

**DOCUMENTAZIONE  
PER LA COMMISSIONE DEGLI ESPERTI  
PER LA VALIDAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE  
ATTIVITÀ DEL COMMERCIO ALL'INGROSSO**

Roma, 31 gennaio 2008

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

<b>STUDIO</b>	<b>ATTIVITÀ ECONOMICHE (ATECO 2007)</b>
<b>TM41U</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>46.51.00 - Commercio all'ingrosso di computer, apparecchiature informatiche periferiche e di software</li><li>46.65.00 - Commercio all'ingrosso di mobili per ufficio e negozi</li><li>46.66.00 - Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio</li></ul>
<b>TM82U</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>46.72.10 - Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e prodotti semilavorati</li><li>46.72.20 - Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati</li></ul>
<b>TM83U</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>46.75.01 - Commercio all'ingrosso di fertilizzanti e di altri prodotti chimici per l'agricoltura</li><li>46.75.02 - Commercio all'ingrosso di prodotti chimici per l'industria</li><li>46.76.20 - Commercio all'ingrosso di gomma greggia, materie plastiche in forme primarie e semilavorati</li></ul>
<b>TM84U</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>46.52.09 - Commercio all'ingrosso di altre apparecchiature elettroniche per telecomunicazioni e di altri componenti elettronici</li><li>46.61.00 - Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori</li><li>46.62.00 - Commercio all'ingrosso di macchine utensili (incluse le relative parti intercambiabili)</li><li>46.63.00 - Commercio all'ingrosso di macchine per le miniere, l'edilizia e l'ingegneria civile</li><li>46.64.00 - Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria</li><li>46.69.19 - Commercio all'ingrosso di altri mezzi ed attrezzature di trasporto</li><li>46.69.20 - Commercio all'ingrosso di materiale elettrico per impianti di uso industriale</li><li>46.69.30 - Commercio all'ingrosso di apparecchiature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici</li><li>46.69.92 - Commercio all'ingrosso di strumenti e attrezzature di misurazione per uso non scientifico</li><li>46.69.99 - Commercio all'ingrosso di altre macchine ed attrezzature per l'industria, il commercio e la navigazione nca</li></ul>

## **ATTIVITÀ DEL COMMERCIO**

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

#### **STUDIO TM41U**

**Codice attività 46.51.00 - Commercio all'ingrosso di computer, apparecchiature informatiche periferiche e di software;**  
**Codice attività 46.65.00 - Commercio all'ingrosso di mobili per ufficio e negozi;**  
**Codice attività 46.66.00 - Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio.**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996 e in data 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 finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM41U, in data 19 dicembre 2007 (nota prot. n. 190164/2007 del 04/12/2007) e 09 gennaio 2008 (nota prot. n. 803/2008 del 03/01/2008) presso la sede della SO.SE. S.p.A. - via Mentore Maggini, 48/C.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 6 novembre 2007 con nota prot. n. 173299/2007.

Lo studio di settore TM41U costituisce evoluzione dello studio SM41U, approvato con decreto ministeriale del 24 dicembre 2003 ed entrato in vigore dal periodo di imposta 2003.

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

- Confcommercio
- Confesercenti
- UNCI

Alle predette riunioni non è intervenuto alcun rappresentante delle Associazioni di categoria indicate. Pertanto, non si è potuto provvedere all'illustrazione e all'esame del prototipo dello studio di settore TM41U e, quindi, in mancanza di esempi concreti, non è stato possibile verificarne la

sostanziale idoneità a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

In conclusione, si rinvia il prototipo dello studio TM41U alla Commissione degli esperti, per il relativo parere, segnalando l'assenza di rilievi ed osservazioni da parte degli operatori delle attività interessate dallo studio in esame.

Roma, 23/01/2008

## ATTIVITÀ DEL COMMERCIO

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

#### STUDIO TM82U

**Codici Attività:**

46.72.10 - “Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e prodotti semilavorati”;  
46.72.20 - “Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati”.

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. 3 riunioni presso i locali della SO.Se S.p.a finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM82U rispettivamente, in data 3 luglio, 30 ottobre e 26 novembre 2007.

Lo studio di settore TM82U costituisce l'evoluzione del precedente studio SM82U, entrato in vigore a decorrere dall'anno d'imposta 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 3 aprile 2007 con nota prot. 57173/2007 e nelle predette riunioni sono state esaminati gli 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:

- ASSOFERMET
- CONFCOMMERCIO

#### OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

L'Assofermet, con nota del 14 dicembre 2007, pur esprimendo un parere positivo sullo studio in esame, ha formulato alcune osservazioni che, nei punti salienti, si riportano integralmente.

Con riferimento all'attività di “*Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati*”, contrassegnata dal nuovo codice-attività Ateco 2007 “46.72.20”, l'Associazione di categoria ha effettuato le seguenti considerazioni:

- “In via preliminare si ribadisce il concetto generale, già espresso in precedenza, che il mercato di tali prodotti è totalmente condizionato, anche giornalmente, dalle fluttuazioni dei prezzi dei metalli, oltre che dalle normali situazioni di mercato. I contratti di materia prima sono strettamente legati all'oscillazione ufficiale del prezzo dei metalli che, oltre ad essere,

ovviamente, imprevedibile, può risultare particolarmente rilevante e largamente condizionante l'operatività aziendale. Mediante un'apposita nota, l'Assofermet, in passato, aveva già provveduto ad inviare delle tabelle riportanti le fluttuazioni mensili del prezzo di alcuni metalli, così come ufficialmente rilevata a livello internazionale. E' importante considerare sempre tale oscillazione, in futuro, magari anche mediante un'elaborazione informatica che possa consentire l'aggancio delle rilevazioni derivanti dagli studi di settore con tali fluttuazioni."

- **ROTAZIONE DI MAGAZZINO (durata delle scorte).** E' importante considerare che, per i commercianti che effettuano acquisti da altri commercianti, la rotazione di magazzino si può mediamente quantificare in circa 120 giorni, mentre potrebbe essere mediamente più lunga per coloro che effettuano acquisti dalla produzione. Non si rilevano mediamente delle rotazioni più lunghe di 200/220 giorni. Nel settore della serramentistica la rotazione è mediamente più bassa. A titolo di esempio maggiormente calato nelle realtà, nel 2006 si è registrato un drastico calo nella rotazione a causa dell'allungamento dei termini di consegna da parte dei produttori (passati da circa 30 a circa 90 giorni). Questo ha provocato un aumento del minimo generalmente ordinabile ed un aumento delle scorte. In alcuni casi, vi possono anche essere dei prodotti tenuti esclusivamente "per servizio", ossia diversi da quelli principali commercializzati dall'azienda, vincolati ad un minimo di acquisti, che vengono tenuti in magazzino e venduti solamente per soddisfare l'eventuale relativa richiesta di determinati clienti. La rotazione di magazzino di tali prodotti, in rapporto a quanto sopra, potrebbe risultare molto bassa. Non si può certamente escludere un aumento delle scorte nella parte finale dell'anno per far fronte ai possibili aumenti nei prezzi di acquisto. Non da ultimo è, altresì, da considerare le eventuali operazioni "speculative"; si pensi, ad esempio che il prezzo del rame si è incrementato del 120% rispetto a quello di dieci anni or sono. L'Assofermet ritiene che nella Circolare sia evidenziato che la rotazione di magazzino possa essere diversa a seconda delle tipologie di prodotti trattati, oltre che dalle situazioni di mercato che possono venire a crearsi.
- **ATTIVITA' DI MEDIAZIONE** - Molte attività commerciali del settore possono essere svolte senza un effettivo passaggio dei prodotti dal magazzino, in quanto si tratta di attività di intermediazione, o attività di aziende definite "mandatarie". Nella vendita del rottame, il fenomeno è particolarmente diffuso.
- **COLLOCAZIONE GEOGRAFICA** - Si rileva la grande differenza tra le regioni del nord e quelle del Centro Sud che possono variare le tipologie di mercato e le risultanze anche all'interno dei cluster. Parimenti, anche il grado di "benessere" generale rilevato nella provincia di appartenenza dell'operatore non è sempre significativo, né può essere matematicamente utilizzato in tutte le situazioni.
- **COSTI DI LAVORAZIONE E COSTI DI TRASFORMAZIONE** - E' importante che vengano sempre tenuti in particolare considerazione i costi di lavorazione e di trasformazione a causa della loro incidenza sul costo del venduto e sulla rotazione di magazzino. In termini ipotetici, si ritiene, altresì, opportuno far rilevare che le previsioni sull'andamento dei prezzi fanno pensare ad un possibile calo per l'anno 2008.

Inoltre, con specifico riferimento all'attività di *"Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e prodotti semilavorati, contrassegnata dal nuovo codice Ateco "46.72.10"*, la predetta Associazione di categoria ha evidenziato le seguenti problematiche:

- **ROTAZIONE DI MAGAZZINO (durata delle scorte).** E' da considerare un possibile e generalizzato aumento delle scorte verso la fine dell'anno per far fronte agli eventuali aumenti dei prezzi di acquisto per gli anni successivi. Tuttavia, le variabili nelle componenti di mercato e quindi, dei prezzi sono pressochè imprevedibili ed infinite. Situazioni

commerciali di mercato, politiche monetarie, inflazione, ecc, oramai, anche a livello mondiale, possono ripercuotersi sul prezzo e sulle sue previsioni per l'immediato futuro. Ad esempio, le ipotesi relative all'anno 2008 fanno pensare ad un aumento delle scorte a fine 2007, di misura limitata.

