



CONSIGLIO NAZIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE
ARISTEIA

ISTITUTO DI RICERCA
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI



INDAGINI ARISTEIA

**INDAGINE STATISTICA CONGIUNTURALE
SUGLI STUDI PROFESSIONALI DI DOTTORE
COMMERCIALISTA**

*Presentazione dell'indagine sperimentale e
anteprima dei suoi risultati*

ottobre 2002

**INDAGINE STATISTICA CONGIUNTURALE SUGLI STUDI
PROFESSIONALI DI DOTTORE COMMERCIALISTA**

**Presentazione dell'indagine sperimentale e
anteprima dei suoi risultati**

INDAGINI ARISTEIA

INDAGINE STATISTICA CONGIUNTURALE SUGLI STUDI PROFESSIONALI DI DOTTORE COMMERCIALISTA:
PRESENTAZIONE DELL'INDAGINE SPERIMENTALE E ANTEPRIMA DEI SUOI RISULTATI

di
Tommaso di Nardo^{*}
Luca Proietti^{**}

SOMMARIO: 1. Finalità del documento e presentazione dell'indagine – 2. Difficoltà, complicazioni e problemi riscontrati nella sperimentazione – 3. Questionario e modello logico di riferimento – 3.1. Questionario per la rilevazione iniziale – 3.2. Questionario per la rilevazione congiunturale e il sondaggio trimestrale – 4. Struttura dell'universo e del panel. Andamento delle risposte – 5. Primi risultati

1. FINALITÀ DEL DOCUMENTO E PRESENTAZIONE DELL'INDAGINE

Una professione come quella di dottore commercialista – sottoposta a continui cambiamenti nei contenuti, nella tecnologia e nell'organizzazione – necessita di un monitoraggio permanente, in grado di cogliere le tendenze evolutive e i cambiamenti strutturali che la interessano. Sulla scorta di questa consapevolezza, la Fondazione Aristeia ha inteso sviluppare un innovativo programma di studio e di ricerca, finalizzato all'elaborazione di indagini conoscitive, di rilevazioni periodiche e di statistiche sugli iscritti ad ordini. Il programma, denominato “Indagini Aristeia”, è nato dal successo ottenuto dalla prima Indagine statistica nazionale, realizzata con il contributo del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e pubblicata nel volume “Il dottore commercialista in Italia”¹.

In attuazione del programma, la Fondazione ha definito un primo progetto di indagini periodiche, articolate sull'anno e sul trimestre, dando avvio – pur in modalità puramente sperimentale – alla prima Indagine statistica congiunturale sugli studi professionali di dottore commercialista (ISCSPDC). Il presente documento presenta in anteprima i principali risultati dell'indagine suddetta, illustrando il nuovo modello di rilevazione ad esso sotteso, che la Fondazione Aristeia ha così inaugurato e che sta ulteriormente sviluppando, allo scopo di costituire un sistema di indagini statistiche sulla professione a carattere continuo, idoneo a porre le basi di un futuro Osservatorio sull'evoluzione della professione del dottore commercialista in Italia.

L'indagine avviata ha carattere sperimentale, perché è stata finalizzata al *test* del modello e della tecnica di rilevazione ad esso associata; è campionaria in senso ampio, in quanto si riferisce ad un *panel* di rispondenti di numerosità non particolarmente elevata e le cui caratteristiche non possono essere estese all'intera categoria. Tuttavia, tale *panel* appartiene ad un sottouniverso della professione di dottore commercialista che raccoglie molte delle realtà più importanti e interessanti del Paese, per cui a regime si disporrà di dati non

* Fondazione Aristeia, area Economico–generale e statistica.

** Fondazione Aristeia, area Economico–aziendale.

¹ T. DI NARDO, *Il dottore commercialista in Italia*, Fondazione Aristeia, CNDC, Milano, Egea, 2001.

Precisazione a lettura obbligatoria:

Si autorizza la riproduzione e diffusione del documento, purché sia citata esattamente la fonte e sia escluso qualsiasi uso commerciale.
Il copyright del documento è e rimane di proprietà degli Autori e della Fondazione Aristeia.

soltanto significativi e di interesse (proprietà già presenti nei risultati della presente indagine sperimentale), ma finanche rappresentativi della categoria nella sua generalità.

Dal punto di vista operativo, l'indagine – articolata sull'anno e sul trimestre – è stata svolta tra i mesi di maggio e settembre 2002, attraverso un unico questionario, avente come periodo di riferimento l'anno 2001 e l'ultimo trimestre 2001. Per l'occasione, è stata elaborata e realizzata una tecnica di rilevazione statistica innovativa, incentrata sulla somministrazione *on-line* del questionario, opportunamente informatizzato.

L'applicazione della tecnica di rilevazione telematica ha comportato, in questa fase sperimentale, la restrizione dell'universo di riferimento: infatti, al fine di estrarre un campione di studi di dottore commercialista in possesso di *e-mail* e registrati in un *database* disponibile ed utilizzabile dalla Fondazione Aristeia, è stato necessario lavorare su un universo costituito da circa 5.900 studi di dottore commercialista. Il *panel* degli intervistati è stato estratto ritenendo soddisfacente, almeno per l'indagine sperimentale, una numerosità pari al 12% dell'universo di riferimento.

