



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti

RICERCA

DOCUMENTO DI RICERCA

L'EFFETTO Moltiplicatore DELLE AGGREGAZIONI PROFESSIONALI DEI COMMERCIALISTI

STATISTICHE REDDITUALI PER TIPOLOGIA DI STUDIO.
ANNI 2020-2022

Tommaso Di Nardo

Gianluca Scardocci

24 NOVEMBRE 2023



Abstract

Il documento presenta i risultati di una ricerca condotta sui redditi medi dei Commercialisti per tipologia di studio. In vista di un ampliamento delle informazioni contenute nel Rapporto annuale sull'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, la FNC Ricerca ha condotto un'analisi disaggregando i dati reddituali, oltre che per classi di età, genere e territorio, anche sulla base dell'esercizio della professione in forma aggregata (associata e/o societaria) o esclusivamente in forma individuale. In questo modo, è stato possibile definire "il moltiplicatore del reddito medio aggregato" come rapporto tra la media dei redditi dei professionisti aggregati e quella dei professionisti individuali. Sulla base dei dati comunicati alla casse di previdenza nel 2022 e relativi all'anno d'imposta 2021, l'analisi restituisce un moltiplicatore pari a 2,41, mentre "il tasso di aggregazione", ovvero la quota di professionisti che esercitano in forma aggregata sul totale, è pari al 20,1%. Il documento si interroga sul perché a fronte di un moltiplicatore così elevato, i professionisti aggregati siano in verità solo uno su cinque.

L'articolazione dell'analisi del moltiplicatore e del tasso di aggregazione per classi di età, genere e territorio fornisce alcuni spunti di riflessione che, oltre a ribadire l'importanza di rimuovere gli ostacoli normativi, soprattutto quelli di carattere fiscale, che limitano la diffusione delle STP nell'esercizio della professione di Commercialista, sottolinea l'importanza di interventi che siano anche in grado di spingere verso l'aggregazione mediate l'introduzione di specifiche forme di incentivazione. I dati mostrano, infatti, la particolare difficoltà dei giovani Commercialisti ad accedere a forme di aggregazione e la scarsa propensione all'aggregazione da parte dei Commercialisti nelle regioni meridionali e insulari. Ad esempio, i Commercialisti fino a 40 anni presentano, nonostante un moltiplicatore elevato, pari a 2,34, un tasso di aggregazione pari all'8,2%, mentre chi opera nel Sud Italia presenta un tasso di aggregazione dell'11,2%, contro il 26,5% del Nord-est, e un moltiplicatore di 1,56 contro il 2,44 nel Nord-ovest.



Sommario

1. IL MOLTIPLICATORE DEL REDDITO MEDIO AGGREGATO	3
2. LE STATISTICHE REDDITUALI PER TIPOLOGIA DI STUDIO	5
3. GLI STUDI PROFESSIONALI DEI COMMERCIALISTI. UNA STIMA FNC	7
4. LE STATISTICHE REDDITUALI PER CLASSI DI ETÀ, GENERE E TERRITORIO	8
5. I DIVARI REDDITUALI PER ETÀ, GENERE E TERRITORIO	11
6. CONCLUSIONI	12
APPENDICE STATISTICA	14



1. Il moltiplicatore del reddito medio aggregato

Il dibattito sull'organizzazione dello studio professionale e, in particolare, sul tema dell'aggregazione professionale ha messo in luce i limiti di una normativa che, soprattutto in ambito fiscale, penalizza fortemente le aggregazioni, sia nella forma di studio associato che in quella di società tra professionisti (STP). I numeri ci dicono, infatti, che le aggregazioni professionali sono poche e sono piccole, ma ci dicono anche che funzionano meglio. I dati confermano, invero, che i Commercialisti che esercitano la professione in forma aggregata, vale a dire in forma associata e/o societaria, realizzano *performance* in termini di fatturato e di reddito professionale nettamente superiori a chi esercita in forma individuale¹.

Per rendercene conto pienamente, abbiamo condotto una ricerca sui dati reddituali delle Casse di previdenza dei Commercialisti e abbiamo elaborato un nuovo indicatore rappresentato dal rapporto tra il reddito medio di un Commercialista che esercita in forma aggregata e quello di un Commercialista che esercita in forma individuale². Abbiamo definito tale indicatore come il "moltiplicatore del reddito aggregato". Abbiamo così rilevato un moltiplicatore medio superiore a due, vale a dire che, mediamente, chi esercita in forma aggregata (associata e/o societaria) realizza un reddito professionale netto più del doppio di chi esercita in forma individuale. In particolare, come vedremo meglio più avanti, il moltiplicatore del reddito medio aggregato rispetto a quello individuale è pari a 2,41.

Grazie alla disponibilità di una ricca base informativa, acquisita nell'ambito dell'attività di ricerca propedeutica all'elaborazione del Rapporto annuale sull'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, la FNC Ricerca ha deciso di dedicare un focus di approfondimento al tema in oggetto elaborando i redditi medi degli iscritti alla Cassa dei Dottori Commercialisti (CDC) e alla Cassa di previdenza dei ragionieri commercialisti e degli esperti contabili (CNPR) anche per tipologia di studio³.

¹ Come è noto, accanto alle forme classiche di studio individuale e di studio associato e alla STP, esistono, sotto il profilo organizzativo, diverse forme ibride tra le quali troviamo, in particolare, gli "studi condivisi", organizzati in funzione del principio della condivisione delle spese, i network professionali e gli studi collegati a società di servizi. La presente ricerca, per la natura stessa dei dati, non tiene conto di tali forme ibride, limitando l'analisi alle sole forme classiche prima menzionate e alla STP. In particolare, per semplificare, definiremo sinteticamente lo studio associato e la STP con il termine di "studio aggregato".

² Definiamo il "reddito medio individuale" come il reddito riferito ai professionisti che esercitano unicamente adoperando la propria partita Iva personale, "reddito medio aggregato" il reddito riferito ai professionisti che adoperano, anche in aggiunta alla partita Iva personale, una partita Iva di un'associazione professionale e/o di una STP. Nel caso in cui un professionista adoperi sia la partita Iva personale che una o più partite Iva associate o societarie e, quindi, adotta una forma mista, le informazioni disponibili non permettono di scomputare le relative quote di reddito. In ogni caso, i redditi medi così elaborati sono sempre e comunque relativi al singolo professionista e mai allo studio professionale o alla STP. È importante, inoltre, precisare che, pur essendo disponibile la scomposizione tra chi esercita esclusivamente con una partita Iva associata o societaria e chi invece adotta una forma mista individuale/associata o societaria, per semplificare i dati e l'analisi, considerando anche l'esiguità del numero di questi ultimi, si è deciso di aggregare le due specifiche e fornire un'unica informazione.

