

Fondazione  
dei Dottori  
Commercialisti e degli  
Esperti Contabili di Firenze

# L'ATTIVITA' DEL DOTTORE COMMERCIALISTA NEL TERRITORIO

**PER L' ANNO 2010**

# **L'Attività del Dottore Commercialista ed Esperto Contabile nel Territorio**

## **INDICE**

### **1. Presentazione dello Studio**

- 1.1. Idea ed obiettivi
- 1.2 Metodo di indagine seguito
- 1.3 Dati di sintesi
- 1.4 Giudizio della categoria sull'Indagine

### **2. L'Organizzazione degli studi professionali**

- 2.1 Informazioni generali sugli studi
- 2.2 Informazioni generali sull'attività
- 2.3 Riflessi della crisi economica sull'attività

### **3. Informazioni relative ai rapporti con il territorio**

- 3.1 Dati relativi al contenzioso tributario
- 3.2 Rapporti con l'Agenzia delle Entrate
- 3.3 Il Commercialista e gli studi di settore
- 3.4 Rapporti con Equitalia
- 3.5 Rapporti con il Registro delle Imprese
- 3.6 Rapporti con altri Enti ed Istituti

### **4. Informazioni relative alla clientela ed al mercato**

- 4.1 La clientela e la crisi economica
- 4.2 Riflessi della crisi ed operazioni straordinarie
- 4.3 Sistemazioni debitorie assistite
- 4.4 La clientela e le banche

### **5. Considerazioni conclusive**

- 5.1 Attività svolta dal Commercialista ed immagine professionale
- 5.2 Raffronto con il mercato della Revisione
- 5.3 Orientamento alle aggregazioni professionali
- 5.4 Possibile soluzione a favore dell'Associazione professionale

Allegato 1 - Questionario riepilogativo.

Allegato 2 - Giudizi espressi sul questionario.

## **1 - Presentazione dello Studio**

### **1.1 - Idea ed obiettivi.**

L'Idea di realizzare questa Indagine Conoscitiva sull'Attività del Dottore Commercialista ed Esperto Contabile nel Territorio, di seguito per brevità definito soltanto Commercialista, nasce da due diversi ordini di considerazioni, il primo è dato dalle ridotte informazioni congiunturali relative al mondo dei professionisti e tra questi in particolare dei commercialisti, il secondo, dato dal tentativo di chiarire anche ai non addetti ai lavori, la complessità dell'attività svolta dal Commercialista.

Ogni anno infatti vengono presentate le relazioni di Banche ed Istituti di Ricerca sull'andamento dell'Economia, incentrate sui dati economici delle imprese e delle famiglie, sull'offerta del credito e sulla qualità dei crediti delle banche, sul livello degli ordinativi e sulle aspettative per il futuro delle imprese, dati che rappresentano con buona approssimazione lo stato sia del momento, che prospettico, dell'economia, ma nei quali poco si dice dell'attività del mondo professionale, che a livello quantitativo contribuisce in maniera percentualmente rilevante alla produzione del PIL ed a livello qualitativo ha, in particolar modo per la nostra attività professionale, un impatto ed un peso significativo per il raggiungimento di quei risultati economici.

Infatti, al di là dell'assistenza continuativa nella gestione ordinaria delle imprese, attività che comprende peraltro molteplici funzioni: dall'assistenza contrattuale e societaria a quella amministrativa, tributaria, finanziaria e di revisione, tutte le operazioni straordinarie aziendali, sia a seguito dello sviluppo dell'impresa, come acquisizioni o fusioni, che tutte le operazioni conseguenti la crisi d'impresa, come ristrutturazione dei debiti e presentazioni di procedure concorsuali, rientrando nella nostra sfera professionale, vengono proposte, studiate e realizzate, in gran parte dal Commercialista. Eppure tutta questa attività, nelle pur pregevoli analisi economiche, non compare. Compaiono invece, in alcune trasmissioni televisive, antipatiche assimilazioni che dipingono la figura del commercialista in negativo, così come, nell'immaginario collettivo, sopravvive un'idea residuale della nostra professionalità, legata alla tenuta della contabilità ed alla predisposizione di dichiarazioni dei redditi, il fatidico 740, come alcuni ancora chiamano il Modello Unico, che poco rappresentano le nostre specificità, le professionalità ed i rischi che a queste si accompagnano.

Date queste premesse, si è pertanto ritenuto opportuno di monitorare l'attività degli studi professionali della provincia di Firenze, e rilevare in forma statistica alcuni dati quali-quantitativi, che consentano di fornire una rappresentazione attendibile, ancorché parziale, della complessità delle funzioni quotidianamente assolte dagli iscritti all'Ordine.

### **1.2 - Metodo di indagine seguito.**

L'ipotesi di lavoro ha individuato come strumento di indagine un questionario, studiato e messo a punto da un'apposita Commissione di studio sul Commercialista ed il Territorio, tenendo conto di quelli che sono stati i suggerimenti iniziali ricevuti dall'Istituto, che per eccellenza e con la massima professionalità realizza queste analisi: la Banca d'Italia sede di Firenze, che ringraziamo per la preziosa collaborazione, che ci auguriamo possa proseguire ed intensificarsi con il nostro Ordine professionale.

Individuato lo strumento, abbiamo cercato, da un lato di renderlo il più facilmente compilabile, come suggerito dai colleghi della Commissione Cultura della Fondazione Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili, e dall'altro di toccare tutti quegli aspetti che

determinassero una certa rappresentatività delle attività di studio, inserendo valutazioni sugli interlocutori con i quali più spesso ci confrontiamo, Agenzia delle Entrate, Equitalia Spa, Commissioni Tributarie, Registro delle Imprese e sugli altri soggetti ai quali al momento ci rivolgiamo in misura minore, quali il Garante del Contribuente e gli Organismi di Conciliazione. E' evidente che per avere un quadro preciso dei singoli rapporti, sarebbe stato necessario un questionario per ogni ente, con il rischio di ridurre la disponibilità dei colleghi a compilarlo, e si è pertanto optato per un documento più sintetico.

Il questionario è stato inizialmente distribuito su modello cartaceo, nel corso del Convegno per la distribuzione delle Borse di Studio dello scorso 12 dicembre 2010. Le schede compilate in tale sede, in numero di 133, sono state poi elaborate a mano, da alcuni volenterosi colleghi; successivamente l'indagine è stata integrata dalle schede inviate telematicamente dall'IRDCEC (Istituto di Ricerca dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili) in aprile ed una seconda volta in maggio. Quindi il totale delle risposte, raggruppate in due maxi schede riepilogative, è stato da questo stesso Istituto di Ricerca assemblato in un elaborato finale, che riassume la complessiva risposta di **313 questionari**, corrispondenti, sulla base del numero degli iscritti al nostro Ordine della Provincia di Firenze, al **16%** circa, rappresentando quindi un campione che è da ritenersi significativamente rappresentativo della categoria. Infine la maxi scheda riepilogativa commentata ed integrata dai relativi grafici ed istogrammi, ha dato vita alla presente Relazione.

E' stato quindi, come si capisce da questa sintesi, per un insieme di motivi, un lavoro lungo e complesso, il cui percorso rispettoso di tutte le procedure, è iniziato a gennaio 2010, incontrando, come capita a tutte le novità, difficoltà, piccoli scogli da superare, opportune verifiche e vagli di organismi a ciò preposti, oltre a rallentamenti e rodaggi di varia natura, anche legati alla necessità di stabilire un primo contatto, per avere i dati elaborati in maniera uniforme dall'IRDCEC a luglio 2011, e subire una forte accelerazione per arrivare ad oggi con la presente relazione interpretativa.

Le informazioni quali-quantitative ottenute, volendo dare una visione di insieme dell'attività, forniscono elementi ed indicazioni che potranno essere approfonditi e confrontati con i dati futuri.

Si tratta comunque di elaborazioni di dati forniti in totale anonimato da un campione volontario di colleghi, i cui risultati potrebbero, per il modo in cui si è formato il campione, non essere rappresentativi degli effettivi valori e giudizi medi della categoria, pertanto i risultati e le conclusioni alle quali giunge la presente relazione, devono essere intesi come la semplice elaborazione di dati volontariamente comunicati da una consistente percentuale di colleghi, che può quindi fornire indicazioni, ed un quadro d'insieme, ma che è da ritenersi non abbia valenza scientifica

### **1.3 - Dati di sintesi.**

Il questionario per la raccolta dei dati è stato diviso in informazioni relative all'attività dello studio, ai legami con il territorio, e ad informazioni relative alla clientela.

Il primo dato di una certa significatività è relativo all'analisi del campione, in quanto è risultato che abbiano risposto al questionario professionisti con anzianità di iscrizione varia, a testimonianza del fatto che l'elaborato, e gli intenti che questo si prefiggeva di raggiungere, sono stati sentiti in maniera omogenea dalla categoria, che ha anche espresso, con la percentuale del 86%, un giudizio positivo sul documento e sulla possibile utilità dello stesso; benevolenza che ci auguriamo possano godere anche le conclusioni alle quali si è giunti in questa indagine.

Il secondo dato di rilievo, è relativo alle diverse tipologie di attività che vengono svolte, e che vede prevalere il contenzioso tributario e l'assistenza fiscale, seguite al secondo posto da amministrazione e contabilità e, con uno scarto minimo, dall'assistenza societaria; fanalino di coda, l'attività concorsuale, alla quale si dedicano solo 106 fra i colleghi del campione, rivestendo un ruolo significativo solo per 55 di questi.

Per quanto attiene l'analisi dei rapporti che il commercialista ha quotidianamente nel territorio, ed in particolare con i funzionari degli Uffici Finanziari, era stato chiesto anche di dare un giudizio sul rapporto con tali Uffici, che, nella maggioranza delle risposte è risultato positivo. Mentre una bocciatura piena arriva per gli studi di settore, sui quali viene in questi giorni posta un'enfasi crescente, e forse preoccupante, quali possibili strumenti per la lotta all'evasione, così come il giudizio è complessivamente critico sulle nuove procedure informatiche adottate dal Registro Imprese, che hanno richiesto un aumento delle ore dedicate, sia al rapporto, che allo studio ed aggiornamento delle procedure.

La formazione professionale, necessaria per essere sempre aggiornati sulle novità normative, sulle circolari interpretative, sulla dottrina e la giurisprudenza, assorbe sicuramente molto del nostro tempo, sottraendolo non soltanto all'attività professionale giornaliera, ma spesso anche al tempo libero ed ai rapporti familiari.

Con riferimento alla crisi economica si segnalano, da un lato i non buoni risultati della clientela, che nel 54% dei casi ha visto una riduzione del fatturato nel 2010, e per una percentuale del 37% un'aspettativa di ulteriore flessione nel 2011. Dati che tengono conto della composizione della stessa che comprende imprese al dettaglio, professionisti ed artigiani, e che risultano anche per questo diversi dai dati disponibili per le sole singole categorie. Flessione e trend negativi che si ripercuotono anche nell'attività professionale, che registra un peggioramento dei giorni di incasso, e per una parte anche una flessione del fatturato, motivata verosimilmente anche dal numero delle società clienti andate in liquidazione, con un saldo quindi negativo tra natalità e mortalità che sembra essere confortato dai dati, come interpretati, di InfoCamere.

Infine da segnalare altri aspetti qualitativi dell'attività, come i posti di lavoro recuperati grazie all'istituto dell'affitto del ramo d'azienda; le operazioni straordinarie poste in essere per fronteggiare la crisi, e da significativi riparti dell'attivo da fallimenti.

Oltre all'immagine professionale che si può quindi delineare interpretando i dati pervenuti, è possibile anche trarre una prima indicazione importante: la gran parte dei colleghi che hanno risposto, per l'esattezza il 77%, ritengono opportuno ed utile per lo svolgimento dell'attività professionale, associarsi.

La categoria con questa risposta dimostra la disponibilità e gli intendimenti favorevoli ad assecondare il cambiamento in atto nella nostra economia. Rimandiamo alle conclusioni finali di questo lavoro, per lo sviluppo e l'approfondimento della tematica.

#### **1.4 - Giudizio della categoria sull'Indagine.**

L'ultimo quesito del questionario richiedeva una valutazione sull'indagine stessa, con la possibilità di esprimere sia un commento che eventuali suggerimenti.

Hanno espresso un giudizio sul questionario 129 colleghi, di questi 18 pari al 13,95% lo hanno trovato per motivazioni diverse inutile, 98 pari al 75,9% lo hanno trovato utile, 13 pari al 10% molto utile. Infine sulla complessità del questionario si sono espressi in 112 trovandolo 102 semplice, pari al 91%, mentre i restanti 10 colleghi lo hanno trovato complicato, nessuno troppo complicato.

I giudizi ed i relativi commenti che sono stati espressi nel solo questionario informatico, sono allegati al presente lavoro, sia per spirito di trasparenza, che per stimolo al miglioramento.

## 2 - L' ORGANIZZAZIONE DEGLI STUDI PROFESSIONALI.

### 2.1 - Informazioni generali sugli studi.

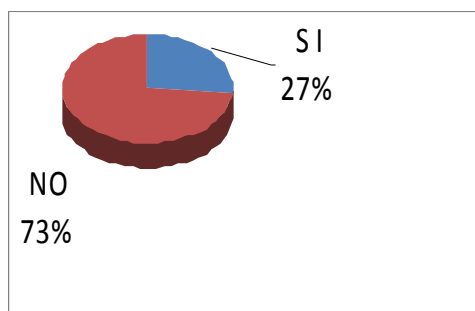
La prima parte del questionario è incentrata sull'analisi dell'attività dello studio professionale e sulla sua composizione. I primi quesiti posti nel sondaggio vogliono infatti analizzare da un punto di vista strutturale la professione del Commercialista, cercando di capire innanzitutto la composizione dello studio professionale.

In particolare, in merito alla tipologia di studio, si evidenzia come sul campione analizzato, composto come detto da 313 commercialisti, gli associati siano pari al 27% del totale che ha risposto, di questi il 73%, pari al 20% circa del totale del campione, sono studi con un numero massimo di 3 associati, soltanto la restante parte, pari al 7% del totale, è invece composta da studi con un maggior numero di associati.

La percentuale di studi associati è quindi bassa, seppur in linea con i dati di un precedente studio Aristeia del 2007, che riportava come percentuale di studi associati nella macroarea del Centro Italia un 24%, contro un 26% di analogo studio del 2003. La categoria quindi in sette anni non ha fatto alcun passo in avanti da questo punto di vista, ma è rimasta statica, o se vogliamo immobile.

