



CONSIGLIO NAZIONALE
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

FONDAZIONE
ARISTEIA

ISTITUTO DI RICERCA
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI



**INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE
SUI DOTTORI COMMERCIALISTI**

Quarto trimestre 2003

SISTEMA INDAGINI ARISTEIA

INDAGINE CONGIUNTURALE TRIMESTRALE SUI DOTTORI COMMERCIALISTI
 QUARTO 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 IV trimestre 2003 e le variazioni rispetto ai trimestri precedenti. Le risposte complessive ottenute dopo tre invii del questionario on-line sono state pari a 249, ovvero il 20% del campione. Quest'ultimo è composto da circa 1.250 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 IV trimestre è inferiore di 119 unità a quello del III trimestre e di 133 unità a quello del I trimestre. Il tasso di sostituzione del IV trimestre è stato pari al 63%. Nel IV trimestre 2003 il clima di fiducia dei dottori commercialisti è migliorato per la prima volta dall'inizio dell'anno pur rimando in area negativa; si è ridotto invece l'indicatore di fiducia sul costo del lavoro in controtendenza rispetto ai precedenti trimestri. Il clima di fiducia generale si è attestato a 40,2 guadagnando 1,4 punti rispetto al trimestre precedente, il clima di fiducia fiscale ha recuperato 0,3 punti e si è portato a 44,5 mentre il clima di fiducia sul costo del lavoro, diminuito per la prima volta dall'inizio dell'anno, ha perso 0,9 punti e si è fermato a 45,4. L'analisi dettagliata degli indicatori sul clima di fiducia rivela giudizi positivi sulle previsioni relative al I trimestre 2004, un giudizio buono per la situazione economica dell'Italia e giudizi moderatamente positivi per la situazione economica e finanziaria delle imprese. Il giudizio sulla situazione finanziaria delle imprese resta in ogni caso particolarmente basso (32,8 rispetto a 32,4 del trimestre precedente). Nell'ambito del clima di fiducia fiscale è migliorato il giudizio sulla pressione fiscale mentre si riduce quello sulla complessità del sistema fiscale. Resta in area positiva il giudizio sull'impiego di lavoro irregolare che recupera terreno rispetto al trimestre precedente e si conferma il miglior giudizio dopo quello relativo alla rigidità del lavoro. Sul fronte del mercato della consulenza professionale, gli indici congiunturali mostrano una ripresa generalizzata in netta controtendenza rispetto al trimestre precedente e particolarmente evidente nel settore degli incarichi di consulenza (+7%). La stessa controtendenza positiva, infine, si registra nel campo degli investimenti con una crescita significativa che segna un netto recupero (ma possono avere agito fattori stagionali) degli investimenti in informatica, mentre hanno raggiunto il livello massimo da inizio anno gli investimenti in formazione.

2. IL CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI

Il clima di fiducia è un indicatore qualitativo che descrive l'evoluzione tendenziale del fenomeno preso in considerazione. E' un dato *metastatistico*, che non rileva informazioni quantitative, bensì *aspettative* o *opinioni* dei soggetti intervistati rispetto a fenomeni da loro indipendenti. Il dato è riferito a domande relative

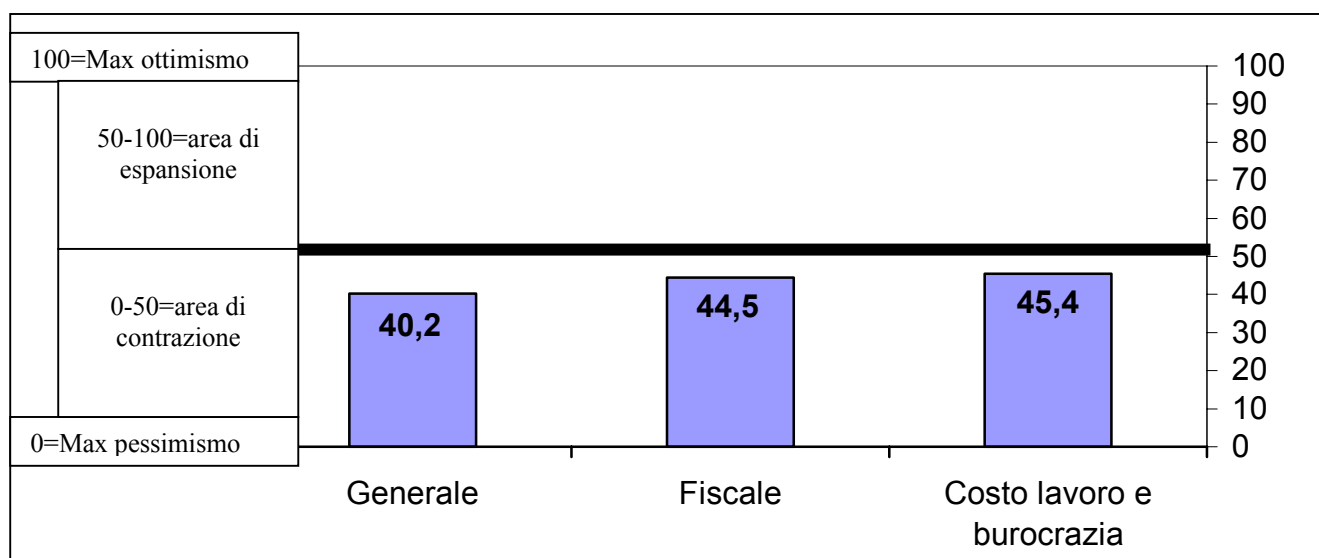
* Fondazione Aristeia, area economico-statistica.

