



CONSIGLIO NAZIONALE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE  
**ARISTEIA**

ISTITUTO DI RICERCA  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI



**INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE  
SUI DOTTORI COMMERCIALISTI**

**Primo trimestre 2004**

**SISTEMA INDAGINI ARISTEIA**

INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE SUI DOTTORI COMMERCIALISTI  
PRIMO TRIMESTRE 2004

*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 I trimestre 2004 e le variazioni rispetto ai trimestri precedenti. Le risposte complessive ottenute dopo due invii del questionario on-line sono state pari a 928. L'indagine si è svolta tra il 13 e il 23 aprile 2004. La composizione e la distribuzione del campione<sup>1</sup> per tipologia di studio, ripartizioni territoriali, sesso e classi di età è riportata nei grafici del 3° paragrafo. Il livello particolarmente basso del clima di fiducia economico dei dottori commercialisti nel I trimestre 2004 rispecchia più in generale l'andamento congiunturale negativo che ha interessato l'economia italiana nei primi tre mesi dell'anno ed è conforme a quanto hanno fatto rilevare i principali indicatori sul clima di fiducia di consumatori e imprese sia in Italia che in Europa. Gli indici del SIA offrono una serie di informazioni aggiuntive sull'economia italiana con particolare riguardo al mondo delle piccole e medie imprese. Infatti, nonostante il giudizio generale sull'ambiente economico delle PMI sia piuttosto basso (36,2) si osserva una forte divaricazione di giudizio in relazione all'accesso al credito e alla flessibilità del mercato del lavoro a favore di quest'ultima. A nostro avviso, ciò, oltre a testimoniare l'importanza della 'Riforma Biagi', induce a leggere i dati sul fronte dell'occupazione anche e soprattutto come un fenomeno di "emersione del lavoro non regolare" con tutti i positivi effetti che ciò comporta sul piano del recupero dell'evasione fiscale. Rispetto alla congiuntura italiana l'indagine offre non solo utili indicazioni sul possibile andamento del II trimestre dell'anno, ma indica anche come l'effetto "calo della fiducia" sia di gran lunga il fattore più determinante della stagnazione economica e come questo effetto sia

---

\* Fondazione Aristeia, area economico-statistica.

<sup>1</sup> A partire dal I trimestre 2004 il campione e il questionario dell'indagine congiunturale trimestrale sui dottori commercialisti del Sistema Indagini Aristeia (SIA) sono stati rivisti alla luce dei risultati emersi nel corso del 2003. Il campione è stato notevolmente sovradimensionato permettendo di ottenere un numero molto maggiore di risposte, mentre il set di indicatori del clima di fiducia è stato rivisto accorpando in un unico indicatore sintetico generale i tre precedenti indicatori. Tale revisione, condotta per dare maggiore significatività all'indagine, non impedisce il confronto temporale con i quattro trimestri del 2003, ma si rende necessario avvertire che tale confronto è basato su un campione quasi completamente nuovo rispetto al 2003 e su una struttura del clima di fiducia leggermente modificata. È rimasta invariata, invece, la metodologia di indagine basata sul sistema di rilevazione on-line già utilizzata e sperimentata nel 2003.

stato fortemente indotto dal supereuro e dal calo di competitività del sistema produttivo italiano visibile soprattutto sul fronte dell'innovazione. In conclusione, dall'indagine emergono chiare indicazioni sulla necessità di proseguire sulla strada delle riforme, che rappresentano, in questo momento, l'unico strumento per ridare fiducia all'economia italiana spingendo consumi e investimenti.

## 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 economico dei dottori commercialisti, oltre a presentare una propria metodologia (cfr. la nota metodologica), è mirato a cogliere l'evoluzione generale dell'economia con particolare riguardo alle piccole e medie imprese. 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 2004 sul clima di fiducia dei dottori commercialisti – I trimestre 2004 – hanno evidenziato la collocazione in area negativa, cioè al di sotto della soglia di 50 punti che fa da spartiacque tra area di contrazione e area di espansione, dell'indice sintetico generale e di quasi tutti i sottoindici calcolati ad eccezione di quello sulla flessibilità del mercato del lavoro.