³ I dati qui riprodotti sono il frutto di elaborazioni eseguite sui dati delle Casse di previdenza della categoria, trasmessi annualmente alla FNC e utilizzati sin dal 1999 per calcolare i redditi professionali medi pubblicati nel Rapporto. A partire dal Rapporto 2021, i dati in questione contengono un'informazione aggiuntiva che permette di elaborare i redditi medi anche per tipologia di studio. I rapporti sull'Albo della FNC dal 2008 al 2023 sono consultabili sul sito web www.fncommercialisti.it.



I dati confermano, per grandi linee, i risultati delle indagini statistiche⁴ campionarie condotte negli anni con la precisazione che, pur contenendo un numero minore di informazioni rispetto alle indagini, rappresentano dati universali, riferibili, cioè, all'intera platea dei professionisti iscritti alle Casse di previdenza. In altre parole, i dati che qui presentiamo, pur essendo limitati, non sono di tipo campionario come quelli delle indagini statistiche e quindi soggetti a errore, ma sono certi, pur trattandosi, comunque, di medie e cioè di dati aggregati⁵.

Un altro indicatore importante elaborato nell'ambito della presente analisi è rappresentato dal "tasso di aggregazione", inteso come rapporto percentuale di chi esercita in forma aggregata sul totale. I professionisti iscritti alle Casse di previdenza che dichiarano un reddito derivante, totalmente o parzialmente, dalla partecipazione a un'associazione professionale o a una società tra professionisti, nel 2022, sono il 20,1% del totale. Praticamente, solo un commercialista su cinque esercita l'attività, in tutto o in parte, in forma associata o societaria.

Se, dunque, consideriamo il moltiplicatore del reddito aggregato come un indicatore di *performance* dello studio aggregato, ci si chiede il motivo per cui, a fronte di un moltiplicatore così elevato, il tasso di aggregazione risulti, invece, così basso.

Innanzitutto, è importante osservare come la correlazione tra tipologia di studio e *performance* in termini di reddito potrebbe nascondere, in realtà, la correlazione tra dimensione dello studio e reddito. Le indagini statistiche condotte dalla FNC negli anni hanno ampiamente dimostrato come questa correlazione sia molto forte. Pertanto, l'effetto moltiplicativo del reddito aggregato su quello individuale, in realtà, nasconderebbe l'effetto moltiplicativo degli studi più grandi su quelli più piccoli. Se, dunque, è la dimensione dello studio, in termini di addetti, la variabile principale nel determinarne la *performance* è, però, parimenti vero che la dimensione, e quindi le economie di scala, si generano attraverso l'aggregazione professionale⁶.

I dati che qui presentiamo per la prima volta mostrano la superiorità, in termini di risultato, del modello aggregativo nella professione di Commercialista rispetto al modello atomistico. È evidente, pertanto, che, per il futuro della categoria, è assolutamente importante la rimozione degli ostacoli all'aggregazione con particolare riferimento a quelli di natura normativa a partire *in primis* dalle limitazioni di carattere fiscale, su cui, come è noto, è già intervenuta in parte la legge delega per la riforma fiscale n. 111 del 2023 con l'estensione del principio di neutralità alle operazioni di aggregazione e riorganizzazione degli studi professionali in società tra professionisti. Secondo l'interpretazione dell'Agenzia delle entrate, l'apporto o il conferimento dello studio professionale in

⁴ Cfr. L'evoluzione della professione di Commercialista. Organizzazione e specializzazione professionale, FNC, Agosto 2022.

⁵ Si precisa che le medie reddituali qui elaborate e presentate, in linea con quanto avviene nel Rapporto, sono medie generali nel senso che sono il risultato dell'aggregazione dei dati della CDC e della CNPR. In nessun caso, i dati qui presentati possono essere riferiti all'una o all'altra Cassa. Le medie reddituali delle due Casse, a causa della loro diversa struttura anagrafica e professionale, differiscono in maniera significativa. Basta considerare che il reddito medio aggregato della CDC è quasi il doppio (1,9) di quello degli iscritti alla CNPR, mentre il reddito medio individuale della CDC è 1,2 volte quello della CNPR a fronte di un reddito medio totale della CDC pari a 1,4 volte quello della CNPR. Ciò si traduce in un effetto moltiplicatore che per gli iscritti alla CDC è pari a 2,68 contro 1,70 per gli iscritti alla CNPR.

⁶ Cfr. L'evoluzione della professione di Commercialista. Organizzazione e specializzazione professionale, FNC, Agosto 2022.



società tra professionisti deve infatti considerarsi di natura realizzativa, con conseguente tassazione dei plusvalori latenti relativi, in particolare, ai contratti in essere e alla clientela dello studio, bloccando, di fatto, la gran parte dei progetti aggregativi in STP che non intendono assumersi il relativo rischio fiscale.

Esistono anche altri fattori che ostacolano l'aggregazione professionale, come il passaggio dal regime di determinazione del reddito imponibile per cassa a quello di competenza che caratterizza la trasformazione da studio individuale o associato a società tra professionisti costituita nelle forme delle società di capitali, oppure le limitazioni imposte al regime forfetario che lo rendono incompatibile con lo studio associato o la società tra professionisti. Inoltre, sono note le limitazioni alla diffusione del modello STP dovute a una normativa poco chiara, quale è quella recata dalla legge n. 183/2011, con riferimento, a titolo d'esempio, alla governance o alla partecipazione dei soci alla compagine societaria⁷.

Infine, non vanno trascurati gli ostacoli di carattere culturale e socioeconomico tipici delle professioni liberali e, in particolare, di quelle dell'area giuridico-economica che, per tradizione, conservano un'impostazione di fondo di carattere atomistico⁸.

In questa ricerca, come già detto, ci limiteremo a presentare i redditi medi per tipologia di studio, certi che la loro diffusione possa contribuire a rafforzare l'impegno di tutti verso la rimozione degli ostacoli all'aggregazione professionale e, nello stesso tempo, auspicando che la loro diffusione possa contribuire ad arricchire l'analisi specialistica su un tema così determinante per l'evoluzione della professione di Commercialista⁹.

