

**COMMISSIONE DEGLI ESPERTI**  
**PARERE SUGLI STUDI DI SETTORE ESAMINATI NELLA RIUNIONE DEL**  
**22 NOVEMBRE 2000**

## **1. Premessa**

In data 22 Novembre 2000, in Roma Via Carucci n.99, si è riunita la Commissione degli esperti istituita ai sensi dell'art. 10 comma 7, della legge 8 maggio 1998 n. 146, che ha il compito istituzionale di esprimere un parere in merito all'idoneità degli studi di settore a rappresentare la realtà di riferimento. La Commissione ha già provveduto ad esprimere tale parere per:

- 45 studi in data 18 marzo 1999;
- 24 in data 7 dicembre 1999;
- 17 studi in data 3 febbraio 2000.

Nella riunione odierna sono presi in considerazione ulteriori 19 studi. Ai fini dell'attività di accertamento i primi 45 studi hanno avuto efficacia sin dal periodo d'imposta 1998, il secondo gruppo di 41 studi a decorrere dal periodo d'imposta 1999, ulteriori 43 studi avranno efficacia dal periodo d'imposta 2000.

Alla riunione sono intervenuti i componenti della Commissione indicati nell'allegato 1.

L'analisi dei prototipi predisposti dall'Amministrazione finanziaria sulla base dei dati forniti dai contribuenti con gli appositi questionari è stata effettuata dai sottogruppi che compongono la Commissione degli esperti. Tali analisi si sono avvalse dei dati forniti dalle Associazioni di categoria, alle quali è stato restituito il flusso delle elaborazioni relative a circa 30.000 casi anonimi che hanno consentito di effettuare approfondite valutazioni e di esprimere puntuali osservazioni in merito alle risultanze dei singoli studi. Ciascun sottogruppo ha fatto pervenire le proprie relazioni al Comitato di presidenza, che ha provveduto a sintetizzarle in un verbale trasmesso a tutti i componenti della Commissione.

Dall'esame dei prototipi presentati è derivato un parere sostanzialmente favorevole agli studi analizzati, unitamente alle osservazioni sia di carattere generale, sia di carattere specifico che l'Amministrazione finanziaria dovrà tenere presente in sede di applicazione dello strumento.

La Commissione degli esperti, in primo luogo, approva i pareri espressi nelle riunioni del 7 dicembre 1999 e del 3 febbraio 2000, inviati per posta elettronica a tutti i membri della Commissione per eventuali osservazioni. Relativamente al parere del 3 febbraio 2000, si chiede di esplicitare, come già fatto nella circolare n. 121/E dell'8 giugno 2000, che, tanto le osservazioni di carattere generale, che quelle di carattere specifico, sono riferibili anche agli studi precedentemente approvati, qualora ne ricorrano i presupposti. Si tratta, in particolare, della precisazione concernente l'effettiva percentuale di apporto di lavoro del collaboratore familiare e del socio al fine di ponderare il relativo peso nella funzione di regressione finalizzata alla stima del ricavo finale.

Il presidente, considerate le critiche formulate da alcuni membri della Commissione intervenuti alla riunione, ha ricordato nuovamente la procedura (approvata nella riunione preliminare) relativa alle convocazioni delle riunioni della Commissione degli esperti ed all'analisi dei prototipi degli studi di settore.

L'avv. Berliri chiede spiegazioni circa il significato della "sperimentalità" prevista per alcuni studi, tenuto conto che tale significato non emerge dai verbali.

Il presidente ricorda che il concetto di "sperimentalità" è sostanzialmente contenuto nella circolare n. 121/E del 2000. Al riguardo, chiarisce che, per il periodo d'imposta 1999, l'applicazione di alcuni studi di settore ha avuto carattere sperimentale nel senso che l'adeguamento spontaneo ai ricavi derivanti dallo studio approvato evita l'eventuale accertamento di maggiori ricavi sulla base delle risultanze dello studio di settore revisionato a seguito dell'elaborazione dei

nuovi dati, anche nel caso in cui l'ammontare stimato da quest'ultimo risulti superiore a quello determinato a seguito della revisione.

Alcuni commissari fanno presente di non aver ricevuto i pareri relativi alla riunione del 7 dicembre 1999 e del 3 febbraio 2000. Il presidente ricorda che gli stessi sono stati inviati per posta elettronica a tutti prima dell'emanazione della circolare e poi in occasione della convocazione della riunione odierna, come è possibile constatare dalle ricevute dell'invio effettuato. Lo stesso presidente aggiunge che occorre verificare se c'è stato un disagio nella ricezione e che è opportuno comunicare eventuali problemi relativi alla operatività della posta elettronica eventualmente riscontrati da ciascun commissario.

La dr.ssa Frontini della CONFAPI fa presente che si astiene dalla validazione degli studi da esaminare in questa riunione, così come si è astenuta con riferimento agli studi già approvati.

A tale proposito viene evidenziato che, nel corso della riunione del 3 febbraio 2000, anche il gruppo dei professionisti si era astenuto dal validare gli studi per il settore degli edili per mancanza di unanimità dei pareri dei commissari e che tale astensione non era stata verbalizzata. Si chiede, quindi, di verbalizzare tali astensioni.

Il presidente precisa che le astensioni sono state sempre registrate e che questo parere è un estratto di tutte le cose che vengono dette. Agli atti rimane, comunque, la trascrizione integrale di tutti gli interventi.

Con la precisazione riguardante l'astensione dei professionisti per gli studi del settore edile (SG69) e l'astensione della dr.ssa Frontini per tutti gli studi, il presidente dichiara approvati i pareri relativi alle riunioni della Commissione del 7 dicembre 1999 e del 3 febbraio 2000 e precisa che gli stessi sono stati opportunamente modificati.

L'avv. Berliri fa presente che i professionisti dell'area giuridico-economica non sono stati mai convocati alle riunioni concernenti l'esame dei prototipi relativi agli ingegneri e ai geometri, alle quali hanno partecipato solo i rappresentanti del Consiglio Nazionale degli Ingegneri e del Consiglio Nazionale dei Geometri. Al riguardo, il dr. Doderò ricorda che le regole di funzionamento della Commissione, definite nel corso della riunione del 19 novembre 1998, prevedono che le convocazioni siano inviate a coloro che fanno parte del sottogruppo che cura lo studio di settore e che, chi è interessato a partecipare alle attività di gruppi ai quali non appartiene deve farlo presente al coordinatore del sottogruppo che cura gli studi ai quali si è interessati. Nell'area dei professionisti, nella quale sono stati creati sottogruppi relativi alle tre macro aree professionali (giuridico-economiche, sanitarie, tecniche), alle riunioni concernenti l'esame dei prototipi, sono stati convocati solo i membri della Commissione designati dagli ordini professionali facenti parte del sottogruppo che cura lo studio da analizzare. Quando, ad esempio, è stato esaminato il prototipo dello studio di settore per gli avvocati, la convocazione è stata inviata solo agli avvocati e ai notai perché si è pensato che gli ingegneri, ad esempio, non avessero particolare interesse ad esaminare quel prototipo. Ma se gli ingegneri, o chiunque altro, avessero fatto presente l'interesse a partecipare sarebbero stati convocati alle riunioni.

L'avv. Berliri fa presente che riteneva che il sottogruppo al quale appartiene si riferisse a tutti gli studi delle categorie professionali e che non può approvare gli studi degli ingegneri e dei geometri che non ha mai visto.

Il presidente ricorda all'avv. Berliri che, se non è la prima volta che partecipa, ha già approvato altri studi (macellai, barbieri) con la stessa metodologia. La Commissione, infatti, analizza i verbali predisposti dai sottogruppi che hanno esaminato gli studi tenendo conto di tutte le osservazioni formulate.

L'avv. Berliri ammette di aver ricevuto il verbale della riunione con la quale si è approvato o sono stati avanzati dei suggerimenti per uno studio di settore.

Il presidente chiarisce che la Commissione non approva gli studi bensì esprime un parere sulla capacità degli stessi di rappresentare la realtà cui si riferiscono.

Viene precisato, inoltre, che il consiglio Nazionale degli avvocati, come tutte le altre organizzazioni rappresentate in Commissione, ha ricevuto l'elenco dei prototipi sui quali si sarebbe

concentrata l'attività di validazione, che consta di un confronto con i funzionari dell'amministrazione finanziaria, i tecnici statistici e gli economisti che hanno elaborato gli studi sulla base di un prototipo. Per esprimere un parere consapevole, è necessaria, appunto, questa attività di valutazione del prototipo. Prima di questa seduta si sono svolte un centinaio di riunioni con tutti coloro che hanno segnalato il proprio interesse a partecipare ai lavori. A giugno 2000, l'ordine degli avvocati ha ricevuto l'elenco dei prototipi su cui si stava concentrando l'attenzione ed era, quindi, nelle condizioni di esprimere il proprio interesse ad una più ampia partecipazione.

Gli studi sui quali la Commissione esprime il parere sono successivamente approvati con decreto del Ministro, da pubblicare nella Gazzetta ufficiale unitamente alla nota metodologica che descrive il percorso economico-statistico seguito per l'elaborazione dello studio.

A questo punto l'avv. Berliri, per conto del Consiglio Nazionale Forense, fa presente "di non avere mai visto lo studio di settore che oggi viene chiamato ad approvare e che la Commissione non è in grado, oggi, di dare copia di questo studio". La dichiarazione viene messa a verbale.

Il dr. Doderò precisa che le modalità di elaborazione dello studio che interessano l'avv. Berliri sono formalizzate nella nota tecnica e metodologica che viene pubblicata nella Gazzetta Ufficiale, i cui contenuti vengono ampiamente illustrati nel corso delle riunioni in cui sono esaminati i singoli prototipi.

Il rag. Regis, per conto del Consiglio nazionale dei ragionieri, fa presente di aver ricevuto gli inviti alle riunioni relative a tutte le attività, eccetto quelle delle professioni tecniche e sanitarie. Per tali attività, avendo ricevuto soltanto negli ultimi giorni le osservazioni, probabilmente a causa di un disguido, ritiene di non poter esprimere un parere sereno, confermando che solo le riunioni consentono di capire come funzionano i prototipi.

A questo punto il presidente propone di escludere dalla discussione gli studi relativi alle attività professionali e di fissare una riunione con tutti i professionisti al fine di presentare agli stessi tutti i prototipi delle attività professionali tale studi saranno oggetto di validazione da parte della Commissione in una successiva riunione appositamente convocata.

Il dr. Di Dato, per conto del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti, fa presente che, sia il rag. Regis che l'avv. Berliri non intendevano chiedere di sospendere l'esame degli studi relativi alle attività professionali, bensì evidenziare un disguido, per evitare che si verificasse ancora nel futuro, e che è possibile continuare la riunione anche con riferimento alla validazione degli studi relativi alle attività professionali.

