

**DOCUMENTAZIONE
PER LA COMMISSIONE DEGLI ESPERTI
PER LA VALIDAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE**

**ATTIVITÀ MANIFATTURIERE
(Oreficeria ed Editoria)**

Roma, 11 dicembre 2008

**Verbali delle riunioni svoltesi con le Associazioni di categoria
per la presentazione e la discussione dei prototipi degli studi di settore**

STUDIO UD33U

Codici attività:

24.41.00 - Produzione di metalli preziosi e semilavorati

32.12.10 - Fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria in metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi

32.12.20 - Lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale

STUDIO UD35U

Codici attività:

17.23.01 - Fabbricazione di prodotti cartotecnici scolastici e commerciali quando l'attività di stampa non è la principale caratteristica

18.12.00 - Altra stampa

18.13.00 - Lavorazioni preliminari alla stampa e ai media

18.14.00 - Legatoria e servizi connessi

58.11.00 - Edizione di libri

58.12.01 - Pubblicazione di elenchi

58.14.00 - Edizione di riviste e periodici

58.19.00 - Altre attività editoriali

59.20.20 - Edizione di musica stampata

ATTIVITÀ DELLE MANIFATTURE

VERBALE DELLE RIUNIONI SVOLTE CON LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA PER LA PRESENTAZIONE E LA DISCUSSIONE DEI PROTOTIPI DEGLI STUDI DI SETTORE

STUDIO UD33U

Codici attività:

24.41.00 Produzione di metalli preziosi e semilavorati;
32.12.10 Fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria in metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi;
32.12.20 Lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale.

In conformità a quanto stabilito dai protocolli d'intesa siglati con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996 e 14 dicembre 2006, l'approvazione degli studi è preceduta da una fase di confronto tendente a verificare l'idoneità degli stessi a rappresentare la realtà alla quale si riferiscono. A tal fine sono state convocate n. 2 riunioni presso i locali della So.Se. S.p.A finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore UD33U rispettivamente, in data 25 luglio 2008 (nota prot. n. 99740/2008 del 25 giugno 2008) e 18 settembre 2008 (nota prot. n. 119967/2008 del 30 luglio 2008).

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 5 maggio 2008, con nota prot. n. 69274/2008, e nelle predette riunioni sono stati esaminati esempi forniti dalle stesse Associazioni.

Alle riunioni sono intervenuti i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate, della SO.SE. S.p.A e delle seguenti Associazioni di categoria:

- A.P.I. Vicenza (aderente Confapi);
- Confindustria;
- Confindustria – Associazione Industriali della Provincia di Vicenza;
- Confindustria – Federorafi;
- CNA Nazionale;
- Confapi;

- Confartigianato;
- Confartigianato Toscana.

Lo studio di settore UD33U costituisce evoluzione del precedente studio TD33U, approvato con decreto ministeriale del 5 aprile 2006 ed entrato in vigore a decorrere dal periodo d'imposta 2005.

OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

La Consulta Nazionale dei Produttori Orafi Argentieri Gioiellieri (che riunisce CNA, Confapi, Confartigianato e Confindustria), con nota congiunta del 13 novembre 2008, ha formulato la seguente richiesta di rinvio dell'approvazione del nuovo studio di settore UD33U:

“...L'anno 2006 preso a riferimento per l'evoluzione dello studio TD33U non rappresenta ancora l'apice della negativa congiuntura del settore. Nel 2007 e nel primo semestre 2008 tutti gli indicatori presentano segni negativi. La nuova crisi finanziaria mondiale (settembre 2008) non permette, inoltre, di confidare in significativi segnali di ripresa.

Per questi motivi e per quanto specificatamente individuato nel documento, si ritiene necessario rinviare al 2009 l'approvazione del nuovo studio di settore con proroga al 2008 del monitoraggio della versione TD33U. In subordine, l'eventuale approvazione, con effetto dal 2008, della versione UD33U, non potrà prescindere dall'attribuzione degli effetti del monitoraggio. ...”.

La Consulta ha osservato, altresì, che persiste un negativo andamento del settore, in particolare ha evidenziato i seguenti fenomeni:

- il rallentamento della domanda interna ed internazionale, già evidenziatasi dall'inizio degli anni 2000, è proseguita negli anni riducendo sensibilmente i risultati del comparto orafo-argentiero-gioielliero produttivo italiano;
- dal 2001 al 2007 le esportazioni italiane, che rappresentano i 2/3 della produzione nazionale, sono costantemente diminuite;
- nell'ultimo biennio, nello specifico, le esportazioni italiane di gioielli hanno risentito degli andamenti dei consumi mondiali, della presenza di elevati dazi sui principali mercati di esportazione, della bolla dei prezzi delle materie prime preziose e dei cambi valutari, soprattutto

legata all'ampia svalutazione del dollaro statunitense, moneta di riferimento sui mercati internazionali delle materie prime e di almeno la metà dei gioielli italiani inviati all'estero. E' stato peraltro evidenziata una riduzione delle quantità esportate, a fronte di un contenuto incremento del valore esportato da imputarsi sostanzialmente all'aumento del prezzo delle materie prime costituite dai metalli preziosi;

- alla flessione dell'export, si è contrapposto un aumento dell'importazione di prodotti finiti, che precedentemente era limitato a poche tipologie di prodotti e più contenuto.

Ha evidenziato ancora una contrazione delle imprese attive sul mercato e la previsione di misure di sostegno all'occupazione per lo specifico settore in difficoltà.

In particolare, la Consulta ha richiamato, in proposito, i seguenti interventi:

– il Verbale di Accordo del 13 aprile 2005 del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali con le Parti Sociali relativamente allo “stato di crisi” del distretto aretino.

– il Decreto del 23 maggio 2005 del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze riguardante le pesanti ripercussioni a livello occupazionale nella filiera produttiva orafa veneta.

– il Protocollo di Intesa fra la Regione Piemonte e le Parti Sociali piemontesi del 27 febbraio 2006 in merito alla proroga del termine di utilizzo della CIGS ex Accordo integrativo 31/5/05, ai sensi dell'art. 1, comma 410 della legge 266/05 - Legge Finanziaria e il Protocollo di Intesa fra la Regione Piemonte, Città di Valenza e Provincia di Alessandria e le Parti Sociali piemontesi del 24 giugno 2006 in merito alla crisi del comparto e alla definizione di aree di intervento comune.

La stessa Associazione ha posto in risalto, altresì, che i dati 2008, relativi ai primi cinque mesi, confermano il trend negativo, fornendo anche dati elaborati dalla CCIAA di Vicenza che evidenziano la flessione dal 2004.

Nel dettaglio delle modalità di costruzione e del funzionamento del nuovo studio di settore UD33U, infine, la Consulta ha fornito alcuni rilievi che di seguito si illustrano.

1) SCARSA RAPPRESENTATIVITA' DEL CAMPIONE

Dall'analisi dei modelli organizzativi emersi relativamente allo studio di settore UD33U (resa disponibile dal mese di aprile 2008) risulta siano state valutate 8.041 dichiarazioni, di cui però

1.603 sono state scartate. Si tratta del 19,93% delle posizioni, una percentuale estremamente elevata, superiore di gran lunga a quella relativa alle evoluzioni di altri studi di settore (ad es. studio UDO8U: 7,33%; studio UD14U: 9,57%; studio UD13U: 10,91%), nonché maggiore rispetto alle precedenti versioni dello stesso studio.

L'Associazione, in proposito, lamenta che non risultano evidenziati i motivi che hanno determinato un aumento così significativo del numero di posizioni scartate dal campione rappresentativo. Considera anche che *"...dando per scontato che la probabilità di errore nella compilazione dei modelli sia molto simile per tutti i settori produttivi, pare potersi concludere che, nel caso specifico, tali esclusioni siano fortemente influenzate dall'aumento del numero di contribuenti che, per effetto della particolare crisi del settore, ha registrato risultati economici negativi (perdite d'esercizio) e che, quindi, sono stati eliminati nella predisposizione del modello statistico. ..."*

L'elevata percentuale delle imprese in perdita però da un lato è il sintomo più evidente dello stato di sofferenza del settore, dall'altro, venendo eliminata dal processo di elaborazione del prototipo, rende del tutto non rappresentativo il campione analizzato e quindi errato il modello di regressione.

La Consulta cita testualmente, in tal senso, la Relazione Finale della Commissione tecnica presieduta da Guido Rey, che risale allo scorso gennaio, in cui, al paragrafo 2.1, si afferma che *"...l'idea che le dichiarazioni selezionate da SOSE siano una rappresentazione non distorta dell'insieme delle imprese considerate è teoricamente ammissibile, ma nei fatti si è dimostrata poco realistica dato l'elevato numero di dichiarazioni scartate. ..."*. E ancora, al paragrafo 2.2: *"...Un elemento critico dell'attuale procedura è d'aver selezionato un numero ristretto di imprese considerate "normali", ai fini della stima dei coefficienti delle equazioni, adottando una tecnica poco trasparente e variabile da settore a settore. Sarebbe, quindi, necessario definire procedure di selezione maggiormente controllabili e fondate su considerazioni che separino gli aspetti di qualità dei dati da quelli relativi alle condizioni "prevalenti" di funzionamento economico delle imprese inserite nei diversi cluster. Questo ultimo aspetto sembra rappresentare attualmente un fondamentale elemento di discrezionalità, con effetti sostanziali sulle stime ..."*.

Conseguentemente, la Consulta reputa che *"...l'eliminazione di tutte le imprese in perdita dal campione aumenta in modo arbitrario il livello di ricavi atteso dalle imprese orafe, in un momento in cui margini e ricavi sono invece secondo ogni fonte statistica in sensibile calo."*

La stessa Associazione ritiene, pertanto, necessario inserire le imprese in perdita nel campione analizzato per il prototipo, attribuendo, tra l'altro, le ragioni dell'esclusione a mere opportunità

erariali. Lo studio altrimenti – afferma - non sarebbe rappresentativo dell'intero settore orafa, ed, in particolare, di tutte quelle realtà in perdita o, comunque, con risultati economici scarsamente significativi.

Chiede, poi, la chiara indicazione degli altri motivi di esclusione.

2) INVOLUZIONE DEL MODELLO DI REGRESSIONE

Con la Circolare n. 205/1997, il Ministero affermava che "... con gli studi di settore viene superata la modalità di determinazione di ricavi o compensi basata essenzialmente sui dati contabili forniti con le dichiarazioni dei redditi.

Gli studi, infatti, consentiranno di determinare i ricavi o compensi che, con più probabilità, possono essere attribuiti al contribuente, individuando non solo la capacità potenziale di produrre ricavi, ma anche i fattori interni ed esterni all'azienda che possono determinare una limitazione della capacità stessa (orari di attività, situazioni di mercato, ecc.). ...

Gli studi di settore terranno conto della suddivisione per aree territoriali omogenee, in quanto il livello dei prezzi, le condizioni e le modalità operative, le infrastrutture esistenti e utilizzabili, la capacità di spesa, la tipologia dei fabbisogni, la capacità di attrazione e la domanda indotta dipendono dal luogo ove la specifica attività è esercitata...".

Ciò premesso, la Consulta ha notato, dall'analisi della bozza di nota metodologica allo studio UD33U, come dalla funzione di regressione siano scomparse tutte le variabili contabili, per essere sostituite dalla sola variabile "costi totali", che è fortemente prevalente nella stessa. Sulla scorta dei coefficienti di regressione forniti dalla So.Se. e dalle elaborazioni restituite dalla stessa sugli esempi forniti dalla Confindustria Vicenza, la variabile "costi totali" infatti, secondo l'Associazione, determina oltre il 90% dei ricavi stimati. Uniche altre variabili presenti, dal peso peraltro estremamente limitato, risultano essere il valore dei beni strumentali, i metri quadri utilizzati e l'apporto dei soci in numero normalizzato.

L'espressione "costi totali" risulta errata: dalla variabile sono esclusi gli ammortamenti, gli accantonamenti e gli oneri diversi di gestione (tranne cancelleria ed omaggi). Ciò da un lato appare come la conferma che non è possibile estrapolare dalle dichiarazioni presentate alcuna relazione statistica affidabile fra le variabili precedentemente utilizzate dal vecchio studio e il volume dei ricavi (se così non fosse, non si capirebbe l'abbandono della precedente modalità di ricostruzione dei ricavi), da cui non può che derivare *un giudizio di inattendibilità sullo strumento di accertamento costituito dalla precedente versione dello studio di settore.*

Il riferimento ai costi totali svuota, inoltre, di contenuto la difesa del contribuente, che non può più eccepire l'incidenza anomala, nel proprio caso specifico, di una determinata variabile di costo, riducendo il contraddittorio semplicemente ad una richiesta di sconto incondizionato.

Per quanto riguarda, infine, la territorialità, non ne esiste alcuna traccia nella funzione di regressione, ma piuttosto risulta utilizzata per gli indici di normalità e, peraltro, non è aggiornata.

La Consulta, conseguentemente, ritiene necessaria:

- la reintroduzione di un modello di regressione basato sulle precedenti variabili, o, comunque, su un set di variabili che tenga conto del diverso apporto dei fattori produttivi alla formazione dei ricavi;

- la riponderazione dei pesi delle variabili all'interno della funzione di regressione, allo scopo di tenere effettivamente conto dello stato di crisi del settore.

3) IL NUOVO CORRETTIVO CONGIUNTURALE

Il nuovo correttivo proposto con il prototipo UD33U opera confrontando i ricavi dichiarati dal contribuente nei due periodi d'imposta che si trovano agli estremi del quinquennio, considerando come uno degli estremi, il ricavo dell'anno di applicazione. La riduzione viene applicata sul "ricavo puntuale di riferimento" quando:

1) il contribuente risulta "non congruo", ma nel contempo "normale" rispetto agli indicatori di normalità;

2) i ricavi dell'anno di applicazione (es. 2008) siano inferiori a quelli del quarto anno precedente (es. 2004).

Il coefficiente congiunturale è differenziato per cluster e nasce dall'analisi di un panel di contribuenti per il periodo 2002-2006.

La Consulta lamenta uno scarso impatto del correttivo.

Da alcune valutazioni risulta che il correttivo comporta una riduzione massima (media) dei ricavi stimati del 18% circa. Il correttivo, però, viene ponderato con la percentuale di riduzione dei ricavi effettivi dell'azienda rispetto all'anno base (correttivo congiunturale individuale). *In base alla formula di calcolo fornita, significa che con una riduzione del 50% del fatturato il correttivo comporta, in termini reali, una riduzione media dei ricavi stimati di poco più del 15%.*

Evidenzia quindi, una scarsa flessibilità del correttivo.

La crisi, infatti, sta assumendo i connotati di una crisi strutturale che perdura fin dai primi anni 2000 e che, oltre ai risultati del 2007, risulta aver già negativamente compromesso anche quelli del 2008.

Risulta pertanto necessaria una maggiore flessibilità nell'individuazione dell'anno base di riferimento, consentendo al contribuente di considerare alternativamente il quarto anno precedente oppure il miglior fatturato del quinquennio antecedente l'inizio della caduta dei ricavi (in sostanza, l'analisi andrà effettuata su un panel di ricavi almeno decennale).

Il correttivo non considera, inoltre, l'effetto originato dall'aumento delle quotazioni dei preziosi che si è manifestato negli ultimi anni. Il decremento dei ricavi mediamente rilevato negli ultimi anni risulta, infatti, mitigato dall'aumento della quotazione dei metalli preziosi.

“...Si chiede quindi l'inserimento nel prototipo UD33U di un correttivo che tenga conto del notevole apprezzamento della materia prima di lavorazione (in questo caso prevalentemente l'oro...), simile a quello previsto in altri studi nel campo dell'attività manifatturiera, come ad esempio nel TD20U. A differenza di quest'ultimo, si richiede però che il correttivo venga concesso automaticamente dal software incidendo direttamente sui ricavi e non debba sottostare all'approvazione successiva da parte degli uffici finanziari di riferimento.”.

Il correttivo congiunturale si applica solo se il contribuente presenta indici di normalità economica con valori “normali”. Si tratta di una condizione troppo restrittiva. *“...E' di tutta evidenza infatti come sia altamente probabile che un'azienda con un trend di ricavi decrescente (e quindi in situazione di crisi) abbia degli indici economici deteriorati (ad esempio rotazione del magazzino bassa per la presenza di prodotti fuori moda, valore aggiunto per addetto basso per rigidità dei costi del fattore lavoro, margine operativo basso per la concorrenza dei produttori esteri, ecc.). Applicare il correttivo solo ad aziende con indici con valori “normali” significa impedire ad esso di funzionare in presenza delle stesse cause che pretenderebbe di spiegare.”.*

CONCLUSIONI: RINVIO DELL'APPROVAZIONE

La Consulta, infine, nel richiamare la richiesta inserita nella premessa delle proprie osservazioni, *“...segnala che l'anno 2006 preso a riferimento per l'evoluzione dello studio TD33U non rappresenta ancora l'apice della negativa congiuntura del settore. Nel 2007 e nel primo semestre 2008 tutti gli indicatori presentano segni negativi ... Per questi motivi e per quanto specificatamente individuato nel documento, si ritiene necessario rinviare al 2009 l'approvazione del nuovo studio di settore con proroga al 2008 del monitoraggio della versione TD33U. In*

subordine, l'eventuale approvazione, con effetto dal 2008, della versione UD33U, non potrà prescindere dall'attribuzione degli effetti del monitoraggio."

OSSERVAZIONI DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Per quanto riguarda le osservazioni riportate, l'Agenzia fa presente quanto segue.

Con riferimento alla lamentata crisi del settore evidenziata dalla Consulta, si precisa che l'Amministrazione finanziaria, come già successo in passato con il verificarsi di determinate congiunture economiche sfavorevoli, si è sempre dimostrata disponibile ad accogliere le proposte di interventi utili a rendere gli studi di settore sempre più aderenti alle mutate condizioni economiche del paese, in particolar modo tenendo in considerazione i diversi effetti che la crisi ha generato sulle singole attività interessate dall'applicazione degli studi di settore.

Tuttavia, allo stato attuale, non sussistono sufficienti elementi per poter determinare quali siano i settori maggiormente colpiti dalla crisi ed in quale misura. Pertanto, occorrerà dapprima procedere ad un'analisi dettagliata dei dati e delle informazioni riferiti al periodo d'imposta 2008 al fine di poter esaminare l'impatto sui singoli settori economici.

Al riguardo, la stessa Commissione degli Esperti per gli studi di settore, riunitasi in seduta straordinaria in data 6 novembre 2008 per analizzare e valutare i riflessi della crisi economica sul sistema "Studi di settore", nel riconoscere che l'impatto del "fenomeno crisi" possa essere valutato solo a posteriori, ha stabilito di procedere ad un monitoraggio del citato fenomeno attraverso l'approfondimento dei dati che saranno forniti da fonti specializzate, nonché attraverso il riscontro delle informazioni contenute nei modelli di dichiarazione e nei modelli per gli studi di settore.

Per rispondere in modo più puntuale alla lamentata mancanza di rappresentatività degli studi di settore che, in quanto evoluti sulla base di dati che risalgono al periodo d'imposta 2006, non riuscirebbero a tener conto dell'attuale stato di crisi che ha coinvolto l'intero sistema economico globale, occorre considerare, inoltre, che anche il Governo è intervenuto recentemente con decreto legge n. 185 del 28 novembre 2008. All'art. 8, "Revisione congiunturale speciale degli studi di settore", infatti, in deroga all'articolo 1, comma 1, del d.P.R. n. 195/1999, ha previsto la possibilità che gli studi di settore possano essere integrati con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, previo parere della Commissione degli Esperti, istituita ai sensi dell'art. 10, comma 7, della legge n. 146/98, "*...al fine di tenere conto degli effetti della crisi economica e dei mercati,*

con particolare riguardo a determinati settori o aree territoriali... L'integrazione tiene conto dei dati della contabilità nazionale, degli elementi acquisibili presso istituti ed enti specializzati nella analisi economica, nonché delle segnalazioni degli Osservatori regionali per gli studi di settore, istituiti con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate dell'8 ottobre 2007...".

Peraltro, per migliorare la capacità dello studio di cogliere gli effetti della crisi del settore, nella fase di costruzione dello studio è stato sostituito il vecchio correttivo con un nuovo correttivo congiunturale, più sofisticato nella sua realizzazione e già utilizzato negli studi del TAC e della ceramica, in applicazione dal 2007.

Per ciò che attiene alle osservazioni avanzate dalla Consulta, al punto 1, circa il numero eccessivo degli scarti a monte dell'analisi, che ritiene in parte attribuibile al maggior numero di aziende in perdita presenti nel settore a causa del perdurare della crisi, l'Agenzia fa presente che, come già richiesto da tempo dalle stesse Associazioni, a partire dagli studi in elaborazione nel 2007, le aziende in perdita non sono state più scartate preliminarmente dall'analisi.

Precisa, inoltre, che la scelta di escludere nella fase di costruzione del modello di regressione le imprese che non presentano condizioni di "coerenza economica", si è resa necessaria al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione delle "funzioni di ricavo" e rendere così più stabile la funzione matematico-statistica che sottende al funzionamento dello studio e, quindi, consentire una stima più precisa.

