

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

Roma, 12 febbraio 2004



## INDICE

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

<i>Gruppo manifatture</i>	Pag.
<b>STUDIO SD45U</b> .....	<b>7</b>
<b>Codici attività:</b>	
15.86.0 - Lavorazione del tè e del caffè	
51.37.A - Commercio all'ingrosso di caffè	
<b>STUDIO SD46U</b> .....	<b>11</b>
<b>Codici attività:</b>	
24.11.0 - Fabbricazione di gas industriali	
24.13.0 - Fabbricazione di altri prodotti chimici di base inorganici	
24.14.0 - Fabbricazione di altri prodotti chimici di base organici	
24.15.0 - Fabbricazione di concimi e di composti azotati	
24.16.0 - Fabbricazione di materie plastiche in forme primarie	
24.17.0 - Fabbricazione di gomma sintetica in forme primarie	
24.20.0 - Fabbricazione di fitofarmaci e di altri prodotti chimici per l'agricoltura	
24.41.0 - Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base	
24.42.0 - Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici	
24.61.0 - Fabbricazione di esplosivi	
24.62.0 - Fabbricazione di colle e gelatine	
24.64.0 - Fabbricazione di prodotti chimici per uso fotografico	
24.66.1 - Fabbricazione di prodotti chimici organici mediante processi di fermentazione o derivati da materie prime vegetali	
24.66.2 - Fabbricazione di prodotti elettrochimici (esclusa produzione di cloro, soda e potassa) ed elettrotermici	
24.66.3 - Trattamento chimico degli acidi grassi	
24.66.4 - Fabbricazione di prodotti chimici vari per uso industriale (compresi i preparati antidetonanti e antigelo)	
24.66.5 - Fabbricazione di prodotti chimici impiegati per ufficio e per il consumo non industriale	
24.66.6 - Fabbricazione di prodotti ausiliari per le industrie tessili e del cuoio	
24.70.0 - Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali	
<b>STUDIO SD48U</b> .....	<b>13</b>
<b>Codici attività:</b>	
35.11.1 - Cantieri navali per costruzioni metalliche	
35.11.2 - Cantieri navali per costruzioni non metalliche	
35.11.3 - Cantieri di riparazioni navali	
<b>STUDIO SD49U</b> .....	<b>16</b>
<b>Codice attività:</b>	
36.15.0 - Fabbricazione di materassi	
<b>STUDIO TD12U</b> .....	<b>21</b>
<b>Codici attività:</b>	
15.81.1 - Produzione di prodotti di panetteria	
52.24.1 - Commercio al dettaglio di pane	

<b>STUDIO TD14U</b> .....	<b>28</b>
---------------------------	-----------

**Codici attività:**

- 17.11.0 - Preparazione e filatura di fibre tipo cotone
- 17.12.1 - Preparazione delle fibre di lana e assimilate, cardatura
- 17.12.2 - Filatura della lana cardata e di altre fibre tessili a taglio laniero
- 17.13.1 - Pettinatura e ripettinatura delle fibre di lana e assimilate
- 17.13.2 - Filatura della lana pettinata e delle fibre assimilate
- 17.14.0 - Preparazione e filatura di fibre tipo lino
- 17.15.0 - Torcitura e testurizzazione della seta e di filamenti sintetici o artificiali
- 17.16.0 - Fabbricazione di filati cucirini
- 17.17.0 - Preparazione e filatura di altre fibre tessili
- 17.21.0 - Tessitura di filati tipo cotone
- 17.22.0 - Tessitura di filati tipo lana cardata
- 17.23.0 - Tessitura di filati tipo lana pettinata
- 17.24.0 - Tessitura di filati tipo seta
- 17.25.0 - Tessitura di altre materie tessili
- 17.60.0 - Fabbricazione di tessuti a maglia

<b>RELAZIONE OSSERVATORIO PROVINCIALE DI PRATO SULLO STUDIO TD14U</b> .....	<b>46</b>
---	-----------

*Gruppo servizi*

<b>STUDIO SG90U</b> .....	<b>56</b>
---------------------------	-----------

**Codici attività:**

- 05.01.1 - Pesca in acque marine e lagunari e servizi connessi
- 05.01.2 - Pesca in acque dolci e servizi connessi

<b>STUDIO SG91U</b> .....	<b>60</b>
---------------------------	-----------

**Codici attività:**

- 67.20.1 - Attività degli agenti e broker delle assicurazioni
- 67.20.2 - Attività dei periti e liquidatori indipendenti delle assicurazioni

<b>STUDIO SG92U</b> .....	<b>69</b>
---------------------------	-----------

**Codice attività:**

- 74.12.C - Servizi forniti da revisori contabili, periti, consulenti ed altri soggetti che svolgono attività in materia di amministrazione, contabilità e tributi

<b>STUDIO SG93U</b> .....	<b>80</b>
---------------------------	-----------

**Codice attività:**

- 74.87.5 - Design e styling relativo a tessuti, abbigliamento, calzature, gioielleria, mobili e altri beni personali o per la casa

<b>STUDIO SG94U</b> .....	<b>86</b>
---------------------------	-----------

**Codici attività:**

- 92.11.0 - Produzioni cinematografiche e di video
- 92.12.0 - Distribuzioni cinematografiche e di video
- 92.20.0 - Attività radiotelevisive

<b>STUDIO TG44U</b> .....	<b>90</b>
<b>Codici attività:</b>	
55.10.A - Alberghi e motel, con ristorante	
55.10.B - Alberghi e motel, senza ristorante	
55.23.4 - Affittacamere per brevi soggiorni, case ed appartamenti per vacanze, bed and breakfast, residence	
55.23.6 - Alloggi per studenti e lavoratori con servizi di tipo alberghiero	
<b>STUDIO TG61A</b> .....	<b>100</b>
<b>Codici attività:</b>	
51.17.1 - Intermediari del commercio di prodotti ortofrutticoli	
51.17.2 - Intermediari del commercio di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco	
<b>STUDIO TG61B</b> .....	<b>100</b>
<b>Codice attività:</b>	
51.15.0 - Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta	
<b>STUDIO TG61C</b> .....	<b>100</b>
<b>Codice attività:</b>	
51.16.0 - Intermediari del commercio di prodotti tessili, abbigliamento, calzature e articoli in cuoio, pellicce	
<b>STUDIO TG61D</b> .....	<b>100</b>
<b>Codici attività:</b>	
51.18.1 - Intermediari del commercio di prodotti di carta, cancelleria, libri	
51.18.2 - Intermediari del commercio di prodotti di elettronica	
51.18.3 - Intermediari del commercio di prodotti farmaceutici e di cosmetici	
51.18.4 - Intermediari del commercio di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti n.c.a.	
51.19.0 - Intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno	
<b>STUDIO TG61E</b> .....	<b>100</b>
<b>Codice attività:</b>	
51.14.0 - Intermediari del commercio di macchine, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio	
<b>STUDIO TG61F</b> .....	<b>100</b>
<b>Codice attività:</b>	
51.11.0 - Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati	
<b>STUDIO TG61G</b> .....	<b>100</b>
<b>Codice attività:</b>	
51.12.0 - Intermediari del commercio di combustibili, minerali, metalli e prodotti chimici per l'industria	
<b>STUDIO TG61H</b> .....	<b>100</b>
<b>Codice attività:</b>	
51.13.0 - Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione	
 <i>Gruppo professionisti</i>	
<b>STUDIO SK26U</b> .....	<b>116</b>
<b>Codice attività:</b>	
63.30.2 - Attività delle guide e degli accompagnatori turistici	

