



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

**BAROMETRO CENSIS-COMMERCIALISTI
SULL'ANDAMENTO DELL'ECONOMIA ITALIANA**

**L'economia italiana vista e vissuta dai commercialisti
Rapporto finale**

Roma, 8 ottobre 2019

INDICE

1. Il senso del Barometro Censis-Commercialisti	2
1.1. I più vicini alla vita vera dei soggetti economici	3
1.2. Nient'altro che la verità	4
1.3. I numeri	5
1.3.1. La congiuntura è più negativa di quanto sinora compreso	5
1.3.2. Rischio smottamento microimprese	6
1.3.3. Meno delle imprese, ma traballa: la situazione economica delle famiglie italiane	8
2. Lo stato dell'economia Italiana	10
2.1. Una difficoltà sottovalutata	10
2.2. Oggi peggio di ieri, domani come oggi o peggio	11
2.3. La semplificazione che tutto ha complicato	12
2.4. Pensando all'economia tra cinque anni	14
3. Tutti in difficoltà, ma qualcuno di più	15
3.1. Imprese e famiglie, difficoltà diverse	15
3.2. Le imprese: piccolo fatturato, grandi problemi	16
3.2. Io non ti pago perché lui non mi paga	17
3.3. La PA cattivo pagatore e i suoi effetti	18
3.4. La dolorosa spina del fisco	19
3.5. Stipendi che tardano: rischio crisi sociale	21
3.6. E la banca certo non aiuta	22
4. Le famiglie italiane: l'arte del restare a galla	23
4.1. Resiste, con difficoltà, ma resiste	23
4.2. Cavarsela con il fisco	24
4.3. Poco feeling con le banche	25
5. Ulteriori aspetti di sentiment: le dichiarazioni spontanee e il loro senso	26
5.1. Maledetta semplificazione	26
5.2. L'imprenditorialità italiana minacciata	27
6. Alto e forte: l'Alert dei commercialisti	29
7. Profilo socio-anagrafico e professionale dei commercialisti intervistati	32
Tabelle e figure	34

1. IL SENSO DEL *BAROMETRO CENSIS-COMMERCIALISTI*

1.1. I più vicini alla *vita vera* dei soggetti economici

I commercialisti sono oggi il sensore più sensibile ed affidabile dello stato dell'economia ed il loro punto di vista e *sentiment* consente di capire cosa sta realmente accadendo all'economia italiana ed ai suoi protagonisti.

I commercialisti, infatti, assolvono funzioni e compiti decisivi per soggetti economici come le imprese e le famiglie, beneficiano di un'elevata fiducia e sono anello di congiunzione decisivo tra Stato e soggetti economici, con un ruolo di intermediario ad alta valenza funzionale e sociale.

Ruolo, competenze e attività professionale li rendono *testimoni privilegiati* della dinamica economica italiana, osservatori unici il cui punto di vista consente di leggere, interpretare e comprendere la direzione verso cui si sta andando.

Ecco spiegato il senso e la *mission* che sono alla base della collaborazione tra il Censis e il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili (Cndcec) e che ha portato a costruire il *Barometro Censis-Commercialisti sull'andamento dell'economia italiana*.

Il racconto che emerge dalle opinioni di 4.000 commercialisti italiani che hanno aderito al progetto Censis-Cndcec, permette di enucleare considerazioni e riflessioni su:

- l'economia del Paese e la sua evoluzione nel breve e medio periodo;
- la situazione economica delle imprese italiane a partire da aspetti come le relazioni con clienti, fornitori, dipendenti, la Pubblica amministrazione, banche e fisco, con un focus sulle microimprese con fatturato annuo fino ad un massimo di 350.000 euro;
- la situazione economica delle famiglie italiane, dai rapporti con il fisco a quelli con le banche.

Il risultato è il ritratto *dell'economia italiana vista e vissuta dai commercialisti*.



1.2. Nient'altro che la verità

Il Barometro Censis-Commercialisti permette di fissare alcune indicazioni precise, originali, di grande utilità in un momento di riavvio della macchina politico-istituzionale con la formazione di un nuovo governo.

Il *sentiment* dei commercialisti ha, infatti, consentito di delineare un quadro preciso e dettagliato di come vanno le cose e di quali aspettative animano i due grandi protagonisti dell'economia: le imprese e le famiglie.

Il primo aspetto emerso è un *warning* alto e forte sullo stato reale dell'economia, che non va per niente bene e in cui è presente il rischio smottamento di alcune delle componenti decisive sia dello sviluppo passato sia della più recente tenuta nella grande crisi.

Il secondo aspetto è che, se famiglie e imprese soffrono una situazione attuale e prospettica negativa, tuttavia le famiglie se la cavano meglio delle imprese, e le imprese più grandi se la cavano molto meglio di quelle piccole e piccolissime.

Ed eccoci al cuore del *warning* che viene dai commercialisti e che deve risuonare alto e forte: è il tessuto delle microimprese a vivere una difficoltà sostanziale nel quotidiano, a subire gli impatti di una situazione economica che, dopo anni di annunciati rilanci, oggi torna in negativo anche nei macro-aggregati economici.

Attenzione quindi alle difficoltà congiunturali delle microimprese, tessuto decisivo della economia e della società, perché se frana questo pilastro allora la crisi in potenza dell'economia potrebbe diventare crisi sociale conclamata.

Alla pressione congiunturale si unisce poi una sofferenza strutturale e di più lungo periodo, che è legata al contesto in cui le imprese operano. La retorica della semplificazione degli ultimi anni alla fin fine ha complicato la vita delle imprese al punto che guardando al medio termine i commercialisti segnalano che i propri clienti, in particolare quelli titolari di piccole e piccolissime imprese, sono in maggioranza convinti che tutto sarà ancor più complicato.

Sono aspettative decrescenti su dimensioni strutturali del fare impresa, da cui discende la vera e propria voglia di fuga che aleggia tra gli imprenditori e a cui i commercialisti danno voce: il piccolo imprenditore in fondo sogna la pensione (una specie di salvifica quota 100) e per i figli la fuga all'estero.

L'impresa non attrae e la vita da imprenditore è vista come una successione di difficoltà crescenti da fronteggiare, in solitudine e in un ambiente ostile.

In estrema sintesi si può dire che la caccia al prenditore, figura retorica demonizzante l'imprenditore, ha finito per sfiancare il tessuto delle microimprese, che sono storicamente l'espressione tradizionale di quella voglia di imprenditorialità che nella crisi attuale mostra serie difficoltà di tenuta.

Il Barometro Censis-Commercialisti suona la sveglia sulla sofferenza congiunturale delle microimprese come forma attuale di una più generale sofferenza socioculturale e operativa di quel tessuto di soggetti a cui, in ultima analisi, si deve la potenza e il valore sociale dell'economia italiana.

1.3. I numeri

1.3.1. La congiuntura è più negativa di quanto sinora compreso

Pochi dati evidenziano lo stato reale dell'economia italiana:

- *non va per niente bene.* Per il 62,1% dei commercialisti la situazione economica attuale dell'Italia è molto o abbastanza negativa e la pensano così il 61,8% dei commercialisti nel Nord-Ovest, il 54,1% nel Nord Est, il 68,2% nel Centro e il 65,9% nel Sud e Isole. E per il 44,6% dei commercialisti la situazione è peggiorata nell'ultimo anno, mentre per il 43,7% è rimasta uguale e solo per l'11,7% è migliorata;
- *tra un anno non migliorerà.* Per il 48,8% dei commercialisti tra un anno la situazione rimarrà negativa come oggi, per il 38,7% peggiorerà ancora, solo per il 12,5% migliorerà. Se l'oggi è peggio di ieri, il domani sarà uguale o peggiore;
- *nel lungo periodo vince il pessimismo.* Il 56,4% dei commercialisti è pessimista sul futuro dell'economia italiana tra cinque anni ed è il 55,8% dei commercialisti nel Nord Ovest, il 54,9% nel Nord Est, al 56,2% nel Centro e al 58,7% nel Sud e Isole;
- *tutto sempre più complicato:* la retorica della semplificazione ha portato ad un contesto molto più complicato per le imprese e tra cinque anni, secondo la maggioranza dei commercialisti, tutto sarà più complicato, con maggiori difficoltà per gestire una impresa (54,7%), nei rapporti con il fisco (53,8%) e con le banche (60%).

Pochi, semplici dati su *sentiment* e aspettative dei commercialisti consentono di delineare un quadro preciso su presente e futuro dell'economia italiana dominato da una sinora sottovalutata pressione congiunturale e da un orizzonte di peggioramento dei trend negativi di questo tempo.

Il punto di vista generale assume ancora più significato con l'articolazione delle opinioni dei commercialisti rispetto a famiglie e imprese e tra imprese per dimensioni.

1.3.2. Rischio smottamento microimprese

Per quanto riguarda le imprese emerge che:

- *una grande sofferenza in atto, soprattutto le piccole imprese.* Per il 46,6% dei commercialisti la situazione economica delle imprese clienti è molto o abbastanza negativa, per il 33,9% è né positiva né negativa, per il 18,3% è molto o abbastanza positiva. E *più sei piccolo, peggio stai* perché la situazione è molto o abbastanza negativa per il 53,4% dei commercialisti che hanno come clienti microimprese con fatturato annuo massimo di 350.000 euro e scende al 32,5% tra chi segue imprese di fatturato superiore;
- *inceppati i pagamenti al personale dipendente.* Per il 58,3% dei commercialisti nell'ultimo anno le imprese clienti hanno ritardato i versamenti delle retribuzioni mensili dei dipendenti ed è il 51% nel Nord Ovest, il 45,5% nel Nord Est, il 65,3% nel Centro e addirittura, il 75,5% nel Sud Isole. Per il 55,6% nell'ultimo anno vi sono stati ritardi nel pagamento delle spettanze che riguardano i dipendenti in uscita dall'azienda o andati in pensione e significative sono le oscillazioni territoriali perché la quota è 52,8% nel Nord Ovest, 47,7% nel Nord Est, 58,6% nel Centro, 68,1% nel Sud e Isole. Le difficoltà di erogazione delle retribuzioni mensili e delle spettanze per chi è uscito sono indicatori molto forti della sofferenza in atto;
- *la catena dei pagamenti è inceppata.* Per il 91,3% dei commercialisti negli ultimi 12 mesi le imprese clienti hanno avuto ritardi nella riscossione dei crediti: una situazione trasversale a territori e dimensioni delle imprese clienti. E per il 52,6% nell'ultimo anno i ritardi si sono ampliati. Per l'87,7% dei commercialisti le imprese clienti negli ultimi 12 mesi hanno avuto ritardi nei pagamenti ai fornitori. Sono i numeri di un cortocircuito fatto di crediti che non si riesce a riscuotere e pagamenti rinviati. E rispetto a 12 mesi fa, tra

chi ha dichiarato che le imprese hanno pagato con ritardo i fornitori per il 43,6% sono aumentati (45,9% tra i commercialisti con micro-imprese clienti, 30,9% per chi ha imprese di fatturato superiore), per il 49,5% sono rimasti uguali (47,7% contro 59,1%);