### INDICATORE SINTETICO

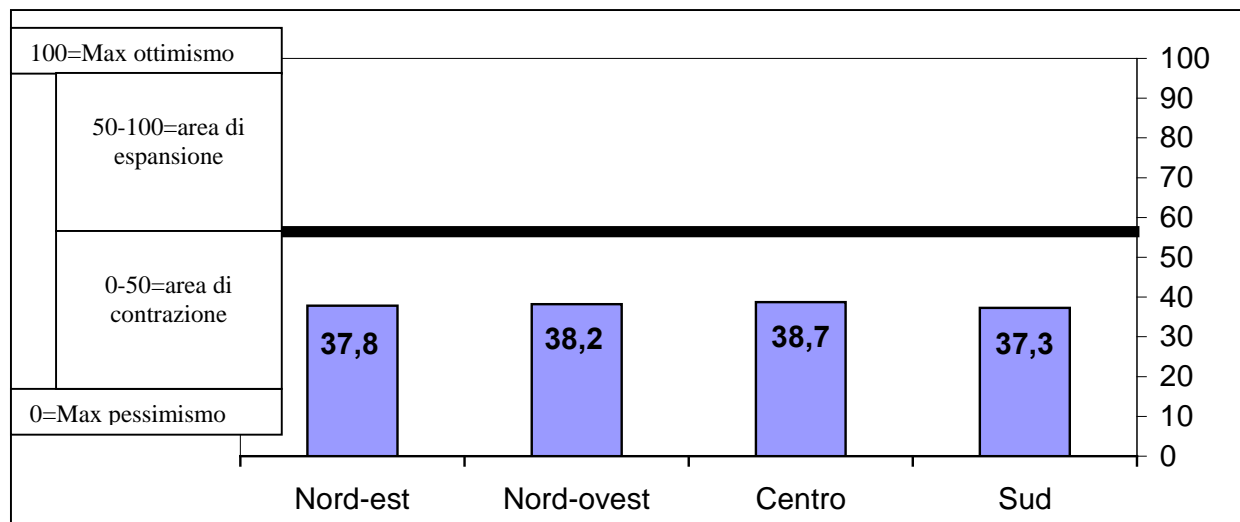
<i>Indicatori</i>	<i>Indice</i> <i>103</i>	<i>Indice</i> <i>1103</i>	<i>Indice</i> <i>11103</i>	<i>Indice</i> <i>1V03</i>	<b><i>Indice</i></b> <b><i>104</i></b>	<i>Var.</i> <i>104 – 1V03</i>	<i>Var.</i> <i>104 – 103</i>
Indice sintetico	42,0	40,1	38,8	40,2	<b>37,7</b>	-6,22%	-10,24%

### SOTTOINDICI DEL CLIMA DI FIDUCIA – I TRIMESTRE 2004

Situazione economica attuale dell'Italia	35,2
Situazione economica futura dell'Italia	44,8
Situazione economica e finanziaria attuale delle imprese	33,6
Situazione economica e finanziaria futura delle imprese	42,7
Propensione agli investimenti degli imprenditori	40,5
Ambiente economico PMI	36,2
Grado di complessità del sistema fiscale	40,9
Costi ed efficienza della burocrazia	43,7
Accesso al credito da parte delle PMI	30,9
Flessibilità del mercato del lavoro	51,5

Nel I trimestre 2004 il clima di fiducia economico dei dottori commercialisti è risultato pari a 37,7. Rispetto al IV trimestre 2003 vi è stato una diminuzione del 6,22% (-10,24% rispetto al I trimestre 2003). I relativi sottoindici variano da un minimo di 30,9 fatto registrare dalla voce "Accesso al credito da parte delle PMI", a un massimo di 51,5 per la voce "Flessibilità del mercato del lavoro".