**STUDIO SK27U..... 128**

**Codici attività:**

- 72.10.0 - Consulenza per installazione di sistemi hardware
- 72.21.0 - Edizione di software
- 72.22.0 - Altre realizzazioni di software e consulenza software
- 72.30.0 - Elaborazione e registrazione elettronica dei dati
- 72.60.0 - Altre attività connesse all'informatica

**STUDIO SK28U..... 129**

**Codici attività:**

- 92.31.B - Creazioni e interpretazioni nel campo della regia di spettacolo
- 92.31.C - Creazioni e interpretazioni nel campo della recitazione

***Gruppo commercio***

**STUDIO TM01U..... 132**

**Codici attività:**

- 52.11.2 - Supermercati
- 52.11.3 - Discount di alimentari
- 52.11.4 - Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari
- 52.25.0 - Commercio al dettaglio di bevande (vini, birra ed altre bevande)
- 52.27.1 - Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari
- 52.27.2 - Drogherie, salumerie, pizzicherie e simili
- 52.27.3 - Commercio al dettaglio di caffè torrefatto
- 52.27.4 - Commercio al dettaglio specializzato di altri prodotti alimentari

**STUDIO TM02U..... 135**

**Codice attività:**

- 52.22.0 - Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne

**STUDIO TM05U..... 142**

**Codici attività:**

- 52.42.1 - Commercio al dettaglio di confezioni per adulti
- 52.42.2 - Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati
- 52.42.3 - Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie
- 52.42.5 - Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte
- 52.43.1 - Commercio al dettaglio di calzature e accessori
- 52.43.2 - Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio

## **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 SD45U**

Codici attività:

**15.86.0 - Lavorazione del tè e del caffè**

**51.37.A - Commercio all'ingrosso di caffè**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SD45U rispettivamente in data 16 ottobre e 24 novembre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 7 luglio 2003 con nota prot. n. 109158/2003 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;
- A.N.T.;
- Comitato Italiano Caffè;
- SIEL.

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

Il Comitato Italiano Caffè, con nota n. 1 del 13 gennaio 2004, nel sottolineare l'effettiva rappresentatività dello studio nei riguardi del comparto analizzato, segnala la necessità di tener conto, in sede di applicazione operativa dello studio, delle seguenti circostanze:

1. Il cluster 3 - Grossisti di caffè con vendita sul territorio non sembra aderente alla realtà aziendale delle imprese esercenti l'attività di commercio di caffè verde, in conseguenza del numero esiguo di tali imprese costituenti il campione per la definizione del cluster;
2. Nei cluster 2 - Torrefazioni con vendita all'ingrosso sul territorio, e 4 - Torrefazioni di più grandi dimensioni con vendita all'ingrosso sul territorio, tra i prodotti commercializzati non figura lo zucchero che in alcune zone del territorio nazionale è una componente merceologica particolarmente rilevante e rappresenta per le imprese torrefattrici un onere, e incide

notevolmente in termini di congruità. In riferimento agli indici di coerenza, nell'ambito dei due cluster, la stessa associazione chiede di tener presente quanto segue:

- *Indice di rotazione di magazzino* – Le imprese che producono o commercializzano miscele di caffè per esercizi pubblici e/o drogherie hanno necessità di scorte elevate poiché la reperibilità dei caffè verdi non è costante nell'anno e i prezzi variano in funzione del periodo di raccolto, con conseguenti disagi e problemi per le imprese del settore;
- *Valore aggiunto per addetto* – I “Torrefattori” che vendono direttamente agli esercizi pubblici le loro miscele di caffè possono utilizzare per la propria rete di vendita dipendenti diretti (autisti per la tentata vendita ed ispettori) oppure agenti, con o senza deposito, quasi sempre con un mandato non in esclusiva, ma sostanzialmente il loro rapporto si configura come un'attività esclusivamente per il Torrefattore mandante. E' frequente, inoltre, l'utilizzo di sistemi misti dipendenti/agenti. Tali modalità organizzative possono, talvolta, comportare una incoerenza per le imprese interessate, pertanto si chiede che nel calcolo di questo indice di coerenza si sommino gli agenti ai dipendenti o si tenga conto della loro presenza nel valutare tale indicatore;
- *Margine operativo lordo sulle Vendite* – I “Torrefattori” che hanno come clientela la grande distribuzione e/o le drogherie hanno margini diversi rispetto agli operatori che forniscono soprattutto esercizi pubblici, essendo il prezzo medio praticato completamente differente per tipologia di clientela, e inoltre funzione della qualità del prodotto, dei diversi servizi prestati e dei costi sopportati.

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

L'Agenzia prende atto delle realtà economiche emerse per il settore oggetto dello studio e valuterà le osservazioni formulate ai fini dell'attività accertatrice.

## **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SD45U 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 SD45U esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, febbraio 2004



## COMITATO ITALIANO CAFFÈ

Prot.	01
-------	----

Roma 13 gennaio 2004

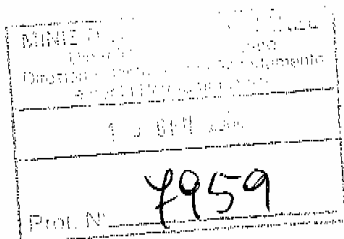
Egregio Dr. Luigi Abritta  
Direttore Ufficio Studi di Settore  
Agenzia delle Entrate

p.c. Dr. Fabio Zaccaria  
p.c. Dr. Antonio Vento

**OGGETTO: Studi di Settore SD45U.**

In riferimento alla Sua nota prot. 2312/2004 dell'8 gennaio, a nome e per conto delle Associazioni componenti questo Comitato interessate allo Studio di Settore in oggetto, Le trasmetto una memoria che riassume le osservazioni portate all'attenzione di codesta spettabile Agenzia nel corso degli incontri tenuti per l'esame della "cluster analysis" e del prototipo.

