati dell'Indagine congiunturale trimestrale sui dottori commercialisti riferita al II trimestre 2003 e le variazioni rispetto al I trimestre. Le risposte complessive ottenute dopo tre invii del questionario on-line sono state pari a 352, ovvero il 24% del campione. Quest'ultimo è composto da circa 1.500 dottori commercialisti, la cui distribuzione per tipologia di studio, ripartizioni territoriali, sesso e classi di età è riportata nel 3° paragrafo. Il campione di rispondenti al II trimestre è inferiore di 30 unità a quello del I trimestre ed ha un tasso di sostituzione del 39,5%. I dati a nostra disposizione evidenziano un andamento congiunturale negativo nel II trimestre sia che si osservi il campione al netto delle sostituzioni, sia che si osservi l'intero campione con una tendenza più accentuata in quest'ultimo caso. Evidentemente, l'elevato tasso di sostituzione ha introdotto una componente maggiore di pessimismo. Nell'insieme, tutte le variabili osservate fanno riscontrare un peggioramento degli indici congiunturali, con l'unica eccezione del clima di fiducia sul costo del lavoro in Italia (+2%). Il più colpito è il clima di fiducia generale che passa dal 42 al 40,1 (-4,5%), mentre il clima di fiducia fiscale passa dal 47,8 al 46,5 (-2,7%). L'analisi dettagliata degli indicatori sul clima di fiducia rivela giudizi molto negativi sulla situazione dell'economia e delle imprese nel II trimestre rispetto al I, mentre non subiscono arretramenti gli indici sulla propensione agli investimenti e sulle aspettative degli imprenditori. Nell'ambito del clima di fiducia fiscale si osserva un lieve peggioramento del giudizio sulla pressione fiscale e un peggioramento più forte del giudizio sulla complessità del sistema fiscale, mentre il campione valuta in diminuzione il ricorso al lavoro irregolare e mantiene costante e positivo il giudizio sull'economia sommersa. Sul fronte del mercato della consulenza professionale, gli indici congiunturali mostrano un calo generalizzato della domanda che sembra colpire maggiormente gli incarichi di consulenza occasionale. Tutto ciò stride fortemente con la percezione diffusa che il condono fiscale abbia fatto aumentare significativamente la richiesta di consulenza ai dottori commercialisti. La stessa tendenza negativa, infine, si registra nel campo degli investimenti, con un calo significativo degli investimenti in informatica, anche se meno intenso, negli investimenti in formazione.

### 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

---

\* Fondazione Aristeia, area economico-statistica.

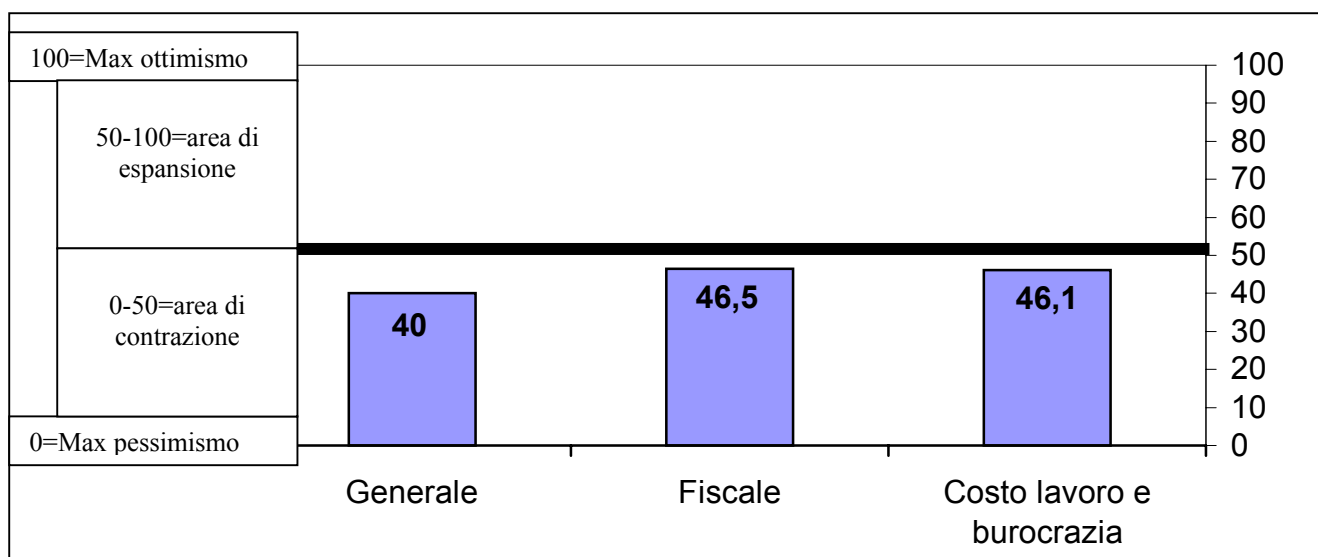
differenza dei principali indicatori congiunturali sintetici già esistenti il clima di fiducia dei dottori commercialisti, oltre a presentare una propria metodologia (cfr. la nota metodologica), è mirato a cogliere tre diversi aspetti del sistema economico italiano: a) l'evoluzione generale dell'economia; 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. Gli indici, espressi come valori percentuali, esprimono il grado di fiducia del campione di dottori commercialisti posto 100 come indice di massimo ottimismo. I risultati della prima indagine sul clima di fiducia dei dottori commercialisti – I trimestre 2003 – hanno evidenziato la collocazione in area negativa dei tre indici calcolati, cioè al di sotto della soglia di 50 punti che fa da spartiacque tra area di contrazione e area di espansione.