2. Le statistiche reddituali per tipologia di studio

I dati di seguito riportati sono relativi agli ultimi tre anni per i quali sono state effettuate le comunicazioni dei redditi dei singoli iscritti alle Casse di previdenza. L'anno indicato è relativo alle comunicazioni effettuate, pertanto i dati reddituali trasmessi sono relativi al periodo d'imposta

⁷ Per ulteriori approfondimenti, si veda il documento Cndcec-Fnc "La disciplina delle società tra professionisti. Aspetti civilistici, fiscali e previdenziali", Settembre 2020.

⁸ Per maggiori dettagli, si veda il documento Cndcec-Fnc "Il processo di aggregazione e la digitalizzazione negli studi professionali", Luglio 2018.

⁹ La presente ricerca non prende in considerazione il dato relativo al volume d'affari che sarà oggetto di successive indagini. In questa sede, basterà precisare che il volume d'affari medio per la tipologia di studio individuale è pari a 87 mila euro, pertanto l'incidenza del reddito medio netto sul volume d'affari è pari al 61%, mentre il volume d'affari medio della tipologia di studio associata e/o STP è pari a 266 mila euro, con una incidenza del reddito medio netto del 48%. Questi dati mostrerebbero come l'effetto moltiplicativo dello studio aggregato sarebbe in realtà collegato a una redditività inferiore. Se, però, introduciamo nell'analisi il costo implicito del professionista il risultato cambia completamente. In via del tutto esemplificativa, si consideri un costo implicito di 35.000 euro annui medio per tutti i professionisti (volutamente sottostimato). In tal caso, la redditività del professionista individuale sarebbe pari al 21%, quella del professionista aggregato risulterebbe, invece, del 35%. Il *gap* di redditività a sfavore del professionista individuale cresce progressivamente se si considera un costo implicito più elevato.



dell'anno precedente. La serie di dati è dunque relativa al periodo 2020-2022, con riferimento, però, ai periodi d'imposta 2019-2021.

Le variazioni annuali e di periodo risentono, dunque, della variabilità collegata all'emergenza Covid-19 che nel 2020 ha determinato un crollo del Pil, poi rimbalzato nel 2021 a seguito della ripresa post-covid. In realtà, tra il 2020 e il 2022, i redditi dei Commercialisti sono aumentati in valore del 10,5% e sono passati dai 61.612 euro del 2020 (anno d'imposta 2019) ai 68.073 euro del 2022 (anno d'imposta 2021).

Nello stesso periodo, il "reddito medio aggregato" è aumentato del 10,1%, leggermente meno rispetto al "reddito medio individuale" che ha fatto registrare una crescita dell'11,1%. Tale dinamica ha inciso anche sui moltiplicatori. Il moltiplicatore del "reddito medio aggregato" rispetto a quello individuale si è ridotto del 2,2%, mentre quello del "reddito medio aggregato" rispetto alla media generale si è ridotto dello 0,6%. Da segnalare anche la variazione del tasso di aggregazione che, dopo essere diminuito di 0,5 punti percentuali tra il 2020 e il 2021 si è incrementato di 0,9 punti percentuali tra il 2021 e il 2022.

A parte la variazione significativa del reddito medio nominale, la serie di dati analizzata non mostra particolari variazioni nei valori relativi e, considerato anche il breve orizzonte di tempo, non si presta ad approfondite analisi temporali, pertanto, nel prosieguo, ci concentreremo sui dati relativi all'ultimo anno disponibile con l'obiettivo di condurre un'analisi prettamente strutturale con particolare riguardo alle stratificazioni per età, genere e territorio.

Nel grafico 1 si noterà come, rispetto al reddito medio totale di 68.072 euro, nel 2022 il reddito medio aggregato è risultato pari a 127.814 euro contro 53.044 euro del reddito medio individuale determinando così un moltiplicatore del reddito medio aggregato pari a 2,41 (grafico 3).

Grafico 1 - Reddito medio per tipologia di studio. Anni 2020-2022. Valori espressi in euro

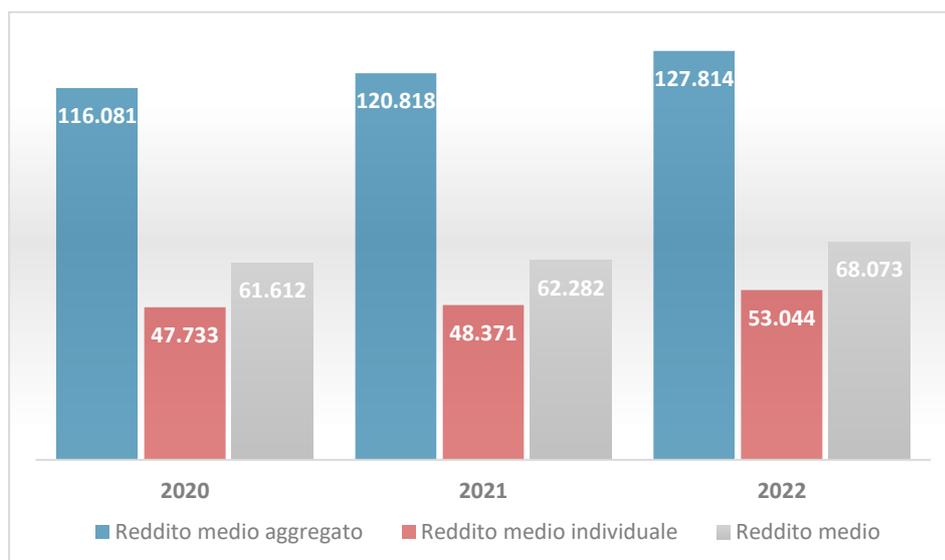




Grafico 2 - Tasso di aggregazione. Quota percentuale di Commercialisti associati e/o soci di Stp sul totale. Anni 2020-2022

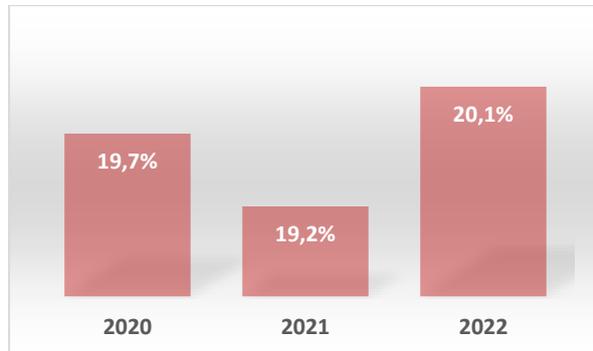
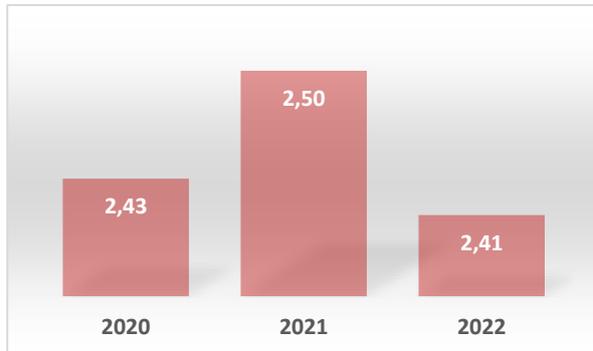