- *la (non) riscossione dei crediti verso la PA.* Per il 60% dei commercialisti le proprie imprese clienti hanno avuto ritardi nei pagamenti dalla PA nell'ultimo anno (di cui per il 31,2% è stata la maggior parte): di questi, se per il 53,5% nell'ultimo anno sono rimasti uguali, per il 30,6% sono aumentati. Solo il 7,7% registra una riduzione dei ritardi, in controtendenza con una pubblicistica che invece ha considerato in via di superamento questa criticità. Trasversalmente a territori e dimensioni di impresa, la PA cattivo pagatore stressa i già precari bilanci aziendali;
- *la spina del fisco.* Negli ultimi 12 mesi per il 52,6% dei commercialisti è aumentato il numero di imprese che effettuano i versamenti al fisco (Iva, ecc.) mediante ravvedimento operoso oltre la scadenza. Ed è il 54,7% dei commercialisti con clienti micro-imprese con fatturato annuo inferiore ai 350.000 euro mentre la quota scende al 25,8% tra chi ha imprese clienti di dimensioni maggiori. E sempre nell'ultimo anno, per il 47,7% dei commercialisti è aumentato il numero di imprese con debiti scaduti e/o non pagati (43,3%, rimasto uguale, 5,9% diminuito). Ed è il 51,7% tra chi ha come clienti microimprese con fatturato annuo inferiore ai 350.000 euro, mentre la quota scende al 22,5% tra chi segue imprese di dimensioni più grandi. La spina del fisco diventa un dolore vero per le imprese più piccole. Ulteriori indicazioni sulle relazioni con il fisco emergono dalla fondatezza o meno delle *lettere di compliance* (le comunicazioni con cui l'Agenzia delle Entrate segnala al contribuente la natura della anomalia emersa tra dati dichiarati e quelli attesi, dando la possibilità di presentare apposita documentazione tesa ad accertare la infondatezza). Il 53,5% dei commercialisti dichiara che poche o nessuna delle lettere ricevute si è rivelata infondata: è questo un segnale di aziende in difficoltà anche nel pagare le tasse. Dall'altro lato, per il 28,3% dei commercialisti le lettere arrivate si sono poi rivelate infondate. E se per il 61% dei commercialisti nell'ultimo anno il numero di lettere poi rivelatesi infondate è rimasto uguale allo scorso anno, per il 20,2% è aumentato, mentre l'11,7% registra una diminuzione;
- *anche con le banche emergono sacche di sofferenza.* Per il 48% dei commercialisti nell'ultimo anno è rimasto uguale allo scorso anno il

numero di imprese clienti che hanno richiesto un finanziamento bancario di breve periodo per scoperti di conto corrente, sconti commerciali, anticipi su fatture, ed è aumentato per il 38,9% dei commercialisti. Inoltre, per il 39,8% è rimasto uguale il numero di imprese che hanno avviato processi di ristrutturazione e/o consolidamento del proprio debito ed è aumentato per il 19% aumentato. Per il 47,6% è rimasto uguale il numero di imprese che hanno richiesto un finanziamento bancario di medio-lungo periodo, ed è aumentato per il 35% dei commercialisti. Anche su questo fronte dunque emerge come le imprese finiscono nel girone della sofferenza.

La matrice di incassi-pagamenti mostra paradigmaticamente le difficoltà delle piccole imprese che poi diventano anche difficoltà di star dietro alle retribuzioni e in generale ai pagamenti da affrontare.

In tutto questo, la Pubblica Amministrazione non riesce ancora a giocare il ruolo di regolatore positivo nei mercati in cui opera, visto che continua ad essere un cattivo pagatore.

1.3.3. Meno delle imprese, ma traballa: la situazione economica delle famiglie italiane

Non si può dire che dai commercialisti giunga il segnale di famiglie al riparo dalle sofferenze e pressioni congiunturali: tuttavia, sicuramente non sono loro l'epicentro vero della crisi. Dai dati emerge che:

- *in equilibrio instabile*. Per il 43,3% dei commercialisti la situazione economico-finanziaria delle famiglie è neutrale cioè né positiva né negativa, per il 36,2% è molto o abbastanza negativa (42,1% nel Centro, 46,4% nel Sud e isole) e per il 16,7% è molto o abbastanza positiva. Le cose vanno male anche per le famiglie, ma meno male rispetto alle imprese, in particolare quelle piccole;
- *la minoranza che soffre sempre più con fisco e debiti*. Oltre un terzo dei commercialisti segnala un incremento del numero di famiglie che effettuano i versamenti al fisco (Irpef, ecc.) mediante ravvedimento operoso oltre la scadenza e una quota analoga indica che è aumentato il numero di famiglie con debiti scaduti e/o non pagati al fisco è rimasto uguale. In generale, è più alta la quota di famiglie che non ha problemi con fisco o per debiti, così come quella che non ha

avuto bisogno di avviare con le banche processi di ristrutturazione e/o composizione dei propri debiti nell'ultimo anno.



2. LO STATO DELL'ECONOMIA ITALIANA

2.1. Una difficoltà sottovalutata

Come sta andando in questo momento l'economia italiana e come andrà in futuro?

Le indicazioni dei commercialisti sono molto nette e non lasciano dubbi.

Infatti, il 62,1% ritiene che l'economia italiana in questo momento sia in una fase negativa: per il 48% è abbastanza negativa e per il 13,6% è molto negativa. Solo un residuale 6,9% di commercialisti parla di una situazione molto o abbastanza positiva. Il 31% ritiene che quella attuale sia una fase piuttosto indefinita, né positiva né negativa (fig. 1).

Il giudizio negativo sull'economia italiana di questa fase prevale trasversalmente ai territori: la valutano molto o abbastanza negativa il 61,8% dei commercialisti nel Nord Ovest, il 54,1% nel Nord Est, il 68,2% nel Centro e il 65,9% nel Sud e Isole.

Da Nord a Sud, *l'economia italiana va male*: ecco, in sintesi, il *sentiment* dei commercialisti italiani sulla congiuntura economica, visibilmente in controtendenza con una lettura pubblica che oggi sembra poco attenta alle condizioni dell'economia reale, semmai concentrata sui piccoli numeri degli indicatori macroeconomici che non rendono conto della reale situazione che vivono i soggetti economici.

All'interno di tale quadro negativo, quale il *sentiment* dei commercialisti sulla situazione economica di imprese e famiglie?

La condizione di imprese e famiglie verrà trattata in modo puntuale più avanti, ma è utile in questa fase mettere a confronto le opinioni dei commercialisti sulla fase attuale che stanno vivendo le imprese e le famiglie italiane. Infatti (fig. 2):

- relativamente alle imprese, la maggioranza dei commercialisti (46,6%) valuta molto o abbastanza negativa la fase attuale: e la percentuale sale al 53,4% tra i commercialisti che hanno clienti micro-imprese di fatturato massimo pari 350.000 euro annui, mentre scende al 32,5% tra chi ha tra come clienti imprese con fatturato superiore;

- per quel che riguarda le famiglie, è il 36,2% dei commercialisti a valutare la situazione economica delle famiglie molto o abbastanza negativa. E, a differenza delle opinioni sulle imprese, prevale per le famiglie l'opinione che la congiuntura attuale sia né positiva né negativa (43,3%).

Sono numeri che, immediatamente, rimandano ad una diversità di condizione delle imprese e delle famiglie italiane e da cui emerge chiaramente come primo *warning* che, se imprese e famiglie traballano, quest'ultime lo fanno meno delle prime.

2.2. Oggi peggio di ieri, domani come oggi o peggio

Richiesti di delineare l'andamento dell'economia italiana nell'ultimo anno e quello atteso per i successivi 12 mesi dai commercialisti è emerso che (fig. 3):

- il 44,6% ritiene che nell'ultimo anno la situazione è peggiorata, il 43,7% pensa che tutto sia rimasto invariato mentre l'11,7% ritiene che sia migliorata;
- il 48,8% pensa che tra un anno tutto rimarrà nel medesimo trend negativo, senza peggiorare ulteriormente, ma il 38,7% ritiene che peggiorerà ancora e solo il 12,5% pensa che migliorerà.

Il quadro è chiaro: *oggi è peggio di ieri e il domani di certo non sarà migliore di oggi.*

Detta così, è evidente come i commercialisti siano fortemente ancorati ad una lettura *hard* dell'economia italiana, dove gli indicatori del quotidiano di fatto si sono incagliati nel sentiero che va verso il peggio e, al di là delle retoriche che hanno corso nelle arene pubbliche, non riescono a risalire e invertire la rotta.

E' un giudizio importante perché rende evidente una situazione congiunturale che è di pressione sull'economia e che ad oggi in ambito pubblico non viene percepita né presentata in questo modo.

Ed è interessante guardare a questo stadio le opinioni dei commercialisti sull'andamento nell'ultimo anno della situazione economica di imprese e famiglie.

Se riguardo entrambi i soggetti economici prevale l'idea che tutto sia rimasto invariato nel medesimo trend negativo, interessante è il confronto tra i dati relativi a chi ha visto nell'ultimo un peggioramento. Infatti:

- il 38,8% dei commercialisti pensa che le proprie imprese clienti abbiano avuto un peggioramento della propria situazione economica: ed è il 39,5% tra i commercialisti che hanno micro-imprese di fatturato massimo pari 350.000 euro annui, mentre scende al 29,1% tra chi ha tra come clienti imprese con fatturato superiore;
- il 37% dei commercialisti ritiene che l'economia delle famiglie sia peggiorata nell'ultimo anno.

E' evidente dunque come la dimensione di impresa marca una differenza negativa, con uno scivolamento in basso che è più forte per le imprese più piccole.

E' un *warning* di fatto che, in questa fase di nuovo avvio del governo, dovrebbe richiamare l'attenzione dei decisori politici e dei referenti istituzionali, senza attendere eventuali peggioramenti che, pure, i commercialisti reputano a questo stadio inevitabili.

2.3. La semplificazione che tutto ha complicato

Le difficoltà congiunturali maturate nel recente passato, già consistenti nella quotidianità dei soggetti economici e presumibilmente destinate a peggiorare, vanno contestualizzate in processi di più lunga deriva di cui i commercialisti rendono ragione.

Il loro punto di vista è di grande valore poiché profondi conoscitori, oltre che protagonisti, del sistema economico italiano, perché operano fianco al fianco e in piena condivisione con i tanti diversi operatori.

Qui emerge tutto il valore della loro funzione di intermediari che condividono le problematiche dei soggetti economici e se ne fanno portatori presso i referenti operativi e istituzionali.

Il tratto strutturale di più lungo periodo su cui richiamano l'attenzione è quello della crescente complessità della realtà in cui gli operatori si muovono.

Ne emerge uno dei paradossi del nostro tempo: la retorica e pratica della semplificazione così tanto discussa nell'arena pubblica ha finito per lasciare una realtà molto più complicata per gli operatori.

Infatti, oggi rispetto a 5 anni fa secondo i commercialisti (fig. 4):

- *aprire una impresa* è più difficile per il 50,6%, più facile per il 20%, niente è cambiato per il 29,4%;
- *gestire una impresa* è più difficile per l'81,8%, più facile per il 3,2% e invece è tutto come prima per il 15,1%;
- *i rapporti con il fisco* sono più difficili per il 69,7%, più facili per il 11,5%, uguali al passato per il 18,8%;
- *i rapporti con le banche* sono più difficili per l'79,3%, facili per il 3,5%, e uguali per il 17,1%.