Auspucando che dette osservazioni possano contribuire all'affinamento del prototipo di Studio di Settore Le porgo i migliori saluti.



IL PRESIDENTE  
(Dr. L. Sacchiella)

Handwritten signature of Dr. L. Sacchiella.

All.

13 GEN '04 15:39 COMMIT.ITALY CAFFE'+39 6 3230536

P.2

MEMORIA**STUDIO DI SETTORE SD45U**

Per quanto riguarda l'attività di commercio di caffè verde, il Cluster 3 "Grossisti di caffè con vendita sul territorio", non sembra essere in aderenza con le realtà aziendali, ciò anche in conseguenza di un campione statistico eccessivamente esiguo e quindi insufficiente. È consigliabile inserire nella Circolare l'indicazione di inattendibilità del Cluster per questa tipologia di impresa.

Con riguardo ai Cluster 2 e 4, si è notato che tra i prodotti commercializzati non figura lo zucchero che invece in alcune zone del paese è merceologia particolarmente rilevante e rappresenta per le aziende torrefattici un onere, mentre all'interno del calcolo dei Cluster sembra aumentare i ricarichi presunti e quindi incide sulla congruità.

In riferimento agli indici di coerenza relativi ai Cluster 2 e 4, va a nostro giudizio tenuto presente quanto segue:

Rotazione del magazzino

Le aziende che producono, direttamente o indirettamente, e commercializzano miscele di caffè per esercizi pubblici e/o drogherie hanno necessità di scorte elevate poiché la reperibilità dei caffè verdi per molte origini non è costante nell'anno e comunque anche quando il prodotto è costantemente reperibile, come nel caso del Brasile, i prezzi tendono generalmente a variare in funzione del periodo del raccolto, per cui operatori dotati di una buona liquidità e/o fidi bancari scelgono di acquistare la materia prima nel momento da loro giudicato più favorevole. È possibile in verità acquistare caffè verde con consegna in mesi lontani ma in genere questo contratto "a termine" è più oneroso di un acquisto per imbarco pronto, anche considerando un maggior esborso per magazzinaggio ed i mancati interessi attivi e/o gli interessi passivi pagati. Ben diversa è invece la situazione di molti operatori minori che non hanno necessità di scorte, acquistando la merce già sdoganata.

Valore aggiunto per addetto

Per quanto riguarda l'incoerenza di questo indicatore è necessario tenere in considerazione che i "Torrefattori" che vendono direttamente agli esercizi pubblici le loro miscele di caffè possono utilizzare per la propria rete di vendita dipendenti diretti (autisti per la tentata vendita e ispettori) oppure agenti, con o senza deposito, quasi sempre con un mandato non in esclusiva. Tale scelta viene effettuata per concedere la possibilità di aggiungere qualche prodotto marginale non commercializzato dalla mandante e adatto all'esercizio pubblico già da loro visitato. Tuttavia, sostanzialmente, questi agenti svolgono attività quasi esclusivamente per il Torrefattore mandante.

Talvolta le aziende utilizzano sistemi misti dipendenti/agenti.

E' necessario pertanto che nel momento in cui si controlla questo indice di coerenza si sommino gli agenti ai dipendenti o comunque si tenga conto della loro presenza in maniera significativa.

Margine operativo lordo sulle vendite

Sempre rimanendo nel campo degli operatori indicati come "Torrefattori" riteniamo che quelli che si rivolgono ad una clientela rappresentata dalla grande distribuzione e/o drogherie risulti penalizzata rispetto agli operatori che forniscono in maggior parte esercizi pubblici, essendo il prezzo medio praticato completamente differente per tipologia di clientela, in funzione della qualità del prodotto, dei diversi servizi prestati e dei costi sopportati.

## 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 SD46U

**Codici attività:**

- 24.11.0 - Fabbricazione di gas industriali;
- 24.13.0 - Fabbricazione di altri prodotti chimici di base inorganici;
- 24.14.0 - Fabbricazione di altri prodotti chimici di base organici;
- 24.15.0 - Fabbricazione di concimi e di composti azotati;
- 24.16.0 - Fabbricazione di materie plastiche in forme primarie;
- 24.17.0 - Fabbricazione di gomma sintetica in forme primarie;
- 24.20.0 - Fabbricazione di fitofarmaci e di altri prodotti chimici per l'agricoltura;
- 24.41.0 - Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base;
- 24.42.0 - Fabbricazione di medicinali e preparati farmaceutici;
- 24.61.0 - Fabbricazione di esplosivi;
- 24.62.0 - Fabbricazione di colle e gelatine;
- 24.64.0 - Fabbricazione di prodotti chimici per uso fotografico;
- 24.66.1 - Fabbricazione di prodotti chimici organici mediante processi di fermentazione o derivati da materie prime vegetali;
- 24.66.2 - Fabbricazione di prodotti elettrochimici (esclusa la produzione di cloro, soda e potassa) ed elettrotermici;
- 24.66.3 - Trattamento chimico degli acidi grassi;
- 24.66.4 - Fabbricazione di prodotti chimici vari per uso industriale (compresi i preparati antidetonanti e antigelo);
- 24.66.5 - Fabbricazione di prodotti chimici impiegati per ufficio e per il consumo non industriale;
- 24.66.6 - Fabbricazione di prodotti ausiliari per industrie tessili e del cuoio;
- 24.70.0 - Fabbricazione di fibre sintetiche e artificiali.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SD46U, rispettivamente, in data 15 dicembre 2003 e 20 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 10 ottobre 2003 con nota prot. n. 162633/2003 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:

- Federchimica;
- Confindustria.

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SD46U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

Non vi sono da riportare interventi di rilievo ai fini del presente verbale, né sono pervenute specifiche osservazioni da parte delle Associazioni di categoria interessate e degli intervenuti alle riunioni.

In conclusione, i partecipanti, concordano nel rinviare il prototipo dello studio SD46U alla Commissione degli esperti, per il relativo parere, esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 2 febbraio 2004

## 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 SD48U

**Codici attività:**

35.11.1 – Cantieri navali per costruzioni metalliche;

35.11.2 - Cantieri navali per costruzioni non metalliche;

35.11.3 - Cantieri di riparazioni navali.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SD48U rispettivamente, in data 14 ottobre 2003 e 18 novembre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 7 luglio 2003 con nota prot. n. 109158/2003 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:

- CNA;
- UCINA
- Confindustria.

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SD48U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale operano le imprese del settore.