Per quanto concerne l'interazione con i rispondenti, la modalità di risposta è consistita nella visualizzazione del questionario su *personal computer*, nella compilazione di ciascuna sezione del questionario stesso e nell'invio dei dati al *server* di Aristeia. La compilazione poteva avvenire con connessione attiva o fuori connessione (in ogni caso, la connessione diveniva necessaria al completamento di ciascuna sezione ed all'invio dei dati immessi) e poteva, inoltre, essere compiuta in più momenti successivi, riattivando in momenti diversi il *link* ipertestuale presente nell'*e-mail* ricevuta. Infine, al rispondente era fatto obbligo di rispondere a tutte le domande, senza possibilità di proseguire nella compilazione delle richieste successive a fronte di precedenti campi di risposta vuoti.

2. DIFFICOLTÀ, COMPLICAZIONI E PROBLEMI RISCONTRATI NELLA SPERIMENTAZIONE

L'indagine sperimentale ha avuto un esito, in termini di significatività delle evidenze e andamento delle risposte, complessivamente apprezzabile, anche se non ha registrato adesioni particolarmente consistenti. In generale, comunque, l'esperienza deve essere ritenuta costruttiva, considerando che l'iniziativa:

- non è stata intenzionalmente preannunciata né successivamente pubblicizzata;
- si è avvalsa di una modalità tecnica di risposta ancora non compiutamente familiare presso i rispondenti;
- è coincisa con un periodo tradizionalmente molto intenso per l'attività libero-professionale²;
- prevedeva un questionario strutturato e piuttosto approfondito;
- richiedeva il conferimento di dati su informazioni non sempre facilmente disponibili negli studi professionali o rispetto ai quali i rispondenti potevano manifestare un rilevante grado di riservatezza e chiusura, nonostante le finalità puramente scientifiche e la natura autorevole del richiedente i dati;
- impediva il passaggio a domande ulteriori senza la compilazione di tutti i campi richiesti.

I precedenti aspetti possono essere considerati i principali fattori ostativi alla piena adesione di tutti gli invitati a partecipare alla rilevazione.

In definitiva, è stato registrato un tasso di risposta discreto: il fatto che le risposte totali siano state relativamente contenute, a fronte di un elevato numero di risposte parziali³, lascia intendere che la ritrosia al conferimento di dati ritenuti critici (come il fatturato) e la relativa complicazione dei dettagli richiesti (ripartizione del fatturato per tipo di attività e/o cliente) possono essere state le cause di abbandono più incidenti tra quelle prima ipotizzate.

In ogni caso, le rinunce esplicite alla compilazione del questionario sono state in numero estremamente limitato.

Al fine di migliorare la reattività e l'adesione dei potenziali interessati, si prevede di adottare, a regime, le seguenti azioni:

- semplificazione del questionario, limitando al massimo la perdita di dati utili alla comprensione delle traiettorie evolutive della professione;

² Tale sovrapposizione è stata comunque inevitabile per poter giungere all'appuntamento del 33° Congresso Nazionale dei Dottori Commercialisti con un'anteprima sostanziosa di dati.

³ Si consideri che alla prima parte del questionario ha risposto il 36% dei potenziali rispondenti, mentre la seconda parte – contenente richieste di dati sul fatturato e simili – ha ricevuto risposta dal 18% degli stessi.

- spostamento dei dati maggiormente critici nella parte finale del questionario;
- verifica dell'inibizione derivante dalla modalità telematica di risposta attraverso la somministrazione di sondaggi rapidi;
- ricerca di un rapporto sempre più confidenziale e collaborativo con il campione attraverso l'invio di informativa preventiva sull'iniziativa, corresponsione di libri ed altro materiale a titolo di ristoro per la collaborazione ricevuta attraverso la rilevazione e inoltre formale di ringraziamenti per la partecipazione all'indagine.

È ad ogni modo evidente ed auspicabile che i dottori commercialisti sviluppino una maggiore disponibilità ad iniziative qualificate e significative come quelle descritte, comprendendo che le Indagini Aristeia sono un bene per la categoria e che il sistema garantisce il totale anonimato sulle risposte individuali e la massima riservatezza delle informazioni, essendo queste trattate e pubblicate esclusivamente in forma aggregata e statistica.

3. QUESTIONARIO E MODELLO LOGICO DI RIFERIMENTO

L'elemento di assoluta originalità e distintività dell'indagine congiunturale sugli studi professionali di dottore commercialista risiede nella sua focalizzazione sullo studio professionale quale unità organizzativa riconducibile all'ente aziendale, conformemente agli indirizzi del diritto interno e comunitario, che assimilano l'attività del libero professionista a quella dell'impresa economica.

In coerenza con tale assunto, il questionario dell'indagine è stato elaborato con l'intento di raccogliere elementi ed evidenze in grado di tratteggiare un profilo statisticamente significativo degli studi professionali dei dottori commercialisti e poterne evidenziare la dinamica nel tempo, anche in correlazione con l'andamento e l'evoluzione del complessivo sistema economico nazionale. L'indagine ha richiesto un notevole sforzo concettuale e progettuale, perché al momento non sono disponibili rilevanti esperienze metodologiche a livello nazionale o estero di analogo tenore, non avendo la dottrina e letteratura statistica formulato consolidati schemi di riferimento in tema di analisi statistica degli studi professionali specializzati in attività economico-contabili-giuridiche.

In questo senso, l'iniziativa intrapresa dalla Fondazione Aristeia si qualifica come "pionieristica". Ciò ha evidentemente richiesto l'elaborazione di un questionario specifico, basato su un apposito modello concettuale di funzionamento dello studio professionale.

