



CONSIGLIO NAZIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE
ARISTEIA

ISTITUTO DI RICERCA
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI



**INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE
SUI DOTTORI COMMERCIALISTI**

Terzo trimestre 2003

SISTEMA INDAGINI ARISTEIA

INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE SUI DOTTORI COMMERCIALISTI
TERZO 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 III trimestre 2003 e le variazioni rispetto ai trimestri precedenti. Le risposte complessive ottenute dopo tre invii del questionario on-line sono state pari a 368, ovvero il 26% 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 nei grafici del 3° paragrafo. Il campione dei rispondenti al III trimestre è superiore di 16 unità a quello del II trimestre ed è inferiore di 14 unità a quello del I trimestre. Il tasso di sostituzione del III trimestre è stato pari a 21,6%. I dati del III trimestre evidenziano un andamento congiunturale negativo per la quasi totalità degli indicatori osservati; fanno eccezione i giudizi sulla situazione economica attuale delle imprese, il giudizio sulla rigidità del lavoro e il tasso di investimenti in formazione. Il clima di fiducia generale si è attestato a 38,8 perdendo 1,3 punti rispetto al trimestre precedente. Il clima di fiducia fiscale è diminuito, invece di 2,3 punti passando da 46,5 a 44,2. Il clima di fiducia sul costo del lavoro, infine, continua ad avere una tendenza opposta rispetto agli altri: nel III trimestre tale indicatore è passato a 46,3 con un aumento dello 0,7% rispetto al II trimestre e del 2,7% rispetto al I trimestre. L'analisi dettagliata degli indicatori sul clima di fiducia rivela giudizi molto negativi sulla situazione dell'economia e delle imprese nel III trimestre rispetto ai primi due trimestri, con il valore più basso (32,4) per i giudizi sulla situazione finanziaria attuale delle imprese ed il valore più alto per il giudizio sulla rigidità del lavoro (53,7). Nell'ambito del clima di fiducia fiscale si osserva un lieve peggioramento del giudizio sulla pressione fiscale e un peggioramento più forte del giudizio sull'evasione fiscale e sull'economia sommersa, mentre tiene il giudizio sulla complessità del sistema fiscale, che perde solo 0,7 punti. 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. La stessa tendenza negativa, infine, si registra nel campo degli investimenti, con un calo significativo, che sembra indicare un vero e proprio crollo (ma possono avere agito fattori stagionali) degli investimenti in informatica, mentre è cresciuto, rispetto al II trimestre, il tasso di investimento nel campo della 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

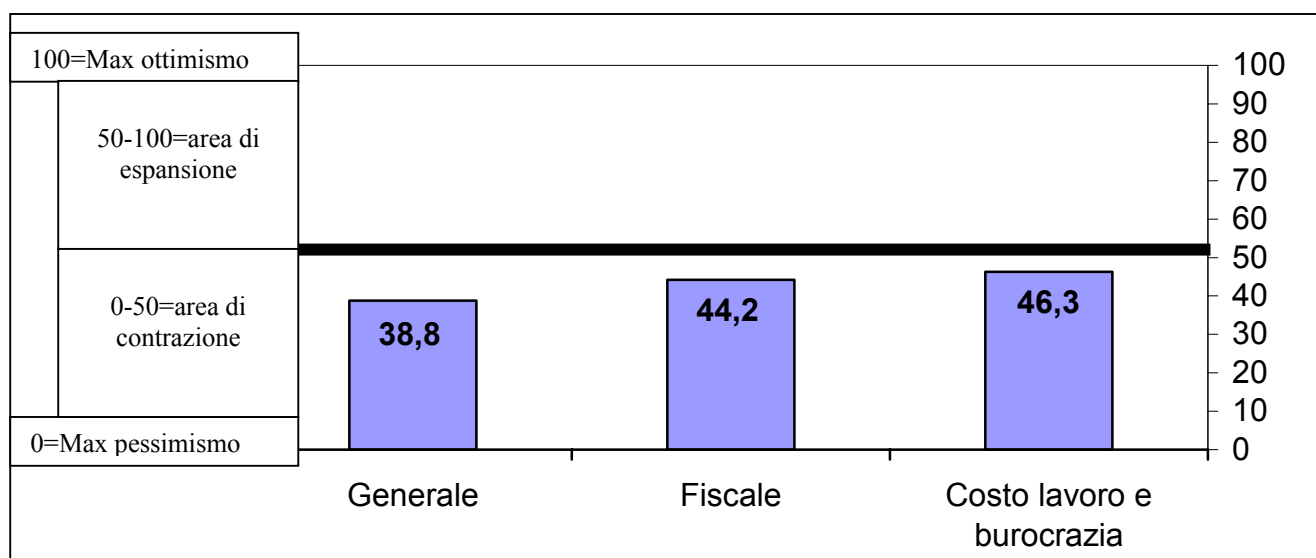
* Fondazione Aristeia, area economico-statistica.