#### INDICATORI SINTETICI

<i>Indici sintetici</i>	<i>Indice I trimestre</i>	<i>Indice II trimestre</i>	<i>Variazione assoluta</i>	<i>Variazione percentuale</i>
Generale	42,0	40,1	-1,9	-4,5
Fiscale	47,8	46,5	-1,3	-2,7
Costo del lavoro	45,1	46,0	+0,9	+2,0

Nel II trimestre 2003 il clima di fiducia dei dottori commercialisti nell'economia in generale è stato pari a 40,1. Rispetto al I trimestre 2003 vi è stato un calo di 1,9 punti pari a -4,5%. Il clima di fiducia nel sistema fiscale è risultato pari a 46,5, facendo registrare un calo di 1,3 punti rispetto al I trimestre 2003 pari a -2,7%. Il clima di fiducia nel costo del lavoro è invece aumentato nel II trimestre di 0,9 punti pari a +2,0% ed è stato pari a 46,1.

#### CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI II TRIMESTRE 2003 - INDICE SINTETICO

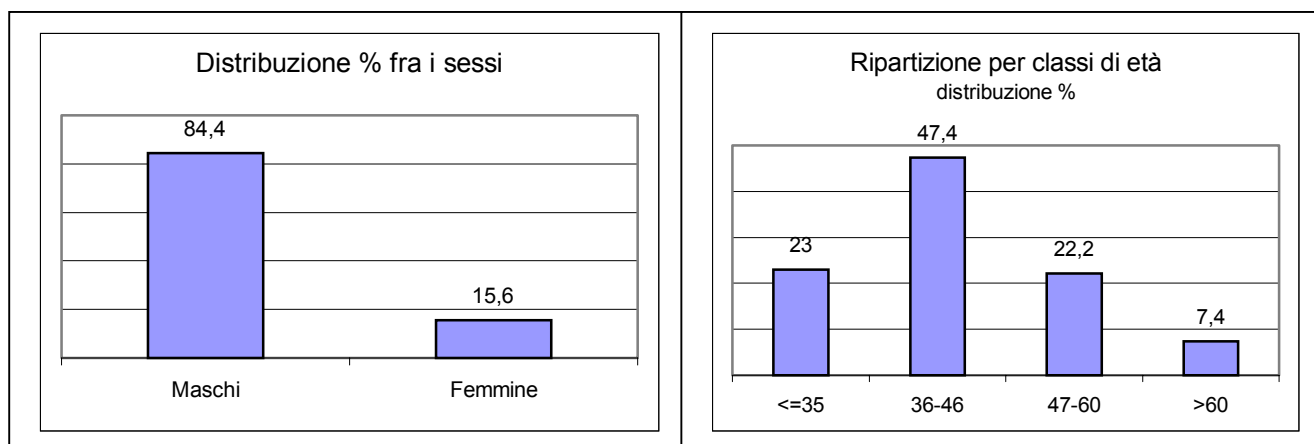
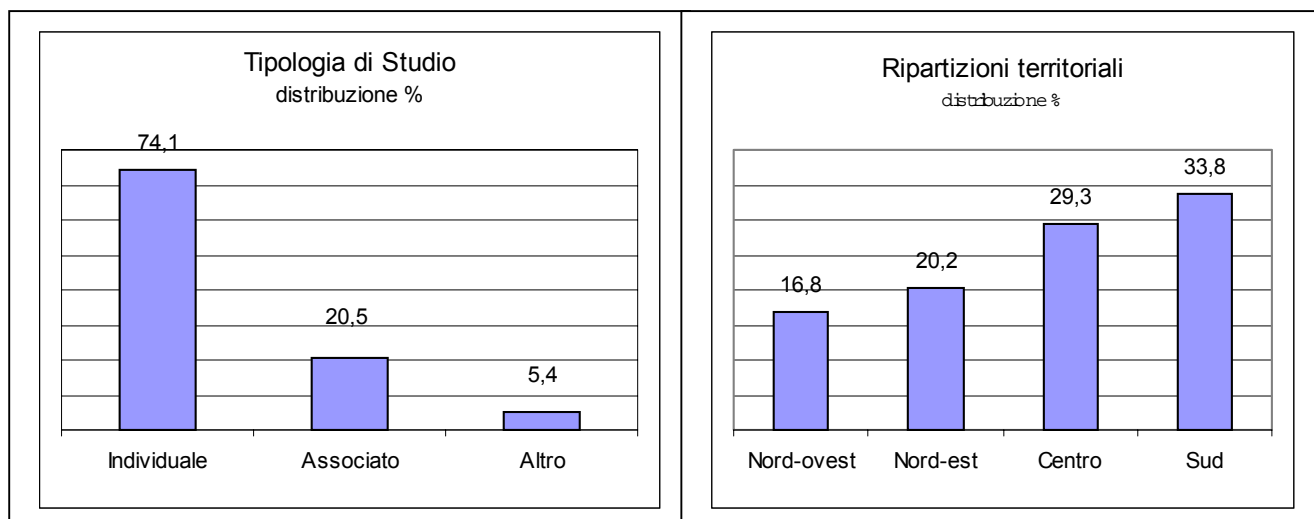


Il grafico illustra la situazione degli indici nel II trimestre 2003. Tutti e tre gli indici sono in area negativa e sono arretrati rispetto al I trimestre. In generale si osserva una maggiore fiducia nel sistema fiscale rispetto al sistema economico ed un recupero di fiducia rispetto al costo del lavoro. Quest'ultimo indicatore è molto importante perché rileva contemporaneamente il giudizio sul livello del costo del lavoro e sulla rigidità del

lavoro. Scomponendo l'indice, infatti, si rileva un giudizio sostanzialmente differente tra il livello del costo del lavoro (39,6) e la rigidità del lavoro (52,5), mentre l'indice sulla rigidità burocratica si è fermato a 46. Dall'analisi congiunta del sistema dei tre indici è possibile osservare come al miglioramento del giudizio sul costo del lavoro si accompagna un peggioramento del giudizio nell'economia in generale.

### 3. IL CAMPIONE – II TRIMESTRE 2003

I grafici seguenti illustrano alcune delle caratteristiche strutturali del campione dei dottori commercialisti dell'indagine congiunturale trimestrale riferiti al II trimestre 2003. Come si nota 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 74,1% di studi individuali e dal 20,5% di studi associati. Questi ultimi risultano sottopesati rispetto alla stima del 31% emersa dalla *Prima Indagine statistica nazionale*, anche se è probabile che nel 5,4% 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 15,6% 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.