L'adozione di tale questionario – e della sottostante concezione dello studio professionale – rappresenta una condizione essenziale per il compimento di un ulteriore avanzamento nell'informazione statistica sugli studi professionali e consente, in sede di consolidamento e messa a regime dell'iniziativa, di:

- addivenire, per la prima volta con riguardo alla realtà analizzata, ad una segmentazione tipologica degli studi professionali fondata su un paniere non esiguo di caratteri ed attributi;
- ricercare correlazioni fra le dinamiche evolutive del contesto socio-economico e quelle riscontrabili negli studi professionali, a livello di organizzazione interna e di rapporti con la clientela;
- evidenziare nel medio periodo l'impatto delle riforme delle libere professioni e del diritto societario sulla natura, composizione e dimensione dello studio professionale.

Dal punto di vista strutturale, il questionario è stato articolato in tre parti essenziali: il questionario per la rilevazione iniziale (questionario strutturale), il questionario per la rilevazione trimestrale (questionario congiunturale) ed il sondaggio d'opinione trimestrale su temi di volta in volta diversi e ritenuti d'interesse per il professionista (sondaggio d'opinione).

3.1. QUESTIONARIO PER LA RILEVAZIONE INIZIALE

Il ricorso al primo questionario previsto nell'indagine è stato reso necessario dall'esigenza di stabilire un livello iniziale di informazione (*starting point*) uniforme su tutti i rispondenti, allo scopo di elaborare successivamente sintesi ed aggregazioni che tenessero adeguatamente conto delle differenze fra le varie tipologie di realtà incluse nel *panel* degli intervistati. La compilazione di tale questionario, maggiormente approfondito ed analitico degli altri, costituisce evidentemente un adempimento percepito come

relativamente gravoso da parte del rispondente; conseguentemente, in sede di implementazione dell'indagine definitiva, tale questionario riceverà una semplificazione, sebbene sia metodologicamente discutibile prescindere completamente da un congruo *stock* di informazioni di avvio per il compimento di rilevazioni periodiche e ripetute nel tempo.

D'altro canto, tematiche anche importanti della professione di dottore commercialista – come le forme associative, le collaborazioni specialistiche, le nuove tecnologie e le certificazioni di qualità – sono appena toccate dal questionario proposto in via sperimentale, per cui giova segnalare che non sono mancati inviti ad ulteriori approfondimenti di tali ambiti di analisi. Tuttavia, allo scopo di non appesantire oltremodo la compilazione dei questionari, si ritiene di accogliere, in previsione, queste ultime richieste attraverso l'avvio di indagini *spot* e mirate su tematiche specifiche relative all'evoluzione della libera professione.

Dal punto di vista strutturale, il primo questionario – nella sua formulazione adottata in via sperimentale – si basa su dati annuali ed è suddiviso in tre parti: una anagrafica, una relazionale ed una organizzativa. La prima raccoglie alcune informazioni essenziali circa la forma giuridica e la dislocazione dello studio; la seconda richiede il conferimento di dati in merito al fatturato, alla composizione tipologica della clientela servita e alla ripartizione dei servizi erogati tra le diverse specializzazioni della categoria; infine, la terza contiene informazioni circa l'organizzazione interna della struttura, in termini di professionalità presenti, risorse umane, risorse tecniche e fabbisogni formativo-culturali e di aggiornamento.

Come chiarito in precedenza, il questionario sottende un modello concettuale ed un'articolazione delle domande che lo rende piuttosto originale ed analitico, nonché suscettibile di una pluralità di elaborazioni. La modellizzazione concettuale consiste nell'aver definito una mappatura – flessibile ma non generica – delle attività generalmente svolte dagli studi professionali di dottore commercialista e nell'aver distinto la clientela in due macrocategorie: la clientela “stabile”, cui è erogato un servizio di base (tenute contabili e pratiche fiscali periodiche), e la clientela restante, cui sono forniti servizi “occasionalmente” che può coincidere solo in parte con la prima. In questo modo, è possibile comprendere le diverse configurazioni di attività degli studi professionali, distinguendo tra “studi con specializzazione sull'attività”, “studi con specializzazione sul cliente” e tra “studi orientati alla clientela stabile” e “studi orientati alla clientela occasionale”.

Tra gli assunti alla base del modello adottato come *framework* concettuale dell'indagine giova ricordare i seguenti:

- il concetto di “quantità prodotta e venduta” trova difficile applicazione nello studio professionale, perché l'unità di erogazione (prestazione, pratica, atto ecc.) non è standardizzabile con la medesima semplicità riscontrabile nell'impresa economica, specialmente manifatturiera. Per questo motivo, anche la rapida individuazione del portafoglio clienti può essere compiuta soltanto con riguardo alla clientela stabile, quella cui sono prestati i servizi di tenuta contabile e gli adempimenti fiscali frequenti;
- l'economicità dello studio professionale di dottore commercialista trova nel nucleo dei clienti stabili un elemento fondante, indipendentemente dall'incidenza percentuale di questo rispetto al fatturato totale o al numero totale di clienti;
- le informazioni richieste, con la loro focalizzazione sul servizio erogato, sul cliente destinatario e sul legame tra servizio base e servizio occasionale, favoriscono l'elaborazione di un approccio al controllo di gestione dello studio professionale sempre più utile e importante nella comprensione del livello di efficienza ed efficacia della coordinazione produttiva espressa dalla struttura professionale.