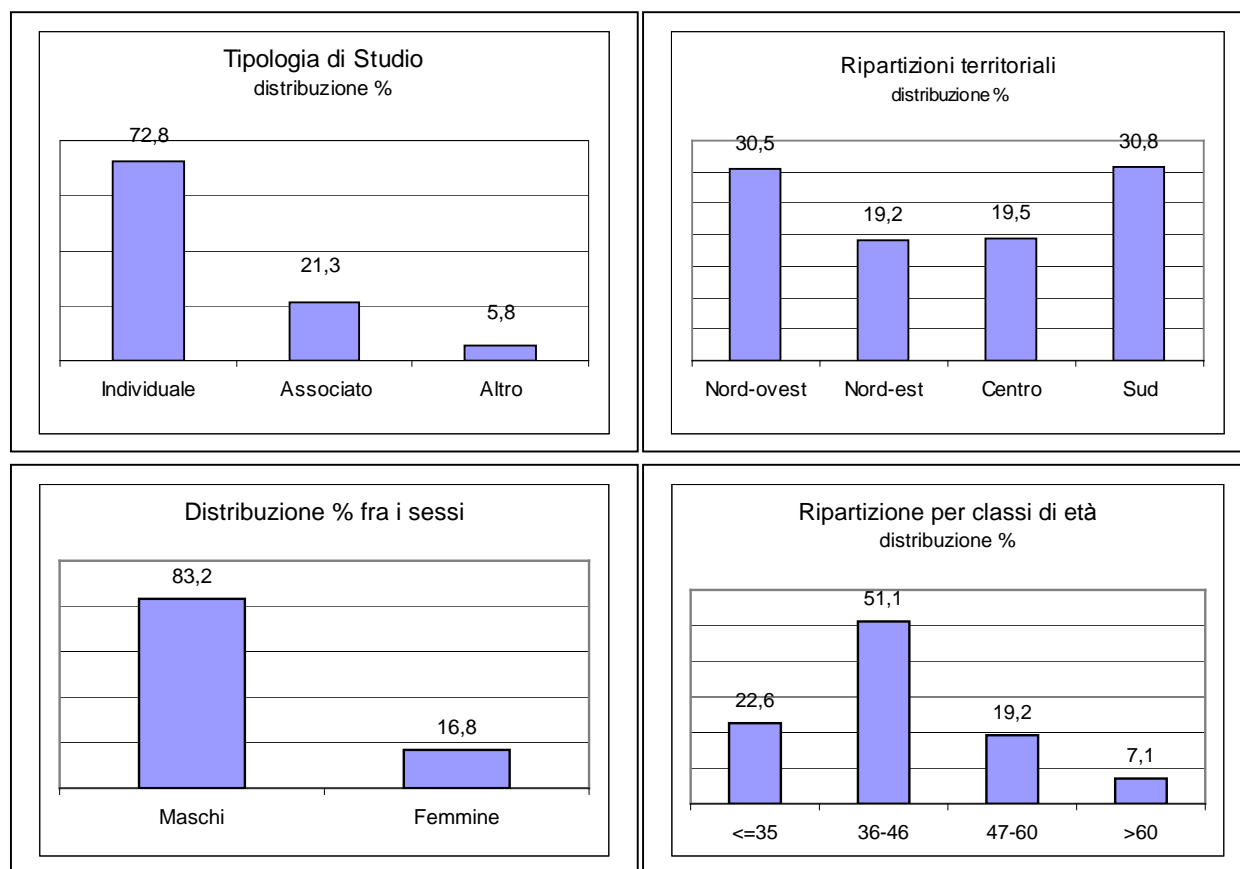
**CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
INDICI SINTETICI MACROAREE**



Il grafico illustra la situazione degli indici sintetici delle quattro macroaree in cui è suddiviso il campione nel I trimestre 2004. Tutti e quattro gli indici sono in area negativa e oscillano tra il 37,3 del Sud e il 38,7 del Centro. In generale si osserva un calo della fiducia nel I trimestre 2004 spiegato da giudizi molto negativi sulla situazione attuale dell'economia e delle imprese e da un livello di fiducia maggiore sulla situazione futura (a tre mesi) dell'economia e delle imprese. Il clima di fiducia è leggermente più basso della media nel Sud rispetto al Centronord. Il livello generale di fiducia nell'ambiente economico delle PMI nel I trimestre 2004 è risultato pari a 36,2 a fronte di un 30,9 per le condizioni di accesso al credito da parte delle PMI e di un 51,5 per il livello di flessibilità del mercato del lavoro. Gli indici rispecchiano, in effetti, un giudizio severo nei confronti del sistema creditizio e mostrano, invece, un apprezzamento significativo per le condizioni del mercato del lavoro.

### 3. IL CAMPIONE – I TRIMESTRE 2004

I grafici seguenti illustrano alcune delle caratteristiche strutturali del campione dei dottori commercialisti dell'indagine congiunturale trimestrale riferiti al I trimestre 2004. Come si nota dai grafici e pur essendosi verificato un notevole turn-over, nel campione sono ben rappresentate le quattro macroaree territoriali, i sessi, le classi di età e le tipologie di studio con proporzioni molto simili al campione 2003. In particolare, il campione è costituito dal 73% di studi individuali e dal 21% di studi associati. Questi ultimi risultano sottopesati rispetto alla stima del 31% emersa dalla *Prima Indagine statistica nazionale*, anche se è probabile che nel 5,3% di "altre tipologie" rientrino alcune forme atipiche di studi associati. Sul piano territoriale si è verificata una maggiore partecipazione del Nord-Ovest rispetto al campione 2003 contro una minore partecipazione del Centro, mentre le altre due aree hanno mantenuto quasi costante il proprio contributo. Le donne con il 16,8% sono leggermente sottopesate rispetto al 22% della media nazionale, ma in crescita rispetto al campione 2003, mentre la distribuzione per classi di età fa riscontrare solo un sovrappeso della classe 36-46 anni a sfavore della classe >60 anni come già avveniva nel campione 2003.