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 quarta indagine sul clima di fiducia dei dottori commercialisti – IV 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>Indice IV trimestre</i>	<i>Var. IV – III trim.</i>	<i>Var. IV – I trim.</i>
Generale	42,0	40,1	38,8	40,2	3,6%	-4,3%
Fiscale	47,8	46,5	44,2	44,5	0,7%	-6,9%
Costo del lavoro	45,1	46,0	46,3	45,4	-1,9%	0,7%

Nel IV trimestre 2003 il clima di fiducia dei dottori commercialisti nell'economia in generale è stato pari a 40,2. Rispetto al III trimestre 2003 vi è stato un aumento del 3,6% (-4,3% rispetto al I trimestre). Il clima di fiducia nel sistema fiscale è risultato pari a 44,5, facendo registrare un aumento dello 0,7% rispetto al III trimestre 2003 (-6,9% rispetto al I trimestre). Il clima di fiducia nel costo del lavoro è invece diminuito nel IV trimestre dell'1,9% (+0,7% rispetto al I trimestre) ed è stato pari a 45,4.

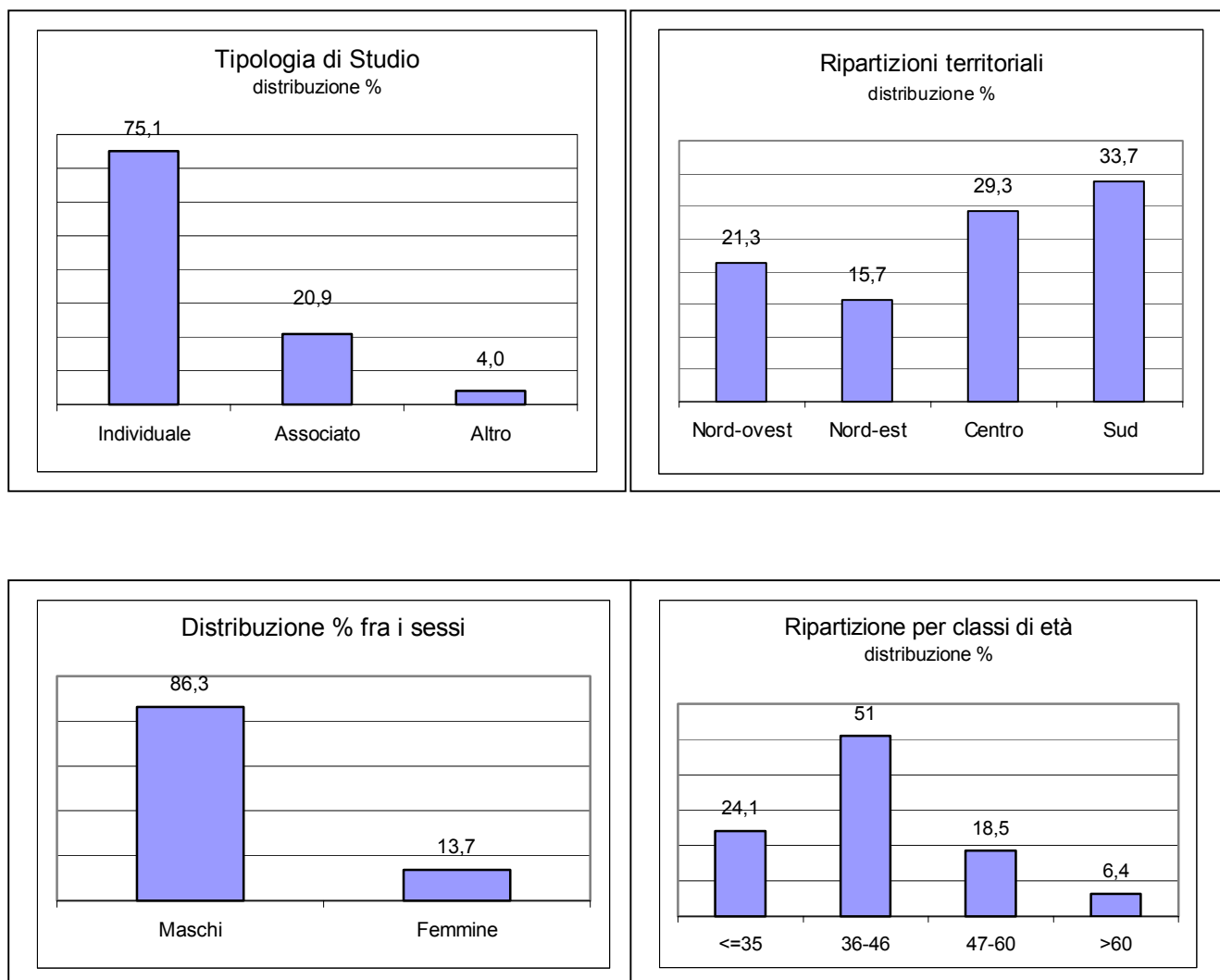
CLIMA DI FIDUCIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
IV TRIMESTRE 2003 - INDICE SINTETICO