- **OSCILLAZIONE DEI PREZZI.** Come già evidenziato per la classificazione 51.52.2, il settore può strettamente legati all'oscillazione del prezzo a seconda delle variabili evidenziate nel punto precedente che, oltre ad essere, ovviamente, imprevedibile, può risultare particolarmente rilevante e largamente condizionante l'operatività aziendale. A tal proposito, l'Associazione di categoria ha indicato, con degli esempi grafici, l'andamento del prezzo dei "laminati mercantili" e delle lamiere inox poiché gli andamenti possono essere differenti a seconda della tipologia del prodotto. Anche nel settore in esame è da segnalare l'esigenza di considerare delle situazioni contrassegnate da acquisti in previsione di un aumento del prezzo. Come già evidenziato in precedenti note, anche riferite ad altri settori, le valutazioni qui riportate si riferiscono a situazioni generali e fanno salve le peculiarità derivanti dalle specifiche realtà aziendali.

## **OSSERVAZIONI DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

In merito alle considerazioni espresse dall'Assofermet, l'Agenzia delle Entrate osserva quanto segue.

- La problematica relativa all'oscillazione del prezzo di alcuni metalli era già stata evidenziata all'Agenzia delle Entrate dall'Assofermet, con riferimento alla precedente versione dello studio in oggetto, mediante l'invio di apposite tabelle che indicavano le fluttuazioni mensili in Euro/tonnellate di alcuni metalli, in particolare del rame e dell'alluminio. Allo stato attuale, nonostante l'evoluzione dello studio, non è possibile un'elaborazione a livello informatico che consenta di poter agganciare le rilevazioni derivanti dagli studi di settore alle fluttuazioni dei prezzi dei metalli.

In realtà, la stima dei ricavi prende già in considerazione l'oscillazione dei prezzi delle merci, in virtù della trasferibilità del maggior costo sul prezzo finale di vendita che permette di mantenere invariato il ricarico. E' pur vero, tuttavia, che l'aumento del prezzo dei metalli possa incidere sull'indicatore "durata delle scorte" nel caso, evidenziato dalla predetta Associazione, in cui vengano effettuate eventuali operazioni "speculative" che determinino un aumento delle scorte nella parte finale dell'anno per far fronte ai possibili aumenti nei prezzi di acquisto dei metalli. A tal proposito, nel paragrafo 2.3.10 della circolare n° 31 del 22 maggio 2007, l'Agenzia delle Entrate precisa che con riferimento agli indicatori relativi al magazzino ("rotazione del magazzino" o "durata delle scorte"), l'eventuale incoerenza potrebbe a propria volta risultare giustificata da particolari situazioni di mercato o di gestione. Per portare qui pure un esempio, l'incremento delle rimanenze finali potrebbe scaturire da approvvigionamenti particolarmente consistenti, debitamente documentati, effettuati nel corso dell'anno, in vista di un rialzo dei prezzi delle materie prime o delle merci trattate. Inoltre, in ossequio allo spirito di collaborazione che si è voluto instaurare con le parti interessate, quest'ufficio esprime la propria disponibilità a specificare, nella circolare relativa all'applicazione degli studi di settore, che gli Uffici periferici debbano tener conto delle eventuali situazioni di incoerenza dell'indicatore economico relativo alla "durata delle scorte", a causa di operazioni speculative effettuate a fine anno, rispetto ai valori minimi e massimi che siano attribuibili ai soggetti che svolgono la medesima attività con caratteristiche similari. In sostanza, se non è possibile, allo stato attuale,

creare una diretta “correlazione” tra il modello da studi di settore e l’andamento del prezzo dei metalli, queste particolari situazioni di incoerenza potrebbero essere valutate “ex-post” e giustificate, in contraddittorio, nel confronto con gli Uffici locali.

- Per quanto concerne l’indice della durata delle scorte, è stato individuato un valore-soglia distinto per ogni cluster, nel calcolo della distribuzione ventilica, che in alcuni casi è superiore e, in altri casi, risulta inferiore al valore indicato dall’Assofermet (circa 200 giorni). Anche in tal caso, l’Agenzia delle Entrate valuterà la possibilità di inserire delle attenzioni nella circolare esplicativa degli studi di settore affinché, in sede di contraddittorio, gli uffici locali possano tener conto della differente durata media delle scorte a seconda che il grossista acquisti dal produttore oppure da un altro grossista, pur se già nella distribuzione ventilica, come dianzi specificato, si è proceduto ad individuare differenti valori-soglia del predetto indicatore per ogni gruppo omogeneo di imprese del settore.
- Nel caso in cui le attività commerciali del settore siano svolte solo in qualità di intermediari “puri”, le imprese del settore dovranno compilare un altro studio di settore ( UG6 1G - Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici per l’industria ) previsto per questa specifica attività, mentre nel caso in cui l’attività rientrante nei codici-attività dello studio in oggetto sia svolta senza un effettivo passaggio dei prodotti dal magazzino, in quanto si tratta di attività di intermediazione, o attività di aziende definite “mandatarie” per cui restano in parte in magazzino ed in parte no, soprattutto nel caso di rottami, nel primo caso l’indicatore “durata delle scorte” non scatta, nel secondo caso, invece, l’eventuale incoerenza potrà essere giustificata in contraddittorio con gli uffici locali.
- Per quanto concerne la grande differenza tra le regioni del nord e quelle del Centro Sud che possono variare le tipologie di mercato e le risultanze anche all’interno dei cluster, occorre tener presente che per tale studio, in sede di evoluzione, nella funzione di regressione si è tenuto conto della *territorialità del commercio a livello provinciale* per l’assegnazione ai cluster proprio per tener conto delle suindicate differenziazioni a livello territoriale;
- Tra i fattori discriminanti che hanno contribuito maggiormente alla determinazione dei modelli di business si è tenuto conto anche dell’attività di lavorazione e/o trasformazione di prodotti che ha permesso di evidenziare le imprese specializzate in alluminio e sue leghe contraddistinte da costi di lavorazione nettamente superiori alla media del settore (cluster 9). Da ciò si desume che si tiene conto, soprattutto con riferimento alle imprese raggruppate in questo cluster, dei costi di lavorazione e di trasformazione a causa della loro incidenza sul costo del venduto e sul costo per la produzione dei servizi.
- Infine, si ritiene che le medesime considerazioni dell’Agenzia in merito alle osservazioni dell’Assofermet possano essere estese anche all’attività di “Commercio all’ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e prodotti semilavorati”, contrassegnata dal nuovo codice Ateco “46.72.10”, sia per quanto concerne l’indice della durata delle scorte per l’aumento delle scorte verso la fine dell’anno per far fronte agli eventuali aumenti dei prezzi di acquisto per gli anni successivi, sia per quanto riguarda l’oscillazione dei prezzi dei “laminati mercantili” e delle lamiere inox poiché gli andamenti possono essere differenti a seconda della tipologia del prodotto. Per far fronte a tale problematica, cioè l’aumento delle scorte verso la fine dell’anno, a fini speculativi, per far fronte agli eventuali aumenti dei prezzi di acquisto per gli anni successivi, l’Agenzia delle Entrate potrà specificare, nella circolare relativa all’applicazione degli studi di settore, che gli operatori del settore potranno eventualmente indicare le particolari circostanze che hanno condizionato

l'ammontare dei ricavi o la coerenza rispetto a determinati indicatori economici, in sede di contraddittorio con gli uffici locali dell'Agenzia delle Entrate.

## **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo hanno consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TM82U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

Non vi sono da riportare ulteriori 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 oggetto di esame, esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 25 gennaio 2008

# ASSOFERMET

SINDACATO NAZIONALE DEI COMMERCianti IN ACCIAI COMUNI  
E SPECIALI

SINDACATO NAZIONALE DEI COMMERCianti IN METALLI NON  
FERROSI

Milano, 20121, Corso Venezia 47/49,  
Tel. 02 76008807, Fax 02 781027,  
assofermet@tin.it, www.assofermet.it

MF

Milano, 14 dicembre 2007

Spett.

AGENZIA DELLE ENTRATE  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di settore.  
C.A. Dott.ssa TIZIANA CANTE  
tiziana.cante@agenziaentrate.it



Spett.

CONFCOMMERCIO  
C.A. Dott. ANTONIO VENTO  
Tributario@confcommercio.it

Oggetto: Studi di settore – TM 82 U – Codici 51.52.1 “Commercio all’ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e semilavorati” e 51.52.2 “Commercio all’ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati” - Indicazioni dell’Assofermet a seguito delle riunioni del 30 ottobre e 26 novembre e 2007

A seguito delle riunioni avvenute lo scorso 30 ottobre e 26 novembre, si trasmettono alcune osservazioni già emerse nel corso delle riunioni stesse e che l’Assofermet ritiene debbano essere considerate nella validazione dello studio stesso.

