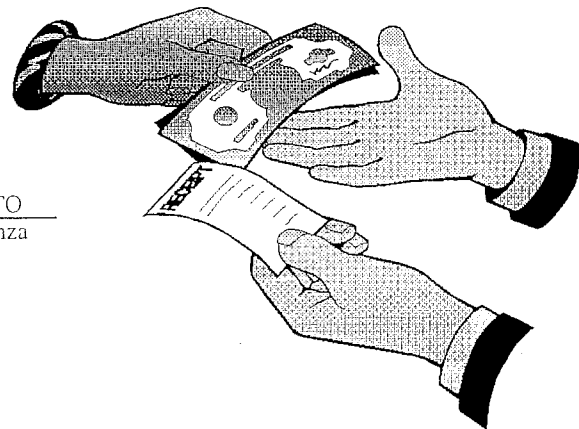


DOTTORI COMMERCIALISTI I REDDITI DELLA CATEGORIA



GIUSEPPE REBECCA
Ordine di Vicenza

FRANCESCO VENCATO
Praticante Ordine di Vicenza

I dati pubblicati sul sito internet della Cassa Nazionale di Previdenza (www.cnpadc.it) relativi ai redditi dichiarati dalla categoria per il 2003 rappresentano un'occasione per fare il punto della situazione in ordine allo stato attuale della nostra professione anche sotto l'aspetto economico. Questi i dati nazionali, delle tre Regioni più fruttuose e delle tre Regioni meno fruttuose.

ANNO 2003	Nazionale	Calabria	Campania	Puglia	Trentino A. A.	Lombardia	Valle d'Aosta
Fatturato medio	86.909	28.537	33.710	34.044	170.327	147.435	144.230
Reddito medio	47.898	15.832	19.303	19.420	93.506	82.256	80.522
% di spese	45%	45%	43%	43%	45%	44%	44%
N. professionisti	44.652	1.490	4.825	3.595	580	7.845	81

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

Questi i dati del Nordest:

ANNO 2003	Nazionale	Triveneto	Veneto	Trentino A.A.	Friuli V.G.
Fatturato medio	86.909	118.942	115.755	170.327	94.183
Reddito medio	47.898	63.346	60.638	93.506	52.491
% di spese	45%	47%	48%	45%	44%
N. professionisti	44.652	4.971	3.548	580	843

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

Questi i dati riferiti al 2001 per il Nordest:

ANNO 2001	Nazionale	Triveneto	Veneto	Trentino A.A.	Friuli V.G.
Fatturato medio	80.625	109.492	107.686	155.696	87.038
Reddito medio	46.788	61.433	59.958	86.505	51.246
% di spese	42%	44%	44%	44%	41%
N. professionisti	42.151	4.605	3.272	522	811

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

Nel suo complesso, la categoria ha fatturato nel 2003 circa **3,8 miliardi di euro** con un risultato netto di poco superiore ai 2 miliardi di euro. Rispetto al 2001 si registra un miglioramento della situazione globale; per il fatturato l'incremento è pari al 14,19%, mentre il reddito è salito dell'8,45%. Questi incrementi risentono anche, ovviamente, della variazione del numero di professionisti che è aumentato, tra il 2001 e il 2003, del 5,9% arrivando a quota 44.652.

Con riferimento alla territorialità, queste le osservazioni:

- il Triveneto evidenzia dei valori medi superiori rispetto ai dati nazionali, sia in termini di fatturato (+36,85%), sia in termini di risultato netto (+32,25%). Ciò è una costante, da tempo;
- la Regione Trentino Alto Adige riconferma il proprio primato su tutti e due i fronti, fatturato e reddito. Entrambi, infatti, si attestano su valori quasi doppi rispetto ai medesimi risultati nazionali, mentre nei confronti del Triveneto le differenze (+43% del fatturato, +48% del reddito) si assottigliano;
- rispetto ai dati del 2001, per i professionisti della Regione Veneto l'incidenza delle spese è salita di 4 punti percentuali. Anche il fatturato è incrementato (+7,49%), mentre i redditi sono rimasti pressoché sullo stesso livello. Il guadagno dei colleghi veneti, quindi, sembra si sia ulteriormente ridotto rispetto al passato: all'aumentare dei valori medi di spese e fatturato infatti non si è riscontrato un maggior reddito medio;
- anche il Friuli Venezia Giulia, rispetto ai dati del periodo 2001, registra un

aumento di spese e fatturato medi (rispettivamente +3% e +8,21%) mentre il reddito rimane quasi invariato (+2,42%).

Confrontando le Regioni più ricche con quelle meno emergono i seguenti risultati:

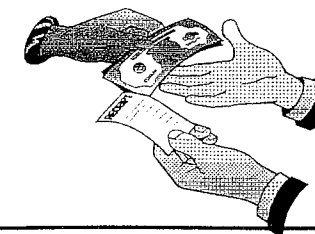
- il Trentino Alto Adige produce un fatturato pari a 6 volte quello della Calabria, con un numero di professionisti che rappresenta il 39% dei colleghi "calabresi". Entrambe le Regioni, peraltro, si attestano sulla medesima percentuale di spesa (45%);
- 81 professionisti della Valle d'Aosta (lo 0,81% della categoria) ha dichiarato dei risultati medi che, rapportati a quelli della Campania, sono rispettivamente 4 volte maggiori. Ciò sembra a dir poco curioso se consideriamo che la Campania vanta 4.825 colleghi, cioè un numero di professionisti 60 volte superiore a quello della Valle d'Aosta!