Non vi sono da riportare interventi di rilievo ai fini del presente verbale, né sono pervenute specifiche osservazioni da parte delle Associazioni di categoria interessate e degli intervenuti alle riunioni.

In conclusione, i partecipanti, concordano nel rinviare il prototipo dello studio SD48U alla Commissione degli esperti, per il relativo parere, esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 2 febbraio 2004



**SEDE OPERATIVA**  
VIAREGGIO (LU)  
Via dei Pescatori n°56, 55049  
Tel. 0584-393170  
Fax. 0584-393169  
Email: cna.nautica.toscana@polonautico.191.it

Viareggio 11 febbraio 2004

**Oggetto: Osservazioni sullo studio di settore della nautica da diporto SD48U**  
**Attività:35.11.1 – 33.11.2 -33.11.3**

**Cluster 1** –cantieri navali che esercitano prevalentemente l'attività di costruzione

- 1) I Soggetti : a nostro avviso non vengono ben evidenziate i cantieri di produzione che fanno l'allestimento completo dello scafo e realizzato da azienda in conto terzi.(ved.esempio inviato)
- 2) Questi Cantieri hanno come clienti i Privati mentre il Mercato di riferimento è prevalentemente nazionale e internazionale
- 3) Materie Prime : negli ultimi anni la vetroresina si è fortemente affermata sui mercati grazie alla produzione maggiormente seriale degli scafi e al costo del prodotto finito. Pertanto è necessario prestare grande attenzione a questo tipo di attività.

**Cluster 2** –imprese di riparazioni navali

- 1) Le imbarcazioni : il grosso calo della pesca avvenuto in questi anni è in gran parte sostituito dalle imbarcazioni da diporto, pertanto le % fra le due attività sono attualmente diverse.

**Cluster 3** – imprese di manutenzione /riparazioni navali –  
Mi pare risponda,nelle parti essenziali, a quanto descritto

**Cluster 4** – imprese di manutenzione / riparazioni navali di più piccole dimensioni

- 1) Sono in corso processi di cambiamento che prevedono anche la costruzione di piccole imbarcazioni.

Annotazione generale : Il lavoro svolto, mi pare che comprenda tutte le attività della nautica,ad esclusione ,forse, dei cantieri di produzione che lavorano,essenzialmente, tramite una filiera di imprese dell'indotto. Tuttavia è condivisibile. E' necessario avere presente che sono in corso processi rilevanti nel settore di cui dovremo, eventualmente, tenere di conto successivamente. Ad. Esempio è probabile che aumentino le attività di noleggio, refitting, e quant'altro è attinente allo sviluppo del turismo nautico.

Il settore della nautica è costituito da un numero di circa 5000 imprese-

La costruzione delle imbarcazioni si basa essenzialmente su una estesa filiera produttiva ,di servizi, e di varie specializzazioni.(uno studio in corso in Toscana rileva che nella nautica sono almeno 3000 le imprese che hanno una prevalenza di fatturato nel settore )

Altra caratteristica : si usano diversi codici di attività ed è difficile conoscere quelli prevalenti. Rimango a disposizione per eventuali esigenze e informazioni che si ritengono utili.

Cordiali saluti  
Guido Angelini

## **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 SD49U**

**Codice attività:**

36.15.0 - Fabbricazione di materassi.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 due riunioni presso i locali dell'Agenzia delle entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SD49U in data 22 ottobre 2003 e 2 dicembre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 7 luglio 2003 con nota prot. n. 109158/2003. 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:

- CNA;
- FNALA - CNA.

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:



## OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

La FNALA – CNA, con nota del 16/01/2004, nel sottolineare l'effettiva rappresentatività dello studio del comparto analizzato, ha segnalato che:

- il mercato è caratterizzato dalla presenza di poche grandi imprese che operano nel settore e che, di fatto, detengono il monopolio dell'attività. Tali aziende producono prevalentemente in Ungheria e commercializzano i prodotti nel nostro paese;
- le altre aziende, di dimensioni medio piccole, che svolgono l'attività di fabbricazione di materassi, si limitano per lo più a produrre prodotti in lana, ricoprendo posizioni di nicchia e rivolgendo la loro attività a mercati locali e provinciali. Sono prevalentemente ditte individuali con pochissimi addetti;
- in particolare, le aziende più piccole, meno strutturate delle altre, che si rivolgono a un mercato strettamente locale, risentono di una certa stagionalità del lavoro che risulta più intenso in estate, quando si rigenerano o si producono i materassi, in lana, in previsione della stagione più fredda. Queste imprese differenziano la loro offerta di prodotti commercializzando anche articoli accessori, lenzuola, federe e simili; inoltre producono, su richiesta, articoli in lattice o poliuretano, utilizzando e assemblando tagli standard in commercio. La foderatura, in genere, è fatta su misura dall'artigiano stesso;
- le aziende che invece presentano una struttura più grande, composta da 5 a 8 addetti in media, diversificano la loro produzione tra prodotti in poliuretano e lattice, e commercializzano anche prodotti accessori o affini. Forniscono anche aziende ospedaliere e case di riposo che, però, non sono puntuali nel rispettare i termini di pagamento, costringendo le imprese stesse a ricorrere frequentemente al sistema creditizio. Inoltre, gli enti indicati operano con il meccanismo della gara d'appalto applicando il criterio dell'aggiudicazione del lavoro al massimo ribasso del prezzo praticato: ciò genera una forte concorrenza con conseguente riduzione della redditività per le imprese del settore;

- le aziende ospedaliere e le case di riposo spesso ricorrono all'affitto dei materassi e degli accessori, piuttosto che all'acquisto, da imprese che non sono artigiane o produttrici di materassi. Tale fenomeno determina una progressiva esclusione dal mercato delle piccole aziende artigiane produttrici di materassi.

In conclusione, la FNALA – CNA conclude esprimendo sostanzialmente un giudizio positivo sullo studio in esame, tenuto conto, naturalmente, delle osservazioni sopra esposte.

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

Per quanto riguarda le osservazioni riportate, l'Agenzia delle Entrate prende atto delle realtà economiche emerse dal settore oggetto dello studio e rappresentate dalle Associazioni partecipanti alle riunioni.