La matrice di seguito riportata rappresenta, in modo schematico, una prima tassonomia tipologica degli studi professionali sulla base delle distinzioni concettuali introdotte nel modello rilevativo adottato nel questionario sperimentale. Dalla raffigurazione si può evincere che è possibile distinguere studi in cui l'attività per la clientela stabile, prevalente sul numero totale di clienti, risulta assorbente; studi in cui la precedente specializzazione si consolida in un legame di assistenza con un numero limitato di grandi clienti; studi che approfondiscono nel tempo l'attività servizio verso la clientela stabile, integrando l'offerta base con prodotti maggiormente problematici ed articolati (consulenze direzionali, pianificazione fiscale, incarichi per contenziosi fiscali, incarichi nel sistema di controllo ecc.); studi focalizzati sulle attività occasionali rivolte a clienti relativamente variabili, attraverso incarichi non di parte ottenuti da apparati del sistema giurisdizionale (in genere, tale attività qualifica le strutture maggiormente orientate verso un tipo di produzione altamente personalizzata, definibile come “artigianale”) oppure servizi piuttosto standardizzati (studi di fattibilità, adempimenti, pareristica con contenuto livello di difficoltà, *business planning* semplificati, adempimenti per la normativa agevolata ecc.).

Ovviamente, la *clusterizzazione* dei diversi modelli di studio professionale può essere ulteriormente approfondita ed articolata, grazie alle informazioni richieste dal questionario, ad esempio sul tipo di cliente (stabile o meno) cui si fornisce consulenza occasionale, sulla composizione del portafoglio clienti stabile, sulla tipologia di incarico ecc. A regime, l'indagine congiunturale sarà in grado di rilevare le tendenze evolutive di ciascuno stereotipo di studio professionale, potendosi ipotizzare elaborazioni in merito alla trasformazione dei tipi, al passaggio di taluni rispondenti da una classe all'altra, al mutamento di incidenza di talune specializzazioni rispetto al fatturato totale o al numero di clienti stabili del campione, al legame tra struttura organizzativa e specializzazione economica ecc.

		Incidenza del fatturato da clientela stabile sul fatturato totale	
		Alta	Bassa
Incidenza del numero di clienti stabili sui clienti totali	Alta	Studi con specializzazione nell'attività economico-contabile tipica	Studi con specializzazione sul cliente stabile (offerta integrata)
	Bassa	Studi con specializzazione nell'attività economico-contabile tipica su (pochi) grandi clienti	Studi con specializzazione nelle attività occasionali: <ul style="list-style-type: none"> • studi "artigianali" • studi "industrializzati atipici"

Fonte: nostra elaborazione

3.2. QUESTIONARIO PER LA RILEVAZIONE CONGIUNTURALE E IL SONDAGGIO TRIMESTRALE

Il modello concettuale alla base del questionario strutturale caratterizza, evidentemente, anche quello trimestrale, il quale si qualifica – comunque – per l'estrema sintesi e semplicità di compilazione. Infatti, tale questionario replica le ripartizioni strutturali del questionario annuale (anagrafica, fatturato e rapporti con la clientela, organizzazione interna), limitandosi a richiedere un'indicazione sulle variazioni riscontrate rispetto al trimestre precedente.

Il compimento di rilevazioni periodiche su schema rilevativo fisso aspira ad elaborare, tra l'altro, indicatori sintetici sull'andamento delle strutture libero-professionali, a livello di attività prestate e di organizzazione interna, nonché sulla sintonia o meno tra tali dinamiche e quelle generali o di contesto, riferibili all'intero sistema economico o ad una sua parte. In ogni caso, potrà risultare di interesse verificare la connotazione più o meno congiunturale del "comparto" libero-professionale rispetto al sistema economico nazionale ed indagare le possibili determinanti ed implicazioni delle evidenze acquisite.

Infine, il sondaggio trimestrale si caratterizza per la sua assoluta brevità e sintesi, conseguita richiedendo al rispondente una semplice compilazione su opzioni di scelta in gran parte predefinite. Finalità di tale sezione dell'indagine è l'individuazione di indirizzi d'opinione rilevanti e significativi su tematiche d'interesse della categoria e l'attribuzione di maggiore visibilità e dignità agli orientamenti di pensiero maturati da operatori (i dottori commercialisti) la cui qualificazione professionale e le cui possibilità di contatto ed interazione con il mondo dell'imprenditoria ed il mondo delle AA.PP. possono offrire elementi di valutazione tutt'altro che marginali nella comprensione dell'evoluzione dell'economia e della società italiana nell'ambito del più ampio contesto dell'U.E.

4. STRUTTURA DELL'UNIVERSO E DEL PANEL. ANDAMENTO DELLE RISPOSTE

Illustrato brevemente il modello di rilevazione adottato e il conseguente questionario impiegato nell'indagine sperimentale, si può descrivere il *panel* cui sono state rivolte le domande e l'andamento delle risposte ricevute.