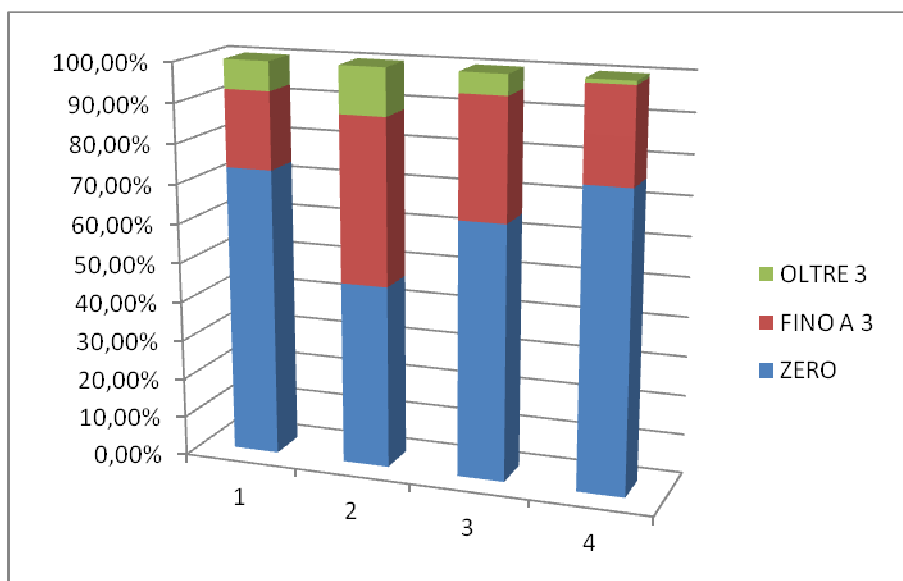
### 1. TIPOLOGIA DI STUDIO PROFESSIONALE

	Quantità	%
ASSOCIATO	83	26,52%
INDIVIDUALE	230	73,48%
<b>Totale</b>	<b>313</b>	<b>100%</b>



### 2. COMPOSIZIONE DEGLI STUDI PROFESSIONALI

	ZERO	FINO A 3	OLTRE 3	TOTALE	%ZERO	% FINO A 3	% OLTRE 3
<b>N. COMMERCIALISTI ASSOCIATI "A"</b>	229	61	23	313	73,16%	19,49%	7,35%
<b>N. DEI DIPENDENTI "D"</b>	145	131	37	313	46,33%	41,85%	11,82%
<b>N. DEI COLLABORATORI "C"</b>	202	95	16	313	64,54%	30,35%	5,11%
<b>N. DEI TIROCINANTI "T"</b>	236	74	3	313	75,40%	23,64%	0,96%

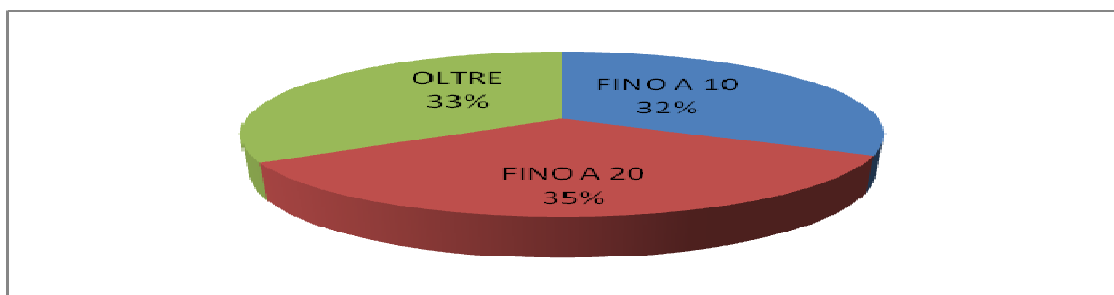


Per quanto riguarda la composizione degli studi professionali per classi di addetti: dipendenti, collaboratori, tirocinanti, si evidenzia come nel campione prevalgano gli studi di piccole dimensioni, dal momento che il 46% non dichiara alcun dipendente, il 65% alcun collaboratore ed il 76% nessun tirocinante.

Per quanto riguarda l'anzianità d'iscrizione il 31% ha un'anzianità inferiore a 10 anni, il 33% un'anzianità inferiore ai 20 anni, il 32% ha un'iscrizione superiore ad i 20 anni, ed il 4% non ha fornito il dato. Pertanto si può sostenere che da un punto di vista della anzianità di iscrizione vi è stato nei confronti dell'indagine conoscitiva, un interesse comune, distribuito in maniera quasi uniforme tra gli iscritti. Distribuzione che peraltro rispecchia l'effettiva struttura anagrafica del nostro Albo, con una leggera differenza sulla classe centrale (dai 10 ai 20 anni di iscrizione) che risulta effettivamente meno rappresentata nel nostro campione (35% rispetto ad un 39% dell'Albo).

### 3. NUMERI ANNI DI ATTIVITA' DELLO STUDIO/ANZIANITA' DEL SINGOLO

	FINO A 10	FINO A 20	OLTRE	TOTALE
<b>NUMERO</b>	96	104	100	300
<b>%</b>	<b>32%</b>	<b>35%</b>	<b>33%</b>	100%



## 2.2 – Informazioni generali sull'attività.

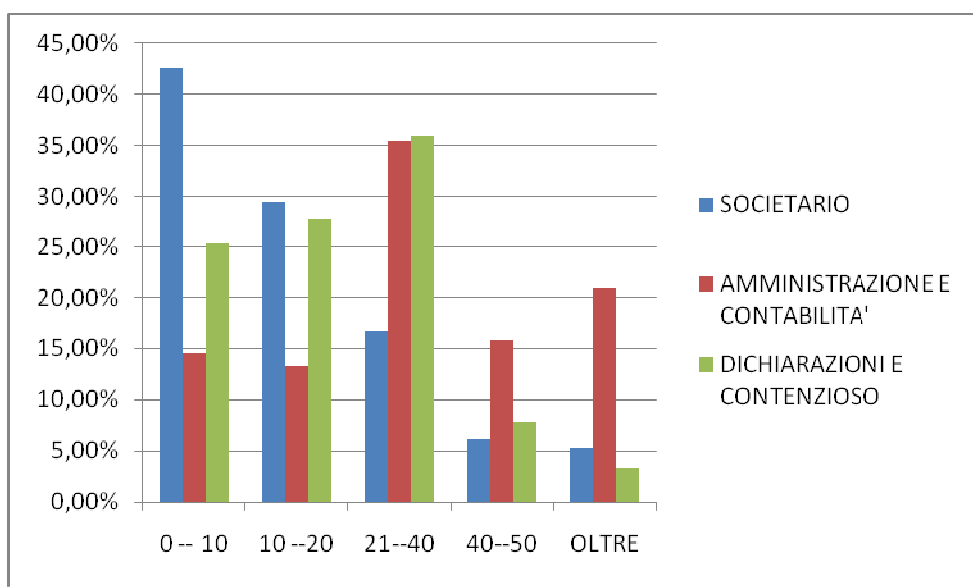
Le risposte a questo quesito hanno richiesto una particolare chiave di lettura in quanto i colleghi che hanno risposto hanno indicato la suddivisione della loro attività in percentuale, dando quindi una molteplicità di risposte. Nel primo campione preso in esame, le attività svolte in prevalenza sono contenzioso fiscale e dichiarazioni dei redditi per 245 colleghi, amministrazione e contabilità per 234, assistenza societaria per 228; nel secondo campione analizzato, ai primi posti vi è l'attività legata a collegi e revisione con 190 professionisti e la consulenza contrattuale con 171. Solo 106 fra i colleghi del campione si dedicano al concorsuale e da segnalare inoltre il fatto che tra questi solo per 55 riveste un ruolo significativo, intendendosi per significativo una percentuale superiore al 10% dei ricavi.

## 4. TIPOLOGIA DI ATTIVITA' – PREVALENZA

### PRIMO CAMPIONE

	0 -- 10	10 --20	21--40	40--50	OLTRE	TOT	%
SOCIETARIO	97	67	38	14	12	228	32,25%
AMMINISTRAZIONE E CONTABILITA'	34	31	83	37	49	234	33,10%
DICHIARAZIONI E CONTENZIOSO	62	68	88	19	8	245	34,65%

	%	%	%	%	%	TOT
SOCIETARIO	42,54%	29,39%	16,67%	6,14%	5,26%	100,00%
AMMINISTRAZIONE E CONTABILITA'	14,53%	13,25%	35,47%	15,81%	20,94%	100,00%
DICHIARAZIONI E CONTENZIOSO	25,31%	27,76%	35,92%	7,76%	3,27%	100,00%

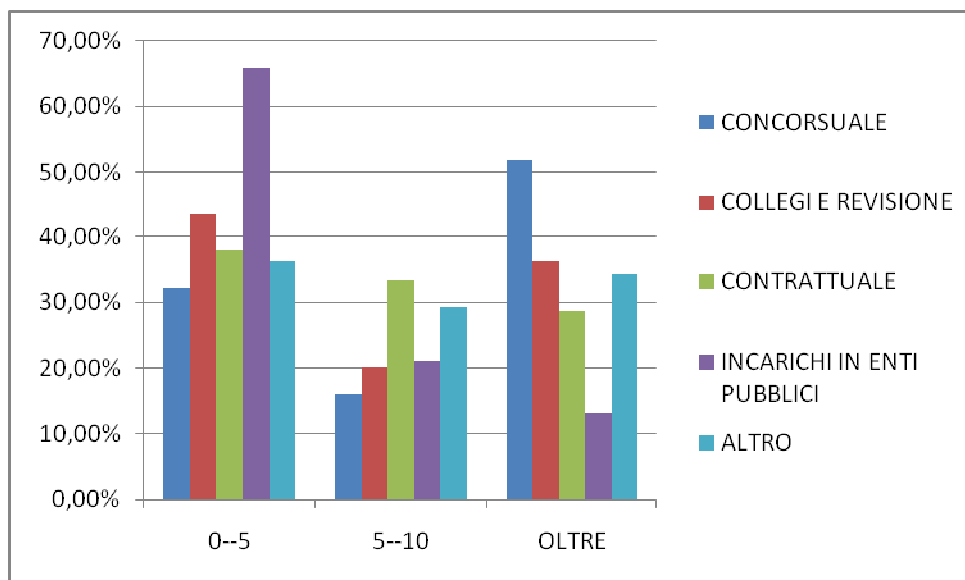




**SECONDO  
CAMPIONE**

	0--5	5--10	OLTRE	TOT
CONCORSUALE	34	17	55	106
COLLEGI E REVISIONE	83	38	69	190
CONTRATTUALE	65	57	49	171
INCARICHI IN ENTI PUBBLICI	25	8	5	38
ALTRO	57	46	54	157

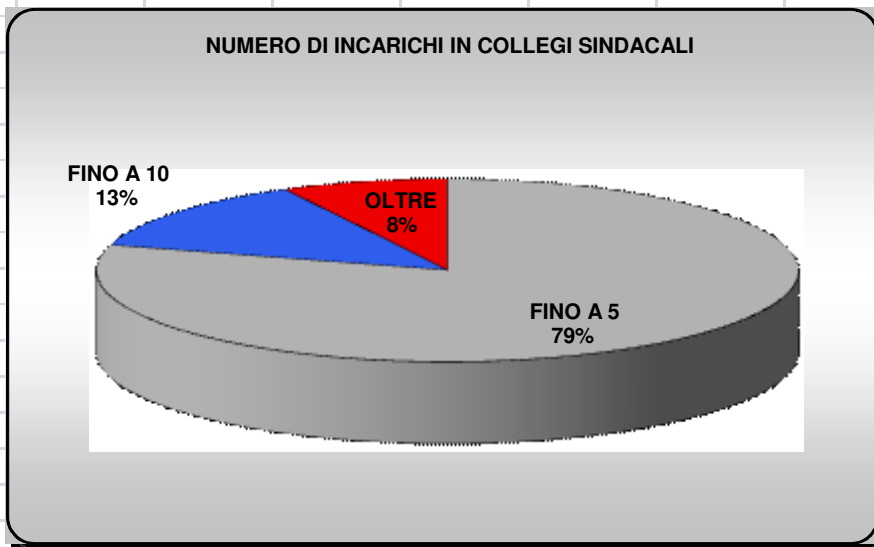
	%	%	%	TOT
CONCORSUALE	32,08%	16,04%	51,89%	100%
COLLEGI E REVISIONE	43,68%	20,00%	36,32%	100%
CONTRATTUALE	38,01%	33,33%	28,65%	100%
INCARICHI IN ENTI PUBBLICI	65,79%	21,05%	13,16%	100%
ALTRO	36,31%	29,30%	34,39%	100%



Una parte del questionario è stata dedicata agli incarichi nei collegi sindacali e nei CdA. Il 63% del campione ha incarichi fino a 5 collegi, il 10% fino a 10 ed il 6% oltre 10. Il 21% del campione non ha incarichi in collegi sindacali. Soltanto 49 colleghi hanno dichiarato di avere incarichi di sindaco in società pubbliche o enti pubblici.

### 5. NUMERO DI INCARICHI IN COLLEGI SINDACALI.

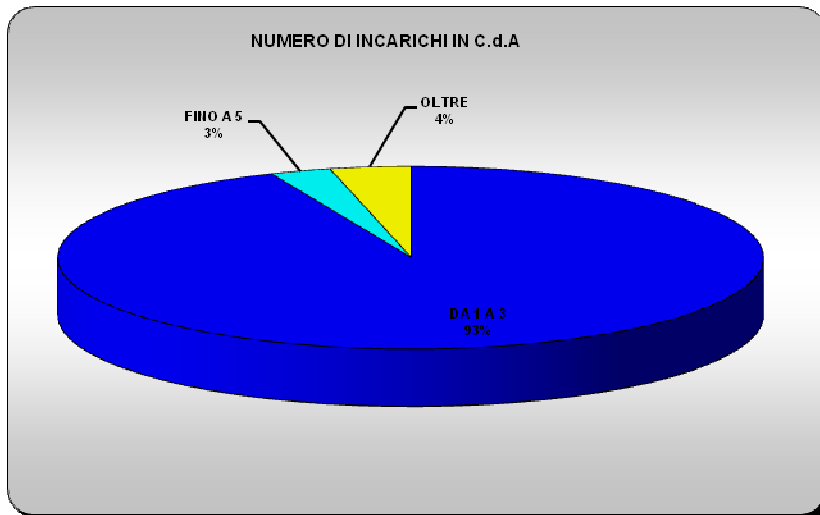
FINO A 5	197	79,44%
FINO A 10	32	12,90%
OLTRE	19	7,66%
	<b>248</b>	<b>100,00%</b>



Gli incarichi in Consigli di Amministrazione sono sicuramente inferiori, tanto che soltanto 108 colleghi hanno risposto, e pertanto il 64% del campione non riveste tali incarichi. Del restante 34%, il 94% ha incarichi in non più di 3 CdA, il 3% fino a 5 CdA, il 4% oltre 5.