## Codice 51.52.2 “Commercio all’ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati

*In via preliminare si ribadisce il concetto generale, già espresso in precedenza, che il mercato di tali prodotti è totalmente condizionato, anche giornalmente, dalle FLUTTUAZIONI DEI PREZZI DEI METALLI, oltre che dalle normali situazioni di mercato.*

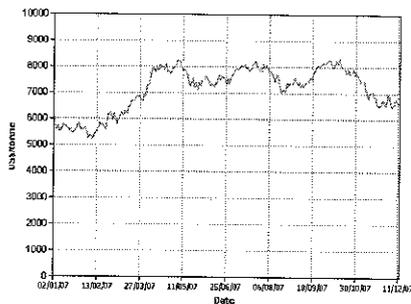
*I contratti di materia prima sono strettamente legati all’oscillazione ufficiale del prezzo dei metalli che, oltre ad essere, ovviamente, imprevedibile, può risultare particolarmente rilevante e largamente condizionante l’operatività aziendale.*

*Mediante un’apposita nota, l’Assofermet, in passato, aveva già provveduto ad inviare delle tabelle riportanti le fluttuazioni mensili del prezzo di alcuni metalli, così come ufficialmente rilevata a*

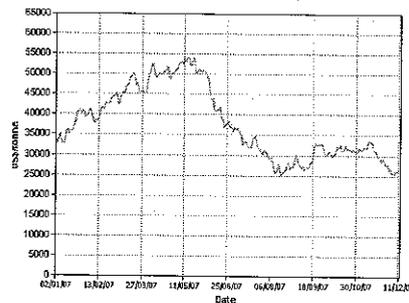
livello internazionale. *E' importante considerare sempre tale oscillazione, in futuro, magari anche mediante un'elaborazione informatica che possa consentire l'aggancio delle rilevazioni derivanti dagli studi di settore con tali fluttuazioni.*

*Qui di seguito, si riportano una serie di grafici che rendono visivamente comprensibile le fluttuazioni avvenute nel corso del 2007.*

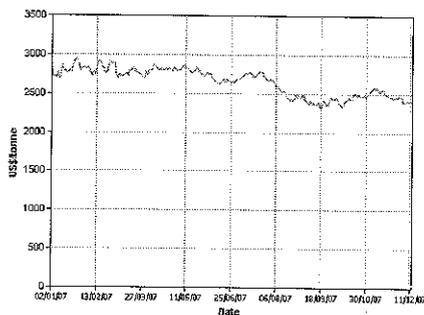
*Rame*



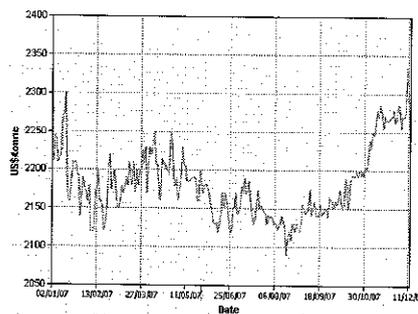
*Nichel*



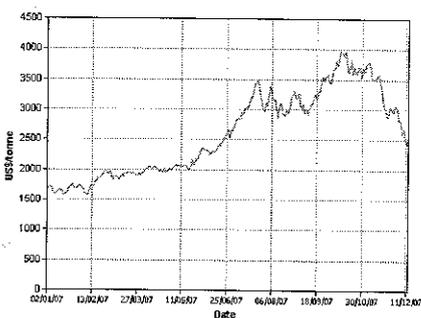
*Alluminio primario*



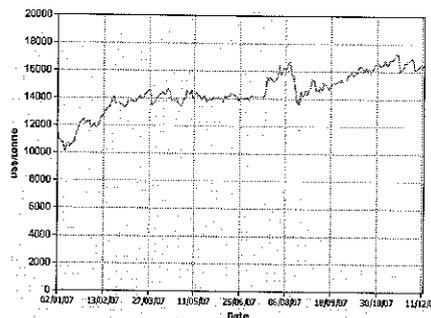
*Alluminio secondario*



*Piombo*



*Stagno*



*L'Assofermet ribadisce la propria disponibilità a collaborare per lo studio di un eventuale meccanismo di aggancio tra gli studi di settore e le oscillazioni dei prezzi.*

#### ROTAZIONE DI MAGAZZINO (durata delle scorte).

E' importante considerare che, per i commercianti che effettuano acquisti da altri commercianti, la rotazione di magazzino si può mediamente quantificare in circa 120 giorni, mentre potrebbe essere mediamente più lunga per coloro che effettuano acquisti dalla produzione.

Non si rilevano mediamente delle rotazioni più lunghe di 200/220 giorni.

Nel settore della serramentistica la rotazione è mediamente più bassa.

A titolo di esempio maggiormente calato nelle realtà, nel 2006 si è registrato un drastico calo nella rotazione a causa dell'allungamento dei termini di consegna da parte dei produttori (passati da circa 30 a circa 90 giorni). Questo ha provocato un aumento del minimo generalmente ordinabile ed un aumento delle scorte.

In alcuni casi, vi possono anche essere dei prodotti tenuti esclusivamente "per servizio", ossia diversi da quelli principali commercializzati dall'azienda, vincolati ad un minimo di acquisti, che vengono tenuti in magazzino e venduti solamente per soddisfare l'eventuale relativa richiesta di determinati clienti. La rotazione di magazzino di tali prodotti, in rapporto a quanto sopra, potrebbe risultare molto bassa.

Non si può certamente escludere un aumento delle scorte nella parte finale dell'anno per far fronte ai possibili aumenti nei prezzi di acquisto.

Non da ultimo è, altresì, da considerare le eventuali operazioni "speculative"; si pensi, ad esempio che il prezzo del rame si è incrementato del 120% rispetto a quello di dieci anni or sono.

L'Assofermet ritiene che nella Circolare sia evidenziato che la rotazione di magazzino possa essere diversa a seconda delle tipologie di prodotti trattati, oltre che dalle situazioni di mercato che possono venire a crearsi.

#### ATTIVITA' DI MEDIAZIONE

Molte attività commerciali del settore possono essere svolte senza un effettivo passaggio dei prodotti dal magazzino, in quanto si tratta di attività di intermediazione, o attività di aziende definite "mandatarie".

Nella vendita del rottame, il fenomeno è particolarmente diffuso.

#### COLLOCAZIONE GEOGRAFICA

Si rileva la grande differenza tra le regioni del nord e quelle del Centro Sud che possono variare le tipologie di mercato e le risultanze anche all'interno dei cluster.

Parimenti, anche il grado di "benessere" generale rilevato nella provincia di appartenenza dell'operatore non è sempre significativo, né può essere matematicamente utilizzato in tutte le situazioni.

#### COSTI DI LAVORAZIONE E COSTI DI TRASFORMAZIONE

E' importante che vengano sempre tenuti in particolare considerazione i costi di lavorazione e di trasformazione a causa della loro incidenza sul costo del venduto e sulla rotazione di magazzino.

\* \* \*

*In termini ipotetici, si ritiene, altresì, opportuno far rilevare che le previsioni sull'andamento dei prezzi fanno pensare ad un possibile calo per l'anno 2008.*

## **Codice 51.52.1 Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e semilavorati.**

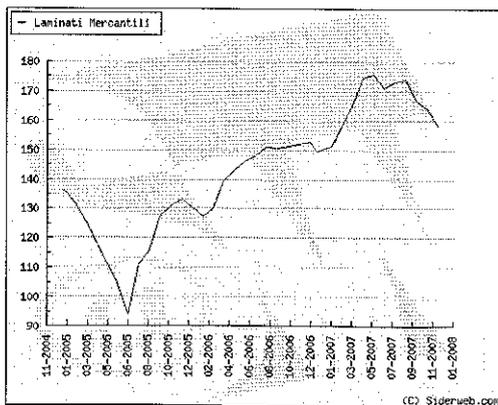
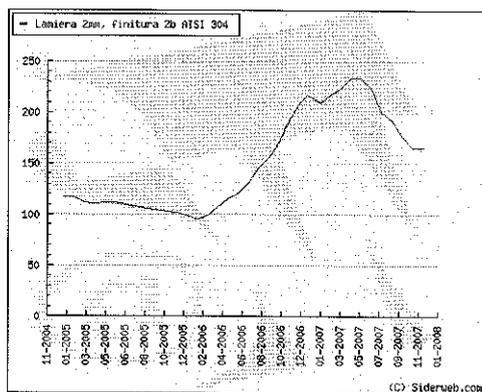
### ROTAZIONE DI MAGAZZINO (durata delle scorte).

E' da considerare un possibile e generalizzato aumento delle scorte verso la fine dell'anno per far fronte agli eventuali aumenti dei prezzi di acquisto per gli anni successivi. Tuttavia, le variabili nelle componenti di mercato e quindi, dei prezzi sono pressochè imprevedibili ed infinite. Situazioni commerciali di mercato, politiche monetarie, inflazione, ecc, oramai, anche a livello mondiale, possono ripercuotersi sul prezzo e sulle sue previsioni per l'immediato futuro. Ad esempio, le ipotesi relative all'anno 2008 fanno pensare ad un aumento delle scorte a fine 2007, di misura limitata.

### OSCILLAZIONE DEI PREZZI

Come già evidenziato per la classificazione 51.52.2, il settore può strettamente legati all'oscillazione del prezzo a seconda delle variabili evidenziate nel punto precedente che, oltre ad essere, ovviamente, imprevedibile, può risultare particolarmente rilevante e largamente condizionante l'operatività aziendale.

*Esempio di andamento del prezzo dei "laminati mercantili" e delle lamiere inox . Gli andamenti possono essere differenti a seconda della tipologia del prodotto.*



Anche nel settore in esame è da segnalare l'esigenza di considerare delle situazioni contrassegnate da acquisti in previsione di un aumento del prezzo.

\* \* \*

*Come già evidenziato in precedenti note, anche riferite ad altri settori, le valutazioni qui riportate si riferiscono a situazioni generali e fanno salve le peculiarità derivanti dalle specifiche realtà aziendali.*

Si ringrazia per l'attenzione accordataci e si resta a disposizione per ogni chiarimento.

