

Commercialisti. Va al Trentino-Alto Adige il record nazionale di fatturato

Triveneto «ricco» negli studi

Nord-Est in testa anche nella classifica delle spese sostenute

Così nell'area

Redditi medi 2007 dichiarati dai dottori commercialisti (iscritti alla Cassa di Previdenza) - Dati in euro

Regioni	Fatturato medio		Var. %	Reddito medio		Var. %	% di spese		N. professionisti	
	2006	2007		2006	2007		2006	2007	2006	2007
Trentino-A.A.	170.387	176.397	3,53	93.280	98.762	5,88	45	44	719	738
Veneto	114.765	123.893	7,95	63.336	66.917	5,65	45	46	4.527	4.508
Friuli-V.G.	98.561	106.547	8,10	58.761	64.082	9,05	40	40	1.004	981
Triveneto	118.561	127.383	7,44	66.046	70.245	6,36	44	45	6.250	6.227
Media nazionale	91.682	100.866	10,02	52.576	57.687	9,72	43	43	53.874	52.942

Fonte: Elaborazione Il Sole-24 Ore NordEst su dati Cnpadc "Statistiche reddituali 2008"

A CURA DI
Valeria Zanetti

Fatturato degli studi professionali e reddito dei dottori commercialisti in contenuta crescita, nel 2007, in Veneto, Friuli-VG e Trentino-AA: l'incremento medio sul 2006 si attesta infatti su un +7,44% per il volume d'affari e un +6,36% per i guadagni, risultando inferiore alla variazione registrata a livello nazionale (+10,02% e +9,72%). È solo uno tra i dati che emergono dallo studio "Evoluzione e distribuzione dei redditi 2007 dei dottori commercialisti", condotto da Giuseppe Rebecca (studio Rebecca & Associati di Vicenza) e da Elisa Pillon, praticante iscritta al medesimo Ordine, su elaborazione dei dati della Cassa di previdenza di categoria (Cnpadc) riguardanti le statistiche reddituali 2008, le ultime disponibili. L'indagine sarà pubblicata integralmente sul periodico dell'associazione triveneta "Il Commercialista Veneto".

Il Nord-Est si conferma co-

munque una delle aree del Paese in cui i commercialisti guadagnano meglio, mediamente 70.245 euro: ben più della media nazionale inchiodata a 57.687 euro. Il Trentino-Alto Adige, in particolare, guida la classifica nazionale per fatturato e reddito. Qui i 738 commercialisti iscritti alla Cnpadc hanno registrato un volume di affari pari a 176.397 euro a testa, contro i 170.387 dell'anno precedente (+3,53%) e hanno dichiarato un reddito medio di 98.762 euro contro i 93.280 del 2006. Sempre nella stessa regione i professionisti hanno sostenuto spese pari al 44% del fatturato. Al Nord-Est va il primato della spesa sostenuta dagli studi professionali (45%), con il Veneto in testa nel destinare fino al 46% ai costi (dipendenti, aggiornamento, programmi informatici, ecc). «Il dato può essere riconducibile alla diversa struttura organizzativa degli studi: si hanno regioni, come il Molise, dove le spese assorbono in media so-

lo il 36% del fatturato e altre come il Veneto dove i costi incidono per un 10% in più», spiegano Rebecca e Pillon.

Se i professionisti del Centro-Sud (Puglia, Lazio, Calabria, Campania) hanno conquistato i primi posti nella classifica che misura la variazione nell'incremento di fatturato (tra il 16,43% e il 12,88%) e reddito (tra il 15% e il 13%) nel 2007, nella quale i commercialisti del Trentino-AA sono addirittura posizionati al penultimo posto (+3,53% di fatturato; +6%), la situazione si capovolge valutando volume d'affari e guadagni medi conseguiti. In questo caso i commercialisti del T-AA guidano la classifica italiana seguiti dai colleghi veneti e friulani: un trend che non smentisce l'andamento espresso nell'intero decennio 1998-2007. Quando nel 1998 il fatturato nazionale medio era di 131 milioni di lire, nel Triveneto risultava pari a 159 milioni. Vantaggio che si conferma anche dieci anni più tardi: nel 2007 il volume

d'affari medio nazionale dei commercialisti risulta di 100.866 euro, mentre in Triveneto balza a 127.383 euro e il reddito passa dai 92 milioni di lire del 1998 ai 70.245 euro del 2007 (il reddito medio nazionale della categoria è più basso e va dai 76 milioni di lire del '98 ai 57.687 euro).