#### 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 e sarà possibile tenere conto dei fattori di stagionalità.

##### 4.2 Incarichi

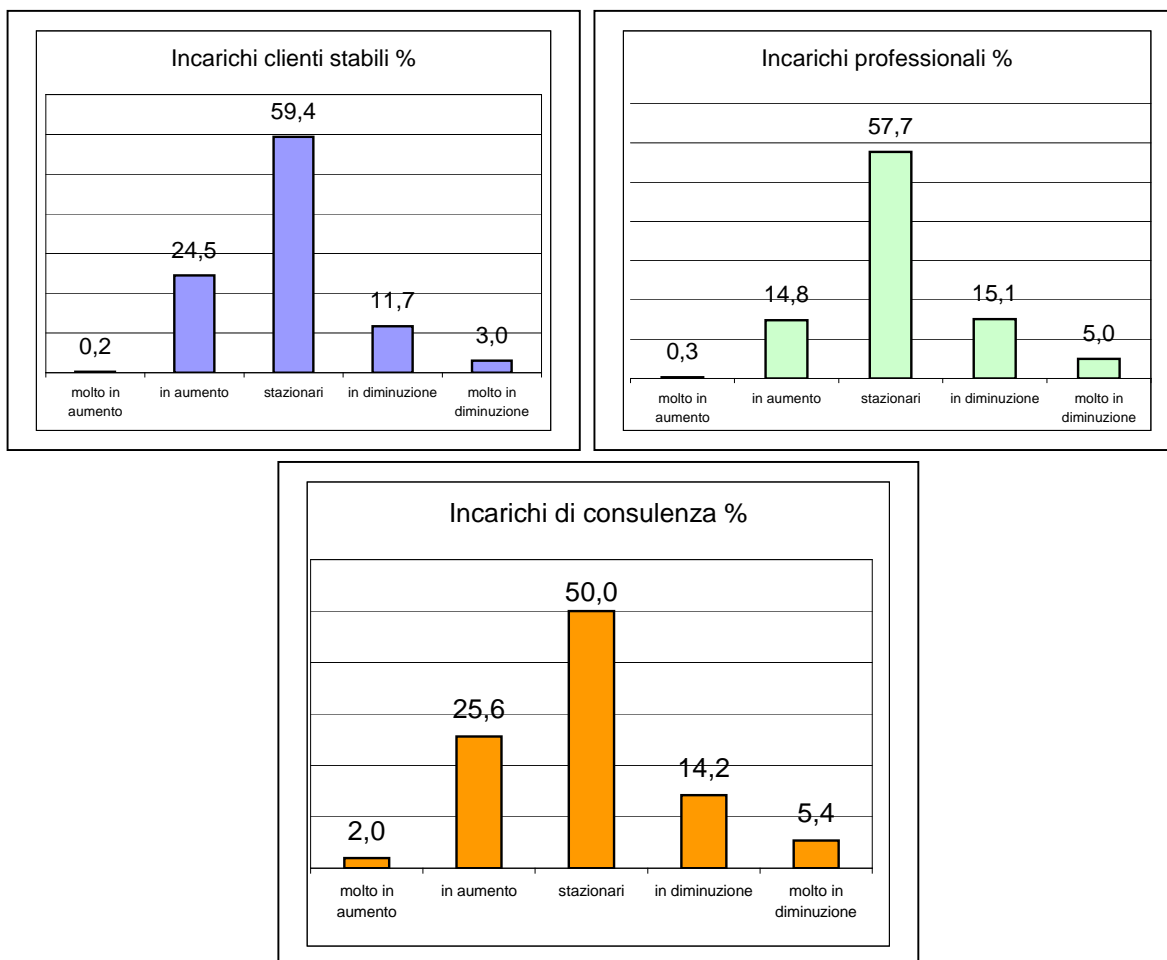
I grafici seguenti mostrano le risposte del campione alle domande sull'andamento degli incarichi nel primo trimestre 2004 rispetto ai trimestri precedenti. La tabella mostra, invece, le variazioni rispettivamente congiunturali e tendenziali degli indici sintetici (si veda la nota metodologica). Gli incarichi 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 consulenza 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 miglioramento per l'indice "Incarichi clienti stabili" e un peggioramento per gli altri due indicatori sintetici più accentuato per l'indice relativo agli incarichi professionali. Se si osservano le tendenze del I trimestre 2004, riportate nei grafici, si vede come la categoria "Incarichi di consulenza", che aveva fatto registrare il 55,8% dei casi "stazionari" nel IV trimestre 2003, fa

registrare solo un 50% nel I trimestre 2004 facendo pesare maggiormente i casi “molto in diminuzione” rispetto alla redistribuzione complessiva delle risposte, mentre le categorie “Incarichi professionali” e “Incarichi clienti stabili” conservano una forte stazionarietà.