alla valutazione soggettiva di variabili macroeconomiche e si presenta come un indicatore sintetico. A differenza dei principali indicatori congiunturali sintetici già esistenti il clima di fiducia dei dottori commercialisti, oltre a presentare una propria metodologia (cfr. la nota metodologica), è mirato a cogliere tre diversi aspetti del sistema economico italiano: a) l'evoluzione generale dell'economia; b) l'evoluzione del sistema fiscale; c) l'evoluzione del costo del lavoro e delle rigidità burocratiche. L'assunto di base è rappresentato dal fatto che il dottore commercialista, per la particolare funzione svolta all'interno del sistema economico, può costituire un testimone privilegiato rispetto all'osservazione dei fenomeni presi in considerazione. 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>Indice III trimestre</i> | <i>Var. III – II trim.</i> | <i>Var. III – I trim.</i> |
|-------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Generale | 42,0 | 40,1 | 38,8 | -4,7% | -7,6% |
| Fiscale | 47,8 | 46,5 | 44,2 | -4,9% | -7,5% |
| Costo del lavoro | 45,1 | 46,0 | 46,3 | +0,7% | +2,7% |

Nel III trimestre 2003 il clima di fiducia dei dottori commercialisti nell'economia in generale è stato pari a 38,8. Rispetto al II trimestre 2003 vi è stato un calo del 4,7% (-7,6% rispetto al I trimestre). Il clima di fiducia nel sistema fiscale è risultato pari a 44,2, facendo registrare un calo del 4,9% rispetto al II trimestre 2003 (-7,5% rispetto al I trimestre). Il clima di fiducia nel costo del lavoro è invece aumentato nel III trimestre dello 0,7% (+2,7% rispetto al I trimestre) ed è stato pari a 46,3.