E' da considerare ulteriormente che la platea dei contribuenti è stata ampliata nel corso degli ultimi anni per gli interventi normativi di estensione dell'applicazione dello studio di settore a un maggior numero di soggetti.

Comunque, l'Agenzia fa presente che il maggior numero di scarti operati sulla base dati dello studio è da attribuirsi, peraltro, all'omessa compilazione della sezione "Tipologia di produzione e/o lavorazione" (515 soggetti) o nell'aver indicato cause di esclusione, quali la cessazione dell'attività nel corso dell'anno (281 soggetti), o l'essere in liquidazione ordinaria (145 soggetti) o altre cause di non normale svolgimento dell'attività (227 soggetti).

I predetti dati, nel dettaglio, sono già stati forniti alla Confindustria che ne ha fatto espressa richiesta con e-mail del 4 novembre scorso.

Riguardo al lamentato utilizzo della variabile “Costi totali”, in luogo delle singole variabili di costo nella funzione di regressione, di cui al punto 2 delle osservazioni pervenute, l’Agenzia evidenzia che, nell’accezione utilizzata dalla So.Se., per “costi totali” si devono intendere tutti quei costi che, nella precedente versione dello studio, entravano singolarmente nella funzione di ricavo (costo del venduto, acquisti di servizi, spese per personale dipendente, ecc.).

La scelta di utilizzare i “costi totali” risponde, tuttavia, ad una precisa esigenza di affinamento della tecnica statistica di elaborazione della funzione di ricavo.

Nella predisposizione delle funzioni di regressione del nuovo prototipo, e quindi nella stima delle singole variabili di costo, i modelli di regressione emergenti dall’analisi risultavano, in alcuni casi, instabili, a causa, probabilmente, anche della possibilità del verificarsi di alterazioni nell’indicazione di alcune voci di costo, in sede di compilazione dei modelli degli studi di settore.

L’impiego, invece, di un’unica variabile nella funzione di ricavo, che ricomprende la quasi “totalità” dei costi sostenuti dall’impresa, rende, in concreto, la funzione meno esposta alla scelta *discrezionale* di spostare singoli costi da una variabile contabile all’altra, in ragione del “peso” assunto dalla stessa nella funzione.

D’altra parte, da un punto di vista statistico, la nuova funzione non incide sulla determinazione del ricavo atteso dallo studio, in termini di una possibile maggior pretesa, come erroneamente ritenuto dall’Associazione.

L’Agenzia, in merito al punto 3 delle osservazioni pervenute dalla Consulta, ritiene che il nuovo correttivo *congiunturale*, analogamente agli studi di settore del comparto TAC e della ceramica dello scorso anno, possa cogliere la situazione di *sofferenza* delle imprese del settore e, quindi, correggere gli effetti negativi evidenziati dovuti all’incremento di alcuni costi.

Dalla presente versione evoluta dello studio di settore, UD33U, in applicazione dal periodo d’imposta 2008, è stato elaborato un nuovo correttivo congiunturale che tiene conto del perdurare di eventuali situazioni contingenti di crisi economica dell’area manifatturiera costituita dalle imprese orafe.

In linea generale, è da considerare che se le funzioni di ricavo fossero completamente flessibili non sarebbe necessario predisporre interventi “esterni”. Tuttavia, in periodi di crisi o di rallentamento delle performance economiche delle imprese, alcuni elementi di rigidità della funzione (si pensi, ad esempio, al diverso effetto sui ricavi che può produrre la dotazione dei beni strumentali, che costituiscono beni durevolmente destinati all’impresa) impongono di intervenire sulle stime effettuate con l’analisi della congruità, cogliendo, esclusivamente, questo elemento di non flessibilità della stessa.

Il nuovo correttivo è stato calcolato, quindi, analizzando l’andamento del settore e viene applicato alle sole imprese che mostrano segni di difficoltà. Risulta, inoltre, differenziato in base ai dati rilevati per ciascun modello organizzativo del nuovo studio.

In particolare, la So.Se. S.p.A. ha analizzato, per questo studio, un panel di contribuenti per il periodo 2002-2006, al fine di individuare un correttivo congiunturale in grado di misurare la differenza tra la variazione percentuale del ricavo dichiarato e quella del ricavo teorico stimato, nel periodo suddetto.

Tale correttivo, individuato ponderando l’andamento congiunturale con la riduzione percentuale dei ricavi dichiarati dall’impresa stessa, diventa così “personalizzato”, riferito cioè, alla singola impresa, e si applica ai ricavi teorici stimati dallo studio per essa.

Il correttivo congiunturale, in questo modo elaborato, è stato definito a livello di singolo modello organizzativo, come si è accennato, ed entra in funzione riducendo i ricavi teorici stimati dallo studio.

In dettaglio, per l’individuazione del correttivo viene preso in esame un ciclo economico di cinque anni e si confrontano i ricavi dichiarati dal contribuente nei due periodi d’imposta che si trovano agli estremi (il primo ed il quinto: ad esempio, se si vuol valutare il 2008, l’anno base di riferimento sarà il 2004).

Se dal confronto dei due periodi d’imposta considerati, si verifica una effettiva diminuzione dei ricavi nell’anno di applicazione dello studio, il correttivo troverà applicazione per il singolo contribuente, riducendo la stima dei risultati dello studio.

Inoltre, per tenere fermo il confronto dei ricavi dichiarati su un ciclo economico di cinque anni, si è reso necessario rendere *mobile* questo “arco temporale”, in modo tale che, ad esempio, nel periodo d’imposta 2008 l’anno base su cui operare il confronto dei ricavi diventerà il 2004, e così via di seguito, il 2010 verrà confrontato con il 2006, fino a quando si riterrà opportuno, stante le condizioni congiunturali, mantenere il correttivo stesso.

Pertanto, a parere della scrivente, l'UD33U, grazie anche agli interventi introdotti, è ora in grado di cogliere più adeguatamente il perdurare di eventuali situazioni di difficoltà in cui possono venirsi a trovare le piccole e medie imprese orafe, tenuto conto anche degli altri interventi che verranno adottati secondo gli impegni assunti dal Governo con decreto legge n. 185/08.

Per quanto attiene, infine, all'introduzione di un correttivo che tenga conto dell'aumento dei prezzi delle materie prime dei metalli preziosi, che si è manifestato nell'ultimo periodo, l'Agenzia, come già evidenziato in merito alla segnalata questione della crisi economica, fa presente che non sussistono, allo stato attuale, sufficienti elementi di valutazione del fenomeno. Occorrerà, pertanto, procedere ad un'analisi dettagliata dei dati che si renderanno disponibili solo all'inizio del prossimo anno, al fine di poter valutare l'entità dell'aumento dei prezzi delle materie prime, che non è stato possibile riversare sui prezzi finali di vendita .

Sulla richiesta avanzata dalla Consulta di concedere l'applicazione monitorata allo studio di settore UD33U, in considerazione delle difficoltà economiche in cui versa il settore, l'Agenzia, pur rimettendosi alle determinazioni della Commissione degli Esperti, non concorda sull'eventuale riconoscimento della particolare modalità di accertamento.

CONSIDERAZIONI FINALI

Non vi sono da riportare altri interventi di rilievo ai fini del presente verbale.

In conclusione, i partecipanti concordano nel rinviare alla Commissione degli esperti, per il relativo parere, il prototipo dello studio di settore UD33U, tenuto conto delle problematiche rappresentate congiuntamente dalle Associazioni professionali di categoria, della difficile situazione economica del settore, nonché delle richieste pervenute.

Roma, 10 dicembre 2008

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

**Associazione Italiana Artigiani Orafi, Argentieri, Orologiai ed Affini
CONFARTIGIANATO**

**Federorafi - Federazione Nazionale Orafi Argentieri Gioiellieri Fabbricanti
CONFINDUSTRIA**

**Unione Nazionale Artistico e Tradizionale
CNA**

**Unionorafi - Unione Nazionale della Piccola e Media Industria Orafa e Argentiera
CONFAPI**

Arezzo, 13 novembre 2008

c.a.:

- Dr. Lanfranco de Santis
- Dott.ssa Maria Rita D'Isanto

Agenzia delle Entrate

Direzione Centrale Accertamento
Settore Governo dell'Accertamento
e Studi di settore
Ufficio Studi di settore



Parere su studio di settore UD33U (attività: 27.41.0: produzione di metalli preziosi e semilavorati; 32.21.10: fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria, di metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi; 32.12.20: lavorazione di pietre preziose e semi-preziose per gioielleria e per uso industriale).

In merito a quanto in oggetto, si allega il documento elaborato e condiviso dalle associazioni in intestazione.

Restando a disposizione, porgiamo distinti saluti.

I Presidenti

UNIONE ARTISTICO
ORAFI ARGENTIERI ED AFFINI/CNA
(Nino Tagliamonte)

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Nino Tagliamonte'.

ASSOCIAZIONE ITALIANA ARTIGIANI
ORAFI, ARGENTIERI, OROLOGIAI ED
ED AFFINI/CONFARTIGIANATO
(Luciano Bigazzi)

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Luciano Bigazzi'.

FEDERORAFI - FEDERAZIONE NAZIONALE ORAFI
ARGENTIERI GIOIELLIERI FABBRICANTI/CONFINDUSTRIA

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Antonio Zucchi'.

UNIONORAFI - UNIONE PICCOLE E MEDIE INDUSTRIE
ORAFE E ARGENTIERE/CONFAPI

(Marizio Colombo)

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Marizio Colombo'.

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

Associazione Italiana Artigiani Orafi, Argentieri, Orologiai ed Affini
CONFARTIGIANATO

Federorafi - Federazione Nazionale Orafi Argentieri Gioiellieri Fabbricanti
CONFINDUSTRIA

Unione Nazionale Artistico e Tradizionale
C.N.A.

Unionorafi - Unione Nazionale della Piccola e Media Industria Orafa e Argentiera
CONFAPI

Arezzo, 14 ottobre 2008

Parere su studio di settore UD33U (attività: 27.41.0: produzione di metalli preziosi e semilavorati; 32.21.10: fabbricazione di oggetti di gioielleria ed oreficeria, di metalli preziosi o rivestiti di metalli preziosi; 32.12.20: lavorazione di pietre preziose e semipreziose per gioielleria e per uso industriale).

PREMESSA

Richiesta di rinvio dell'approvazione.

L'anno 2006 preso a riferimento per l'evoluzione dello studio TD33U non rappresenta ancora l'apice della negativa congiuntura del settore. Nel 2007 e nel primo semestre 2008 tutti gli indicatori presentano segni negativi. La nuova crisi finanziaria mondiale (settembre 2008) non permettere, inoltre, di confidare in significativi segnali di ripresa.

Per questi motivi e per quanto specificatamente individuato nel documento, si ritiene necessario rinviare al 2009 l'approvazione del nuovo studio di settore con proroga al 2008 del monitoraggio della versione TD33U. In subordine, l'eventuale approvazione, con effetto dal 2008, della versione UD33U, non potrà prescindere dall'attribuzione degli effetti del monitoraggio.

Negativo andamento del settore

Il rallentamento della domanda interna ed internazionale già palesatasi all'inizio degli anni 2000 è, purtroppo, continuata negli anni riducendo sensibilmente le performances del comparto orafo-argentiero-gioielliero produttivo italiano. In termini di volumi, la trasformazione di oro è passata dalle 489 tonn. del 2001 alle 208 tonn. del 2007 con un decremento del -36% nel solo ultimo quinquennio.

Anche la produzione di articoli in

Produzione di gioielli in oro (utilizzando gli scarti) - dati GFMS (tonnellate) -				
Pos. 2007	Paese	2003	2007	+/- %
4°	Italia	324	208	-36%
5°	Usa	143	94	-34%
3°	Turchia	213	220	+3%
1°	India	407	592	+45%
2°	Cina	194	297	+53%

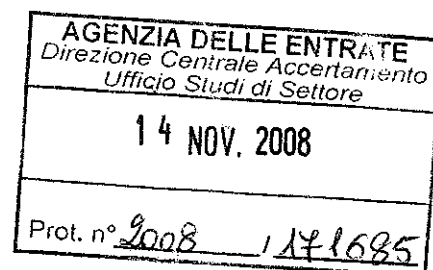
CONSULTA NAZIONALE PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

Segreteria di Coordinamento c/o CNA

Via Duccio Da Boninsegna, 8 - 52100 AREZZO

Cell.: 335 7460746

E-mail: walter.ferracci@cna.arezzo.it



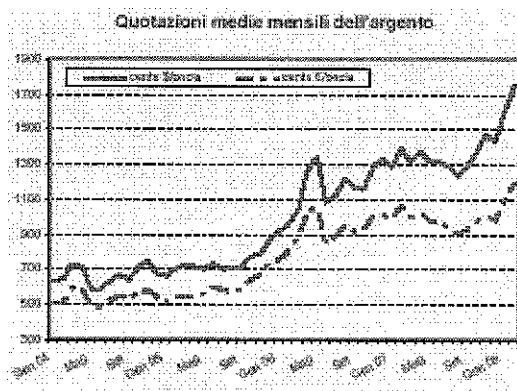
CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

argento ha subito un fortissimo ridimensionamento negli ultimi cinque anni passando dalle 1.408 tonn. del 2003 alle 1.000 tonn. del 2007.

Il negativo andamento della produzione è la risultante di andamenti diversi della domanda: ancora in riduzione sia sul mercato domestico che per le vendite all'estero.

Dal 2001 al 2007 le esportazioni italiane, che rappresentano i 2/3 della nostra produzione, sono costantemente diminuite. Va ricordato che l'Italia mantiene ancora la prima posizione nella graduatoria mondiale dei paesi esportatori di gioielleria. Tuttavia, l'arretramento degli ultimi anni ha inciso negativamente sul calcolo della quota dell'industria orafa italiana sul mercato mondiale, diminuita nel 2007 intorno al 5%, dal 5,4% del 2006 (era dell'11% all'inizio del nuovo secolo). Nello stesso periodo (2001-2007) il valore delle nostre esportazioni è passato da 5.396 milioni di euro agli attuali 4.691 milioni di euro. Osservando l'ultimo biennio: nel 2006 il valore delle nostre esportazioni è stato pari a: 4.509 milioni di euro. Nel 2007 la crescita in valore è stata pari al +4% raggiungendo la cifra di 4.691 milioni di euro (fonte dati ISTAT). Parallelamente le quantità esportate sono invece diminuite di quasi il -7%, passando da 2.492 tonn. a 2.325 tonn. L'andamento difforme tra valore e quantità si spiega dalle pesanti ricadute sui prezzi dei gioielli esportati dei rincari delle materie prime preziose sui mercati internazionali. Nell'ultimo biennio le evoluzioni delle esportazioni italiane di gioielli hanno risentito degli andamenti dei consumi mondiali, della presenza di elevati dazi sui principali mercati di esportazione, della bolla dei prezzi delle materie prime preziose e dei cambi valutari, in particolare dell'ampia svalutazione del dollaro statunitense, moneta di riferimento sui mercati internazionali delle materie e di almeno la metà dei gioielli italiani inviati all'estero. Analizzando l'andamento dell'ultimo biennio e adottando una procedura "al netto dell'inflazione" (in altri termini, a prezzi e cambi costanti), il flusso reale dell'export orafa nel 2007 si è ridotto del -7% rispetto al 2006 (mentre il valore non depurato registrava un +4%). Il calo trova conferma anche nell'arretramento dei dati ISTAT espressi in quantità (fonte ASI). Nel 2007 geograficamente, questi dati evidenziano, un nuovo regresso (anno su anno) delle vendite agli Stati Uniti: -19,9% che rappresentano il principale mercato di sbocco dei gioielli italiani. I prodotti orafi di origine asiatica sono d'altronde sempre più concorrenziali sul mercato statunitense.

Le tabelle elaborate evidenziano l'escalation delle quotazioni dei preziosi (oro e argento) negli ultimi anni (fonte: London Bullion Market).



Alla flessione dell'export, si contrappone un aumento dell'importazione di prodotti finiti. Sino a metà degli anni novanta le importazioni di oggetti preziosi (con l'esclusione degli orologi) riguardavano alcune produzioni ben identificate e assommavano, comunque, a valori relativamente limitati. In seguito, anche l'Italia ha assunto un duplice ruolo: rimane

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

fondamentalmente esportatore, ma è divenuto col tempo anche importatore di oggetti preziosi. Nel 2007 (Fonte ISTAT-Club Orafi) le importazioni hanno raggiunto il valore di 1.358 milioni di euro (+13,8% rispetto al 2006) e le quantità di 1.060 tonn. di prodotti finiti (+11,5% rispetto al 2006).

Le attività dell'industria orafa italiana hanno trovato scarso sostegno anche da parte della domanda interna. Né la quota relativamente modesta da essa detenuta - circa un quarto della produzione totale - poteva, d'altra parte, supplire la defaillance della domanda estera. Il consumo di gioielli in oro in Italia si è ridotto di quasi il -30% passando dalle 82 tonn. del 2003 alle 59 tonn. del 2007.

Pos 2007	Paese	2003	2007	+/- %
9°	Italia	82	59	-28%
3°	Usa	354	261	-26%
4°	Turchia	164	188	+14%
1°	India	442	555	+26%
2°	Cina	201	302	+50%

In termini di fatturato complessivo nel 2007 è stato pari a 5.659 milioni di euro e, come già nel 2006, ha registrato un calo pari al -7,2% (fonte Club degli Orafi - Centro Studi Banca Intesa).

Secondo i dati Unioncamere, le unità locali attive sono passate dalle 13.125 del 2003 alle 11.654 del 2007 (12.022 nel 2006) con un calo di ben 1.471 unità in 5 anni (-6% 2007/2006).

Le ripercussioni inevitabili ci sono state e sono in atto a livello di distretti orafi. Ricordiamo che i contributi assoluti delle filiere di Vicenza e Arezzo rimangono in testa alla graduatoria dei principali distretti esportatori di oreficeria, rispettivamente con il 35,4% e il 31,8% del totale. Nel complesso, i primi due distretti orafi "allargati" accentrano oltre i due terzi dell'export orafino totale nazionale. Seguono, a distanza, Valenza con il 14,7%, Milano con il 13% e Roma con il 2,7%.

Analizzando i dati relativi ai due principali distretti (Arezzo e Vicenza) possiamo segnalare: le Unità locali attive nella provincia di Arezzo nel 2003 erano 1.654, nel 2007 1.441 (1.500 nel 2006) con una riduzione di 213 unità. A Vicenza le Unità locali attive nel quinquennio sono diminuite di 254 unità pari (da 1.206 a 952).

In entrambi i distretti forte è stata la riduzione del personale addetto e il ricorso alla Cassa integrazione e alle altre forme di tutela dei lavoratori di aziende in difficoltà.

A testimonianza della difficoltà del comparto, anche in termini occupazionali, evidenziamo quanto segue:

- il Verbale di Accordo del 13 aprile 2005 del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali con le Parti Sociali relativamente allo "stato di crisi" del distretto aretino.
- il Decreto del 23 maggio 2005 del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze riguardante le pesanti ripercussioni a livello occupazionale nella filiera produttiva orafa veneta.
- il Protocollo di Intesa fra la Regione Piemonte e le Parti Sociali piemontesi del 27 febbraio 2006 in merito alla proroga del termine di utilizzo della CIGS ex Accordo integrativo 31/5/05, ai sensi dell'art. 1, comma 410 della legge 266/05 - Legge Finanziaria e il Protocollo di Intesa fra la Regione Piemonte, Città di Valenza e Provincia di Alessandria e le Parti Sociali piemontesi del 24 giugno 2006 in merito alla crisi del comparto e alla definizione di aree di intervento comune.
- le Organizzazioni Sindacali (FIM CISL, FIOM CGIL, UILM UIL) in data 31/10/06 hanno inviato una lettera ai ministri competenti per chiedere un incontro per "esporre le gravi problematiche industriali, occupazionali e commerciali che gravano sul settore".
- L'ampia rassegna stampa che si allega al presente documento.