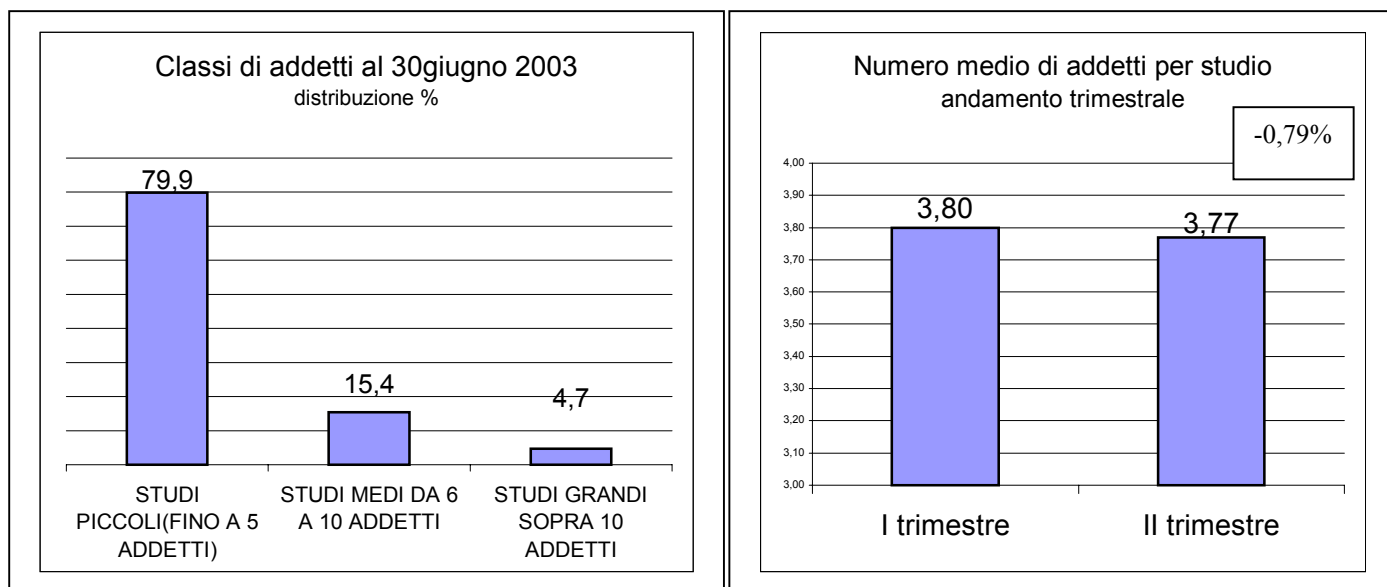


#### 4. INDICATORI CONGIUNTURALI

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. I dati potranno essere meglio apprezzati quando saranno disponibili più serie congiunturali.

##### 4.1 Addetti

Nel secondo trimestre 2003 la dimensione media (calcolata escludendo gli studi con più di 20 addetti) è risultata pari a 3,77 addetti, in lieve calo rispetto ai 3,80 del I trimestre (-0,79%). 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° aprile 2003 e il numero totale al 30 giugno 2003. Considerando l'insieme delle risposte ottenute e osservando la situazione al 30 giugno 2003, come illustrato nel grafico seguente, la struttura del campione per numero di addetti mostra l'assoluta predominanza degli studi di piccole dimensioni: il 79,9% degli studi ha non più di 5 addetti.



##### 4.2 Incarichi

I grafici seguenti mostrano le risposte del campione alle domande sull'andamento degli incarichi nel secondo trimestre 2003 rispetto al primo trimestre 2003. La tabella mostra, invece, la variazione, sia in valore assoluto che in percentuale, degli indici sintetici (si veda la nota metodologica). 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 un peggioramento di tutti e tre gli indicatori sintetici, il che equivale ad una