Grafico 3 - Moltiplicatore del reddito. Rapporto tra reddito medio aggregato e reddito medio individuale. Anni 2020-2022



3. Gli studi professionali dei Commercialisti. Una stima FNC

Prima di proseguire l'analisi dei dati, è importante precisare che il tasso di aggregazione misura esclusivamente il numero di professionisti iscritti alle Casse di previdenza che esercitano in forma associata o tramite STP e non il numero di studi associati e/o di STP. Quest'ultimo può essere, in verità, stimato utilizzando il parametro del numero medio di associati per gli studi associati e del numero medio di soci professionisti per le STP. Nel primo caso, è possibile riferirsi a una *proxy* ricavata da una ricerca condotta sugli studi associati nel 2015¹⁰ dalla quale risulta un numero medio di associati pari a 2,6. Nel secondo caso, è possibile fare riferimento a una ricerca condotta nel 2022 sulle Società tra professionisti iscritte nella sezione speciale dell'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili dalla quale risulta una media di soci professionisti pari a 2,8¹¹.

Se, dunque, utilizziamo come parametri una media tra questi due dati, e cioè 2,7, possiamo calcolare una stima del numero di studi aggregati, cioè degli studi organizzati nella forma di associazione professionale o STP. In questo modo, essendo i professionisti "aggregati" nel 2022 pari a 19.427 (dato Casse), il numero di studi associati e il numero di STP può essere stimato pari a 7.195¹².

Per contro, il numero di studi individuali può essere stimato a partire dal numero di professionisti che dichiarano un reddito professionale derivante da una partita iva individuale e, pertanto, pari a 77.214. Occorre chiarire subito, però, tenendo conto anche di quanto già detto nella nota 1, che questa analisi non permette di essere esaustiva rispetto alle tipologie di studio professionale adoperate dalla professione di Commercialista. Nell'analisi dell'evoluzione della professione di Commercialista¹³, le tipologie di studio sono definite non solo rispetto all'uso della partita iva (individuale, associata o

¹⁰ Rapporto 2016 sull'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, a cura di Tommaso Di Nardo, FNC, Roma, 2016.

¹¹ Il ruolo delle Stp nell'evoluzione della professione di Commercialista, di Tommaso Di Nardo, FNC, Documenti di Ricerca, Roma, 2022.

¹² Dal momento che le Stp sono 1.607 (dato Rapporto FNC 2023 relativo al 31 dicembre 2022), le associazioni professionali possono essere calcolate in 5.588.

¹³ L'evoluzione della professione di Commercialista. Organizzazione e specializzazione professionale, a cura di Tommaso Di Nardo, FNC, Roma, 2022.



societaria) ma anche e, soprattutto, rispetto alla forma organizzativa dello studio, che contempla anche gli “studi condivisi”. Inoltre, occorre considerare anche che una parte di iscritti Albo/Casse esercita la professione nella forma di collaboratore di studio (6,7%) e una parte ancora esercita la professione senza studio organizzato (è il caso, ad esempio, di chi utilizza la propria abitazione ad uso promiscuo), mentre, come è noto, una parte non marginale di iscritti Albo non esercita la professione e, pertanto, non è iscritto Cassa. Tenendo conto di ciò e facendo riferimento ai dati dell’indagine campionaria citata alla nota precedente, possiamo stimare gli studi condivisi pari a 4.849 (ipotizzando una media di 2,5 professionisti per studio). Pertanto, al netto dei professionisti che esercitano in posizione di collaboratore di studio (individuale, associato, condiviso o STP), stimati pari a 6.343, gli studi individuali sono stimati pari a 57.166. Un riepilogo dei dati appena visti è riportato nella tabella 1.

Tabella 1 - Studi professionali dei Commercialisti iscritti alle Casse di Previdenza della categoria. Stime FNC. Anno 2022¹⁴

Tipologia Studio	Studi	Professionisti
Studi individuali	57.166	57.166
Studi Condivisi	4.849	12.123
Studi Associati	5.588	15.088
STP	1.607	4.339
TOTALE	69.210	88.716

4. Le statistiche reddituali per classi di età, genere e territorio

Come mostrano molto chiaramente i grafici seguenti, gli indicatori esaminati presentano una discreta variabilità intorno alla media nazionale. In particolare, si nota il livello particolarmente basso del tasso di aggregazione per i Commercialisti fino a 40 anni che presentano un valore pari all’8,2%, ben lontano dalla media nazionale del 20,1%. Lo stesso tasso sale al 21,8% per chi si trova nella classe centrale, vale a dire per i Commercialisti tra 41 e 60 anni ed è ancora più elevato per gli over-60 raggiungendo in questo caso il 23,6%. Allo stesso modo, il tasso di aggregazione è più elevato per gli uomini (21,9%) rispetto alle donne (16,5%). A livello geografico, si registra una tendenza all’aggregazione professionale più elevata nelle regioni settentrionali rispetto a quelle centrali e meridionali. Infatti, nel Nord-est, dove si raggiunge il valore più elevato, il tasso di aggregazione è pari al 26,5%, mentre nel Nord-ovest è poco più basso, cioè il 26,2%. Lo stesso tasso scende al 20,3% nel Centro risultando di poco superiore alla media nazionale e crolla all’11,2% nel Sud.

¹⁴ Secondo il Rapporto 2023 sull’Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili (FNC), gli iscritti totali alle Casse di previdenza sono 100.288. La differenza con i dati esposti nella tabella è dovuta alla presenza di professionisti che svolgono la propria attività in posizione di collaboratore di studio e di professionisti non organizzati, ovvero iscritti all’Albo e alle Casse che non svolgono la professione in uno studio organizzato.