Nel dettaglio inoltre la variazione maggiore di fatturato nel 2007 è stata dichiarata dai 981 dottori commercialisti del Friuli-VG (+8,1%), che comunque mantengono un volume d'affari inferiore rispetto ai 4.508 colleghi veneti (123.893 euro; +7,95% sul 2006 e 176.397 per i professionisti del Taa). Più elevata anche la variazione percentuale del reddito medio dichiarato dai commercialisti di Friuli-VG (+9,05%, vicina all'incremento nazionale pari al 9,72%), che passano da 58.761 euro del 2006 a 64.082 euro l'anno successivo, riducendo le distanze con i colleghi veneti a quota 66.917 euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Prevalenza di uomini nella professione

Incassi più magri per gli under 30

Una professione svolta ancora prevalentemente da uomini e maggiormente redditizia nella fascia compresa tra i 50 e i 59 anni.

L'indagine sui redditi dei dottori commercialisti, elaborata da Rebecca & Associati di Vicenza, si concentra anche nell'analisi dei dati su volume d'affari e reddito per fasce d'età. Se dai 50 ai 59 anni, si ottengono i maggiori successi a livello economico, occorre sottolineare come dai 30 ai 59 anni in media si guadagni sempre di più. Poche soddisfazioni invece prima dei 30 anni: la fascia ha conseguito nel 2007 un reddito medio di 11.746 euro (erano 8.669 nel 2006) corrispondenti a 980 euro al mese (700 euro, l'anno precedente). Dai 30 ai 39 anni si incassa circa il triplo; una cifra che è comunque pari approssimativamente alla metà di quanto si guadagnerà fino ai 49 anni.

«I dottori commercialisti nella fascia dai 40 ai 49 anni - illustra lo studio - che rappresentano il 42% del totale triveneto dichiarano reddito e fatturato all'incirca in linea con la media nazionale. Su altri livelli si attestano invece i colleghi tra i 50 e i 59 anni, che staccano in media un assegno annuo di 97.419 euro, mentre il reddito di chi ha superato i 59 anni scivola leggermente al di sotto». L'indagine si focalizza anche sulla presenza femminile nella professione: le commercialiste sono ancora una minoranza in ogni fascia d'età. La classe con più donne è compresa tra i 30 e i 39 anni.

In passato la professione era molto ambita e la stessa, nell'immaginario collettivo, consentiva guadagni cospicui e una pensione ragguardevole. «Purtroppo negli anni la situazione è radicalmente cambiata - afferma Matteo Boni, presidente Unione giovani dottori commercialisti ed Esperti contabili di Venezia - Il numero di iscritti è aumentato in maniera esponenziale e oltre alla concorrenza "interna" vi è quella delle associazioni di categoria che si sono fatte sempre più aggressive». In più, il "sistema fisco" continua ad aumentare gli



Strategie. Aumentano i costi fissi e si riducono i guadagni, ai giovani colleghi suggerisco di unirsi per dividere le spese

adempimenti a carico dei commercialisti cosa che porta notevoli spese per software e aggiornamenti professionali, oltre al dispendio di tempo che è sempre più difficile fatturare al cliente. «L'incidenza dei costi fissi - continua Boni - è tale che mi sento di suggerire ai neo colleghi di unirsi, ovvero far nascere dei piccoli incubatori sulla scorta di quelli già in essere per le imprese». Cioè spazi comuni attrezzati dove poter iniziare la professione in autonomia, abbattendo le spese.