ANDAMENTO DEGLI INCARICHI  
INDICATORI SINTETICI

<i>Incarichi</i>	<i>Indice I03</i>	<i>Indice II03</i>	<i>Indice III03</i>	<i>Indice IV03</i>	<b><i>Indice I04</i></b>	<i>Var. I04 – IV03 trim.</i>	<i>Var. I04 – I03 trim.</i>
Incarichi clienti stabili	55,0	52,4	50,0	51,4	<b>51,8</b>	+0,78%	-5,81%
Incarichi professionali	49,8	47,8	47,1	48,0	<b>47,4</b>	-1,25%	-4,82%
Incarichi di consulenza	54,5	50,3	48,3	51,7	<b>51,2</b>	-0,97%	-6,06%

TENDENZE I TRIMESTRE 2004



## 4.3 Investimenti

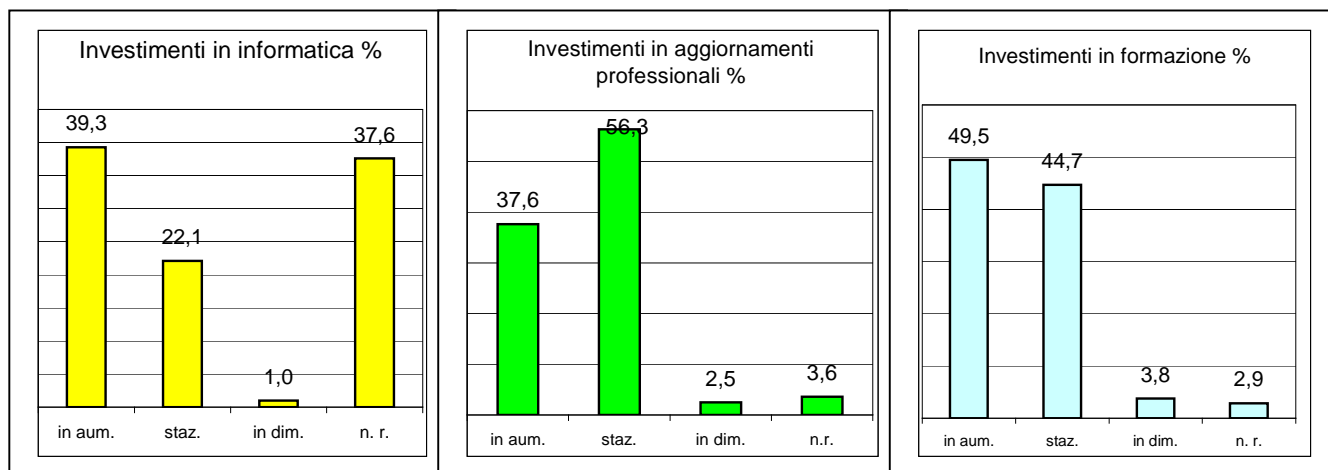
Nel campo degli investimenti l'Indagine ha rilevato il numero di dottori commercialisti che ha effettuato almeno una spesa per investimenti nel primo trimestre 2004 e la tendenza rispetto al quarto trimestre 2004. I settori considerati sono stati a) Informatica; b) Aggiornamento professionale; c) Formazione. 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 a 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 congiunturale e tendenziale. I grafici mostrano le tendenze emerse nel I trimestre 2004 da parte di coloro che hanno effettuato investimenti. Gli investimenti negli studi professionali di dottore commercialista dopo essere diminuiti nel II e III trimestre ed essere aumentati nell'ultimo trimestre 2003, sono fortemente aumentati nel I trimestre 2004. Nel settore delle spese sostenute per informatica si è passati dal 41,8% del IV trimestre 2004 all'83,9% con un aumento del 100% anche se il 38% del campione non ha fornito nessuna indicazione sulla tendenza rispetto al trimestre precedente. La percentuale di studi che ha effettuato spese per aggiornamento professionale è aumentata dell'8,5% rispetto all'ultimo trimestre, mentre è pari a -3% rispetto a un anno fa. È diminuita invece la percentuale di dottori commercialisti che ha effettuato ore di formazione nel I trimestre 2004 rispetto al IV trimestre 2003 (-2,5%) che rimane comunque elevata (90,1%). Infine, per il 49,5% del campione l'investimento in formazione nel I trimestre 2004 è aumentato a fronte di un 63,9% verificatosi nel IV trimestre 2003. Si assiste, in pratica, a un leggero rallentamento degli investimenti in formazione e a un sensibile aumento di quelli in informatica. Si tratta di un dato particolarmente interessante, perché indica come i dottori commercialisti siano ancora impegnati in una profonda opera di ristrutturazione dello studio (spiegata dall'elevato investimento in informatica) per l'aggiornamento delle reti, dei software, dei collegamenti internet e di come tale impegno tenda a concentrarsi nel primo trimestre dell'anno.

## ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

## STUDI CHE HANNO EFFETTUATO INVESTIMENTI IN %

<i>Investimenti</i>	% 103	% 1103	% 11103	% 1103	% 104	Var. 104 – 1103	Var. 104 – 103
Informatica	53,1	40,9	35,1	41,8	<b>83,9</b>	+100,72%	+58,00%
Aggiornamento professionale	89,3	76,1	74,5	79,9	<b>86,7</b>	+8,51%	-2,91%
Formazione	90,6	82,4	84,0	92,4	<b>90,1</b>	-2,49%	-0,55%

## TENDENZE I TRIMESTRE 2004



## 5. DATI PER MACROAREA

Con il sovradimensionamento del campione ottenuto nel I trimestre 2004 si rende possibile per la prima volta calcolare gli indici sul clima di fiducia e gli indicatori congiunturali per macroarea territoriale. Nelle tabelle seguenti sono riportati i valori di tutti gli indicatori dell'indagine per ogni singola macroarea. L'analisi per macroarea territoriale del clima di fiducia economico dei dottori commercialisti non mostra una significativa differenza se si osserva l'indice sintetico generale che, tra il minimo nel Sud (39,3) e il massimo nel Centro (40,7), ha un'oscillazione pari a 1,4 punti. Se si osservano invece i sottoindici si nota un'oscillazione massima di 4,5 punti per il grado di complessità del sistema fiscale (minimo nel Sud con 39,3 e massimo nel Centro con 43,8) e un'oscillazione minima di 0,7 punti nell'accesso al credito da parte delle PMI (minimo nel Nord-est con 30,4 e massimo nel Sud con 31,1). In generale i valori minimi si osservano prevalentemente nel Sud e nel Nord-est, mentre i valori massimi sono collocati quasi tutti nel Centro (7 su 10).

## 5.1 Indicatori del clima di fiducia – sottoindici per macroarea territoriale

<i>Clima di Fiducia economico dei dottori commercialisti</i>	<i>Nord-est</i>	<i>Nord-ovest</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud</i>
Situazione economica attuale dell'Italia	35,1	36,8	35,6	33,5
Situazione economica futura dell'Italia	44,8	44,9	45,4	44,4
Situazione economica e finanziaria attuale delle imprese	32,8	33,9	34,2	33,5
Situazione economica e finanziaria futura delle imprese	42,9	43,0	42,1	42,5
Propensione agli investimenti degli imprenditori	38,8	40,7	42,1	40,4
Ambiente economico PMI	35,7	36,8	36,3	35,9
Grado di complessità del sistema fiscale	41,4	40,4	43,8	39,3
Costi ed efficienza della burocrazia	44,1	43,6	46,0	42,0
Accesso al credito da parte delle PMI	30,4	30,8	31,0	31,1
Flessibilità del mercato del lavoro	47,4	48,4	49,3	48,7

L'analisi per macroarea degli indicatori congiunturali offre alcuni spunti interessanti. L'indice più elevato lo si ritrova negli incarichi di consulenza Nord-ovest (53,8) che, però, presenta uno scarto rilevante con lo stesso indice nel Centro (47,6) pari a 6,2 punti. Per gli altri due indici gli scarti sono molto più ridotti: 2,2 punti per gli incarichi professionali (minimo nel Nord-est con 46,2 e massimo nel Centro con 48,4) e 1,4 punti per gli incarichi clienti stabili (minimo nel Sud con 51,1 e massimo nel Centro con 52,5).

## 5.2 Indicatori congiunturali per macroarea territoriale

ANDAMENTO DEGLI INCARICHI  
INDICATORI SINTETICI

<i>Incarichi</i>	<i>Nord-est</i>	<i>Nord-ovest</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud</i>
Incarichi clienti stabili	52,3	51,7	52,5	51,1
Incarichi professionali	46,2	47,6	48,4	47,4
Incarichi di consulenza	52,5	53,8	47,6	50,2

L'attività di investimento, infine, sembra molto più concentrata nel Sud soprattutto nei settori informatica e aggiornamento professionale, mentre l'attività di formazione è risultata più intensa nel Nord-ovest e meno nel Sud.