### **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SD49U 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 SD49U, esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma 02 febbraio 2004



Associazione Nazionale Artigiani Legno e Arredamento

FNAL  
ASSOCIAZIONE  
NAZIONALE  
LEGNO ARREDAMENTO

Sede Nazionale 00161 Roma - Via G.A. Guattani, 13  
Tel. (06) 441881/44188270 - Fax (06) 44249515 E-mail [fnala@cna.it](mailto:fnala@cna.it)  
Sede di Bruxelles B-100 Brixelles - Rue du Commerce, 124  
Tel. + 322 2307442-429 - Fax + 322 2307219 E-mail [cna#euronet.br](mailto:cna#euronet.br)  
Sito Internet [www.cna.it](http://www.cna.it)

Reggio Emilia, 16/1/2004

MINISTERO DEL Dipartimento di Economia Direzione Centrale per l'Accreditamento e per la Programmazione
20 GEN 2004
Prot. N° 9754

- Alla c.a. Dott. LANFRANCO DE SANTIS  
 Agenzia delle Entrate  
 - Dott.ssa FRANCESCA NESCI  
 Agenzia delle Entrate  
 - Dott. FABIO ZACCARIA  
 SO.SE

D. S. S. S. S. S.

**Oggetto: Osservazioni su studi di settore SD 49 U**

Con queste riflessioni di carattere generale mi prefiggo l'obiettivo di dare un inquadramento sufficientemente esaustivo del mercato del settore materassai.

Il settore è complessivamente povero e a bassa redditività pur con le eccezioni particolari che sempre esistono.

Nel complesso il mercato dei materassi, in particolare quello del prodotto a molle risente di una sorta di monopolio esercitato da grandi imprese (forse addirittura solo una) di cui non faccio ovviamente il nome, che produce prevalentemente in Ungheria e commercializza in particolare in Italia.

Questa grande impresa alcuni or sono, ha assorbito altre due grandi marche che facevano parte del complesso dell'IRI. Si è così determinato quello che definisco una sorta di monopolio del mercato in cui la concorrenzialità è relativa a causa dei bassi prezzi dei prodotti.

Le altre imprese esistenti, tutte di dimensioni medio piccole, si orientano verso mercati di nicchia e/o prevalentemente locali.

La stragrande maggioranza delle imprese è costituita da ditte individuali o con 1-2 addetti che operano, come dicevo, quasi esclusivamente in un ambito locale e provinciale e producono quasi in prevalenza materassi in lana, non potendo essere competitivi con prodotti di altro materiale. In particolare queste imprese rappresentano classici materassai di provincia che risentono, in parte, di una certa stagionalità del lavoro, soprattutto per i materassi in lana che normalmente vengono rigenerati o prodotti nel periodo estivo in vista di quello invernale. Lavorano quasi esclusivamente per privati integrando il loro volume d'affari con una piccola percentuale di commercializzazione di federe, lenzuola ed altri prodotti similari, e su specifiche richieste commercializzano anche materassi in lattice o poliuretano che eventualmente assemblano, essendo disponibili in commercio tagli standard del blocco poliuretano o in lattice. La federatura in genere è fatta su misura dall'artigiano stesso.

Diversa è la organizzazione di imprese più grandi (in media 5-8 addetti) che operano in un mercato più ampio, provinciale o regionale. Queste imprese diversificano la loro produzione tra prodotti in prevalenza poliuretano e lattice che rappresentano normalmente oltre il 50% della produzione e prodotti in poliestere, cotone, lana, fibre anallergiche che comunque rappresentano una percentuale bassa.

La percentuale di commercializzazione di prodotti affini come federe, lenzuola ed altro, in questa tipologia di imprese è normalmente più significativa rispetto alla tipologia imprenditoriale di cui sopra rappresentata dalle piccolissime imprese (1-2 addetti).

Queste imprese un po' più strutturate forniscono anche aziende ospedaliere e case di riposo con prodotti normalmente in poliuretanic ignifugati e a norma classe 1M. Sono prodotti che vengono commissionati anche in subfornitura a terze imprese che si occupano di taglio e confezionamento di fodere, taglio dell'espanso secondo le dimensioni standard e la fase dell'assemblaggio avviene nell'azienda madre. Ciò consente di mantenere costi più concorrenziali del prodotto finito, ma per l'azienda madre ciò comporta un volume di spese alto con margine di redditività basso.

Le maestranze interne sono solitamente di bassa professionalità dato che il prodotto è sostanzialmente semplice.

Le aziende ospedaliere e le case di riposo operano col sistema della gara d'appalto aggiudicando il lavoro al massimo ribasso del prezzo praticato, creando un mercato difficile e a bassa redditività.

Inoltre i pagamenti che per legge dovrebbero essere effettuati entro 90 gg., di solito avvengono in tempi più lunghi fino a 180 e 360 gg., creando così una condizione di forte esposizione creditizia per l'impresa produttrice e una conseguente situazione di crisi di liquidità a cui l'impresa può fare fronte ricorrendo a fidi o mutui bancari con tassi di interesse correnti, non essendovi spesso condizioni di crediti agevolati.

Da parte delle aziende ospedaliere, inoltre, negli ultimi anni si sta adottando la politica dei materassi in affitto stipulando contratti con imprese fornitrici che comunque non sono artigiane o produttrici di materassi. Ciò avviene perché, per disposizioni "superiori" esse possono giustificare nei loro bilanci più l'acquisizione di servizi che non gli acquisti. L'affitto quindi si configura come acquisizione di servizi creando una situazione di sempre maggiore esclusione delle ditte produttrici.

E' una politica a mio avviso gravemente sbagliata sia per il fatto che i produttori di materassi vengono sempre più tagliati fuori, ma ancor peggio perché in questo modo le spese delle aziende ospedaliere lievitano in modo significativo dato che il noleggio di un materasso costa normalmente 1,50-2,00 euro al giorno, contro un prezzo di acquisto del prodotto finito di circa 50-70 euro.

Ho fatto questa considerazione, di cui mi assumo tutta la responsabilità, per dimostrare che nel settore vi è realmente una bassa redditività. Il mercato è effettivamente povero e difficile e, alla lunga, può favorire in qualche misura pratiche di lavoro nero o sommerso.

Il mio giudizio sui cluster e sul lavoro più complessivamente legato agli studi di settore è senza dubbio positivo e volto a sottolineare il lavoro importante svolto. Nello specifico del prototipo SF 49 U, per quanto concerne l'analisi dei dati emersi dai questionari, con le mie osservazioni ho teso a sottolineare che spesso può essere "comprensibile" quella che può apparire una incongruenza tra produttività alta e margini operativi lordi bassi.

Certo di poter contribuire ulteriormente in modo costruttivo per delineare un quadro fedele del mercato di cui all'oggetto, mi pongo a disposizione per tutti i chiarimenti del caso.

Distinti saluti.