Il presidente prende atto e ribadisce la possibilità, a richiesta, di visionare tutti gli studi dei professionisti tecnici e di formulare eventuali osservazioni da inviare alla presidenza della Commissione che, chiaramente, riferirà nella riunione successiva.

Dal punto di vista organizzativo, si prende atto della rinuncia all'incarico di coordinatore del sottogruppo professionisti-attività tecniche da parte del dott. Paolo Arzioni. Si rende, pertanto, necessaria la nomina di un nuovo coordinatore. Al riguardo, il presidente propone di spostare alla fine della riunione tale nomina, considerato che la stessa deve essere effettuata previa riunione tra i professionisti tecnici.

Si passa ora alla validazione dei prototipi all'ordine del giorno.

Il presidente fa presente che il dr. Malagnino, coordinatore delle attività professionali sanitarie, ha inviato una nota con la quale si scusa per l'assenza e, in relazione allo studio di settore degli psicologi, comunica che il dottor Garau per conto del Consiglio Nazionale degli psicologi, è "completamente soddisfatto del lavoro svolto" e propone quindi alla Commissione di validare lo studio SK20U.

Il presidente, pertanto, in assenza di altre osservazioni, propone di validare lo studio SK20U.

Il rag. Regis dopo aver chiesto che venga precisato che anche lo studio in questione è sperimentale, ritiene necessario che venga specificato cosa significa il termine "sperimentale".

Il presidente precisa che i professionisti determinano il reddito imponibile prendendo in considerazione i compensi realizzati secondo il criterio di cassa e non secondo quello di

competenza. Considerato che i compensi relativi alla attività svolta in un anno sono spesso riscossi negli anni successivi, non c'è sovrapposibilità tra i corrispettivi riscossi e dichiarati e l'attività effettivamente svolta dal professionista nel singolo periodo d'imposta. L'intervallo temporale varia in riferimento all'attività svolta: nelle attività professionali tecniche, economiche e forensi il periodo è più lungo; nelle attività professionali mediche è più breve.

Per trovare una soluzione a questo problema occorre creare una banca dati ed avere una serie storica di informazioni che riguardino più periodi d'imposta. L'intervallo temporale di osservazione potrebbe riguardare un triennio poiché in tale arco temporale si ha, in genere, il completamento del ciclo ed è, quindi, possibile operare raffronti all'interno dello stesso per verificare se il risultato complessivo è accettabile o meno.

Per creare la predetta banca dati, è, però, necessario, che i professionisti forniscano le informazioni destinate ad alimentarla, compilando il modello di comunicazione dei dati allegato alla dichiarazione. In tale modo, sarà possibile nell'arco di un breve periodo completare l'archivio di informazioni finalizzato all'affinamento dello studio di settore.

Per questi motivi, in aggiunta alla tutela che l'articolo 10 della legge n. 146 del 1998 già offre ai professionisti (possibilità di effettuare l'accertamento solo se vengono riscontrati due scostamenti nell'arco di un triennio), si ritiene opportuno prevedere che tutti gli studi di settore relativi alle attività professionali abbiano, inizialmente, carattere sperimentale.

Tali studi sono definiti sperimentali in quanto:

- i risultati dell'applicazione degli studi di settore possono essere utilizzati come criteri di selezione per l'attività di accertamento, sia in riferimento all'elemento della coerenza che a quello di congruità;
- i risultati derivanti dall'applicazione GE.RI.CO. 2001 non possono essere usati direttamente per l'azione di accertamento da operare, invece, utilizzando le ordinarie metodologie (chek list, ecc.), rispetto alle quali, i risultati dell'applicazione degli studi di settore costituiranno un mero strumento di ausilio;
- l'adeguamento del contribuente ai compensi risultanti dagli studi sperimentali eviterà la possibilità di accertamento sulla base dei più elevati compensi che potrebbero essere attribuiti al contribuente in applicazione dello studio di settore che verrà approvato al termine della fase di sperimentazione;
- nei confronti dei contribuenti che non si adeguano, i compensi derivanti dall'applicazione dello studio di settore approvato al termine della fase sperimentale potranno essere utilizzati per effettuare accertamenti in relazione a tutti i periodi di imposta che si sono succeduti nel periodo sperimentale.

Durante il periodo di sperimentazione, comunque, dovrà essere realizzato un processo di continuo aggiornamento degli studi in quanto la fase "sperimentale" è da considerarsi una fase attiva dello studio che deve impegnare, da un lato i professionisti, che saranno tenuti a fornire tutte le informazioni utili, e dall'altro gli esperti che dovranno rendere lo studio di settore definitivo più aderente alla realtà economica cui si riferisce.

L'avv. Berliri, pur esprimendo la convinzione che gli studi di settore siano utili ed opportuni, e che per una grossissima platea centrino l'obiettivo, sottolinea la preoccupazione che essi possano non cogliere la realtà di coloro che avendo pochi mezzi, nonostante tutti i presupposti, non riescono materialmente a raggiungere determinati risultati. Chiede, pertanto, che a seguito degli accertamenti effettuati con i metodi tradizionali da parte della Guardia di Finanza, eventuali fattori che giustificano le situazioni di non rispondenza alle risultanze dello studio, vengano recepiti negli studi definitivi.

Il presidente dichiara di cogliere l'invito a fare uno studio di massima sui professionisti.

L'avv. Berliri afferma che se lo studio di settore è esatto un 60% dei professionisti dovrebbe risultare in linea con lo studio stesso, per cui le analisi dovrebbero riguardare la rimanente parte.

Il presidente sottolinea che quanto rilevato dall'avv. Berliri, ormai, fa parte della cultura dell'Amministrazione finanziaria; infatti, dai due verbali appena approvati risulta l'evidenziazione

di tutte le situazioni in cui si giustificano le differenze fra i risultati dello studio e i risultati dichiarati dal contribuente.

Il monitoraggio della situazione dei professionisti consentirà di evidenziare tutte le situazioni che, oggettivamente, giustificano lo scostamento dai risultati dello studio. La finalità non è ovviamente quella di tutelare il contribuente scorretto, ma di evitare problemi al contribuente corretto.

Viene evidenziato che questa prassi è normalmente seguita in materia di studi di settore e che attraverso strumenti ulteriormente sofisticati, come l'analisi delle corrispondenze, si possono selezionare tutte quelle situazioni di non congruità e di incoerenza che risultano da situazioni del territorio, dalle condizioni del soggetto che opera, della situazione contingente e che non è opportuno sottoporre a controllo.

Il rag. Regis chiede se quanto stabilito in merito alla sperimentazione verrà tradotto in una norma da affiancare all'art. 10.

Il presidente risponde che la definizione di sperimentabilità non può essere oggetto di una norma, ma sarà contenuta in una circolare che, in quanto cogente per l'amministrazione, offre completa tutela al contribuente.

Il dott. Pessina, rappresentante dell'ANCIT chiede due conferme: se il principio della sperimentabilità valga per tutte le attività professionali e se la sperimentabilità sia dinamica, cioè se duri per tre anni da quando la Commissione dà parere positivo su un determinato studio. Chiede, inoltre, se sia possibile un adeguamento retroattivo dopo l'approvazione degli studi definitivi al termine del periodo sperimentale.

Il presidente risponde che al momento non è prevista la possibilità di un adeguamento retroattivo, ma tale possibilità non può essere esclusa nel momento in cui gli studi andranno a regime.

Il dott. Pessina, fa rilevare che intendeva fosse messo a verbale come effetto auspicabile, considerandolo un modo attraverso il quale si risolvono i problemi.

Il presidente chiede che venga messo a verbale che la Commissione ritiene utile che, alla fine del triennio, venga valutata la possibilità di adeguamento retroattivo. Ritiene, comunque, necessario non penalizzare quelli che si sono adeguati. Si sottolinea, quindi, la necessità di trovare una soluzione adeguata anche per evitare di introdurre un sostanziale rinvio dell'applicazione degli studi che impedirebbe all'amministrazione di esercitare la propria attività.

Viene chiesto di prevedere, per le attività professionali, la possibilità di adeguamento in dichiarazione durante tutto il periodo di sperimentabilità.

Viene suggerito, inoltre, di consentire l'adeguamento, sempre nella fase di sperimentazione, non al ricavo puntuale, cioè al ricavo massimo, ma anche a quello minimo, rilevando, a tal proposito, che i programmi software per la predisposizione delle dichiarazioni obbligano il contribuente all'adeguamento al ricavo puntuale.

Al riguardo, viene precisato che GE.RI.CO. individua oltre al ricavo puntuale anche il valore minimo dell'intervallo di confidenza. Tali valori non vengono riportati automaticamente nelle procedure per la predisposizione delle dichiarazioni.

Viene ribadito che con la circolare n. 110/E del 21 maggio 1999, l'Amministrazione finanziaria ha chiarito che "l'adeguamento va effettuato tenendo conto del valore che nell'applicazione GE.RI.CO. viene indicato quale ricavo di riferimento puntuale. I contribuenti, se ritengono che vi sia motivo, possono collocarsi, anche in caso di adeguamento, all'interno dell'intervallo di confidenza. Qualora, dunque, il contribuente decida di non adeguarsi al ricavo puntuale, potrebbe attendersi che l'Amministrazione finanziaria chieda giustificazioni di tale comportamento.

Viene richiesto di trattare colui che si adegua al ricavo minimo, come se si fosse adeguato al ricavo puntuale.

Il dott. Rossi ribadisce, al riguardo, che lo studio di settore funziona come criterio di selezione e che quindi può riguardare anche un soggetto che si è adeguato ed è coerente e che

d'altro canto, la sperimentazione deve servire a definire lo studio, a capire bene la realtà. Non ritiene, quindi, necessario effettuare ulteriori interventi per esplicitare posizioni dell'Amministrazione già note. Rileva, inoltre, che nella realtà già si verifica la situazione di chi si adegua al puntuale, chi si adegua al minimo, chi non si adegua, chi si adegua e non è coerente.

Dalla sala viene osservato che l'adeguamento all'interno dell'intervallo di confidenza dà delle tranquillità a chi lo ha effettuato. Viene, inoltre, rilevato che la certezza assoluta non può esistere perché è sempre possibile effettuare dei controlli, anche se, come diceva il dottor Rossi, una volta che l'amministrazione seleziona i soggetti da controllare, si rivolgerà preliminarmente a quelli che si trovano al fuori dei valori calcolati e che non si sono adeguati.

Il dott. Rossi precisa che anche chi è congruo e coerente, senza bisogno di adeguarsi, non ha la certezza che non verrà mai verificato. È chiaro che nella scala delle selezioni, sarà, però, posizionato in fondo, il che si traduce in una maggiore garanzia, considerato che, per poter verificare tutti, l'amministrazione dovrebbe disporre di una notevolissima capacità operativa.