### 6. NUMERO DI INCARICHI IN C.d.A.

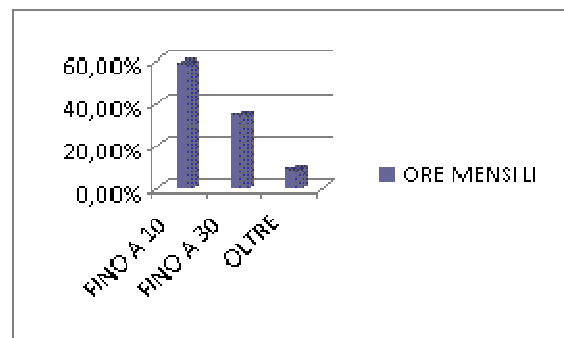
DA 1 A 3	101	93,52%
FINO A 5	3	2,78%
OLTRE	4	3,70%
	<b>108</b>	<b>100,00%</b>



Molto sentita è l'esigenza di formazione, sia quella professionale legata anche a precisi obblighi deontologici, che quella relativa agli addetti ed ai collaboratori di studio. Per quanto riguarda la prima, circa il 58% dei colleghi vi dedica almeno 10 ore mensili, tempo che per il 34% aumenta fino a 30 ore mensili, mentre l'8% dedica alla formazione 30 e più ore mensili.

**7. ORE MENSILI DEDICATE ALLA FORMAZIONE.**

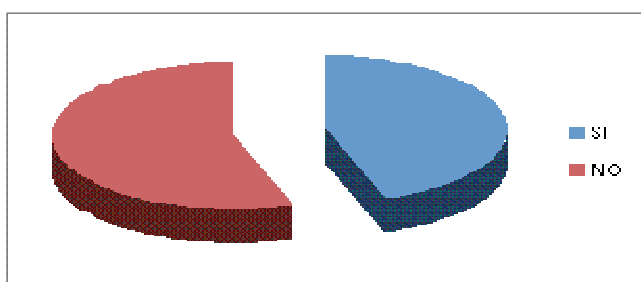
	NUM	%
FINO A 10	177	57,84%
FINO A 30	103	33,66%
OLTRE	26	8,50%
	<u>306</u>	<u>100,00%</u>



Per quanto riguarda la formazione degli addetti, 130 colleghi, pari al 45% di coloro che hanno risposto, effettuano formazione specifica di questo tipo. Al riguardo occorre osservare che la risposta va probabilmente letta in funzione della tipologia di addetti da cui è composto lo studio e dal fatto che probabilmente hanno risposto in maniera negativa anche coloro che non hanno addetti.

**8. FORMAZIONE SPECIFICA DEGLI ADDETTI.**

	NUM	%
SI	130	44,83%
NO	160	55,17%
	<u>290</u>	<u>100,00%</u>



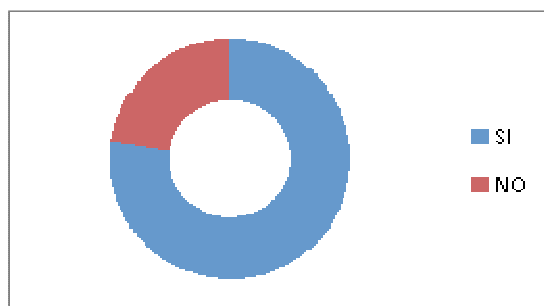
Si rileva come 72 colleghi dispongano o pensino di dotarsi a breve di un sito web, pari a circa il 25 % del campione, elemento che è da leggere in relazione al tipo di organizzazione degli studi ed alle loro dimensioni.

Un dato molto importante che emerge dall'indagine è quello relativo all'opportunità di associarsi tra colleghi, infatti 235 colleghi su 304 che hanno risposto allo specifico quesito, pari al 77%, reputano opportuno associarsi; la prevalenza delle persone che ha risposto, indicano, come detto in precedenza, come numero adeguato di associati, un numero compreso tra 3 e 5.

Pertanto è presente nella categoria professionale l'esigenza di associarsi, sia per una miglior offerta di professionalità, sia per motivi di riduzione delle spese, sia per la necessità di seguire la crescita dimensionale di parte della clientela, nonché per seguire al meglio le molteplici esigenze di quest'ultima ed infine per considerazioni pratiche di varia natura, che vanno dalla specializzazione della professione fino ad un desiderio di maggior tempo da dedicare all'aggiornamento ed allo studio.

#### **9. UTILITA' DI ASSOCIARSI CON ALTRI COLLEGHI.**

	NUM.	%
SI	235	77,30%
NO	69	22,70%
	304	100,00%



E' evidente che tali sentite esigenze sono attenuate dalle difficoltà oggettive di convivenza con partners, con difficoltà logistiche e freni anche di tipo psicologico, economico e finanziario.

Gli aspetti di problematicità legati alle relazioni interpersonali ed ai progetti di associazione, limitano il numero individuato come numero adeguato di associati a tre, per il 65%, fino a 5 per il 25%, mentre solo il 10% ritiene adeguato un numero maggiore di associati.

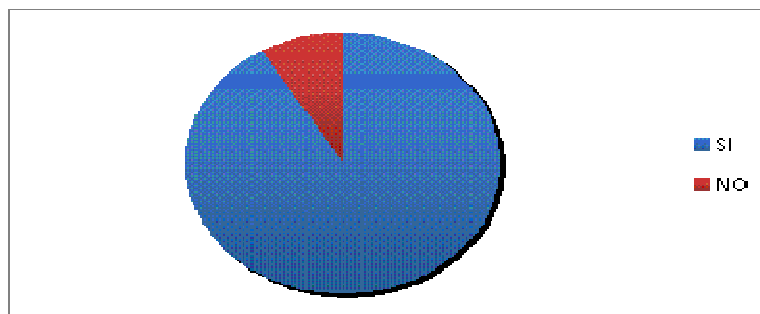
La soglia critica di fatturato è pari a 100.000 euro per il 55% del campione, si colloca tra i 100.000 ed i 200.000 euro per il 38%, mentre soltanto per il 7% tale soglia è fissata sopra i 200.000 euro. Questo ad ulteriore testimonianza del fatto che le dimensioni degli studi professionali sono ancora modeste.

### **2.3 – Riflessi della crisi economica sull'attività.**

La crisi si è fatta sentire anche per i commercialisti che hanno visto aumentare le difficoltà di incasso per il 91% del campione. I giorni medi di incasso sono fino a 60 gg per il 22% del campione, fino a 120 gg per il 51% (complessivamente fino a 120 per il 73%), oltre 120 gg per il restante 27% del campione.

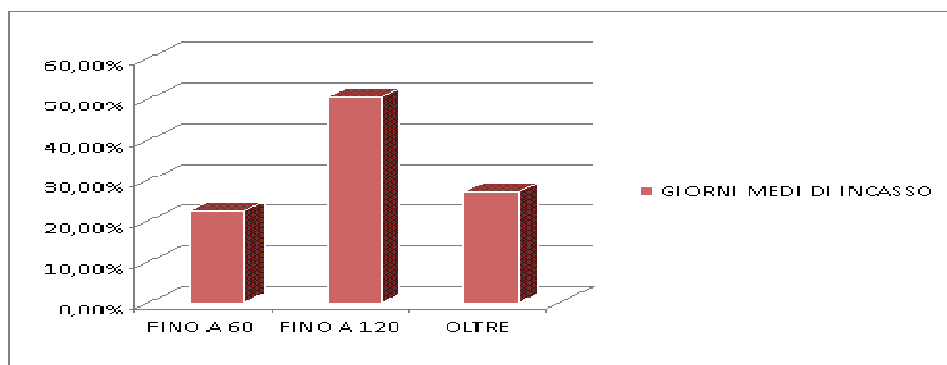
## 10. DIFFICOLTA' INCASSI

	SI	NO
NUM	282	27
%	91,26%	8,74%



## 11. GIORNI MEDI D'INCASSO

	FINO A 60	FINO A 120	OLTRE	TOT.
NUM	67	151	81	299
%	22,41%	50,50%	27,09%	100%



Per quanto riguarda invece l'andamento del fatturato nel 2010, il 42% dei colleghi, che ha risposto, ha dichiarato che è rimasto stabile, mentre il 58% che è variato; ed in particolare per il 60% circa di questi ultimi il fatturato si è ridotto, da cui se ne ricava che il 35% dei colleghi registra una flessione del fatturato. La riduzione del fatturato è stata, per la maggior parte dei casi, superiore al 10%.

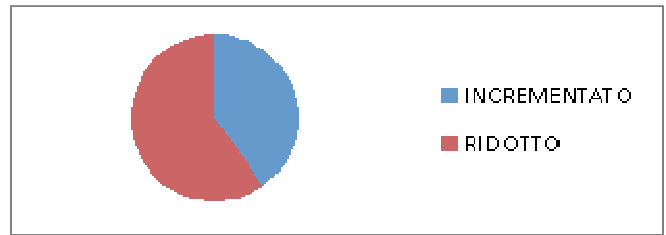
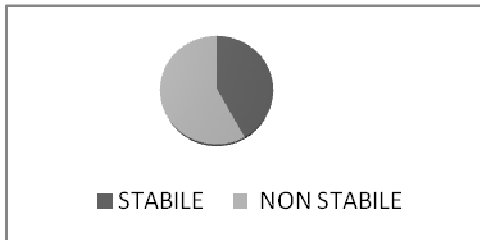
Dati che vanno letti quindi con le informazioni relative alla clientela di cui si dirà più avanti.

## 12. ANALISI DEL FATTURATO.

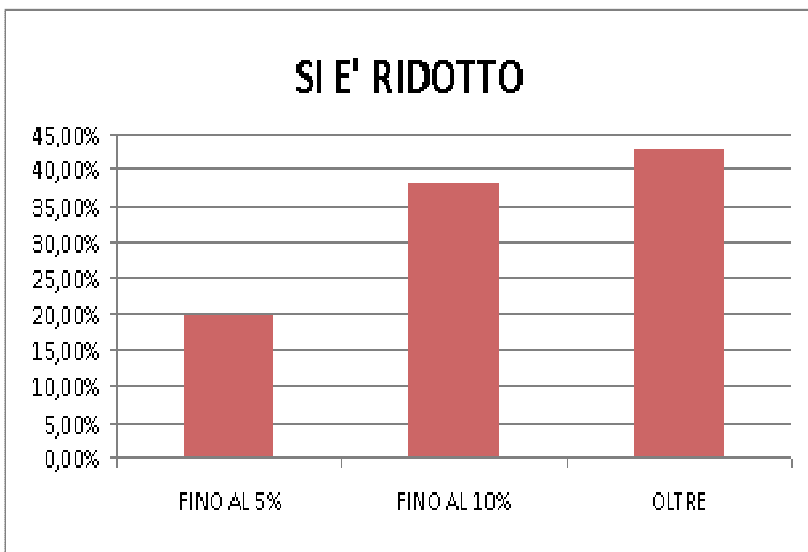
### IL FATTURATO NEL CORSO DEL 2010

#### E' RIMASTO STABILE?

SI	NO	TOT
121	167	288
42,01%	57,99%	100,00%

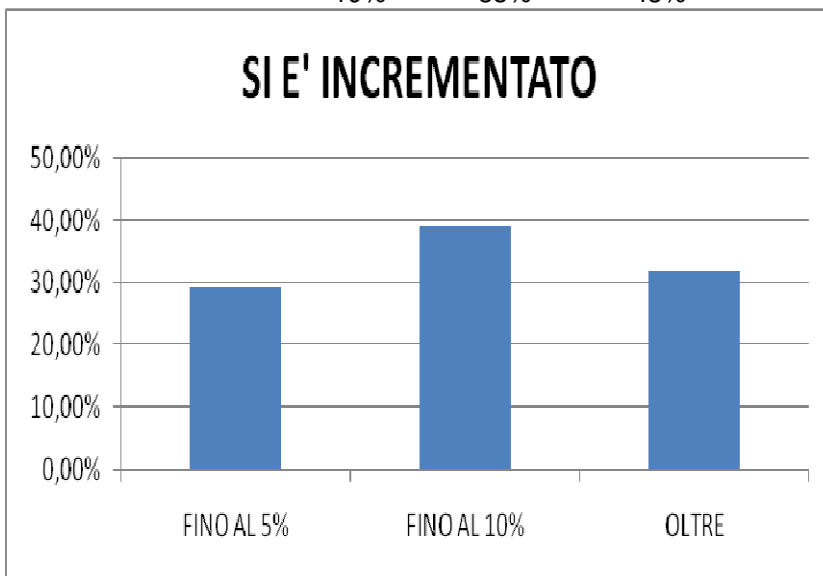


### NON STABILE



Si e' ridotto del %:

fino al 5%    fino al 10%    Oltre  
 19%          38%          43%



Si e' incrementato del %:

fino al 5%    fino al 10%    oltre  
 29%          39%          32%

La categoria ciò nonostante è prevalentemente serena per i risultati del 2011, molto preoccupata invece per quanto riguarda la pensione e quindi gli aspetti legati alla Cassa di previdenza.

### 3. INFORMAZIONI RELATIVE AI RAPPORTI CON IL TERRITORIO.

Nella seconda parte del questionario sono state raccolte informazioni in merito ai rapporti che la nostra categoria ha, sul territorio in cui opera, con gli interlocutori istituzionali, al tempo che viene ad essi dedicato professionalmente, ed alla qualità dei rapporti medesimi, essendo stato richiesto per ognuno degli enti, di esprimere un parere anche qualitativo.