Il grafico illustra la situazione degli indici nel IV trimestre 2003. Tutti e tre gli indici sono in area negativa e due di essi sono migliorati rispetto al III trimestre. In generale si osserva una minore fiducia nel sistema economico rispetto al sistema fiscale e 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 (37,3) e la rigidità del lavoro (53,6), mentre l'indice sulla rigidità burocratica si è fermato a 45,4. Dall'analisi congiunta del sistema dei tre indici è possibile osservare un ribaltamento del clima di fiducia dei dottori commercialisti nel IV trimestre del 2003 rispetto ai trimestri precedenti: la fiducia nell'economia e nel fisco segna un recupero a sfavore di quella nel costo del lavoro che regredisce per la prima volta.

3. IL CAMPIONE – IV TRIMESTRE 2003

I grafici seguenti illustrano alcune delle caratteristiche strutturali del campione dei dottori commercialisti dell'indagine congiunturale trimestrale riferiti al IV trimestre 2003. 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. In particolare, il campione è costituito dal 75% di studi individuali e dal 20% di studi associati. Questi ultimi risultano sottopesati rispetto alla stima del 31% emersa dalla *Prima Indagine statistica nazionale*, anche se è probabile che nel 3,6% di "altre tipologie" rientrino alcune forme atipiche di studi associati. Sul piano territoriale si è verificata una maggiore partecipazione del Nord-Ovest rispetto al III trimestre, mentre le altre aree hanno leggermente ridotto il proprio contributo. Le donne con il 13,7% 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. Nel IV trimestre la percentuale di donne è diminuita e quella relativa alla classe di età 36-46 anni è aumentata rispetto al trimestre precedente.