Il dott. Forte in rappresentanza del Consiglio Nazionale Notariato chiede se le categorie sono chiamate oggi ad esprimere un parere definitivo sulla nozione di sperimentaltà. La richiesta deriva dalla constatazione che i notai non possono giudicare l'efficacia della sperimentaltà fino a quando non saranno in grado di valutare se lo studio di settore riesce a cogliere in maniera soddisfacente la realtà della categoria professionale notarile.

Il presidente precisa che il parere non è mai vincolante e che ora si discute delle conseguenze derivanti dall'attribuire ad uno studio il carattere di sperimentaltà, indipendentemente dalla circostanza che lo studio dei notai sia più o meno correttamente formulato.

Il dott. Forte fa rilevare che, a suo parere, lo strumento per realizzare la sperimentaltà, può essere più o meno spinto in funzione delle scelte effettuate. Ad esempio, per gran parte degli studi di settore riguardanti le categorie professionali, che non riescono a cogliere in maniera precisa la realtà, occorre che la sperimentaltà sia più spinta nel senso che gli strumenti, attraverso i quali viene attuata, operino con maggiore cautela, rispetto a categorie per le quali lo studio appare più aderente alla realtà.

Si chiede, comunque, che vengano fornite opportune garanzie per tutti gli studi nel senso che anche studi perfetti hanno necessità di adeguamento se muta la realtà che rappresentano.

Il Presidente ricorda, che se nell'ambito di un particolare studio emergono questioni peculiari, queste vengono rilevate nel parere, ed inserite nelle circolari per offrire quelle maggiori garanzie, che tutti richiedono.

Il rag. Regis, a nome della sua categoria, si dichiara d'accordo sui principi che ha enunciato il dottor Brunello sulla sperimentaltà perché ritenuti in grado di dare trasparenza all'operazione che dovrà, comunque, essere prevista da un provvedimento di sicura efficacia normativa, non solo in una circolare. Chiede all'amministrazione di riflettere sull'opportunità che la sperimentaltà venga prorogata a quattro anni, tenendo conto per i tre anni del principio di cassa, visto che in effetti, nelle professioni tecniche questa è una questione abbastanza rilevante. Ad esempio, nei casi di contratti stipulati con gli enti pubblici, tra la predisposizione del progetto, la sua approvazione, l'inizio effettivo dei lavori ed, infine, il pagamento del compenso può trascorrere un periodo di tempo più o meno lungo, comunque superiore ai tre-quattro anni.

Si chiede, inoltre, che una volta ultimata la fase sperimentale e diventato definitivo lo studio di settore, abbiano, comunque, efficacia per l'azione accertatrice da parte degli uffici finanziari, le raccomandazioni precedentemente inserite in circolare, come quelle contenute nella circolare del giugno dell'anno scorso. Ci si riferisce, in particolare, all'invito agli uffici a tenere presente tutta una serie di situazioni che possono verificarsi, come ad esempio, la dimostrazione da parte del professionista che il suo scostamento dai valori presunti dallo studio, anche se protratto per quattro anni, potrebbe nel quinto anno giustificare completamente la situazione di tutti gli anni precedenti, certificando che la sua attività si è conclusa in un periodo più lungo.

Il dott. Dodero evidenzia che l'Amministrazione finanziaria già nella circolare n. 117/E del 13 maggio 1996, riguardante i parametri, affermò quel principio, stabilendo che nel contraddittorio

il professionista può dimostrare di non aver ancora conseguito i compensi relativi ad uno o più anni, perché gli stessi sono stati incassati, ad esempio, tutti insieme nel corso del quarto anno.

Il rag. Regis fa presente che molte volte, a livello periferico, si riscontrano grandi difficoltà nei rapporti con gli uffici finanziari, al fine di ottenere il riconoscimento dei principi sopra enunciati, nonostante l'amministrazione, soprattutto nelle ultime circolari, abbia mostrato un notevole spirito collaborativo, improntato alla trasparenza.

Il dott. Rossi evidenzia come spesso la complessità organizzativa che caratterizza l'amministrazione finanziaria, sia di ostacolo o comunque non faciliti un'uniformità di indirizzo nell'applicazione, da parte del personale degli uffici periferici, delle istruzioni centrali. Sottolinea, inoltre, che molte volte anche da parte di professionisti e rappresentanti di associazioni di categoria si nota una tendenza a presentarsi al contraddittorio con gli uffici non per esaminare nel merito il caso, non avendo fondati elementi per contrastare la pretesa dell'ufficio, ma con il solo scopo di chiedere abbattimenti forfetari in misura più o meno elevata. Quindi, comportamenti superficiali o sbrigativi sono purtroppo riscontrabili in entrambe le parti. Per quanto riguarda l'Agenzia, si sta cercando di aumentare la professionalità degli operatori e di fornire loro puntuali direttive per una corretta applicazione delle norme e per rendere sempre più trasparente il rapporto con i contribuenti ed i loro rappresentanti. A tal riguardo sottolinea, poi, che non bisogna considerare anomalo il comportamento del funzionario, finalizzato alla tutela del credito erariale. Invita, inoltre, a segnalare quelle situazioni anomale che potrebbero verificarsi nei vari contesti locali, al fine di risolverle in maniera uniforme, nell'ottica di una sempre maggiore apertura al dialogo da parte dell'Amministrazione.

Il dott. Rossi si sofferma, poi, sul problema del periodo di applicazione sperimentale degli studi (se di tre o di quattro anni), precisando che è stato fissato un termine di tre anni, con l'obiettivo, di affinare lo studio di settore in modo da cogliere al meglio le singole realtà. Tale termine non è però vincolante, dal momento che, laddove occorra, l'emanazione di un ulteriore decreto potrà determinare l'ulteriore periodo di sperimentazione, spiegandone i motivi. Il termine dei tre anni sarà utilizzato per controllare le dichiarazioni, il comportamento dei contribuenti, per acquisire più informazioni e creare con esse una banca dati. Il tempo di conclusione dipenderà dal singolo studio. Per il momento, gli studi che riguardano le attività professionali vengono considerati sperimentali in linea di massima per un triennio, con quel concetto di sperimentazione fissato in principio. Se, poi, ci dovesse essere uno studio che presentasse maggiori difficoltà, o per il quale comunque non si riuscirà a concludere, si concorderà un altro periodo di sperimentazione, l'importante è non avere un atteggiamento di chiusura da entrambe le parti.

Esaurita la discussione di carattere generale, si passa all'esame dei 19 studi sottoposti al giudizio della Commissione. Viene concordato di esaminare anche le osservazioni relative agli studi di settore dei professionisti (SK02U, SK03U, SK16U, SK18U, SK20U), rimandando, però, l'emanazione del parere su tali studi alla successiva seduta della Commissione.

## **2. Considerazioni relative al settore delle attività professionali**

### **2.1 Relazione sullo studio di settore SK02U**

#### **74.20.0 Studi di ingegneria**

Per l'attività degli studi di ingegneria è stato elaborato un unico studio di settore: SK02U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole ad una sua approvazione di tipo sperimentale e sono state formulate le osservazioni che possono essere, così, sintetizzate:

- sovente gli iscritti acquisiscono importanti commesse in un settore specialistico, per l'esecuzione delle quali è necessario acquistare apparecchiature altamente sofisticate e

dedicate. Normalmente tali apparecchiature, molto costose, esplicano la loro utilità limitatamente alla commessa per la quale vengono acquistate e, successivamente, cadono in disuso pur restando nella disponibilità del soggetto. E', infatti, noto che strumenti di tale genere, ad alta obsolescenza, perdono rapidissimamente valore e sono difficilmente rivendibili. Tale circostanza induce il professionista ad accantonare le apparecchiature nell'improbabile speranza di poterle utilizzare nuovamente;

- computers, stampanti, scanners e relativi software che, nel particolare settore, presentano un'obsolescenza rapidissima. Anche in questi casi il professionista conserva macchine e programmi ormai di scarsissimo valore ed inutilizzabili per l'attività professionale, riconvertendole ad eventuali utilizzi tradizionali (videoscrittura, contabilità etc.);
- tecnigrafi, tavoli da disegno, mezzi di calcolo programmabili, attrezzature topografiche e di rilievo fanno parte della dotazione di beni strumentali di qualunque professionista non giovanissimo, pur non avendo più alcun utilizzo pratico. Anche in questo caso si riscontra la tendenza a conservare questi beni in quanto l'alternativa sarebbe quella di distruggerli. Il valore di tali attrezzature è attualmente da ritenere nullo, mentre il costo storico ai fini fiscali non è affatto trascurabile;
- frequentemente si assiste ad uno sfasamento temporale tra costi sostenuti e compensi percepiti, in quanto la principale committenza di lavori rilevanti e di durata ultrannuale è costituita da Stato, Enti Pubblici ed imprese di grande dimensione, che, generalmente, effettuano i pagamenti ai professionisti con un certo ritardo. Peraltro, nelle suddette circostanze, il professionista deve necessariamente anticipare ingenti spese per l'espletamento dell'incarico, mentre i relativi incassi si manifestano molto più tardi superando ampiamente l'anno di imposta in cui sono state sostenute le spese stesse. Inoltre gli incassi avvengono quasi sempre dilazionatamente, oppure in base allo stato di avanzamento dei lavori dell'appalto cui la prestazione professionale è collegata;
- nell'ambito di incarichi di un certo rilievo, si verifica una ulteriore fattispecie discorsiva quando il professionista partecipa a gare e/o concorsi per l'aggiudicazione della commessa. In questo caso il soggetto sostiene ingenti spese per partecipare alle gare senza la certezza che ne risulti aggiudicatario.

Per neutralizzare eventuali effetti distorsivi, determinati sulla base di quanto descritto nei due punti precedenti, viene chiesto di ampliare l'intervallo temporale entro il quale valutare la posizione di congruità del professionista, portandolo dagli attuali tre anni a quattro anni.