La prima tabella riportata indica la composizione percentuale dell'universo ISCSPDC, ripartito nei due sottouniversi disponibili all'epoca dell'avvio del piano di campionamento (Universo A ed Universo B). Tali

Precisazione a lettura obbligatoria:

Si autorizza la riproduzione e diffusione del documento, purché sia citata esattamente la fonte e sia escluso qualsiasi uso commerciale.
Il copyright del documento è e rimane di proprietà degli Autori e della Fondazione Aristeia.

sottouniversi hanno un profilo strutturale relativamente diverso, sul piano territoriale, in quanto il primo presenta una maggiore rilevanza della componente settentrionale, mentre l'altro privilegia quella meridionale. Nel complesso, l'universo totale risulta relativamente bilanciato sul territorio, con una lieve evidenziazione della componente meridionale, cui si è inteso comunque rivolgere una particolare attenzione in relazione all'articolata e mai definitivamente esaurita questione del legame tra congiuntura economica generale, sistema economico del Mezzogiorno e dinamica delle strutture professionali ivi residenti.

<i>MACROAREA</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>TOTALE</i>
NORD-OVEST	31%	26%	27%
NORD-EST	36%	20%	24%
CENTRO	20%	20%	20%
SUD	13%	34%	30%
TOTALE	100%	100%	100%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un universo di circa 5.900 contatti

Da tale universo si è definito un *panel* potenziale (gli "intervistati"), cui è stato rivolto l'invito a partecipare alla rilevazione. Il piano di campionamento casuale per l'estrazione di tale *panel* è rappresentato nella tabella successiva, dalla quale si evince che si è inteso moderare l'accentuazione settentrionale del primo sottouniverso, lasciando invece del tutto invariata la distribuzione territoriale del secondo. In ogni caso, il sottouniverso A è stato privilegiato, con una riproduzione nel *panel* proporzionalmente superiore a quanto optato per il sottouniverso B; tale scelta è dipesa dalla minore numerosità del sottouniverso A e dal maggiore grado di conoscenza e familiarità con gli intervistati.

<i>MACROAREA</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>TOTALE</i>
NORD-OVEST	20%	10%	12%
NORD-EST	21%	10%	13%
CENTRO	11%	10%	10%
SUD	27%	10%	11%
TOTALE	19%	10%	12%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 700 intervistati

Nel complesso, il *panel* effettivo (i "rispondenti", totalmente o parzialmente) si è attestato intorno al 36% degli intervistati ed è ripartito territorialmente come indicato dalla tabella successiva. Dalla distribuzione territoriale, si evince chiaramente che le aree più ricettive e sensibili all'iniziativa sono state il Settentrione (in particolare, il Nord-Est) e, in misura inferiore, il Meridione. Relativamente scarsa è stata invece la risposta degli intervistati del Centro Italia, specialmente del sottouniverso A.

<i>MACROAREA</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>TOTALE</i>
NORD-OVEST	27%	26%	27%
NORD-EST	42%	23%	30%
CENTRO	13%	23%	19%
SUD	18%	28%	25%
TOTALE	100%	100%	100%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 250 rispondenti

La tabella successiva indica i tassi di risposta campionaria complessivi (dove si considerano insieme le risposte parziali e totali). Tale percentuale scende al 18%, quando si restringe l'attenzione alle risposte alle sezioni sul fatturato ed all'organizzazione interna del questionario annuale, e al 17% nel caso del questionario trimestrale.

Precisazione a lettura obbligatoria:

Si autorizza la riproduzione e diffusione del documento, purché sia citata esattamente la fonte e sia escluso qualsiasi uso commerciale.
Il copyright del documento è e rimane di proprietà degli Autori e della Fondazione Aristeia.

<i>MACROAREA</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>TOTALE</i>
NORD-OVEST	32%	36%	35%
NORD-EST	42%	40%	41%
CENTRO	42%	39%	40%
SUD	37%	29%	30%
TOTALE	38%	35%	36%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 250 rispondenti

5. PRIMI RISULTATI

Chiarita la composizione degli universi e del *panel* di riferimento, si intende qui mostrare in anteprima alcune elaborazioni basilari desunte dalle risposte ottenute dagli studi professionali aderenti all'iniziativa sperimentale. Salvo diverso avviso, tutti i dati analizzati si riferiscono alle risposte ottenute al questionario strutturale, contenente dati annuali (2001); ovviamente, i dati di natura congiunturali non possono in questa sede ricevere analisi, non essendo disponibile una serie storica in grado di fornire un'adeguata prospettiva evolutiva intertemporale. Tuttavia, a regime, saranno proprio i dati di natura congiunturale e i sondaggi trimestrali a fornire le evidenze e gli indirizzi più interessanti e dinamici, nell'interesse della categoria e nella loro relazione con il complessivo scenario dell'economia nazionale ed internazionale.

In prima analisi, dalla considerazione della forma giuridica dello studio (tasso di risposta: 36%), emerge una prevalenza degli studi individuali sulle forme associative piuttosto marcata, che si discosta lievemente dal dato offerto dalla Prima indagine nazionale sui dottori commercialisti⁴. Infine, è significativo segnalare che, tra i rispondenti, compare una quota di studi associati con società di servizi ancora superiore alla quota relativa di studi (individuali ed associati) con società di servizi: tale dato lascia immaginare che, nonostante l'integrazione strategica, organizzativa e di competenza alla base delle strutture associative, permanga ancora una convenienza relativa ad esternalizzare determinati servizi/prodotto a strutture societarie strumentali.

<i>Tipologia di studio</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi individuali	76%
Studi associati	24%
Società di servizi	28%
Studi associati con società di servizi	36%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 250 rispondenti

Le tabelle successive prendono in esame le risposte fornite dal 18% degli intervistati in tema di fatturato e di organizzazione interna degli studi professionali. I dati sulla composizione del fatturato di studio e sulle conseguenti aree di specializzazione economico-produttiva offrono molteplici profili di interesse.