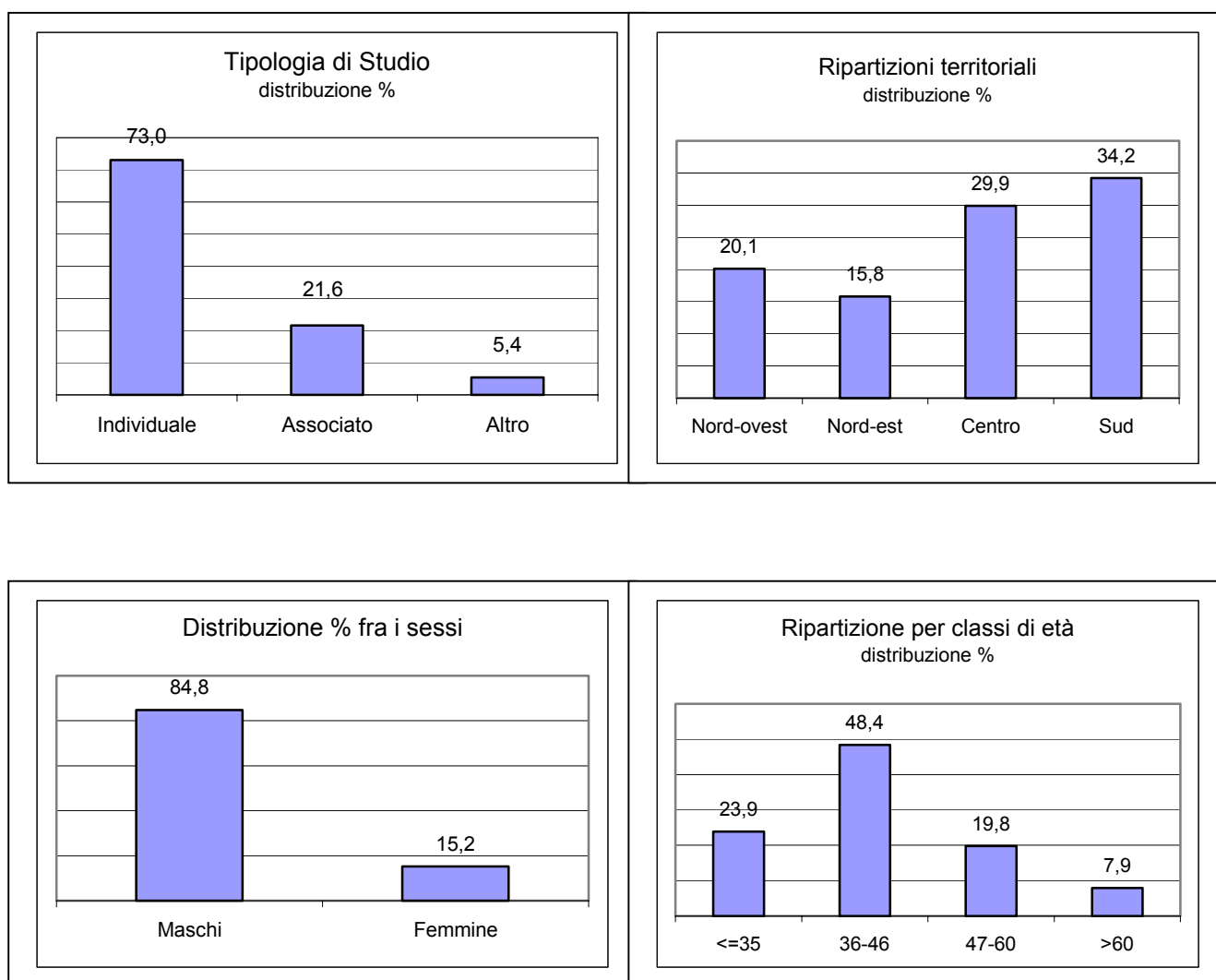
CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
III TRIMESTRE 2003 - INDICE SINTETICO

Il grafico illustra la situazione degli indici nel III trimestre 2003. Tutti e tre gli indici sono in area negativa e due di essi sono arretrati rispetto al II 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 (38,8) e la rigidità del lavoro (53,7), mentre l'indice sulla rigidità burocratica si è fermato a 46,4. Dall'analisi congiunta del sistema dei tre indici è possibile osservare come rispetto ad un ulteriore miglioramento del giudizio sul costo del lavoro si accompagni un ulteriore peggioramento del giudizio nell'economia in generale e nel sistema fiscale.

3. IL CAMPIONE – III TRIMESTRE 2003

I grafici seguenti illustrano alcune delle caratteristiche strutturali del campione dei dottori commercialisti dell'indagine congiunturale trimestrale riferiti al III 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 73% di studi individuali e dal 21,6% 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 Nord-Ovest e del Sud rispetto al II trimestre. Le donne con il 15,2% 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.