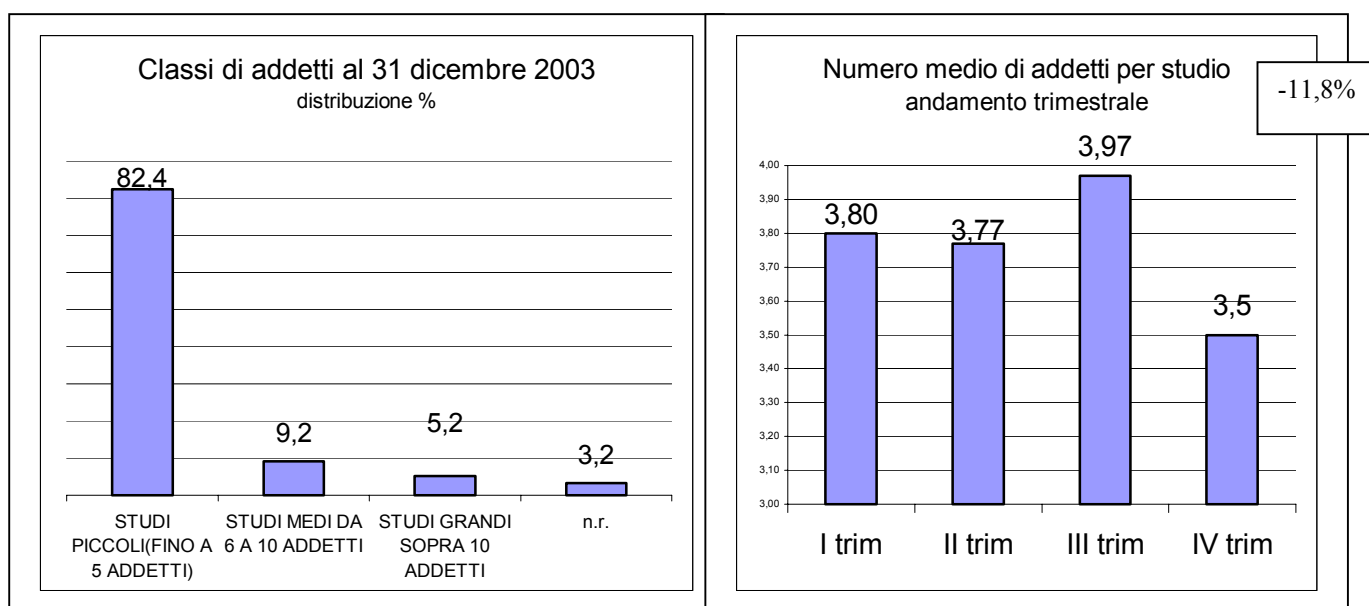


4. INDICATORI CONGIUNTURALI

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 quarto trimestre 2003 la dimensione media (calcolata escludendo gli studi con più di 20 addetti) è risultata pari a 3,5 addetti, in calo rispetto ai 3,97 del III trimestre (-11,8%). Da specificare che gli addetti totali sono rappresentati dai titolari dello studio, dagli associati, dai dipendenti e dai collaboratori. Il questionario ha rilevato il numero totale di addetti al 1° ottobre 2003 e il numero totale al 31 dicembre 2003. Considerando l'insieme delle risposte ottenute e osservando la situazione al 31 dicembre 2003, come illustrato nel grafico seguente, la struttura del campione per numero di addetti mostra la netta predominanza degli studi di piccole dimensioni: l'82,4% degli studi del campione ha non più di 5 addetti. Nel IV trimestre, è ciò ha fortemente condizionato i risultati, la quota di piccoli studi nel campione è stata superiore a quella dei trimestri precedenti.



4.2 Incarichi

I grafici seguenti mostrano le risposte del campione alle domande sull'andamento degli incarichi nel quarto 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 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 deciso miglioramento di tutti e tre gli indicatori sintetici in