Grafico 4 - Tasso di aggregazione per classe di età. Anno 2022

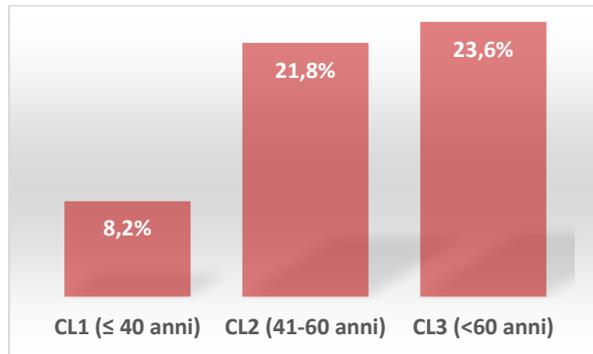


Grafico 5 - Tasso di aggregazione per genere. Anno 2022

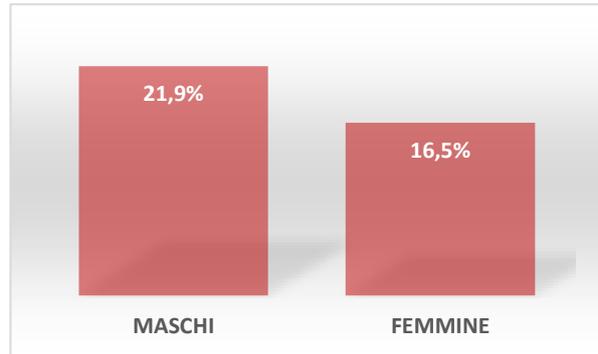
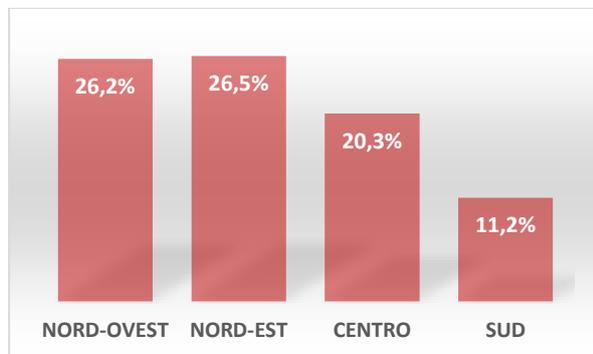


Grafico 6 - Tasso di aggregazione per macroarea territoriale. Anno 2022



Il reddito medio aggregato, invece, è più elevato per la classe centrale dove raggiunge i 134.073 euro rispetto alle altre due classi. I Commercialisti fino a 40 anni si fermano a 78.027 euro, mentre gli over-60 arrivano a 124.403 euro. Per quanto riguarda il genere, i Commercialisti maschi presentano un reddito medio aggregato pari a 144.508 euro rispetto a 82.236 euro per le donne. Infine, sul piano geografico, il reddito medio aggregato più elevato viene fatto registrare dai Commercialisti del Nord-ovest con 168.432 euro, in assoluto la media più elevata nei confronti anche delle classi di età e del genere, mentre nel Nord-est il reddito medio aggregato è pari a 141.121 euro. Nel Centro, la media scende a 106.161 euro per poi calare a 56.252 euro nel Sud.

Grafico 7 - Reddito medio aggregato per classe di età. Anno 2022. Valori in euro

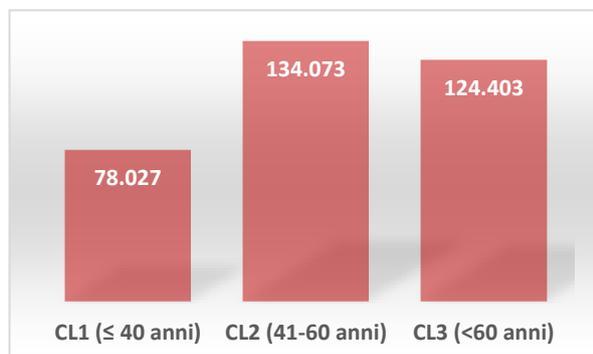


Grafico 8 - Reddito medio aggregato per genere. Anno 2022. Valori in euro

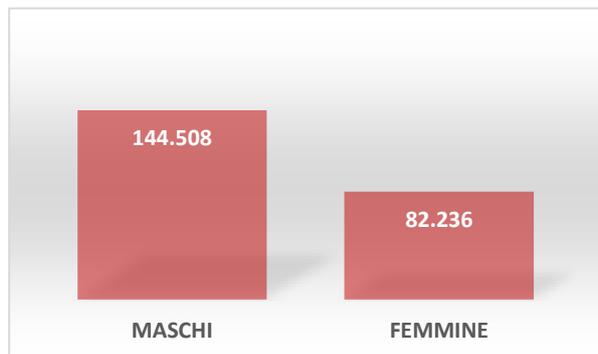
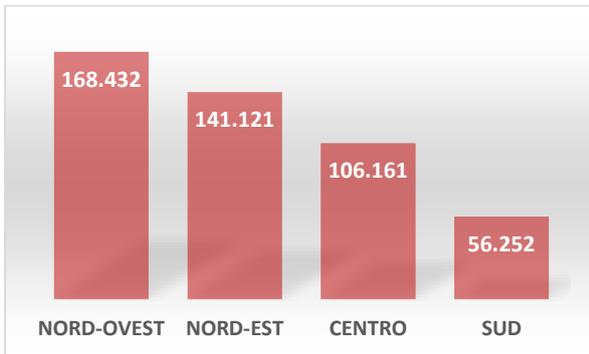




Grafico 9 - Reddito medio aggregato per macroarea territoriale. Anno 2022. Valori in euro



Per quanto riguarda, invece, il moltiplicatore del reddito medio aggregato rispetto a quello individuale, il valore più alto tra le classi di età si registra anche in questo caso per quella centrale (2,40), rispetto alla terza classe (2,04) e alla prima (2,34). Rispetto al genere, il moltiplicatore è più alto per gli uomini (2,39) rispetto alle donne (2,13) anche se il divario è minimo. Infine, sul piano geografico il moltiplicatore è più elevato nel Nord-ovest (2,44) rispetto al Nord-est (2,19), scende a 1,97 nel Centro e 1,56 nel Sud.