Un'osservazione può risultare interessante. I dottori commercialisti hanno sempre spese più elevate, investono e spendono per la struttura; a livello nazionale si è passati da un 42% ad un 45% di spese medie. Lo stesso incremento di 3 punti si rileva anche in Friuli, mentre in Veneto l'incremento è di 4 punti, di un solo punto invece per il Trentino.

Ciò potrebbe far pensare che il Veneto sia comunque più vivace, mentre le altre Regioni sembrerebbero più statiche, soprattutto per quanto concerne il Trentino Alto Adige.

SEGUE A PAGINA 27

I REDDITI DELLA CATEGORIA



SEGUE DA PAGINA 26

Questi i dati medi suddivisi per classi d'età negli anni presi a confronto, 2001 e 2003.

	ANNO 2001						
	ante 1924	1924 - 1933	1934 - 1943	1944 - 1953	1954 - 1963	post 1963	totale
N. professionisti	440	1.095	4.248	5.535	14.018	16.815	42.151
Media IRPEF	30.306	66.549	88.632	79.595	48.241	23.352	46.788
Media IVA	68.712	119.183	150.669	140.722	83.447	38.597	80.625
% di spese	56%	44%	41%	43%	42%	39%	42%

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

	NEL 2003						
	ante 1924	1924 - 1933	1934 - 1943	1944 - 1953	1954 - 1963	post 1963	totale
N. professionisti	331	938	3.920	5.332	13.586	20.545	44.652
Media IRPEF	27.560	52.388	90.435	83.199	54.338	26.484	47.898
Media IVA	63.946	114.983	158.615	153.336	100.227	46.268	86.909
% di spese	57%	54%	43%	46%	46%	43%	45%

Fonte: Elaborazione dei dati Cassa Nazionale di Previdenza dei Dottori Commercialisti (importi espressi in euro e arrotondati)

La classe che fattura e guadagna più delle altre è quella dei nati tra il 1934 e il 1943 con una percentuale di spese inferiore a quella media nazionale (43% contro 45%).

Analizzando i dati, si nota che:

- * 10.509 colleghi (il 23,53%) ha dichiarato un reddito annuo netto inferiore a 12.395 euro;
- * 15.884 colleghi (il 35,6%) ha dichiarato un reddito netto mensile inferiore a 2000 euro;
- * 7.705 colleghi (il 17,3%) ha dichiarato un reddito annuo netto compreso tra 23.759 e 44.416 euro;
- * un reddito superiore a 516.457 euro è stato dichiarato da 828 professionisti, i quali rappresentano complessivamente l'1,85% della categoria: di questi, il 90,5% è costituito da colleghi nati dal 1934 al 1963;
- * la fascia di reddito più numerosa, dove si concentrano 8.336 professionisti, è quella compresa tra 51.647 e 103.292 euro.

Sintesi

Nel 2003, il 35% della nostra categoria ha guadagnato meno di 2.000 euro al mese; il 24% ha un reddito mensile di appena 1000 euro. Ha guadagnato più di 51.647 euro il 43% dei professionisti; di questi, il 66% riguarda i colleghi nati dopo il 1954.

Tra i più giovani (nati dopo il 1963), il 46% ha dichiarato un reddito netto inferiore a 23.758 euro.

Rispetto al 2001 la situazione per certi versi è migliorata; per quanto riguarda la distribuzione dei dati per classi d'età è diminuita la percentuale di coloro che percepivano meno di 2.000 euro al mese, passando dal 52% al 35%; inoltre, tendenzialmente fatturato e reddito sono aumentati di più nelle classi d'età più giovani (+13% di reddito, +20% di fatturato per i nati dopo il 1963) rispetto alla fascia d'età che mediamente fattura e guadagna più delle altre (1934 - 1943).

Nel complesso, quindi, relativamente ai dati comunicati alla Cassa Nazionale di previdenza, risulta una categoria giovane che investe molto, sempre di più, ma che non guadagna ancora adeguatamente.

Questi i dati in sintesi:

- fatturato della categoria nel 2003: 3,8 miliardi di euro;
- reddito netto della categoria: poco più di 2 miliardi di euro;
- percentuale di spese e fatturato: 45%, in forte aumento;
- miglior Regione in assoluto: sempre il Trentino Alto Adige.

Più di un terzo dei colleghi guadagna circa 1.000 euro al mese.

A questo punto, chi vorreste essere, ai fini del reddito? Magari dottori commercialisti in Trentino Alto Adige, avanti negli anni. Limitando l'esame al presente, certamente sì; nell'ottica di uno sviluppo, però, tutti hanno la possibilità di crescere. Basterà aggregare ancor più le strutture, sia a livello locale che nazionale.