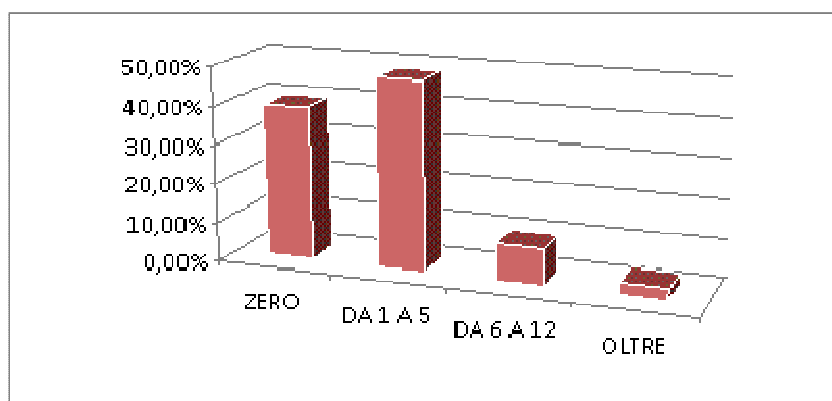
L'indagine ha preso il via dai rapporti con gli organi della giurisdizione tributaria, proseguendo con l'Agenzia delle Entrate, alla quale è stata abbinata anche una richiesta di valutazione sugli studi di settore, quindi con Equitalia Spa, con il Registro delle Imprese, con il Garante del Contribuente e con gli Organi Conciliativi.

#### 3.1 – Dati relativi al contenzioso tributario.

Il 61% di coloro che hanno compilato il questionario ha presentato ricorsi presso le Commissioni Tributarie ed il 12 % di questi, dai 6 sino ai 12 ricorsi ed oltre.

#### 13. RICORSI PRESENTATI ALLE C.T. NEL 2010.

<b>ZERO</b>	121	39,41%
<b>DA 1 A 5</b>	148	48,21%
<b>DA 6 A 12</b>	29	9,45%
<b>OLTRE</b>	9	2,93%
<b>tot.</b>	<u>307</u>	<u>100%</u>



Per quanto riguarda gli esiti riscontrati dai colleghi nel 2010 sui ricorsi precedentemente presentati, il 53% di coloro che hanno risposto ha avuto un esito anche parzialmente favorevole.

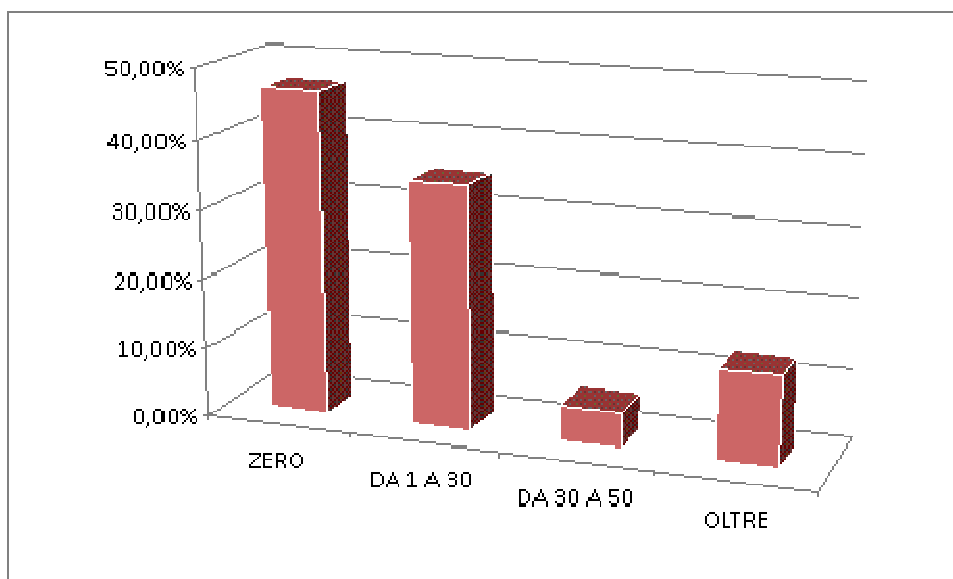
Se si tiene conto del fatto che nelle risposte favorevoli vi erano tre scaglioni distinti, che prevedevano percentuali crescenti di vittoria, passando dal numero di commercialisti vincenti al numero di ricorsi vinti, la percentuale si abbassa sensibilmente.

In dettaglio il 35% dichiara di avere esiti favorevoli entro la percentuale del 30%, il 5% dichiara vittorie fino al 50% ed il 13% del campione dichiara di aver ottenuto esiti favorevoli in misura superiore al 50%. Questi dati sembrerebbero peggiori dei dati comunicati dal Consiglio di Presidenza della Giustizia Tributaria, che ha indicato nella Relazione presentata lo scorso 15 Aprile dal suo Presidente, avv. Daniela Gobbo, nel 41% la percentuale di esiti favorevoli dei ricorsi discussi in primo grado di giudizio.

Vi è da considerare in proposito che la percentuale ridotta è stata verosimilmente influenzata dal fatto che sono rientrati nel primo scaglione, di zero ricorsi vinti, colleghi che non hanno presentato ricorsi o che non hanno avuto le relative sentenze nell'anno, influenzando il differenziale.

#### **14. ESITI FAVOREVOLI DELLE SENTENZE EMESSE NEL 2010 IN %**

ZERO	122	46,56%
DA 1 A 30	92	35,11%
DA 30 A 50	14	5,34%
OLTRE	34	12,98%
	<u>262</u>	<u>100%</u>



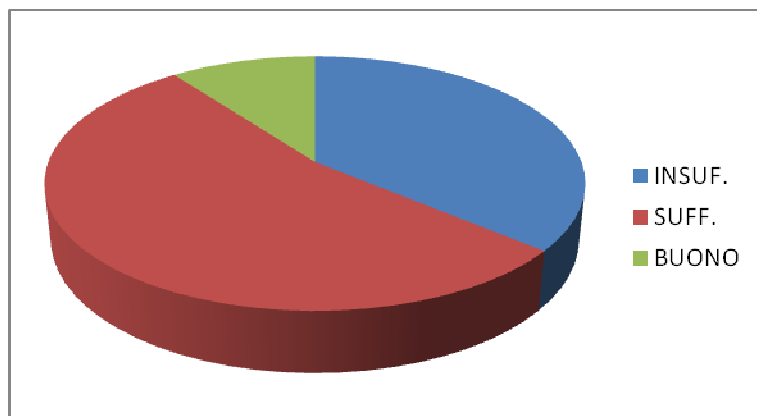
Per il 64% del campione il giudizio sulle Commissioni Tributarie è almeno sufficiente, quindi anche per buona parte di coloro che hanno perso i ricorsi, tale giudizio è se non buono almeno non negativo.

#### **15. GIUDIZIO SUI COMPONENTI C.T.**

INSUF.	7436,10%
SUFF.	11053,66%
BUONO	2110,24%

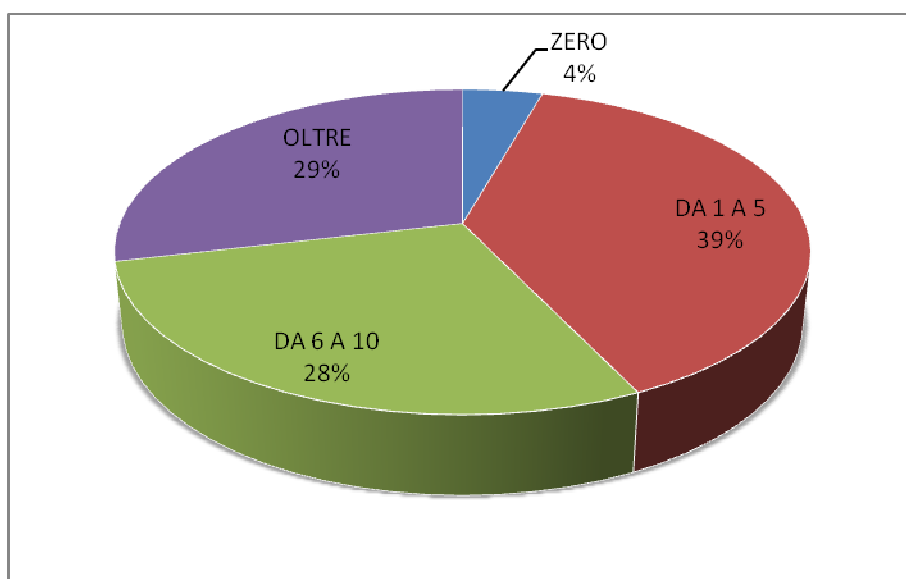


205 100%

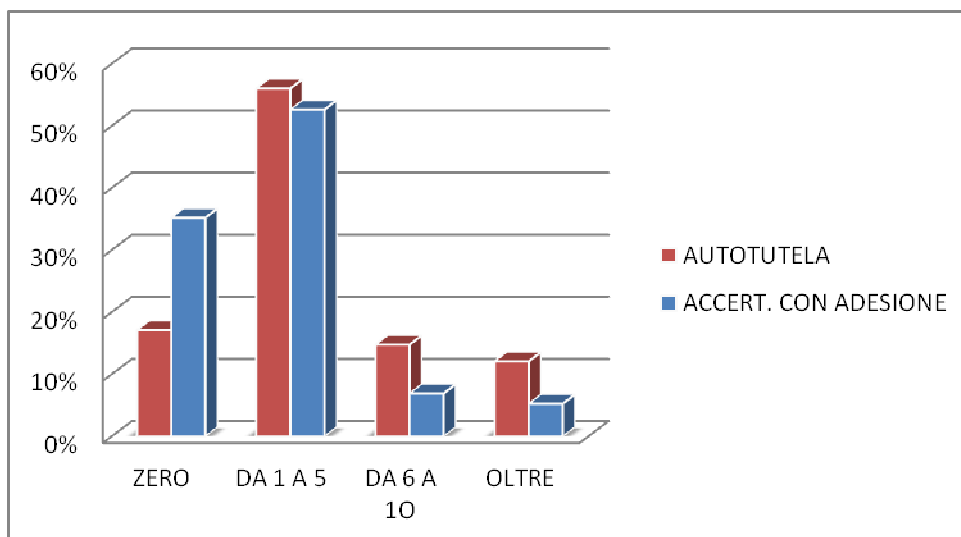


### 3.2 - Rapporti con l’Agenzia delle Entrate.

Per quanto riguarda i rapporti con l’Agenzia delle Entrate si è cercato di valutare il tipo di attività ed il tempo che i colleghi vi hanno dedicato. Molto utilizzato è il ravvedimento operoso, divenuto uno strumento di normale e frequente utilizzo (tanto che quasi stupisce il 10% dei colleghi che non vi hanno fatto ricorso), come anche l’autotutela, dal momento che circa l’83% del campione ha presentato Istanze di autotutela. Il 65% ha definito Accertamenti con adesione. Il tempo di lavoro dedicato dai colleghi all’Agenzia delle Entrate è per il 39% di essi compreso tra un’ora e 5 ore al mese, per il 28% compreso tra le 6 e le 10 ore al mese, mentre per il 29% oltre le 10 ore.



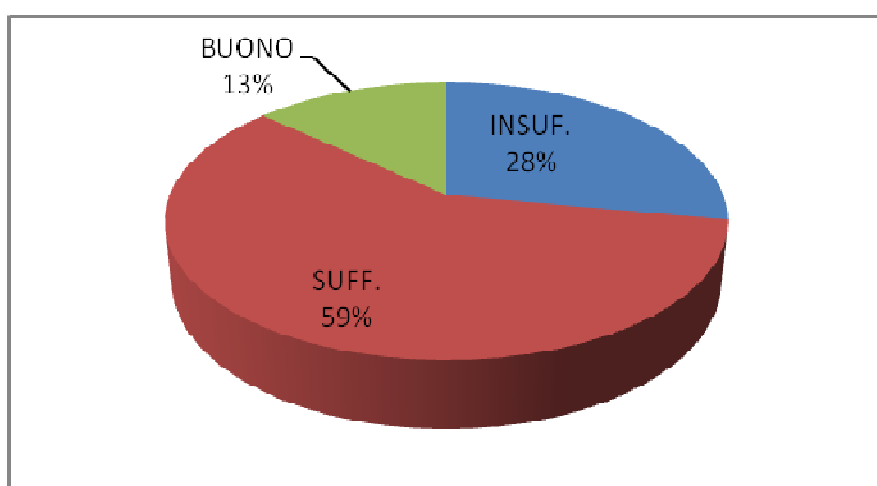
### 16. NUMERO ACCERTAMENTI CON ADESIONE DEFINITI E ISTANZE IN AUTOTUTELA PRESENTATE



Per il 72% del campione il rapporto con l'Agencia delle Entrate è non negativo, nonostante i recenti processi di accorpamento delle funzioni, che sicuramente non agevolano i rapporti con il territorio. In particolare il 13% esprime un giudizio buono ed il 58% sufficiente.

#### **17. GIUDIZIO SUI RAPPORTI CON L'AGENZIA DELLE ENTRATE.**

<b>INSUF.</b>	81	27,84%
<b>SUFF.</b>	171	58,76%
<b>BUONO</b>	39	13,40%
	<u>291</u>	<u>100,00%</u>

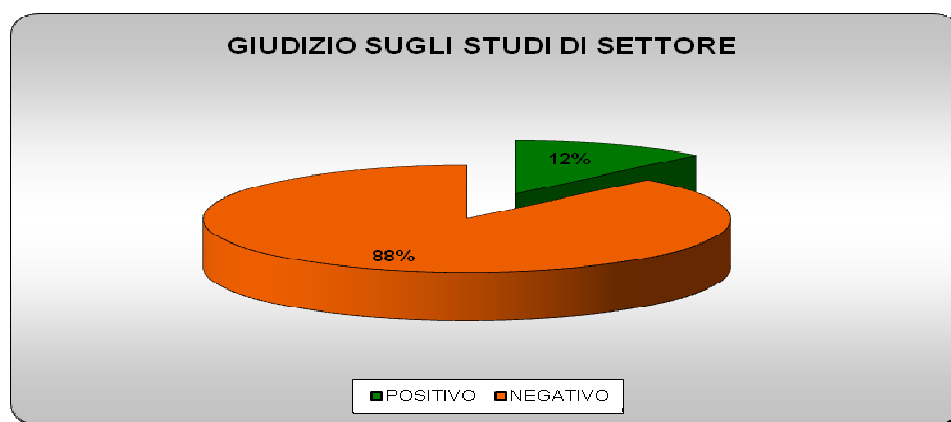


### **3.3 – Il Commercialista e gli studi di settore.**

La quasi unanimità dei giudizi negativi si riscontra invece nella valutazione degli studi di settore giudicati in maniera negativa dall' 88% del campione.