Al riguardo, è stato fatto osservare che:

- tale richiesta implicherebbe una modifica normativa;
- in considerazione dello sfasamento temporale tra costi sostenuti e compensi percepiti, si è già ritenuto opportuno attribuire agli studi di settore relativi alle attività professionali il carattere "sperimentale" almeno per i primi anni di applicazione così come evidenziato al punto 2;
- in sede di definizione dell'accertamento, il professionista potrà valersi del diritto di fornire prova contraria, motivando e documentando idoneamente le ragioni in base alle quali è da ritenersi legittimo lo scostamento tra i compensi dichiarati e quelli stimati con lo studio di settore. La predetta legittimazione potrebbe trovare fondamento nelle peculiari situazioni di mercato in cui il professionista stesso opera, ovvero nelle modalità di espletamento dell'attività. In particolare, si potrà tener conto dell'eventuale incasso di un rilevante ammontare di compensi in anni successivi a quello nel corso del quale sono stati sostenuti i relativi costi. Analogamente, dovrà tenersi conto dell'eventuale incasso nel periodo d'imposta di riferimento, di compensi per i quali i relativi costi sono stati sostenuti in anni precedenti;
- non essendo in genere possibile, per i professionisti in esame, contare su una continuità di incarichi e quindi su un flusso di reddito costante e programmabile, si assiste alla



tendenza generalizzata di non avvalersi di personale dipendente bensì di collaboratori autonomi che sono spesso altri ingegneri specializzati in settori specifici. Si pensi, ad esempio, alla costruzione di un edificio per la quale il progettista si può avvalere di uno strutturista, di un impiantista termotecnico e di un impiantista elettrico. Ciò consente al professionista che ha acquisito l'incarico di attingere a peculiari specializzazioni per affrontare lavori di notevole mole senza dotarsi di collaboratori fissi che, una volta ultimato il lavoro, risulterebbero inutili.

Il frazionamento del lavoro appena illustrato è reciproco; si assiste pertanto allo sviluppo di un sistema di collaborazioni incrociato che consente di creare efficaci sinergie operative oltre che normalizzare l'andamento dei flussi reddituali. E' appena il caso di sottolineare, inoltre, che i costi per collaborazioni specialistiche sono piuttosto elevati e, pertanto, riducono notevolmente i margini di utile.

Alla luce di quanto sopra, si ritiene che né cospicue spese per collaborazioni né tantomeno il numero dei collaboratori di cui il professionista si è avvalso nell'esecuzione di particolari incarichi risultano particolarmente indicative ai fini della valutazione del compenso stimato. Anche in questo caso gli ingegneri ritengono opportuno prendere in considerazione l'ipotesi di inserire alcuni correttivi che possano mitigare gli effetti distorsivi derivanti dal meccanismo indicato;

- l'esercizio dell'attività professionale in forma associata è un fenomeno in forte espansione in quanto consente di risolvere alcuni dei problemi già menzionati quali la normalizzazione dei flussi di reddito, l'utilizzo di professionalità specialistiche ecc. Cionondimeno è prassi comune che ogni professionista appartenente ad associazioni professionali svolga, anche, incarichi a titolo personale sia per esigenze degli Enti committenti, sia per prestigio personale.

E' altresì frequente che il professionista associato sia anche lavoratore dipendente. In particolare:

— il professionista associato che svolge attività marginali o particolari anche a titolo personale, evidentemente divide il proprio tempo e le proprie energie lavorative tra le due attività. In linea di massima l'attività a titolo personale è piuttosto modesta o comunque poco redditizia in quanto gravata da costi di collaborazione. Nel caso specifico è stato verificato che il prototipo dello studio di settore (relativo all'attività professionale non esercitata in forma associata), non ne tiene conto nella elaborazione dei dati relativi alla percentuale di "impegno. E' appena il caso di rilevare che nulla vieta al professionista di partecipare a più associazioni professionali con le evidenti conseguenze;

— analoghi effetti distorsivi si verificano allorché il professionista associato svolga anche attività di lavoro dipendente a tempo pieno o parziale. Infatti, è stato verificato che il prototipo esaminato, applicato agli studi professionali associati, non tiene conto di questa circostanza con le evidenti conseguenze di cui sopra.

Anche in questo caso appare quindi opportuno prendere in considerazione l'ipotesi di inserire alcuni correttivi che possano mitigare gli effetti distorsivi derivanti dal meccanismo indicato.

Infine sono stati rilevati ulteriori aspetti critici di carattere più generale che, comunque, possono inficiare l'attendibilità dell'elaborazione. In particolare è stato notato che:

- il questionario richiede l'anzianità di iscrizione all'Ordine ma non anche l'età anagrafica del soggetto; parimenti l'elaborazione non tiene conto di questo dato che, al contrario assume una certa rilevanza. Infatti, è verificabile che la capacità reddituale è strettamente connessa all'età, formando una parabola crescente fino ad una certa età e, successivamente, decrescente in relazione alla riduzione dell'impegno professionale dei più anziani. E' quindi evidente che il solo dato relativo all'anzianità di iscrizione all'Ordine Professionale non è sufficiente ad inquadrare la situazione del soggetto che

potrebbe trovarsi in un punto della parabola in base all'anzianità professionale ma in un altro in base all'anzianità anagrafica. Basti, pensare ad un lavoratore dipendente che si iscrive all'Ordine solo in età avanzata per dedicarsi all'attività professionale in modo marginale. Tale soggetto dopo qualche anno sarà collocato nell'elaborazione, all'apice della parabola mentre, nella realtà, dovrebbe avere ormai raggiunto la fase finale;

- nel calcolo della resa oraria gli studi di settore prendono in considerazione 312 giorni lavorativi ad 8 ore al giorno (dati ISTAT) che equivalgono a 2496 ore l'anno. Nella realtà nel corso di un anno le ore lavorative sono da ritenere tra le 1800 e le 2000 per cui la resa oraria risulta più bassa, rispetto a quella considerata nello Studio di Settore, di un 20%, 30%. Per quanto poi attiene i lavoratori dipendenti è stato calcolato che su un monte ore lavorabili di 2080 ne vengono effettivamente lavorate 1654. Divergenze di tale entità possono rendere inattendibili sia le valutazioni di "coerenza" che di "congruità" scaturenti dalle elaborazioni. Al riguardo, l'Amministrazione finanziaria ha fatto osservare che il parametro relativo al numero delle ore lavorative nell'anno è puramente convenzionale. Pertanto, a prescindere dal numero di ore lavorative considerate per il calcolo dell'indice, risulta rilevante non il suo valore assoluto, ma il confronto tra quello attribuito al singolo professionista e il valore medio attribuito ai professionisti con caratteristiche simili.

## **2.2 Relazione sullo studio di settore SK03U**

### **74.20.A – Attività tecniche svolte da geometri**

Per l'attività tecniche svolte da geometri, è stato elaborato un unico studio di settore: SK03U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole ad una sua approvazione di tipo sperimentale e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- l'applicazione degli studi di settore alle libere professioni presenta complessità procedurali al suo utilizzo per le attività commerciali ed artigiane, nelle quali le funzioni di produzione e di vendita possono essere stimate con modelli matematici quantitativi;
- la peculiare natura personale della prestazione professionale rende oggettivamente difficile definire modelli matematici che riescano a valutare la capacità di lavoro individuale, elemento fondamentale per determinare la potenzialità produttiva;
- nell'esercizio libero professionale non c'è correlazione significativa tra le attrezzature, i costi in genere ed il volume d'affari prodotto. L'informatizzazione generalizzata ed in particolare quella della pubblica amministrazione, comporterà la necessità per i liberi professionisti di dotarsi di uno standard minimo comune di attrezzature. Solo quando questa sarà a regime si potrà definire una qualche sorta di reale correlazione diretta;
- a rendere ancora meno attendibili le risultanze degli studi di settore concorre il "criterio di cassa" collegato alla durata pluriennale della maggior parte degli incarichi professionali dei geometri che, ovviamente, possono ottenere il corrispettivo della loro prestazione solo al completamento della stessa. Il meccanismo delle anticipazioni, rappresenta, infatti, più una copertura delle spese che un effettiva anticipazione di onorario. Da qui l'esigenza irrinunciabile che i dati utilizzati per l'elaborazione siano riferiti alla media di almeno un triennio;
- le metodologie utilizzate per elaborare gli studi sono di origine statistica e tendono ad individuare la "normalità economico-produttiva" dell'attività, per cui si può temere che le stesse non riescano a descrivere in modo soddisfacente le realtà microprofessionali, così frequenti nella professione di geometra, per le quali andrebbe prevista una maggior

elasticità di applicazione o l'introduzione di fattori correttivi a monte dell'elaborazione stessa.

Tutto ciò premesso i geometri ritengono che:

- un'innovazione così profonda deve prevedere un periodo di apprendimento gestionale sicuramente superiore al previsto periodo triennale di sperimentazione. Una volta concluso il periodo di sperimentazione, ribadendo che deve essere necessariamente superiore ad un triennio, e considerata la possibilità di alternanza quantitativa tra i compensi, l'accertamento di maggiori compensi dovrà avvenire solo in caso di non coerenza degli stessi in due periodi d'imposta consecutivi, rispetto a quanto stimato dallo studio. Ciò per i motivi collegati al criterio di cassa sopra esposto e per evitare eccesso di discrezionalità da parte dell'ufficio nella scelta del triennio da considerare;
- occorre ridefinire in modo più preciso ed europeo la codifica dell'attività e prevedere una rilevazione anche sulle attività imprenditoriali o di servizi diverse da quelle di geometra che i contribuenti svolgono contemporaneamente a quest'ultima.

## **2.3 Relazione sullo studio di settore SK16U**

### **70.32.0 – Amministrazione e gestione di beni immobili per conto terzi**

Per l'attività di amministrazione e gestione di beni immobili per conto terzi, è stato elaborato un unico studio di settore: SK16U.

Per lo studio in esame, è stato espresso un parere non favorevole all'approvazione e sono state formulate delle criticità all'idoneità dello studio a rappresentare tale settore.

Si è ritenuto, pertanto, necessario rimandare la valutazione dello studio ad una successiva riunione. Al riguardo, il Presidente della Commissione ha chiesto alle associazioni interessate di formulare per iscritto proposte in base alle quali effettuare nuove elaborazioni tendenti all'affinamento dello studio.