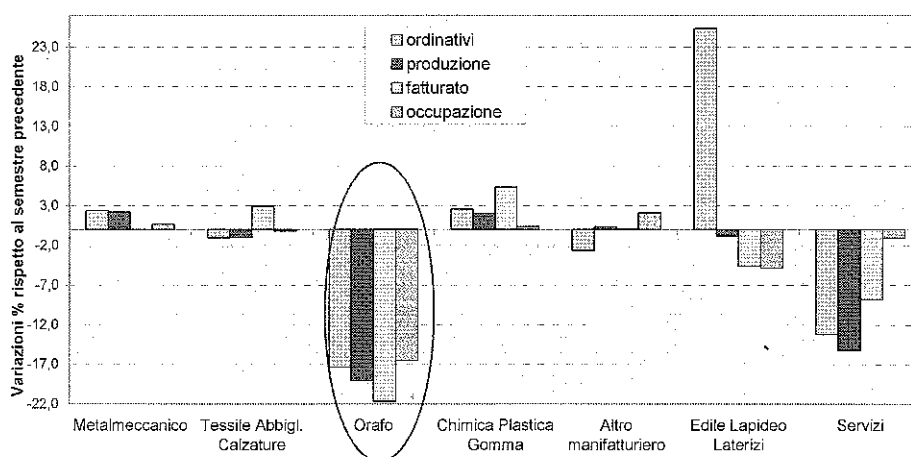
CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

I dati 2008 relativi ai primi cinque mesi confermano il trend negativo. Il pentamestre si chiude con un livello di esportazioni a valore leggermente superiore a quello dello stesso periodo del 2007 (+0,12%). Tuttavia in termini quantitativi le esportazioni hanno subito un calo del -1,56% rispetto allo scorso anno, flessione che è, tra l'altro, notevole rispetto allo stesso periodo del 2006 (-15,33%). Tra i principali mercati di sbocco dell'export orafo italiano, quello statunitense mantiene la seconda posizione in termini di importanza, con un calo del -22,87% rispetto ai primi cinque mesi dell'anno precedente. Performance negative persistono anche su importanti mercati dell'area euro come Spagna (-14,08%), Germania (-0,70%) e Regno Unito (-28,68% in euro). Gli Emirati Arabi continuano invece a mantenere il primato, con una quota del 14,83% sul totale delle esportazioni italiane di gioielli e articoli di oreficeria.

Sul versante delle importazioni, invece, si registra un lieve calo (-2,90%). Tra queste emergono da un lato il calo del Belgio (-17,90%), della Thailandia (-18,08%) e di Israele (-12,95%) e dall'altro le forti crescite di India (+47,14%) e Turchia (+28,40%).

A titolo esemplificativo, riportiamo l'analisi congiunturale elaborata da Apindustria Vicenza per quanto concerne il primo semestre 2008 dove si evidenzia la preoccupante andamento del comparto oraf.

Graf. 3 - Andamenti dei principali indicatori congiunturali nel 1° semestre 2008 per settore di attività



Fonte: APINDUSTRIA Vicenza - Questlab

Situazione ripresa anche dall'indagine effettuata sul settore dalla Camera di Commercio di Vicenza e riguardante gli anni 2004 e seguenti.

Situazione congiunturale del settore – Vicenza (Fonte: indagine congiunturale svolta dalla CCIAA di Vicenza)

Periodo	variazioni rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente				
	Produzione	Domanda interna	Domanda estera	Fatturato	Occupazione
2008 2° trim	-20,60%	-26,90%	-19,80%	-16,50%	-5,00%
2008 1° trim	-19,40%	-10,90%	-21,10%	-16,10%	-5,40%
2007 4° trim.	-8,40%	-7,10%	-9,90%	-7,00%	-4,70%

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

	3° trim.	-3,40%	-1,10%	-2,00%	0,00%	-4,00%
	2° trim.	-1,00%	-3,30%	-2,30%	1,30%	-5,90%
	1° trim.	-0,30%	5,30%	4,10%	7,30%	-6,50%
2006	4° trim.	-3,40%	6,10%	-3,40%	0,90%	6,00%
	3° trim.	-17,10%	-0,20%	-17,40%	-10,10%	11,10%
	2° trim.	-27,10%	-8,50%	-26,20%	-15,60%	-8,10%
	1° trim.	-10,50%	0,40%	-7,90%	-1,30%	-7,70%
2005	4° trim.	-6,50%	-2,50%	-8,10%	3,90%	non disp.
	3° trim.	-1,90%	-6,20%	3,60%	4,30%	non disp.
	2° trim.	-0,60%	-10,00%	3,50%	-1,40%	non disp.
	1° trim.	-12,10%	-7,00%	-9,20%	-7,40%*	non disp.
2004	4° trim.	-1,20%	-1,40%	-2,90%	-2,60%	non disp.
	3° trim.	-0,90%	-8,00%	-1,90%	-1,20%	non disp.

In conclusione il clima nel settore è di forte preoccupazione, in quanto il futuro non pare segnalare alcuna inversione di tendenza e perché molti degli aspetti negativi che coinvolgono il settore derivano da fenomeni globali che le aziende possono soltanto subire.

**OSSERVAZIONI
IN MERITO ALL'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE
RELATIVO ALLE AZIENDE ORAFE UD33U**

1) SCARSA RAPPRESENTATIVITA' DEL CAMPIONE

Come risulta dalla nota metodologica per l'elaborazione del prototipo dello studio UD33U (versione aprile 2008) sono state analizzate 8.041 dichiarazioni. Di queste però ben 1.603 sono state scartate. Si tratta del 19,93% delle posizioni, una percentuale estremamente elevata, ben al di sopra di quella relativa alle evoluzioni di altri studi di settore (ad es. studio UD08U: 7,33%; studio UD14U: 9,57%; studio UD13U: 10,91%) nonché ben superiore alle precedenti versioni dello studio.

	SD33U In vigore dal 2000	TD33U In vigore dal 2005	UD33U
Anno di riferimento dell'analisi	1997	2003	2006
Contribuenti interessati	Questionari inviati 8436 Questionari restituiti 5841 (69%)	7831 Questionario ESD33 restituito 6519	8041 (analisi su dati inviati con Unico 2007)
Posizioni scartate	885 (15,2% dei questionari restituiti)	390 (4,98%)	1603 (19,93%)
Posizioni analizzate	4956	6129	6438

Le note metodologiche non esplicitano i motivi che hanno determinato un aumento così significativo del numero di posizioni scartate dal campione rappresentativo. Dando per scontato che la probabilità di errore nella compilazione dei modelli sia molto simile per tutti i settori produttivi, pare potersi concludere che, nel caso specifico, tali esclusioni siano fortemente influenzate dall'aumento del numero di contribuenti che, per effetto della particolare crisi del settore, ha registrato risultati economici negativi (perdite d'esercizio) e

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

che, quindi, sono stati eliminati nella predisposizione del modello statistico. Tale conclusione risulta confortata dalle seguenti elaborazioni effettuate su un campione di circa 330 società di capitali dal quale risulta un crollo del ROI e del ROE (quest'ultimo chiaramente negativo fin dal 2003).

Vicenza	2002	2003	2004	2005	2006
N. soc. di capitale	334	341	359	356	334
Valore della produzione	1.453.445.231	1.207.291.581	1.253.933.966	1.234.092.866	1.143.711.760
Val. produzione medio	4.351.632	3.540.445	3.492.852	3.466.553	3.424.287
ROI	4,46	2,16	2,69	0,59	1,17
ROE	1,81	-4,85	-3,91	-9,07	-12,20

Fonte: Elaborazione CCIAA di Vicenza su Bilanci riclassificati delle società di capitali

L'elevata percentuale delle imprese in perdita però da un lato è il sintomo più evidente dello stato di sofferenza del settore, dall'altro, venendo eliminata dal processo di elaborazione del prototipo, rende del tutto non rappresentativo il campione analizzato e quindi errato il modello di regressione.

Questo d'altro canto è un problema noto da tempo. Si veda ad esempio la Relazione Finale della Commissione tecnica presieduta da Guido Rey, di gennaio 2008, dove al paragrafo 2.1 si afferma: *"L'idea che le dichiarazioni selezionate da SOSE siano una rappresentazione non distorta dell'insieme delle imprese considerate è teoricamente ammissibile, ma nei fatti si è dimostrata poco realistica dato l'elevato numero di dichiarazioni scartate."* E ancora, al paragrafo 2.2: *"Un elemento critico dell'attuale procedura è l'aver selezionato un numero ristretto di imprese considerate "normali", ai fini della stima dei coefficienti delle equazioni, adottando una tecnica poco trasparente e variabile da settore a settore. Sarebbe, quindi, necessario definire procedure di selezione maggiormente controllabili e fondate su considerazioni che separino gli aspetti di qualità dei dati da quelli relativi alle condizioni "prevalenti" di funzionamento economico delle imprese inserite nei diversi cluster. Questo ultimo aspetto sembra rappresentare attualmente un fondamentale elemento di discrezionalità, con effetti sostanziali sulle stime e quindi sull'approccio del Fisco ai diversi settori"*.

Infine, a fugare ogni dubbio, al paragrafo 3.2: *"un primo segnale di difficoltà del modello è fornito dall'azione di scrematura operata sulle dichiarazioni statistiche inviate dai contribuenti e utilizzate per stimare i coefficienti delle equazioni, di conseguenza, il tasso di "esclusione" delle imprese dalla fase di stima è fortemente variabile.*

Data la sensibilità dei risultati delle stime (livello atteso dei ricavi) alla selezione dell'insieme delle imprese, ne discende che esistono notevoli gradi di libertà nella "pressione" che gli sds esercitano sugli esiti della compliance fiscale e non sempre vengono rispettati criteri di equità. Questo è certamente un punto critico che rischia di far venire meno il rapporto di fiducia e di trasparenza tra Fisco e contribuente, ossia l'obiettivo implicito nello schema adottato."

L'eliminazione di tutte le imprese in perdita dal campione aumenta in modo arbitrario il livello di ricavi atteso dalle imprese orafe, in un momento in cui margini e ricavi sono invece secondo ogni fonte statistica in sensibile calo.

Si ritiene necessario:

- **l'inserimento delle imprese in perdita nella formulazione del prototipo**, posto che, trattandosi di una metodologia statistica, non esiste alcun principio statistico, **ma solo di**

- “opportunità erariale”, per escluderle dal campione che, viceversa, nelle intenzioni, dovrebbe essere costituito dall’intero universo delle aziende del settore; diversamente, gli studi non potranno essere considerati rappresentativi per tutte quelle realtà effettivamente in perdita o, comunque, con utili scarsamente rilevanti;**
- **la chiara indicazione degli altri motivi di esclusione.**

2) INVOLUZIONE DEL MODELLO DI REGRESSIONE

Con la circ. n. 205/1997, il Ministero affermava che “con gli studi di settore viene superata la modalità di determinazione di ricavi o compensi basata essenzialmente sui dati contabili forniti con le dichiarazioni dei redditi.

Gli studi, infatti, consentiranno di determinare i ricavi o compensi che con più probabilità possono essere attribuiti al contribuente, individuando non solo la capacità potenziale di produrre ricavi, ma anche i fattori interni ed esterni all'azienda che possono determinare una limitazione della capacità stessa (orari di attività, situazioni di mercato, ecc.).

In concreto, gli studi di settore sono realizzati rilevando, per ogni singola attività economica, le relazioni esistenti tra le variabili contabili e quelle strutturali, sia interne (processo produttivo, area di vendita, ecc.) che esterne all'azienda (andamento della domanda, livello dei prezzi, concorrenza). Vengono, inoltre, rilevate le diverse fasi dell'attività in modo da individuare le possibili ragioni degli eventuali scostamenti tra i ricavi risultanti dallo studio e quelli dichiarati.

Gli studi di settore terranno conto della suddivisione per aree territoriali omogenee, in quanto il livello dei prezzi, le condizioni e le modalità operative, le infrastrutture esistenti e utilizzabili, la capacità di spesa, la tipologia dei fabbisogni, la capacità di attrazione e la domanda indotta dipendono dal luogo ove la specifica attività è esercitata.

A parità di ogni altra condizione, i fattori che si riferiscono direttamente o indirettamente alla realtà territoriale possono, infatti, incidere notevolmente sulla capacità della singola azienda di produrre ricavi e verranno pertanto attentamente valutati anche con il coinvolgimento delle strutture periferiche dell'Amministrazione finanziaria e degli esperti indicati dalle associazioni di categoria e dagli ordini professionali.”

Analizzando la nota metodologica a UD33U si nota come dalla funzione di regressione siano scomparse tutte le variabili contabili, per far posto unicamente alla variabile **“costi totali”**, che è largamente preponderante: sulla base dei coefficienti di regressione forniti da SoSe e delle elaborazioni restituite da questa sugli esempi forniti da Confindustria Vicenza, la variabile “costi totali” determina oltre il 90% dei ricavi stimati! Uniche altre variabili presenti, dal peso peraltro estremamente limitato, sono il valore dei beni strumentali, i metri quadri utilizzati e l'apporto dei soci normalizzati.

Oltretutto, il nome dato alla variabile “costi totali” è fuorviante: dalla variabile sono esclusi gli ammortamenti, gli accantonamenti e gli oneri diversi di gestione (tranne cancelleria ed omaggi)! Non si capisce come sia possibile ricostruire (per oltre il 90%) i ricavi di un'azienda facendo affidamento su una variabile che esclude gli ammortamenti ma considera rilevanti gli acquisti di gadget e l'abbonamento al quotidiano locale.

Ciò da un lato appare come la conferma che non è possibile estrapolare dalle dichiarazioni presentate alcuna relazione statistica affidabile fra le variabili precedentemente utilizzate dal vecchio studio e il volume dei ricavi (se così non fosse, non si capirebbe l'abbandono della precedente modalità di ricostruzione dei ricavi), da cui non può che derivare un giudizio di inattendibilità sullo strumento di accertamento costituito dalla precedente versione dello studio di settore.

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

Dall'altro lato, non si capisce come sia possibile ritenere attendibile una ricostruzione dei ricavi basata su una relazione statistica con il "totale" dei costi di un'azienda. E' come pensare di ricostruire il fatturato di un'impresa basandosi sulla redditività media del settore (non possono non venire a mente a questo proposito modalità di accertamento induttivo del recente passato tanto vituperate). Credere poi di spiegare le diversità strutturali e organizzative di un'azienda rispetto alle altre e quindi di "personalizzare" il ricavo stimato affidandosi unicamente al valore dei beni strumentali e al numero dei soci normalizzato è semplicemente aberrante.

Il riferimento ai costi totali svuota inoltre di contenuto la difesa del contribuente, che non può più eccepire l'incidenza anomala nel proprio caso specifico di una determinata variabile di costo, riducendo il contraddittorio semplicemente ad una richiesta di sconto incondizionato.

Per quanto riguarda infine la tanto decantata territorialità, non ne esiste alcuna traccia nella funzione di regressione. Dalla documentazione fornita da SoSe, si evince che la territorialità esercita un impatto, peraltro del tutto trascurabile, solamente sugli indici di normalità, cioè su dei ricavi chiesti in aggiunta rispetto a quelli stimati congrui, uguali per tutto il territorio nazionale.

Non si comprende inoltre come si possa elaborare il modello della territorialità basandosi sui dati ISTAT del 1996 (vedasi la "Nota tecnica della territorialità del comparto manifatturiero della gioielleria, oreficeria e produzione di metalli preziosi" consultabile sul sito internet dell'Agenzia delle Entrate). Dodici anni sono un tempo infinito in termini economici, soprattutto per un settore, quale quello orafa, oggetto di un processo di rapida trasformazione. Basare un modello statistico su dati così vecchi significa elaborare un quadro che rappresenta una realtà già superata.

Si ritiene necessaria:

- **la reintroduzione di un modello di regressione basato sulle precedenti variabili**, o, comunque, su un set di variabili che tenga conto del diverso apporto dei fattori produttivi alla formazione dei ricavi;
- **la riponderazione dei pesi delle variabili all'interno della funzione di regressione**, allo scopo di tenere effettivamente conto dello stato di crisi del settore.

3) IL NUOVO CORRETTIVO CONGIUNTURALE

Il nuovo correttivo proposto con il prototipo UD33U opera confrontando i ricavi dichiarati dal contribuente nei due periodi d'imposta che si trovano agli estremi del quinquennio, considerando come uno degli estremi il ricavo dell'anno di applicazione. La riduzione viene applicata sul "ricavo puntuale di riferimento" quando:

- 1) il contribuente risulta "non congruo" ma nel contempo "normale" rispetto agli indicatori di normalità;
- 2) i ricavi dell'anno di applicazione (es. 2008) sono inferiori a quelli del quarto anno precedente (es. 2004).

Il coefficiente congiunturale è differenziato per cluster e nasce dall'analisi di un panel di contribuente per il periodo 2002-2006.

Scarsa incidenza del correttivo

Facendo una media semplice dei valori proposti per i vari cluster, risulta che il correttivo comporta una riduzione massima (media) dei ricavi stimati del 18% circa. Il correttivo, però, viene ponderato con la percentuale di riduzione dei ricavi effettivi dell'azienda rispetto all'anno

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

base (correttivo congiunturale individuale). In base alla formula di calcolo fornita, significa che con una riduzione del 50% del fatturato il correttivo comporta, in termini reali, una riduzione media dei ricavi stimati di poco più del 15%.

Ricavi contabili anno di applicazione	€ 1.000.000		
Ricavi anno base (quarto anno precedente)	€ 2.000.000		
Variazione ricavi	-€ 1.000.000	A)	-0,5000
Coefficiente congiunturale relativo al cluster (valore medio)		B)	-0,18
Correttivo congiunturale individuale	$(A \times B) / (1 + A + A \times B)$		0,15254237

Considerando una riduzione dei ricavi del 50% il correttivo individuale risulterà, nei vari cluster, come di seguiti indicato.

cluster	correttivo congiunturale	Correttivo individuale (*)
1 - Imprese specializzate nella produzione di vasellame, oggettistica ed altri prodotti in argenti	-0,0934	0,0854
2 - Imprese di più grandi dimensioni produttrici di gioielleria ed oreficeria con ciclo di produzione parzialmente esternalizzato	-0,1255	0,1115
3 - Imprese operanti in conto terzi specializzate nella produzione di gioielleria	-0,1002	0,0911
4 - Imprese operanti in conto terzi specializzate nella produzione di catename a macchina soprattutto in argento	-0,2713	0,2134
5 - Incastonatori	-0,2282	0,1858
6 - Imprese specializzate nella produzione e lavorazione di articoli in corallo e cammeo	-0,2157	0,1774
7 - Laboratori di oreficeria con vendita a privati	-0,2415	0,1945
8 - Imprese specializzate nella produzione di gioielli ed oreficerie ed argenteria di minor pregio	-0,1432	0,1253
9 - Imprese operanti in conto proprio specializzate nell'assemblaggio di semilavorati	-0,1255	0,1115
10 - Imprese operanti in conto terzi specializzate nell'assemblaggio di semilavorati	-0,2869	0,2229
11 - Imprese specializzate nella produzione di gioielleria in argento ed argenteria	-0,1513	0,1314
Media semplice	-0,1802	0,1500

(*) considerato un fatturato ridotto del 50% rispetto all'anno base

E' appena il caso di osservare che il correttivo opererà pienamente solamente se i ricavi effettivi si azzerano, ma è probabile che in tale situazione la preoccupazione dell'azienda non sia tanto quella di risultare congrua ai fini degli studi di settore ma, piuttosto, quella di non portare i libri in tribunale.

Scarsa flessibilità del correttivo

Premesso che i correttivi individuati appaiono poco significativi rispetto al reale andamento del settore, appare utile osservare come il nuovo correttivo non sembra cogliere in modo sufficientemente idoneo la pesante situazione di sofferenza. Il settore, infatti, non sta ancora

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

evolvendo verso il superamento della fase congiunturale. La crisi sta assumendo, piuttosto, i connotati di una crisi strutturale che perdura fin dai primi anni 2000 e che oltre ai risultati del 2007, risulta aver già negativamente compromesso anche quelli del 2008. Trascorso il quinquennio 2002-2006 (analizzato ai fini della costruzione del correttivo), così com'è strutturato, il correttivo può non essere più in grado di cogliere (nemmeno minimamente) la situazione di crisi attraversata dall'impresa. Si veda il seguente esempio.

ricavi 1999	ricavi 2000	ricavi 2001	ricavi 2002	ricavi 2003	ricavi 2004	ricavi 2005	ricavi 2006	ricavi 2007	ricavi 2008
2.900.000	3.000.000	3.300.000	3.000.000	1.500.000	1.600.000	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.600.000
Var. ricavi rispetto al 4° anno precedente					-46,67%	-48,48%	-43,33%	13,33%	0,00%
Funzionamento correttivo					SI	SI	SI	NO	NO

Nel caso in esame il correttivo non opererà minimamente né per il 2007 né per il 2008, mentre appare del tutto evidente come anche nelle citate annualità il volume dei ricavi sia praticamente dimezzato rispetto alla massima efficienza raggiunta dall'azienda nei primi anni del decennio (cioè prima dell'inizio della congiuntura negativa). Risulta pertanto necessaria una maggiore flessibilità nell'individuazione dell'anno base di riferimento, consentendo al contribuente di considerare alternativamente il quarto anno precedente oppure il miglior fatturato del quinquennio antecedente l'inizio della caduta dei ricavi (in sostanza, l'analisi andrà effettuata su un panel di ricavi almeno decennale). Riprendendo i dati dell'esempio di cui sopra, la situazione risulterà la seguente:

ricavi 1999	ricavi 2000	ricavi 2001	ricavi 2002	ricavi 2003	ricavi 2004	ricavi 2005	ricavi 2006	ricavi 2007	ricavi 2008
2.900.000	3.000.000	3.300.000	3.000.000	1.500.000	1.600.000	1.700.000	1.700.000	1.700.000	1.600.000
Variazione rispetto ai miglior ricavo del panel					-51,52%	-48,48%	-48,48%	-48,48%	-51,52%
Funzionamento correttivo					SI	SI	SI	SI	SI

Incapacità di cogliere la componente "virtuale" del fatturato

Il correttivo non considera, inoltre, l'effetto originato dall'aumento delle quotazioni dei preziosi che si è manifestato negli ultimi anni. Il decremento dei ricavi mediamente rilevato negli ultimi anni risulta, infatti, mitigato dall'aumento della quotazione dei metalli preziosi. Analizzando le quotazioni dell'oro (che può essere preso come metallo di riferimento) sulla base dei fixing realizzati sul mercato di Londra (London GoldMarket Fixing Ltd., gold PM), emerge che la variazione media primo trimestre 2008 su primo trimestre 2007 è stata del **24,5%** per le quotazioni espresse in euro e del **42,5%** per quelle espresse in dollari. Senza tale fenomeno, il volume dei ricavi sarebbe risultato sensibilmente più contenuto e maggiormente aderente al volume reale delle vendite. Analogo discorso per quanto riguarda gli effetti originati dalla svalutazione del dollaro. Ai soli fini del correttivo, andrebbe pertanto consentito ai contribuenti di considerare quale ricavo dell'anno di applicazione un importo depurato di tali effetti.