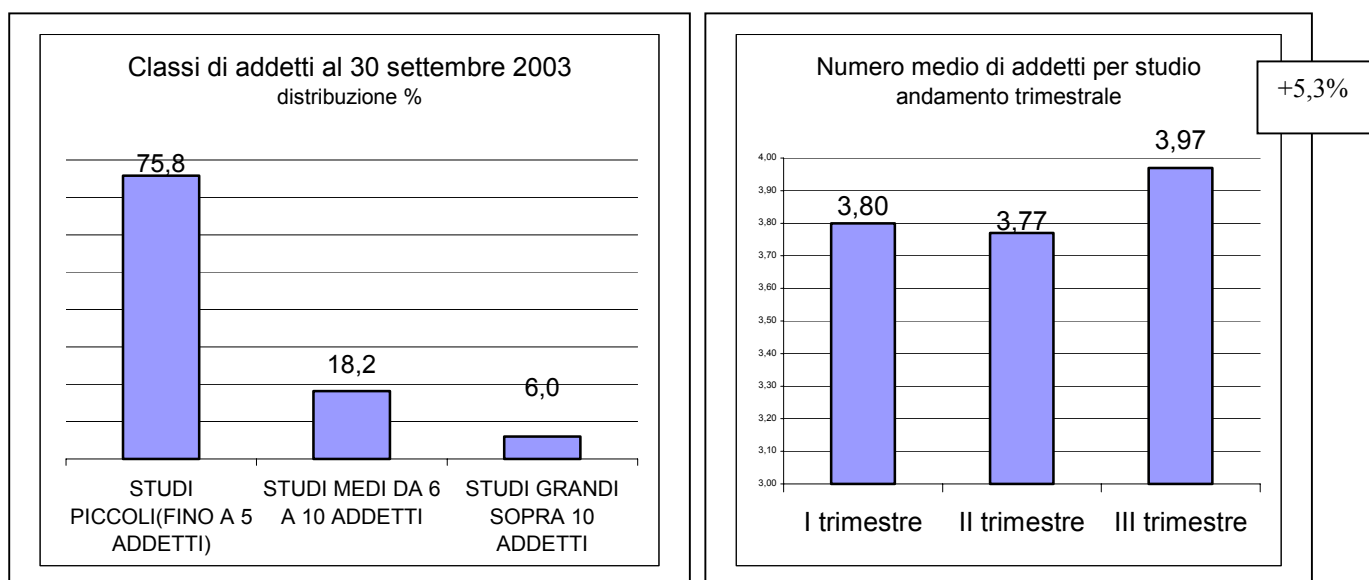


4. INDICATORI CONGIUNTURALI

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 e sarà possibile tenere conto dei fattori di stagionalità.

4.1 Addetti

Nel terzo trimestre 2003 la dimensione media (calcolata escludendo gli studi con più di 20 addetti) è risultata pari a 3,97 addetti, in aumento rispetto ai 3,77 del II trimestre (+5,3%). 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° luglio 2003 e il numero totale al 30 settembre 2003. Considerando l'insieme delle risposte ottenute e osservando la situazione al 30 settembre 2003, come illustrato nel grafico seguente, la struttura del campione per numero di addetti mostra la netta predominanza degli studi di piccole dimensioni: il 75,8% degli studi del campione ha non più di 5 addetti. Si registra, comunque, un recupero degli studi medi (studi da 6 a 10 addetti) rispetto ai trimestri precedenti.



4.2 Incarichi

I grafici seguenti mostrano le risposte del campione alle domande sull'andamento degli incarichi nel terzo trimestre 2003 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 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 nuovo peggioramento di tutti e tre gli indicatori sintetici come era già avvenuto nel trimestre passato, il che equivale ad una contrazione della domanda di consulenza che appare