E allora al netto delle retoriche di questi anni, fare e gestire una impresa è diventata una attività molto più complessa lungo tutte le filiera relazionali e operative.

Sull'evoluzione futura attese di queste dinamiche i commercialisti visibilmente fanno un esercizio di estrapolazione che rilancia in avanti una visione pessimistica, certi che le cose sono destinate a complicarsi ulteriormente o comunque non certo a semplificarsi. Infatti (fig. 5):

- *aprire una impresa* sarà più difficile per il 37,3%, più facile per il 22,3% e uguale per il 40,4%;
- *gestire una impresa* sarà più difficile per il 54,7%, più facile per il 9,6%, uguale per il 35,7%;
- *i rapporti con il fisco* saranno più difficili per il 53,8%, più facili per il 13,7%, e uguali per il 32,5%;
- *i rapporti con le banche* saranno più difficili per il 60%, più facili per il 5,9%, uguali per il 34,1%.

Un contesto strutturale sempre meno *pro-business* con alti costi di transazione legati alla gestione delle attività, in particolare di relazioni con i tanti interlocutori.

2.4. Pensando all'economia tra cinque anni

Quali le opinioni dei commercialisti sull'economia italiana nei prossimi 5 anni?

Anche qui, pur allargando l'orizzonte temporale di riferimento, prevale un *sentiment* negativo.

Infatti, pensando all'economia italiana tra cinque anni, emerge che (tab. 1):

- il 56,4% dei commercialisti si dichiara pessimista;
- il 30,9% non è né pessimista né ottimista;
- solo il 12,7% è ottimista.

Un pessimismo trasversale ai territori perché i valori percentuali arrivano al 55,8% nel Nord Ovest, 54,9% nel Nord Est, 56,2% nel Centro e 58,7% nel Sud e Isole.

Si può dire che pressione congiunturale e più alta complessità strutturale congiurano nella percezione dei commercialisti a leggere con pessimismo quel che è accadrà.

3. TUTTI IN DIFFICOLTÀ, MA QUALCUNO DI PIÙ

3.1. Imprese e famiglie, difficoltà diverse

Il quadro generale emerso dalle opinioni dei commercialisti si completa con una articolazione puntuale per tipologie di soggetti economici, cioè con riferimento ai clienti dei commercialisti: famiglie e imprese.

Le opinioni sulla condizione specifica dei soggetti richiamati consente di effettuare una sorta di *fine tuning* del *warning* che il *Barometro* lancia sullo stato dell'economia reale e che i dati di *sentiment* su chi vedeva come negativa la situazione economica di imprese e famiglie avevano già fatto in parte emergere.

Se la congiuntura economia suggerirebbe ad ogni livello maggior cautela e attenzione alle dinamiche in atto che rendono il contesto strutturale marcato da dinamiche regressive che non migliorano i fattori di base, ci sono però diversità significative per tipologie di soggetti che vanno considerate.

Il quadro complessivo racconta che nessuno è al riparo delle difficoltà, ma ciascuno è alle prese con forme specifiche di sofferenza congiunturale e di complessità strutturale.

3.2. Le imprese: *piccolo fatturato, grandi problemi*

Richiesti di dare una valutazione generale sulla situazione delle imprese di cui seguono le attività, come già anticipato è il 46,6% dei commercialisti a rispondere che la situazione è molto o abbastanza negativa, mentre per il 33,9% non è né positiva né negativa, per il 18,3% è positiva.

Interessanti anche le indicazioni che emergono a livello territoriale, che rivelano di una negatività sulla situazione economica delle imprese che oscilla dal 42,8% dei commercialisti nel Nord Ovest, al 34,3% nel Nord Est, al 54,3% nel Centro, al 56,4% nel Sud e Isole.

Dunque, le *imprese complessivamente vanno male*: ecco il quadro che i commercialisti rilanciano all'attenzione generale e che nasce dalla quotidiana sperimentazione di quanto accade.

Se era già emersa una discrepanza nella visione dei commercialisti sulla situazione economica tra micro-imprese e piccole e medie imprese è utile in questa fase aggiungere ulteriori elementi di valutazione. Infatti, emerge che (tab. 2):

- il 53,4% dei commercialisti che hanno tra i loro clienti micro-imprese con fatturato annuo massimo di 350.000 euro valutano negativamente la situazione economica delle imprese e la percentuale scende al 32,5% tra i commercialisti che hanno imprese con fatturato superiore;
- il 12,8% dei commercialisti che hanno tra i loro clienti micro-imprese con fatturato annuo massimo di 350.000 euro valutazione molto o abbastanza positiva la loro situazione economica, mentre la quota sale al 34,4% tra chi ha come clienti imprese di dimensioni superiori.

Nel clima generalmente negativo, le microimprese vivono un surplus di sofferenza.

3.2. Io non ti pago perché lui non mi paga

Per capire le ragioni della difficile situazione delle imprese, un indicatore importante è la catena dei pagamenti, ossia il rapporto delle imprese con i pagamenti dei propri fornitori da un lato e con quelli da riscuotere dai clienti dall'altro.

Il 91,3% dei commercialisti dichiara che negli ultimi 12 mesi le imprese clienti hanno sperimentato ritardi nella riscossione dei crediti: di questi, se il 12,1% dichiara che addirittura tutte le imprese che segue hanno avuto tale problema, per il 53,9% dei commercialisti i ritardi hanno riguardato la maggior parte delle imprese clienti (tab. 3).

Un dato netto con percentuali che si attestano attorno al 90% nelle diverse aree geografiche e alle tipologie di imprese, da quelle micro a quelle piccole e medie.

L'inceppamento nella catena dei pagamenti è fenomeno diffuso, trasversale ai territori e alle dimensioni di impresa. Ed è una patologia in evidente peggioramento se è vero che secondo il 52,6% dei commercialisti i ritardi nella riscossione dei crediti sono aumentati, mentre per il 41,3% sono rimasti uguali a come erano e solo per il 4,5% degli intervistati sono diminuiti.

Soldi che non entrano e, di riflesso, soldi che non escono per andare a saldare debiti contratti con i fornitori.

Infatti, l'87,7% dei commercialisti ha dichiarato che le proprie imprese clienti negli ultimi 12 mesi hanno avuto ritardi nei pagamenti verso i fornitori: di questi, per il 38,8% che si tratta della maggior parte delle imprese clienti, per il 42,8% che riguarda una minoranza della clientela, mentre è il 6,2% la quota di chi ha tutte le imprese clienti in questa situazione (tab. 4).

Se i dati rimangono elevati trasversalmente ai territori e alle dimensioni di impresa, colpisce che la quota di commercialisti che dichiara che la maggior parte delle imprese clienti ha ritardi sale al 40,8% tra quelli con imprese che hanno un fatturato medio inferiore alle 350.000 euro annui e scende al 23,8% per quelli con clienti imprese di dimensioni superiori.

Solo il 6,9% dei commercialisti afferma che nessuna delle imprese clienti nell'ultimo anno ha effettuato i propri pagamenti senza ritardi.

Rispetto a 12 mesi fa, tra chi ha dichiarato che le imprese hanno avuto ritardi per il 43,6% degli intervistati questi sono aumentati, per il 49,5% sono rimasti uguali, sono diminuiti per il 4,3% (tab. 5).

Dal punto di vista della dimensione di impresa emerge che i ritardi nei pagamenti ai fornitori:

- sono aumentati per il 45,9% dei commercialisti che hanno come clienti micro-imprese con fatturato annuo inferiore ai 350.000 euro, mentre è il 30,9% tra chi ha come clienti imprese di dimensioni superiori;
- sono rimasti uguali per il 47,7% dei commercialisti che hanno come clienti micro-imprese con fatturato annuo inferiore ai 350.000 euro, mentre è il 59,1% per chi ha come clienti imprese di dimensioni superiori;
- diminuiti per il 2,8% dei commercialisti che hanno come clienti micro-imprese con fatturato annuo inferiore ai 350.000 euro, mentre è il 6,4% per chi ha come clienti imprese di dimensioni superiori;

Io non ti pago perché lui non paga me: si potrebbe sintetizzare così la situazione attuale delle imprese italiane: ritardi su ritardi che sommati, uno dopo l'altro creano un circolo vizioso che imballa il sistema, e inceppa il ciclo economico.

3.3. La PA cattivo pagatore e i suoi effetti

I ritardi nei pagamenti da parte della Pubblica Amministrazione sono da tempo un problema con cui le imprese hanno dovuto convivere, con effetti altamente negativi e non estranei al persistere dell'inceppamento della catena dei pagamenti.

Negli ultimi anni il tema è salito all'attenzione della cronaca prima e dei decisori sociopolitici poi, e con troppa facilità ne è stata annunciata la soluzione.

I commercialisti invece rilanciano la persistenza del fenomeno patologico, che continua a far parte del quotidiano delle imprese. Ben il 60% dei commercialisti ha, di fatto, quote di imprese clienti che subiscono i ritardi nei pagamenti della PA: in particolare, il 10,6% indica che tutte le sue imprese clienti hanno tale problema, il 31,2% che ciò riguarda la maggior

parte. Solo l'8,9% ha dichiarato invece che nessuna delle proprie imprese clienti ha avuto tale problema (fig. 6).

Rispetto all'anno precedente, i commercialisti le cui imprese clienti hanno sperimentato i ritardi della PA, hanno dichiarato che tali ritardi nell'ultimo anno sono rimasti uguali (53,5%), mentre addirittura il 30,6% ritiene che essi siano aumentati. Solo il 7,7% dei commercialisti ha percepito un miglioramento e, quindi, una diminuzione dei ritardi nella riscossione dei crediti.

E i dati poco risentono della diversa dimensione delle imprese clienti perché (tab. 6):

- i ritardi sono rimasti uguali per il 52,7% dei commercialisti che hanno microimprese come clienti e per il 54,4% di chi ha piccole e medie imprese clienti;
- i ritardi sono aumentati per il 30,2% dei commercialisti che hanno microimprese come clienti, per il 27,9% di chi ha piccole e medie imprese;

Sono dati di una patologia grave perché tradizionalmente la Pubblica Amministrazione dovrebbe giocare un ruolo di regolatore positivo dei mercati e di interprete di risposte che tutelano i diversi soggetti, fluidificando il funzionamento dei rapporti economico-finanziari.

Invece, ad oggi, la Pubblica Amministrazione nella dinamica della catena dei pagamenti resta un generatore di criticità, contribuendo a quel pericoloso stallo che impatta negativamente sulle *performance* economiche.

3.4. La dolorosa spina del fisco

Nodo critico dell'impresa in Italia è da tempo il fisco che, nel concreto del quotidiano, viene percepito come una persistente minaccia reale alla propria stabilità.

Il ritmo degli adempimenti fiscali connota fortemente l'attività delle imprese che sia il rispetto delle scadenze, il pagamento o meno del dovuto fiscale, la gestione dei debiti fiscali.

Il modo in cui le imprese si rapportano con la dimensione fiscale è in molti casi decisiva e può segnare in un verso o nell'altro il destino di una impresa.

E su questo piano il commercialista ha un ruolo decisivo, per le attività di supporto, consulenza e sostegno nel rapporto con il fisco.