## 5.3 Indicatori relativi agli investimenti per macroarea territoriale

## ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

STUDI CHE HANNO EFFETTUATO INVESTIMENTI IN %

<i>Investimenti</i>	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud
Informatica	78,7	85,2	84,5	85,7
Aggiornamento professionale	79,8	87,6	88,4	89,2
Formazione	91,6	92,2	88,4	88,1

## 6. TENDENZE DELLA PROFESSIONE

Il questionario dell'indagine del I trimestre 2004 è stato utilizzato per porre alcune domande contingenti utili per valutare meglio il clima di fiducia interno alla professione di dottore commercialista. È stato chiesto, infatti, al campione di esprimere la propria opinione sulle prospettive della professione nel 2004 e su come tali prospettive sono cambiate rispetto a un anno prima. I risultati sono esposti nelle due tabelle seguenti e si lasciano commentare da soli.

Come valuta le prospettive della professione di dottore commercialista nel 2004?

	<i>Nord-est</i>	<i>Nord-ovest</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud</i>
PESSIME	1,7	3,9	2,2	3,8
DIFFICILI	39,9	41,0	45,9	46,5
MODERATE	40,4	40,3	40,9	36,4
BUONE	15,7	13,8	10,5	12,2
OTTIME	0,6	0,0	0,0	0,3
NON RISPONDE	1,7	1,1	0,6	0,7

Le prospettive della professione di dottore commercialista sono nel 2004 rispetto a un anno prima

	<i>Nord-est</i>	<i>Nord-ovest</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud</i>
MOLTO MIGLIORATE	0,0	0,0	0,0	0,7
MIGLIORATE	5,6	7,8	8,3	10,8
STAZIONARIE	51,1	49,5	46,4	42,3
PEGGIORATE	38,2	36,4	39,8	40,2
MOLTO PEGGIORATE	2,2	4,9	4,4	4,2
NON RISPONDE	2,8	1,4	1,1	1,7

## 7. CICLO ECONOMICO E OSTACOLI ALLA RIPRESA

Le due ultime domande del questionario sono state dedicate invece a valutare gli effetti della congiuntura sull'attività del dottore commercialista e gli ostacoli alla ripresa dell'economia italiana nel 2004. Per la prima domanda prevale, in generale, la componente del campione che ritiene poco o per niente influente il ciclo economico negativo del 2003<sup>2</sup>, mentre per la seconda domanda prevale, quale principale ostacolo alla ripresa, il calo della fiducia, seguito dal supereuro e dalla pressione fiscale.

<sup>2</sup> Ci pare a tal proposito interessante un commento pervenutoci dal campione secondo il quale “la congiuntura economica negativa potrebbe anche influire positivamente sul volume d'affari del commercialista; è infatti sufficiente impostare un modello di business anti-ciclico invece che pro-ciclico”.

Che influenza ha prodotto la congiuntura economica negativa dell'anno 2003 sulla sua attività professionale e sul fatturato?

	<i>Nord-est</i>	<i>Nord-ovest</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud</i>
NESSUNA	22,5	13,4	13,8	9,8
POCA	38,2	41,0	38,7	38,5
ABBASTANZA	27,0	35,7	34,3	34,3
MOLTA	9,2	7,8	10,5	15,7
NON SO	1,2	1,1	2,2	1,0
NON RISPONDE	3,1	1,1	0,6	0,7

Qual è secondo lei il principale ostacolo alla ripresa economica dell'Italia nel 2004?

	<i>Nord-est</i>	<i>Nord-ovest</i>	<i>Centro</i>	<i>Sud</i>
Il supereuro	11,2	13,8	12,7	20,6
La concorrenza straniera	16,9	15,9	11,6	5,6
L'aumento dei prezzi delle materie prime	7,3	2,5	6,1	5,2
La mancata riduzione dei tassi BCE	1,1	1,4	1,1	1,4
Il calo della fiducia	30,3	25,1	30,4	29,4
Il livello della pressione fiscale	7,9	13,8	7,7	15,4
Il sistema produttivo frammentato e poco innovativo	14,0	18,4	18,2	14,7
Altro	10,1	8,8	11,6	7,7
Non risponde	1,1	0,4	0,6	0,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

## 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 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.



CONSIGLIO NAZIONALE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE  
**ARISTEIA**

ISTITUTO DI RICERCA  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI



INDAGINE TRIMESTRALE SUI DOTTORI COMMERCIALISTI

I TRIMESTRE 2004

SITUAZIONE AL 31 MARZO 2004 E TENDENZA RISPETTO AL TRIMESTRE PRECEDENTE

Le domande sono rivolte al singolo dottore commercialista titolare dell'e-mail campionata. Quando la domanda è riferita allo studio e in caso di studio associato le risposte devono riferirsi necessariamente a quest'ultimo. Quando viene chiesta la tendenza occorre segnare il numero della modalità di risposta scelta, tra quelle indicate, nel quadratino laterale. Le risposte sul clima di fiducia devono essere riferite alla propria soggettiva opinione sul fenomeno considerato.