Con i migliori saluti.

**ASSOFERMET**

IL DIRETTORE  
Dott. Maurizio Ferrario



## **ATTIVITA' DEL COMMERCIO**

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

#### **STUDIO TM83U**

##### **Codice attività**

**46.75.01 - COMMERCIO ALL'INGROSSO DI FERTILIZZANTI E DI ALTRI PRODOTTI CHIMICI PER L'AGRICOLTURA -**

**46.75.02 - COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI CHIMICI PER L'INDUSTRIA**

**46.76.20 - COMMERCIO ALL'INGROSSO DI GOMMA GREGGIA, MATERIE PLASTICHE IN FORME PRIMARIE E SEMILAVORATI -**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato 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 3 riunioni presso i locali dell'Agenzia delle Entrate e della SO.SE. S.p.A. finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM83U, rispettivamente in data 12 giugno, 03 ottobre e 06 dicembre 2007.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 03 aprile 2007 con nota prot. 57173 / 2007 e nelle predette riunioni sono stati esaminati gli 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:

CONFCOMMERCIO;

AssICC (Associazione Italiana Commercio Chimico);

#### **OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA**

La AssICC con nota del 28 dicembre 2007 da noi prot. con n. 1941/2008 segnala la necessità di ridenominare il rigo D79 del modello SM83U "Spese sostenute in ottemperanza alle normative ambientali" in "Spese sostenute in ottemperanza alle normative ambientali e di sicurezza di prodotti chimici".

Inoltre nelle istruzioni del rigo si dovrebbe specificare che tali spese sono relative all'ottemperanza di normative di carattere ambientale come ad esempio la normativa Seveso (DLgs.n.238/2005), la normativa sul trattamento dei rifiuti scarichi idrici, sul trattamento dell'emissioni in atmosfera (DLgs.n.152/2006), per la sicurezza dei prodotti chimici come il REACH (Regolamento CE n.1907/2006) o per la sicurezza in generale (DLgs.n.626/1994 e successivi adeguamenti).

### **OSSERVAZIONI DA PARTE DELL'AGENZIA DELL'ENTRATE**

La richiesta dell'associazione AssICC viene accolta dall'Agenzia dell'Entrate e quindi nel nuovo modello TM83U sarà prevista la nuova indicazione "Spese sostenute in ottemperanza alle normative ambientali e di sicurezza di prodotti chimici" e le relative nuove istruzioni.

### **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TM83U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

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 TM83U esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 23/01/2008

Milano, 28 Dicembre 2007

Spettabile  
AGENZIA DELLE ENTRATE  
Direzione Centrale Accertamento  
Settore Governo dell'Accertamento e Studi di settore  
Via C. Colombo n.426 c/d, torre B, piano VI  
00145 ROMA

c.a. Dr. Luigi Abritta

**OGGETTO: Prototipo dello studio di settore TM83U – ns. osservazioni.**

In relazione all'esame del Prototipo dello studio di settore **TM83U**, concernente il commercio all'ingrosso di prodotti chimici, dopo aver partecipato ai due incontri che si sono svolti presso la So.Se. SpA nei mesi di ottobre e dicembre, Vi inoltriamo le nostre osservazioni conclusive.

Riteniamo, innanzitutto, che i programmi che ci sono stati mostrati nelle occasioni degli incontri sopra citati siano in linea con gli obiettivi da Voi perseguiti.

Inoltre, le opportune verifiche fatte con i numerosi casi reali, da noi conosciuti, dimostrano ulteriormente la validità di quanto ci è stato mostrato.

Infine, relativamente al modello SM83U osservato nel corso degli incontri, ci è stato chiesto di riformulare il punto D79. Sugeriamo che la nuova indicazione del punto D79 sia la seguente:

"Spese sostenute in ottemperanza alle normative ambientali e di sicurezza di prodotti chimici"

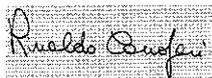
Si potrebbe aggiungere una legenda che spiega cosa s'intende:

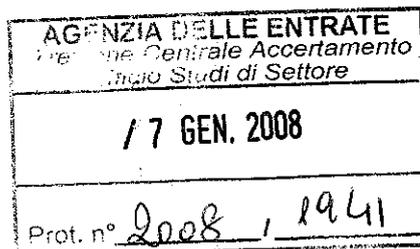
\* Si deve far riferimento alle spese sostenute per l'ottemperanza di tutte quelle normative di carattere ambientale come ad esempio la normativa Seveso (DLgs.n.238/2005), rifiuti scarichi idrici, emissioni in atmosfera (DLgs.n.152/2006), di sicurezza dei prodotti chimici come il REACH (Regolamento CE n.1907/2006) o di sicurezza in generale (DLgs.n.626/1994 e successivi adeguamenti).

Null'altro ci sembra opportuno osservare e segnalare.

Con l'occasione gradiate assieme agli auguri di buone feste i nostri saluti cordiali.

IL SEGRETARIO GENERALE  
(Dr. Rinaldo Canofari)





## ATTIVITÀ DEL COMMERCIO

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

#### STUDIO TM84U

##### Codici Attività:

46.52.09 - “Commercio all'ingrosso di altre apparecchiature elettroniche per telecomunicazioni e di altri componenti elettronici”;  
46.61.00 - “Commercio all'ingrosso di macchine, accessori e utensili agricoli, inclusi i trattori”;  
46.62.00 - “Commercio all'ingrosso di macchine utensili (incluse le relative parti intercambiabili)”;  
46.63.00 - “Commercio all'ingrosso di macchine per le miniere, l'edilizia e l'ingegneria civile”;  
46.64.00 “Commercio all'ingrosso di macchine per l'industria tessile, di macchine per cucire e per maglieria”;  
46.69.19 - “Commercio all'ingrosso di altri mezzi ed attrezzature di trasporto”;  
46.69.20 - “Commercio all'ingrosso di materiale elettrico per impianti di uso industriale”;  
46.69.30 - “Commercio all'ingrosso di apparecchiature per parrucchieri, palestre, solarium e centri estetici”;  
46.69.92 - “Commercio all'ingrosso di strumenti e attrezzature di misurazione per uso non scientifico”;  
46.69.99 - “Commercio all'ingrosso di altre macchine ed attrezzature per l'industria, il commercio e la navigazione nca”.

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° 3 riunioni, presso i locali della SO.Se S.p.a., finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM84U rispettivamente, in data 27 settembre, 17 ottobre e 6 dicembre 2007.

Lo studio di settore SM84U costituisce l'evoluzione del precedente studio, entrato in vigore a decorrere dall'anno d'imposta 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 3 aprile 2007 con nota prot. 57173/2007 e nelle predette riunioni sono state esaminati gli esempi forniti dalle stesse Associazioni.

Alle riunioni del 27 settembre e del 17 settembre 2007 non è intervenuto alcun rappresentante delle Associazioni di categoria, mentre alla riunione del 6 dicembre 2007 sono intervenuti i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate, della SO.SE. S.p.A e delle seguenti Associazioni di categoria:

- ASCOMUT
- CONFCOMMERCIO

## OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

L'Ascomut, con nota del 17 gennaio 2008, ha inoltrato all'Agenzia delle Entrate alcune osservazioni sullo studio in esame che, nei punti salienti, si riportano integralmente.

1. In via preliminare, sorvolando la tematica riguardante, in generale, tutti gli studi di settore, si riporta qui di seguito la parte delle osservazioni formulate dall'Associazione suindicata relativamente alla "staticità" del modello degli studi di settore e all'incapacità dello stesso di monitorare i rapidi cambiamenti del settore economico di riferimento: ".....In un'economia da anni in stallo e sempre più sotto il fuoco competitivo internazionale, è quanto mai improbabile che i livelli di ricavi abbiano forti impulsi rispetto ai costi dei fattori, semmai è vero il contrario, in un terreno economico in cui le aziende si "accontentano" di realizzare ricavi a bassissimo reddito pur di non veder minata la propria sopravvivenza, in un contesto che in un manipolo di anni ha cambiato aspetto in maniera determinante e con una rapidità mai vista prima d'ora. Per fare un esempio, nel serbatoio di mano d'opera ad alta specializzazione meccanica-beni strumentali del triangolo Milano-Brianza-Insubria-Bergamasca- Bresciana, che fino a tre-quattro anni or sono non conosceva disoccupazione, si sta verificando una enorme disattivazione e abbandono di produzioni tipiche storiche, per la fuga dei committenti verso i Paesi a basso costo ben noti, con un processo di accelerazione che non ha precedenti. In questi casi Gerico, basato su statistiche non recentissime, non è in grado di monitorare i fortissimi cambiamenti che si susseguono ad intervalli sempre più brevi, comportando gravi danni sul piano della valutazione accertativa dei ricavi di tali aziende, in fasi di alta destabilizzazione, durante i quali le imprese, già in preda a costosi processi di cambiamento che assorbono risorse, e con ricavi storici in calo, si ritrovano sorprendentemente "scongrue", con un calcolo basato su statistiche non più veritiere "sordo" ai cambiamenti in atto.....";
2. Un ulteriore fenomeno destabilizzante per la logica impiegata da Gerico, è del tutto nuovo e non ancora percepito: sempre in funzione della necessità di "diversificare per sopravvivere" di molte aziende nei settori sia del commercio all'ingrosso che della produzione nella meccanica, soprattutto dei beni strumentali, si stanno sviluppando delle attività collaterali che per loro natura non pesano in maniera rilevante sui ricavi totali, ma che offrono margini di profittabilità operativa grazie ai quali la piccola azienda non raggiungerebbe il "punto di pareggio". Il fenomeno, in atto in tutti i settori, appare ancor più frequente e importante in termini di valore nel settore del commercio dei beni strumentali ed in particolare nel settore meccanico, in particolare del commercio di Macchine Utensili (considerate in senso lato). Esso consiste nell'affiancare all'attività primaria di vendita di macchinari e all'assistenza tecnica per la loro installazione ed uso, che sono solitamente compresi nel prezzo di vendita, la "rappresentanza" per conto di case mandanti di altri macchinari (spesso differenti da quelli commerciati). Fin che tale secondaria attività supera in valore il 20% dei ricavi totali (vendite e provvigioni), il problema di congruità appare meno rilevante, in quanto Gerico fornisce due Studi diversi a seconda delle attività e, pur con numerose eccezioni, si ottengono dati di congruità