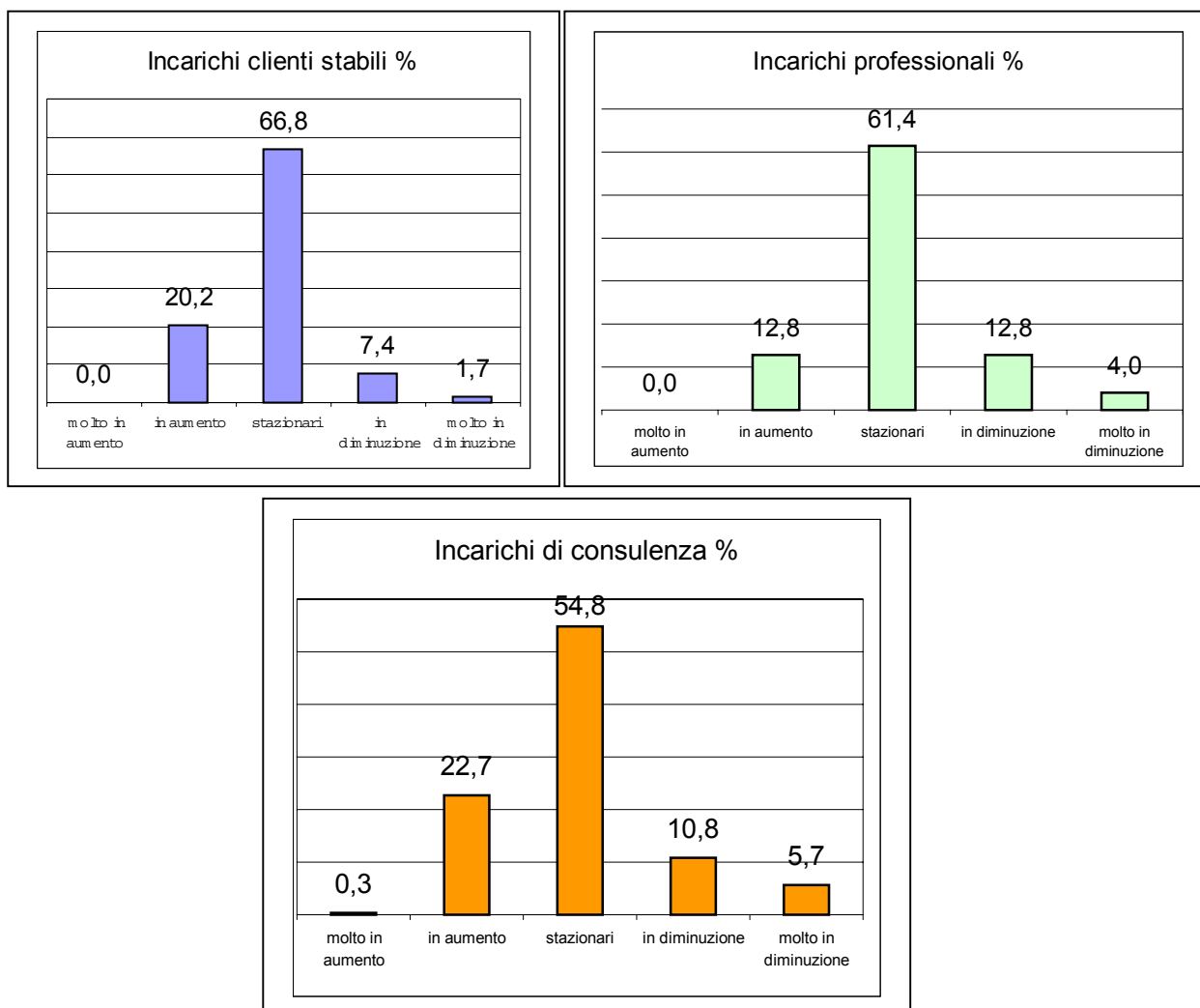
contrazione della domanda di consulenza che appare maggiore per gli incarichi di consulenza occasionale (-7,7%) e minore per gli incarichi professionali (-4%). Se si osservano le tendenze del II trimestre 2003, riportate nei grafici, si vede come la categoria “Incarichi di consulenza”, che aveva fatto registrare il 31% dei casi “in aumento” nel I trimestre, fa registrare solo un 22,7% nel II trimestre, mentre la categoria “Incarichi professionali” fa registrare il 12,8% di casi in diminuzione rispetto ai 9,2% del I trimestre. La categoria “Incarichi clienti stabili”, invece, è stata relativamente stazionaria (66,8% contro il 60% di casi nel I trimestre) anche se si è registrata una minore tendenza all’aumento (20,2% rispetto a 28,3% di casi nel I trimestre).

## ANDAMENTO DEGLI INCARICHI

### INDICATORI SINTETICI I E II TRIMESTRE 2003

<i>Incarichi</i>	<i>Indice I trimestre</i>	<i>Indice II trimestre</i>	<i>Variazione assoluta</i>	<i>Variazione percentuale</i>
Incarichi clienti stabili	55,0	52,4	-2,6	-4,7
Incarichi professionali	49,8	47,8	-2,0	-4,0
Incarichi di consulenza	54,5	50,3	-4,2	-7,7