Grafico 10 - Moltiplicatore per classe di età. Anno 2022

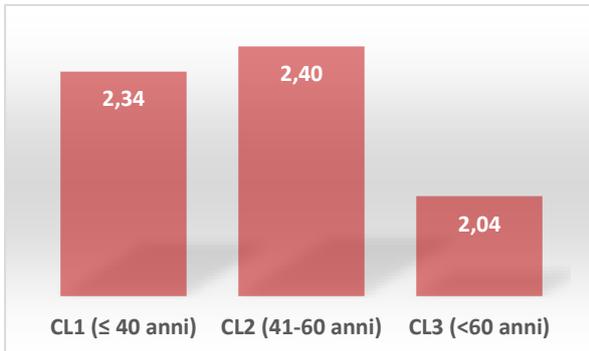


Grafico 11 - Moltiplicatore per genere. Anno 2022

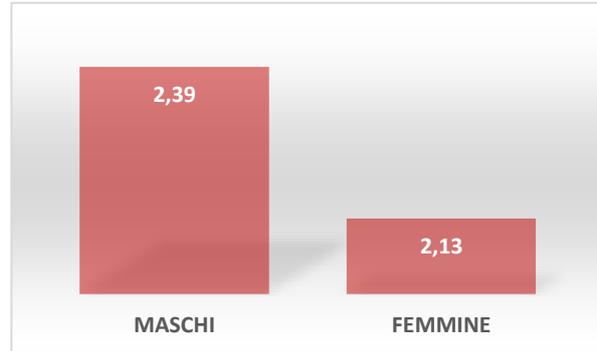
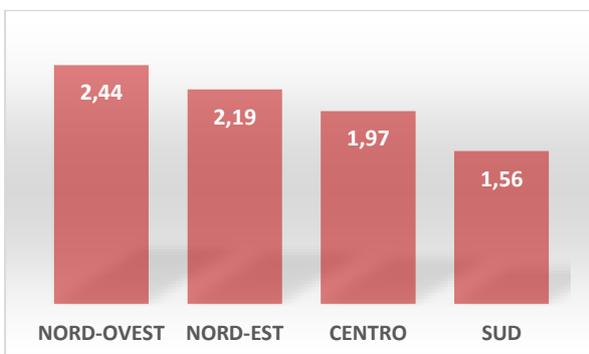


Grafico 12 - Moltiplicatore per macroarea territoriale. Anno 2022





5. I divari reddituali per età, genere e territorio

Quanto visto sopra, nell'analisi dei moltiplicatori per classi di età, appare ancora più evidente qui, nell'analisi del divario reddituale intergenerazionale per classi di età e tipologia di studio. Infatti, come si evince dal grafico 13, tale divario, pari a 45,2% per l'individuale, si riduce a 37,3% per l'aggregato rispetto a un divario totale del 53,8%.

Per quanto riguarda il genere, il divario reddituale a livello di studio individuale è pari a 36,2% e sale a 43,1% per lo studio aggregato rispetto a una media generale del 41,9%. Questo vuol dire che, mentre la prima classe di età, con l'aggregazione professionale riesce a ridurre il divario, per le donne accade il contrario.

Infine, sul piano territoriale, il divario reddituale, calcolato facendo il rapporto tra Sud e Nord-ovest, raggiunge una cifra molto elevata per lo studio aggregato rispetto all'individuale, praticamente il 66,6% rispetto al 47,9%, mentre il divario totale è pari al 59,8%. Questo significa che l'aggregazione professionale al Sud ha una capacità molto bassa di sovraperformare rispetto a quanto avviene nelle regioni settentrionali e in particolare in quelle del Nord-ovest.

Grafico 13 - Divario reddituale intergenerazionale: rapporto tra classe 1 (≤ 40 anni) e classe 3 (>60 anni. Anno 2022)

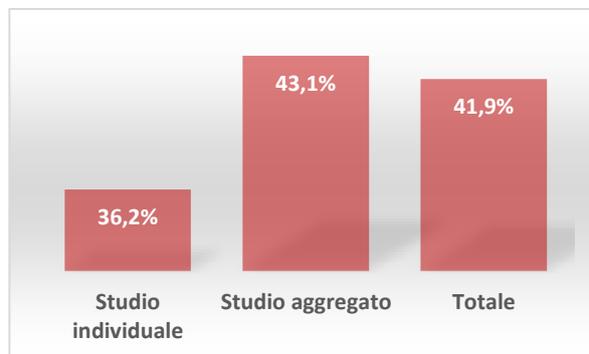
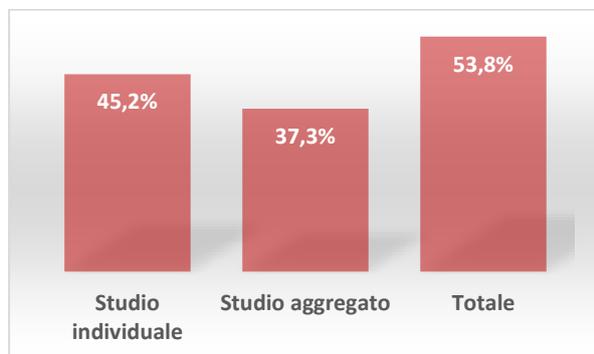
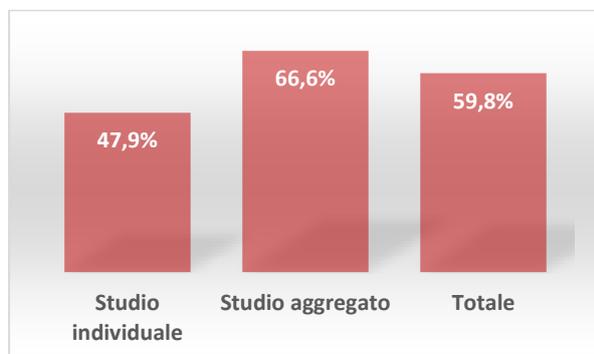


Grafico 15 - Divario reddituale territoriale. Anno 2022





6. Conclusioni

L'analisi del moltiplicatore del reddito medio aggregato ha mostrato la capacità dell'aggregazione professionale di ottenere risultati migliori, nell'esercizio della professione di Commercialista, rispetto al modello atomistico, ovvero all'esercizio della professione in forma individuale. Tale capacità varia, però, in modo significativo rispetto all'età, al genere e al territorio in cui opera il singolo professionista. In particolare, abbiamo visto come l'età e il territorio rappresentino due discriminanti significative nell'analisi dei differenziali di risultato. Inoltre, nonostante l'elevata *performance* del modello aggregativo, abbiamo visto come, in realtà, la propensione all'aggregazione professionale tra i Commercialisti sia ancora troppo bassa, tale, perciò, da richiedere adeguate strategie di promozione.