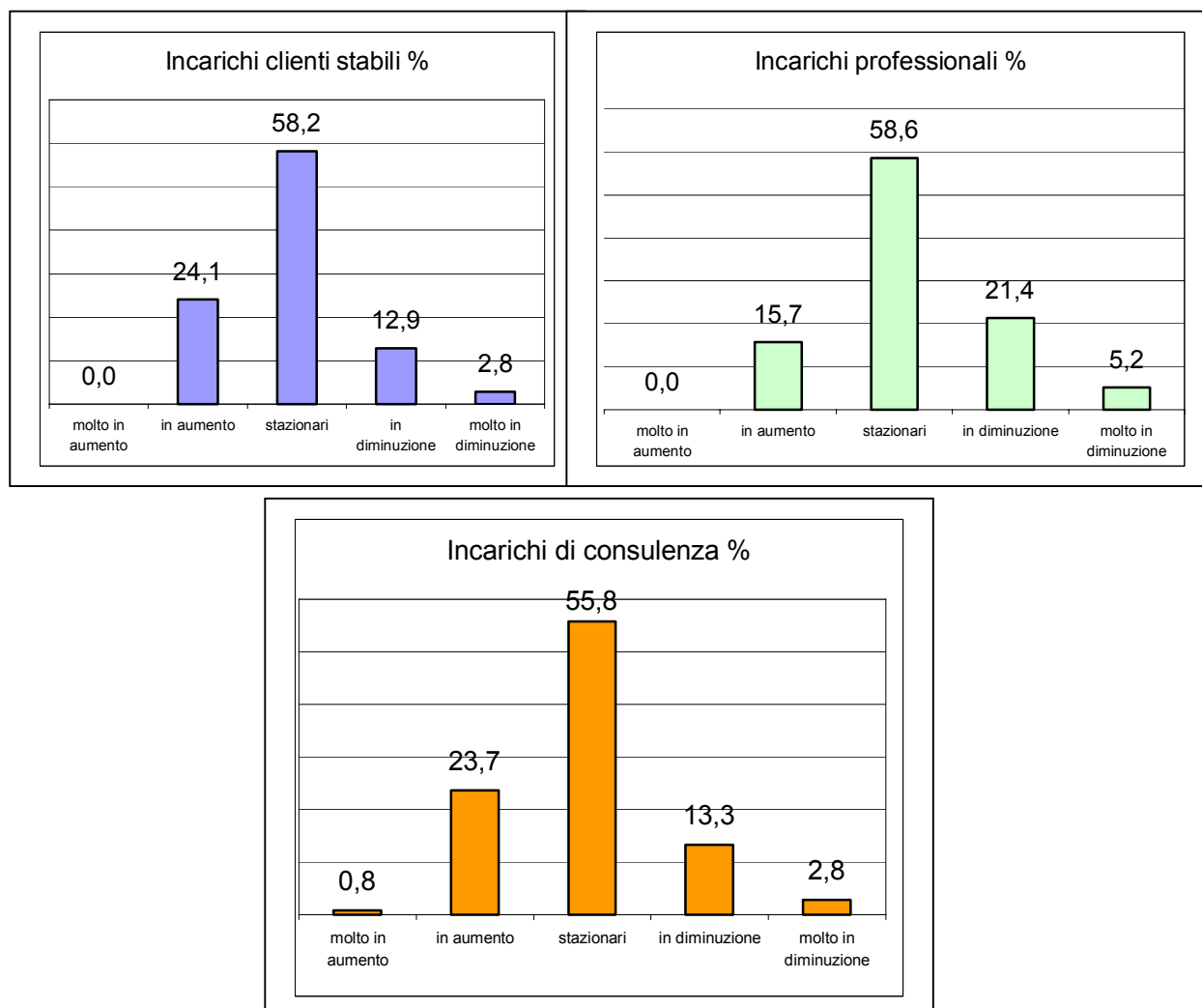
controtendenza rispetto al III trimestre, il che equivale ad una espansione della domanda di consulenza che appare maggiore per gli incarichi di consulenza occasionale (+7% rispetto al III trimestre) e minore per gli incarichi professionali (+1,9% rispetto al III trimestre). Se si osservano le tendenze del III trimestre 2003, riportate nei grafici, si vede come la categoria “Incarichi di consulenza”, che aveva fatto registrare il 7,1% dei casi “molto in diminuzione” nel III trimestre, fa registrare solo un 2,8% nel IV trimestre, mentre la categoria “Incarichi professionali” fa registrare il 15,7% dei casi “in aumento” rispetto al 14,9% del III trimestre. La categoria “Incarichi clienti stabili”, che aveva fatto registrare una forte stazionarietà nel III trimestre mostra l’andamento migliore con i casi “in aumento” passati dal 17,4% del III trimestre al 24,1% del IV trimestre e una riduzione dei casi “stazionari” dal 65,2 al 58,2%.

ANDAMENTO DEGLI INCARICHI

INDICATORI SINTETICI I, II, III E IV TRIMESTRE 2003

<i>Incarichi</i>	<i>Indice I trimestre</i>	<i>Indice II trimestre</i>	<i>Indice III trimestre</i>	<i>Indice IV trimestre</i>	<i>Var. IV – III trim.</i>	<i>Var. IV – I trim.</i>
Incarichi clienti stabili	55,0	52,4	50,0	51,4	2,8%	-6,5%
Incarichi professionali	49,8	47,8	47,1	48,0	1,9%	-3,6%
Incarichi di consulenza	54,5	50,3	48,3	51,7	7,0%	-5,1%