abbastanza veritieri, soprattutto se la rappresentanza genera ricavi elevati. Il problema della mancanza di congruità presunta da Gerico assume invece distonie evidenti e pericolose allorché tali ricavi provvigionali da “intermediazione”, non superano il fatidico livello del 20% del totale ricavi, e pertanto, con una approssimazione del tutto inesatta e fortemente opinabile, Gerico li inserisce nel calcolo e li considera come se fossero ricavi pieni, vale a dire prezzi di rivendita di beni anziché provvigioni. Ma se si pensa alla natura delle due attività (vendita e intermediazione) appare immediata una stortura concettuale: la somma di vendite (a prezzo pieno 100%) e provvigioni (che vanno dal 2% al 4% salvo rare eccezioni), appare quantomeno assurda per totale mancanza di omogeneità degli addendi, laddove si pensi che la vendita in proprio (commercio) e la vendita per c.to terzi (su provvigione) assorbono quantità e qualità di fattori simili (oneri commerciali e amministrativi identici sia per l’una attività che per l’altra attività): essendo entrambe le componenti di ricavi (vendite e provvigioni) trattate e pesate dallo stesso studio di settore unico (nel caso di specie SM84U) formulato per le vendite, ne risulta una notevole imprecisione nel calcolo finale del ricavo puntuale, ad opera del maggior peso dei fattori dedicati alla rappresentanza che producono un maggior ricavo modesto rispetto alle vendite in proprio.

3. Altro fattore di criticità nel settore “commercio di Macchine Utensili” è il cosiddetto “Correttivo territoriale”: la repentinità dei cambiamenti fa continuamente modificare il territorio: aree che sembravano solo sfiorate da deindustrializzazione sono colpite improvvisamente in ordine a spostamenti di produzioni meccaniche in altri Paesi. Data l’imponenza del numero di pezzi prodotti che spesso accompagna tali scelte strategiche delle medie-grandi aziende, tali criticità si riverberano sul crollo di vendite di macchinari nell’area interessata dal fenomeno. A volte trattasi di microarea (es. cessazione di produzione di casalinghi nel Verbano, cessazione di produzione di Moto nel Varesotto, cessazione di produzione di elettrodomestici nel Lecchese e così via, con conseguenti crolli di produzioni sia di stampi che di parti e ricambi) che provoca effetti devastanti su piccole imprese (con ricavi soggetti a Studi di settore): I correttivi territoriali andrebbero applicati molto più diffusamente, altrimenti il rischio di chiusura di talune aziende si accompagna al paradossale accertamento di elevati ricavi statistici del tutto inesistenti! Senza entrare nel merito dei numeri in questa sede, si deduce che la capacità di abbracciare con sufficiente grado di approssimazione tutte le realtà aziendali - condizione sine qua non per poter promuovere lo strumento sotto il piano dell’affidabilità accertativa - non è affatto verificata, ed il fenomeno delle “scongruità” in fattispecie di aziende in normale attività in un mercato di piena concorrenza, è in notevole aumento.....”

4. Un altro motivo di criticità è stato osservato laddove si è appreso che, al rispettabile fine di impedire eventuali tecniche di “adattamento inveritiero dei dati contabili” da parte dei contribuenti, lo strumento ha importato nei calcoli diversi oneri che sembrerebbero aver poche attinenze con il giudizio di congruità e di coerenza economica, provocando un ulteriore effetto riduttivo della significatività dei risultati. Ciò in quanto tali oneri possono essere estremamente differenziati da impresa a impresa.

5. Da ultimo si sottolinea che su un piccolo campione di due studi di settore (redditi 2006) della categoria SM84U, forniti recentemente dall'Associazione ai tecnici incaricati della SOSE per l'analisi di congruità e coerenza mediante la versione di Gerico in via di validazione, ha fornito risultati di congruità nettamente peggiorativi rispetto alla precedente versione Gerico 2006, come da comunicazione della SOSE ricevuta in data 10 gennaio. Ciò accade nonostante si sia sempre verificata sia la "coerenza" sia la "normalità economica: se ne deduce l'inasprimento degli indici di congruità, in un periodo di andamento economico nettamente peggiorativo, portatore di interruzione di diverse produzioni meccaniche nel Nord Italia ove le aziende osservate operano, che si è riverberato ineluttabilmente anche sul settore del commercio dei beni strumentali e in particolare delle macchine utensili; il nuovo strumento proposto per l'introduzione sul 2007 sembra andare in direzione opposta a quella fondatamente riscontrabile sul mercato.

6. Se ne conclude che lo Studio di settore TM84U per quanto si possa aver osservato, appare peggiorativo e penalizzante rispetto al precedente, senza che si individuino cause reali nel confronto dei dati omogenei.

Ciò depone per poter concludere che gli attuali studi di settore così come strutturati anche nelle ultime versioni, possono essere giudicati positivamente solo a due ben precise condizioni: che vengano aggiornati repentinamente e continuativamente mediante l'analisi statistica su dati reali osservati direttamente "sul campo"; che siano utilizzabili solo quali strumenti di indirizzo alle verifiche fiscali, mentre assurgano a mezzi di prova precisi e concordanti solo se utilizzati congiuntamente ad altre fondate prove analitico-documentali. Ciò in quanto da soli non sono in grado, per le loro caratteristiche ed i loro limiti naturali, di riverberare le "gravi incongruenze" richieste cui fa riferimento l'articolo 62 sexies del D.L. 331/1993.

## **OSSERVAZIONI DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

In merito alle considerazioni espresse dall'Ascomut, l'Agenzia delle Entrate osserva quanto segue.

1. Riguardo alla problematica evidenziata al punto 1, occorre tener presente che gli studi di settore sono il frutto di una reciproca collaborazione tra Amministrazione finanziaria, Associazioni di categoria e Ordini professionali e, ai fini della stima dei ricavi o compensi, utilizzano tecniche statistico-matematiche effettuate sui dati dichiarati dagli stessi contribuenti. Pertanto, il nuovo prototipo dimostrativo dello studio di settore TM84U, come per gli altri studi in evoluzione, è stato costruito utilizzando come banca-dati le dichiarazioni relative al periodo d'imposta 2005 che costituiscono la base-dati più recente a disposizione dell'Amministrazione finanziaria.

In ogni caso, giova ricordare che gli studi non costituiscono un metodo di accertamento automatico bensì uno strumento il cui risultato rappresenta la base di partenza per un confronto tra Fisco e contribuente.

L'Amministrazione finanziaria, infatti, potrà procedere ad un accertamento basato sugli studi di settore solo dopo un contraddittorio obbligatorio con il contribuente, nel corso del quale quest'ultimo potrà far valere eventuali circostanze particolari di carattere personale o strutturale che abbiano determinato perturbazioni nello svolgimento dell'attività e, quindi, inciso sull'andamento effettivo dei ricavi o compensi.

Si ricorda, infine, che gli studi di settore concorrono, accanto ad altri strumenti, ad arginare il fenomeno dell'evasione fiscale e, al tempo stesso, a ridurre il fenomeno della concorrenza sleale che da sempre insidia imprenditori e professionisti consentendo, nel contempo, ai contribuenti di misurare l'efficienza economica dell'attività svolta. A tal proposito, infatti, gli studi forniscono ai contribuenti una serie di elementi utili per verificare gli aspetti critici della gestione della propria attività onde orientare i fattori economici ad una gestione più coerente ed efficace con graduale riduzione dei carichi d'imposta.