Si chiede quindi l'inserimento nel prototipo UD33U di un correttivo che tenga conto del notevole apprezzamento della materia prima di lavorazione (in questo caso prevalentemente l'oro, ma comunque la cosa si può estendere anche ad altri materiali preziosi tipo palladio,

CONSULTA NAZIONALE DEI PRODUTTORI ORAFI ARGENTIERI GIOIELLIERI

platino, rodio...) simile a quello previsto in altri studi nel campo dell'attività manifatturiera, come ad esempio nel TD20U. A differenza di quest'ultimo, si richiede però che il correttivo venga concesso automaticamente dal software incidendo direttamente sui ricavi e non debba sottostare all'approvazione successiva da parte degli uffici finanziari di riferimento.

Applicazione troppo vincolata (indici di normalità).

Il correttivo congiunturale si applica solo se il contribuente presenta indici di normalità economica con valori "normali". Si tratta di una condizione troppo restrittiva. E' di tutta evidenza infatti come sia altamente probabile che un'azienda con un trend di ricavi decrescente (e quindi in situazione di crisi) abbia degli indici economici deteriorati (ad esempio rotazione del magazzino bassa per la presenza di prodotti fuori moda, valore aggiunto per addetto basso per rigidità dei costi del fattore lavoro, margine operativo basso per la concorrenza dei produttori esteri, ecc.). Applicare il correttivo solo ad aziende con indici con valori "normali" significa impedire ad esso di funzionare in presenza delle stesse cause che pretenderebbe di spiegare.

Si ritiene necessaria:

- **una maggiore flessibilità nella scelta dell'anno base di confronto;**
- la possibilità di considerare (ai soli fini del correttivo) quale ricavo dell'anno di applicazione, **un importo al netto degli effetti "virtuali" originati dalla fluttuazione della quotazione del metallo e del cambio;**
- **l'abolizione della condizione della presenza di indicatori con valori "normali";**
- **l'aumento dei valori del correttivo congiunturale;**
- **la conferma esplicita che, in sede di contraddittorio, l'applicazione del correttivo non inibisce al contribuente la possibilità di far valere lo stato di crisi del settore per ottenere una più consistente riduzione dei ricavi stimati, avvalendosi di altri indicatori ed elementi probatori (fra cui anche cassa integrazione o riduzione del personale).**

CONSLUSIONI: RINVIO DELL'APPROVAZIONE

Come nella premessa del presente documento si segnala che l'anno 2006 preso a riferimento per l'evoluzione dello studio TD33U non rappresenta ancora l'apice della negativa congiuntura del settore. Nel 2007 e nel primo semestre 2008 tutti gli indicatori presentano segni negativi. La nuova crisi finanziaria mondiale (settembre 2008) non permettere, inoltre, di confidare in significativi segnali di ripresa. **Per questi motivi e per quanto specificatamente individuato nel documento, si ritiene necessario rinvviare al 2009 l'approvazione del nuovo studio di settore con proroga al 2008 del monitoraggio della versione TD33U. In subordine, l'eventuale approvazione, con effetto dal 2008, della versione UD33U, non potrà prescindere dall'attribuzione degli effetti del monitoraggio.**

ALLEGATI:

- Rassegna stampa

ATTIVITÀ DELLE MANIFATTURE

VERBALE DELLE RIUNIONI SVOLTE CON LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA PER LA PRESENTAZIONE E LA DISCUSSIONE DEI PROTOTIPI DEGLI STUDI DI SETTORE

STUDIO UD35U

Codici attività:

“Fabbricazione di prodotti cartotecnici scolastici e commerciali quando l’attività di stampa non è la principale caratteristica” - 17.23.01;

“Altra stampa” - 18.12.00;

“Lavorazioni preliminari alla stampa e ai media” - 18.13.00;

“Legatoria e servizi connessi” - 18.14.00;

“Edizione di libri” - 58.11.00;

“Pubblicazione di elenchi” - 58.12.01;

“Edizione di riviste e periodici” - 58.14.00;

“Altre attività editoriali” - 58.19.00;

“Edizione di musica stampata” - 59.20.20.

In conformità a quanto stabilito dai protocolli d’intesa siglati con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996 e 14 dicembre 2006, l’approvazione degli studi è preceduta da una fase di confronto tendente a verificare l’idoneità degli stessi a rappresentare la realtà alla quale si riferiscono. A tal fine sono state convocate 2 riunioni, presso i locali della SO.SE. S.p.A., finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore UD35U, rispettivamente, in data in data 17 luglio 2008 e 16 settembre 2008.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 6 maggio con nota n. 69274 e nelle predette riunioni sono stati esaminati esempi forniti dalle stesse Associazioni.

Alle riunioni sono intervenuti i rappresentanti dell’Agenzia delle Entrate e della SO.SE. S.p.A e delle seguenti Associazioni di categoria:

- ASSOGRAFICI;
- AIE;
- CASARTIGIANI;
- CNA;
- CNA COMUNICAZIONE;
- CONFARTIGIANATO;
- CONFINDUSTRIA;
- LIP

Lo studio di settore UD35U costituisce l'evoluzione del precedente studio TD35U, entrato in vigore a decorrere dal periodo d'imposta 2005.

OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

Con note nn. 145/08 del 16 maggio 2008, e 112434 del 16 luglio 2008, l'Associazione Italiana Editori –AIE, ha fatto presente quanto segue.

In particolare, con nota 145/08 viene sottolineato un generale apprezzamento delle distinzioni elaborate tra le imprese specializzate nella attività di pre stampa e di stampa di prodotti editoriali, rispetto a quelle di natura prettamente editoriale.

Viene inoltre apprezzata l'individuazione di un cluster specifico per gli editori universitari e professionali e allegata inoltre la nota della stessa AIE del 20 gennaio 2006, con la quale aveva formulato alcuni rilievi alla elaborazione della cluster analysis dello studio TD35U in vigore fino al periodo d'imposta 2007.

Peraltro, nel riportare alcune annotazioni sulla elaborazione della “cluster analysis” del nuovo studio UD35U, l'AIE, con nota 112434 ha espresso perplessità in merito all'accorpamento nel cluster 2 : “Editori di libri”, case editrici che presentano differenti tipologie produttive e distributive, oltrechè dimensionali, che renderebbero di difficile interpretazione la valutazione dei dati medi rilevati, proprio per il fatto che, alcuni grandi editori operanti sul mercato, sono contemporaneamente presenti con il loro catalogo sia nel settore dell'editoria per ragazzi che in quella scolastico-universitaria e professionale.

In questo modello organizzativo rientrano imprese specializzate nella narrativa, saggistica di cultura e leggera, editoria d'arte, guide di viaggio, editoria universitaria opere di reference e prodotti enciclopedici.

Analoghe considerazioni vengono riportate in ordine cluster 4: “Imprese specializzate nell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi”, in quanto il modello organizzativo accorperebbe case editrici scolastiche con quelle di libri per bambini, che hanno come unico elemento comune quello di rivolgersi ad un pubblico di lettori di età inferiore ai 18 anni.

Anche per il cluster 19: “ Imprese specializzate nell'editoria professionale/manualistica” vengono avanzate perplessità sui valori medi emergenti che non consentirebbero di distinguerlo in modo particolare dagli altri 2 cluster di riferimento dell'editoria.

Con nota n. 182006 del 1° dicembre 2008, la Confartigianato, la CNA, la Casartigiani e la CLAAI hanno espresso un parere congiunto sullo studio UD35U ed hanno fatto presente quanto segue.

In via preliminare le Associazioni chiedono che venga concesso il beneficio dell'applicazione monitorata per lo studio UD35U, a causa della grave crisi economica che ha investito i mercati negli ultimi mesi e che si ripercuote pesantemente sull'economia reale anche del nostro paese, incidendo in modo grave sulle imprese del comparto dell'editoria.

In particolare vengono evidenziate la cause della crisi e i riflessi economici sull'industria grafica nel nostro paese.

“.....MOTIVI DELLA CRISI E SITUAZIONE ITALIANA

L'industria grafica dei paesi europei è entrata da tempo in una fase di stagnazione della domanda, come dimostra lo studio “Competitiveness of the European Graphic Industry” realizzato nel 2007 dalla società di ricerca Ernst & Young per conto della Commissione Europea. La maggior parte degli stampatori intervistati ha, infatti, evidenziato una serie di cambiamenti che stanno influenzando con forza la struttura del settore e la domanda finale tra cui:

- la concorrenza sempre più aggressiva dei nuovi media, quali Internet, giornali on-line e tutta la comunicazione elettronica che ha di fatto sostituito gran parte del direct-mail e della comunicazione business to business*
- l'irrompere sul mercato interno di nuovi concorrenti, provenienti dai paesi emergenti, che aggrediscono con i loro bassi prezzi alcuni segmenti della grafica in cui i lunghi tempi di consegna, o la struttura dei costi di produzione, assicura loro un vero vantaggio competitivo: calendari e agende, manuali tecnici, guide turistiche, libri per ragazzi e illustrati in genere*
- la delocalizzazione di talune attività di stampa, così come l'intera produzione di importanti clienti che si sono trasferiti in paesi emergenti*
- un eccesso di capacità produttiva ed un basso utilizzo degli impianti*
- una strutturale debole posizione di potere nei confronti dei clienti e dei fornitori di materie prime e tecnologie, causata dalla eccessiva frammentazione del settore, che condiziona i prezzi e opera una stretta sui margini operativi.*

La situazione italiana

L'industria grafica italiana non costituisce una eccezione nel panorama europeo. Il settore è nel suo complesso stagnante ma, al suo interno, alcuni prodotti e fasi lavorative stanno scomparendo, soppiantati dall'avanzamento delle tecnologie elettroniche o per la delocalizzazione in paesi che hanno un basso costo del lavoro.

In particolare, la grafica editoriale sta vivendo una difficile fase congiunturale, caratterizzata da una caduta del fatturato e della produzione, meno 10% nel biennio 2007/2008 rispetto al 2006.

La stampa di libri risente dell'esaurimento del fenomeno delle vendite sia dei collaterali allegati a quotidiani e ai periodici, sia dei collezionabili venduti nelle edicole, della stazionarietà dei tassi di lettura e della riduzione delle spese delle famiglie per consumi di giornali, libri e cancelleria. Le riviste accusano problemi legati al sistema distributivo ed alla concorrenza di altri media, quali ad esempio i quotidiani full color, stampati su carte più pregiate, con una migliore qualità di stampa e di immagini.

La grafica pubblicitaria e commerciale ha risentito negli ultimi anni della negativa dinamica del segmento della modulistica (fatture, bollette, ecc.) per l'avanzamento del processo di digitalizzazione, per cui si sta tentando di sviluppare prodotti a maggiore valore aggiunto, tramite l'utilizzo del colore. Il comparto subisce, inoltre, la concorrenza della “free press” nella raccolta pubblicitaria e lo sviluppo esponenziale degli investimenti in pubblicità su Internet che hanno superato quelli in affissioni. La piccola ripresa del segmento degli stampati pubblicitari e commerciali verificatasi nel biennio 2007/2008, dopo la caduta del biennio precedente, è legata alla crescita degli investimenti in promozione ed al rinnovato interesse della grande distribuzione, che, in parte, ha riequilibrato il vuoto lasciato da altri settori. Questo è l'unico segmento positivo all'interno del panorama grafico attuale.

Le prospettive

In Italia l'economia reale è ferma: le aspettative si orientano verso un sensibile deterioramento delle dinamiche del Pil, dei consumi interni e degli investimenti, nel biennio 2008/2009. Due anni di contrazione del Pil non si erano mai avuti nel dopoguerra.

Le attese per il 2009 ed il 2010 sulla produzione del settore grafico, elaborate da Assografici con l'Istituto d'Amministrazione, Finanza e Controllo dell'Università Bocconi all'inizio di settembre 2008, prima del fallimento delle grandi banche d'affari americane, mostravano già dei segnali negativi per la grafica editoriale, con riduzioni della produzione comprese in media tra l'1,7% (2009) e l'1,2% (2010), mentre le previsioni relative alla grafica pubblicitaria e commerciale erano influenzate da una possibile crescita degli investimenti pubblicitari, in media nell'ordine del +1,7% / + 2,2%.....

ALTRI PROBLEMI

Ci sembra che sia necessario fare una valutazione comune circa la scomposizione del settore della cartotecnica; che, rispondendo a codici di attività ATECO diversi, viene parzialmente ricompreso nel nostro studio di settore e parzialmente inserito in uno studio proprio della cartotecnica.

Questo comporta la definizione di un "dizionario" di "transcodifica" tra i codici adottati nei vari anni, nonché di note esplicative ed applicative poiché, da una rapida indagine su una sessantina d'impresе, risulta che nel cluster del codice 17.23.01 sono presenti aziende con specializzazioni, tecnologie produttive e mercati finali molto diversi. Si va dai produttori di buste per corrispondenza ai rotolifici, che forniscono biglietti di trasporto e ingresso a manifestazioni, rotoli per scontrini, ai produttori di quaderni, agende, biglietti augurali e carte regalo che hanno una stagionalità produttiva collegata al ciclo della scuola e al Natale, per finire con i produttori di shopper e di articoli per festività e giochi di società (maschere, puzzle, ecc.).

Riteniamo estremamente utile che ci venga data la possibilità di avere i database relativi a tutti gli studi di settore della comunicazione, per scopi di analisi statistica ed economica; essendo, come detto, il settore in difficoltà.

Rileviamo che lo scarto di oltre 8.000 aziende fra studi presentati ed elaborati ha sicuramente "modificato" il risultato statistico (oltre ad essere più che raddoppiato rispetto allo studio precedente) e che, ad esempio, anche la "costruzione" dei cluster non può essere considerata "statisticamente corretta" in funzione dell'elevatissimo numero di studi di settore non entrati nell'universo, compromettendone la valenza stessa.

Ecco perché, tra l'altro, per quanto attiene il "metodo" per la composizione dei cluster, riteniamo che essi non "fotografino" correttamente la reale composizione del comparto e che generino, conseguentemente, maggiore perplessità che in passato.....

Seppure sia apprezzabile l'introduzione del G.U.I (grado di utilizzo degli impianti) appare evidente che il coefficiente derivante dall'elaborazione del dato "valore impianti/consumo energia elettrica/costo energia elettrica" non sempre dà un risultato direttamente collegato all'effettiva produttività. Basti pensare, come sopra indicato, all'incidenza dei costi relativi al condizionamento dei locali, alla totale improduttività dei consumi di energia elettrica dei computer destinati alle operazioni amministrative/contabili, all'utilizzo di forni in uscita e, infine, all'aumentato numero di fermi e riavvii macchina per cambio di lavoro.....

Proseguono le Associazioni chiedendo l'immediata manutenzione anticipata dello studio, stante le problematiche sopra evidenziate, tenuto conto dell'introduzione dei nuovi indicatori di normalità economica che starebbero innalzando "...le percentuali di incongruità ed incoerenza rispetto al precedente "modello Gerico" confermando che tali indicatori - anche a causa del

mancato coinvolgimento delle categorie nella predisposizione degli stessi non sono “né equi né selettivi” come prescritto dal Decreto istitutivo.

Questa situazione di unilateralità nelle decisioni ha prodotto degli indicatori che, a nostro avviso, non sono “né equi né selettivi” come prescritto dal Decreto istitutivo.

In particolare, la loro applicazione a “pioggia”, senza considerazione per i diversi studi ed i relativi cluster, ha prodotto delle distorsioni tecniche nell’applicazione del meccanismo e, in ultima analisi, l’aumento sopra indicato...”

Concludono infine le Associazioni chiedendo un’urgente convocazione per esaminare la grave situazione e trovare possibili soluzioni con l’Agenzia delle entrate.

OSSERVAZIONI DELL’AGENZIA DELL’ENTRATE

In merito alle osservazioni presentate dall’AIE, l’Agenzia prende atto che i rilievi avanzati riguardano principalmente due punti:

- il primo, le percentuali pubblicate nella descrizione della cluster analysis non identificherebbero in modo corretto la realtà del settore;
- il secondo, è relativo alla problematica evidenziata che riguarda il cluster 2 – “Editori di libri,” il cluster 4 – “Imprese specializzate nell’editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi,” e il cluster 19 – “ Imprese specializzate nell’editoria professionale/manualistica”.

Al riguardo si fa presente quanto segue.

Per quanto riguarda il primo punto, si sottolinea che l’elaborazione e la successiva distinzione in ordine ai diversi modelli organizzativi che emergono nel settore dell’editoria e della stampa in genere, sono il frutto, a loro volta, delle analisi e delle elaborazioni dei dati desunti dai modelli che hanno utilizzato i contribuenti per comunicare all’Amministrazione finanziaria i dati dichiarativi ai fini dell’applicazione degli studi di settore per il periodo d’imposta 2006.

E’ di tutta evidenza, quindi, che i gruppi organizzativi individuati dalla cluster analysis, non costituiscono la sintesi di una elaborazione statistica soggettiva o discrezionale operata dall’Amministrazione finanziaria, in quanto l’analisi fotografa la totalità dei contribuenti che hanno compilato i modelli di dichiarazione e quindi formato le basi di riferimento dello studio, e rappresentano in concreto non tanto un campione statistico, ma l’effettiva universalità dei soggetti che esercitano quelle attività economiche prese ad oggetto dallo studio di settore.

Per lo stesso motivo, quindi, anche i valori medi rilevati per cluster rappresentano un risultato “oggettivo” che deriva direttamente dalla elaborazione dei dati dichiarati dalle imprese del settore nel modello TD35U, riferiti al periodo d’imposta 2006.

Per quanto attiene al secondo punto, si osserva che dalle analisi effettuate è emerso che nei modelli organizzativi confluiscono non soltanto imprese di piccolissima dimensione che presentano esclusivamente la figura dell’imprenditore che racchiude in sé tutte le funzioni tipiche dell’editore, ma anche case editrici più strutturate che presentano una separazione più netta delle diverse funzioni. Si evidenzia, quindi, come tutte le variabili significative dal punto di vista del fattore dimensionale, emerse dall’analisi, siano state utilizzate per l’elaborazione dei gruppi omogenei.

D'altra parte, sul modello UNICO 2009 che verrà utilizzato da quest'anno per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello studio di settore UD35U relativi al periodo d'imposta 2008, saranno richiesti ulteriori dati utili per l'aggiornamento dello studio di settore, che saranno utilizzati per analizzare e far emergere, eventualmente, con maggiore puntualità, quelle imprese più strutturate per le quali il fattore dimensionale risulti particolarmente rilevante.

Sulla richiesta avanzata dalla Confartigianato, CNA, Casartigiani e CLAAI di concedere l'applicazione monitorata allo studio di settore UD35U, in considerazione delle difficoltà economiche in cui versa il settore, l'Agenzia, pur rimettendosi alle determinazioni della Commissione degli Esperti, non concorda per l'eventuale concessione della particolare modalità di accertamento.

In particolare, l'Amministrazione finanziaria, come già successo in passato con il verificarsi di determinate congiunture economiche sfavorevoli (cfr. crisi economiche del comparto c.d. "T.A.C." - Tessile, abbigliamento e calzature o anche per altri studi relativi al comparto manifatturiero per i quali sono stati introdotti appositi correttivi), si è sempre dimostrata disponibile ad accogliere le proposte di interventi utili a rendere gli studi di settore sempre più aderenti alle mutate condizioni economiche del paese, in particolar modo tenendo in considerazione i diversi effetti che la crisi ha generato sulle singole attività interessate dall'applicazione degli studi di settore.

Tuttavia allo stato attuale non sussistono sufficienti elementi per poter determinare quali siano i settori maggiormente colpiti dalla crisi ed in quale misura. Pertanto, occorrerà dapprima procedere ad una analisi dettagliata dei dati e delle informazioni riferiti al periodo d'imposta 2008 al fine di poter esaminare l'impatto sui singoli settori economici.