Interessanti le indicazioni che emergono dai dati perché negli ultimi 12 mesi (tab. 7):

- il numero di imprese che effettuano i versamenti al fisco (Iva, ecc.) mediante ravvedimento operoso oltre la scadenza è aumentato per il 52,6% dei commercialisti, rimasto uguale per il 39,9%, diminuito per il 4,8%;
- il numero di imprese con debiti scaduti e/o non pagati con il fisco rispetto all'anno scorso è aumentato per il 47,7%, rimasto uguale per il 43,3%, diminuito per il 5,9%.

Secondo i commercialisti intervistati, aumentano negli ultimi anni i casi in cui le imprese attuano procedure di regolarizzazione di violazioni, omissioni tributarie, irregolarità oltre la scadenza, così come aumenta il numero di imprese che presentano debiti scaduti e/o non pagati.

Sono tracce di una relazione difficile, che diventa ancor più delicata e complessa, tenuto conto che la capacità delle imprese di star dietro al ritmo fiscale è fortemente condizionata anche dal ciclo economico, e le difficoltà congiunturali non possono non riversarsi anche sulla capacità fiscale.

E anche nel rapporto con il fisco di sono differenze sostanziali rispetto alla dimensione delle imprese clienti perché rispetto all'anno scorso negli ultimi 12 mesi:

- il numero di imprese che effettuano i versamenti al fisco (Iva, ecc.) mediante ravvedimento operoso oltre la scadenza è aumentato per il 54,7% dei commercialisti che hanno imprese clienti con fatturato annuo massimo di 350.000 euro, mentre la quota scende al 25,8% tra chi segue imprese clienti con fatturato superiore ai 350.000 euro;
- il numero di imprese con debiti scaduti e/o non pagati con il fisco rispetto all'anno scorso è aumentato per il 51,5%, dei commercialisti che hanno imprese clienti con fatturato annuo massimo di 350.000 euro mentre la quota scende al 22,5% tra chi segue imprese clienti con fatturato superiore ai 350.000 euro.

Il fisco impatta in modo molto più pesante sulle microimprese chiamate a trovare vie d'uscita con accordi vari: la verità è che il fisco è una più che fastidiosa spina nel fianco per quel tessuto di microimprese che più sta soffrendo in questa congiuntura economica negativa.

Un ulteriore indicatore delle relazioni complicate con il fisco viene dalla fondatezza o meno delle *lettere di compliance* ricevute dalle imprese clienti negli ultimi 12 mesi a cui poi tali imprese hanno dovuto rispondere mediante apposita documentazione tesa a certificare la infondatezza della irregolarità.

Il 53,5% dei commercialisti dichiara che nessuna o poche delle lettere trasmesse si sono poi rivelate infondate: è questo un segnale di aziende in difficoltà anche nel pagare le tasse che non pagano le tasse (fig. 7).

Dall'altro lato, per il 28,3% dei commercialisti le lettere arrivate si sono poi rivelate infondate). E se per il 61% dei commercialisti nell'ultimo anno il numero di lettere poi rivelatesi infondate è rimasto uguale (61%), la quota per chi ritiene che vi sia stato un aumento delle lettere rivelatesi infondate è pari al 20,2%, superiore rispetto a quella di chi invece riscontra una diminuzione (11,7%).

3.5. Stipendi che tardano: rischio crisi sociale

I commercialisti hanno una percezione precisa anche delle relazioni tra imprese e personale dipendente, che è ovviamente il cuore pulsante dell'attività d'impresa.

Ed è proprio su questo fronte che si registra il più potente segnale delle difficoltà congiunturali: infatti, il 58,3% dei commercialisti dichiara che nell'ultimo anno è capitato alle imprese di cui seguono le attività di ritardare i versamenti delle retribuzioni mensili ai dipendenti: è un dato eclatante anche se il 45,7% afferma che ciò sia capitato solo ad una minoranza delle imprese clienti (tab. 8).

Esiste una significativa diversità territoriale: infatti, la quota di commercialisti che dichiara che le proprie imprese clienti abbiano avuto ritardi nei pagamenti al personale dipendente oscilla tra il 51% nel Nord Ovest, 45,5% nel Nord Est, 65,3% nel Centro e addirittura, arriva al 75,5% nel Sud Isole.

Difficoltà a star dietro alla dinamica dei pagamenti emergono anche in relazione alle spettanze dei dipendenti in uscita dall'azienda o andati in pensione: infatti, il 55,6% dei commercialisti afferma che vi sono stati ritardi negli ultimi 12 mesi.

Analogamente agli stipendi, forti sono le oscillazioni territoriali perché la quota arriva al 52,8% nel Nord Ovest, al 47,7% nel Nord Est, al 58,6% nel Centro, al 68,1% nel Sud e Isole (tab. 9).

3.6. E la banca certo non aiuta

Altro fronte caldo della rete di relazioni delle imprese è quello del rapporto con le banche, spesso indicate come ormai troppo lontane dalle realtà produttive e dei territori dell'economia reale, inchiodate a logiche asettiche marcate in parte dalle culture verticali e dalle nuove tecnologie digitali.

Dalle opinioni dei commercialisti emerge che nell'ultimo anno (fig. 8):

- il numero di imprese clienti che hanno richiesto un finanziamento bancario di breve periodo (scoperti di conto corrente, sconti commerciali, anticipi su fatture) è rimasto uguale per il 48% dei commercialisti, è aumentato per il 38,9%, diminuito per il 6,6%;
- il numero di imprese che hanno avviato processi di ristrutturazione e/o consolidamento del proprio debito (es. per crisi da sovra-indebitamento) è rimasto uguale per il 39,8% dei commercialisti, aumentato per il 19%, diminuito per il 5,8%;
- il numero di imprese che hanno richiesto un finanziamento bancario di medio-lungo periodo (es. richiesta mutui e *leasing* finanziari) è rimasto uguale per il 47,6%, aumentato per il 35%, diminuito per il 10,3%.

Dai dati emerge relativi alla propensione al ricorso al credito emerge come la relazionalità con le banche resta una dimensione anch'essa critica, segno di una difficoltà congiunturale del mondo delle imprese, con i rischi di smottamenti che sono più forti per le imprese più piccole.

Il quadro delle relazioni con il mondo bancario si completa tenendo anche conto del fatto che, trasversalmente a territori e dimensioni di impresa cliente, per la maggioranza dei commercialisti negli ultimi 5 anni le relazioni con le banche sono diventate più complicate (79,3%) e che tra cinque anni lo saranno ancora di più (60%): e il confronto con le opinioni emerse rispetto alle relazioni con il fisco (rispettivamente 69,7% e 53,8%), dipingono un quadro prospettico più negativo.

4. LE FAMIGLIE ITALIANE: L'ARTE DEL RESTARE A GALLA

4.1. Resiste, con difficoltà, ma resiste

L'altro grande soggetto dell'economia italiana sono le famiglie, considerata la dimensione dei patrimoni accumulati, l'articolazione degli strumenti in portafoglio, la generazione di risparmi e allocazione per gli investimenti e anche per le scelte sui consumi e sulle modalità con cui detenere risparmi.

Aspetti per cui la famiglia italiana si è ritagliata un ruolo significativo nel sistema economico, divenendo un protagonista assoluto.

Le famiglie del resto in questi anni hanno anche dato prova di resilienza alla crisi, mettendo in campo risposte che tanto hanno contato nella tenuta del nostro paese: dall'ascesa del contante nei portafogli alla nuova sobrietà nei consumi, con relativa riallocazione delle risorse.

I commercialisti anche in questo caso sono un sensore molto sensibile, vicino alle esigenze delle persone e famiglie, di cui curano aspetti significativi a cominciare dai rapporti con il fisco.

Se il confronto con l'economia del Paese e quella delle imprese faceva emergere una visione della situazione economica meno negativa per le famiglie, utile guardare ai dati nel loro insieme. E dai dati dell'indagine emerge che (tab. 10):

- per il 43,3% dei commercialisti la situazione economico-finanziaria delle famiglie è né positiva, né negativa. Vince dunque il richiamo ad una situazione in campo neutro;
- per il 36,2% è molto o abbastanza negativa;
- per il 16,7% è molto o abbastanza positiva.

La percezione negativa della situazione economica delle famiglie è più forte e diventa prevalente tra i commercialisti del Centro (42,1%) e Sud Isole (46,4%).

Quello che colpisce è che secondo i commercialisti la situazione delle famiglie non è certo rosea, tuttavia è molto meno preoccupante e negativa di quella delle imprese, in particolare di quelle più piccole.

Una situazione che è anche esito della capacità di adattamento delle famiglie nel post-crisi con un *downsizing* dei consumi gestito anche culturalmente, con una formidabile capacità di ridefinire stili di vita e gestione dei propri budget, modulandoli sulle nuove aspettative.

Questo processo pluriennale di adattamento socioculturale delle famiglie sta pagando, perché nella congiuntura vivono meno la pressione negativa rispetto alle piccole imprese.

Di fatto, le famiglie mostrano di saper restare a galla anche nel mare agitato del *dopo Tempesta perfetta* e di fronte ai rischi di nuove recessioni.

E rispetto ad un anno fa per il 55,1% degli intervistati la situazione è rimasta la stessa, per il 37% ha avuto un peggioramento, per il 3,4% è migliorata.

La condizione delle famiglie, quindi, non ha quell'urgenza congiunturale delle piccole imprese: certamente soffre, ma grazie alla profondità dei mutamenti adattivi degli anni scorsi ha una più robusta capacità di tenuta.

4.2. Cavarsela con il fisco

Se saper restare a galla nelle difficoltà sembra essere la formula che meglio descrive la situazione attuale delle famiglie italiane, ciò si evince anche da una serie di aspetti specifici della vita economica delle famiglie.

In tale quadro, un primo indicatore è relativo alle relazioni con il fisco per cui rispetto all'anno scorso negli ultimi 12 mesi emerge che (fig. 9):

- il numero di famiglie che effettuano i versamenti al fisco (Irpef, ecc.) mediante ravvedimento operoso oltre la scadenza è rimasto uguale secondo il 53,1% dei commercialisti, aumentato per il 33,9%, diminuito per il 4,3%;
- il numero di famiglie con debiti scaduti e/o non pagati al fisco è rimasto uguale secondo il 52,2% dei commercialisti, aumentato per il 32,8%, diminuito per il 5,3%.

Nulla è cambiato: si potrebbe sintetizzare così il quadro che emerge dalle opinioni dei commercialisti, dove prevale la quota di chi non riscontra un cambiamento nell'ultimo anno.

Il rapporto con il fisco non è mai facile, tuttavia le famiglie sembrano aver trovato, almeno nella loro maggioranza, un *modus vivendi* in linea con

quella più generale adattabilità che è la cifra della famiglia italiana anche in ambito economico.

Certo il rapporto con il fisco è quello in cui più si evidenzia la criticità meridionale poiché nel Sud Isole è maggioritaria la quota di commercialisti che registra un aumento delle procedure di ravvedimento operoso (44,4%) e di quelle con debiti scaduti e/o non pagati (44,5%).

4.3. Poco *feeling* con le banche

Più della metà dei commercialisti intervistati (55,4%) dichiara che nessuna delle famiglie clienti ha avviato con le banche processi di ristrutturazione e/o composizione dei propri debiti nell'ultimo anno.