2. In merito all'osservazione secondo cui, con il precedente studio di settore SM84U, si rileva una "mancanza di congruità presunta da Gerico" in presenza di imprese con percentuali di intermediazione inferiori al 20% dei ricavi complessivi si precisa che, dall'analisi dei risultati derivanti dall'applicazione del nuovo studio di settore TM84U alla platea di imprese, non si evidenziano differenze sostanziali in termini di congruità tali da far presupporre un malfunzionamento dello studio stesso. Infatti la percentuale di non congruità per tale tipologia d'imprese risulta addirittura più contenuta rispetto all'intera popolazione.
3. Per quanto riguarda la richiesta di "correttivi territoriali" da applicare molto più diffusamente, si precisa che nello studio in oggetto, per 6 cluster su 10, è stato utilizzato come correttivo la cd "*territorialità del commercio a livelli provinciale*" proprio per cercare di cogliere le principali differenze che possono verificarsi a livello provinciale tra le imprese del settore.
4. In merito alle criticità manifestate nei confronti degli indicatori di normalità economica di cui al comma 13, dell'articolo 1, della legge 27 dicembre 2007 n. 296 (Legge Finanziaria 2007), si fa presente che l'introduzione di tali indicatori, impedendo di fatto lo spostamento di voci di costo da variabili che entrano in regressione in variabili che, in precedenza, non entravano, potenzia l'affidabilità dello studio di settore.
5. Con riferimento al punto 5 delle osservazioni, si fa presente che i risultati dei 5 esempi forniti in forma anonima alla So.se, come risulta dalla comunicazione effettuata in data 10 gennaio di quest'ultima alle Associazioni interessate, evidenziano la non congruità in tutti e cinque i casi e, inoltre, in due casi anche la non coerenza e in un caso la non normalità rispetto all'indicatore relativo all'"incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" per cui alla non congruità si affianca nella maggior parte dei casi anche la non coerenza e la non normalità.
6. In merito al punto 6, si precisa che, per quanto attiene la richiesta di aggiornamento repentino e continuativo degli studi di settore, si fa presente che, secondo la Legge n. 296 del 27 dicembre 2006 (Finanziaria per il 2007), l'evoluzione dello studio deve avvenire, al massimo, ogni tre anni dalla data di entrata in vigore dello studio o dalla sua ultima revisione - al fine di monitorare le conseguenti variazioni sui margini aziendali. La circolare n° 31/E del 2007, nel paragrafo 2.2 chiarisce che "gli accertamenti basati sugli studi di settore possono essere effettuati ogni qualvolta il contribuente dichiara ricavi o compensi "non congrui" rispetto alla stima, senza che l'Amministrazione finanziaria debba fornire ulteriori dimostrazioni a sostegno della pretesa tributaria. Tuttavia tali accertamenti devono essere sempre calibrati tenendo in debito conto tutti gli

elementi offerti dal contribuente per dimostrare che i ricavi o compensi presunti non sono stati effettivamente conseguiti. Le "gravi incongruenze", di cui all'art. 62-sexies del decreto legge n. 331 del 1993, su cui si fonda l'accertamento sulle risultanze degli studi di settore, se da un lato "non si possono considerare esistenti solo in presenza di elevate differenze tra ricavi dichiarati e quelli determinati in base agli studi di settore" (come già chiarito dalla circolare n. 58/E del 2002), non possono al tempo stesso ritenersi sussistenti in presenza di qualsiasi scostamento, indipendentemente dalla relativa rilevanza in termini assoluti o percentuali. Scostamenti di scarsa rilevanza in termini assoluti o in termini percentuali (in rapporto all'ammontare dei ricavi o compensi dichiarati) potrebbero infatti rivelarsi non idonei ad integrare le "gravi incongruenze", oltre a determinare l'oggettiva difficoltà, per il contribuente, di contraddire le risultanze dello studio di settore. Ciò posto, in sede di selezione delle posizioni da sottoporre a controllo sulla base degli studi di settore, gli Uffici dovranno considerare prioritariamente gli scostamenti maggiormente significativi, al fine di assicurare la massima proficuità dell'azione accertatrice, sia in termini di effettivo recupero di base imponibile che di deterrenza verso le situazioni a maggior rischio di evasione. Gli scostamenti di minore entità potranno essere considerati come elementi da utilizzare unitamente ad altri elementi disponibili o acquisibili con gli ordinari poteri istruttori".

I

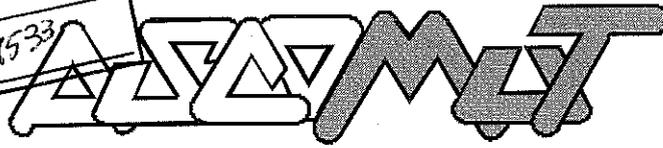
## **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo hanno consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TM84U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

Non vi sono da riportare ulteriori 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 oggetto di esame, esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 25 gennaio 2008



ASSOCIAZIONE ITALIANA MACCHINE TECNOLOGIE E UTENSILI

## STUDIO DI SETTORE SM 84 U (futuro TM 84 U) PARERE DI ASCOMUT

### Premessa

L'articolo 62 sexies del D.L. 331/1993 prevede che gli accertamenti analitico-induttivi dell'art. 39 comma 1 lettera d) del DPR 600/1973 "possono essere fondati ANCHE sull'esistenza di gravi incongruenze fra i ricavi-compensi-corrispettivi dichiarati e quelli fondatamente desumibili dalle caratteristiche e dalle condizioni di esercizio della specifica attività svolta, ovvero dagli Studi di Settore".

Risulta quindi di fondamentale importanza stabilire se, in base a tale assunto dettato dal Legislatore, il mero scostamento dei ricavi dichiarati da quelli matematicamente calcolati da Gerico risulti come condizione sufficiente a legittimare un accertamento, seppur mitigato nelle apparenze da una procedura sommaria di concordato con adesione.

Un approfondimento di tale argomento depone per la seguente conclusione, già sedimentata in Dottrina e in Giurisprudenza di massimo grado, che non è il caso di dettagliare vista la sua espressione pressoché unanime:

la norma menzionata, a fronte della gravi conseguenze che può provocare, deve ammettere l'accertamento quando emergono tali e tante gravi incongruenze verificate contemporaneamente e concordemente:

- da un lato fra i ricavi dichiarati e quelli desumibili da caratteristiche e condizioni di esercizio dell'attività svolta.
- dall'altro fra i ricavi dichiarati e quelli risultanti dal calcolo matematico degli studi di settore.

Ciò depone per la chiara conclusione che l'accertamento da studi di settore risulta legittimo solo quando si basa contemporaneamente sia sulle gravi incongruenze sia sul marcato disallineamento dei ricavi dichiarati rispetto a Gerico.

Con questo intreccio concomitante di "principi di prova" (le gravi incongruenze di fatto) e di "indizi di difformità" (gli scostamenti calcolati da Gerico rispetto a valori mediamente riscontrati nel settore di appartenenza), è accettabile la rettifica dei Ricavi del contribuente.

### OSSERVAZIONI nel merito degli STUDI DI SETTORE

Sgombrato il campo dal dubbio che Gerico possa da solo formare una "presunzione legale", Il concetto ormai assodato è che gli Studi di Settore sono produttivi di una "presunzione semplice".

A questo assunto non si deve però cedere alla tentazione di poter stabilire che una procedura matematico-statistica, in quanto non dotata di sufficiente forza probatoria per poter assurgere di per sé a forza accertativa, possa giustificare una eventuale scarsa capacità di centrare il vero obiettivo teso a calcolare il ricavo del contribuente con un grado di approssimazione minimo possibile, nella convinzione del fatto che comunque Gerico, da solo, non possa provocare danni al contribuente dovuti ad una ineliminabile approssimazione del calcolo basato su dati medi statistici. Il sospetto che tale rischio, intrinseco nella natura del calcolo, si possa annidare nell'elaborazione dei dati del contribuente producendo risultati indesiderati sul piano della capacità di cogliere tutte le realtà aziendali, è del tutto evidente in alcuni casi pratici che gli addetti ai lavori (leggasi Studi professionali) riscontrano talvolta in talune fattispecie di aziende che, pur essendo sane e storicamente presenti nel proprio mercato di riferimento, ottengono responsi di scongruità elevati e decisamente lontani dai propri ricavi reali. Il fenomeno è ancor più preoccupante se si considera che tali riscontri anomali avvengono in settori storicamente aventi un tasso di evasione estremamente basso e/o inesistente, come ad esempio il settore produzione e commercio all'ingrosso di meccanica e dei beni strumentali, ivi compresi i terzisti e i prestatori di servizi tecnici all'industria, l'intermediazione di beni industriali, i settori tecnologici in genere, i prestatori di servizi di organizzazione e in genere di scienze innovative e altri ancora, che seppur con andamento incostante definibile "a macchia di leopardo", presentano aziende che hanno redditività completamente diverse fra loro.

Al contrario, invece, si riscontrano a volte casi di contribuenti che mostrano un livello di congruità calcolata (e di coerenza soprattutto in merito agli addetti) del tutto inaspettato, in cui il ricavo puntuale di Gerico appare notevolmente basso rispetto alla realtà, considerando sempre soggetti considerabili "staticamente omogenei" che dovrebbero invece rientrare nella media in termini di ricavi reali e fattori impiegati.

Si aggiunga che il fenomeno si continua a verificare anche nelle versioni revisionate, ed è in aumento, verificandosi in altri settori ove negli anni precedenti era assente o limitato, in forza del crescente innalzamento verificato nei livelli minimi e puntuali di congruità riscontrabili recentemente rispetto alle versioni precedenti. In un'economia da anni in stallo e sempre più sotto il fuoco competitivo internazionale, è quanto mai improbabile che i livelli di ricavi abbiano forti impulsi rispetto ai costi dei fattori, semmai è vero il contrario, in un terreno economico in cui le aziende si "accontentano" di realizzare ricavi a bassissimo reddito pur di non veder minata la propria sopravvivenza, in un contesto che in un manipolo di anni ha cambiato aspetto in maniera determinante e con una rapidità mai vista prima d'ora.