## 18. GIUDIZIO SUGLI STUDI DI SETTORE.

POSITIVO	37	12,01%
NEGATIVO	271	87,99%
	<u>308</u>	<u>100,00%</u>



Nel questionario era stato chiesto ai colleghi di esprimere un parere sugli studi di settore, parere che è risultato fortemente negativo nella grande maggioranza delle risposte. Tra le motivazioni che possono spiegare il giudizio, vi è in particolare la considerazione che a dispetto delle indicazioni fornite dall’Agenzia delle Entrate, è difficile individuare l’effetto dei correttori degli studi basati sulle ragioni di marginalità economica. Conseguentemente nello svolgimento dell’attività professionale, vengono riscontrati risultati che soprattutto per le piccole imprese non sono rispondenti alla realtà. Inoltre se tali strumenti risultano difficilmente rappresentativi per le micro attività, sembrano non essere utili per la valutazione delle attività di maggiori dimensioni, che risultano quasi sempre congrue e coerenti. Ne segue quindi, che sembra giustificato il giudizio negativo e preoccupa soprattutto l’enfasi che, in questi giorni è stata loro data, in particolare dalla manovra di ferragosto, che richiede la congruità anche per l’esercizio precedente, per poter ottenere il beneficio della copertura da futuri accertamenti analitico-induttivi. Quindi giudizio negativo ed apprensione sembrano più che giustificati.

### **3.4 - Rapporti con Equitalia.**

Con riferimento al rapporto con gli altri Uffici Finanziari, si segnala un diverso parere espresso dai colleghi in merito al rapporto con Equitalia Cerit Spa. La maggioranza di coloro che hanno risposto, nella misura del 53%, esprime un giudizio negativo.

Il tempo di lavoro dedicato dai colleghi al rapporto con Equitalia Cerit, è per il 60% di essi compreso tra un’ora e 5 ore al mese, per il 19% compreso tra le 6 e le 10 ore al mese, mentre per il 10% oltre le 10 ore.

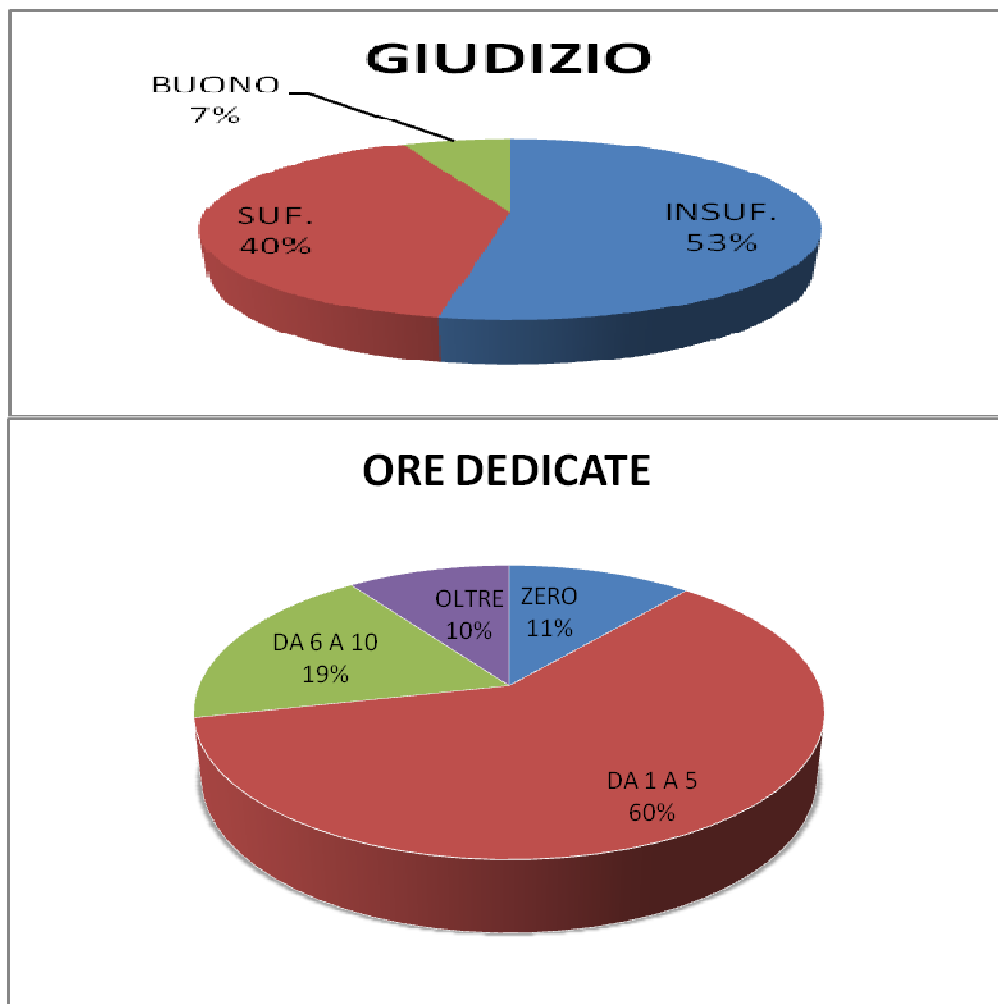
## 19. GIUDIZIO SUL RAPPORTO CON EQUITALIA.

INSUF.	156	53,06%
SUF.	118	40,14%
BUONO	20	6,80%
	<u>294</u>	<u>100%</u>

BUO

## 20. ORE AL MESE DEDICATE AL RAPPORTO CON EQUITALIA CERIT

	ZERO	DA 1 A 5	DA 6 A 10	OLTRE
NUM	34	182	56	30
%	11%	60%	19%	10%



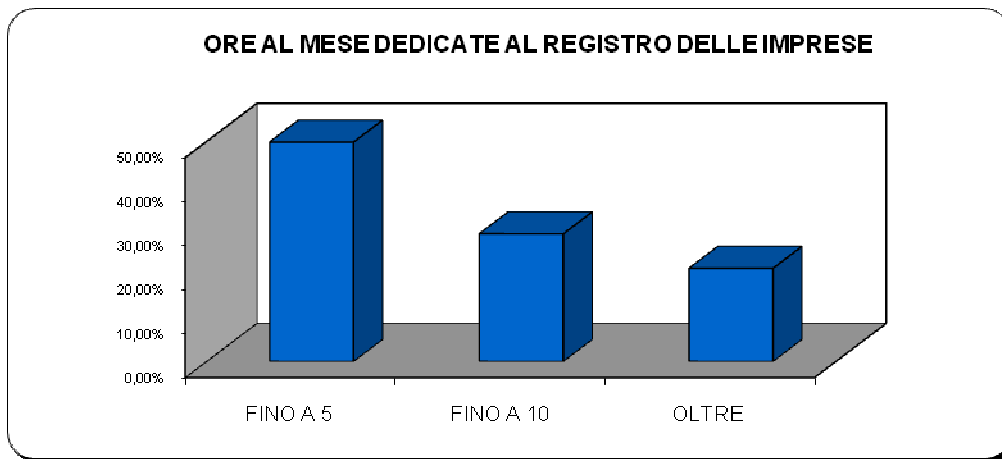
Probabilmente il giudizio risente sia delle difficoltà di comunicazione con l'Ente, dato che solo recentemente è stato attivato il canale informatico per il controllo delle singole posizioni, e quindi dei lunghi tempi di attesa agli sportelli, che dell'inasprimento delle misure cautelari a danno del contribuente.

### **3.5 - Rapporti con il Registro Imprese.**

Per quanto riguarda il rapporto con il Registro delle Imprese, dall'indagine emerge che il numero di ore dedicato dai colleghi è superiore rispetto a quello dedicato agli altri due uffici pubblici, dal momento che il 50% vi dedica più di 5 ore al mese (il 50% fino a 5 ore, il 29% fino a 10 ed il 21% oltre).

## 21. ORE AL MESE DEDICATE AL REGISTRO DELLE IMPRESE.

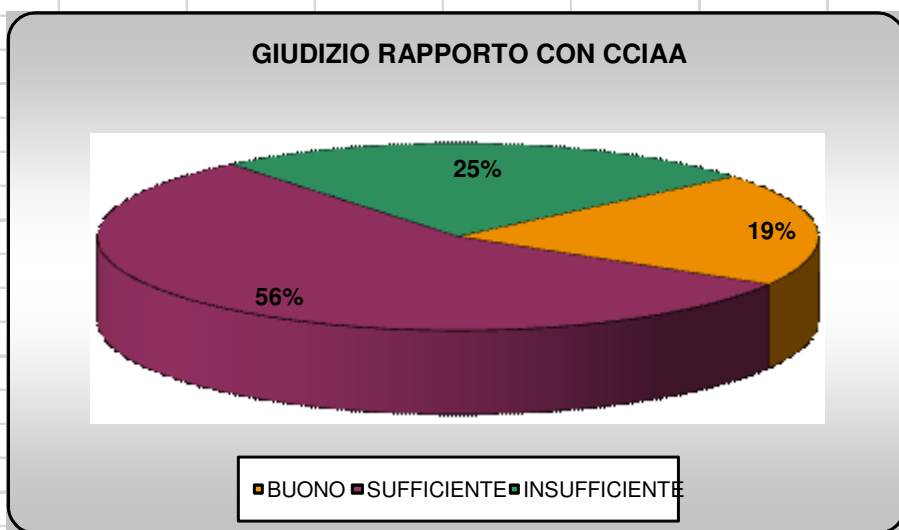
FINO A 5	FINO A 10	OLTRE	TOT
153	89	65	307
49,84%	28,99%	21,17%	100,00%



Il rapporto con il Registro Imprese è giudicato positivamente dal 75% dei colleghi, divisi in un 20% che lo ritiene buono ed un 55% sufficiente; mentre viene bocciata dall'84% dei colleghi la procedura Comunica, ritenuta complessa dal 62% del campione, e troppo complessa per il 22%. La procedura Comunica consente, tramite lo sportello unico, rappresentato dal canale telematico del Registro Imprese, di accorpate in un'unica pratica digitale tutte le comunicazioni per i vari Enti coinvolti. Tra i disagi più frequenti vi sono in particolare quelli con l'Inps. Senz'altro il giudizio ha toccato un nervo scoperto dato dalle tantissime novità introdotte progressivamente nelle procedure telematiche dell'Ufficio del Registro delle Imprese.

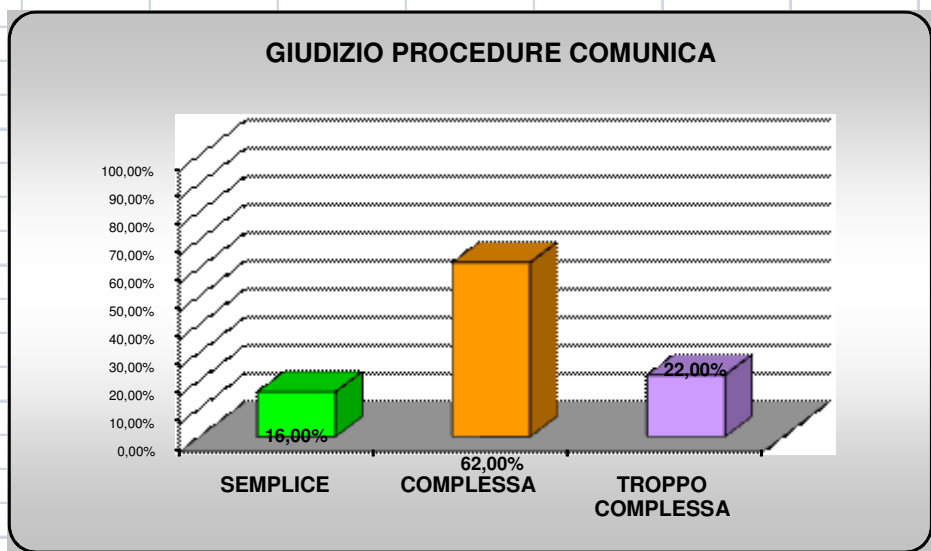
#### **22. GIUDIZIO RAPPORTO CON CCIAA.**

<b>BUONO</b>	61	19,61%
<b>SUFFICIENTE</b>	173	55,63%
<b>INSUFFICIENTE</b>	77	24,76%
	<b>311</b>	<b>100,00%</b>



### 23. GIUDIZIO PROCEDURE COMUNICA.

SEMPLICE	48	16,00%
COMPLESSA	186	62,00%
TROPPO COMPLESSA	66	22,00%
	<b>300</b>	<b>100,00%</b>



### 3.6 - Rapporti con altri Enti ed Istituti.

#### Garante del Contribuente.

Per quanto riguarda il ricorso al Garante del contribuente, soltanto il 5% del campione ha dichiarato di averlo interpellato. Un ricorso quindi per ora modesto.

#### Organi Conciliativi.

Limitato ad oggi è anche il ricorso ad organismi di conciliazione, solo il 5% dei colleghi intervistati ha dichiarato di averne usufruito, il giudizio sull'operato è comunque in questi casi ampiamente positivo.

## 4. INFORMAZIONI RELATIVE ALLA CLIENTELA ED AL MERCATO.

### 4.1 – La clientela e la crisi economica.

La terza ed ultima parte del questionario ha raccolto informazioni sulla clientela dei nostri studi, per avere indicazioni che possano esserci utili nell'attività professionale quotidiana, ed al tempo stesso aiutarci a verificare se la nostra tipologia di clientela rispecchia le medie di settore ed i trend evidenziati dall'indagine conoscitiva.

La clientela risulta frammentata e rappresentata in maniera più o meno uniforme.