L'analisi dei dati per classi di età, ad esempio, mostra quanto sia importante la carriera professionale all'interno della professione di Commercialista. Come abbiamo visto, infatti, a fronte di una media nazionale del 20,1%, il tasso di aggregazione dei Commercialisti fino a 40 anni è pari all'8,2% con un divario di 15,4 punti rispetto agli over 60. Per contro, i Commercialisti fino a 40 anni hanno un moltiplicatore del reddito medio aggregato rispetto a quello individuale pari a 2,34, quasi uguale a quello della classe 41-60 anni pari a 2,40 e, addirittura, superiore a quello dei Commercialisti over 60, pari a 2,04. Questo fa sì che, per i Commercialisti fino a 40 anni che esercitano in forma aggregata, il divario reddituale rispetto agli over 60 (37,3%) sia più basso di quello che si riscontra confrontando le medie reddituali totali (53,8%). In altri termini, l'aggregazione professionale ha un effetto performante sui giovani molto elevato. Infatti, mentre gli iscritti della prima classe individuali hanno una media reddituale di 33.382 euro, quelli aggregati raggiungono i 78.027 euro contro una media totale di 35.057 euro. È evidente che per un giovane è molto difficile entrare in uno studio aggregato, ma quelli che vi riescono ottengono *performance* decisamente migliori.

L'analisi dei dati per territorio mostra, invece, una relazione molto importante tra grado di sviluppo territoriale e *performance* legata all'organizzazione dello studio. Ad esempio, l'effetto moltiplicativo dello studio aggregato, rispetto a quello individuale, al Sud (1,56) è più basso di quello del Nord-ovest (2,44). Questo fa sì che il divario dell'effetto moltiplicativo Sud-Nord-ovest del reddito medio aggregato, calcolato sulla media totale (0,30), si allarga ancora di più se viene calcolato sul reddito medio individuale (0,88)¹⁵. Ciò significa che il grado di sviluppo territoriale, che determina la struttura del mercato in termini di valore della clientela, espresso in questo caso nel divario economico territoriale tra Nord e Sud, ha un effetto importante sulle medie reddituali totali che si amplifica notevolmente rispetto alla tipologia di studio, ovvero rispetto al grado di organizzazione dello studio. Tale relazione, però, non si esaurisce solo nel divario territoriale Sud-Nord.

Per illustrare meglio questo punto, osserviamo alcuni dati territoriali riportati nelle tabelle in appendice. Se guardiamo, ad esempio, in Campania, vediamo che Napoli, città metropolitana e

¹⁵ Il reddito medio aggregato, rapportato alla media totale, è pari a 1,47 per il Sud e 1,77 per il Nord-ovest (-0,30), mentre lo stesso, rapportato alla media individuale, è 1,56 per il Sud e 2,44 per il Nord-ovest (-0,88).



capoluogo di regione, presenta un moltiplicatore di 2,26, non distante dal moltiplicatore medio nazionale (2,41), mentre le aree provinciali non metropolitane presentano moltiplicatori significativamente più bassi o, addirittura, negativi (Avellino 1,32, Benevento 0,83, Caserta 1,41, Salerno 1,45). L'area metropolitana di Milano, a sua volta, presenta un moltiplicatore di 3,29, significativamente più alto di Napoli, mentre le aree provinciali contigue, al pari di quanto succede in Campania, presentano moltiplicatori più bassi (Bergamo 2,01, Brescia 2,00, Como 1,75, Cremona 1,78, Lecco 2,18, Lodi 2,88, Mantova 1,81, Monza 2,15, Pavia 1,83, Sondrio 2,11, Varese 2,06). Inoltre, anche in questo caso, come nell'analisi per classi di età, i divari misurati sul reddito medio aggregato si allargano rispetto a quelli misurati sul reddito medio totale. Ad esempio, il divario reddituale calcolato sulla media totale tra Avellino e Napoli è pari a 23%, mentre quello calcolato sul reddito medio aggregato è 51,7%. Allo stesso modo, il divario sulla media totale tra Bergamo e Milano è pari al 19,3% e sale al 36,1% se viene calcolato sul reddito medio aggregato. I differenziali nei moltiplicatori tra le aree metropolitane e quelle periferiche, visibili, seppure in misura diversa, sia a Nord che a Sud, esprimono chiaramente l'importanza della relazione esistente tra il grado di sviluppo territoriale e, quindi, la densità del mercato locale, e *performance* del modello aggregativo della professione di Commercialista.

L'analisi del moltiplicatore per classe di età e territorio spiega in parte perché il modello aggregativo non si diffonda adeguatamente tra i Commercialisti. I fattori legati alla carriera professionale e quelli relativi al grado di sviluppo territoriale rappresentano elementi altrettanto importanti da considerare accanto ai limiti normativi e agli ostacoli culturali all'aggregazione professionale richiamati in precedenza.

Pertanto, in conclusione, oltre a perseguire una strategia di rimozione di tali limiti ed ostacoli, come evidenziato nel primo paragrafo, è necessario intervenire anche con strumenti di incentivazione e di promozione capaci di incrementare la propensione all'aggregazione professionale tra i Commercialisti. In particolare, si avverte la necessità di promuovere forme e strumenti di coinvolgimento diretto dei giovani Commercialisti negli studi aggregati insieme alla promozione dei network professionali che, grazie anche all'impiego delle moderne tecnologie informatiche, possono favorire il superamento dei gap territoriali.



Appendice statistica¹⁶

Tabella 2 - Tasso di associazione, Reddito medio associato e Moltiplicatore per regioni e macroaree territoriali. Anno 2022

Regioni	Tasso di associazione	Reddito medio aggregato	Moltiplicatore
Abruzzo	12,3%	37.392	1,17
Basilicata	13,1%	35.536	1,06
Calabria	8,0%	33.406	1,28
Campania	10,5%	49.385	1,68
Emilia Romagna	26,0%	92.540	1,66
Friuli Venezia Giulia	24,0%	80.029	1,33
Lazio	15,3%	101.504	2,15
Liguria	25,6%	75.270	1,48
Lombardia	26,0%	148.611	2,16
Marche	19,1%	62.258	1,26
Molise	7,2%	29.941	0,98
Piemonte	25,9%	90.252	1,63
Puglia	11,8%	41.107	1,31
Sardegna	11,2%	43.756	1,07
Sicilia	9,9%	36.393	1,16
Toscana	27,0%	72.306	1,43
Trentino Alto Adige	34,2%	159.445	2,09
Umbria	22,5%	52.041	1,17
Valle d'Aosta	30,9%	95.533	1,73
Veneto	25,7%	101.918	1,73

Macroaree territoriali	Tasso di associazione	Reddito medio aggregato	Moltiplicatore
Nord	26,1%	141.905	2,29
Nord Ovest	26,0%	153.127	2,40
Nord Est	26,3%	125.810	2,14
Centro	19,8%	96.071	1,99
Sud	10,7%	51.586	1,67
Meridione	10,8%	52.308	1,74
Isole	10,2%	49.373	1,48
ITALIA	19,7%	116.081	2,43

¹⁶ Dato il carattere fortemente sensibile dei dati stessi, e volendo dare un'informazione più dettagliata possibile, si è deciso di presentare a livello territoriale e cioè per singolo Ordine locale, i dati relativi e non quelli assoluti. Questo significa che per singolo Ordine territoriale sarà evidenziata solo la quota di associati e il moltiplicatore dello studio associato, mentre non saranno forniti i valori assoluti dei redditi medi associati e individuali. Solo per le regioni e le macroaree viene fornito anche il dato relativo al reddito medio aggregato.