E, a fronte di un 21,3% che dichiara che invece le proprie famiglie clienti vi hanno fatto ricorso, il 16,6% indica che si tratta solo di una minoranza di famiglie (tab. 11).

Ne emerge un quadro dove la relazionalità con le banche quindi, intese come un soggetto con cui misurarsi senza perdere di vista i confini che devono caratterizzare la relazionalità finanziaria e il rapporto con strumenti di pagamento e forme bancarie di credito, per la maggioranza delle famiglie è improntata ad un rapporto non conflittuale che è al tempo stesso indicatore di una maggiore solidità e tenuta delle famiglie all'interno di un quadro congiunturale negativo.

5. ULTERIORI ASPETTI DI *SENTIMENT*: LE DICHIARAZIONI SPONTANEE E IL LORO SENSO

5.1. Maledetta semplificazione

E' utile integrare le evidenze dei numeri con aspetti più qualitativi, che emergono dall'analisi delle opinioni e commenti che i commercialisti potevano liberamente fornire nella *survey*.

Sono emerse indicazioni utili, con contenuti da valutare con attenzione perché sostanziano ulteriormente l'analisi del *sentiment*.

La semplificazione ha tutto complicato: ecco in sintesi il punto di vista dei commercialisti che emerge dai commenti spontanei e da cui si evince quanto dannosa sia stata la retorica della semplificazione che ha coperto una persistente sovrapproduzione di norme e regolamenti con relativa generazione di complessità documentaria.

I commercialisti rinviano l'immagine di un Moloch burocratico, di cui è stato più volte annunciata la fine, lo snellimento, in un parole, la semplificazione.

La promessa della semplificazione non solo è stata disattesa, come emerge dalle opinioni dei commercialisti, ma in realtà ha convissuto con una crescente complessità burocratico-amministrativa indotta dalla proliferazione di adempimenti legati alle novità introdotte nel sistema, che in parte non irrilevante hanno impattato anche sull'esercizio della professione.

Così sono aumentati i rischi per i commercialisti di incorrere in errori ed è diventato molto complesso per i cittadini star dietro alla dinamica degli adempimenti, cosa che li espone al rischio vitale di un aggravio di costi.

C'è un *appesantimento asfissiante* indotto dalla moltiplicazione degli adempimenti fiscali, che vuol dire più tasse e più tempo e costi per farvi fronte.

E allora la disillusione riguarda non solo l'erosione dei redditi, non solo le modalità di esercizio della professione, ma il fatto che almeno dieci-quindici anni di retorica pubblica di semplificazione ha finito per lasciare spazio alla concreta complessificazione della realtà di cui sono vittime i cittadini, ma i cui oneri finiscono anche in capo ai commercialisti.

Fare il commercialista al tempo della *semplificazione che non semplifica* ma che anzi complica con relativo negativo impatto anche sull'economia, non è cosa facile e richiede una duttilità culturale per l'adattamento che ad oggi la professione ha trovato, ma che non può non indurre un profondo pessimismo sulle dinamiche future attese.

5.2. L'imprenditorialità italiana minacciata

Per i commercialisti la semplificazione non è solo una definizione efficace, ma introyetta il senso profondo delle aspettative sulla buona economia.

Senza un processo drastico di semplificazione sarà molto difficile vedere le imprese piccole e grandi tornare ad investire, creare occupazione, generare valore crescente.

D'altro canto, la semplificazione è anche una strada molto moderna per incidere sulla vita delle persone, promuovendo quel benessere sociale che ha nella qualità della vita il suo perno.

Allora la semplificazione ha il significato semplice di rendere più facile la vita delle persone: cioè *assicurare tempi certi per le tante procedure previste, azzerando ogni complessità procedurale, contatti diretti, con relative file e attese estenuanti*.

E' interessante la sottolineatura dei commercialisti di come il rilancio dell'economia italiana non sia solo esito di politiche monetarie o fiscali, piuttosto ha bisogno della semplificazione effettiva del sistema, dal fisco, alle normative, fino alle infinite regolazioni che vogliono normare ogni micro-attività.

Se si abbattano i tanti costi indotti dalla complessità dei processi fiscali e di altro genere, allora i commercialisti sottolineano che sarebbe il modo più concreto per favorire il rilancio dell'economia italiana.

Soprattutto, sarebbe occasione per una netta inversione di rotta nei rapporti tra impresa e i tanti soggetti dell'ecosistema in cui ci si trova ad operare.

Oggi l'imprenditore è una persona alla mercé di un sistema che, per logiche burocratiche o di tardo-statalismo è spesso costretto a rincorrere irrazionalità difficili da riportare nell'alveo della razionalità di impresa. E questo sta contribuendo a ridurre drasticamente l'*appeal* della cultura e pratica

d'impresa, perché fare l'imprenditore troppo spesso è una lotta solitaria contro il sistema.

Ad essere a rischio in questo contesto è la propensione all'imprenditorialità, valore decisivo dell'economia italiana e all'origine di tanti successi ottenuti nel tempo. Non basta la retorica delle *start-up* ma occorre una politica, un fisco, un contesto *pro-business*, attento a facilitare la vita di chi fa impresa, piuttosto che creare un percorso di guerra minato.

Dalle parole dei commercialisti emerge come esito possibile dell'attuale stato di cose l'erosione della *mentalità imprenditoriale* – storico motore e traino dello sviluppo italiano all'insegna del Made in Italy – *con imprenditori stanchi, demotivati, che mandano i figli a studiare all'estero con la non tanto segreta speranza che ci restino e per se stessi pensano a chiudere o cedere le loro attività, alla ricerca di una agognata pensione.*

Blocco del ricambio generazionale, prospettive incerte, aspettative decrescenti, e sfiducia diffusa: tutti aspetti che scoraggiano gli imprenditori in attività, con una sorta di selezione naturale interna al mondo delle imprese in cui solo il più forte resiste alla *tempesta perfetta* e, non da ultimo, disincentiva i potenziali imprenditori del futuro alla scommessa dello sviluppo.

6. ALTO E FORTE: L'ALERT DEI COMMERCIALISTI

Quali sono gli esiti, le indicazioni che il racconto dell'economia italiana vista dai commercialisti mette in luce?

Per comprenderlo è utile ripercorrere le informazioni più significative emerse.

La prima notizia è che il peggio non è passato e l'economia italiana vive ancora una congiuntura economica negativa, poco compresa a livello sociopolitico e mediatico. Il *mood* prevalente nell'arena pubblica ufficiale è piuttosto lontano dalla reale dinamica economica, segnata secondo i commercialisti da uno stato negativo e dal rischio di un peggioramento nei prossimi dodici mesi.

In difficoltà sono sia la maggioranza delle famiglie sia quella delle imprese, ma dalle opinioni dei commercialisti emerge che sono le imprese più piccole a soffrire di più, come segnala il non così raro differimento dell'erogazione delle retribuzioni ai dipendenti.

Sono le piccole imprese a subire, più degli altri soggetti economici, gli inceppamenti nella catena di pagamenti, perché da un lato non riscuotono dai clienti e dall'altro hanno difficoltà nel saldare i fornitori e onorare i debiti.

E subiscono più degli altri soggetti la spina nel fianco del fisco e dei relativi adempimenti, nonché gli effetti della persistente propensione al ritardo nei pagamenti della pubblica amministrazione che, malgrado reiterati annunci di soluzione, continua ad essere il contrario di un regolatore virtuoso dei mercati perché agisce da cattivo pagatore.

Epicentro quindi della sofferenza congiunturale è il tessuto delle piccole imprese, quegli imprenditori che sono stati anche nel recente passato protagonisti della buona economia italiana, capace di resistere agli urti della tempesta perfetta operando come cuscinetto socio-economico di ammortizzazione dei costi sociali della crisi.

Le parole dei commercialisti evidenziano che è ampia la quota di imprese che finisce per essere marginale nel senso che basta poco per spingerla sotto il livello di tenuta, andando a gambe all'aria.

Meglio se la cavano le imprese medio-grandi e, in parte anche le famiglie, che nel lungo postcrisi hanno sviluppato una formidabile capacità di

adattamento, con *downgrading* e ridefinizione dei consumi, un contenimento delle aspettative e una potente capacità di formare giacenze monetarie per ogni evenienza.

E altro potente richiamo che emerge dal presente Barometro grazie alla sensibilità del sensore commercialista è che la pressione congiunturale non è un fulmine a ciel sereno, né una nota stonata in una armonica sinfonia, piuttosto si inquadra in un più generale contesto di difficoltà crescente per chi fa impresa.

La semplificazione predicata e annunciata è diventata nel tempo una maledizione perché mentre si annunciavano provvedimenti per facilitare la vita degli imprenditori, in particolare delle piccole imprese, si è finito per moltiplicare norme, regolamenti, adempimenti, cioè esattamente tutto quell'armamentario burocratico-amministrativo e fiscale che complica la vita e genera costi crescenti per le imprese portandole in punto di rottura della propria sostenibilità.

Se le cose stanno come i commercialisti, con grande precisione raccontano, allora nei prossimi mesi, tenuto conto che è in avvio una nuova esperienza di governo è importante prendere consapevolezza della sofferenza congiunturale e delle difficoltà dei soggetti dell'economia, sviluppare un'azione di supporto al tessuto di piccole e piccolissime imprese che altrimenti è destinato a subire impatti molto negativi che inevitabilmente genereranno costi sociali che andranno in capo di certo anche a tante famiglie.

Nell'immediato quindi vuol dire non rendere più acuminata la spina del fisco e, magari, portare la Pubblica Amministrazione ad un maggior rispetto dei tempi di pagamento, quantomeno ad accorciarli rispetto a quelle che continuano ad essere biblici. E poi, più in generale valorizzare concretamente la vocazione imprenditoriale, con iniziative che rendano realmente più semplice il quotidiano del fare impresa.

L'imprenditore non può essere una sorta di eroe che si batte ogni giorno contro avversità di ogni tipo, ma deve tornare ad essere un protagonista rispettato per il ruolo che svolge e soprattutto un soggetto economico a cui garantire un contesto non ostile, dove avviare e/o gestire una impresa sia un'attività praticabile, perché alla fin fine è l'impresa che crea valore, occupazione, benessere.

Questo oggi il messaggio chiave che emerge dai commercialisti, a loro volta protagonisti della vicenda economica italiana, interlocutori importanti, riconosciuti e rispettati di imprese e famiglie.

Ascoltarne la voce, vuole dire captare oggi quell'inascoltato grido di sofferenza che arriva dal profondo dell'economia italiana e che se non presa in considerazione per tempo potrebbe semplicemente annunciare un'altra stagione di grande difficoltà dell'economia italiana tout court.

Le imprese vanno male, vivono una congiuntura economica negativa con una catena dei pagamenti che non segue il regolare ciclo economico, crediti della Pubblica Amministrazione che tardano ad essere riscossi, e un aumento delle imprese che hanno debiti con il fisco. E gestire un'impresa, o addirittura aprirne una, è diventato un affare sempre più complesso negli ultimi anni.

Uno stato di cose per cui, uno degli esiti più pericolosi a lungo andare è la messa sotto attacco della figura e del valore economico oltre che sociale della impresa.

Nell'economia italiana oggi la capacità dell'impresa di essere motore di sviluppo, traino dell'economia è a rischio, stretta dagli effetti di una crisi di cui ancora si sentono gli effetti e di un contesto economico che non è favorevole al fare impresa.