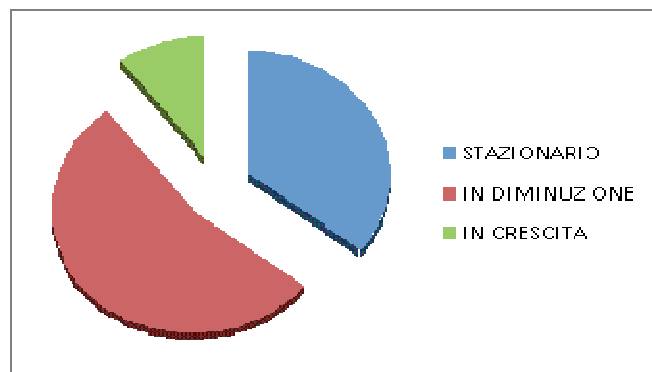
L'attività prevalente svolta, sono i servizi, a cui seguono il commercio al dettaglio, le attività artigianali, altre attività ed infine l'industria.

In particolare 62 colleghi, pari al 20% del campione, dichiarano di seguire anche clienti esteri, dato interessante che probabilmente richiederebbe di essere approfondito in una futura analisi.

Secondo la percezione dei colleghi che hanno risposto, il fatturato della propria clientela è risultato stazionario per il 36%, in diminuzione per il 54% ed in crescita per il 10% soltanto. Nell'analisi del dato bisogna tenere conto della composizione della clientela assistita, che comprende tipologie di attività che non risultano comprese in altre indagini economiche.

**24. ANDAMENTO DEL FATTURATO.**

STAZIONARIO	114	35,51%
IN DIMINUZIONE	174	54,21%
IN CRESCITA	33	10,28%
	<u>321</u>	<u>100%</u>



Le previsioni per il 2011 vedono un'aspettativa di fatturato stabile per il 52%, in crescita per l'11% ed in diminuzione per il 37%, disegnando quindi una situazione economica generale sia di stagnazione, come di fatto confermato ad oggi, dalle rilevazioni sull'andamento complessivo dell'economia.

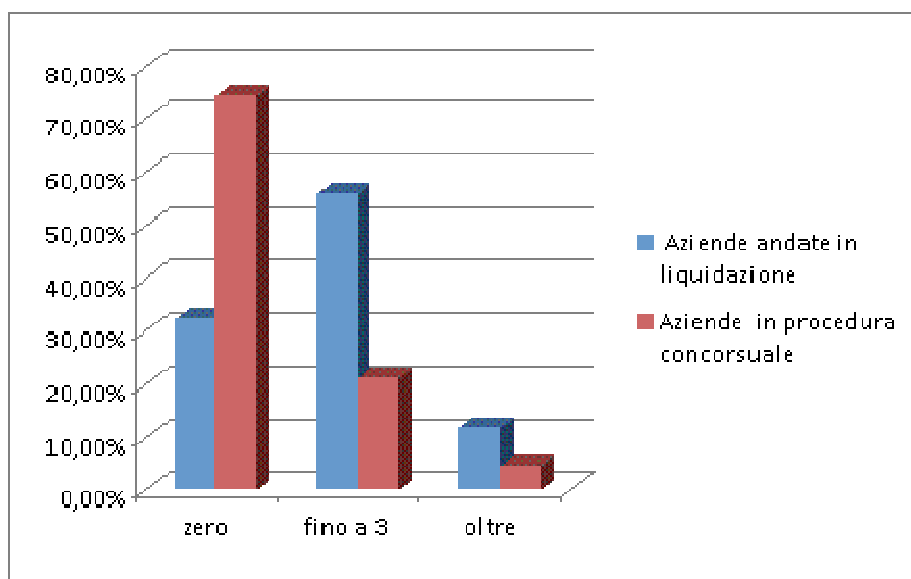
Il 75% del campione ha inoltre dichiarato che le proprie aziende non si sono allargate su nuovi mercati, pur avendo, in misura pari al 37%, usufruito della Tremonti-ter per acquistare nuovi impianti e macchinari.

**4.2 – Riflessi della crisi ed operazioni straordinarie.**

Per quanto riguarda il riflesso della crisi sulle aziende clienti, questo è stato piuttosto pesante. Dai risultati dell'indagine emerge infatti che il 68% del campione ha avuto aziende andate in liquidazione nel 2010, ed in particolare per il 12% del campione queste aziende sono state, sempre nell'anno 2010, più di tre.

**25. RIFLESSI DELLA CRISI ED OPERAZIONI STRAORDINARIE.**

	zero	fino a 3	oltre	tot	%	%	%
Aziende andate in liquidazione	102	176	37	315	32,38%	55,87%	11,75%
Aziende in procedura concorsuale	215	61	14	290	74,14%	21,03%	4,83%
	<u>317</u>	<u>237</u>	<u>51</u>				



A questo dato va poi sommato quello delle aziende entrate nel 2010 in procedura concorsuale. Per il 26% del campione infatti la crisi si è trasformata per le aziende clienti in procedura concorsuale, in particolare il 21% dei colleghi ha dichiarato di averne avute da 1 a 3, il 5% oltre 3.

I dati sulle società neo costituite sono in questo senso parzialmente confortanti, dal momento che il 61% ha dichiarato di averne costituite fino a 5 nel 2010 ed un 5% anche oltre, ma tra queste ve ne sono certamente anche di neo costituite per rilevare l'attività delle precedenti andate in liquidazione o altro.

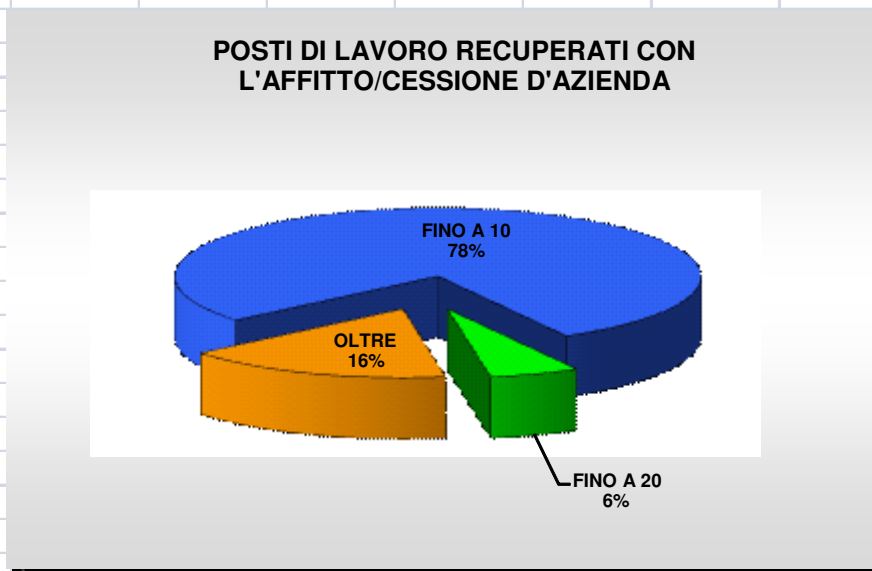
Il trend negativo, liquidazioni pari al 68% dei casi, e nuove costituzioni pari al 61%, sembrerebbe trovare riscontro nei dati di InfoCamere, come riportati nell'aggiornamento congiunturale sull'Economia della Toscana di Banca d'Italia del novembre 2010, che indicano le imprese di nuova iscrizione in numero di 14.681. Sembra logico deflazionare tale dato dal numero delle *altre imprese*, da ritenersi in gran parte formate da parasubordinati costretti a prendere la partita Iva dalle dinamiche del mercato del lavoro, che ridurrebbero le nuove imprese a 12.636, contro il numero di quelle cessate pari a 14.681; dati che così interpretati indicherebbero quindi un saldo negativo.

Il ricorso ad operazioni di affitto e cessione d'azienda ha consentito di recuperare anche posti di lavoro, che nel 78% dei casi riguardavano aziende fino a dieci dipendenti, nel 6% fino a 20, e nel 16% oltre 20 dipendenti.



## 26. POSTI DI LAVORO RECUPERATI CON L'AFFITTO/CESSIONE D'AZIENDA.

FINO A 10	71	78,02%
FINO A 20	5	5,49%
OLTRE	15	16,48%
	<b>91</b>	<b>100,00%</b>



Le operazioni di leveredge buyout sono state utilizzate in misura ridotta, vi ha fatto ricorso un 4% dei colleghi, mentre maggiore è stato l'utilizzo di operazioni straordinarie per superare od uscire dalla crisi, dato che il 34% dei colleghi che hanno risposto ha dichiarato di averne attuata da 1 a 3 nel 2010.

### **4.3 - Sistemazioni debitorie assistite.**

Per quanto riguarda le sistemazioni debitorie, il 40% dei colleghi ha presentato ristrutturazioni dei debiti bancari, mentre il 44% ha presentato sistemazioni extragiudiziali. Le percentuali proposte ai creditori chirografari variano dal 10% nel 55% dei casi, fino al 20% nel 19% ed in percentuale superiore per il restante 26%. Il 6% di coloro che hanno risposto, dichiara di aver fatto ricorso agli accordi di ristrutturazione dei debiti regolamentati ai sensi dell' art 182 bis LF, mentre il 14% dichiara di avere presentato transazioni fiscali. Il 31% ha presentato o ricevuto incarichi in procedure concorsuali con una percentuale media di soddisfazione dei creditori chirografari fino al 10% nel 68% dei casi, tra il 10 ed il 20% nel 21% dei casi e superiore al 20% solo nell'11% dei casi.

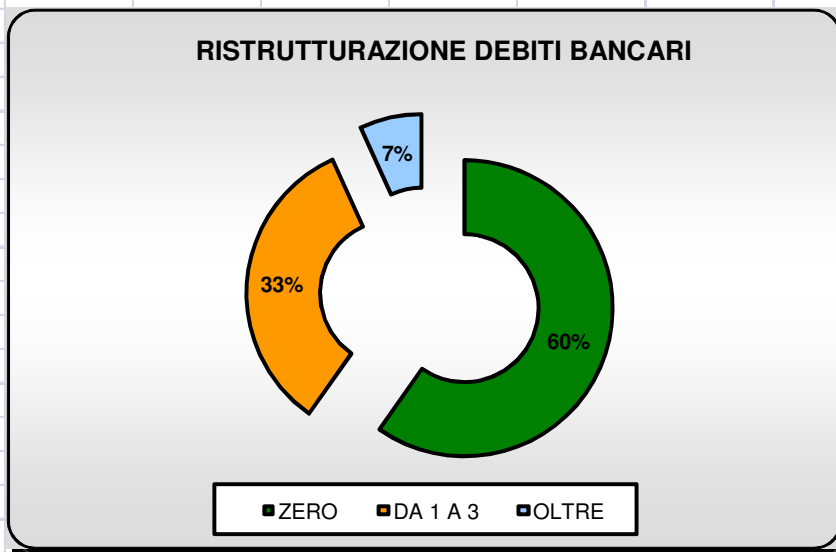
I colleghi che hanno chiuso dei fallimenti sono stati 71, di questi hanno risposto di averne chiusi da 1 fino a 6 in 34, pari quindi al 13% di coloro che hanno risposto. Un numero leggermente superiore, di 37 colleghi, dichiara di averne chiusi oltre 6, pari ad una percentuale di coloro che hanno risposto del 14%, mentre 190 colleghi sui 261 che hanno risposto hanno dichiarato di non averne chiuso alcuno. L'attivo ripartito è stato nel 73% dei casi entro i 100.000 euro, nel 18% entro i 500.000 euro, mentre soltanto nel 9% dei casi superiore a tale cifra.

Il giudizio sul Comitato dei creditori nei fallimenti con nuovo rito è stato espresso soltanto da 136 colleghi del campione totale, e soltanto il 6% di essi lo ha ritenuto utile, a

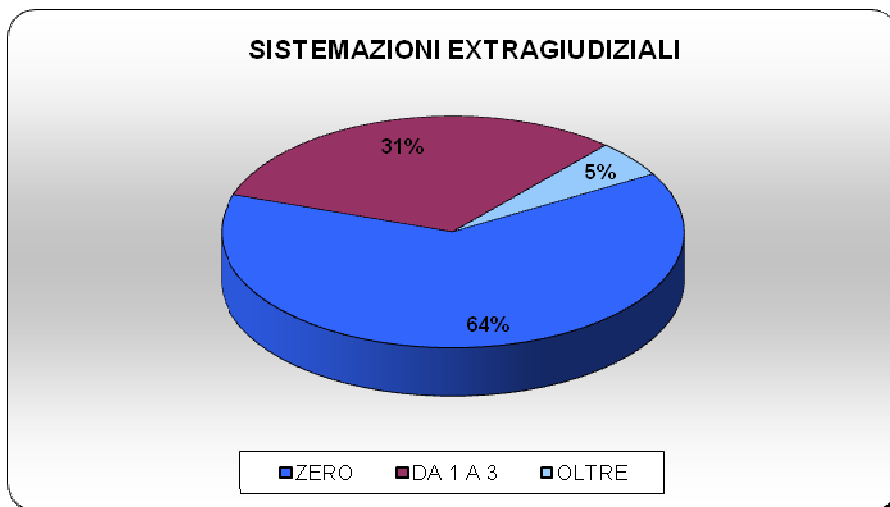
testimonianza delle difficoltà che incontra questo istituto a trovare una propria collocazione.