1.1. TIPOLOGIA DELLO STUDIO *tipologia di studio in cui viene svolta prevalentemente l'attività professionale*

- Individuale       Altro (specificare) \_\_\_\_\_  
 Associato

1.2. Numero totale di ADDETTI DELLO STUDIO TRA: titolare, associati, dipendenti e collaboratori

2. ANDAMENTO DELLE ATTIVITA' SVOLTE nel I trim. 2004  
*Indicare: 1 Molto in aumento 2 In aumento 3 Stazionario 4 In diminuzione 5 Molto in diminuzione*

2.1 Clienti "stabili" numero di clienti che si rivolgono allo studio per consulenza di carattere continuativa

2.2 Incarichi professionali controllo legale dei conti, incarichi giudiziali, consulenze di parte, ecc...

2.3 Incarichi di consulenza occasionale distinta da quella fornita in maniera continuativa come al punto 2.1

3. INVESTIMENTI: SONO STATE SOSTENUTE SPESE NEI SEGUENTI SETTORI NEL I TRIM. 2004?  
*Se SI', indicare 1 in diminuzione, 2 invariate, 3 in aumento*

3.1 Informatizzazione dello Studio  
*Nuovo hardware, Nuovo software, Reti, Web, ecc...*

- SI'     NO    Se SI' indicare la tendenza

3.2 Aggiornamento professionale dello Studio  
*Banche dati, riviste, quotidiani, libri, ecc...*

- SI'     NO    Se SI' indicare la tendenza

3.3 Formazione individuale  
*Numero di ore di formazione nel trimestre*

- SI'     NO    Se SI' indicare la tendenza

4. TENDENZE DELLA PROFESSIONE

4.1 Come valuta le prospettive della professione di dottore commercialista nel 2004?  
*Indicare: 1 Pessime 2 Difficili 3 Moderate 4 Buone 5 Ottime*

4.2 Le prospettive della professione di dottore commercialista nel 2004 rispetto a un prima sono:  
*Indicare: 1 Molto migliorate; 2 Migliorate; 3 Stazionarie; 4 Peggiorate; 5 Molto peggiorate*

5. DOMANDE SUL CLIMA DI FIDUCIA ECONOMICO: GIUDIZI E PREVISIONI

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

5.1 La situazione economica dell'Italia nel I trim. è

5.2 Prevedo la situazione economica dell'Italia nel II trim.

5.3 La situazione economica e finanziaria delle imprese nel I trim. è

5.4 Prevedo la situazione economica e finanziaria delle imprese nel II trim.

5.5 Prevedo la propensione agli investimenti e le aspettative degli imprenditori nel II trim.

5.6 L'ambiente economico PMI nel I trim. è  
*Per ambiente economico si intende l'insieme delle condizioni ambientali in cui operano le PMI (fisco, infrastruttura, lavoro, credito, burocrazia, ecc...)*

5.7 Il grado di complessità del sistema fiscale nel I trim. è

5.8 I costi e l'efficienza della burocrazia nel I trim. sono

5.9 L'accesso al credito da parte delle PMI nel I trim. è

5.10 La Flessibilità del mercato del lavoro nel I trim. è

6. Il ciclo economico

*Che influenza ha prodotto la congiuntura economica negativa dell'anno 2003 sulla Sua attività professionale e sul fatturato?*

*Indicare: 1 Nessuna 2 Poca 3 Abbastanza 4 Molta 5 Non so*

7. Gli ostacoli alla ripresa

*Qual è secondo Lei il principale ostacolo alla ripresa economica dell'Italia nel 2004? (una sola risposta)*

*Indicare: 1 il supereuro; 2 la concorrenza straniera; 3 l'aumento dei prezzi delle materie prime; 4 la mancata riduzione dei tassi BCE; 5 il calo della fiducia; 6 il livello della pressione fiscale; 7 il sistema produttivo frammentato e poco innovativo; 8 altro (specificare)*

Stampato presso la sede della Fondazione – maggio 2004

---

**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)