Al riguardo, la stessa Commissione degli esperti per gli studi di settore, riunitasi in seduta straordinaria in data 6 novembre 2008 per analizzare e valutare i riflessi della crisi economica sul sistema "Studi di settore", nel riconoscere che l'impatto del "fenomeno crisi" possa essere valutato solo a posteriori, ha stabilito di procedere ad un monitoraggio del citato fenomeno attraverso l'approfondimento dei dati che saranno forniti da fonti specializzate, nonché attraverso il riscontro delle informazioni contenute nei modelli di dichiarazione e nei modelli per gli Studi di settore.

Inoltre, per rispondere in modo più puntuale alla lamentata mancanza di rappresentatività degli studi di settore che, in quanto evoluti sulla base di dati che risalgono al periodo d'imposta 2006, non riuscirebbero a tener conto dell'attuale stato di crisi che ha coinvolto l'intero sistema economico globale, occorre considerare che anche il governo è intervenuto recentemente con decreto legge n. 185 del 28 novembre 2008, che all'art. 8, "Revisione congiunturale speciale degli studi di settore", in deroga all'articolo 1, comma 1, del d.P.R. n. 195/1999, ha previsto la possibilità che gli studi di settore possano essere integrati con decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze, previo parere della Commissione degli Esperti, istituita ai sensi dell'art. 10, comma 7, della legge n. 146/98, "*...al fine di tenere conto degli effetti della crisi economica e dei mercati, con particolare riguardo a determinati settori o aree territoriali...*

L'integrazione tiene conto dei dati della contabilità nazionale, degli elementi acquisibili presso istituti ed enti specializzati nella analisi economica, nonché delle segnalazioni degli Osservatori regionali per gli studi di settore, istituiti con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate dell'8 ottobre 2007...

Per quanto riguarda l'osservazione relativa agli scarti effettuati, si evidenzia che il numero complessivo di scarti (8.295) per lo studio UD35U non è confrontabile con quello delle evoluzioni precedenti, anche a causa del fatto che la platea dei contribuenti soggetti agli studi di settore è stata progressivamente ampliata nel corso degli ultimi anni per gli interventi normativi di estensione dell'applicazione degli studi stessi ad un numero sempre crescente di soggetti.

Pertanto, il maggior numero di scarti effettuato preliminarmente, nella fase di analisi dei dati, oltrechè dalle consuete cause di esclusione dall'applicazione degli studi, è da attribuirsi, prevalentemente, all'omessa o errata compilazione delle seguenti informazioni necessarie per l'elaborazione:

1. indicazione della "Stampa" come attività prevalente seguita dalla mancata compilazione della sezione "Procedimenti grafici" (3.139 soggetti);
2. indicazione della "Editoria" come attività prevalente seguita dalla mancata compilazione della sezione "Titoli in catalogo ed in coedizione" o "Canali di vendita per l'editoria" (1.230 soggetti);
3. mancata compilazione della sezione "Prodotti ottenuti e /o lavorati;" (1.341 soggetti);
4. errata compilazione della sezione "Prodotti ottenuti e /o lavorati;" (780 soggetti);
5. cessazione dell'attività nel corso del periodo d'imposta (549 soggetti).

Sulla limitata capacità del nuovo correttivo "G.U.P", Grado di utilizzo degli impianti, introdotto da quest'anno su alcuni studi delle manifatture per ponderare il peso del valore dei beni strumentali nella funzione di ricavo, si osserva quanto segue.

Il nuovo correttivo è stato elaborato proprio allo scopo di modulare l'apporto dei beni strumentali della singola impresa comparandone l'utilizzo con quello dell'impresa più produttiva nell'ambito di ogni singolo cluster.

Si evidenzia tuttavia che il correttivo può risentire di criticità legate alla presenza di attrezzature specifiche utilizzate nel processo produttivo o all'impiego di apparecchiature come impianti di condizionamento, computer, forni ecc, che non sono direttamente associabili alla capacità dell'impresa di produrre ricavi.

D'altra parte, per poter cogliere il fenomeno in tutti i suoi aspetti di dettaglio, sarebbe necessario richiedere sul modello degli studi di settore un'elevata quantità di informazioni di difficile rilevazione come, ad esempio, il valore distinto dei singoli beni utilizzati in azienda, oltrechè i rispettivi consumi, rilevandoli con appositi contatori.

L'Agenzia, in sede di predisposizione della circolare annuale per l'applicazione degli studi di settore, potrà richiamare l'attenzione degli Uffici locali, nello svolgimento della attività accertatrice, sulle circostanze che, eventuali anomalie riscontrate, rispetto ai risultati dell'applicazione dello studio, potrebbero essere riconducibili al "particolare" utilizzo dei beni strumentali che non sempre o solo in parte partecipano al processo produttivo.

Con riferimento alla questione relativa agli indicatori, deve essere inoltre osservato che i nuovi indicatori di normalità economica "a regime", previsti dal comma 2 dell'articolo 10 bis della

legge n. 146 del 1998, costituiscono parte integrante del prototipo dello studio di settore che viene presentato alle Associazioni di categoria nel corso delle riunioni tenute con l’Agenzia delle Entrate e con la So.Se. per l’esame e la valutazione del prototipo stesso. Essi, pertanto, sono stati definiti con modalità assai dettagliate, in quanto basate su di una specifica analisi economica, che ha permesso di elaborare specifici indicatori per ciascuno studio di settore e, all’interno di essi, di enuclearli per ciascun gruppo omogeneo.

Tali indicatori vengono infine sottoposti, dopo il preventivo confronto con le Associazioni di categoria interessate, al successivo parere della Commissione degli esperti.

Sul punto relativo alla necessità di scorporare dallo studio UD35U i soggetti che esercitano l’attività di produzione di cartotecnica, in quanto non correttamente rappresentati dallo studio poiché l’attività di stampa non sarebbe quella prevalente, si osserva quanto segue.

La classificazione ATECO 2007 ha determinato una nuova codifica delle attività economiche. In particolare, il codice 22.22.0 “Altre stampe di arti grafiche”, rientrante fino al periodo d’imposta 2006 nell’ambito di applicazione dello studio di settore TD35U, è stato suddiviso nei due codici 17.23.01 - “Fabbricazione di prodotti cartotecnici scolastici e commerciali quando l’attività di stampa non è la principale caratteristica” e 18.12.00 - “Altra stampa”, entrambi confluiti nello studio TD35U. A seguito dei rilievi sollevati dalle associazioni in sede di presentazione dei prototipi degli studi di settore UD35U – Editoria e stampa – e UD47U – Cartotecnica –, è stato deciso di spostare il codice di attività 17.23.01 dall’ambito di applicazione dello studio UD35U a quello dello studio UD47U, in quanto la relativa attività economica presenta caratteristiche più affini al settore merceologico a cui quest’ultimo studio fa riferimento.

Pertanto, i contribuenti che esercitano l’attività di “Fabbricazione di prodotti cartotecnici scolastici e commerciali quando l’attività di stampa non è la principale caratteristica”, che fino all’anno scorso erano tenuti a compilare il modello relativo allo studio di settore TD35U, a decorrere dal periodo d’imposta 2008 saranno tenuti, invece, ad utilizzare il modello dello studio UD47U.

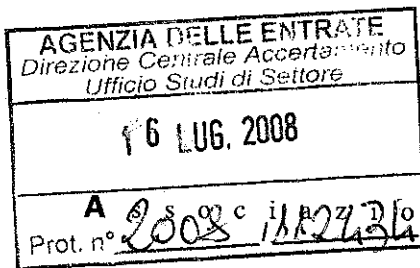
CONSIDERAZIONI FINALI

L’illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio UD35U a rappresentare le effettive modalità operative e l’ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

Non vi sono altri interventi di rilievo da riportare ai fini del presente verbale.

In conclusione, i partecipanti, concordano nel rinviare il prototipo dello studio in esame alla Commissione degli esperti, per il relativo parere, esprimendo un sostanziale giudizio positivo, tenuto conto delle problematiche rappresentate congiuntamente dalle Associazioni professionali di categoria, della difficile situazione economica del settore, nonché delle richieste pervenute.

Roma, 11 dicembre 2008



ne Italiana Editori

Studio di settore UD35U

Note dell'Associazione Italiana Editori sulla "cluster analysis"

Riportiamo alcune brevi annotazioni rispetto alla "cluster analysis" che è stata sottoposta alla nostra attenzione.

I cluster che attengono alle imprese rappresentate dall'Associazione editori sono tre. Rispettivamente:

- Cluster 2 – Editori di libri: numerosità, 1.139 imprese.
- Cluster 4 – Imprese specializzate nell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi, 208 imprese.
- Cluster 19 – Imprese specializzate nell'editoria professionale/manualistica, 186 imprese.

Cluster 2-Editori di libri

Crediamo che le persistenti incongruenze presenti nella descrizione derivino dal voler accorpate in questo cluster case editrici che hanno differenti tipologie produttive e distributive, oltre che classi dimensionali, livelli di integrazione a monte o a valle verso la filiera commerciale, appartenenti a grandi gruppi editoriali e no, ecc. che rendono di difficile interpretazione la congruità del dato medio riportato.

In questo cluster, solo a titolo di esempio, verrebbero fatte rientrare editori di:

- a. Narrativa, saggistica di cultura, saggistica «leggera e di consumo»
- b. Editoria d'arte e di libri illustrati (fotografia, design, architettura, urbanistica)
- c. Guide di viaggio
- d. Editoria universitaria (ma come viene distinta da quella professionale che ritroviamo in Cluster 19?)
- e. Opere di reference e prodotti enciclopedici
- f. Ecc.

Anticipando alcune considerazioni conclusive, ci chiediamo come influenzano i risultati medi proposti il fatto che alcuni dei maggiori editori operanti sul mercato, del quale detengono le maggiori quote, sono contemporaneamente presenti con il loro catalogo sia nel settore dell'editoria per ragazzi, scolastico-universitaria, professionale? Ovvero quali interventi di lettura, pulizia dei dati si possono immaginare per un miglioramento del dato?



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Appare subito incongruente il dato secondo cui [Paragrafo 2] «Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 37 mq di uffici e 46 mq di magazzino». Dato infatti che l'assoluta maggioranza delle case editrici acquisisce da terzi l'attività di distribuzione e con questa, in genere, il servizio di magazzino per rifornire tempestivamente i punti vendita, appare di difficile lettura il fatto che oltre la metà (55%) della superficie dell'impresa editrice sarebbe destinata ad attività logistiche quando il core business dell'impresa editoriale consiste in attività di tipo redazionale: definizione e sviluppo del progetto editoriale, gestione diritti, redazione, ufficio stampa e direzione commerciale, ecc. Cioè tipicamente «attività d'ufficio».

Non è assolutamente comprensibile [Paragrafo 3] il significato da attribuire all'espressione che il 97% dei soggetti (1.105 imprese sulle 1.139) «svolgono attività editoriali [...] prevalentemente in conto proprio».

Non è possibile che «nel 31% dei casi» queste stesse imprese utilizzano per raggiungere librerie, cartolibrerie, punti vendita della grande distribuzione organizzata, ecc. «distributori locali e nazionali» dato che solo non più di cinque gruppi editoriali (che tutt'al più possono rappresentare 35-40 società controllate o collegate) dispongono di una propria distribuzione e tra il 97-98% degli editori «non hanno» una distribuzione nazionale o plurionale propria ma utilizzano distributori o grossisti con raggi d'azione di servizio su base locale (una o più regioni o macroregioni), o nazionale.

Non è credibile - è sufficiente un giro in qualunque edicola - che il «32%» dei ricavi relativi al «21%» delle imprese [Paragrafo 3] derivi dalla vendita di libri in edicola. Tale valore viene stimato a seconda delle fonti: Editrice Bibliografica, Ufficio studi Aie, tra 18 e 20 milioni di euro a prezzo di copertina: lo 0,5% del mercato. Escludendo ovviamente i collaterali che verranno - immaginiamo - fatti rientrare nel cluster dell'editoria quotidiana e periodica.

Appare altrettanto discutibile che una casa editrice su tre («il 34%») ottenga dalla vendita di libri nei punti vendita della «grande distribuzione / distribuzione organizzata» quasi la metà dei suoi ricavi (il «49%»): l'incidenza delle vendite di libri attraverso il canale GdO (banchi libri, escluse le librerie in centri commerciali) incide in realtà per il 6,0-6,5% sul fatturato complessivo «a prezzo di copertina» dell'editoria italiana.

Soprattutto [Paragrafo 4] appaiono del tutto al di fuori delle attuali tendenze del commercio librario moderno. E questo crediamo proprio per il criterio di accorpamento in un unico cluster case editrici di libri molto eterogenee tra loro. Si afferma infatti che le «librerie di catena» siano utilizzate solo dal 21% delle imprese del cluster e generino per loro ricavi (il «36%») che sono inferiori di quasi dieci punti a quelli che si hanno nelle «piccole librerie generaliste».

Provando a ricomporre in una tabella i dati proposti in questo paragrafo, appare in tutta la sua inadeguatezza il modo in cui viene rappresentato e analizzato prima il cluster:



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

	Casi (%)	Stima numero	Ricavi che si ottengono dalla vendita di libri nel canale
Numerosità		1.139	
Svolgono attività editoriali		97% dei soggetti = 1.105	
Piccole librerie generaliste	40%	442	43%
Grande distribuzione	34%	358	49%
Piccole librerie specializzate	32%	353	27%
Vendite per corrispondenza	35%	387	27%
Medio grandi librerie indipendenti	26%	398	36%
Edicole	21%	232	32%
Librerie di catena	21%	232	21%

Da essa sembrerebbe che le librerie di catena, oltre a essere utilizzate da un numero pressoché analogo di editori rispetto all'edicola, siano anche «la forma di commercializzazione» che genera i minori ricavi in assoluto rispetto a tutte le altre forme di vendita che caratterizzano la filiera distributiva del libro: e questo quando oggi le librerie di catena (editoriali + indipendenti) rappresentano sul totale delle librerie il 32-33% dei punti vendita libreria. Tra l'altro con le superfici più ampie (>350-400 fino a 1.500-2.000 mq nei multistore di catena) e quindi con la maggior capacità di proporre ai loro clienti marchi e sigle editoriali.

L'affermazione secondo la quale l'«incidenza delle rese sul fatturato» [Paragrafo 5] sarebbe «pari al 14%» contrasta non solo con tutta la letteratura sull'argomento, ma anche con i dati gestionali commerciali di editori e librai: rese che non sono fisiologicamente mai inferiori al 20-22% (Fonte: Scuola per librai Umberto ed Elisabetta Mauri), dove sappiamo che, con variazioni annue, il 27-30% dei titoli che entra in «una» libreria non viene venduto neppure in una copia (Fonte: Gruppo librerie informatizzate, Libris); il Gruppo di lavoro Aie sulle rese dalla libreria ha indicato nel 24-25% l'indice di reso medio (novità + catalogo) negli ultimi anni.

Sempre in questo paragrafo non si comprende la coerenza tra l'affermazione secondo cui «nel 45% dei casi», cioè nel 45% delle imprese considerate nel cluster, la distribuzione (in realtà qui si riconduce il dato alla provenienza dei ricavi) per la «vendita [avviene] tramite distributori e/o concessionari di libri e periodici», e quella indicata poco sopra [Paragrafo 3] secondo cui nel 31% dei casi, erano «distributori locali e nazionali» i tramite attraverso cui le case editrici «svolgono la loro attività».

Appare dubbia anche l'indicazione che «nel 15% dei casi vengono sostenuti costi di traduzione» [Paragrafo 5] se si considera che un titolo su quattro pubblicato nel nostro Paese è una traduzione da una lingua straniera (Fonte: Istat).

Capovolgendo le percentuali [Paragrafo 6] e riferendole non a chi esternalizza, ma a chi mantiene all'interno della casa editrice alcune attività produttive, appaiono ulteriori incongruenze rispetto alla prassi consolidata del fare casa editrice. Ad esempio:



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

- 71% degli editori avrebbe internamente un'attività «fotolitografica»;
- 42% delle case editrici avrebbe al suo interno un'attività di «stampa tipografica»
- 68% impianti di «stampa off-set»;

il tutto in netta contraddizione con le tirature medie (1.800-2.000 copie, ma che scendono per le piccole case editrici a 800-1.000, ma anche a 500-600 per quelle che operano in settori di nicchia e che ricorrono sempre più a sistemi di stampa print on demand; Fonti: Aie, Ufficio studi, e Istat; Indagine Aie-Asso.it sulla stampa digitale, 2007) che rendono antieconomico il ricorso a questo tipo di stampa;

- invece, mentre quasi due terzi avrebbero al loro interno impianti di stampa, scenderebbe al 35% le case editrici che svolgono, sempre internamente attività di «legatoria e finitura» quando questa attività è acquisita come servizio esterno essendo – come la stampa – un'attività del tutto antieconomica stante i livelli medi di produzione di titoli / copie da parte di piccole, medie e anche grandi editori.

Sempre in questo paragrafo – ma anche nei cluster successivi – non si comprende la distinzione introdotta tra il «vengono esternalizzate» (cui seguono le indicazioni relative) e il «vengono affidate a terzi» (cui segue elenco).

L'affermazione secondo la quale [Paragrafo 7] nel «47% dei casi» «la distribuzione è [...] svolta internamente» e nel «57% dei casi» lo è anche «la promozione» contrasta con l'assoluta evidenza dei fatti là dove non più di cinque gruppi editoriali (ed eventualmente le imprese che fanno parte del gruppo) dispongono di una distribuzione (attività logistica di magazzinaggio, lancio novità rifornimenti, gestione rese, fatturazione, ecc.) e promozione (presentazione alle librerie delle novità in uscita, raccolta ordini, gestione cliente, ecc.).

Cluster 4-Imprese specializzate nell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi

Incongruenze analoghe – e che evitiamo di riprendere analiticamente – le rinveniamo in questo cluster. Il quale, tra l'altro accorpa case editrici come quelle scolastiche e di libri per bambini e ragazzi, le quali hanno come unico elemento in comune (almeno tra quelli che abbiamo passato in rassegna) quello di avere un lettore al di sotto dei 18 anni di età.

Ci limitiamo a segnalare quelle che ci sembrano i passaggi di più difficile comprensione:

- rapporto spazio uffici / magazzino [Paragrafo 2];
- il significato che la clientela è «rappresentata da [...] case editrici»: una casa editrice su quattro («il 24%») ricaverebbe da questa attività «il 54% dei ricavi» [Paragrafo 3];



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

- il fatto che «nel 31%» delle imprese di questo cluster si abbia un «69% dei ricavi provenienti dalla GdO [Paragrafo 4], percentuale evidentemente generata dalla vendita di libri per ragazzi, ci sembra confermare le considerazioni fatte in precedenza;
- il fatto che il 72% delle imprese [Paragrafo 7] svolga tra «le fasi del processo produttivo» quella di «progettazione editoriale», cioè di definizione e sviluppo nel tempo del piano editoriale: che è il vero e proprio aspetto che caratterizza l'essere editori. Anche se negli altri cluster questo valore appare anch'esso anomalo: 75% nel Cluster 2, 79% nel Cluster 19. Vorrebbe dire che in una percentuale compresa tra il 21% e il 28% delle case editrici non vi sarebbe «progettazione editoriale»!

Cluster 19-Imprese specializzate nell'editoria professionale/manualistica

Le incongruenze sopra evidenziate si ritroviamo anche in questo cluster, l'unico in cui l'estensore fa rilevare il fatto che è «rilevante l'esternalizzazione» delle attività industriali di produzione: «progettazione grafica (33% dei soggetti), fotocomposizione (45%) ed imballaggio confezionamento (49%). Ove presenti, vengono esternalizzate le fasi di fotolitografia (33% dei soggetti), stampa tipografica (60%), stampa offset (31%) e legatoria e finitura». Anche se poi i valori medi non sembrano distinguerlo in modo particolare da quelli precedenti:

	Fotocomposizione	Confezionamento	Fotolitografia	Stampa tipografica	Stampa off set	Stampa digitale	Legatoria e finitura
Cluster 3	42%	45%	29%	58%	32%	24%	65%
Cluster 4	38%	37%	25%	43%	25%		51%
Cluster 19	45%	49%	33%	60%	31%		69%

Conclusioni

Come abbiamo avuto modo di sottolineare 2 anni già con riferimento allora progetto di revisione dello studio, abbiamo seri dubbi che l'attuale cluster analysis possa fornire un quadro di riferimento attendibile per la costruzione di modelli idonei a rappresentare i ricavi delle aziende secondo corretti indici di coerenza e congruità.

Per motivi che vorremmo comprendere il documento non ci sembra rappresenti la realtà e l'oggettiva complessità del settore editoriale, almeno per quanto concerne quello librario. Nella costruzione dei cluster, ci chiediamo per esempio quali criteri siano stati considerati per inquadrare le case editrici in uno o nell'altro: quale livello minimo di fatturato (es. 60, 70, 80%) è stato considerato per individuare le «imprese specializzate» nell'editoria professionale/manualistica, o in quella scolastica, o per ragazzi, ecc.?