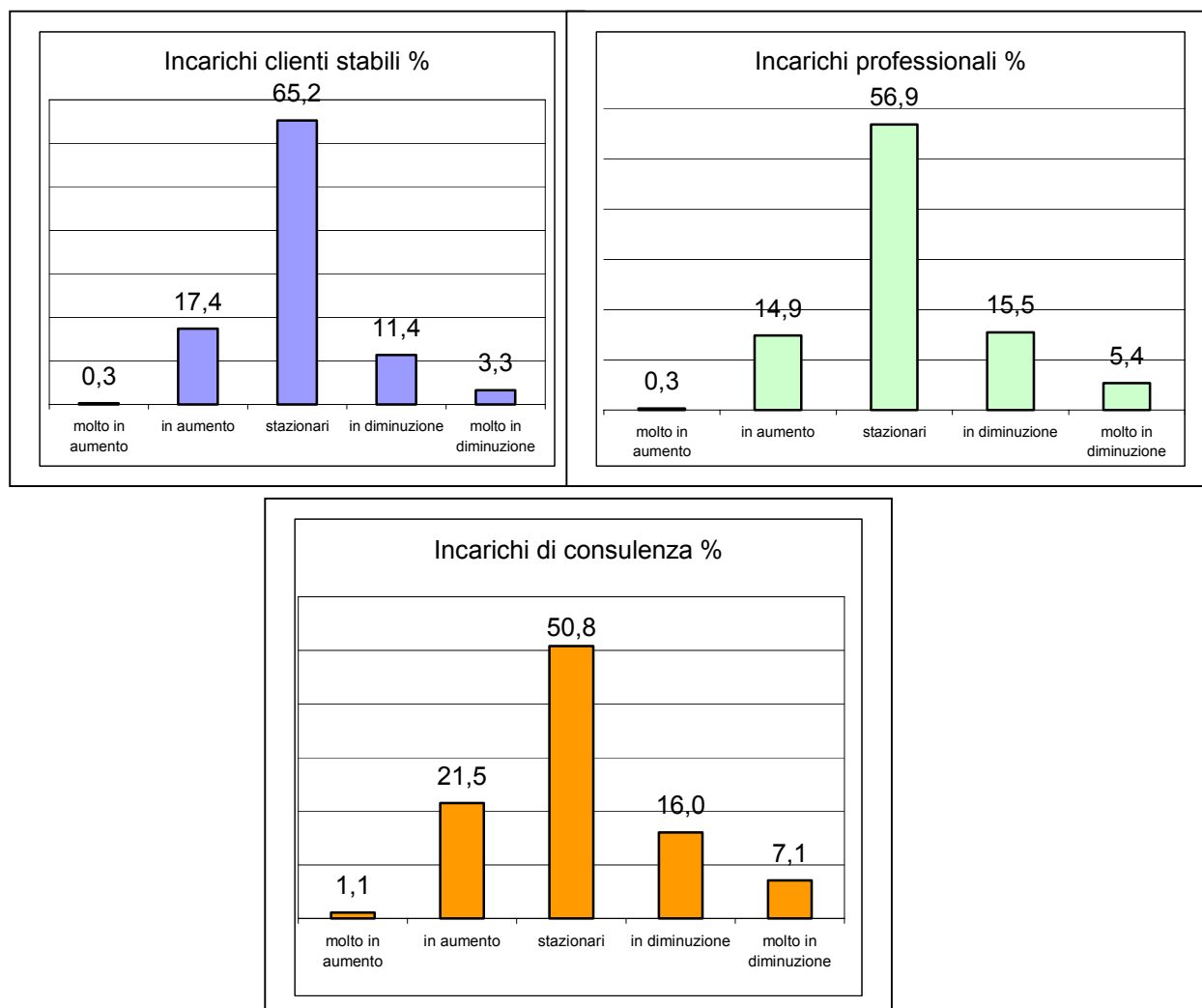
maggiore per gli incarichi di consulenza occasionale (-11,4% rispetto al I trimestre) e minore per gli incarichi professionali (-5,4% rispetto al I trimestre). Se si osservano le tendenze del III trimestre 2003, riportate nei grafici, si vede come la categoria “Incarichi di consulenza”, che aveva fatto registrare il 31% dei casi “in aumento” nel I trimestre, fa registrare solo un 21,5% nel III trimestre (22,7% nel II trimestre), mentre la categoria “Incarichi professionali” fa registrare il 15,5% di casi in diminuzione rispetto ai 9,2% del I trimestre e ai 12,8% del II trimestre. La categoria “Incarichi clienti stabili”, che aveva fatto registrare una quasi stazionarietà nel II trimestre mostra l’andamento peggiore del III trimestre con una diminuzione del 4,6% per via di un aumento consistente dei casi in diminuzione passati dai 7,4% del II trimestre agli 11,4% del III trimestre.