Tabella 3 - Tasso di associazione, Reddito medio associato e Moltiplicatore per Ordini territoriali. Anno 2022

ODCEC	Tasso di associazione	Moltiplicatore
AGRIGENTO	12,0%	1,34
ALESSANDRIA	23,9%	1,71
ANCONA	19,0%	1,61
AOSTA	33,1%	1,83
AREZZO	31,6%	1,53
ASCOLI PICENO	17,1%	2,20
ASTI	33,8%	1,89
AVELLINO	12,7%	1,32
AVEZZANO	7,1%	1,45
BARCELONA	8,4%	0,90
BARI	12,8%	1,47
BELLUNO	21,8%	1,74
BENEVENTO	11,0%	0,83
BERGAMO	22,8%	2,01
BIELLA	29,9%	1,99
BOLOGNA	24,2%	2,17
BOLZANO	37,7%	3,11
BRESCIA	25,6%	2,00
BRINDISI	10,3%	1,21
BUSTO ARSIZIO	28,1%	1,95
CAGLIARI	12,3%	1,50
CALTAGIRONE	6,2%	1,38
CALTANISSETTA	9,5%	0,78
CAMPOBASSO	7,3%	2,06
CASERTA	10,3%	1,41
CASSINO	18,6%	2,34
CASTROVILLARI	9,3%	1,47
CATANIA	11,4%	1,54
CATANZARO	7,0%	1,50
CHIETI	13,1%	1,90
CIVITAVECCHIA	11,9%	1,89
COMO	25,9%	1,75
COSENZA	7,2%	1,71
CREMONA	31,0%	1,78
CROTONE	9,0%	0,74
CUNEO	31,9%	1,68
ENNA	8,2%	1,13
FERMO	21,7%	1,64
FERRARA	24,9%	1,68
FIRENZE	25,5%	1,70
FOGGIA	12,3%	1,38
FORLI'	16,7%	1,88
FROSINONE	16,0%	1,72

DOCUMENTO DI RICERCA**L'effetto moltiplicativo reddituale delle aggregazioni professionali dei Commercialisti.**

Statistiche reddituali per tipologia di studio. Anni 2020-2022

Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti****RICERCA**

GELA	7,2%	1,51
GENOVA	25,4%	2,12
GORIZIA	20,0%	1,29
GROSSETO	20,4%	1,39
IMPERIA	30,3%	1,61
ISERNIA	8,0%	0,67
LA SPEZIA	20,1%	1,55
LAMEZIA TERME	9,6%	1,68
LANCIANO	8,5%	3,09
L'AQUILA	16,9%	1,53
LARINO	7,9%	1,47
LATINA	15,4%	1,44
LECCE	10,6%	2,28
LECCO	32,5%	2,18
LIVORNO	34,2%	1,54
LOCRI	6,9%	1,68
LODI	16,4%	2,88
LUCCA	26,0%	1,46
MACERATA	17,6%	1,54
MANTOVA	29,1%	1,81
MARSALA	12,8%	1,79
MASSA CARRARA	19,9%	1,87
MATERA	14,1%	1,03
MESSINA	12,1%	0,94
MILANO	25,9%	3,29
MODENA	31,2%	2,41
MONZA	26,4%	2,15
NAPOLI	12,2%	2,26
NAPOLI NORD	8,7%	1,67
NOCERA INFERIORE	11,5%	1,24
NOLA	8,0%	1,30
NOVARA	27,9%	2,04
NUORO	14,3%	0,80
ORISTANO	6,1%	0,94
PADOVA	27,3%	2,12
PALERMO	10,6%	1,50
PALMI	8,0%	0,98
PAOLA	9,4%	1,94
PARMA	27,0%	2,22
PATTI	10,6%	1,00
PAVIA	28,1%	1,83
PERUGIA	23,7%	1,57
PESARO	22,5%	1,76
PESCARA	10,5%	1,26
PIACENZA	19,6%	2,25
PISA	30,6%	1,97
PISTOIA	27,1%	1,49

DOCUMENTO DI RICERCA**L'effetto moltiplicativo reddituale delle aggregazioni professionali dei Commercialisti.**

Statistiche reddituali per tipologia di studio. Anni 2020-2022

Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti****RICERCA**

PORDENONE	31,4%	1,68
POTENZA	15,1%	1,45
PRATO	30,1%	1,65
RAGUSA	11,1%	1,33
RAVENNA	21,7%	2,21
REGGIO CALABRIA	9,9%	1,23
REGGIO EMILIA	29,3%	2,34
RIETI	14,3%	0,94
RIMINI	31,5%	2,08
ROMA	15,9%	2,62
ROVIGO	19,3%	1,77
SALA CONSILINA	3,5%	1,91
SALERNO	11,7%	1,45
SASSARI	10,8%	1,30
SAVONA	29,4%	1,38
SIENA	28,7%	1,92
SIRACUSA	10,6%	0,91
SONDRIO	16,1%	2,11
TARANTO	12,7%	1,49
TEMPIO PAUSANIA	13,0%	1,34
TERAMO	17,0%	1,50
TERNI	18,8%	1,46
TIVOLI	8,5%	1,68
TORINO	24,1%	2,48
TORRE ANNUNZIATA	10,0%	1,50
TRANI	18,1%	1,57
TRAPANI	5,9%	0,97
TRENTO	29,1%	1,86
TREVISO	26,1%	2,30
TRIESTE	27,2%	1,93
UDINE	20,8%	1,69
VALLO DELLA LUCANIA	4,1%	0,62
VARESE	29,7%	2,06
VASTO	12,3%	1,44
VENEZIA	26,0%	1,75
VERBANIA	32,3%	2,41
VERCELLI	28,9%	1,30
VERONA	26,2%	2,31
VIBO VALENTIA	7,6%	1,87
VICENZA	27,4%	2,11
VITERBO	17,5%	1,55
ITALIA	20,1%	2,41



Fondazione Nazionale di Ricerca dei Commercialisti E.T.S.
Piazza della Repubblica, 68 00185 Roma