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

L'AIE restare resta in ogni caso a completa disposizione dell'Agenzia delle entrate e della SOSE per lavorare, assieme alle altre associazioni di categoria interessate, per fornire tutte le indicazioni e tutto il possibile apporto di esperienza professionale e di conoscenza dei dati di mercato utili per arrivare alla definizione di uno strumento che possa considerarsi utile per l'Autorità finanziaria e per i contribuenti non può che lamentare come in questi due anni trascorsi non vi sia stata nessuna richiesta al proposito per un contributo tecnico a una migliore comprensione dei dati raccolti o di miglioramento del questionario stesso.

Milano, 16 luglio 2008



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Milano, 16 maggio 2008
Prot. 145/08

Comunicazione inviata per posta elettronica
dc.acc.studisetore@agenziaentrate.it

AGENZIA DELLE ENTRATE Direzione Centrale Accertamento Ufficio Studi di Settore
23 MAG. 2008
Prot. n° 2008 182071

Spett.le
Agenzia delle Entrate
Direzione Centrale Accertamento
Settore Governo dell'Accertamento e
Studi di settore

Ufficio Studi di settore

Alla c.a. del Capo Ufficio Studi di settore
Dott. Luigi Abritta

Riscontriamo la vostra lettera del 5 maggio u.s. (v. rif. 69274/2008), inviata con mail del 6 maggio, concernente la comunicazione dei risultati della *cluster analysis* relativa allo studio di settore UD35U.

Nel sottolineare un generale apprezzamento della distinzione tracciata tra aziende di prestampa e stampa di prodotti editoriali rispetto ad aziende di natura eminentemente editoriale, dobbiamo anche constatare che, anche solo a un primo esame, permangono valide le perplessità che a suo tempo (con nota del 20 gennaio 2006 che alleghiamo alla presente) avevamo manifestato rispetto all'inclusione di un unico cluster degli editori di libri scolastici e parascolastici ed editori di libri per ragazzi. Abbiamo invece apprezzato l'individuazione di un cluster specifico per gli editori universitari e professionali.

Il poco tempo concessoci non ci permette di svolgere al momento considerazioni più approfondite rispetto alla costruzione dei singoli *cluster*, attività che ci riserviamo di svolgere nella prospettiva degli incontri che andrete ad organizzare con le categorie interessate. Procederemo in questo senso con l'augurio che le osservazioni che avevamo reso con la nota sopra citata siano servite, o possano servire, ad ottenere i risultati che auspicavamo di raggiungere già due anni fa, per esempio rispetto alla corretta qualificazione dei compensi per diritto d'autore e capitalizzazione di costi pluriennali per approntamento delle nuove edizioni.



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Fin da ora possiamo dire che i riferimenti economici e di mercato che allora abbiamo evidenziato non sono nel frattempo mutati in modo significativo. La nota alla quale ci rapportiamo può quindi essere considerata uno strumento di lavoro utile anche oggi.

In vista e in preparazione delle prossime riunioni sarebbe molto utile avere i prospetti software del prototipo di nuovo studio sui quali potremmo organizzare con i nostri associati le simulazioni realizzate nel 2005.

Crediamo infatti che solo una visione d'insieme, unita magari alla valutazione dei risultati dell'applicazione dello studio di settore di quest'anno (attività anch'essa da noi svolta nel 2005), sia possibile fornire risposte funzionali alla definizione di uno strumento di valutazione veramente utile per l'Amministrazione finanziaria e per i contribuenti.

Distinti saluti.


DIRETTORE
Alfieri Lorenzon



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Note tecniche dell'Associazione Italiana Editori

Revisione dello Studio di settore TD35U

20 gennaio 2006



Introduzione

Nella compilazione dello Studio di settore molti editori associati hanno manifestato ripetute difficoltà operative e hanno conseguito risultati tanto preoccupanti da portare l'Associazione:

- a voler verificare (nei limiti conoscitivi concessi dai documenti che sono stati forniti alla nostra Associazione da SOSE) le congruenze presenti nelle descrizioni contenute nelle tre cluster analysis più direttamente connesse all'attività editoriale libraria;
- ad approfondire dimensioni ed entità del fenomeno della «non congruità» e «incoerenza» presso le imprese associate che rappresentano il 90% del settore dell'editoria libraria e digitale, mediante l'invio tra la fine di novembre e la prima settimana di dicembre 2005, di un questionario on line;
- evidenziare la difficile comprensione di alcune delle istruzioni di compilazione redatte con esemplificazioni non attinenti alla casistica e alla realtà del settore nonché la dubbia correttezza della classificazione e del trattamento di alcune poste.

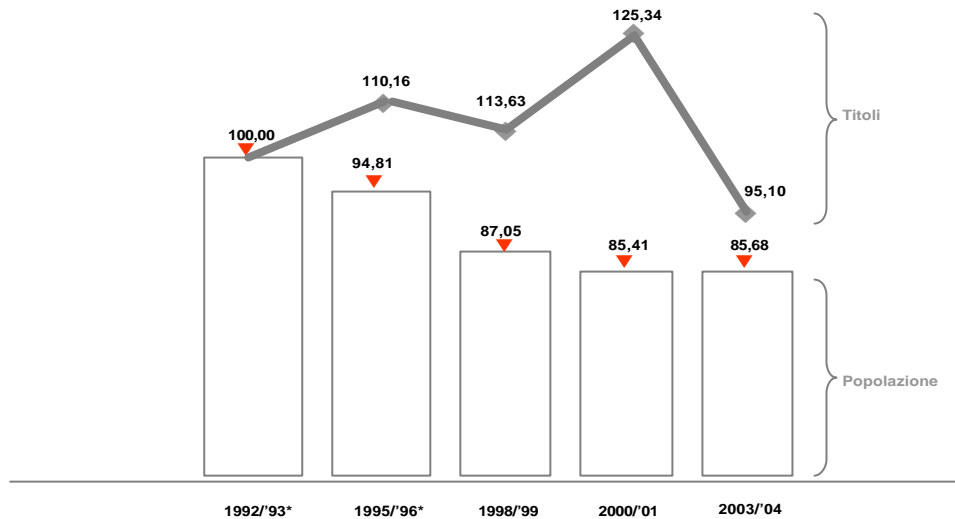
Nel predisporre il presente documento si ritiene opportuno segnalare anche due ulteriori aspetti:

- Alcuni importanti settori editoriali (ad esempio quello dell' editoria universitaria, dell'editoria d'arte, la stessa editoria di libri per bambini e ragazzi, l'editoria professionale) non vengono identificati in alcun cluster; ovvero nel Cluster 13, Piccoli editori di libri (numerosità 1.057), vengono fatte rientrare aziende senza distinguere la loro specificità editoriale che pure ha importanti conseguenze sui modelli organizzativi, distributivi, di ciclo di vita del prodotto, di vendita all'estero di diritti, ecc.
- Il mercato editoriale dal 2002 ad oggi è cambiato in modo significativo in particolare **a)** per l'entrata a regime delle riforme della scuola e dell'università che hanno modificato in maniera significativa questi due mercati come mostrano le due successive Tabelle 1 e 2; **b)** per il fatto che il settore universitario continua a essere pesantemente condizionato dal fenomeno della fotocopiatura illegale (oltre 315 milioni di euro per tutta la filiera con un +30% tra 1996 e 2003, di cui 177-179 di mancati ricavi per le case editrici; tanto che se consideriamo l'incidenza del fenomeno non più sul mercato di varia - marginalmente intaccato dal fenomeno -, ma su quello universitario/professionale abbiamo un mancato fatturato per fotocopie del 75-77% del fatturato aziendale)



1. Andamento della popolazione scolastica, titoli pubblicati

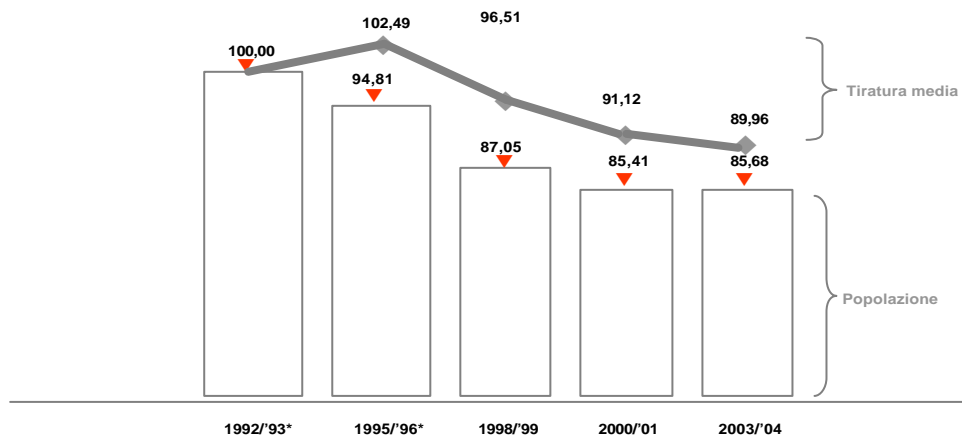
Valori in numeri indice; 1992/'93 = 100



* Fino all'anno scolastico 1995/'96 dati di fonte Istat; successivamente Miur. Fonte: Elaborazione Ufficio studi Aie

2. Andamento della popolazione scolastica e tiratura media dei libri di adozione

Valori in numeri indice; 1992/'93 = 100



* Fino all'anno scolastico 1995/'96 dati di fonte Istat; successivamente Miur. Fonte: Elaborazione Ufficio studi Aie



1.0. Cluster analysis

La lettura del documento «Studio di settore TD35U», messo a disposizione dell’Agenzia delle Entrate anche attraverso il proprio sito Internet, suscita non poche perplessità relativamente alla corrispondenza dei profili delineati per i diversi cluster (in particolare Cluster 1 «Imprese specializzate nell’editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi», 10 «Editori di più grandi dimensioni» e 13 «Piccoli editori di libri») sia rispetto ai dati conoscitivi in possesso della nostra Associazione che ai dati emergenti da altre indagini e ricerche condotte sul settore editoriale librario negli anni scorsi, o alle stesse conoscenze degli operatori.

In questa prima parte dell’elaborato si cercherà di mettere in luce gli elementi di difformità rispetto a dati più generali del settore; o, là dove possibile, a singoli segmenti di mercato editoriale a cui possiamo, pur con tutte le cautele, far corrispondere i cluster individuati nello studio elaborato dall’Agenzia delle Entrate attraverso SOSE.

Cluster 1 (Imprese specializzate nell’editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi, numerosità 128)

Il raggruppamento in un unico cluster composto da editori «scolastici» e «parascolastici», da una parte, e di editori di libri per «ragazzi» dall’altra, suscita più di qualche perplessità in quanto si tratta di categorie di imprese assolutamente non rispondenti ad almeno due di quelli che vengono richiamati come «i principali aspetti strutturali» delle imprese prese in considerazione: cioè «specializzazione del processo produttivo» e «modalità organizzativa». Nessuna azienda rientrante tra quelle coinvolte negli Studi di settore e che opera nel settore dell’editoria libraria per bambini e ragazzi ha una presenza nel mercato del libro scolastico; e viceversa. Se mai, alcuni editori scolastici che hanno come mercato di riferimento quello della scuola primaria, possono avere in catalogo dei libri per bambini in quanto prodotti «parascolastici» (libri di narrativa per l’infanzia con esercizi di comprensione / approfondimento del testo letterario).

D’altra parte non sono affatto chiare le ragioni addotte per le quali l’editoria per ragazzi non sia stata ricondotta – anche per congruità con i processi distributivi, i canali di vendita utilizzati, ecc. – al Cluster 10 o 13 a seconda delle dimensioni delle imprese considerate; ovvero non le sia stata attribuita una caratterizzazione in un cluster specifico.

Così come non è chiaro se sono state fatte rientrare nell’«editoria scolastica» (da intendersi come case editrici che hanno come mercato di riferimento quello della scuola primaria o secondaria) le case editrici universitarie che pure hanno modelli di business radicalmente diversi rispetto a quelle propriamente scolastiche.



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

In particolare:

a) Appare incongruente rispetto all'effettiva realtà del settore imprenditoriale di questo cluster la suddivisione della clientela di riferimento, che contribuirebbe in questo modo ai ricavi del cluster:

- «Commercianti al dettaglio» (da intendersi, supponiamo, come librerie o cartolibrerie servite direttamente dall'editore: 18% dei ricavi), «distributori locali e nazionali» (i quali a loro volta servirebbero punti vendita al dettaglio: 13%) e «commercianti all'ingrosso» (presso i quali si rivolgerebbero, si deve supporre con la formula del cash&carry i dettaglianti che gestiscono librerie o cartolibrerie: 12%); complessivamente i ricavi afferenti alla casa editrice dalla distribuzione diretta e/o indiretta a intermediari commerciali a cui i clienti finali si rivolgerebbero sarebbero pari al 43%.
- «Enti pubblici» da intendere (si suppone) come vendita diretta a scuole (per i libri scolastici) o biblioteche (libri per ragazzi) servite direttamente dalla casa editrice: 8%.
- «Case editrici» un altro 16% dei ricavi: una voce del tutto incomprensibile dovendosi supporre che case editrici scolastiche e di libri per bambini e ragazzi interessate allo studio di settore avrebbero ricavi derivanti dalla vendita di prodotti (libri) o servizi (ma quali?) ad altre case editrici; se si può interpretare questa voce si dovrebbe supporre che il principale riferimento si riferisca alla cessione di diritti di edizione, ma in ogni caso non possono avere un'incidenza di questa misura.
- In ogni caso anche sommando le diverse percentuali di ricavi della casa editrice dalla sua clientela di riferimento (composti in realtà in larghissima maggioranza da strutture di intermediazione commerciale: distributori, ingrosso, librerie, ecc.) si arriva al 67%. Da dove deriva il restante 33% dei ricavi?

b) Del tutto incongruente appare anche la descrizione dei canali di vendita «attraverso cui le case editrici commercializzano i propri prodotti», e per come rappresentata da chi ha materialmente redatto il documento, anche in contraddizione con quanto indicato nel paragrafo precedente («clientela di riferimento»). Vi si afferma che «i canali di vendita attraverso» cui le aziende commercializzano la propria produzione sono le «librerie» che generano il «29% dei ricavi», e la «grande distribuzione organizzata» che contribuisce per un altro 23%. Questo mentre:

- poco sopra si è affermato che «la clientela di riferimento è costituita da commercianti al dettaglio [intendendo: librerie] (18% dei ricavi [intendo: contribuiscono al 18% dei ricavi])» ecc.; sommando tra loro le diverse voci si arrivava al 43%; qui sommando librerie e Gdo si giunge a un 52% dei ricavi;



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

- anche qui nei dati contenuti nel documento dell'Agenzia delle Entrate si è molto lontani dal valore complessivo di 100.¹

In realtà la libreria e la cartolibreria per l'editoria scolastica e parascolastica contribuiscono invece per oltre il **90%** dei ricavi (Tabella 3; Fonte: Ufficio studi Aie, su dati degli operatori); la vendita di libri scolastici di adozione nella Gdo è limitata ad alcuni centri commerciali che effettuano delle operazioni di vendita in alcuni periodi dell'anno (settembre e le prime settimane di ottobre) essenzialmente con finalità di fidelizzazione della propria clientela e complessivamente pochi punti percentuali per tutto il settore scolastico; le case editrici universitarie (se comprese in questo cluster) hanno nella libreria il principale se non esclusivo canale di vendita; il complessivo settore del libro per ragazzi ha un'incidenza sulla Gdo del 20,3% a valore (2002 AcNielsen per Aie), mentre libreria (42,8%) e cartolibreria (11,5%) raggiungono complessivamente il 54,3%.

3. Confronto tra i ricavi per canale dell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi stimati da Aie e istituti di ricerca di mercato e i dati SOSE

Valori in euro e in percentuale

	Libreria e cartolibr eria	Gdo	Vendita diretta a enti o a clienti finali	Edicola	Altro	Totale
Stima Aie						
- Scolastico di adozione euro (.000)	92,5% 593.850	2,5% 16.050	5,0% 32.100			100,0% 642.000
- Ragazzi euro (.000)	54,3% 59.459	20,3% 22.229	12,0% 13.140	3,5% 3.832	9,9% 10.840	100,0% 109.500
- Totale euro (.000)	86,9% 653.309	5,1% 38.279	6,0% 45.240	0,5% 3.832	1,4% 10.840	100,0% 751.500
Sose* (Cluster 1)	29%	23%				

Fonte: Ufficio studi Aie, AcNielsenCra, SOSE

Nel considerare questi dati e in particolare quelli relativi ai canali moderni come la Gdo va tenuto presente che le imprese tenute allo studio di settore hanno, per un minor potere contrattuale nei confronti di chi gestisce questi canali di vendita, una presenza notevolmente meno significativa nella Gdo rispetto a canali specializzati tanto che «gli ultimi 100 editori di libri per ragazzi» hanno una quota di mercato in libreria e cartolibreria che sale al 57,5% (2003 AcNielsen per Aie).

¹ Si fa notare che dalle somme delle percentuali riportate nel documento in numerosi casi mancano quote consistenti (tra il 25 e il 35%, talvolta di più). Ci si limita a segnalare questa stranezza nel definire alcuni dei parametri descrittivi del cluster solo nelle occasioni particolarmente evidenti.



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Abbiamo comunque riassunto nella successiva tabella gli elementi di difformità tra quanto rappresentato nel Cluster 1 dello studio del SOSE, rispetto a quanto risulta da indagini condotte in questi anni sui settori del libro scolastico e per ragazzi.

c) L'incidenza delle «rese sul fatturato» indicata nel 9% appare del tutto incongruo (Tab. 4): è compreso tra il 19-23% nell'editoria per ragazzi e del 30% in quello scolastico. Attribuendo questi valori alle complessive quote di fatturato (a prezzo di copertina) si arriva a stimare su tutto il settore una resa del 28-29%. In considerazione del fatto che siamo comunque in presenza di aziende con minore potere contrattuale, date le loro dimensioni, rispetto a chi gestisce i canali commerciali, l'ipotesi di un 9% di resa indicato da SOSE appare del tutto irrealistico.

4. Confronto tra i dati di resa a prezzo di copertina per gli editori scolastici e parascolastici e gli editori per ragazzi, e i dati SOSE

Valori in euro e in percentuale

	Reso min	Reso max	Reso	
Stima Aie				
- Scolastico di adozione euro (.000)			30,0%	642.000
			192.600	
- Ragazzi euro (.000)	19%	23%	21,0%	109.500
	20.508	25.185	22.995	
- Totale euro (.000)			28,7%	751.500
			215.559	
Sose* (Cluster 1)			9,0%	

Fonte: Ufficio studi Aie

e) I processi di esternalizzazione delle attività (riferite ai «soggetti» che la praticano) è del tutto incongruente rispetto ai processi organizzativi aziendali, non solo delle imprese appartenenti a questo cluster, ma per l'intera editoria italiana. È inverosimile che il 67% di queste imprese abbia internalizzate le attività fotolitografiche, che il 67% abbia all'interno della casa editrice l'attività di stampa, e addirittura il 52% quelle di legatoria e di post-produzione. Non sono più di 20 tra grandi gruppi editoriali e case editrici di libri che operano in Italia quelle che possiedono o controllano società che svolgono le attività industriali di stampa e confezionamento, tutte le altre acquisiscono questi servizi presso fornitori esterni e alla casa editrice. Lo stesso vale per il dato relativo alla «fotocomposizione».



Cluster 10. Editori di più grandi dimensioni; numerosità 106)

La descrizione che viene fatta del cluster pone subito il problema se si stia parlando di case editrici librerie (diverse da quelle scolastiche e per ragazzi) o di altre fattispecie di editori. Una perplessità che nasce dal fatto che nella descrizione della profilo del cluster si legge che «le imprese [di questo] cluster producono prevalentemente riviste e periodici (27% dei ricavi), libri (22% [dei ricavi]) stampati pubblicitari (10%) ed altri prodotti (14%)». Anche qui, trascurando che non ci viene detto come viene prodotto più di un quarto del fatturato (il 27% per l'esattezza), sembrerebbe doversi dedurre che in questo cluster solamente il 22% dei ricavi proviene dalla vendita di libri.

a) Accettato che siamo comunque in presenza di «editori [di libri] di più grandi dimensioni» (ma i libri rappresentano il 22% della produzione!) è anche qui del tutto irrealistica la profilatura dei canali di vendita secondo la quale le accentuazioni sarebbero «soprattutto [sic] la vendita per corrispondenza (15% dei ricavi), la grande distribuzione/distribuzione organizzata (9%), la libreria (6%) ed altro (42%)».² Riportiamo di seguito (Tab. 5) la ripartizione delle vendite per canale (esclusi libri scolastici e per ragazzi) che sia pure riferita all'insieme delle imprese appare notevolmente distante dai dati contenuti nello studio di settore (per omogeneità facciamo riferimento ai dati 2002).

b) Sarebbe di grande interesse capire come si sia giunti a stimare un'incidenza del 6% dei ricavi della libreria quando sull'editoria di varia (escluso lo scolastico e i libri per ragazzi appartenenti al Cluster 1) rappresenta per l'intero comparto editoriale la libreria contribuisce per almeno il 40%³ ed è del 79,2% se riferito al solo mercato di varia adulti e ragazzi.

c) Più avanti si legge: «per quanto riguarda le attività per la vendita, le aziende del cluster svolgono internamente la promozione (58% dei casi [cioè delle 106 imprese]) e la distribuzione (40%) avvalendosi di 2 agenti non esclusivi. Nel 50% dei casi la distribuzione è affidata a terzi». Anche qui il quadro che ne emerge non corrisponde assolutamente con la realtà dei fatti. Solamente alcune decine tra case editrici di varia adulti e ragazzi appartenenti per di più a grandi gruppi editoriali e grandi case editrici indipendenti – e in ogni caso che non rientrano tra quelle tenute agli Studi di settore – hanno, per dimensione produttiva (titoli) e fatturato, una struttura di promozione interna; non più di 10 tra gruppi editoriali e grandi case editrici di varia hanno una loro struttura logistica di distribuzione (magazzini, ecc.); tutti gli altri editori si affidano a strutture terze di distributori nazionali o regionali.