La tabella successiva segnala le macrospecializzazioni delle strutture consultate, qualificando la consulenza direzionale e gestionale come l'attività relativamente meno presente nelle attività degli studi professionali. Con maggiore cautela deve essere invece interpretato il dato in merito all'assenza di ricavi da incarichi, poiché tale dato potrebbe essere stato sovrastimato dalla tendenza, invero non infrequente, dei professionisti appartenenti a studi non individuali di ricevere il conferimento dell'incarico a titolo personale. In quest'ultimo caso, nel questionario potrebbero non essere stati inseriti anche i ricavi da incarichi assunti individualmente dai professionisti dello studio professionale.

In ogni caso, la tabella fornisce una notevole conferma della valenza esplicativa e interpretativa del modello sottostante al questionario adottato, poiché soltanto il 6,6% dei rispondenti risulta privo di fatturato da consulenza stabile, che nel modello è stata assunta come attività basilare da cui sovente derivano successive attività di assistenza e consulenza in favore del cliente. Tale nicchia rappresenta, in ogni caso, un insieme caratteristico di studi professionali, che merita di essere monitorato nel futuro: sulla base delle correlazioni

⁴ Giova segnalare che nella successiva tabella "Dati sui professionisti associati", emerge una percentuale più elevata di studi associati, pari al 33%, più allineata al dato nazionale disponibile sull'universo dei dottori commercialisti. Tale discrasia tra la prima tabella del paragrafo e quella appena indicata deriva dal fatto che i *panel* di rispondenti alle due domande sono diversi (36% per la prima, 18% per quella più oltre raffigurata).

effettuate, la porzione di studi privi di ricavi da consulenza stabile è costituita in buona parte da studi con significativi incarichi (di parte e non) ed anche da studi specializzati in consulenze direzionali e gestionali.

<i>Studi privi di fatturato da un'area specifica di attività</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi senza fatturato da incarichi professionali	16,5%
Studi senza fatturato da consulenza stabile	6,6%
Studi senza fatturato da consulenza occasionale	20,7%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Estremamente interessante appare la ripartizione delle fonti di redditività dello studio professionale tra le tre macrospecializzazioni individuate (tabella di seguito riportata). In questo caso, la consulenza stabile conferma ancora una volta la sua rilevanza centrale e basilare. Nondimeno, tutt'altro che trascurabile appare la dimensione dei ricavi da consulenza direzionale e gestionale, soprattutto se si considera che tale attività non è presente in un numero piuttosto significativo di rispondenti. Gli incarichi chiudono la classifica collocandosi all'ultimo posto, ma con un'incidenza relativa per nulla marginale; inoltre, tale attività si segnala per la sua alta qualificazione e la rilevanza sul piano della regolamentazione giuridica del sistema socio-economico complessivo.

<i>Quote di fatturato settoriali</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Fatturato da incarichi professionali (quota campione)	22,4%
Fatturato da consulenza stabile (quota campione)	50,9%
Fatturato da consulenza occasionale (quota campione)	26,7%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

La stratificazione del fatturato totale e settoriale per classi di fatturato consente di analizzare in maniera più dettagliata la struttura del *panel* dei rispondenti e valutare interrelazioni tra le macroattività generatrici di valore. Dalla prima tabella riportata si può apprezzare il dimensionamento delle strutture consultate nell'indagine: le strutture minori (classi comprese nell'intervallo 1-50) trovano una buona rappresentazione, ma il *panel* si qualifica soprattutto per la presenza di strutture medio-grandi e grandi, figuranti nell'ultima classe definita (oltre 150).

<i>Fatturato totale per classi (migliaia di €)</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
1-5	0,0%
6-10	0,8%
11-50	17,4%
51-150	38,8%
Oltre 150	42,0%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

La seconda tabella per classi di fatturato individua invece interessanti correlazioni tra dimensione economica della struttura e composizione del portafoglio di attività erogate alla clientela. In particolare, appare indiscutibile la tendenza alla riduzione di incidenza degli incarichi rispetto alla redditività lorda dello studio: si tratta, infatti, di attività altamente specializzate, *labour intensive* e necessitanti del costante apporto critico dei *senior*, per cui esse possono trovare una migliore focalizzazione in strutture di dimensione più contenuta e maggiormente specializzate sulle attività "differenziate", cioè altamente distintive ma quantitativamente non molto numerose in un anno solare. Diversamente, la consulenza stabile mostra una correlazione relativamente positiva con la dimensione economica complessiva, fatta salva la riduzione di incidenza nelle strutture più grandi, rispetto alle quali, comunque, il dato conserva un'assoluta significatività: questa indicazione risulta del tutto coerente con la non modesta presenza di studi associati (generalmente collocabili tra le classi di fatturato superiori) dotati di società di servizi, sovente specializzate nell'erogazione dei servizi contabili di base alla clientela. Relativamente sorprendente appare invece il profilo relativo alla consulenza occasionale, che sembra interessare soprattutto le dimensioni medio-piccole (11-50): tale dato, in questa sede di anteprima generale dei risultati della sperimentazione, può essere spiegato sulla base di almeno due fattori:

Precisazione a lettura obbligatoria:

Si autorizza la riproduzione e diffusione del documento, purché sia citata esattamente la fonte e sia escluso qualsiasi uso commerciale. Il copyright del documento è e rimane di proprietà degli Autori e della Fondazione Aristeia.