Per fare un esempio, nel serbatoio di mano d'opera ad alta specializzazione meccanica-beni strumentali del triangolo Milano-Brianza-Insubria-Bergamasca-Bresciana, che fino a tre-quattro anni or sono non conosceva disoccupazione, si sta verificando una enorme disattivazione e abbandono di produzioni tipiche storiche, per la fuga dei committenti verso i Paesi a basso costo ben noti, con un processo di accelerazione che non ha precedenti. In questi casi Gerico, basato su statistiche non recentissime, non è in grado di monitorare i fortissimi cambiamenti che si susseguono ad intervalli sempre più brevi, comportando gravi danni sul piano della valutazione accertativa dei ricavi di tali aziende, in fasi di alta destabilizzazione, durante i quali le imprese, già in preda a costosi processi di cambiamento che assorbono risorse, e con ricavi storici in calo, si ritrovano sorprendentemente "scongrue", con un calcolo basato su statistiche non più veritiere "sordo" ai cambiamenti in atto.

Si aggiunga che un'azienda, prima di riuscire a risolvere questi problemi legati alla deindustrializzazione e diversificare, può soffrire in genere anche per diversi anni,

assorbendo perdite e consumando risorse accumulate in anni precedenti, peraltro nell'impossibilità di usare strumenti flessibili, visto da un lato l'anelasticità del mercato del lavoro e dall'altro la necessità di non voler perdere le "valige di know how" accumulate negli anni. In tal caso Gerico non fa altro che aggravare la crisi dell'impresa stessa e ci sentiamo di poter dire che spesso è uno maggiori motivi di abbandono dell'imprenditore, che non favorisce certo la trasferibilità generazionale dell'azienda da padre in figlio, interrompendo quella catena di trasmissione virtuale delle tecniche produttive e delle competenze che hanno fatto della piccola impresa italiana il sistema trainante del Paese.

Gravemente erronea è la convinzione che così operando non si fa altro che stimolare processi di aggregazione, molto più elevato è il saldo algebrico negativo della scomparsa di imprese. Si consideri che in tali momenti delicatissimi di "svolta comportamentale" dovuta alla mondializzazione dell'economia ed all'eliminazione delle barriere doganali, la riduzione e spesso l'azzeramento dei margini operativi, è divenuto un fenomeno percepito e accettato come "normalità", mentre spesso si verificano situazioni di perdite ripetute su numerosi esercizi.

In questa ottica di "appiattimento" del profitto, sono coinvolte tutte le aziende di uno stesso settore, ma qui si verifica il già ricordato effetto di scongruità "a macchia di leopardo". Spesso le aziende che meriterebbero di essere premiate e riconosciute, quelle che diversificano e resistono ai cambiamenti, in forza dell'enorme sforzo e impiego di fattori risultano desolatamente "bocciate" da Gerico, che intravede in questo massiccio impiego di fattori superiori alla media degli anni precedenti un sintomo di evasione di ricavi. Le imprese sono messe in condizione di non poter programmare la propria attività secondo parametri ritenuti appropriati, preoccupate del pericolo di vedersi collocare al di fuori degli intervalli di confidenza delle medie matematiche degli studi di settore, col rischio che l'indirizzo dogmatico della politica tributaria, in nome della lotta all'evasione, possa compromettere la convenienza ad intraprendere una iniziativa piuttosto che un'altra. Questa impostazione che tende a volere applicare Gerico a tutti i costi a fini accertativi, anche peraltro retroattivi, produce, oltre ad un effetto depressivo sulla crescita, un diffuso sentimento di incertezza, ancor più nel settore in esame, ove è notorio che l'evasione non alberga e pertanto tutte le frequenti scongruità riscontrate sono da ascrivere all'inadattabilità dello strumento a cogliere le differenti e mutevoli realtà.

Un esempio tipico che dimostra tale assunto è l'azienda in stato di crisi. Ormai numerose nel settore delle macchine utensili sia nella produzione che nel commercio, sempre più schiacciate da concorrenti dei Paesi a basso costo, queste aziende, che non hanno la forza di superare certi livelli organizzativi tipici delle medie/grandi aziende, sono drasticamente colpite da Gerico, che classifica la scarsità di redditività ed il calo di ricavi rispetto ai beni e mezzi impiegati come evasione di ricavi, facendole precipitare ancor più verso una crisi profonda. Ciò denota, fra l'altro, la lentezza dello strumento ad adeguarsi nel riflettere il cambiamento, fatto questo che probabilmente ne rappresenta il maggior difetto.

Un ulteriore fenomeno destabilizzante per la logica impiegata da Gerico, è del tutto nuovo e non ancora percepito: sempre in funzione della necessità di "diversificare per sopravvivere" di molte aziende nei settori sia del commercio all'ingrosso che della produzione nella meccanica, soprattutto dei beni strumentali, si stanno sviluppando delle attività collaterali che per loro natura non pesano in maniera rilevante sui ricavi totali, ma che offrono margini di profittabilità operativa grazie ai quali la piccola azienda non raggiungerebbe il "punto di pareggio". Il fenomeno, in atto in tutti i

settori, appare ancor più frequente e importante in termini di valore nel settore del commercio dei beni strumentali ed in particolare nel settore meccanico, in particolare delle commercio di Macchine Utensili (considerate in senso lato).

Esso consiste nell'affiancare all'attività primaria di vendita di macchinari e all'assistenza tecnica per la loro installazione ed uso, che sono solitamente compresi nel prezzo di vendita, la "rappresentanza" per conto di case mandanti di altri macchinari (spesso differenti da quelli commerciati). Fin che tale secondaria attività supera in valore il 20% dei ricavi totali (vendite e provvigioni), il problema di congruità appare meno rilevante, in quanto Gerico fornisce due Studi diversi a seconda delle attività e, pur con numerose eccezioni, si ottengono dati di congruità abbastanza veritieri, soprattutto se la rappresentanza genera ricavi elevati. Il problema della mancanza di congruità presunta da Gerico assume invece distonie evidenti e pericolose allorché tali ricavi provvigionali da "intermediazione", non superano il fatidico livello del 20% del totale ricavi, e pertanto, con una approssimazione del tutto inesatta e fortemente opinabile, Gerico li inserisce nel calcolo e li considera come se fossero ricavi pieni, vale a dire prezzi di rivendita di beni anziché provvigioni. Ma se si pensa alla natura delle due attività (vendita e intermediazione) appare immediata una stortura concettuale: la somma di vendite (a prezzo pieno 100%) e provvigioni (che vanno dal 2% al 4% salvo rare eccezioni), appare quantomeno assurda per totale mancanza di omogeneità degli addendi, laddove si pensi che la vendita in proprio (commercio) e la vendita per c.to terzi (su provvigione) assorbono quantità e qualità di fattori simili (oneri commerciali e amministrativi identici sia per l'una attività che per l'altra attività): essendo entrambe le componenti di ricavi (vendite e provvigioni) trattate e pesate dallo stesso studio di settore unico (nel caso di specie SM84U) formulato per le vendite, ne risulta una notevole imprecisione nel calcolo finale del ricavo puntuale, ad opera del maggior peso dei fattori dedicati alla rappresentanza che producono un maggior ricavo modesto rispetto alle vendite in proprio.

Altro fattore di criticità nel settore "commercio di Macchine Utensili" è il cosiddetto "Correttivo territoriale": la repentinità dei cambiamenti fa continuamente modificare il territorio: aree che sembravano solo sfiorate da deindustrializzazione sono colpite improvvisamente in ordine a spostamenti di produzioni meccaniche in altri Paesi. Data l'imponenza del numero di pezzi prodotti che spesso accompagna tali scelte strategiche delle medie-grandi aziende, tali criticità si riverberano sul crollo di vendite di macchinari nell'area interessata dal fenomeno. A volte trattasi di microarea (es. cessazione di produzione di casalinghi nel Verbano, cessazione di produzione di Moto nel Varesotto, cessazione di produzione di elettrodomestici nel Lecchese e così via, con conseguenti crolli di produzioni sia di stampi che di parti e ricambi) che provoca effetti devastanti su piccole imprese (con ricavi soggetti a Studi di settore): I correttivi territoriali andrebbero applicati molto più diffusamente, altrimenti il rischio di chiusura di talune aziende si accompagna al paradossale accertamento di elevati ricavi statistici del tutto inesistenti!

Senza entrare nel merito dei numeri in questa sede, si deduce che la capacità di abbracciare con sufficiente grado di approssimazione tutte le realtà aziendali - condizione sine qua non per poter promuovere lo strumento sotto il piano dell'affidabilità accertativa - non è affatto verificata, ed il fenomeno delle "scongruità" in fattispecie di aziende in normale attività in un mercato di piena concorrenza, è in notevole aumento. In tali numerosi casi Gerico si dirige in una direzione diametralmente opposta alla mutevole realtà economica, probabilmente in quanto non recepisce con la dovuta celerità i cambiamenti sempre più repentini e strutturali dell'economia, soprattutto nel campo dei beni durevoli e strumentali come quelli in esame. Un grave difetto del sistema è la sua inadeguatezza a cogliere la velocità dei

cambiamenti. Dato che sarebbe impensabile modificare gli Studi annualmente, e che comunque si tratterebbe sempre di un adeguamento tardivo e non certo anticipatorio dei fenomeni economici, gli Studi di Settore appaiono in tutti i loro limiti a rappresentare il fenomeno del peggioramento economico che determina una forte regressione dei margini, in quanto reagiscono tardi al mutamento dei parametri in campo, provocando costantemente una sopravvalutazione dei ricavi in anni di ribasso, in cui le aziende hanno già numerosi problemi di ordine opposto. Per assurdo, invece, la tardività dell'adeguamento non rileva l'eventuale inversione del ciclo economico, ove Gerico rischia di essere estremamente permissivo rispetto ai ricavi reali.