² A parte il fatto che la somma dà 72%, dovrebbe esserci un ulteriore «altro» rispetto all'«altro» già indicato nel documento.

³ Altre indicazioni in questo senso in: Ministero per i beni e le attività culturali, Direzione generale per i beni librari e gli istituti culturali, Servizio IV, Promozione del libro e della lettura, *L'editoria libraria in Italia*, Quaderni di libri e riviste d'Italia, 49, 2002; G. Vigni, *L'editoria in tasca*, Milano, Editrice bibliografica, 2004; P. Dubini, *Voltare pagina. Economia e gestione strategica nel settore dell'editoria libraria*, Milano, Etas, 2001; ecc. I dati relativi a 2002-2004 in *Rapporto sullo stato dell'editoria in Italia*, Quaderno del Giornale della libreria, 12-13, Milano, Associazione italiana editori, 2005



5. Quote di mercato per canale a prezzo di copertina (2002)

Valori in euro e in percentuale

	Mercato (stima Aie)		
	Euro	%	SOSE
Libreria (libri nuovi di varia adulti, esclusi libri per bambini e ragazzi)	848.600.000	40,97%	6%
Gdo	186.300.000	8,99%	9%
Edicola ¹	36.700.000	1,77%	
Altre forme di vendita al dettaglio ²	30.400.000	1,47%	
Internet ³	12.300.000	0,59%	
VPC e dirette a famiglie (enciclopedie), studi professionali, enti (biblioteche)	604.500.000	29,19%	15%
Editoria elettronica off line e on line (banche dati)	352.400.000	17,01%	
Altro			42%
	2.071.200.000	100,00%	

¹Escluse le vendite di collezionabili a fascicoli e libri allegati ai quotidiani.

²Fiere, Bookshop museali, bancarelle, negozi non specializzati, ecc.

³Vendita di libri da siti Internet italiani.

Fonte: Ufficio studi Aie

d) Tra «le fasi di produzione svolte internamente» vengono indicate, per il 32 % delle aziende appartenenti a questo cluster, quelle relative a «imballaggio e confezionamento». Dopo di che così continua il paragrafo: «Rilevante è l'esternalizzazione delle fasi di [...] imballaggio e confezionamento» che riguarderebbe il 58% delle imprese».

Cluster 13, Piccoli editori di libri, numerosità 1.057

Si ripropongono anche per questo cluster tutti i problemi di incongruenza rispetto agli effettivi dati del settore oltre che talvolta difficile comprensione dei concetti esposti che sembrerebbero in evidente contraddizione tra loro:

a) si rimanda alla tabella successiva (Tab. 6) per un raffronto tra i dati desunti da uno studio condotta da AIE proprio sulla piccola e media editoria e quelli contenuti nel documento dell'Agenzia delle Entrate;

b) il dato di un'incidenza del 9% delle rese rappresenta se mai la proiezione delle più rosee speranze della piccola e media editoria (ma anche di quella grande) che un dato reale; ricordiamo che il 28-30% dei titoli che entrano in una libreria hanno vendita «0», e che il 38-39% non viene venduto in più di un esemplare (Fonte: Gruppo librerie Libris);



6. Ripartizione dei ricavi per canale della piccola e media editoria (2002)

Valori in %

	Mercato (stima Aie)	Agenzia Entrate/SOSE
Libreria	85,6%	33%
Gdo	5,0%	12%
Altri canali e forme di vendita	9,4%	
Vpc		14%
	100,0%	

Fonte: Ufficio studi Aie (Il valore della creatività nella piccola e media editoria, Roma Terza Fiera della piccola e media editoria, dicembre 2004, Milano, Aie, 2005)

7. Ripartizione dei ricavi per tipologia di prodotto e servizio della piccola e media editoria (2002)

Valori in %

	Ripartizione dei ricavi (stima Aie)	SOSE
Libri propri	85,8%	66%
Altri prodotti editoriali	6,6%	8% ¹
Servizi di natura editoriale e altre attività caratteristiche	7,6%	11% ¹
	100,0%	

¹ Abbiamo arbitrariamente attribuito le percentuali contenute nel documento del SOSE. Anche qui vi è un altro non meglio identificato per raggiungere il valore di 100.

Fonte: Ufficio studi Aie (Il valore della creatività nella piccola e media editoria, Roma Terza Fiera della piccola e media editoria, dicembre 2004, Milano, Aie, 2005)

Fonte: Ufficio studi Aie

c) appare del tutto incongruente (oltre che incomprensibile) l'indicazione di come si compongono i ricavi per tipologie di prodotto delle imprese che compongono questo cluster, dato che si afferma che «i libri rappresentano il 66% dei ricavi delle imprese del cluster, i prodotti per l'attività di stampa editoriale [sic!] (in particolare libri [ma non erano già nel 66%?] e riviste e periodici) l'11% e le riviste e periodici [ma non erano già nell'11% precedente] l'8%». Anche qui riportiamo i dati di uno studio condotto dalla nostra associazione (Tab. 7).

Queste incongruenze tra cluster – probabilmente accentuate da una non chiara presentazione dei risultati - appaiono ancor più evidenza quando si pongono in raffronto tra loro (Tab. 8) i singoli elementi descrittivi. Talvolta contrario a qualunque logica d'impresa e di organizzazione aziendale: ad esempio al diminuire della dimensione dell'impresa aumenta l'incidenza di attività fatte internamente come la promozione (62% delle aziende contro l'58% degli Editori di più grandi dimensioni), così come l'attività di distribuzione che nel cluster 10 di Piccoli editori di libri verrebbe svolta internamente dal 56% delle imprese contro il 50% che la affida a terzi tra quelle più grandi.



8. Confronto tra i singoli elementi descrittivi per le tre cluster editoriali

	Cluster 1 Imprese specializzate nell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi	Cluster 10 Editori di più grandi dimensioni	Cluster 13 Piccoli editori di libri	
Numerosità	128	106	1.057	
Esternalizzazione di: (% sul numero)				Al diminuire della dimensione aziendale aumenta l'internalizzazione
- Promozione	42%	58%	62%	
- Distribuzione	38%	40%	56%	
Ripartizione % dei ricavi per canale				La scolastica usa più la Gdo di tutti gli altri cluster
- Libreria	29%	6%	33%	
- Grande distribuzione	23%	9%	12%	Le aziende più piccole hanno una % di ricavi maggiori nei due canali
- Vendite per corrispondenza		15%	14%	
- Altro		42%		(Gdo, libreria) in cui maggiore è la competizione.
- Altro [da noi dedotto per differenza]	48%	28% (!)	41%	
Ripartizione % dei ricavi per clientela di riferimento:				A parte la difformità tra questi e i dati presentati sopra, risultano incidenze di ricavi per alcuni clienti (case editrici, enti pubblici o privati) che non corrispondono alle prassi industriali.
- Commercianti al dettaglio [librerie]	18%		19%	
- Distributori	13%	18% ¹	9%	
- Grossisti	12%	8%		
- Enti pubblici	8%	10%	13%	
- Enti privati		10%	10%	
- Case editrici	16%	7%		
- Vpc («privati»)		10%	19%	

Fonte: SOSE



8.1. Confronto tra i singoli elementi descrittivi per le tre cluster editoriali

	Cluster 1 Imprese specializzate nell'editoria scolastica, parascolastica e per ragazzi	Cluster 10 Editori di più grandi dimensioni	Cluster 13 Piccoli editori di libri	
Numerosità	128	106	1.057	
Ripartizione % dei ricavi per prodotto/servizio				
- Libri	68%	22%	66%	
- Riviste e periodici		27%	8%	
- Stampati pubblicitari		10%		
- Altri servizi editoriali	7%			
- Altri prodotti editoriali		14%	11% ²	
Incidenza delle rese sul fatturato	9%	n.i.	9%	La dimensione dell'impresa, oltre che la sua attività sarebbe ininfluente rispetto alla resa media.
Agenti (non esclusivi)	2	2	n.i.	La dimensione dell'impresa, oltre che la sua attività sarebbe ininfluente rispetto al numero medio di agenti.
Esternalizzazioni delle attività (% su imprese)				Sembrerebbe che l'attività di impaginazione sia maggiormente esternalizzata (tra il 64% e il 50%) di quanto non sia la stampa (tipografico e off sett). Dopo di che il 66-68% delle imprese esternalizzerebbero le attività di finitura per riportare in casa editrice le quelle relative al confezionamento.
- Progettazione editoriale		32%	22%	
- Progettazione grafica		36%	43%	
- Redazione		41%	34%	
- Fotocomposizione	41%	64%	50%	
- Fotolitografia	33%	51%	37%	
- Fotoincisione		31%	23%	
- Stampa tipografica	33%	45%	61%	
- Stampa off set		49%	34%	
- Legatura e finitura	48%	68%	66%	
- Imballaggio e confezionamento		58%	46%	

¹ Nostra libera interpretazione di «altre imprese di produzione e/o servizi»

² Nostra attribuzione alla voce «prodotti per l'attività di stampa editoriale (in particolare libri e riviste e periodici)»

Fonte: SOSE

In sintesi sembrerebbe che per «tipologia dell'attività svolta», «specializzazione del processo produttivo», «modalità organizzativa» non si siano identificate cluster di imprese realmente corrispondenti – se non forse su astratti modelli statistici che non è dato conoscere – a reali gruppi di imprese con problematiche industriali, distributive, di modelli di business, ecc. operanti sul



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

mercato librario del nostro Paese, non spiegandosi altrimenti le incongruenze che abbiamo rilevato.

2.0. Indagine sugli editori associati in relazione alla congruità e coerenza degli studi di settore

Si è voluto approfondire - attraverso l'invio tra la fine di novembre e la prima settimana di dicembre 2005 – le dimensioni l'entità delle difficoltà manifestate dalle aziende associate rispetto alla compilazione dello studio di settore. Dall'esame dei questionari risulterebbe come solo per una quota variabile tra il 52% (2003) e 60% (2004) vi sarebbe una ammissione di congruità dei ricavi dell'azienda rispetto ai risultati emersi dallo studio di settore.

Inoltre il 10% delle aziende rispondenti dichiara che i ricavi non sono risultati congrui per tre i tre anni considerati (2002-2003-2004).

3.0 Difficoltà operative incontrate nella redazione dello Studio di settore

Nella compilazione dello Studio di settore in oggetto diversi associati hanno manifestato specifiche difficoltà operative nella redazione del documento: le istruzioni per la compilazione del modello sono a volte di difficile comprensione (con esemplificazioni non attinenti alle effettive casistiche del settore) e, comunque, possono condurre a risultati difformi a seconda delle loro diverse interpretazioni. Appaiono anche di dubbia correttezza la classificazione di alcune poste e i conseguenti risultati di "incongruità" che ne derivano.

In particolare, per il quadro F e quadri collegati si rileva:

- **rigo F09:** Come indicato dalle istruzioni, esso deve comprendere anche le lavorazioni eseguite da terzi per la produzione del prodotto fisico. È dubbia però la collocazione in tale rigo delle altre lavorazioni, pur indirettamente connesse alla produzione, relative alla cosiddetta «pre stampa» (composizioni, impaginazioni, illustrazioni, ecc.) che appare più proprio indicare al rigo F10.
- **rigo F10:** È corretta l'indicazione in tale rigo dei costi di lavorazione di «pre stampa» sopra indicati? Oppure tale rigo è riservato esclusivamente a chi produce «servizi», come si potrebbe intendere dalla lettura del 3° capoverso delle istruzioni a tale rigo?

In tale voce le istruzioni richiamano, tra l'altro, l'indicazione di «*costi sostenuti per l'acquisto di diritti d'autore*». Non è però chiaro a quale tipologia di diritti si voglia



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

fare riferimento, in quanto i Diritti d'autore corrisposti dalle aziende del settore sul «venduto», sono delle «royalties» e, in quanto tali, vanno indicati in bilancio alla voce B8 (Godimento di beni di terzi) e non già alla voce B7 (Costi per servizi), per cui appare impropria l'indicazione di cui sopra.

A riprova di quanto sopra, operando su esemplificazioni di bilanci con buona redditività settoriale, qualora i Diritti d'autore vengano indicati al rigo F20 (come si ritiene corretto), si ha una situazione di maggiore «congruità». Qualora invece si indicassero in rigo F10 o, peggio, in F13, si avrebbe, per i medesimi bilanci la «non congruità» con rilevanti scostamenti nei valori dei ricavi.

- **dall'allegato «A» della Nota tecnica** allo studio di Settore SD35U, si rileva in proposito che proprio alla voce Diritti d'autore viene attribuito il parametro 1,6296, che appare – appunto – decisamente eccessivo, trattandosi di voce generata dal ricavo (% sul venduto) e non già parametro di costo per la determinazione del ricavo stesso.
- **lo stesso allegato «A» della Nota tecnica** riporta, per il Cluster 3 in oggetto, per la voce Spese per acquisto di servizi il coefficiente 1,2684. Dall'esame dei tabulati prodotti dallo Studio di settore SD35U appare invece che a tale voce (rigo F13) venga attribuito un parametro ben più elevato (1,5838). Sarebbe in proposito utile e costruttivo che, a fianco delle Variabili che concorrono alla determinazione del fatturato venisse riportato il rispettivo coefficiente di calcolo, per chiarezza di tutti.
- **in rigo C06** è richiesta l'indicazione di «Lavorazioni affidate a terzi». Vanno ricomprese in tale voce sia le lavorazioni di prodotto (stampa, confezione, ecc.) di cui al rigo F09 e anche quelle di «pre stampa» di cui sopra, indicate al rigo F10?

I risultati della simulazione effettuata dalla SOSE, riportati in allegato alla comunicazione di posta elettronica della stessa SOSE dello scorso 23 dicembre, non confortano gli editori e l'Associazione: infatti le stime del ricavo puntuale e minimo sono rimaste pressoché invariati e anzi si assiste in diversi esempi ad aumenti dei valori. A tal proposito vale la pena evidenziare i risultati relativi ai valori del ricavo puntuale nell'esempio AIE 4-6 (rif. SOSE AIE001020-01-02-03) mettendo a raffronto i dati di bilancio con i dati inizialmente forniti da SOSE (simulazione di novembre) e i dati dell'ultima simulazione della SOSE:



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Esempio AIE 0010201

	Bilancio	% su ricavo	I Valutazione Agenzia	% su ricavo	II Valutazione Agenzia	% su ricavo
	Ricavi	3.181.449		3.537.147		3.556.985
Utile lordo	266.193	8,30	621.891	17,58	641.729	18,04
Imposte	129.051	4,05	272.041	7,69	280.016	7,87
Effetti su bilancio Perdita (utile-imposte)			5.848		13.823	

Esempio AIE 0010202

	Bilancio	% su ricavo	I Valutazione Agenzia	% su ricavo	II Valutazione Agenzia	% su ricavo
	Ricavi	2.776.961		3.062.446		3.082.132
Utile lordo	207.546	7,5%	493.031	16,1%	512.717	16,6%
Imposte	106.533	3,8%	221.441	7,2%	229.364	7,4%
Effetti su bilancio Perdita (utile-imposte)			13.895		21.818	

Esempio AIE 0010203

	Bilancio	% su ricavo	I Valutazione Agenzia	% su ricavo	II Valutazione Agenzia	% su ricavo
	Ricavi	2.498.168		2.908.295		2.908.554
Utile lordo	105.741	4,2%	515.868	17,7%	516.127	17,7%
Imposte	64.811	2,6%	229.887	7,9%	229.991	7,9%
Effetti su bilancio Perdita (utile-imposte)			124.146		124.250	



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

Come è facile rilevare, non solo non è stata minimamente considerata l'osservazione svolta dall'AIE nel corso della riunione dell'8 novembre che un bilancio oggettivamente ritenuto "buono" non poteva diventare "pessimo" per via dei computi ministeriali, ma, per via delle "nuove funzioni di regressione" adottate dal Ministero, i valori dei ricavi presunti si sono accresciuti. Il risultato finale è che, ove l'azienda di conformasse agli studi di settore, registrerebbe nei propri bilanci perdite dovute alle maggiori imposte conseguenti. Si rileva poi che secondo i calcoli ministeriali i valori percentuali di utile lordo ante imposte si aggirano intorno al 16/18% dei ricavi presunti, mentre quelli relativi alle imposte intorno al 7/8%. Se viceversa tali dati si computano sui valori di bilancio, quelli relativi all'utile lordo presunto si aggirano intorno al 18/20% dei ricavi effettivi mentre quelli relativi alle imposte pretese si aggirano intorno al 8/9%.

Altri interrogativi riguardano:

- rigo F11 È chiaro che per i beni materiali vanno indicati i valori originali complessivi (costo storico + eventuali rivalutazioni), al lordo degli ammortamenti (cioè dei Fondi ammortamento), tenendo sempre conto dei valori fiscali.

Per i beni immateriali, soggetti ad ammortamento diretto, si ritiene invece corretto riportare i valori finali dell'esercizio al netto degli ammortamenti diretti dell'esercizio, che ne rappresentano la quota consumata e quindi non più esistente alla chiusura dell'esercizio.

- rigo F18 In tale rigo vanno indicate le capitalizzazioni per incrementi di immobilizzazioni per lavori interni.

Di tale voce, i cui costi sono compresi tra gli elementi contabili indicati in F9, F10, F12 e F13, non si tiene però conto (in diminuzione dei costi del venduto) nel computo di congruità, distorcendone l'esito.

Appare quindi necessario estrapolare dai suddetti righi F9/F13 i costi capitalizzati, annotandoli in F25 (altri componenti negativi), rendendo così più proprio e corretto il «Costo del venduto».

Soprattutto (ma non solo) nel settore della editoria scolastica è caratteristico un problema economico legato alla predisposizione di volumi che hanno una vita utile superiore all'anno (in media 2/3 anni con punte fino a 4/5 anni) in conseguenza del minore o maggiore gradimento dell'opera da parte degli insegnanti.

Ciò comporta che i costi editoriali (composizione, foto e fotolito, impaginazione ecc.) sostenuti in un esercizio fino alla fase di produzione (stampa e legatura) sono da



A s s o c i a z i o n e I t a l i a n a E d i t o r i

ripartire sul quantitativo dei volumi che saranno realizzati, nella quasi totalità dei casi prodotti in più esercizi.

Ciò comporta che i costi di cui trattasi registrati in un esercizio devono essere capitalizzati e ammortizzati nei successivi esercizi.

Dal punto di vista contabile la capitalizzazione avviene mediante iscrizione nel gruppo del conto economico sezione Ricavi, come partita rettificativa della “quota dei costi dei servizi e del personale interno utilizzato per tale scopo”. Conseguentemente tra gli oneri pluriennali dell’attivo dello stato patrimoniale viene iscritto l’importo della capitalizzazione sopra detta.

Tale processo contabile comporta però che nella formulazione degli studi di settore gli indici di determinazione dei ricavi basati sui costi registrati nell’esercizio ed emergenti dal conto economico, vengono falsati in quanto non tengono conto che parte di essi è stato “neutralizzato” dalla formazione delle capitalizzazioni formate da quote di costo per investimenti pluriennali per la produzione dei testi in catalogo. Appare quindi indispensabile modificare lo studio come sopra suggerito.

4. Conclusioni

L’incoerente costruzione dei cluster e l’altrettanto incoerente individuazione dei rispettivi parametri identificativi, l’impossibilità per alcuni settori della produzione editoriale libraria di identificarsi in uno qualsiasi dei cluster, l’inadeguatezza dello studio nell’individuare degli attendibili dati di ricavo e corretti indici di coerenza a causa del suo riferimento a dati (quelli del 2002) assolutamente lontani da quelli attuali, la dubbia correttezza della classificazione di alcune poste contabili e di bilancio e l’estrema incertezza delle istruzioni di compilazione dei documenti dello studio **ci costringono a fornire un parere fortemente negativo** rispetto allo studio di settore in oggetto e a chiedere che lo stesso venga rivisto immediatamente sulla base delle considerazioni sopra svolte.