Il Segretario Nazionale FNALA-CNA  
BRUNO DE ROSA

## **ATTIVITA' DELLE MANIFATTURE**

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

#### **STUDIO TD12U**

Codici attività:

**15.81.1 – Fabbricazione di prodotti di panetteria;**

**52.24.1 – Commercio al dettaglio di pane.**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 TD12U, evoluzione dello studio di settore SD12U, rispettivamente in data 10 dicembre 2003 e 12 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 7 luglio 2003 con nota prot. n. 155748/2003 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:

- Confartigianato;
- C.N.A.;
- Confcommercio - Federazione Italiana Panificatori.

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

La Federazione Italiana Panificatori, con nota del 16 gennaio, e la Confartigianato con nota n. 03/04/PAN del 26 gennaio 2004, formulano le seguenti considerazioni:

- il prototipo "in evoluzione" dello studio SD12U consente una migliore definizione delle caratteristiche organizzative e strutturali delle aziende di panificazione che esercitano sia attività di produzione che di commercio di prodotti di panetteria;
- l'unificazione del codice attività per le unità che commercializzano il pane (52.24.1) e del relativo studio di settore (SD12U), realizzata con l'evoluzione dello studio in esame, permetterà la semplificazione di procedure e adempimenti a carico delle imprese del settore.

Le stesse associazioni segnalano la necessità di tener conto, in sede di applicazione operativa dello studio, delle seguenti circostanze:

- il modello esaminato non risponde adeguatamente quando diventa consistente la percentuale dei prodotti acquistati da terzi non trasformati e/o non lavorati dalle imprese del settore;
- per carenza di esempi relativi ad imprese operanti nelle regioni del Sud Italia, la Federazione Italiana Panificatori ha lamentato l'impossibilità di verificare l'idoneità del prototipo alla realtà economica di tali imprese. Pertanto, chiede di tener conto che in tali regioni la gestione produttiva e commerciale delle imprese di panificazione è fortemente condizionata da diffusi fenomeni di abusivismo di carattere commerciale e produttivo;
- in particolari aree geografiche si verifica una situazione di forte concorrenza tra le imprese che spinge gli operatori, per mantenere quote di mercato che vanno progressivamente riducendosi, a praticare prezzi particolarmente bassi con conseguente riduzione di redditività. Lo studio non riesce, infine, a rilevare tale fenomeno, provocando talvolta risultati di notevole incongruità per le aziende.

In conclusione, Federazione Italiana Panificatori esprime un giudizio sostanzialmente positivo sullo studio in esame.

La Confartigianato, pur condividendo le osservazioni sopra esposte, non esprime un giudizio definitivo sulla capacità dello studio di settore a rappresentare correttamente la complessa realtà delle imprese del settore.

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

Lo studio di settore in esame, evoluzione dello studio SD12U relativo al codice attività 15.81.1, Fabbricazione di prodotti di panetteria , e dell'attività di Commercio al dettaglio di pane, codice attività 52.24.1, ricompresa nello studio di settore del commercio SM14U, è il risultato del progetto intrapreso dall'Agenzia per la semplificazione degli adempimenti fiscali a carico dei contribuenti multipunto e multiattività, tenuti agli obblighi dell'annotazione separata.

Ulteriore vantaggio introdotto dallo studio TD12U è quello di consentire l'applicazione dello stesso anche in presenza di esercizio delle attività complementari contraddistinte dai seguenti codici:

- 52.11.2 – Commercio al dettaglio di supermercati;
- 52.11.3 – Commercio al dettaglio di minimercati;
- 52.11.4 – Commercio al dettaglio di prodotti alimentari vari in altri esercizi;
- 52.25.0 – Commercio al dettaglio di bevande (vini, oli, birra ed altre bevande);
- 52.27.1 – Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari;
- 52.27.2 – Drogherie, salumerie, pizzerie e simili;
- 52.27.3 – Commercio al dettaglio di caffè torrefatto;

- 52.27.4 – Commercio al dettaglio specializzato di altri prodotti alimentari e bevande.

L'Agenzia prende atto delle realtà economiche emerse per il settore oggetto dello studio e valuterà le osservazioni formulate ai fini dell'attività accertatrice.

### **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TD12U a rappresentare la realtà economica delle imprese di panificazione.

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 TD12U esprimendo un giudizio positivo.

Roma, 04 febbraio 2004

MINISTERO DELLE FINANZE Dipartimento delle Entrate Direzione Centrale per l'Accertamenti, e per la Programmazione	19 GEN 2004	
		Prot. N° 7954

## FEDERAZIONE ITALIANA PANIFICATORI

### OSSERVAZIONI SULLA EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE SD12U

**Attività: 15.81.1** Fabbricazione di prodotti di panetteria  
**Attività: 52.24.1** Commercio al dettaglio di pane

Nel presente documento presentiamo le osservazioni della Federazione Italiana Panificatori circa la reale idoneità a rappresentare le modalità operative ed economiche del comparto della panificazione, del prototipo elaborato dall'Amministrazione finanziaria per l'evoluzione dello studio di settore SD12U.

Il suddetto prototipo è stato illustrato ed esaminato nel corso di due successivi incontri tenutisi a distanza di circa un mese (il 10 dicembre 2003 e il 12 gennaio 2004) presso la sede di Roma della So.Se.

Sebbene il prototipo esaminato sembrerebbe rappresentare adeguatamente le attività della Categoria, occorre anche evidenziare che l'esiguo intervallo di tempo tra le due riunioni si è rivelato troppo breve per consentire una verifica più approfondita e dettagliata del nuovo modello. Comunque, i risultati emersi dalla sua applicazione ai concreti esempi di cui abbiamo potuto disporre – benché non esaustivi di tutte le realtà territoriali italiane – permettono di formulare alcune importanti considerazioni, senza il rispetto delle quali lo studio potrebbe apportare danni alla categoria:

- il prototipo "in evoluzione" dello studio SD12 consente una migliore ridefinizione delle caratteristiche organizzative e strutturali delle aziende di panificazione che esercitano in prevalenza sia attività di produzione che di commercio del pane. Pertanto, risulta evidente il contenuto di evoluzione raggiunto dal modello nella capacità di comprensione del funzionamento delle nostre aziende;
- L'unificazione del codice attività per le unità che commercializzano il pane (52.24.1) e del relativo studio di settore (SM14U), realizzata con l'evoluzione dello studio in esame, permetterà la semplificazione di procedure e adempimenti, nonché significativi e sostanziali miglioramenti nella conduzione gestionale di molte imprese. Auspichiamo che da questa decisione derivi la fine di tutta una serie di anomalie riscontratesi negli anni scorsi soprattutto nelle aziende multipunto.