Capacità di resilienza è invece dimostrata dalle famiglie per cui i commercialisti non vedono nel ciclo economico uno scivolamento verso il basso, ma una stabilità della situazione che se certamente non fa volare verso l'alto, dall'altro lato non fa nemmeno cadere.

7. PROFILO SOCIO-ANAGRAFICO E PROFESSIONALE DEI COMMERCIALISTI INTERVISTATI

La rilevazione, effettuata con il sistema Cawi (*Computer Assisted Web Interview*) è stata condotta nel mese di luglio del 2019 e ha raggiunto 4.014 commercialisti iscritti al Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC).

Agli intervistati è stato sottoposto un questionario articolato in tre macroaree:

- *l'economia dell'Italia*: in questa sezione è stato chiesto di esprimere la propria valutazione sulla situazione attuale dell'economia italiana, l'andamento negli ultimi 12 mesi, stato d'animo verso il futuro;
- *la situazione economica delle imprese clienti*: in questa sezione si è chiesto agli intervistati di dare una valutazione generale e sull'andamento economico negli ultimi 12 mesi. Inoltre, sono stati presi in esame aspetti puntuali come *pagamenti verso i clienti, pagamenti verso i fornitori, crediti verso la Pubblica Amministrazione, rapporti con il fisco, rapporti con le banche, pagamenti verso il personale dipendente*;
- *le famiglie italiane*: gli intervistati hanno dato la propria valutazione sulla situazione economica delle famiglie clienti e sul loro andamento economico negli ultimi 12 mesi. Inoltre, sono stati trattati aspetti specifici su *rapporti con il fisco e rapporti con le banche*.

Il profilo degli intervistati è sintetizzato nella tab. 12. Per quanto concerne le caratteristiche socio-demografiche, al netto della quota degli intervistati che non hanno dato indicazioni in merito, emerge che:

- il 74,6% dei rispondenti è di sesso maschile, il 25,4% femminile;
- il 24,3% dei commercialisti ha meno di 45 anni, il 39,2% ha tra i 46 e i 55 anni, il 36,5% ha più di 55 anni;
- il 26,3% dei rispondenti risiede nel Nord Ovest, il 26% nel Nord Est, il 24,6% nel Centro, il 24,1% nel Sud e Isole.

Per quanto riguarda aspetti specificamente legati alla professione, all'interno del questionario è stato chiesto di indicare il numero di persone che compongono lo studio professionale in cui opera.

Pertanto, emerge che la maggioranza dei rispondenti lavora in uno studio composto tra le 1 e le 5 persone (71,2%) il 14,5% in uno di 6-9 persone, il

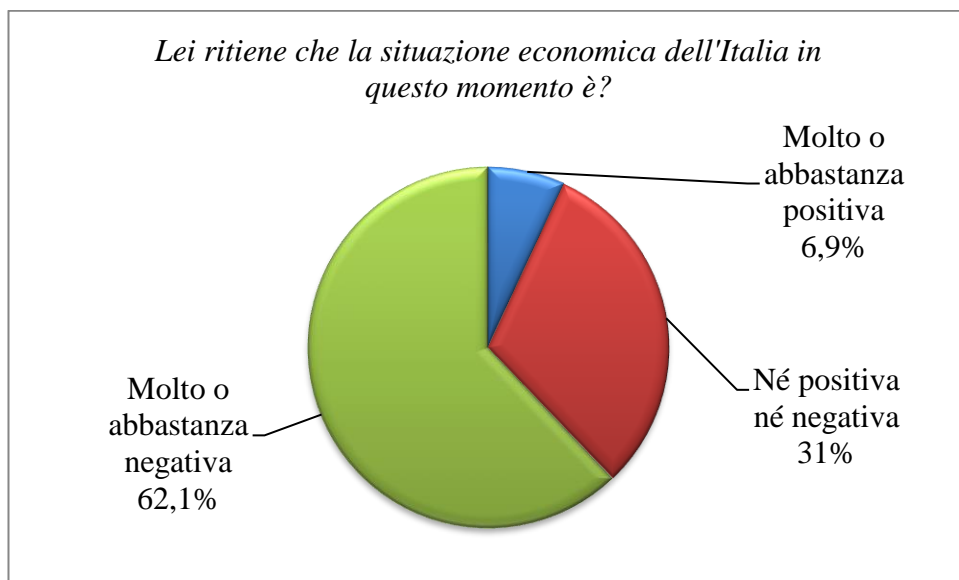
10,4% tra le 10-20 persone, il 3,9% in studi composto da più di 20 persone (fig. 10).

Una seconda area di interesse ha riguardato le aree professionali, rispetto alla quale emerge che il 92,8% dei rispondenti dichiara di operare in ambito contabilità, bilancio e fisco, il 41,4% nella consulenza e finanza aziendale, il 40% nell'area revisione legale dei conti e/o revisione enti locali, il 17,9% nell'area incarichi giudiziari, il 10,4% enti locali e/o Terzo Settore (fig. 11).

TABELLE E FIGURE

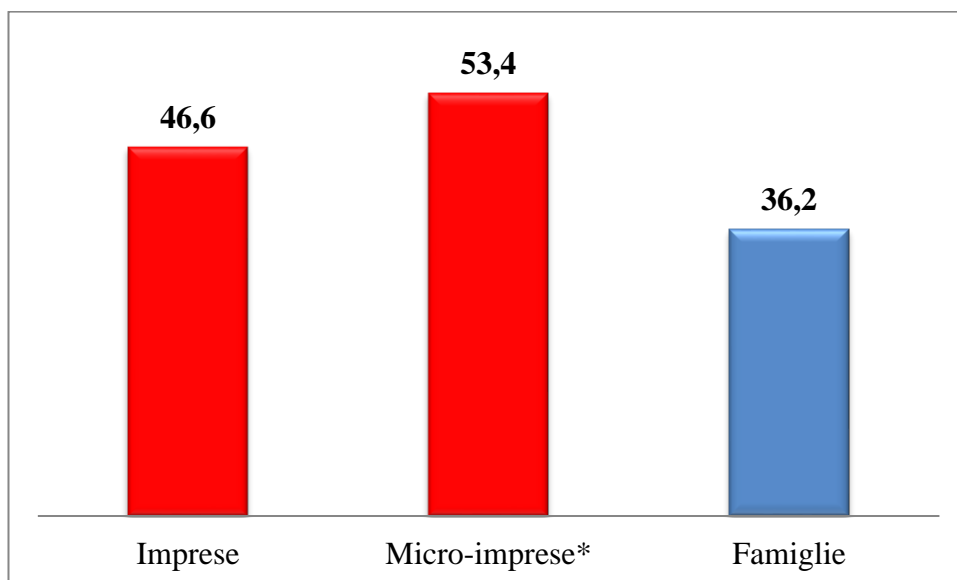


Fig. 1 - Opinioni dei commercialisti sulla situazione economica italiana
(val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 2 – Commercialisti secondo cui la situazione economica delle imprese e delle famiglie è molto o abbastanza negativa (val. %)



*Per micro-imprese si fa riferimento ad imprese con fatturato annuo massimo di 350.000 euro.

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 3 – Opinione dei commercialisti su come è cambiata la situazione economica dell'Italia rispetto a 12 mesi fa (val. %)

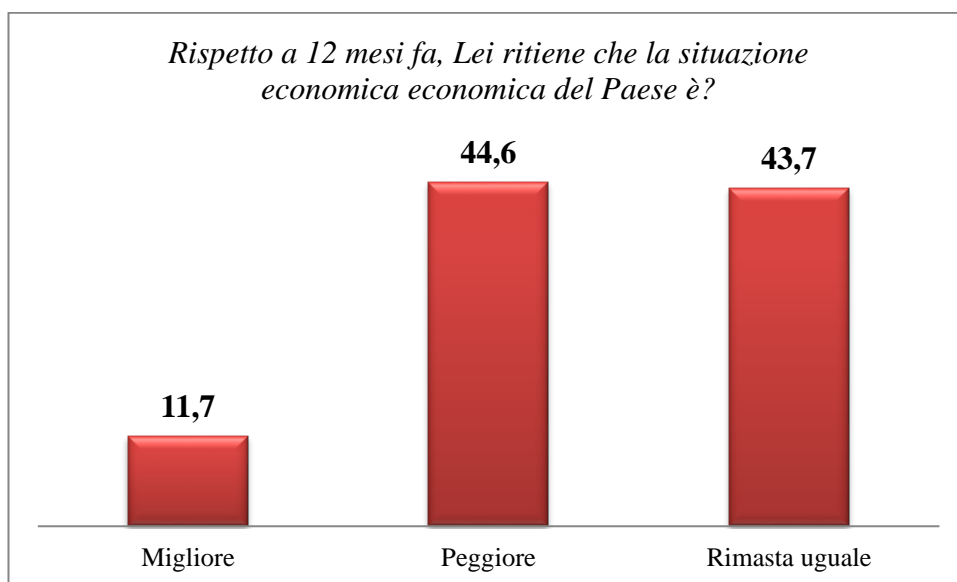
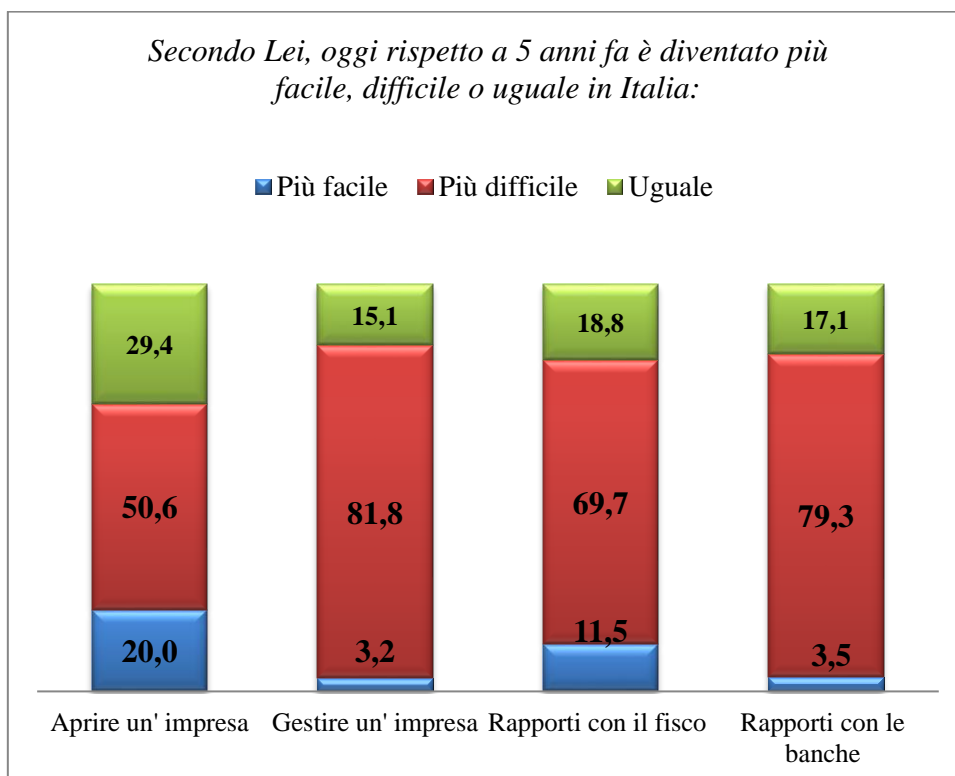
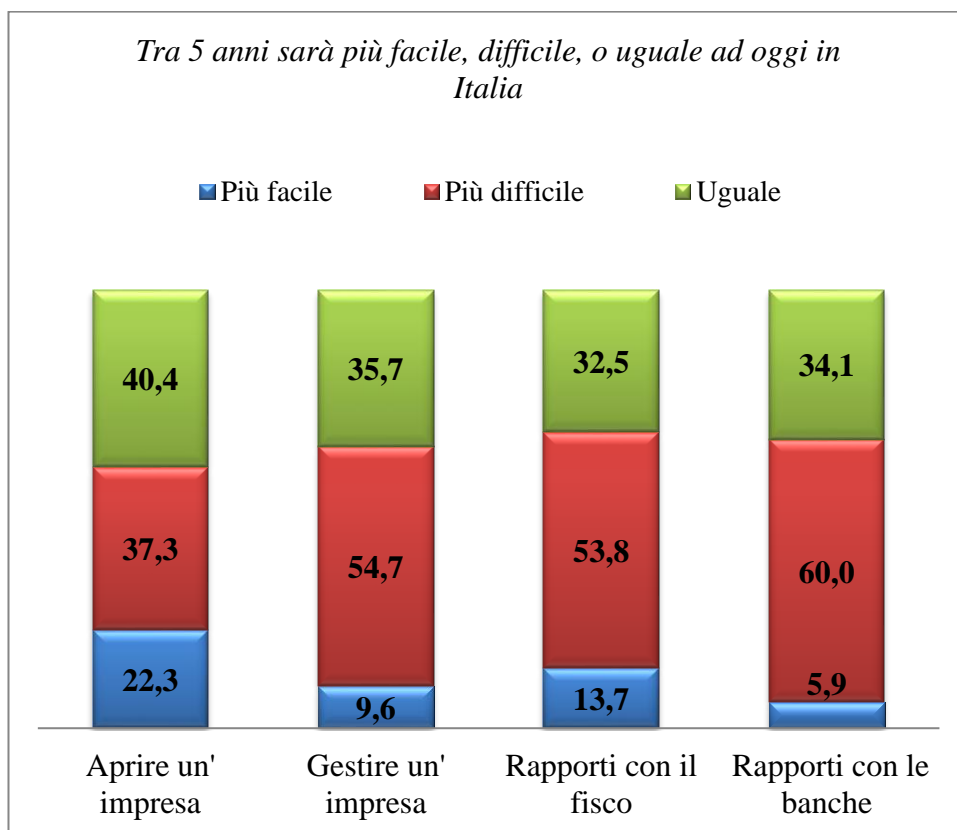