ANDAMENTO DEGLI INCARICHI

INDICATORI SINTETICI I, II E III TRIMESTRE 2003

| <i>Incarichi</i> | <i>Indice I trimestre</i> | <i>Indice II trimestre</i> | <i>Indice III trimestre</i> | <i>Var. III – II trim.</i> | <i>Var. III – I trim.</i> |
|---------------------------|-------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| Incarichi clienti stabili | 55,0 | 52,4 | 50,0 | -4,6% | -9,1% |
| Incarichi professionali | 49,8 | 47,8 | 47,1 | -1,5% | -5,4% |
| Incarichi di consulenza | 54,5 | 50,3 | 48,3 | -4,0% | -11,4% |

TENDENZE III TRIMESTRE 2003



4.3 Investimenti

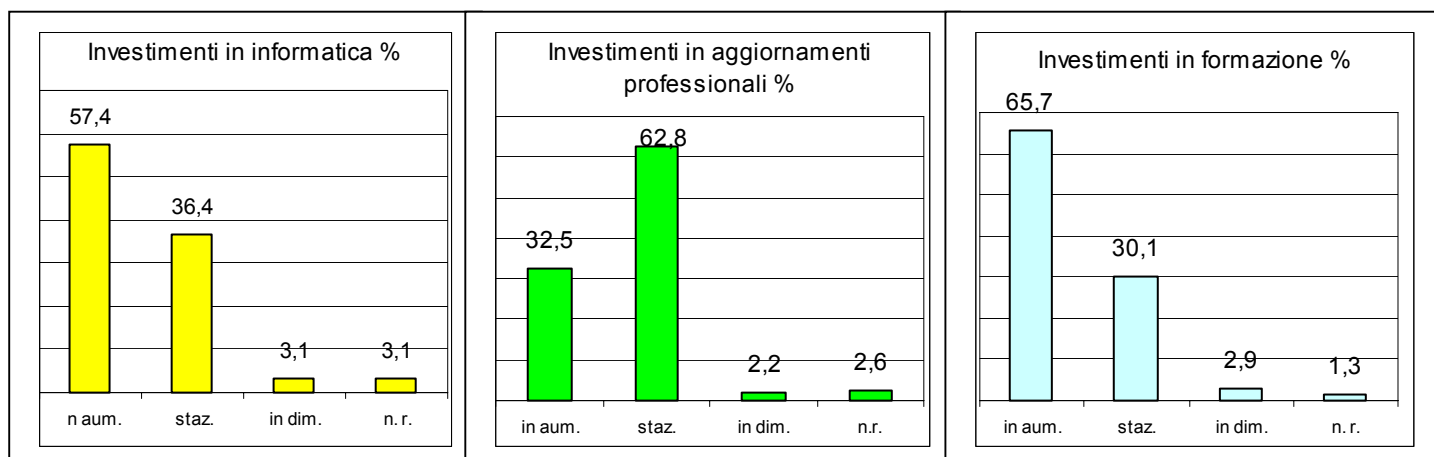
Nel campo degli investimenti l'Indagine ha rilevato il numero di dottori commercialisti che ha effettuato almeno un investimento nel terzo trimestre 2003 e la tendenza rispetto al secondo trimestre 2003. I settori considerati sono stati a) Informatica; b) Aggiornamento professionale; c) Formazione. Gli 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 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 III trimestre 2003 da parte di coloro che hanno effettuato investimenti. Gli investimenti negli studi professionali di dottore commercialista sono nuovamente diminuiti nel terzo trimestre 2003 rispetto al II trimestre, con l'eccezione di quelli in formazione che mostrano una ripresa. Gli investimenti relativi al settore informatico (effettuati dal 35,1% del campione) sono in aumento nel 57,4% dei casi, quelli relativi all'aggiornamento professionale (effettuati dal 74,5% del campione) sono stazionari nel 62,8% dei casi, mentre quelli in formazione (effettuati dall'84% del campione) sono in aumento nel 65,7% dei casi. Il calo più forte si è avuto negli investimenti in informatica (-14,2%), seguiti dagli investimenti in aggiornamento professionale (-2,1%), mentre quelli in formazione hanno fatto registrare un aumento (+1,9%). Risulta, comunque, confermata la tendenza ad investire maggiormente in formazione, già emersa nel I e nel II trimestre. In generale l'indagine evidenzia come l'attività di investimento, pur essendo nel complesso ancora in diminuzione, mostri interessanti segnali di ripresa nel III trimestre. Questo dato, letto insieme all'aumento del numero medio di addetti, fa pensare ad una tendenza al miglioramento dell'offerta pur in presenza di un'ulteriore contrazione della domanda.

ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

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

| <i>Investimenti</i> | % <i>I trimestre</i> | % <i>II trimestre</i> | % <i>III trimestre</i> | <i>Var.</i> <i>III – II trim.</i> | <i>Var.</i> <i>III – I trim.</i> |
|-----------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Informatica | 53,1 | 40,9 | 35,1 | -14,2% | -33,9% |
| Aggiornamento professionale | 89,3 | 76,1 | 74,5 | -2,1% | -16,6% |
| Formazione | 90,6 | 82,4 | 84,0 | +1,9% | -7,3% |

TENDENZE III 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. Il Questionario

INDAGINE TRIMESTRALE SUI DOTTORI COMMERCIALISTI

III TRIMESTRE 2003

SITUAZIONE AL 30 SETTEMBRE 2003 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. ADDETTI DELLO STUDIO *titolare, associati, dipendenti e collaboratori*

Il numero di addetti si intende compreso il titolare
 Numero di addetti al 1°luglio 2003 _____
 Numero di addetti al 30 settembre 2003 _____

2. ANDAMENTO DELLE ATTIVITA' SVOLTE
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?
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

3.2 **Aggiornamento professionale dello Studio**
Banche dati, riviste, quotidiani, libri, ecc...
 SI' NO

3.3 **Formazione individuale**
Numero di ore di formazione nel trimestre
 SI' NO Se SI' indicare la tendenza

4. DOMANDE SUL CLIMA DI FIDUCIA GENERALE

4.1 **La situazione economica dell'Italia è**
Indicare: 1 Molto migliorata 2 Migliorata

3 Stazionaria 4 Peggiorata 5 Molto peggiorata

4.2 **Prevedo la situazione economica dell'Italia**
Indicare: 1 Molto migliorata 2 Migliorata

3 Stazionaria 4 Peggiorata 5 Molto peggiorata

4.3 **La situazione economica delle imprese è**
Indicare: 1 Molto migliorata 2 Migliorata

3 Stazionaria 4 Peggiorata 5 Molto peggiorata

4.4 **Prevedo la situazione economica delle imprese**
Indicare: 1 Molto migliorata 2 Migliorata

3 Stazionaria 4 Peggiorata 5 Molto peggiorata;

4.5 **La situazione finanziaria attuale delle imprese è**
Indicare: 1 Molto migliorata 2 Migliorata

3 Stazionaria 4 Peggiorata 5 Molto peggiorata

4.6 **Prevedo la propensione agli investimenti da parte degli imprenditori come**
Indicare: 1 In elevato aumento 2 In aumento

3 Stazionaria 4 In diminuzione 5 In elevata diminuzione

4.7 **Le aspettative degli imprenditori sono**
Indicare: 1 Ottime 2 Buone 3 Stazionarie 4 Scarse

5 Pessime

5. DOMANDE SUL CLIMA DI FIDUCIA FISCALE

Indicare: 1 Molto in aumento 2 In aumento

3 Stazionario 4 In diminuzione 5 Molto in diminuzione

5.1 La **pressione fiscale** italiana è:

5.2 La **complessità del sistema fiscale** è:

5.3 L'**evasione fiscale** è:

5.4 L'**economia sommersa** è:

5.5 L'**impiego di lavoro irregolare** è:

6. DOMANDE SUL COSTO DEL LAVORO E RIGIDITÀ BUROCRATICA

Indicare 1 Molto in aumento 2 In aumento 3 Stazionario

4 In diminuzione 5 Molto in diminuzione;

Ai sensi dell'art. 10 della legge n. 675/1996, la informiamo che i dati personali raccolti tramite il presente questionario saranno trattati in forma aggregata e utilizzati esclusivamente per l'indagine statistica. Essi non saranno comunicati ad altre istituzioni o persone, se non in forma aggregata e in modo tale che non se ne possa fare alcun riferimento individuale.

Stampato presso la sede della Fondazione – dicembre 2003

FONDAZIONE ARISTEIA – Istituto di Ricerca dei Dottori Commercialisti

Via Torino, 98 – 00184 Roma

Tel. 06/4782901 – Fax 06/4874756 – www.aristeia.it