- l'inclusione, nella voce "consulenza occasionale", di prestazioni *problem solving* piuttosto difforni, quali la consulenza fiscale, la consulenza direzionale-gestionale e la consulenza sulla finanza agevolata. Soprattutto la prima e l'ultima tipologia di attività sono applicabili anche a clienti di modeste dimensioni e trovano un mercato particolarmente ampio nel Mezzogiorno, ove sono presenti studi professionali relativamente più piccoli. In questo modo, correlando la minore dimensione della clientela potenziale e quella degli studi offerenti i servizi, appare comprensibile il dimensionamento "verso il basso" delle attività consulenziali;
- le attività consulenziali, attraverso il fenomeno dei cd. *non audit services*, sono attualmente un mercato fortemente controllato e presidiato dalle grandi strutture di capitali (società di revisione, società di consulenza multinazionali, consorzi delle organizzazioni di categoria ecc.), soprattutto rispetto alla clientela di grandi dimensioni (imprese private medio-grandi e P.A.). Allora, ipotizzando un'uniformità dimensionale tra cliente servito e offerente, gli studi professionali di dottore commercialista maggiormente idonei a prestare servizi consulenziali appaiono quelli di dimensioni relativamente inferiori. D'altronde, a fronte di una minore dimensione del cliente, si registra in genere una domanda di servizi maggiormente esigente, particolarizzata e complicata; ciò rende la prestazione elaborata e non facilmente standardizzabile, per cui gli studi di maggiori dimensioni potrebbero non ritenere opportuno un consistente presidio di tali segmenti di mercato.

<i>Classi di fatturato (in migliaia di €)</i>	<i>Incarichi professionali</i>	<i>Consulenza stabile</i>	<i>Consulenza occasionale</i>
1-5	9,0%	5,8%	14,9%
6-10	11,6%	7,4%	10,0%
11-50	36,0%	27,0%	27,0%
51-150	19,0%	31,4%	19,8%
Oltre 150	7,4%	21,4%	7,5%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Le considerazioni appena svolte trovano evidente conferma nell'analisi di composizione della clientela stabile da cui deriva il fatturato dei servizi contabili e fiscali a clienti stabili. Dalla tabella di seguito riportata, si può notare, infatti, la significatività di strutture piccole e medio-piccole. Un altro dato interessante è l'incidenza pressoché equivalente di società di persone e di capitali. Diversamente, appare riduttiva l'incidenza di enti pubblici e organizzazioni *no profit*: invero, ciò non deriva da un limite del campionamento adottato, ma è una conseguenza pressoché inevitabile della focalizzazione dell'indagine sullo studio professionale piuttosto che sul singolo professionista in quanto tale. Infatti, come già segnalato in merito agli incarichi, una quota non trascurabile delle attività svolte per il *public sector* sfuggono alla rilevazione, essendo riferite a titolo personale al singolo professionista. Comunque, in sede di implementazione a regime dell'indagine, sono stati previsti dei correttivi al fine di contenere il rischio di sottostima del fenomeno.

<i>Tipologia di clientela</i>	<i>Composizione %</i>
Imprenditori individuali	29,0%
Esercenti arti e professioni	15,0%
Società di persone	26,0%
Società di capitali	25,0%
Cooperative	1,0%
Organizzazione private no profit	1,5%
Enti locali e pubbliche amministrazioni	0,5%
Altro	2,0%
Totale campione	100,0%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Un'indagine sulla realtà attuale e sulle prospettive evolutive della professione non può essere circoscritta ai rapporti con il mercato e la clientela, assumendo altrettanta dignità la dimensione organizzativa dello studio professionale. In questo ambito, primaria importanza è da attribuirsi alla comprensione delle dinamiche associative ed aggregative di professionalità e competenze specialistiche, che può trovare elementi di giudizio interessanti nella tabella successiva. Quest'ultima mostra la prevalenza, in media, di studi associati

con un numero di professionalità ancora relativamente contenuto; nondimeno, appare interessante constatare la generale presenza di almeno un'altra tipologia professionale negli studi associati.

<i>Dati sui professionisti associati</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con associati	33%
Studi con dottori commercialisti associati	32%
Studi con altri associati	12%
<i>Valori assoluti medi</i>	
Numero medio dottori commercialisti associati per studio associato	1,8
Numero medio altri associati per studio associato	1,1
Numero medio associati per studio associato	2,5

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

L'informativa precedente trova ideale complemento nell'analisi della "struttura umana" degli studi professionali, ponendo attenzione alle risorse umane che, a titolo vario (subordinazione, parasubordinazione, tirocinio), concorrono alla realizzazione dell'offerta professionale ed alla gestione quotidiana della struttura organizzativa. Molto significativa, al riguardo, appare il dato dei dipendenti, soprattutto, e dei collaboratori, in subordine, impiegati negli studi: tali dati dovrebbero far riflettere le autorità governative e l'opinione pubblica circa la capacità di assorbimento occupazionale ed al ruolo non marginali degli studi professionali nel contesto sociale complessivo, sul piano lavorativo.

<i>Dati su dipendenti, collaboratori e tirocinanti</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con dipendenti	65%
Numero medio dipendenti per studio	3,2
Studi con collaboratori	51%
Numero medio collaboratori per studio	1,5
Studi con tirocinanti	61%
Numero medio tirocinanti per studio	1,7

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Di rilievo sono anche i dati inerenti i sistemi informativi ed il grado di automazione d'ufficio degli studi professionali.