## **2.4 Relazione sullo studio di settore SK18U**

### **74.20.1 – Studi di architettura**

Per l'attività degli studi di architettura, è stato elaborato un unico studio di settore: SK18U. Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole ad una sua approvazione di tipo sperimentale e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- per i professionisti esiste un unico elemento per valutare la coerenza o meno dei dati dichiarati: la resa oraria. Il calcolo del predetto indice assume come misura di riferimento sempre le otto ore lavorative giornaliere, senza fare alcuna distinzione per l'attività svolta a tempo pieno o a tempo parziale. Le otto ore giornaliere, se possono risultare un corretto parametro per il professionista a tempo pieno, non lo sono per quei professionisti che dedicano alla professione un minor tempo. I rappresentanti del Consiglio Nazionale Architetti reputano, perciò, necessario che la misura di riferimento sia proporzionata alla percentuale di tempo destinata all'attività. La resa oraria, inoltre, deve essere parametrata anche in rapporto all'anzianità di iscrizione all'albo professionale, in quanto un professionista iscritto da pochi anni non può avere una resa oraria paragonabile a chi già da tempo svolge l'attività ed è iscritto all'albo da decenni. La resa oraria varia, inoltre, in relazione alla tipologia della prestazione professionale. Esistono, infatti, lavori che, a parità di tempo, consentono guadagni maggiori rispetto ad

altri: è il caso delle progettazioni edilizie o urbanistiche rispetto ai collaudi, alle perizie di stima, alla progettazione di opere di manutenzione di strade, ecc.;

- il questionario sugli studi di settore, che ha portato alla determinazione dei cluster e di tutta la metodologia dello studio di settore, è stato compilato nel 1997, con riferimento ai dati dell'anno di imposta 1996, mentre lo studio di settore SK18U sarà applicabile, la prima volta, per l'anno d'imposta 2000. La categoria professionale degli architetti ha avuto, con l'avvento della strumentazione informatica, un notevole cambiamento sia nei tempi che nelle modalità lavorative, in particolare:

1. il disegno architettonico si svolge ora esclusivamente con il computer, con la conseguenza che il numero dei personal computer e delle stampanti è notevolmente aumentato;
2. lo sviluppo tecnologico nel settore hardware e software ha comportato la veloce obsolescenza delle macchine e costretto il professionista a adeguarsi per consentire l'utilizzo dei programmi e una migliore resa del proprio lavoro;
3. il basso costo di tali strumenti informatici ne ha reso possibile l'accesso e l'incremento a tutti i professionisti più o meno giovani.

Ne consegue che, in uno studio in cui lavora un solo professionista, oggi esistono almeno due computer e due stampanti, poiché il basso o nullo valore di permuta di un PC per l'acquisto di uno nuovo, spinge l'architetto a tenerlo per sé, utilizzandolo eventualmente per la videoscrittura. Il valore degli strumenti informatici dovrebbe, quindi, essere parametrato notevolmente verso il basso per consentire una più giusta determinazione delle classi omogenee. L'eventuale attribuzione a un gruppo omogeneo che non corrisponde alle caratteristiche del contribuente porterebbe delle anomalie nell'applicazione dello studio, non consentendogli di rappresentare in modo adeguato la realtà del contribuente esaminato;

- gli studi di settore risultano più adattabili alle imprese che ai professionisti: sia per la loro logica di costruzione, basata sulle caratteristiche microeconomiche del processo aziendale più che sull'intuitus personae del professionista, sia perché i professionisti adottano il criterio di cassa per la determinazione del reddito. Quest'ultimo aspetto comporta che la correlazione tra costi e ricavi, su cui si basa lo studio di settore, non è mai certa e può portare a conclusioni fuorvianti;
- lo studio di settore giunge a risultati oggettivamente persuasivi solo per attività in qualche modo standardizzabili e dove esistono relazioni convincenti e stabili tra caratteristica dell'attività ed ammontare del giro di affari. Tutto ciò non è riscontrabile per la categoria dei professionisti.

Per quanto riguarda l'osservazione che gli studi di settore sono stati elaborati in base ai dati del 1997, l'Amministrazione finanziaria ha chiarito, già nelle precedenti riunioni della commissione, che tale circostanza non è di per sé significativa d'anomalia in quanto la metodologia posta a base degli studi di settore perviene alla definizione di rapporti e non di valori assoluti, in relazione ai quali è indifferente l'anno di riferimento preso a base per la costruzione dello studio.

## **2.5 Relazione sullo studio di settore SK20U**

### **85.32.B Attività professionale svolta da psicologi**

Per l'attività professionale svolta da psicologi è stato elaborato lo studio di settore: SK20U. Per lo studio in esame, come ha anticipato il presidente nella premessa, è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole ad una sua approvazione di tipo sperimentale. E' stato però precisato che è necessario considerare le peculiarità della fascia di professionisti che svolgono l'attività in convenzione con cooperative o associazioni che operano nel cosiddetto "privato sociale", con

compensi che hanno come riferimento generale il Contratto Nazionale delle Cooperative Sociali (14.657,79 lire per ora); questi professionisti possono avere un rapporto di convenzione con un numero limitato di ore. In particolare, la tipologia dell'attività svolta dagli psicologi che si trovano ad operare nel settore del cosiddetto Privato Sociale e in quelle delle convenzioni con gli Enti Locali, consta essenzialmente di prestazioni psicologiche rivolte al singolo utente (consulenze al singolo o al gruppo e più raramente psicoterapie) e di attività che si esplicano in campo sociale ed educativo (attraverso la partecipazione a progetti specifici e più raramente attraverso attività di ricerca psicosociale).

Dette attività hanno come committente appunto l'Ente Locale con il quale il professionista è convenzionato o la cooperativa o l'associazione per la quale presta la sua opera, la quale che spesso ha, a sua volta, in appalto opere da parte dello stesso Ente Locale.

### **3. Considerazioni relative al settore dei servizi**

#### **3.1 Relazione sullo studio di settore SG60U**

##### **92.72.1 Stabilimenti balneari (marittimi, lacuali e fluviali)**

Per l'attività degli stabilimenti balneari è stato elaborato un unico studio di settore: SG60U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate. E' necessario:

- distinguere l'attrezzatura in dotazione da quella effettivamente utilizzata. Ciò in considerazione delle mareggiate che possono danneggiare o distruggere le attrezzature presenti sulla spiaggia, nonché dei frequenti atti vandalici notturni, che rendono necessario dotare lo stabilimento balneare di attrezzature di scorta;
- considerare come marginali gli stabilimenti balneari dotati di scarsa attrezzatura;
- tenere conto delle peculiarità degli stabilimenti balneari senza parcheggi, in particolar modo per la clientela del fine settimana;
- tenere conto delle peculiarità degli stabilimenti balneari senza accesso diretto dalla strada o con accesso difficoltoso;
- tenere conto delle peculiarità degli stabilimenti balneari che hanno subito l'erosione della spiaggia ovvero la chiusura o il cambio di destinazione di strutture ricettive nel territorio retrostante che possono generare una diminuzione della clientela.

### **4. Considerazioni relative al settore del commercio**

#### **4.1 Relazione sullo studio di settore SM04U**

##### **52.31.0 Farmacie**

Per l'attività delle farmacie è stato elaborato un unico studio di settore: SM04U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- la costruzione della funzione di ricavo non ha tenuto adeguatamente in considerazione lo sconto che, ai sensi della vigente normativa, le farmacie sono tenute a riconoscere al SSN per la fornitura di medicinali in regime di assistenza diretta. Pertanto, il prototipo

non sarebbe in grado di dare idonea rappresentatività all'incidenza che lo sconto determina nel volume complessivo dei ricavi realizzati. L'Amministrazione finanziaria ha recepito le considerazioni della Federfarma. Il prototipo consente, ora, in applicazione, di sottrarre dal ricavo al lordo del SSN l'ammontare dello sconto, stimando di conseguenza il ricavo al netto dello sconto stesso;

- nel modello elaborato mancano alcune variabili in grado di rappresentare la realtà delle farmacie specializzate nell'offerta di prodotti veterinari, che vengono attribuite al cluster di riferimento solo in presenza di vendite di tali prodotti certificate con l'emissione di fattura. La vendita di tali prodotti viene, anche, effettuata direttamente nei confronti di allevatori mediante la sola emissione dello scontrino fiscale, in virtù del particolare regime fiscale tributario in vigore per tali soggetti. L'Amministrazione ha precisato che l'attribuzione al cluster di riferimento per i soggetti specializzati nelle vendite di prodotti veterinari avviene anche in base alla variabile discriminante della percentuale di ricavi derivante dalla vendita di tali prodotti.

Sarà comunque possibile individuare ulteriori variabili utili a meglio rappresentare la realtà in questione. Un'ipotesi percorribile già in sede di dichiarazione dei redditi potrebbe essere quella di guidare i contribuenti a compilare, nell'apposito modello, il rigo relativo alle fatture da veterinaria anche in presenza di vendite con emissione di scontrino fiscale;

- nella costruzione della funzione di ricavo, andrebbe "pesato" in maniera differenziata l'apporto del personale della farmacia adibito in maniera specifica alle cessioni di medicinali al SSN, per tener conto del fatto che questo personale svolge un compito gravato da appesantimenti burocratici imposti dalla normativa nazionale e locale;
- il numero dei collaboratori continuativi dei quali la farmacia generalmente si avvale, dovrebbe essere normalizzato in relazione alle giornate di effettivo lavoro prestato nella farmacia;
- in sede di manutenzione (se sarà approvata l'apposita modifica contenuta nella finanziaria per il 2001), occorrerà tenere in considerazione la possibilità per le farmacie di vendere i farmaci di automedicazione ad un prezzo inferiore a quello di listino;
- ai fini della costruzione del modello, non si è tenuto conto della distruzione di prodotti non più commerciabili per vari motivi e della restituzione all'Ass.Inde dei farmaci, sulla base di quanto stabilito dall'accordo "resi" stipulato con le industrie produttrici. In particolare si osserva che l'operazione riguarda farmacie che vi ricorrono, ancorché non frequentemente, per un ammontare rilevante. Per ciò che concerne invece la restituzione, l'operazione riveste carattere di obiettività in quanto deriva o dalla scadenza del farmaco ovvero da provvedimenti dell'Autorità sanitaria di revoca o di ritiro dal commercio.

In sede di manutenzione sarà opportuno inserire nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini della applicazione degli studi di settore, appositi righi nei quali indicare, rispettivamente, l'entità delle eventuali distruzioni e restituzioni, affinché il software GE.RI.CO. ne tenga conto sia ai fini della congruità che della coerenza. Nel primo caso tenendo conto dell'effetto sul ricarico in relazione all'intero quantitativo distrutto, nel secondo caso del mancato guadagno;

- l'unità di misura dei refrigeratori (beni strumentali) va indicata in litri anziché in metri cubi.

## **4.2 Relazione sullo studio di settore SM12U**

### **52.41.1 - Commercio al dettaglio di libri nuovi**

Per l'attività del commercio al dettaglio di libri nuovi è stato elaborato un unico studio di settore: SM12U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- come in molti altri settori del commercio al dettaglio, esiste il problema della concorrenza esercitata dalla grande distribuzione organizzata che, in virtù della propria dimensione e organizzazione, può offrire alla clientela libri di genere vario (pubblicazioni non specialistiche) con uno sconto sul prezzo di copertina del 20 per cento e, a volte, anche superiore;
- per i libri scolastici, l'affermarsi del principio di autonomia amministrativa ha fatto sì che gli Istituti di istruzione e le Amministrazioni comunali adottino la prassi di indire gare di appalto per la fornitura dei libri di testo obbligando le librerie che non vogliono perdere competitività sul mercato ad applicare sconti sempre maggiori;
- per i libri di testo universitari, sono state costituite molte cooperative che offrono, non solo ai loro associati, libri con sconti altissimi. Anche in questi casi i librai, per non perdere una considerevole fetta di mercato, devono adeguare i prezzi di vendita praticando sconti analoghi.