Sono tali considerazioni, infatti, che ci portano ad un giudizio complessivamente positivo del prototipo, ritenendolo sufficientemente attendibile nella descrizione della realtà economica delle imprese di panificazione.

Riteniamo, comunque, necessario e opportuno evidenziare alcune indicazioni emerse nella valutazione economica del modello, raccomandando di tenerne conto sia in corso di definizione delle istruzioni applicative dello studio SD12, sia in fase di svolgimento dell'attività di accertamento:

- il modello esaminato non risponde adeguatamente quando diventa consistente la percentuale delle merci acquistate per essere vendute tal quali; in questi casi, quindi, il



modello deve essere disatteso nelle risultanze e, in caso di controllo, si deve ricorrere ad un approccio diretto con l'imprenditore;

- per carenza di tempo e per carenza di dati, non è stato possibile testare questo modello sulle imprese di panificazione che operano in tutto il Sud Italia. Una larga parte del territorio italiano, in cui la gestione produttiva e commerciale delle imprese di panificazione è pesantemente condizionata da diffusi fenomeni di abusivismo di carattere commerciale e produttivo, non risulta, quindi, adeguatamente testata in base alle nostre conoscenze;

Ci riserviamo, infine, la possibilità di attivare gli organismi delegati per qualsivoglia anomalia sia sfuggita all'esame dei giorni scorsi o emerga in futuro.

Distinti saluti

*Roma, 16 gennaio 2004*

**IL PRESIDENTE**  
(Dott. Edvino Jerian)



Nove

Prot. N. 03/04/PAN  
Relazione Studio di settore

Roma, 26 Gennaio 2004

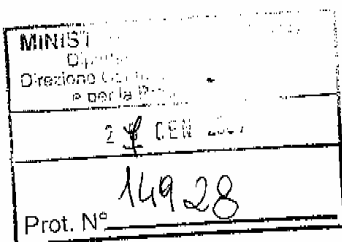
In riferimento alle riunioni tenutesi presso la So.Se relative allo studio di settore SD12U, concernente l'attività di fabbricazione e commercio di prodotti di panetteria, nel condividere le finalità dello stesso, si ritiene che tale strumento debba essere il risultato di elaborazioni basate sulla effettiva struttura e consistenza delle imprese del relativo comparto.

Nel corso delle riunioni sono state mostrate le modalità di funzionamento dello studio e, al fine di una maggiore comprensione, sono stati analizzati alcuni esempi pratici di applicazione dello stesso relativi a casi inviati dai contribuenti alla Società incaricata dell'elaborazione.

Si deve rilevare che dagli esempi esaminati la scrivente ha riscontrato particolari anomalie nel caso di tipologie aziendali in cui vengono commercializzate significative quantità di prodotti forniti da terzi che sono risultate non congrue e/o incoerenti; per questa fattispecie lo studio in oggetto non sembra essere capace di cogliere appieno la realtà di una caratterizzazione dell'azienda motivata dal tentativo degli operatori di arginare diminuzioni del consumo di prodotti di panificazione ricorrendo ad un ampliamento dell'offerta, senza ottenere però remunerazioni vantaggiose.

E' inoltre da sottolineare che in particolari aree geografiche si verifica una situazione di forte concorrenza tra le imprese che spinge gli operatori per mantenere quote di mercato sempre più ridotte a praticare prezzi particolarmente bassi; lo studio nella sua applicazione non riesce ad intercettare tale fenomeno provocando risultati di notevole incongruità per siffatte aziende.

Per tali motivi, rafforzati anche dalla constatazione di una analisi compiuta su un campione estremamente ridotto non rappresentativo di tutte le tipologie di imprese esistenti sul territorio nazionale, pur registrando un miglioramento dello strumento nel "fotografare" una realtà in piena evoluzione, non è possibile esprimere un giudizio definitivo sulla capacità dello studio di settore a rappresentare correttamente la complessa realtà con la quale la categoria opera.



IL PRESIDENTE  
Enzo Mengoni

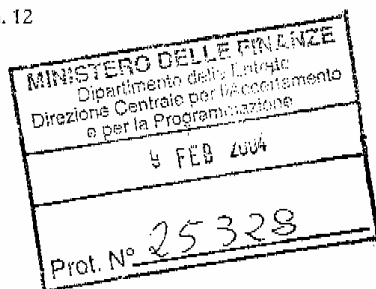
**Confartigianato Alimentazione**

Via S. Giovanni in Laterano, 152 - 00184 Roma - Tel. 06 772675503 - Fax: 06 77202872  
www.alimentazione.confartigianato.it - a.roncacci@mail.confartigianato.it



**Alimentare**  
Confederazione Nazionale *dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa*

Prot. n. 12



Roma, 9 febbraio 2004

All'agenzia delle Entrate  
*Direzione Centrale Accertamento*  
*Ufficio Studi di settore*  
*Roma*

---

Oggetto: Osservazioni evoluzione dello studio di settore *SD12U*.

La scrivente Associazione valuta sufficientemente rappresentativo della realtà dei panificatori l'evoluzione dello studio di settore *SD12U*.

Distinti saluti

Il Presidente  
Sandro Moscardi

Il Segretario  
Daniela Piccione

## 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 TD14U

**Codici attività:**

- 17.11.0 - Preparazione e filatura di fibre tipo cotone;
- 17.12.1 - Preparazione delle fibre di lana e assimilate, cardatura;
- 17.12.2 - Filatura della lana cardata e di altre fibre tessili a taglio laniero;
- 17.13.1 – Pettinatura e ripettinatura delle fibre di lana assimilate;
- 17.13.2 - Filatura della lana pettinata e delle fibre assimilate;
- 17.14.0 – Preparazione e filatura di fibre tipo lino;
- 17.15.0 – Torcitura e testurizzazione della seta e di filamenti sintetici o artificiali;
- 17.16.0 – Fabbricazione di filati cucirini;
- 17.17.0 – Preparazione e filatura di altre fibre tessili;
- 17.21.0 – Tessitura di filati tipo cotone;
- 17.22.0 – Tessitura di filati tipo lana cardata;
- 17.23.0 – Tessitura di filati tipo lana pettinata;
- 17.24.0 – Tessitura di filati tipo seta;
- 17.25.0 – Tessitura di altre materie tessili;
- 17.60.0 – Fabbricazione di tessuti a maglia.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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. 4 riunioni presso i locali dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta

idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TD14U rispettivamente in data 1 luglio 2003, 9 ottobre 2003, 19 dicembre 2003 e 22 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 7 aprile 2003 con nota prot. n. 57446/2003 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:

- Confartigianato;
- Confartigianato Como;
- Confartigianato Lecco;
- Confartigianato Pistoia;
- Confartigianato Toscana;
- Unione Industriale Pratese;
- Confartigianato Prato;
- CNA Nazionale;
- CNA - PO;
- CNA – PT;
- CNA Prato;
- Confartigianato Altomilanese;
- Confartigianato Varese;
- Confindustria.