Tutte le strutture sono dotate di un "parco macchine informatiche" abbastanza consistente dal punto di vista quantitativo (la dotazione è equiparabile a quella di un esercizio commerciale di medie dimensioni o di una microimpresa industriale). Il rapporto con Internet sembra essere caratterizzato da una certa familiarità, sebbene l'utilizzo di connessioni ad alto trasferimento di dati interessi circa un quinto dei rispondenti. Notevole è anche l'articolazione ed architettura interna dei sistemi informativi, visto che circa tre quarti dei rispondenti dichiara di possedere una rete informatica: ciò rassicura anche in merito alla giovinezza e alla prestazionalità relative del parco macchine informatiche, in quanto la messa in rete delle risorse informatiche implica una dotazione non eccessivamente obsoleta.

<i>Dati su pc, reti e internet</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con PC	100%
Numero medio PC per studio	5
Studi con rete informatica	74%
Studi con internet analogico	29%
Studi con internet ISDN	45%
Studi con internet ADSL	22%
Studi con altra connessione internet	4%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

L'ultima sezione di rilievo in merito ai dati strutturali (annuali) attiene alla formazione ed all'informazione negli studi professionali. Se, infatti, le economie occidentali sono entrate in un periodo di "economia della conoscenza" o "economia dell'informazione", neppure le libere professioni regolamentate possono esimersi dal confronto con la criticità, del tutto inedita, assunta dall'informazione e dalla conoscenza nello

Precisazione a lettura obbligatoria:

Si autorizza la riproduzione e diffusione del documento, purché sia citata esattamente la fonte e sia escluso qualsiasi uso commerciale.
Il copyright del documento è e rimane di proprietà degli Autori e della Fondazione Aristeia.

svolgimento delle attività professionali. Sul piano della formazione e dell'aggiornamento professionale, emerge un profilo ancora incentrato su un investimento annuo relativamente contenuto, con una prevalenza della classe minima.

<i>Dati sui giorni di formazione all'anno</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con gg. di formazione < 5	44%
Studi con gg. di formazione tra 5 e 20	39%
Studi con gg. di formazione > 20	17%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Decisamente più avanzato appare il profilo della spesa in abbonamenti a fonti di informazione specialistica di tipo cartaceo. In tale contesto, non soltanto quasi tutti i rispondenti hanno optato per modalità di aggiornamento stabili (abbonamento almeno annuo), ma il numero di riviste risulta apprezzabile e l'ordine di spesa piuttosto significativo, con una certa rilevanza per la classe intermedia (tra 1.000 e 2.500 €). Del tutto analogo è il panorama delle fonti specialistiche su supporto magnetico o digitale, rispetto al quale prevale ancora un orientamento verso l'ordine di spesa più basso.

<i>Dati su abbonamenti a riviste specializzate</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con almeno un abbonamento a riviste	98%
Num. medio riviste per studio	4,5
Studi che spendono in riviste < 1.000 €	53%
Studi che spendono in riviste tra 1.000 e 2.500 €	38%
Studi che spendono in riviste > 2.500 €	9%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

<i>Dati su banche dati su cd-rom</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con banche dati	81%
Numero medio di banche dati per studio	2,3
Studi che spendono in banche dati < di 1.000€	58%
Studi che spendono in banche dati tra 1.000 e 2.500 €	27%
Studi che spendono in banche dati più di 2.500 €	15%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Un'ultima segnalazione merita la presenza e il grado di diffusione negli studi professionali delle banche dati *on line*, l'espressione tecnologicamente più avanzata e dinamica di reperimento di informazioni qualificate. Relativamente a questa fonte informativa, ancora molto giovane ed inusuale, il *panel* di rispondenti indica chiaramente una preferenza contenuta, tipica degli stadi di "familiarizzazione iniziale" con nuove soluzioni tecnologiche. Al riguardo, anzi, il *panel* osservato mostra un tasso di penetrazione già abbastanza elevato (oltre il 40%), coniugato con evidenze invece più caratteristiche degli approcci gradualisti alla novità (come l'ordine di spesa e il numero medio di banche dati consultate). Si deve ritenere che, relativamente all'universo nazionale dei dottori commercialisti, il dato possa essere esteso con maggiore cautela rispetto ai precedenti, poiché i sottouniversi da cui è stato estratto il *panel* si qualificavano comunque per una particolare familiarità, in linea di massima, con gli strumenti telematici e l'uso di *database*.

<i>Dati su banche dati on-line</i>	<i>Frequenza campionaria</i>
Studi con banche dati on-line	42%
Numero medio di banche dati on-line per studio	1,44
Studi che spendono in banche dati on-line < 1.000€	92%
Studi che spendono in banche dati on-line tra 1.000 e 2.500 €	6%
Studi che spendono in banche dati on-line più di 2.500 €	2%

Fonte: elaborazioni Aristeia su un *panel* di circa 130 rispondenti

Precisazione a lettura obbligatoria:

Si autorizza la riproduzione e diffusione del documento, purché sia citata esattamente la fonte e sia escluso qualsiasi uso commerciale.
Il copyright del documento è e rimane di proprietà degli Autori e della Fondazione Aristeia.

Stampato presso la sede della Fondazione – ottobre 2002