Se ne conclude che la staticità del sistema è il peggior difetto dello stesso, soprattutto in settori ad alta mutabilità quali quello delle macchine utensili e della meccanica in generale.

In particolare modo la Finanziaria del 2007 ha apportato significative modifiche alla disciplina previgente, evolvendo i metodi di accertamento analitico-induttivi in modo da farli assurgere a strumenti di accertamento puri. Gli Indici di Normalità ne sono un esempio marcato. Trattasi di indicatori decisi unilateralmente e senza concertazione sul campo, ed è ben noto che i relativi "valori normali" per settore di appartenenza sono determinati sulla base dei dati storici del 2005, riferiti alla generalità dei contribuenti; inoltre non è visibile il metodo di determinazione di detti "valori normali", e sia il calcolo dell'indicatore del contribuente sia i modi in cui la coerenza è tradotta in maggiori ricavi sono alquanto macchinosi; pertanto la loro valenza è da considerare del tutto generica e priva di significatività per il settore di applicazione.

Considerato che agiscono fortemente sul calcolo di congruità, essi sono del tutto inaffidabili e pericolosamente vessatori.

In altre parole, un contribuente che risultava "congruo" con il precedente sistema fino ai redditi 2005, nel 2006 risulta scongruo se si verifica una seppur modesta non coerenza, magari dovuta a particolarità aziendali non percepite da Gerico. E' chiara la doppia valenza dei parametri di calcolo, laddove assommano più volte gli effetti di alcune variabili. Così operando, al fine di ottenere elevati standard non di produzione ma di indici tributari (!) si tenderà ad escludere dal sistema produttivo addetti potenzialmente meno efficienti (malati, apprendisti, anziani, disabili, infortunati, donne in età fertile ecc.) per ottenere un buon valore aggiunto per addetto, oppure qualche operatore sarà tentato di ridurre la valutazione del magazzino, provocando storture in bilancio, generando la predisposizione negli operatori a comportamenti non consoni pur di evitare incontrollabili effetti di scongruità dei ricavi, ben al di là della volontà del Legislatore per cui gli Studi sono stati creati oltre dieci anni or sono. Come sempre accade, la macchinosità dei provvedimenti, peraltro aggravata da continue esigenze di gettito, provoca l'effetto opposto a quello preposto, facendo perdere di significatività la valutazione della reale situazione dei ricavi dei contribuenti esaminati.

E' da accogliere con favore la notizia sull'emendamento sugli studi di settore votato recentemente che ha riportato l'onere della prova all'Amministrazione Finanziaria in merito agli Indicatori di Normalità Economica, evitando di provocare accertamenti automatici in capo a numerosi contribuenti. Va tuttavia auspicato che, indipendentemente da tali Indicatori, sia da ritenere sempre a carico della stessa Amministrazione l'onere di abbinare l'eventuale scongruità da Studi con altri mezzi di prova, altrimenti Gerico si considererebbe un inaccettabile strumento coercitivo. Ciò è auspicabile anche per evitare il sospetto, come osservato da alcuni, di voler istituire una sorta di "minimum tax", peraltro contraria ai dogmi stabiliti dall'Unione Europea.

Un altro motivo di criticità è stato osservato laddove si è appreso che, al rispettabile fine di impedire eventuali tecniche di "adattamento inventivo dei dati contabili" da parte dei contribuenti, lo strumento ha importato nei calcoli diversi oneri che sembrerebbero aver poche attinenze con il giudizio di congruità e di coerenza economica, provocando un ulteriore effetto riduttivo della significatività dei risultati. Ciò in quanto tali oneri possono essere estremamente differenziati da impresa a impresa.

Non si intende in questa sede entrare nel merito delle tecniche statistiche utilizzate nella costruzione degli Studi di Settore, presupposte di primario ordine, ma proprio per questo comunque non conviene rappresentare con precisione ogni realtà aziendale. Trattasi di ottime tecniche sempre e comunque aventi natura probabilistica, basate su dati medi seppur correttamente interpolati. Vittime di queste "medie" sono ad esempio le piccole aziende padronali detenute da persone non più giovani, (sono numerose in zone ad alta vocazione meccanica) che custodiscono tecniche e segreti di produzione pressoché non più replicabili, che con modesti fatturati occupano nicchie di lavorazioni e di servizi indispensabili ad altre aziende più grandi, e che spesso lavorano per mera soddisfazione personale, incuranti dei redditi che ne ritraggono, felici di insegnare il mestiere a qualche giovane promettente. In tali casi Gerico è tristemente incapace di cogliere la loro realtà.

Anche l'Agenzia delle Entrate ha recentemente riconosciuto che dopo il primo anno di vita l'efficienza degli studi cala bruscamente, mentre è essenziale che lo strumento sia efficace in ogni annualità. La notizia che una speciale Commissione di Studio presieduta dal Professor Guido Rey sia stata preposta a ridisegnare il futuro degli Studi di Settore, affiancando i tecnici ora impegnati nell'elaborazione degli Studi stessi, al fine di proporre una nuova metodologia idonea a confrontare annualmente i risultati, che dovrà esaminare le procedure di elaborazione e valutarne la loro utilizzazione "come strumento di ausilio dell'accertamento fiscale", è sicuramente da accogliere con estremo favore. Un cambiamento strutturale sembra essere alle porte. Finalmente, viene riconosciuto che la formulazione indicata sembra riportare gli Studi in una funzione "ausiliare" negli accertamenti e quindi meno "invasiva" di quella attribuita attualmente agli scostamenti da Gerico che l'Agenzia riteneva di poter utilizzare per fare scattare gli accertamenti, posizione sempre più disattesa in Giurisprudenza ed in Dottrina.

Giunge peraltro notizia che da alcuni giorni la relazione della commissione sugli studi di settore è stata conclusa e, in futuro, l'obiettivo di Gerico, più che la stima dei RICAVI potrebbe essere il calcolo del VALORE AGGIUNTO. Una soluzione intermedia per superare gli "aggiustamenti" dei ricavi senza voler fissare direttamente il reddito dei contribuenti, per evitare qualsiasi sospetto di voler istituire una minimum tax. Ma tutto ciò appare ancora in fase ipotetica di studio.

Su recentissima stampa (Il Sole 24 ore "guida alla manovra" 14 gennaio c.m.) si legge invece che, seppur risulta confermata la sterilizzazione ai fini probatori degli I.n.e. di cui al D.M. 2 marzo 2007 mediante il noto DL 81/2007, resta lontana la loro definitiva cancellazione, in quanto dalla Finanziaria 2008 sembra di poter apprendere che la prova a carico dell'Amministrazione (e non invertita a carico del contribuente), operi solamente per gli Studi non aggiornati e per quelli revisionati purché non ne siano stati modificati i relativi indicatori. Al contrario quindi, per gli studi di settore in via di revisione con modifiche anche agli I.n.e. e per i nuovi studi in via di emissione, gli indicatori dovrebbero rilevare non più come presunzioni semplici, ma

quali presunzioni gravi, precise e concordanti, con prova invertita a carico del contribuente.

Da ultimo si sottolinea che su un piccolo campione di due studi di settore (redditi 2006) della categoria SM84U, forniti recentemente dall'Associazione ai tecnici incaricati della SOSE per l'analisi di congruità e coerenza mediante la versione di Gerico in via di validazione, ha fornito risultati di congruità nettamente peggiorativi rispetto alla precedente versione Gerico 2006, come da comunicazione della SOSE ricevuta in data 10 gennaio. Ciò accade nonostante si sia sempre verificata sia la "coerenza" sia la "normalità economica: se ne deduce l'inasprimento degli indici di congruità, in un periodo di andamento economico nettamente peggiorativo, portatore di interruzione di diverse produzioni meccaniche nel Nord Italia ove le aziende osservate operano, che si è riverberato ineluttabilmente anche sul settore del commercio dei beni strumentali e in particolare delle macchine utensili; il nuovo strumento proposto per l'introduzione sul 2007 sembra andare in direzione opposta a quella fondatamente riscontrabile sul mercato.

Azienda	Ricavo puntuale con SM84U	Ricavo puntuale con TM84U	Maggior ricavo TM84U vs. SM84U	Ricavo effettivo azienda	Scostamento negativo vs. SM84U	Scostamento negativo vs. TM84U
1	2.614.538	2.673.064	58.526	2.589.877	- 24.661	- 83.187
2	3.934.813	4.026.328	91.515	3.900.946	- 33.867	- 125.382

Se ne conclude che lo Studio di settore TM84U per quanto si possa aver osservato, appare peggiorativo e penalizzante rispetto al precedente, senza che si individuino cause reali nel confronto dei dati omogenei.

Ciò depone per poter concludere che gli attuali studi di settore così come strutturati anche nelle ultime versioni, possono essere giudicati positivamente solo a due ben precise condizioni: che vengano aggiornati repentinamente e continuamente mediante l'analisi statistica su dati reali osservati direttamente "sul campo"; che siano utilizzabili solo quali strumenti di indirizzo alle verifiche fiscali, mentre assurgano a mezzi di prova precisi e concordanti solo se utilizzati congiuntamente ad altre fondate prove analitico-documentali. Ciò in quanto da soli non sono in grado, per le loro caratteristiche ed i loro limiti naturali, di riverberare le "gravi incongruenze" richieste cui fa riferimento l'articolo 62 sexies del D.L. 331/1993.

Milano, 17 gennaio 2008