**27. RISTRUTTURAZIONE DEBITI BANCARI.**

ZERO	184	59,74%
DA 1 A 3	103	33,44%
OLTRE	21	6,82%
	<b>308</b>	<b>100,00%</b>

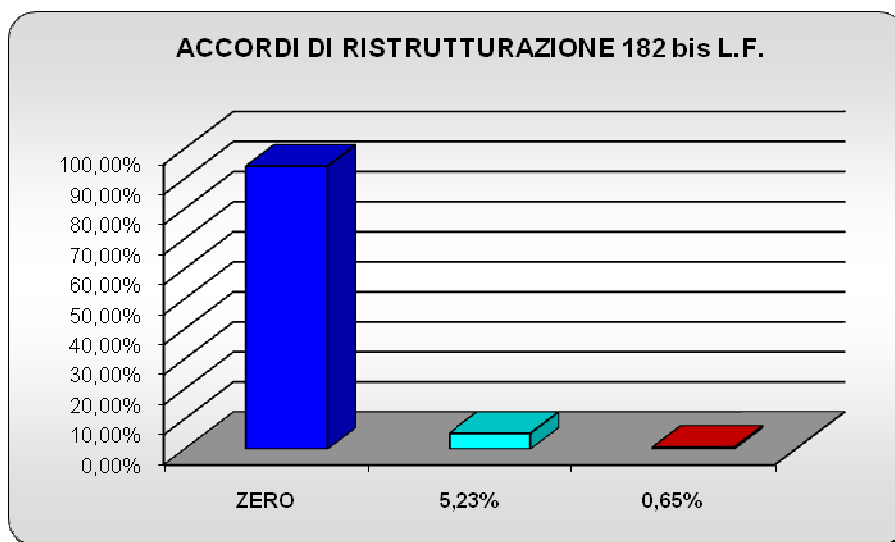


ZERO	197	63,55%
DA 1 A 3	97	31,29%
OLTRE	16	5,16%
	<b>310</b>	<b>100,00%</b>



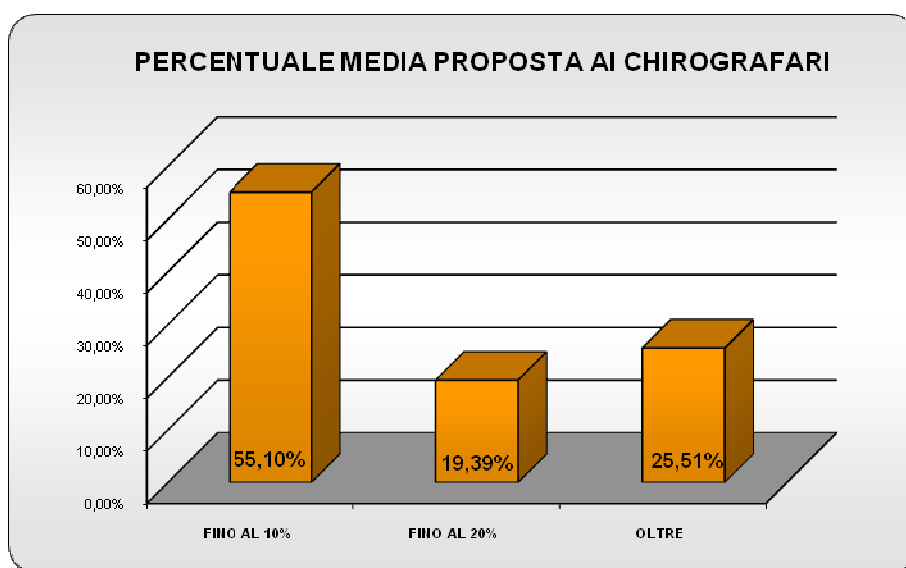
### 29. ACCORDI DI RISTRUTTURAZIONE 182 bis L.F.

ZERO	288	94,12%
DA 1 A 3	16	5,23%
OLTRE	2	0,65%
	<b>306</b>	<b>100,00%</b>



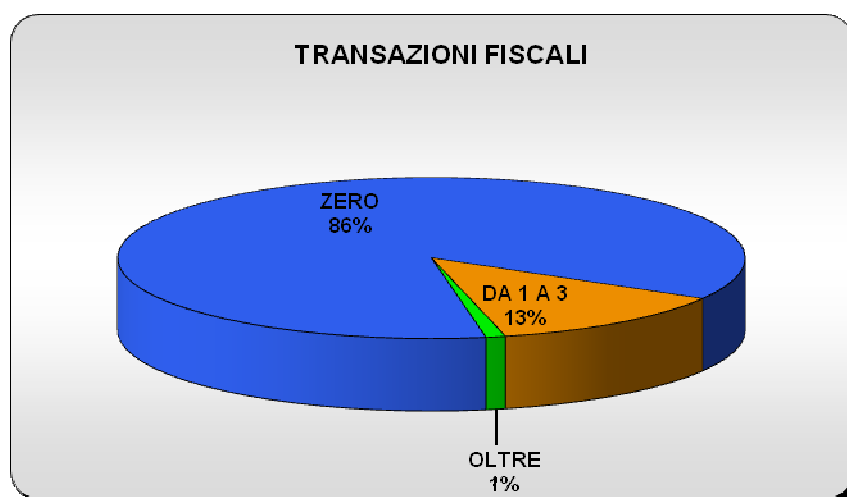
### 30. PERCENTUALE MEDIA PROPOSTA AI CHIROGRAFARI.

FINO AL 10%	54	55,10%
FINO AL 20%	19	19,39%
OLTRE	25	25,51%
	<b>98</b>	<b>100,00%</b>



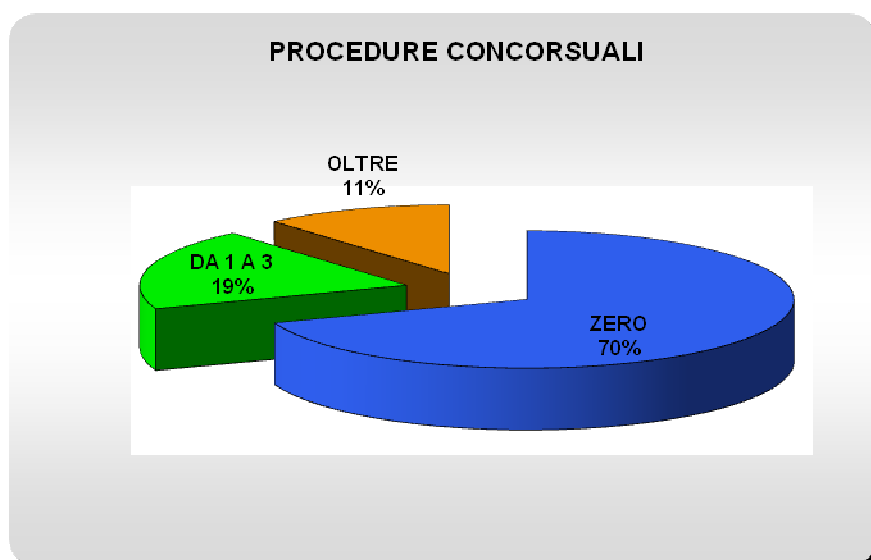
### 31. TRANSAZIONI FISCALI.

ZERO	256	86,20%
DA 1 A 3	38	12,79%
OLTRE	3	1,01%
	<b>297</b>	<b>100,00%</b>



### 32. PROCEDURE CONCORSUALI.

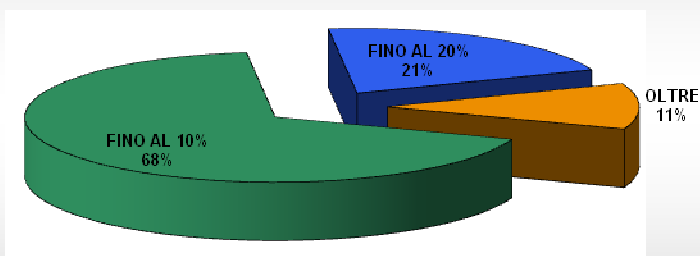
ZERO	209	69,44%
DA 1 A 3	58	19,27%
OLTRE	34	11,30%
	<b>301</b>	<b>100,00%</b>



### 33. PERCENTUALE MEDIA PROPOSTA AI CHIROGRAFARI.

FINO AL 10%	71	67,62%
FINO AL 20%	22	20,95%
OLTRE	12	11,43%
	<b>105</b>	<b>100,00%</b>

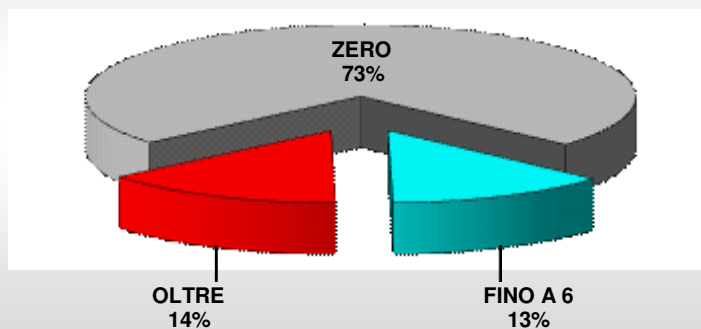
**PERCENTUALE MEDIA PROPOSTA AI CHIROGRAFARI**



### 34. FALLIMENTI CHIUSI NEL 2010.

ZERO	190	72,80%
FINO A 6	34	13,03%
OLTRE	37	14,18%
	<b>261</b>	<b>100,00%</b>

**FALLIMENTI CHIUSI NEL 2010**



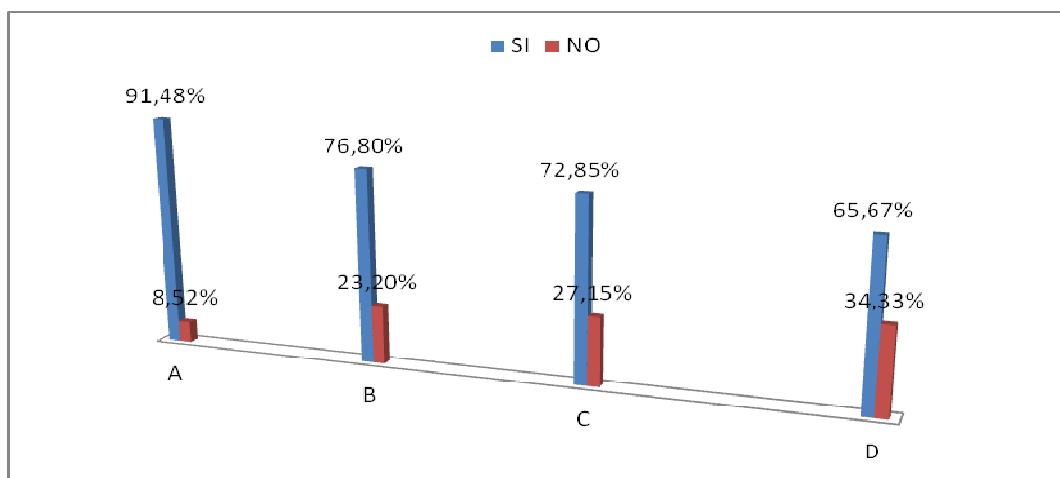
Sulla base dei dati forniti ufficiosamente dalla Cancelleria fallimentare del Tribunale di Firenze, le procedure fallimentari aperte nel corso del 2010 risultano pari a circa 232, numero quasi analogo a quelle chiuse. Il dato del campione sembrerebbe pertanto in linea, dal momento che 71 colleghi tra quelli che hanno risposto, dichiarano di aver chiuso più di una procedura. Risalta peraltro la percentuale di colleghi che hanno chiuso oltre 6 fallimenti nel corso dell'anno.

#### 4.4 - La clientela e le banche.

Per quanto riguarda i rapporti con gli istituti di credito, si conferma il peggioramento per le aziende clienti delle possibilità di accesso al credito, situazione che è avvalorata dal 91% dei colleghi, i quali ribadiscono la stretta al credito nel 2010 ed il peggioramento delle condizioni con un incremento degli interessi passivi e degli oneri finanziari. Le contestazioni in merito all'applicazioni delle commissioni bancarie, viste come veri e propri balzelli dalle imprese è stata giudicata alta, dato che il 73% dei colleghi riferisce di averne avute tra le proprie aziende clienti.

#### 35. RAPPORTI CON LE BANCHE.

	SI	NO	TOT	%SI	%NO	TOT	NOME
Vi è stato un peggioramento nell'accesso al credito?	279	26	305	91,48%	8,52%	100,00%	<b>A</b>
Un incremento dei tassi di interesse passivi?	235	71	306	76,80%	23,20%	100,00%	<b>B</b>
Contestazioni in merito alle commissioni bancarie?	220	82	302	72,85%	27,15%	100,00%	<b>C</b>
Le banche legate al territorio hanno dimostrato maggiore disponibilità rispetto alle grandi banche?	197	103	300	65,67%	34,33%	100,00%	<b>D</b>



Tra i vari istituti di credito i colleghi hanno giudicato in maniera più favorevole le banche più legate al territorio, che non le grandi banche, con una percentuale del 66%.

Scarso e per lo più insufficiente è giudicato invece il rapporto con le Merchant Banks dal 71% del campione, giudizio probabilmente dovuto anche al tessuto di pmi presenti sul territorio che non ha meno appeal sull' investment banking.

## **5. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE.**

### **5.1 – Attività svolta dal Commercialista ed immagine professionale.**

Oltre all'immagine professionale che si può delineare interpretando i dati pervenuti, è possibile anche trarre qualche indicazione importante.

Per quanto attiene l'attività svolta è quella di un professionista che dedica molto tempo alla propria preparazione professionale, da un minimo di 10 ore al mese per il 57%, a 30 ore al mese per il 34%, ad un numero di ore superiori per l'8,5%, oltre al tempo che il 45% del campione dedica alla preparazione del personale e dei collaboratori di studio.

Per quanto attiene l'attività lavorativa, questa spazia dalla consulenza tributaria e dalla tutela dei contribuenti davanti agli Uffici e nei vari livelli di Contenzioso Tributario, che risulta l'attività prevalente. Attività professionale che vede ulteriormente coinvolto il Commercialista in altri settori non marginali, quali, al secondo posto nell'elaborazione delle risposte, l'assistenza amministrativa e contabile, l'assistenza nel campo del diritto societario, comprendendo in questo settore pressoché tutti i livelli di assistenza e coinvolgimento, ivi compresa la presenza in numerosi consigli di amministrazione, l'assistenza e la partecipazione diretta in tutte le fasi di sviluppo e di crisi dell'impresa, ivi incluso l'ambito delle procedure fallimentari, anche se con una partecipazione distribuita tra i colleghi in maniera disomogenea. Ed ancora la partecipazione ad organi di controllo contabile e l'attività di revisione di società ed enti pubblici e privati. Rivestendo anche un ruolo importante nel salvataggio dei posti di lavoro grazie all'attivazione, per un collega su tre, di procedure di affitto di azienda. ***Una presenza quindi attiva, qualitativamente significativa e molto importante nella vita delle attività produttive in tutti i settori dell'economia.***

Per quanto attiene le considerazioni tratte, leggendo ed interpretando le risposte date ai questionari, risalta in particolar modo il fatto che la gran parte dei colleghi che hanno risposto, per l'esattezza il 77%, ritengono opportuno ed utile associarsi per lo svolgimento dell'attività professionale.

