

# Commercialisti. Le statistiche su compensi e fatturati non tengono conto della discrepanza tra dati numerici e realtà, in particolare per i professionisti giovani

## Le trappole della media aritmetica

di **Nicola Fullin**

**H**o letto sul numero del 17 febbraio del Sole 24 Ore NordEst una serie di elaborazioni numeriche sulla professione del dottore commercialista a proposito di fatturati medi e devo dire che, almeno per la parte "giovani", alcune conclusioni partono da elaborazioni statistiche effettuate senza tener conto di reali elementi.

In primo luogo per le classi di età esaminate. Volendo fare una fotografia della professione mi sembra sbagliato considerare la prima classe al di sotto dei 30 anni in quanto numericamente piuttosto irrilevante. Albi alla mano, sono molto pochi quelli che restano in questa classe di età per più di qualche mese e i loro redditi riflettono quello che sono in realtà: dipendenti di fatto di studi professionali con una partita iva autonoma.

La classe successiva 30-39 è inve-

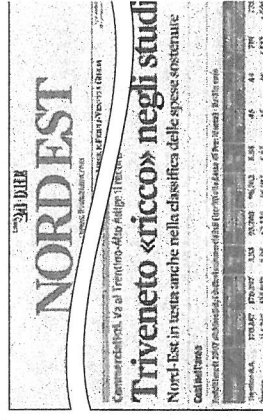
ce piuttosto affollata in quanto comprende, albi alla mano, quasi la metà dei professionisti in attività e comprende situazioni così diverse che fare la media matematica può essere davvero fuorviante. Ci sono professionisti che hanno appena avviato uno studio e altri con dieci anni di attività sulle spalle, senza considerare le diverse situazioni che si celano dietro la media aritmetica: il "figlio d'arte" che viene stipendiato nello studio del padre, la persona che effettivamente parte da zero, il professionista bravo e talvolta fortunato che viene associato in uno studio di grido e quello che resta modesto dipendente di un piccolo studio senza pretese. E questo senza considerare le differenze molto marcate che talvolta ci sono fra provincia e provincia.

Per capire un po' di più la situazione sarebbe interessante conoscere, ad esempio, la dispersione della media, o uno dei molti strumenti stati-

stici che rendono questa materia una scienza.

La stessa critica metodologica mi sento di farla sulla ricerca relativa ai compensi dei curatori fallimentari. Lo studio Rebecca & Associati di Vicenza infatti considerava uno "stipendio medio" di 174,06 euro al me-

### DIBATTITO



L'intervento prende spunto dalla pubblicazione sul Sole 24 Ore NordEst del 17 febbraio del rapporto curato dallo Studio Rebecca & Associati

se da ciascun fallimento, ma la media secca è davvero irrilevante e la realtà è ben diversa. Infatti da una mia breve indagine personale, parziale e informale, sui dati puntuali dei compensi dei curatori è emerso come la media sia in linea di massima corretta, ma presenta un'elevata dispersione. Essa comprende infatti compensi molto elevati di alcune procedure e quelli virtualmente nulli della maggior parte delle altre.

Quando un fallimento termina senza attivo, cosa sempre più frequente, non vi è alcun compenso per il curatore, ma anzi esso termina con una sua perdita di lavoro e di denaro (per le comunicazioni obbligatorie, ricerche, raccomandate, ecc). Questo fatto, ben noto ad ogni curatore, non è riportato nella media aritmetica dei compensi che considerano soltanto la somma di 516 euro, ovvero il compenso forfettario, che lo studio liquiderà se e quando avrà soldi. Tornando ai pericoli della media

aritmetica, vi è inoltre da considerare che una procedura molto ricca comporta l'innalzamento a livello quasi dignitoso di tutti i compensi bassi. Ad esempio, una sola parcella da 100 mila euro è in grado di portare la media di una ventina di parcelle minime ad oltre 5 mila euro.

Fare la fotografia di una professione basandosi su elaborazioni così elementari si rivela dunque ingenuo. Più o meno come calcolare il reddito medio dei residenti di Arcore e stabilire che in media si sta meglio rispetto ai comuni vicini, senza considerare la presenza di uno dei redditi più alti d'Italia.

Nel complesso ritengo che l'immagine dei giovani professionisti che solitamente traspare sia troppo ottimistica. La considerazione che apparentemente emerge, ovvero basta aspettare e le cose miglioreranno, non tiene conto né dell'aumento del numero degli iscritti in attività, né delle mutate condizioni di mercato, come ha fatto giustamente notare il presidente Ugdc Matteo Boni nel suo intervento.