TENDENZE IV TRIMESTRE 2003



4.3 Investimenti

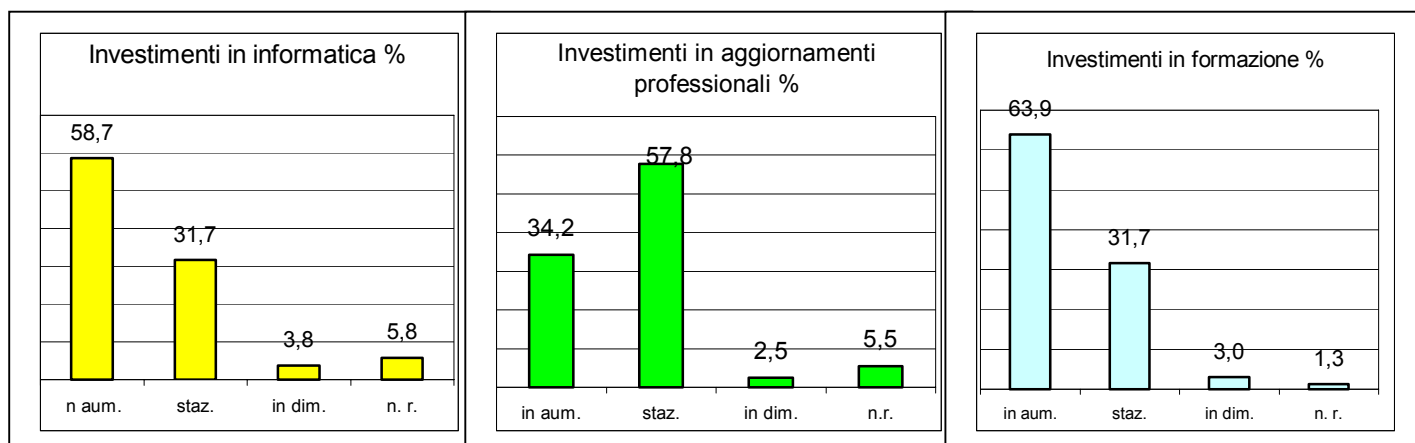
Nel campo degli investimenti l'Indagine ha rilevato il numero di dottori commercialisti che ha effettuato almeno un investimento nel quarto trimestre 2003 e la tendenza rispetto al terzo trimestre 2003. I settori considerati sono stati a) Informatica; b) Aggiornamento professionale; c) Formazione. Gli 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 IV trimestre 2003 da parte di coloro che hanno effettuato investimenti. Gli investimenti negli studi professionali di dottore commercialista dopo essere diminuiti nel II e III trimestre 2003 sono fortemente aumentati nell'ultimo trimestre. Gli investimenti relativi al settore informatico (effettuati dal 41,8% del campione) sono in aumento nel 58,7% dei casi, quelli relativi all'aggiornamento professionale (effettuati dal 79,9% del campione) sono in aumento nel 34,2% dei casi, mentre quelli in formazione (effettuati dal 92,4% del campione) sono in aumento nel 63,9% dei casi. L'aumento maggiore si è avuto negli investimenti in informatica (+19,1%), seguiti dagli investimenti in formazione (+10%), mentre quelli in aggiornamento professionale hanno fatto registrare un aumento minore ma pur sempre consistente (+7,2%). Risulta, comunque, confermata la tendenza ad investire maggiormente in formazione, già emersa nei trimestri precedenti. In generale l'indagine evidenzia come l'attività di investimento sia fortemente ripresa nell'ultimo trimestre dell'anno dopo il forte calo verificatosi nei trimestri centrali. Questo dato, sicuramente influenzato da fattori stagionali, appare particolarmente significativo testimoniando un recupero di fiducia legato a un reale miglioramento della domanda.

ANDAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

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

<i>Investimenti</i>	% <i>I trim.</i>	% <i>II trim.</i>	% <i>III trim.</i>	% <i>IV trim.</i>	Var. <i>IV – III trim.</i>	Var. <i>IV – I trim.</i>
Informatica	53,1	40,9	35,1	41,8	19,1%	-21,3%
Aggiornamento professionale	89,3	76,1	74,5	79,9	7,2%	-10,5%
Formazione	90,6	82,4	84,0	92,4	10,0%	2,0%

TENDENZE IV 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

IV TRIMESTRE 2003

SITUAZIONE AL 31 DICEMBRE 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° ottobre 2003 _____
 Numero di addetti al 31 dicembre 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 – febbraio 2004

FONDAZIONE ARISTEIA – Istituto di Ricerca dei Dottori Commercialisti

Via Torino, 98 – 00184 Roma

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