Le situazioni di concorrenza sopra delineate si sono particolarmente accentuate nel corso degli ultimi anni, conseguentemente, le imprese che esercitano commercio al dettaglio di libri nuovi si trovano ad operare in un contesto che presenta differenze sensibili rispetto a quello preso a base per l'elaborazione degli studi di settore (anno di imposta 1997).

Il Governo, sollecitato dalle Associazioni di categoria ad adottare provvedimenti idonei a fronteggiare le problematiche del settore, si accinge a presentare un disegno di legge per regolamentare lo sconto che viene praticato dai diversi esercenti sul prezzo di vendita dei libri. Sono già in vigore disposizioni analoghe in diversi paesi dell'U.E.

Per considerare l'effetto di tale sconto sui ricavi complessivamente conseguiti, l'Amministrazione finanziaria, in fase di elaborazione dello studio di settore, ha determinato dei correttivi che vengono automaticamente applicati al costo del venduto dal software GE.RI.CO. 2001. In particolare, relativamente ai testi scolastici viene applicato un correttivo del - 3% mentre, per tutti gli altri libri il correttivo è del - 2%. Detti correttivi sono ponderati con pesi pari alle percentuali dei ricavi conseguiti con le vendite delle due tipologie di articoli rispetto ai ricavi complessivi.

#### **4.3 Relazione sullo studio di settore SM17U**

##### **51.21.1 - Commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi;**

##### **51.21.2 - Commercio ingrosso sementi e alimenti per il bestiame, piante officinali, semi oleosi, oli e grassi non commestibili, patate da semina;**

##### **51.37.1 - Commercio all'ingrosso di caffè.**

Per le attività del commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi; sementi e alimenti per il bestiame, piante officinali, semi oleosi, oli e grassi non commestibili, patate da semina; caffè, è stato elaborato un unico studio di settore: SM17U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- la federazione nazionale commercianti prodotti per l'agricoltura, dopo aver premesso che le aziende consociate rientrano essenzialmente nel codice di attività 51.21.1 (Commercio all'ingrosso di cereali e legumi secchi), ha fatto presente che in fase di applicazione dello studio di settore sarebbe opportuno tener conto dei seguenti peculiari fattori che obbligano le aziende ad avere bassi margini di ricarico sulle vendite:

1. concorrenza di strutture non privatistiche quali i consorzi agrari;
2. acquisto dall'agricoltore con prezzo da determinare;
3. ruolo dell'agricoltore sia come fornitore (ad esempio, di sementi), sia come cliente (ad esempio, fitofarmaci e servizi di conservazione/deposito).

In questi casi, il prezzo e quindi il margine delle vendite non viene determinato dal libero mercato della domanda e dell'offerta ma è vincolato a quello proposto dai concorrenti consorzi agrari, nonché dall'andamento dei raccolti. Ciò in quanto, l'utile di queste aziende deriva non tanto dal commercio in sé, bensì dall'insieme dei servizi connessi (stoccaggio, essiccazione, selezione, consulenza);

- l'Associazione grossisti droghe coloniali, prodotti alimentari, torrefattori e importatori di caffè ha premesso che:
  - le aziende che fatturano da 2-3 fino a 10 miliardi e che svolgono attività di commercializzazione di caffè torrefatto (chiamate in seguito, per semplificazione, "Torrefattori"), si collocano in posizioni quasi sempre anomale rispetto agli indici economici individuati;
  - il codice di attività 51.37.1 viene impropriamente utilizzato anche dalle imprese che, oltre all'attività di commercializzazione del caffè, effettuano anche l'attività di produzione dello stesso;

Fatte queste premesse è stato osservato che:

1. gli operatori economici rappresentati dalla predetta Associazione vendono prodotti con marchio registrato di loro proprietà e offrono alla clientela, unitamente ad altri servizi, alcune attrezzature concesse in comodato. I predetti operatori, inoltre, non sempre sono proprietari di impianti di torrefazione in quanto pur importando direttamente il caffè verde hanno scelto di far effettuare le operazioni di tostatura e confezionamento da una struttura attrezzata per il confezionamento c/terzi. Le aziende che producono, direttamente o indirettamente, e commercializzano miscele di caffè per esercizi pubblici e/o drogherie hanno necessità di scorte elevate poiché la reperibilità dei caffè verdi in molti Paesi di origine non è costante nell'anno. Peraltro, anche quando il prodotto è costantemente reperibile, come nel caso di quello proveniente dal Brasile, i prezzi tendono generalmente a variare in funzione del periodo del raccolto; conseguentemente gli operatori dotati di una buona liquidità e/o fidi bancari scelgono di acquistare la materia prima nel momento da loro giudicato favorevole.

Ben diversa è, invece, la situazione di molti operatori minori che altro non sono che "Concessionari" cioè distributori in esclusiva dei prodotti dei "Torrefattori". Essi, infatti, non hanno necessità di scorte, acquistando la merce da distribuire con frequenza mensile o quindicinale, talvolta anche settimanale.

In genere questi operatori commercializzano in esclusiva un prodotto con un marchio registrato di proprietà del fornitore.

La presenza di questi due tipi di operatori nello stesso cluster 9 rende l'indice di rotazione delle scorte poco attendibile con riferimento ai soggetti precedentemente definiti "Torrefattori". Il predetto l'indice è, infatti, influenzato dalla presenza di un maggior numero di "Concessionari" rispetto ai "Torrefattori" stessi;

2. per quanto riguarda l'indice relativo al "fatturato per addetto", è necessario tenere in considerazione che i "Torrefattori" che vendono direttamente agli esercizi pubblici le loro miscele di caffè possono utilizzare per la propria rete di vendita sia dipendenti diretti (autisti per la tentata vendita e ispettori) sia agenti, con o senza deposito, quasi sempre con un mandato non in esclusiva. Pertanto, un eventuale posizionamento anomalo verso l'alto del predetto indice potrebbe essere giustificato dalla presenza di tali agenti;



3. i Torrefattori che vendono direttamente (con dipendenti, agenti o tramite concessionari in esclusiva) il proprio prodotto agli esercizi pubblici investono molto in attrezzature da bar da dare in comodato ed in altre agevolazioni per i baristi. Talvolta le attrezzature vengono concesse in comodato ai propri concessionari che poi le concederanno ai baristi in “subcomodato”.  
Ne risulta che, ovviamente, il concessionario ha un costo maggiore per acquisto di materia prima ma non sopporta i costi di acquisto della predetta attrezzatura da bar. Conseguentemente, l’indice di ricarico dei “Torrefattori” risulterà più elevato rispetto a quello attribuibile normalmente ai “Concessionari”;
4. sempre rimanendo nel campo degli operatori indicati come “Torrefattori” si ritiene che quelli che si rivolgono ad una clientela rappresentata dalla grossa distribuzione e/o drogherie risultino penalizzati rispetto agli operatori che forniscono in maggior parte esercizi pubblici, essendo il prezzo medio praticato completamente differente per tipologia di clientela, in funzione dei diversi servizi prestati e dei costi sopportati;
5. il caffè verde è soggetto a variazioni cicliche di prezzo anche di grande ampiezza. Tale circostanza potrebbe avere riflesso nel livello dei ricavi conseguiti e, pertanto, determinare uno scostamento da quelli stimati sulla base dello studio di settore.

#### **4.4 Relazione sullo studio di settore SM20U**

##### **52.47.3 Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria**

Per l’attività del commercio di articoli di cartoleria è stato elaborato un unico studio di settore: SM20U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- le imprese dislocate in alcuni comuni della Sardegna risultano frequentemente incoerenti per un basso indice di rotazione del magazzino. Tale anomalia trova giustificazione nella maggiore difficoltà di approvvigionamento delle merci che caratterizza l’isola rispetto alle altre regioni e costringe i commercianti ad avere una giacenza di magazzino molto superiore alla media nazionale. Tale giacenza, rapportata al costo del venduto, determina un livello anomalo dell’indice di rotazione del magazzino che in questi casi, pertanto, trova una evidente giustificazione di carattere economico;
- gli esercizi commerciali del settore vendono articoli molto eterogenei, con ricariche, a volte, sensibilmente differenziate; di conseguenza, la prevalenza delle vendite di un certo tipo di prodotto rispetto ad un altro, fa variare anche considerevolmente il livello di ricarico tra un esercizio e un altro. I prodotti caratterizzati da ricarica molto bassa sono: le macchine per ufficio (ad esempio, calcolatrici) e relativi accessori, i prodotti informatici (sia hardware che software), l’elettronica per ufficio, gli accessori per l’informatica e i libri scolastici;
- da circa tre anni, alcune multinazionali statunitensi hanno iniziato a praticare la vendita su catalogo, per corrispondenza, di “forniture per ufficio” a studi e a uffici, con prezzi notevolmente concorrenziali rispetto a quelli praticati nell’ambito del commercio al dettaglio tradizionale. Conseguentemente, le imprese del settore che trattano le suddette tipologie di prodotti, per non perdere competitività, sono state costrette a rivedere i propri margini, ridimensionandoli sensibilmente;
- come in altri settori del commercio al dettaglio, anche nell’ambito delle cartolerie, si sta affermando la vendita di articoli per telefonia, che comprende la prestazione di servizi di

ricarica dei telefoni mobili e la vendita di schede telefoniche, attività che comportano elevati livelli di ricavi ma bassissimi margini di ricarico;

- sono state sollevate obiezioni per quanto attiene all'obbligo di annotazione separata di cui al decreto ministeriale del 24 dicembre 1999. Infatti, nell'attività in questione, anche a seguito della legge Bersani, è implicita la vendita di moltissimi ed eterogenei prodotti merceologici che, spesso, sono oggetto di attività commerciali per le quali sono stati elaborati ed approvati studi di settore diversi, come ad esempio, la vendita di strumenti musicali e spartiti (SM06B), oppure la vendita di giochi e giocattoli (SM08A). Tale realtà rende impossibile alle imprese del settore l'annotazione separata dei ricavi e dei costi, per consentire l'applicazione di più studi di settore corrispondenti a prodotti merceologici diversi.