### **5.2 - Raffronto con il mercato della Revisione.**

La categoria con questa risposta dimostra la disponibilità e gli intendimenti favorevoli ad assecondare il cambiamento in atto nella nostra economia. Tale disponibilità è però contrastata dal numero effettivo di studi associati, che è stabile da alcuni anni, intorno al 26%. D'altra parte è possibile notare come, in un settore contiguo al nostro, quello della Revisione, gli anni recenti, anche a seguito, dei numerosi scandali finanziari che hanno determinato la scomparsa di alcuni protagonisti, hanno visto la concentrazione delle Big Eight degli anni 80, nelle attuali Big Four, mentre, anche per le altre società vi è stato un continuo e progressivo accorpamento, oltre alla cancellazione di un operatore, che ha portato ad avere nel 2005 solo 21 imprese iscritte all'albo Consob. A fronte di questa razionalizzazione, il fatturato non solo non si è ridotto, ma si è incrementato, passando da 525,3 milioni di euro del 2001 a 810 milioni di euro del 2005, con una crescita quindi del 54%, a testimonianza di come l'accorpamento e la crescita dimensionale, accompagnata

da importanti novità legislative, possa essere essa stessa occasione di sviluppo, ed abbia finito per produrre effetti largamente positivi per tali aziende. In proposito si precisa che le Società di Revisione hanno visto crescere in maniera significativa il fatturato della Revisione Volontaria, che solo per le Big Four si attestava nel 2005 a 282 milioni di euro, di cui 113 pari al 40% realizzato da Price Waterhouse Coopers e 70 milioni, pari al 25%, da KPMG (1). Mercato che è molto cresciuto in attività quali *due diligence* ed attività di revisione legate ad operazioni straordinarie e di ristrutturazione, stante la ridottissima concorrenza che viene offerta dagli studi professionali, soprattutto per le diverse dimensioni e la presenza quasi capillare di queste, sul territorio.

1 Si veda in proposito Principi e Metodologie di Auditing di Livatino Pecchiari Fogliari edito da Egea

### **5.3 - Orientamento alle aggregazioni professionali.**

E' innegabile che il mondo imprenditoriale, anche in settori attinenti al nostro, e anche a seguito di novità legislative ed aiuti concessi, riproposti dal Decreto Competitività del 2005 in poi, stia viaggiando verso una concentrazione di imprese e più recentemente verso la formazione di reti di imprese, il cui elemento fondante, il **contratto di rete** è stato istituito con la legge n. 33 del 9 aprile 2009 e modificato con l' **art. 42 della Legge n. 122/2010**. Novità che sono state accompagnate anche dalla creazione di appositi fondi di sostegno di queste iniziative, laddove per la gran parte dei professionisti, questa rimane soltanto un'aspirazione delusa.

Abbiamo pertanto già due elementi di certezza, da un lato un'aspirazione all'aggregazione della categoria, dall'altra la mancata estensione al mondo professionale dei vantaggi fiscali e finanziari per realizzare in concreto queste aspirazioni. Vediamo altri aspetti negativi e positivi del problema e, quelle che sono le difficoltà realizzative concrete da superare, per arrivare ad una maggiore aggregazione di studi professionali.

I primi scogli, che si incontrano in un' aggregazione di studi, sono di tipo psicologico: difficoltà e diffidenze anche legate a precedenti esperienze non totalmente positive, ovvero solo avversione e preoccupazione per le novità. Non per nulla una scuola di pensiero psicologico emergente, quella di Palos Alto in California, ha dedicato grande attenzione alla soluzione delle problematiche indotte dalla novità. Insieme a queste vi sono poi le difficoltà di tipo organizzativo: problemi legati alla valutazione delle attività e dei pesi di ognuno, le ripartizioni e divisioni di costi e profitti. In una città come Firenze vi sono poi difficoltà anche di tipo logistico, ed ancora problemi di tipo finanziario, legati ai costi di allestimento di un nuovo studio.

Resta però sentita l'esigenza di aggregarsi per trovare soluzioni condivise, per avere occasioni di confronto e pareri interprofessionali relativi a specifiche problematiche, per consentire specializzazioni professionali più vicine alle inclinazioni dei singoli ed anche richieste dalla super professionalità della nostra attività, oltre che dagli attuali indirizzi normativi, oltre che per la possibilità di dedicarsi in maniera opportuna ad attività di assistenza della clientela anche su mercati esteri e curare meglio le pubbliche relazioni.

Infine ulteriore e non secondaria motivazione all'associazione è data dalla necessità di ridurre ed abbattere alcuni costi fissi, da quelli dei programmi software, ai costi delle banche dati, alle attività di segreteria, a quelli necessari alla realizzazione di un sito internet.

Ma probabilmente vi sono anche motivi legati alla percezione della crisi economica e sociale in atto e della necessità che, con le molte cose che debbono cambiare, vi sia anche la nostra organizzazione del lavoro. Motivi e preoccupazioni che forse percepiamo a



livello inconscio e che sembrano specchiarsi nella teoria della società liquida, teorizzata dal sociologo e filosofo *Zygmunt Bauman*, per il quale tutto cambia molto velocemente, troppo velocemente; *stiamo ancora imparando come affrontare una situazione, ma, nel frattempo, la realtà è cambiata, la situazione è diversa, la società «liquida» è quindi prigioniera della crisi, perché le società che ci sfidano non sono liquide, sono solide, solidissime hanno smisurate ambizioni, ferrea disciplina.*

Per i colleghi forse più attenti vi sono anche ulteriori considerazioni o se si vuole preoccupazioni, che farebbero propendere verso l'associazionismo, quali ad esempio quelle legate ad un mercato che potrebbe presto vedere la comparsa di aggressivi e nuovi competitors. Sembra corretto domandarsi infatti, ma questa esigenza richiesta a gran voce da alcuni settori dell'opinione pubblica, e segnatamente da alcuni importanti giornalisti ed opinionisti, **di abolizione degli ordini professionali**, quali esigenze intende soddisfare, in uno stato fortemente presente nell'economia, con un elettorato che ha recentemente bocciato un tentativo di liberalizzare alcuni settori dell'economia? Siamo sicuri che vi sia soltanto un anelito di liberalizzazione che secondo alcuni, consentirebbe di liberare risorse e risolvere i tanti problemi della nostra economia malata? Sembra un pò limitata questa visione e lontana dalla realtà, per chi valuta con attenzione quest'improvvisa e ad ondate improcrastinabile voglia di liberalizzazioni. Infatti qualcuno può credere che l'abolizione degli Ordini Professionali potrebbe risolvere una vera vergogna nazionale data dagli oltre 2 milioni e mezzo di giovani disoccupati? E' realistico pensare che una percentuale significativa di questi, possa trovare sbocco in un mercato selvaggio, privo di controlli e basato solo sull'offerta migliore? Veramente qualcuno crede che abolendo gli Ordini, immettendo migliaia di giovani e quindi abbassando le tariffe si libererebbero improvvisamente settori dell'economia, tali da consentire spazio e mercato per migliaia di commercialisti e avvocati in più, così da avere più avvocati in Italia che in tutti gli Stati d'Europa e forse del mondo messi insieme? Sarebbe questo un modo di risolvere i problemi della giustizia e le eventuali migliori tariffe, tutte da dimostrare, consentirebbero quella frustata ad un'economia seduta da tempo? Come diceva qualcuno che di Italia se ne intende, a pensar male si fa peccato ma si indovina, ora noi lasceremo le valutazioni sul peccato a chi ha titoli per farle, e considereremo la vicenda con occhi critici, che ci portano a considerare come il mercato consulenziale possa costituire per il sistema impresa un facile sbocco. E' semplice constatare infatti, come il nostro sia un mercato già in parte esposto alla concorrenza del mondo imprenditoriale, si pensi all'assistenza che già svolgono a favore di colleghi, alcuni consulenti di quotidiani specialistici, e a quella che facilmente potrebbe esserci portata dalle software house. Legittime aspirazioni, anche se i diversi pesi finanziari in campo e le possibili organizzazioni diverse, potrebbero determinare un consistente e rapido spostamento di pesi e quindi di mercato a favore dell'impresa, ove scendesse massicciamente in campo, portandoci la propria concorrenza. E in un domani meno prossimo, tolti gli Ordini, potremmo vedere impegnate nel mercato consulenziale, anche particolari tipologie di imprese quali ad esempio gli Istituti di Credito, uno dei quali già 10 anni fa intendeva, con un Istituto oggi non più esistente, offrire qualsiasi tipo di consulenza, persino sull'acquisto dei tappeti antichi. Conviene pertanto cominciare a pensare e prepararsi a possibili future sfide che ci potranno essere portate sul mercato, piuttosto che fare finta di nulla.

Rimanendo in argomento mercato, sembra opportuno fare altre considerazioni sul tema; difatti vengono caldeggiate e trovano conferma reale le considerazioni relative al fatto che sembra ormai superato il modello della piccola o meglio, micro impresa che caratterizza l'economia toscana, con i suoi tanti limiti per lo sviluppo, che difficilmente può sostenere la concorrenza di un'economia globale. Sembra opportuno in proposito fare una

considerazione per così dire spicciola o pragmatica, nel caso prosegua e si intensifichi questo processo di aggregazione, sembra banale ipotizzare che vi sarà una contrazione del mercato consulenziale, in quanto l'azienda risultante da un'operazione di concentrazione di più imprese, verosimilmente rinuncerebbe a parte, se non a tutti i precedenti consulenti delle singole realtà consolidate, per rivolgersi a strutture di dimensioni maggiori e magari collocate in altre zone.

Pertanto da un lato ci troviamo con quote di mercato erose dalla concorrenza delle società di revisione, dall'altro da quote di mercato che si riducono a seguito della concentrazione industriale, mentre all'orizzonte si profilano ulteriori e ben agguerriti concorrenti pronti a scendere in campo.

Sembra quindi che l'aspirazione dei colleghi sia non solo giusta, ma più che giustificata da un'analisi di concretezza e realtà, resta però lo scoglio delle varie difficoltà da superare sopra brevemente accennate.

#### **5.4 - Possibile soluzione a favore dell'Associazione professionale.**

Sembra pertanto opportuno che la categoria spinga sull'acceleratore dell'associazionismo, per creare un minimo argine a tutte le novità ed i cambiamenti in essere e che arriveranno o potranno arrivare in un prossimo futuro. Ove poi la categoria volesse essere partecipe e condividere i cambiamenti e magari invece che subire la globalizzazione esserne attore, sembra esserci una soluzione reale data dal progresso tecnologico, quella di creare un grande **Studio Professionale Associato Virtuale** che colleghi centinaia di professionisti, anche di più discipline, per fornire tutte le risposte date dalle aspirazioni e necessità professionali, ed al contempo per anticipare il trend attuale di crescita e di accorpamento delle attività, così creando anche nuove ed interessanti occasioni di business. Si pensi alla crescita generalizzata di fatturato delle società di revisione a seguito della loro concentrazione. Progetto di accorpamento virtuale che dopo un periodo di rodaggio, in epoche future, potrebbe anche dare corpo ad un super studio associato non in maniera virtuale.

La Fase uno del progetto per il Super Studio Associato Virtuale, oltre ai risparmi di costi perseguibili per alcune voci più ridotti di quelli di un'aggregazione reale, può generare soprattutto nuove occasioni di business che si ottengono, prima quando si ottimizzano e ristrutturano le attività, e poi grazie agli investimenti resi possibili dai risparmi conseguibili, ma anche, è auspicabile, dagli aiuti e dal sostegno che gli Enti Pubblici, nel rispetto della normativa comunitaria, potrebbero riconoscere alla nuova iniziativa, suscettibile di accrescere benessere per la collettività. Risorse e razionalizzazioni in grado di creare nuovi mercati, dati dalla possibilità di seguire la clientela al di fuori dell'ambito provinciale e regionale, con diffusioni dello studio grazie all'apertura di uffici non virtuali in Italia e all'estero, in Inghilterra, India, Brasile e Cina ad esempio.

Si pensi all'opportunità di predisporre un sito internet con una pagina per ogni associato che proponga in diverse lingue le possibilità di assistenza che lo studio è in grado di offrire in Italia ed all'estero, diventando, è da ritenersi, stante la domanda che c'è nel mercato italiano internet di informazioni qualitative di livello elevato e soprattutto verificabili, un possibile catalizzatore anche di operatori ed investitori italiani ed esteri.

Ma non solo, in quanto è lecito affermare che a differenza dell'associazione di pochi studi professionali che vede il vantaggio prevalente circoscritto alla riduzione di costi, le dimensioni e la credibilità del nuovo soggetto potrebbero creare occasioni di ulteriore business, all'interno dell'attuale mercato allargato, ed in mercati completamente nuovi che oggi, stante le dimensioni dei singoli studi, sono completamente preclusi.

Uno fra questi lo abbiamo potuto cogliere dalle segnalazioni del Direttore Generale di Banca d'Italia dr. Saccomanni, il quale sottolineava nella Sua relazione per il 2010 la difficoltà tutta italiana di spendere i fondi europei, nella fattispecie i FERS, che solo per la Toscana, secondo una stima del momento, sommano la ragguardevole cifra di 400 milioni di euro, e che raggiungono cifre iperboliche in tutta Italia. Difficoltà che verosimilmente possono essere legate a business-plan non presentati e curati nei modi opportuni, da progetti forse seguiti da strutture sotto dimensionate e non in grado di soddisfare tutte le esigenze della committenza, per le quali il Super Studio Associato Virtuale potrebbe porsi come partner professionale privilegiato.

Ad una fase di crescita di fatturato e di espansione in nuovi mercati si aggiungerebbe inoltre una posizione di maggior tranquillità nell'affrontare le sfide che potranno essere portate dai futuri competitors del Commercialista.

Rinviamo la trattazione diffusa e dettagliata del progetto ad auspicabili futuri incontri, sollevando la tematica e portandola all'attenzione oltre che dei colleghi, dei rappresentanti delle Istituzioni private e pubbliche che potrebbero sostenere tale iniziativa.

Per quanto riguarda la lettura dei dati che vi è stata fornita, chiudiamo con una citazione del grande Goethe, il quale scrisse "sono ottanta anni che leggo ma non so se ho ancora imparato a farlo.." bene se questo dubbio passava per la mente di un grandissimo personaggio come il sommo Goethe, immaginate per noi che abbiamo svolto questo lavoro essendo ben lontani dagli ottanta anni e dalla statura del personaggio, quali possono essere i miglioramenti nella lettura dei dati che potremo raggiungere nei prossimi trent'anni.

Hanno collaborato alla realizzazione della presente indagine i colleghi:

Elissa Bandinelli

Simone Sabia

Aurelio Campanale

Antonietta Faranna

Lucia Cioli

Alessandro De Sanctis.