### TENDENZE II TRIMESTRE 2003



### 4.3 Investimenti

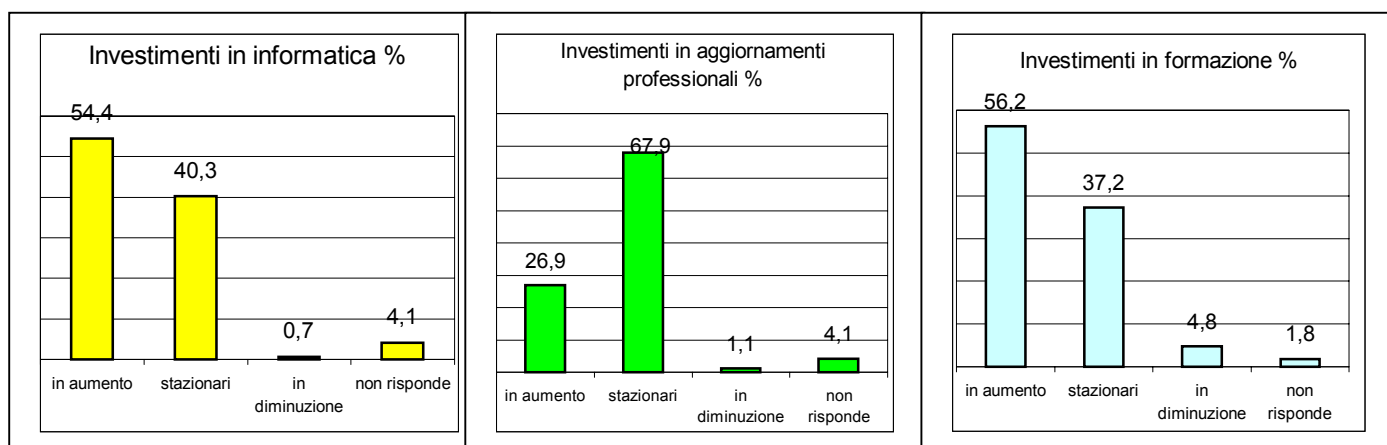
Nel campo degli investimenti l'Indagine ha rilevato il numero di dottori commercialisti che ha effettuato almeno un investimento nel secondo trimestre 2003 e la tendenza rispetto al primo trimestre 2003. I settori considerati sono stati a) Informatica; b) Aggiornamento professionale; c) Formazione. Gli 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. La tabella riporta in percentuale gli studi che hanno effettuato investimenti e la variazione tra il I e il II trimestre 2003. I grafici mostrano le tendenze emerse nel II trimestre 2003 da parte di coloro che hanno effettuato investimenti. I dati indicano che nel secondo trimestre 2003 gli investimenti negli studi professionali di dottore commercialista sono fortemente diminuiti rispetto al I trimestre. Gli investimenti relativi al settore informatico (effettuati dal 40,9% del campione) sono in aumento nel 54,4% dei casi, quelli relativi all'aggiornamento professionale (effettuati dal 76,1% del campione) sono stazionari nel 67,9% dei casi, mentre quelli in formazione (effettuati dall'82,4% del campione) sono in aumento nel 56,2% dei casi. Il calo più forte si è avuto negli investimenti in informatica (-22,9%), seguiti dagli investimenti in aggiornamento professionale (-14,8%), mentre gli investimenti in formazione hanno subito un calo relativamente più contenuto (-9,1%). Risulta, comunque, confermata la tendenza ad investire maggiormente in formazione, già emersa nel I trimestre. In generale l'indagine mostra come sia fortemente diminuita l'attività di investimento nel secondo trimestre 2003 insieme ad una significativa contrazione della domanda.

#### ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

STUDI CHE HANNO EFFETTUATO INVESTIMENTI IN % - I E II TRIMESTRE 2003

<i>Investimenti</i>	% <i>I trimestre</i>	% <i>II trimestre</i>	<i>Variazione assoluta</i>	<i>Variazione percentuale</i>
Informatica	53,1	40,9	-12,2	-22,9
Aggiornamento professionale	89,3	76,1	-13,2	-14,8
Formazione	90,6	82,4	-8,2	-9,1

#### TENDENZE II TRIMESTRE 2003



## 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 48.264 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 1.442 dottori commercialisti.

### 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.

### 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 e di tre indici sintetici per l'andamento degli incarichi. 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. Tale indice esprime il grado di fiducia del campione posto 100 come valore di massimo ottimismo, 0 come valore di massimo pessimismo e 50 come valore neutro. Gli indici calcolati per gli incarichi, ottenuti con la stessa procedura utilizzata per quelli relativi al clima di fiducia, esprimono una misura sintetica per valutare la tendenza complessiva, comunque rilevata con variabili qualitative.

## 6. QUESTIONARIO

Situazione al 1°Aprile 2003 e variazioni rispetto al primo trimestre 2003

### 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°Aprile 2003                      Numero di addetti al 30 Giugno 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 :Stazionario*

*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 :Stazionario*

*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 – ottobre 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)