In subordine chiediamo che lo studio venga quanto meno sottoposto ad un attento monitoraggio nei tempi più rapidi possibili.

L’AIE ribadisce di essere a completa disposizione dell’Agenzia delle entrate e della SOSE per lavorare, assieme alle altre associazioni di categoria interessate, per fornire tutte le indicazioni e tutto il possibile apporto di esperienza professionale e di conoscenza dei dati di mercato utili per arrivare alla definizione di uno strumento che possa considerarsi utile per l’Autorità finanziaria e per i contribuenti.

Confartigianato Grafici
Via di S. Giovanni in Laterano, 152
00186 ROMA

Casartigiani
Via Flaminio Ponzio, 2
00153 ROMA

CNA Comunicazione e T.A.
Via G. A. Guattani, 13
00161 ROMA

CLAAI
Corso V. Emanuele II, 154
00186 ROMA



Piazza Conciliazione, 1
20123 MILANO

Roma, 1 dicembre 2008



Dr. Lanfranco de Santis
Agenzia delle Entrate
E p.c. Dr. Fabio Zaccaria
SOSE
Dr. Andrea Trevisani
Confartigianato
Dr. Flavio Favilli
CNA
Dr. Stefano Santalucia
Confindustria
LORO SEDI

Parere su studio di settore UD35U (attività: 17.23.01: fabbricazione di prodotti cartotecnici scolastici e commerciali quando l'attività di stampa non è la principale caratteristica; 18.12.00: altra stampa; 18.13.00: lavorazioni preliminari alla stampa ed ai media; 18.14.00: legatoria e servizi connessi; 58.11.00: edizioni di libri; 58.12.01: pubblicazione di elenchi; 58.14.00: edizione di riviste e periodici; 58.19.00: altre attività editoriali; 59.20.20: edizione di musica stampata).

PREMESSA

Richiesta di Monitoraggio.

La prima imprescindibile osservazione inerente lo studio in oggetto si riferisce alla necessità che al settore in parola e di conseguenza allo studio stesso venga attribuito il beneficio del monitoraggio.

Tale fatto risulta necessario sia per le considerazioni svolte nel prosieguo che per la constatazione della profonda difficoltà, ormai sfociata in crisi strutturale, che le nostre aziende stanno affrontando dall'inizio degli anni 2000.

Segnaliamo, infatti, la situazione di difficoltà, se non proprio di crisi in cui versano molte imprese che adottano lo studio (vedi nostra lettera del luglio del 2007; che, ad ogni buon fine, alleghiamo, specificando che l'evoluzione della congiuntura è, se possibile, peggiorata).

MOTIVI DELLA CRISI E SITUAZIONE ITALIANA

L'industria grafica dei paesi europei è entrata da tempo in una fase di stagnazione della domanda, come dimostra lo studio "Competitiveness of the European Graphic Industry" realizzato nel 2007 dalla società di ricerca Ernst & Young per conto della Commissione Europea. La maggior parte degli stampatori intervistati ha, infatti, evidenziato una serie di cambiamenti che stanno influenzando con forza la struttura del settore e la domanda finale tra cui:

- la concorrenza sempre più aggressiva dei nuovi media, quali Internet, giornali on-line e tutta la comunicazione elettronica che ha di fatto sostituito gran parte del direct-mail e della comunicazione business to business
- l'irrompere sul mercato interno di nuovi concorrenti, provenienti dai paesi emergenti, che aggrediscono con i loro bassi prezzi alcuni segmenti della grafica in cui i lunghi tempi di consegna, o la struttura dei costi di produzione, assicura loro un vero vantaggio competitivo: calendari e agende, manuali tecnici, guide turistiche, libri per ragazzi e illustrati in genere
- la delocalizzazione di talune attività di stampa, così come l'intera produzione di importanti clienti che si sono trasferiti in paesi emergenti
- un eccesso di capacità produttiva ed un basso utilizzo degli impianti
- una strutturale debole posizione di potere nei confronti dei clienti e dei fornitori di materie prime e tecnologie, causata dalla eccessiva frammentazione del settore, che condiziona i prezzi e opera una stretta sui margini operativi.

La situazione italiana

L'industria grafica italiana non costituisce una eccezione nel panorama europeo. Il settore è nel suo complesso stagnante ma, al suo interno, alcuni prodotti e fasi lavorative stanno scomparendo, soppiantati dall'avanzamento delle tecnologie elettroniche o per la delocalizzazione in paesi che hanno un basso costo del lavoro.

In particolare, la grafica editoriale sta vivendo una difficile fase congiunturale, caratterizzata da una caduta del fatturato e della produzione, meno 10% nel biennio 2007/2008 rispetto al 2006. La stampa di libri risente dell'esaurimento del fenomeno delle vendite sia dei collaterali allegati a quotidiani e ai periodici, sia dei collezionabili venduti nelle edicole, della stazionarietà dei tassi di lettura e della riduzione delle spese delle famiglie per consumi di giornali, libri e cancelleria. Le riviste accusano problemi legati al sistema distributivo ed alla concorrenza di altri media, quali ad esempio i quotidiani full color, stampati su carte più pregiate, con una migliore qualità di stampa e di immagini.

La grafica pubblicitaria e commerciale ha risentito negli ultimi anni della negativa dinamica del segmento della modulistica (fatture, bollette, ecc.) per l'avanzamento del processo di digitalizzazione, per cui si sta tentando di sviluppare prodotti a maggiore valore aggiunto, tramite l'utilizzo del colore. Il comparto subisce, inoltre, la concorrenza della "free press" nella raccolta pubblicitaria e lo sviluppo esponenziale degli investimenti in pubblicità su Internet che hanno superato quelli in affissioni. La piccola ripresa del segmento degli stampati pubblicitari e commerciali verificatasi nel biennio 2007/2008, dopo la caduta del biennio precedente, è legata alla crescita degli investimenti in promozione ed al rinnovato interesse della grande distribuzione, che, in parte, ha riequilibrato il vuoto lasciato da altri settori. Questo è l'unico segmento positivo all'interno del panorama grafico attuale.

Le prospettive

In Italia l'economia reale è ferma: le aspettative si orientano verso un sensibile deterioramento delle dinamiche del Pil, dei consumi interni e degli investimenti, nel biennio 2008/2009. Due anni di contrazione del Pil non si erano mai avuti nel dopoguerra.

Le attese per il 2009 ed il 2010 sulla produzione del settore grafico, elaborate da Assografici con l'Istituto d'Amministrazione, Finanza e Controllo dell'Università Bocconi all'inizio di settembre 2008, prima del fallimento delle grandi banche d'affari americane, mostravano già dei segnali negativi per la grafica editoriale, con riduzioni della produzione comprese in media tra l'1,7% (2009) e l'1,2% (2010), mentre le previsioni relative alla grafica pubblicitaria e commerciale erano influenzate da una possibile crescita degli investimenti pubblicitari, in media nell'ordine del +1,7% / + 2,2%

La Finanziaria 2008 ha tagliato le agevolazioni contributive e tariffarie all'editoria e ha di fatto penalizzato un 15-20% delle industrie grafiche, per l'indeducibilità degli interessi passivi eccedenti la misura del 30% dei ricavi operativi lordi, mentre il disegno di legge di sistema appare destinato a veleggiare tra le aule parlamentari.

La situazione, che già non era brillante, rischia ora di farsi molto pesante. Secondo le valutazioni più aggiornate, il fatturato complessivo della filiera della carta stampata e dell'editoria mosterrà a fine anno 2008 un calo vicino al 3% rispetto al 2007. A questo proposito otto Associazioni che compongono la filiera della carta, editoria, stampa e trasformazione, in questi giorni, hanno indirizzato al Governo, alle Commissioni parlamentari ed alle autorità istituzionali ed amministrative una nota nella quale esprimono gravi preoccupazioni per una evoluzione produttiva difficile, aggravata da un quadro economico del paese che ha assunto negli ultimi mesi una intonazione recessiva. Per discutere della crisi, il Governo ha promesso di organizzare gli "stati generali del settore" all'inizio del nuovo anno.

I risultati economico-finanziari e l'accesso al credito

Lo scenario è ulteriormente complicato dal fatto che il biennio 2007-2008 non ha cambiato il quadro delle condizioni competitive che concorrono a determinare i risultati economico-finanziari delle imprese. La dinamica dei prezzi di vendita resta piuttosto stabile e non sembra in grado di adeguarsi al ritmo di crescita dei costi operativi, energetici e non solo, per l'esistenza di una forte pressione competitiva, legata al persistere di una situazione generale di sovracapacità produttiva. Il mercato, anche per le difficoltà del comparto editoriale, stenta, infatti, a riconoscere gli aumenti dei costi operativi per cui le aziende grafiche sono costrette a proseguire nella ricerca di tutti i possibili tagli di costo, riducendo all'essenziale le strutture produttive con ricadute anche sui livelli occupazionali. Lo dimostrano i dati ufficiali di Eurostat: i dipendenti dell'industria grafica italiana si sono ridotti dai circa 127.000 del 2000 ai 118.000 del 2006, con un calo complessivo del 7%.

A tutto ciò si aggiunge l'endemica dilazione e consuetudine al ritardo dei pagamenti della clientela, sia privata che pubblica: il solo credito dell'Iva ha assunto dimensioni abnormi. Inoltre, la continua ricerca di futili e strumentali contestazioni del lavoro con il solo scopo di rinegoziare il prezzo, contrapposte ai più ristretti termini di pagamento applicati dai fornitori di materie prime, provoca degli extra-costi finanziari.

Prometeia e Cerved indicano per il settore grafico un ROI (Margine operativo netto/Capitale totale) che misura la redditività della gestione industriale, in continua discesa e più che dimezzato rispetto all'11% del 1995. Una caduta che definire allarmante è poco.

Sul piano finanziario, le prospettive sono molto preoccupanti poiché il continuo deterioramento dei margini, e quindi della capacità d'autofinanziamento, mantiene elevata la dipendenza delle

aziende del settore dal credito bancario: il rapporto medio di indebitamento delle imprese del settore (Debiti/Totale Attivo), sulla base dei dati di fonte Cerved, si mantiene negli anni più recenti intorno al 75-80%.

Le imprese sono quindi esposte ai rischi dei tassi d'interesse e dell'accesso al credito per cui pagare stipendi e fornitori è diventato un esercizio acrobatico.

ALTRI PROBLEMI

Ci sembra che sia necessario fare una valutazione comune circa la scomposizione del settore della cartotecnica; che, rispondendo a codici di attività ATECO diversi, viene parzialmente ricompreso nel nostro studio di settore e parzialmente inserito in uno studio proprio della cartotecnica.

Questo comporta la definizione di un "dizionario" di "transcodifica" tra i codici adottati nei vari anni, nonché di note esplicative ed applicative poiché, da una rapida indagine su una sessantina d'impresе, risulta che nel cluster del codice 17.23.01 sono presenti aziende con specializzazioni, tecnologie produttive e mercati finali molto diversi. Si va dai produttori di buste per corrispondenza ai rotolifici, che forniscono biglietti di trasporto e ingresso a manifestazioni, rotoli per scontrini, ai produttori di quaderni, agende, biglietti augurali e carte regalo che hanno una stagionalità produttiva collegata al ciclo della scuola e al Natale, per finire con i produttori di shopper e di articoli per festività e giochi di società (maschere, puzzle, ecc.).

Riteniamo estremamente utile che ci venga data la possibilità di avere i database relativi a tutti gli studi di settore della comunicazione, per scopi di analisi statistica ed economica; essendo, come detto, il settore in difficoltà.

Rileviamo che lo scarto di oltre 8.000 aziende fra studi presentati ed elaborati ha sicuramente "modificato" il risultato statistico (oltre ad essere più che raddoppiato rispetto allo studio precedente) e che, ad esempio, anche la "costruzione" dei cluster non può essere considerata "statisticamente corretta" in funzione dell'elevatissimo numero di studi di settore non entrati nell'universo, compromettendone la valenza stessa.

Ecco perché, tra l'altro, per quanto attiene il "metodo" per la composizione dei cluster, riteniamo che essi non "fotografino" correttamente la reale composizione del comparto e che generino, conseguentemente, maggiore perplessità che in passato.

Anche se può sembrare un'osservazione di natura più formale, vi segnaliamo l'esigenza di "aggiornare" titoli e terminologia contenuti nei testi dei documenti.

Anche in questo studio, come nel precedente, segnaliamo che l'incidenza dei consumi di energia sul grado di utilizzo degli impianti vada rapportato correttamente: non sempre un maggiore impiego di energia implica automaticamente un incremento della produttività; ad esempio: vi sono attrezzature che impiegano il calore per asciugare i prodotti e la loro presenza nell'ambiente di lavoro comporta necessariamente l'installazione di impianti di controllo del microclima interno, di deumidificazione e di condizionamento; in caso contrario si rischia il blocco delle macchine causato dall'aumento eccessivo della temperatura; ciò causa un conseguente incremento dei consumi di elettricità senza il corrispondente aumento dei ricavi. Sarebbe pertanto necessaria l'indicazione - nella compilazione dello studio - della presenza di impianti atti a condizionare/risaldare/deumidificare l'ambiente di lavoro e la presenza di macchine da stampa con l'utilizzo di forni che permettono l'immediata asciugatura dello stampato. Quest'ultimo aspetto della produzione risponde alla necessità di velocizzare i tempi sempre più brevi di produzione adeguandoli alle richieste di un mercato sempre più basato su tempistiche fino a pochi anni fa neppure immaginabili: è evidente che l'asciugatura dello stampato non ne incrementa il valore, ma permette alle aziende di soddisfare le richieste della clientela e l'incremento di consumo di energia elettrica è esponenziale, senza, per questo, vedere come "contropartita" il maggior ricavo.

Va valutata con estrema attenzione la situazione che si crea nelle imprese con riferimento all'anzianità degli addetti che comporta costi proporzionalmente più elevati; ma spesso, anche

in questo caso, senza un'automatica maggiore produttività. Soprattutto nel comparto artigiano la durata del rapporto di lavoro con il personale è estremamente prolungata e ciò "provoca" il previsto incremento delle retribuzioni dovuto all'anzianità e non solo alle capacità, con il conseguente innalzamento dei costi relativi al personale.

In alcune imprese sono presenti macchinari obsoleti che non vengono rottamati per motivi di costi ed altri che vengono utilizzati sporadicamente perché collegati a particolari lavorazioni non di routine.

Seppure sia apprezzabile l'introduzione del G.U.I (grado di utilizzo degli impianti) appare evidente che il coefficiente derivante dall'elaborazione del dato "valore impianti/consumo energia elettrica/costo energia elettrica" non sempre dà un risultato direttamente collegato all'effettiva produttività. Basti pensare, come sopra indicato, all'incidenza dei costi relativi al condizionamento dei locali, alla totale improduttività dei consumi di energia elettrica dei computer destinati alle operazioni amministrative/contabili, all'utilizzo di forni in uscita e, infine, all'aumentato numero di fermi e riavvii macchina per cambio di lavoro (con tirature sempre in decremento e con un maggior numero di commesse di valore sempre inferiore che costringono a frequentissimi cambi col risultato che i consumi di "picco" - quelli che caratterizzano lo start dei motori - vengono moltiplicati in ragione di ogni inizio lavoro).

Pur nella consapevolezza che diventa praticamente impossibile "tarare" gli studi di settore per ogni singola azienda, criteri di maggiore "credibilità" statistica sarebbero da concordare con le nostre Associazioni affinché lo studio stesso diventi strumento di reale utilità e venga a perdere quell'aspetto di spada di Damocle pronta a colpire indifferentemente ogni azienda indipendentemente dalla bontà dell'amministrazione e gestione in essa attuata.

Per quanto sopra esposto si auspica che vengano accolte le istanze relative agli interventi di modifica e verifica richiesti.

Cordiali saluti

IL PRESIDENTE
Confartigianato Grafici
(F.to Ugo Cappello)

IL PRESIDENTE
CNA ComuNicAzione e T.A.
(F.to Gianfranco Granara)

IL PRESIDENTE
CLAAI
(F.to Salvatore Luca)

IL PRESIDENTE
Casartigiani Grafici
(F.to Michele Marchese)

IL PRESIDENTE
ASSOGRAFICI
(F.to Piero Capodieci)

All.: csd

Confartigianato Grafici

Via di S. Giovanni in Laterano, 152
00186 ROMA

Casartigiani

Via Flaminio Ponzio, 2
00153 ROMA

CNA Comunicazione e T.A.

Via G. A. Guattani, 13
00161 ROMA

CLAAI

Corso V. Emanuele II, 154
00186 ROMA

Assografici Confindustria

Piazza Conciliazione, 1
20123 MILANO

Prot. 27/GS/al

Roma, 10 luglio 2007

Spett.le
Agenzia delle Entrate
c.a. Dott Lanfranco De Santis

E p.c. Spett. le
SOSE
c.a. Dott. Fabio Zaccaria

Spett.le
CNA
c.a. Dott. Flavio Favilli

Spett. le
Confartigianato
c.a. Dott. Andrea Trevisani

Spett.le
Confindustria
c.a. Avv.to Giuseppe Ianiri

OGGETTO: Studio TD35U

Egredi Signori,

ci riferiamo alla nota recante il parere sullo studio di settore di cui all'oggetto (vedi nostra lettera prot. GS01/06 del 23 gennaio 2005, di cui, ad ogni buon fine allegiamo copia).

Con detta nota segnalavamo i problemi congiunturali e strutturali che le imprese dei settori interessati stavano affrontando: oggi tali problemi si sono ulteriormente aggravati. Di conseguenza, ci vediamo costretti a chiedere l'immediata manutenzione anticipata dello studio stesso.

Tale esigenza diviene ancora più imprescindibile anche alla luce dell'emanazione dei nuovi "INDICATORI DI NORMALITA ECONOMICA".

Nonostante le modifiche annunciate al riguardo per il periodo d'imposta 2006 (che peraltro non hanno ancora trovato una veste normativa) la loro applicazione ha comunque incrementato notevolmente le percentuali di incongruità ed incoerenza rispetto al precedente "modello Gerico" confermando che tali indicatori - anche a causa del mancato coinvolgimento delle categorie nella predisposizione degli stessi - non sono "né equi né selettivi" come prescritto dal Decreto istitutivo.

Questa situazione di unilateralità nelle decisioni ha prodotto degli indicatori che, a nostro avviso, non sono "né equi né selettivi" come prescritto dal Decreto istitutivo.

In particolare, la loro applicazione a "pioggia", senza considerazione per i diversi studi ed i relativi cluster, ha prodotto delle distorsioni tecniche nell'applicazione del meccanismo e, in ultima analisi, l'aumento sopra indicato.

Lo strumento "studio di settore" non soltanto non appare più idoneo allo scopo, poiché non tiene più conto delle nuove realtà economiche e di mercato del settore, ma soprattutto rischia di incidere in maniera accentuata sul tessuto imprenditoriale, sull'occupazione e l'organizzazione delle imprese.

Test effettuati con il nuovo Gerico hanno evidenziato quanto venga ad incidere nel calcolo dei presunti ricavi la presenza di personale di alta professionalità e di lunga carriera (con costi decisamente superiori rispetto al personale non qualificato o assunto con formule precarie o interinali) che costituisce la "spina dorsale" del processo produttivo e che non implica automaticamente, l'incremento di ricavi. Detta situazione può solamente portare nelle aziende la "tentazione" di rinunciare al personale più anziano - e quindi più costoso, ma non sempre il più produttivo - a favore di personale meno qualificato, ma comunque in grado di assicurare un notevole abbattimento dei costi. Maggiore professionalità ed anzianità non significano maggiore produttività e, quindi, maggiori ricavi, soprattutto nella situazione congiunturale attualmente vissuta dal mercato del nostro settore.

Altra contraddizione si riscontra in funzione delle lavorazioni affidate a terzi che vengono così a penalizzare sia l'impresa che tutta la filiera: sono lavorazioni che si fanno eseguire all'esterno per completare il ciclo di produzione o per fornire un servizio completo alla clientela e, quindi, con incrementi di ricavi ai quali non conseguono adeguati incrementi di reddito.

Non tenendo conto della situazione congiunturale e dell'evoluzione della tecnologia (già evidenziate nel citato documento) i riscontri sulla corretta applicazione ed i risultati ai quali si è pervenuti testando il nuovo "Gerico" hanno generato l'incremento negativo di coerenza e congruità.

Pertanto, alla luce di quanto sommariamente esposto e a disposizione per fornire documentazione specifica a conferma di quanto denunciato, restiamo in attesa di una urgente convocazione per esaminare la grave situazione e trovare le possibili soluzioni.

IL PRESIDENTE
Confartigianato Grafici
(F.to Ugo Cappello)

IL PRESIDENTE
CNA ComuNicAzione e T.A.
(F.to Gianfranco Granara)

IL PRESIDENTE
CLAAI
(F.to Salvatore Luca)

IL PRESIDENTE
Casartigiani Grafici
(F.to Michele Marchese)

IL PRESIDENTE
ASSOGRAFICI
(F.to Piero Capodieci)