## **4.5 Relazione sullo studio di settore SM21A**

### **51.31.0 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi**

Per l'attività del commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi è stato elaborato un unico studio di settore: SM21A.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- il settore dell'esportazione dei prodotti ortofrutticoli, pur rientrando nella categoria del "commercio all'ingrosso", se ne differenzia per alcune caratteristiche e peculiarità di fondamentale rilievo. Conseguentemente, in fase di applicazione dello studio di settore sarebbe opportuno tener conto dei seguenti peculiari fattori:
  1. lo specifico contratto collettivo di lavoro stipulato dagli operatori del settore prevede l'assunzione di personale a tempo determinato per l'esecuzione di lavori stagionali. Inoltre, la stagionalità delle lavorazioni, che è caratteristica peculiare di tutto il settore, consente l'instaurarsi di rapporti di lavoro a tempo indeterminato con prestazione ridotta annuale. In quest'ultimo caso il personale pur rimanendo in forza per tutto l'anno viene remunerato per le ore effettivamente richieste e prestate;
  2. quando le zone di produzione sono a notevole distanza dalle sedi operative delle imprese è consuetudine istituire dei cosiddetti "centri di raccolta" con attività temporanea (corrispondente alla durata della campagna di raccolta del prodotto) per consentire la raccolta del prodotto proveniente dai diversi produttori locali che, dopo una prima fase di selezione, viene distribuito alle sedi operative delle imprese per le normali operazioni di lavorazione e confezionamento. I predetti centri di raccolta, ai fini degli studi di settore, non si possono qualificare come unità locali in considerazione del periodo limitato di utilizzo e della loro funzione che è unicamente quella di accentrare in un unico punto la merce proveniente dai diversi produttori di zona. Non possono, altresì, essere qualificati come distinti punti di produzione e di vendita e non comportano, pertanto, l'obbligo di annotazione separata;
  3. l'attività di commercializzazione può contenere, a seconda dei casi, forti caratteri di specializzazione o al contrario di generalizzazione. Vi possono essere operatori specializzati nella commercializzazione di un genere di prodotti (es. commercianti solo di frutta oppure solo di verdura) o di alcuni prodotti appartenenti allo stesso genere (es. pesche e albicocche, pere o mele, ecc.) oppure ancora di un solo prodotto (es. commercianti solo di uva, oppure solo di banane, ecc.); altri operatori hanno invece seguito una strategia opposta preferendo la commercializzazione di prodotti diversi. In questo caso l'attività è generalmente determinata dai tempi di produzione della merce offerta (concetto di stagionalità).

Questi diversi caratteri di specializzazione, ovviamente, portano a rendere poco comparabili o meno omogenee tra loro le imprese che rientrano nel codice di attività oggetto dello studio.

Ciò ha delle inevitabili ripercussioni sul livello dei ricavi determinati dallo studio di settore e soprattutto sugli indicatori economici utili ai fini della definizione della coerenza dell'impresa (produttività per addetto, giorni di giacenza delle scorte, percentuale di ricarico);

4. il dato della produttività per addetto può essere inficiato dal rapporto: totale personale occupato/personale stagionale, in quanto quest'ultimo viene remunerato in base alle ore effettivamente prestate e non per giornata lavorativa. E' considerato "normale" nel settore un orario di lavoro giornaliero che in molti casi non supera le 4 ore soprattutto all'inizio e alla fine della campagna di produzione oppure in occasione di eventi climatici di importante intensità;
5. l'indicatore economico relativo alla percentuale di ricarico varia in funzione del grado di specializzazione dell'attività. In particolare il dato mediano di questo indicatore (che dovrebbe stabilire la coerenza del soggetto) non può essere assunto come valore di riferimento per tutti i soggetti che appartengono alla categoria dei commercianti all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli date le profonde differenze esistenti nelle modalità di esercizio dell'attività.

Le stesse valutazioni, ovviamente, devono essere fatte per gli altri indicatori economici. Poiché la coerenza è un dato che determina importanti effetti sul soggetto interessato sarebbe bene considerare che i valori mediani di coerenza non sono valori assoluti ma "relativi" e che devono, comunque, essere adattati alla specifica modalità di organizzazione dell'attività del soggetto e che da questo punto di vista possono essere giustificabili valori degli indicatori diversi da quelli "normali";

6. la clientela delle imprese rappresentate dall'ANEOIA è, in gran parte, costituita dalle grandi catene di distribuzione sia estere che italiane.

Il potere contrattuale di questi soggetti è tale per cui le predette imprese hanno ridotte possibilità di definire il livello di prezzo per loro ottimale o più soddisfacente.

Inoltre tali imprese sono costrette a riconoscere, sotto forme diverse (abbuoni, sconti, premi, contributi alle operazioni promozionali sostenute dal cliente, ecc.) delle riduzioni che incidono sui prezzi finali di vendita della merce.

Tutto ciò può comportare risultati nei ricavi e negli indicatori economici diversi da quelli determinati dallo studio di settore.

Non vanno poi escluse alcune variabili che fanno parte delle condizioni del mercato in cui le imprese rappresentate operano e che sono costrette a subire con scarse possibilità di intervento.

Tali variabili comportano forti oscillazioni nei ricavi di vendita.

Le oscillazioni sono così frequenti che è difficile definire per queste imprese un andamento costante nel livello dei ricavi.

Queste cause dovranno essere considerate nel momento in cui il soggetto presenta risultati inferiori rispetto al ricavo puntuale o al di sotto dell'intervallo di confidenza e quando gli indicatori economici di coerenza sono diversi dai valori normali;

7. data la natura merceologica del prodotto commercializzato dalle industrie del settore, il livello dei prezzi di vendita risente in maniera particolare delle variazioni del livello di offerta. La contrazione dei prezzi di vendita per effetto di un'abbondante produzione determina, se non viene compensata dalle maggiori quantità vendute, una riduzione nel livello dei ricavi. I risultati di un'impresa in termini di ricavi, considerando stabili i costi diretti e indiretti dell'attività, vengono ridotti sensibilmente. Inoltre le imprese in questione commercializzano un prodotto fortemente influenzato, dal punto di vista qualitativo, dalle condizioni climatiche ed

ambientali (scarse precipitazioni o al contrario quelle eccessive, temperature troppo basse o al contrario troppo alte che agiscono pesantemente sul prodotto durante le fasi di crescita e maturazione).

Da questo punto di vista la clientela è diventata sempre più selettiva imponendo precisi standard qualitativi. Se il prodotto presenta una qualità inferiore rispetto alle richieste commerciali è ovvio che il suo valore di commercializzazione si riduce.

Ne consegue, anche in questo caso, una contrazione nei livelli dei prezzi ottenibili e quindi nei ricavi di vendita;

8. per alcuni prodotti (vedi, ad esempio, il settore degli agrumi) si è assistito in questi ultimi anni a una situazione, ormai cronica, in cui il prodotto commercializzato è scarsamente vendibile a causa dei prezzi, decisamente concorrenziali, che altri paesi dell'area del mediterraneo riescono ad applicare.

Spesso l'unica alternativa alla commercializzazione di questi prodotti è quella di destinarli, a prezzi irrisori, all'industria di trasformazione o addirittura di procedere alla sua distruzione. Si registra così una forte contrazione dell'attività di commercializzazione e di conseguenza dei risultati economici delle imprese.

## **4.6 Relazione sullo studio di settore SM21B**

### **51.34.1 Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche;**

### **51.34.2 Commercio all'ingrosso di altre bevande**

Per le attività del commercio all'ingrosso di bevande alcoliche e di altre bevande è stato elaborato un unico studio di settore: SM21B.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- la Italgrob (Federazione italiana grossisti distributori bevande), dopo aver premesso che la quasi totalità delle imprese rappresentate dovrebbe collocarsi nel "cluster" 1 del prototipo dello studio esaminato, ha fatto presente che in fase di applicazione dello studio di settore sarebbe opportuno tener conto di alcune anomalie riscontrate durante l'esame dello stesso e dei fattori peculiari dell'attività oggetto dello studio. Le osservazioni possono essere così schematizzate:
  1. l'evoluzione del commercio all'ingrosso di bevande ha visto, negli ultimi due anni, un netto incremento dei ricavi per effetto di un miglioramento delle strutture e dell'organizzazione aziendale nonché di scelte gestionali più coerenti con il moderno sviluppo delle vendite. Ciò ha comportato di conseguenza un innalzamento della media dei fatturati (7/9 miliardi) ed una riduzione del margine lordo;
  2. la voce "ingrosso con vendita al banco" risulta poco indicativa per le suddette imprese e sarebbe opportuno sostituirla con la voce "ingrosso con consegna diretta al cliente effettuata con mezzi propri del venditore o con l'ausilio di piccoli trasportatori indipendenti". Infatti, le aziende rappresentate dalla suddetta Federazione offrono al cliente non solo il prodotto ma anche il servizio di consegna. La vendita al banco (o da magazzino) è caratteristica di aziende di piccole dimensioni;
  3. la percentuale media di prodotti alcolici forniti dalle predette aziende non supera il 35% del venduto (birra compresa);
  4. le aziende di maggiori dimensioni non effettuano, per ragioni organizzative, la vendita a privati;
  5. nelle imprese di maggiori dimensioni, per effetto della tipologia delle vendite (ordine a mezzo intermediario e consegna), il numero dei venditori (agenti e rappresentanti

di commercio) e degli addetti alle consegne risulta, maggiore rispetto alla media individuata nel “cluster” 1.

Inoltre viene segnalato che il graduale abbandono delle consegne effettuate direttamente con personale dipendente, ha visto nascere una figura intermedia (padroncino) che provvede ai trasporti sia con mezzi propri che con mezzi aziendali;

- un’analisi condotta su un campione di 22 aziende iscritte alla Federazione e recanti un fatturato medio, riferito all’anno 1999, di 7215 milioni, ha evidenziato che il margine lordo conseguito da tali aziende (suddivisi per aree Nielsen) risulta il seguente:
  1. area 1 – 25,04%;
  2. area 2 – 31,85%;
  3. area 3 – 20,26%;
  4. area 4 – 14,27%.

Da notare che l’area 4 comprende, nelle zone più povere, aziende che presentano un margine loro addirittura inferiore al 10%.

La Italgrob fa osservare che ciò influenza gli indici di coerenza (in particolare quelli legati al margine lordo e soprattutto alla produttività per addetto per l’influsso non indifferente degli agenti e dei piccoli trasportatori) e gli indici di congruità (per effetto dell’abbassamento del margine lordo).

La predetta Federazione richiede pertanto la creazione di uno specifico cluster e/o, in alternativa la previsione di uno o più correttivi che tengano opportunamente conto delle trasformazioni che, negli ultimi anni, hanno interessato le aziende rappresentate.