Fig. 4 - Opinioni dei commercialisti su come è cambiato negli ultimi 5 anni il contesto economico in cui operano imprese e famiglie (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 5 – Opinioni dei commercialisti su come cambierà nei prossimi 5 anni il contesto economico in cui operano imprese e famiglie (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 1 – Stato d’animo dei commercialisti sull’economia italiana tra 5 anni, per area geografica (val. %)

<i>Qual è il suo stato di animo pensando all’economia italiana tra 5 anni?</i>	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Ottimista	11,9	12,6	12,8	13,9	12,7
Pessimista	55,8	54,9	56,2	58,7	56,4
Né ottimista né pessimista	32,3	32,5	31,0	27,4	30,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 2 – Opinioni dei commercialisti sulla situazione economico-finanziaria delle imprese clienti, per tipologia di impresa (val. %)

<i>Lei ritiene che la situazione economico-finanziaria delle imprese sue clienti sia:</i>	Micro-imprese	Piccole e medie imprese	Totale
Positiva di cui	12,8	34,4	18,3
Molto	0,4	1,3	0,5
Abbastanza	12,4	33,1	17,8
Né positiva né negativa	31,1	32,5	33,9
Negativa di cui	53,4	32,5	46,6
Abbastanza	42,2	29,8	39,6
Molto	11,2	2,6	7,0
Non so	2,7	0,7	1,3
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 3 – Commercialisti le cui imprese clienti negli ultimi 12 mesi hanno avuto ritardi nella riscossione dei crediti, per area geografica (val. %)

<i>Negli ultimi 12 mesi, le imprese sue clienti hanno avuto ritardi nella riscossione dei crediti dai loro clienti?</i>					
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Si, di cui	92,4	90,0	94,3	93,2	91,3
Tutte	12,4	7,3	12,8	17,6	12,1
La maggior parte	51,4	50,5	59,6	58,1	53,9
Una minoranza	28,7	32,2	21,9	17,6	25,3
Nessuna	3,0	5,2	2,5	2,4	3,3
Non so	4,6	4,8	3,2	4,3	5,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 4 - Commercialisti le cui imprese clienti negli ultimi 12 mesi hanno avuto ritardi nel pagamento ai fornitori, per area geografica (val. %)

<i>Negli ultimi 12 mesi, le imprese sue clienti hanno avuto ritardi nei pagamenti verso i fornitori?</i>					
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Sì di cui	88,2	84,6	90,7	91,5	87,7
Tutte	4,2	3,6	6,9	10,7	6,2
La maggior parte	37,9	27,1	42,1	51,2	38,8
Una minoranza	46,1	53,9	41,8	29,6	42,8
Nessuna	7,0	10,1	5,5	3,9	6,9
Non so	4,8	5,3	3,8	4,6	5,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

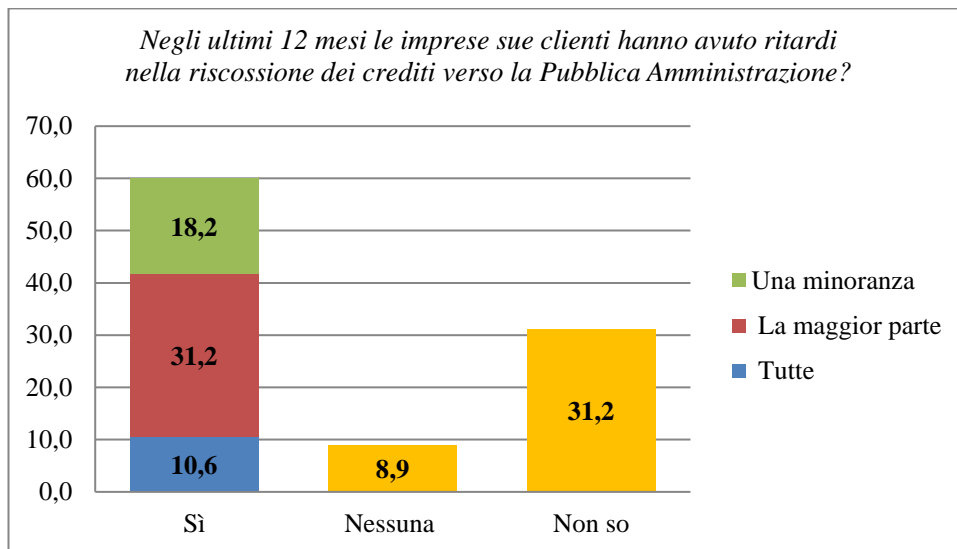
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 5 – Opinione dei commercialisti sull’andamento negli ultimi 12 mesi dei ritardi nei pagamenti ai fornitori delle imprese clienti, per tipologia di impresa (val. %)

<i>Rispetto all’anno scorso, negli ultimi 12 mesi i ritardi dei pagamenti delle imprese sue clienti verso i fornitori sono:</i>	Micro-imprese	Piccole e medie imprese	Totale
Aumentati	45,9	30,9	43,6
Diminuiti	2,8	6,4	4,3
Rimasti uguali	47,7	59,1	49,5
Non so	3,7	3,6	2,6
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 6 – Commercialisti le cui imprese clienti hanno subito negli ultimi 12 mesi ritardi nella riscossione dei crediti verso la Pubblica Amministrazione (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 6 – Opinione dei commercialisti sull’andamento negli ultimi 12 mesi dei ritardi nella riscossione dei crediti verso la Pubblica Amministrazione delle imprese clienti, per tipologia di impresa (val. %)

<i>Rispetto all’anno scorso, negli ultimi 12 mesi i ritardi nella riscossione dei crediti verso la Pubblica Amministrazione delle imprese sue clienti sono:</i>	Micro-imprese	Piccole e medie imprese	Totale
Aumentati	30,2	27,9	30,6
Diminuiti	7,3	10,3	7,7
Rimasti uguali	52,7	54,4	53,5
Non so	9,8	7,4	8,1
Totale	100,0	100,0	100,0

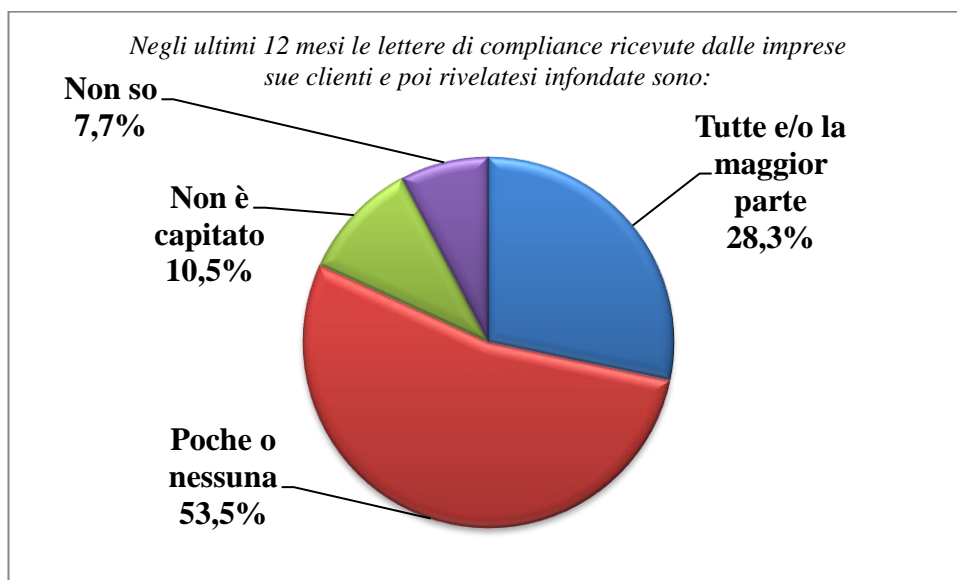
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 7 – Opinioni dei commercialisti sulle relazioni negli ultimi 12 mesi tra fisco e imprese clienti, per tipologia di impresa (val. %)

<i>Rispetto all'anno scorso negli ultimi 12 mesi è aumentato, diminuito, rimasto uguale:</i>	Micro-imprese	Piccole e medie imprese	Totale
<i>Numero di imprese che effettuano i versamenti al fisco (Iva, ecc.) mediante ravvedimento operoso oltre la scadenza</i>			
Aumentato	54,7	25,8	52,6
Diminuito	3,2	4,0	4,8
Rimasto uguale	37,5	56,3	39,9
Non so	4,6	13,9	2,7
Totale	100,0	100,0	100,0
<i>Numero di imprese con debiti scaduti e/o non pagati con il fisco</i>			
Aumentato	51,5	22,5	47,7
Diminuito	4,4	6,6	5,9
Rimasto uguale	38,7	56,3	43,0
Non so	5,4	14,6	3,4
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 7 – Le lettere di *compliance* ricevute negli ultimi 12 mesi dalle imprese clienti e rivelatesi infondate (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 8 – Commercialisti le cui imprese clienti negli ultimi 12 mesi hanno avuto ritardi nel versamento delle retribuzioni mensili ai dipendenti, per area geografica (val. %)