Nel corso delle riunioni l’Amministrazione, relativamente ai punti sopra elencati, ha osservato che:

- il livello medio di fatturato delle aziende comprese nel “cluster” 1 del prototipo in esame è determinato sulla base dei dati di tutte le imprese di maggiori dimensioni del settore, dichiarati in occasione della restituzione del relativo questionario;
- nel cluster individuato per le imprese di maggiori dimensioni, coerentemente con quanto segnalato dalla Predetta Federazione, il servizio di consegna al cliente risulta essere effettuato dalla quasi totalità delle aziende;
- per quanto riguarda il livello del margine lordo individuato sulla base dei dati forniti dall’Italgrob (peraltro elaborati sulla base di un campione di appena 22 aziende) va rilevato che l’intervallo considerato nella distribuzione ventile dell’indice di ricarico (utilizzato per la selezione del campione ai fini della stima dei coefficienti della funzione di regressione), risulta molto ampio. Tale scelta consente di non pregiudicare i risultati dell’applicazione dello studio di settore a imprese con margini di ricarico più bassi, ma entro i limiti fissati dal predetto intervallo.

A fondamento di quanto esposto, si pone in rilievo che l’analisi degli esempi mostrati non ha evidenziato, neanche per aziende con elevato fatturato, scostamenti dei ricavi stimati rispetto a quelli dichiarati dalle imprese prese in esame.

#### **4.7 Relazione sullo studio di settore SM21C**

##### **51.39.1 - Commercio all’ingrosso di prodotti della pesca freschi;**

##### **51.39.2 - Commercio all’ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi.**

Per l’attività del commercio all’ingrosso di prodotti della pesca freschi e di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi, è stato elaborato un unico studio di settore: SM21C.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e non sono state formulate specifiche osservazioni.

## **4.8 Relazione sullo studio di settore SM25A**

### **51.47.6 – Commercio all'ingrosso di giocattoli**

Per l'attività del commercio all'ingrosso di giocattoli è stato elaborato un unico studio di settore: SM25A.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e l'analisi del prototipo dimostrativo non ha evidenziato la necessità di disporre specifiche cautele nell'applicazione operativa, ritenendo sufficienti le indicazioni di carattere generale già previste dalle circolari n. 110/E del 21 maggio 1999 e n. 121/E del 8 giugno 2000.

## **4.9 Relazione sullo studio di settore SM26U**

### **51.57.1 – Commercio all'ingrosso di rottami metallici;**

### **51.57.2 – Commercio all'ingrosso di sottoprodotti della lavorazione industriale;**

### **51.57.3 – Commercio all'ingrosso di altri materiali di recupero non metallici (vetro, carta, cartoni, ecc.).**

Per le attività del commercio all'ingrosso di rottami metallici; di sottoprodotti della lavorazione industriale; di altri materiali di recupero non metallici (vetro, carta, cartoni, ecc.), è stato elaborato un unico studio di settore: SM26U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole ma l'analisi del prototipo dimostrativo ha evidenziato la necessità di disporre specifiche cautele nell'applicazione operativa, che vanno aggiunte alle indicazioni di carattere generale già previste dalle circolari n. 110/E del 21 maggio 1999 e n. 121/E del 8 giugno 2000.

In particolare sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- nel questionario inviato per raccogliere gli elementi necessari alla elaborazione dello studio di settore, risultano predisposte in maniera imprecisa le istruzioni relative al quadro "G" nella sezione "elementi specifici". In proposito è stato fatto rilevare che la funzione di stima del ricavo finale è di tipo multivariabile per cui il risultato non è determinato dall'influenza di una sola variabile, ma dall'interazione di tutti gli elementi significativi, sia strutturali sia contabili;
- vi sono aree territoriali nelle quali la densità delle imprese presenti può determinare fenomeni concorrenziali che spingono in alto i prezzi di acquisto. Tale aumento dei costi di acquisizione, in un settore caratterizzato da elevata volatilità e da prezzi di vendita stabiliti dal mercato, quindi difficilmente manovrabili, determina ricavi non corrispondenti alle attese della metodologia;
- i beni strumentali (di valore elevato) hanno un peso notevole nella stima del ricavo finale. In proposito le categorie hanno osservato che gli elevati investimenti non sono direttamente correlabili ad una elevata potenzialità in termini di ricavi, ma alla necessità di avere a disposizione un parco beni strumentali che assicuri le necessarie condizioni operative e che sia in regola con la normativa che disciplina il settore;
- si nota la tendenza da parte degli operatori del settore a seguire logiche di gruppo anziché individuali, con la conseguente necessità di effettuare valutazioni riferibili all'intera organizzazione produttiva (il gruppo), anziché alla singola azienda. Questa circostanza assume notevole importanza poiché rappresenta la prevedibile evoluzione organizzativa delle imprese operanti nel settore. Costituisce, altresì, una efficace linea

strategica di contrasto per evitare la perdita di quote consistenti di mercato a causa della crescente richiesta di servizi integrati.

## **5. Considerazioni relative al settore delle manifatture**

### **5.1 Relazione sullo studio di settore studio SD22U**

#### **31.50.0 Fabbricazione di apparecchi da illuminazione e di lampade elettriche**

Per l'attività di fabbricazione di apparecchi da illuminazione e di lampade elettriche è stato elaborato un unico studio di settore: SD22U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole precisando che le piccole imprese che lavorano in conto proprio e che fanno produzioni limitate possono trovarsi con il dato delle scorte di magazzino molto alto. Tale dato non sempre è significativo di anomalia, in quanto per le lavorazioni non in serie gli acquisti di materie prime sono sempre più abbondanti sia per rifare eventualmente un pezzo simile, sia perché può essere fissata dal venditore una quantità minima da acquistare.

### **5.2 Relazione sullo studio di settore studio SD25U**

#### **18.30.A – Preparazione e tintura di pelli.**

#### **19.10.0 - Preparazione e concia del cuoio**

Per le attività di preparazione e tintura di pelli; di preparazione e concia del cuoio, è stato elaborato un unico studio di settore: SD25U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e sono state formulate le osservazioni che possono essere così sintetizzate:

- l'ubicazione all'interno di un polo conciario permette all'azienda di avvalersi (più di quanto non possano fare le aziende ubicate al di fuori del polo), di gruppi di lavoro esterni e/o di altre aziende terziste. A parità di struttura, numero dipendenti, ecc., quindi, l'azienda consegue una maggiore produttività e, di conseguenza, a parità di costi interni, aumenta anche l'ammontare dei ricavi. L'azienda ubicata, invece, al di fuori del polo, anche se di dimensioni maggiori e con più dipendenti (necessari ed indispensabili per effettuare tutte quelle fasi che le altre aziende possono affidare a terzi) consegue senz'altro ricavi proporzionalmente inferiori. Ciò si riflette anche sui consumi di prodotti chimici utilizzati, che varia a seconda della tipologia delle pelli lavorate e, a parità di quantità, in dipendenza del fatto che l'azienda funzioni a ciclo completo o parziale. Infatti, chi affida fasi di lavorazione a terzi contabilizza il costo delle lavorazioni esterne comprensivo dei prodotti chimici utilizzati dai terzi mentre chi lavora a ciclo completo evidenzia consumi di prodotti chimici più elevati. Anche il rendimento per addetto in aziende costrette prevalentemente alla lavorazione a ciclo completo risulta notevolmente inferiore rispetto a quello determinabile con riferimento ad aziende che si avvalgono in misura più o meno accentuata di lavoro esterno;
- l'ubicazione di un'azienda in una zona a rischio (furto, rapine) ha come conseguenza un maggior costo di spese di assicurazione, sorveglianza, ecc. che non comportano necessariamente incrementi nei ricavi. Questo indicatore, pertanto, non può essere considerato elemento determinante ai fini della maggiore o minore struttura aziendale;

- ai fini della classificazione in cluster delle imprese conciarie, è assolutamente necessario tenere in maggiore considerazione la tipologia delle pelli utilizzate distinguendo tra le concerie di pelli bovine, di pelli ovocaprine, di pelli con pelo (pregiate e non) e di cuoio al vegetale in quanto la tipologia di pelle utilizzata caratterizza in modo diverso l'impresa;
- la qualità delle pelli varia a seconda delle stagioni e le concerie, in relazione alle necessità produttive legate all'articolo che producono (ad esempio, nappa, scamosciato, ecc.), concentrano gli acquisti nei periodi in cui le caratteristiche delle pelli risultano più confacenti alla qualità richiesta. Da ciò deriva che computare il valore delle scorte al 31 dicembre di ciascun anno non sempre risulta essere un parametro affidabile ai fini del calcolo della redditività;
- la collocazione di un'azienda in un determinato cluster è principalmente dovuta alla dimensione della stessa e al peso determinato dall'ammontare in bilancio degli impianti e dei macchinari posseduti. Meglio sarebbe richiedere nel questionario il valore dei macchinari e degli impianti utilizzati nella lavorazione, come pure informazioni circa l'obsolescenza degli stessi, comprovata dall'ammontare degli ammortamenti in bilancio. A fronte delle precedenti osservazioni, si fa presente che:
  1. applicando al prototipo in oggetto lo studio della territorialità generale è emerso che la localizzazione dell'impresa non rileva ai fini della determinazione dei ricavi presunti, in quanto già colta in sede di costruzione dei cluster;
  2. l'elaborazione di gruppi omogenei (cluster analysis) è stata effettuata tenendo conto, tra l'altro, anche della tipologia delle pelli utilizzate. In un solo caso tra quelli testati l'assegnazione al cluster è stata influenzata più dalla dimensione dell'impresa che dalla tipologia di pelli utilizzate nella lavorazione.

### **5.3 Relazione sullo studio di settore studio SD26U**

#### **18.10.0 confezione di vestiario in pelle**

Per l'attività di confezione di vestiario in pelle è stato elaborato lo studio di settore: SD26U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e non sono state formulate particolari osservazioni.

### **5.4 Relazione sullo studio di settore SD29U**

#### **26.61.0 Fabbricazione di prodotti in calcestruzzo per l'edilizia**

#### **26.63.0 Fabbricazione di calcestruzzo pronto per l'uso**

#### **26.66.0 Fabbricazione di altri prodotti in calcestruzzo, gesso e cemento**

Per le attività sopra elencate è stato elaborato un unico studio di settore: SD29U.

Per lo studio in esame è stato espresso un parere sostanzialmente favorevole e non sono state formulate particolari osservazioni.

## **6. Conclusioni**

A chiusura della riunione si dà formalmente atto che, fatta salva l'astensione della dott.ssa Frontini della CONFAPI per tutti gli studi di settore, e le osservazioni di volta in volta



esplicitamente indicate nei precedenti paragrafi, la Commissione ha espresso parere sostanzialmente favorevole alla approvazione di 18 dei 19 studi esaminati, mentre ha deciso di rinviare alla prossima riunione l'emissione del parere sullo studio di settore relativo all'attività di amministrazione e gestione di beni immobili per conto terzi (SK16U). Per gli studi di settore relativi alle attività professionali l'approvazione è da considerare di tipo sperimentale.