<i>Negli ultimi 12 mesi, le imprese sue clienti hanno avuto ritardi nei versamenti delle retribuzioni mensili ai dipendenti?</i>					
	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Sì di cui	51,0	45,5	65,3	75,5	58,3
Tutte	1,3	0,6	1,7	4,2	2,0
La maggior parte	5,1	3,4	11,3	21,5	10,3
Una minoranza	44,6	41,6	52,4	49,8	46,0
Nessuna	43,6	49,3	28,6	18,7	35,4
Non so	5,4	5,2	6,1	5,8	6,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

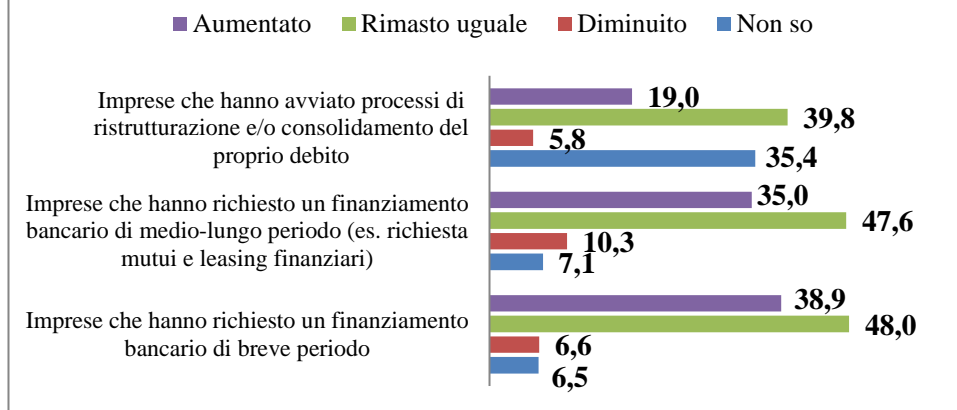
Tab. 9 – Commercialisti le cui imprese clienti negli ultimi 12 mesi hanno avuto ritardi nell'erogazione di Tfr e altre spettanze a lavoratori andati in pensione e/o usciti dall'azienda, per area geografica (val. %)

<i>Negli ultimi 12 mesi, le imprese sue clienti hanno avuto ritardi nell'erogazione di Tfr e altre spettanze a lavoratori andati in pensione e/o usciti dall'azienda?</i>		Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
Si di cui		52,8	47,7	58,6	68,1	55,6
	Tutte	1,5	1,4	3,3	5,4	3,0
	La maggior parte	9,0	7,5	14,0	23,5	13,2
	Una minoranza	42,2	38,8	41,3	39,1	39,5
Nessuna		38,3	44,7	29,7	21,1	33,9
Non so		8,9	7,6	11,7	10,8	10,5
Totale		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 8 – Opinioni dei commercialisti sull'andamento negli ultimi 12 mesi delle relazioni tra banche e imprese clienti (val. %)

Nei rapporti con le banche delle imprese sue clienti, rispetto all'anno scorso negli ultimi 12 mesi è aumentato, diminuito, rimasto uguale il numero di:



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

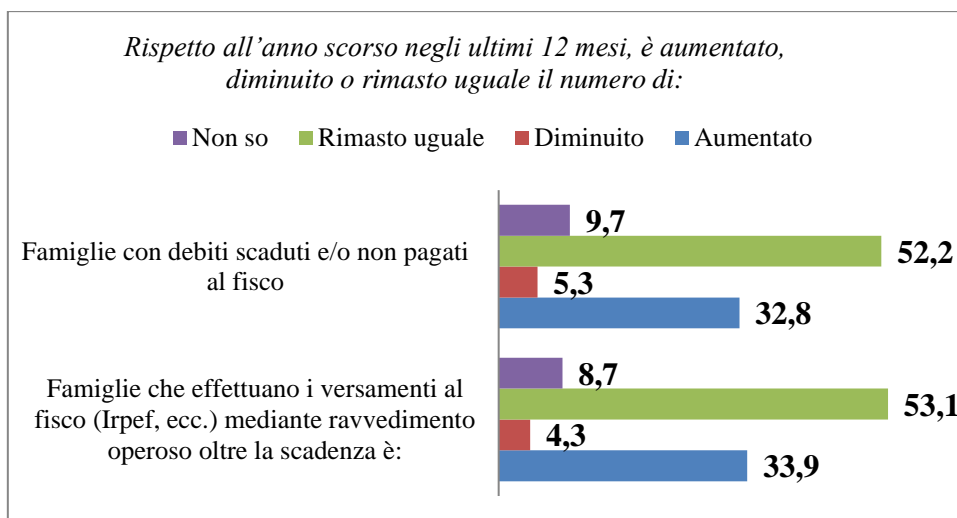
Tab. 10 – Opinione dei commercialisti sulla situazione economica delle famiglie in Italia, per area geografica (val. %)

In generale, Lei	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
------------------	------------	----------	--------	-------------	--------

<i>ritiene che la situazione economico-finanziaria delle famiglie sue clienti sia</i>					
Positiva, di cui	24,7	22,4	11,3	7,6	16,7
Molto	0,7	1,3	0,4	0,7	0,8
Abbastanza	24,0	21,1	10,9	6,9	15,8
Né positiva né negativa	42,0	46,3	43,1	41,8	43,3
Negativa, di cui	30,4	27,2	42,1	46,4	36,2
Molto	2,9	2,4	4,4	6,4	4,1
Abbastanza	27,6	24,8	37,6	40,1	32,1
Non so	2,9	4,1	3,6	4,2	3,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 9 – Opinione dei commercialisti sull'andamento negli ultimi 12 mesi delle relazioni tra fisco e famiglie clienti (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Tab. 11 – Commercialisti le cui famiglie clienti hanno fatto ricorso a procedure di ristrutturazione e/o composizione dei debiti, per area geografica (val. %)

Negli ultimi 12 mesi, le	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud e Isole	Totale
--------------------------	------------	----------	--------	-------------	--------

<i>famiglie sue clienti hanno fatto ricorso a procedure di ristrutturazione e/o composizione dei debiti?</i>						
Sì, di cui		17,6	14,8	19,7	32,1	21,3
	Tutte	1,0	0,4	0,5	1,8	1,0
	La maggioranza	1,9	1,7	3,6	7,3	3,7
	Una minoranza	14,7	12,8	15,6	23,0	16,6
Nessuna		59,3	63,5	56,5	45,2	55,4
Non so		23,1	21,7	23,8	22,7	23,3
Totale		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

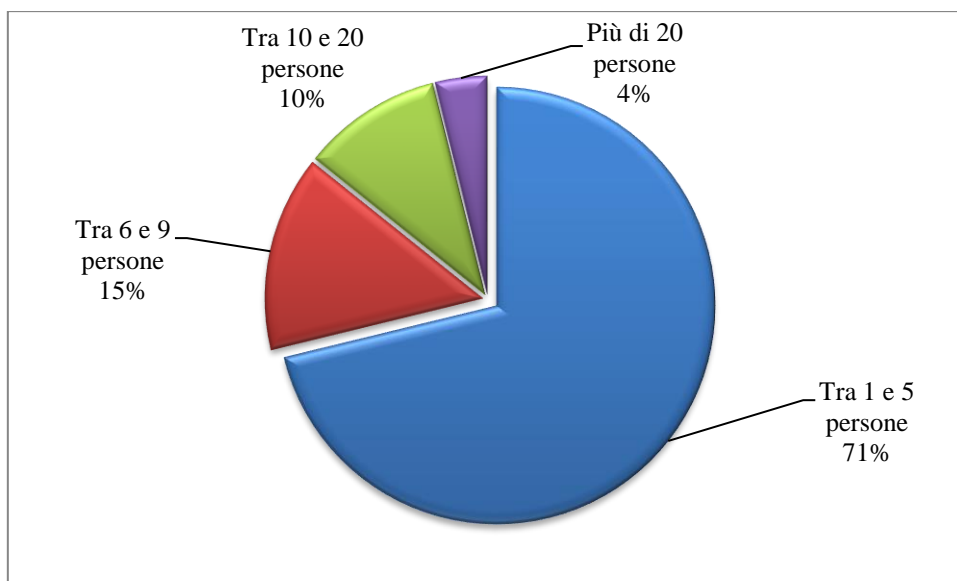
Tab. 12 – Caratteristiche del campione di commercialisti intervistati (val. %)

	%
Sesso	
Maschio	74,6

Femmina	25,4
Età in classe	
Fino a 45 anni	24,3
Tra 46 e 55	39,2
Oltre 55 anni	36,5
Area geografica	
Nord Ovest	26,3
Nord Est	26,0
Centro	24,6
Sud e Isole	23,1
Totale	100,0

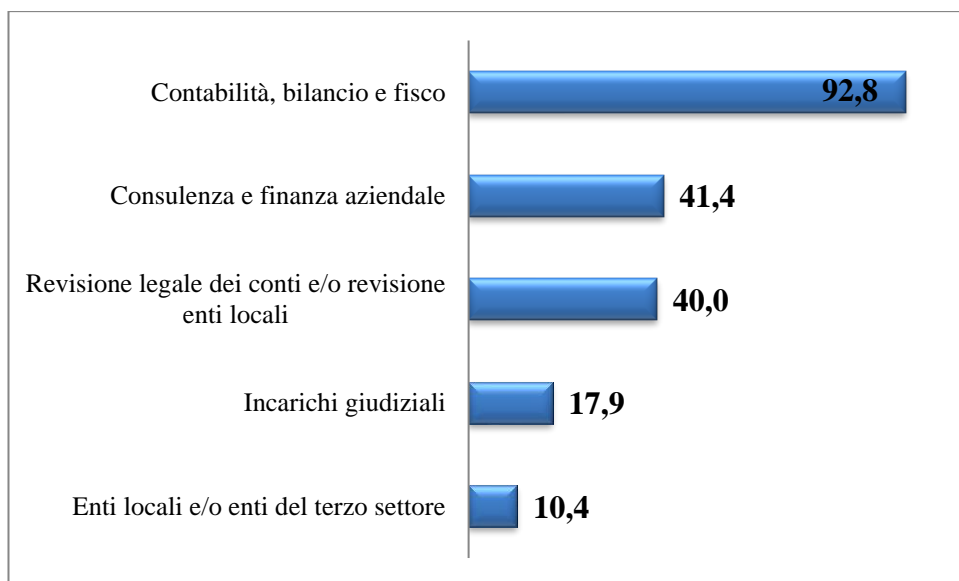
Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 10 – Numero di persone che lavorano stabilmente nello studio dei commercialisti intervistati (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019

Fig. 11 – Ambiti professionali dei commercialisti intervistati (val. %)



Fonte: indagine Censis-Cndcec 2019