Lo studio di settore TD14U, costituisce un’evoluzione del precedente studio di settore SD14U, che la Commissione degli esperti aveva validato nella seduta del 3 febbraio 2000 e che si applicava per la prima volta a decorrere dall’anno d’imposta 1999.

Nel nuovo studio TD14U sono confluite anche tre attività economiche non ricomprese nella precedente versione dello studio SD14U. Le attività nuove sono quelle contraddistinte dai codici:

- ✓ 17.15.0 – Torcitura e testurizzazione della seta e di filamenti sintetici o artificiali
- ✓ 17.16.0 – Fabbricazione di filati cucirini;
- ✓ 17.24.0 – Tessitura di filati tipo seta.

## **OSSERVAZIONI DELLA COMMISSIONE DEGLI ESPERTI NELLA SEDUTA DEL 3 FEBBRAIO 2000.**

La Commissione degli esperti aveva evidenziato, da subito, la necessità di provvedere ad una tempestiva revisione dello studio SD14U attraverso l'acquisizione di ulteriori dati, con lo scopo di cogliere meglio i cambiamenti strutturali e le modifiche organizzative in atto, ma soprattutto le criticità che lo studio in esame aveva presentato fin da quel momento.

In particolare, aveva chiesto, tra l'altro, all'Amministrazione finanziaria di tener conto che:

- non era stata individuata, con un apposito cluster descrittivo, la figura, tipica del distretto di Prato, del c.d. “impannatore”, cioè del produttore di tessuti che si avvale esclusivamente di lavorazioni terziste nella realizzazione dei propri prodotti e che, per tali caratteristiche, non ha locali di produzione ma solo magazzino, non utilizza beni strumentali ed impiega un esiguo numero di dipendenti. La Commissione, in merito a tale osservazione aveva chiesto di introdurre, nella successiva dichiarazione dei redditi, la richiesta di informazioni adeguate. Tali informazioni sono state successivamente richieste ai contribuenti con un apposito questionario predisposto per l'evoluzione dello studio in esame, che ha consentito l'elaborazione di uno specifico cluster (n.9) contenuto nei nuovi gruppi omogenei descritti dal nuovo studio di settore;
- il massiccio fenomeno della globalizzazione e della delocalizzazione produttiva aveva prodotto, negli ultimi anni, una crisi strutturale del settore. Tale crisi comportava la necessità di monitorare l'andamento del comparto. La Commissione aveva osservato che nel caso in cui le lavorazioni fossero avvenute per lotti quantitativamente ridotti e quindi con una maggiore incidenza dei costi sui ricavi, lo scostamento derivante dall'applicazione dello studio poteva essere giustificato, in sede di contraddittorio, esibendo le fatture emesse, in modo da confrontare i prezzi praticati in diversi periodi d'imposta. Inoltre, la riduzione dei ricavi per effetto di prezzi unitari di vendita diminuiti a seguito delle mutate condizioni di mercato, poteva essere dimostrata verificando l'emissione di fatture di minor ammontare complessivo in periodi di uguale volume di produzione o di vendita.

Per tutti i motivi sopraindicati, la Commissione raccomandava all'Amministrazione finanziaria di considerare le osservazioni particolari sollevate dai rappresentanti delle Associazioni di categoria, e di disporre per lo studio in esame l'adozione di particolari cautele, sia nel valutare i risultati dell'applicazione GE.RI.CO., sia nell'effettuazione dei controlli. In particolare veniva evidenziata l'opportunità di considerare l'applicazione dello studio di settore come attività sperimentale indirizzata a rilevare eventuali criticità.

L'Amministrazione finanziaria, accogliendo le istanze pervenute dalle Associazioni di categoria, con circolare n. 121/E dell'8 giugno del 2000, giungeva ad attribuire carattere sperimentale allo studio SD14U, sottolineando che, in caso di mancato adeguamento, l'attività di accertamento degli uffici avrebbe dovuto tenere in particolare considerazione le specifiche osservazioni formulate dal contribuente. L'adeguamento spontaneo ai ricavi derivanti dallo studio approvato evita l'eventuale accertamento di maggiori ricavi sulla base delle risultanze dello studio di settore revisionato a seguito della elaborazione dei nuovi dati, anche nel caso in cui l'ammontare stimato da quest'ultimo risulti superiore a quello determinato con l'applicazione GE.RI.CO.

## **OSSERVAZIONI DELL'OSSERVATORIO PROVINCIALE DI PRATO.**

L'Osservatorio Provinciale di Prato, con nota del 26 giugno 2003, ha segnalato che *"...dalla lettura della nota tecnica e metodologica, in cui vengono individuati e descritti 13 cluster, non risulta colta la piccola e piccolissima impresa, per lo più costituita da ditte individuali, artigiani ed aziende a gestione familiare, che nella realtà toscana raggiungono una numerosità notevole. L'unico cluster nel quale potrebbero collocarsi tali aziende è il cluster 1 "Piccole imprese specializzate nella tessitura di tessuti ortogonali in conto terzi;" ma la dotazione media di addetti e di beni strumentali del cluster appare comunque eccessiva rispetto alla realtà di tali aziende..."*.

Un ulteriore aspetto critico evidenziato, è la forte variabilità delle "tariffe" applicate per le lavorazioni svolte in conto terzi. Conseguentemente tale volatilità assume conseguenze pesanti in particolare per i contoterzisti, costringendoli ad accettare commesse di lavorazione a prezzi sempre più bassi.

Sempre l'Osservatorio Provinciale di Prato, ha sottolineato anche che *"... da una analisi condotta dalla CNA di Prato e dalla Confartigianato di Prato relativa al volume d'affari delle aziende tessili da loro amministrate dal 1997 al 2002, è emerso che gli anni 1999 e 2002 sono stati quelli con i volumi d'affari più bassi. Nell'anno 2002 è stato ottenuto un volume d'affari addirittura inferiore al*

*1997, pur in presenza di un forte aumento dei prezzi dei fattori produttivi intermedi verificati nello stesso periodo...”.*

Un altro dato che mette in risalto la forte crisi che sta attraversando il settore tessile, è quello relativo all'età anagrafica degli imprenditori: secondo i dati elaborati dall'Osservatorio Fiscale della Camera di Commercio di Prato, dal 1997 al 2002 è stato registrato un forte calo del numero di aziende tessili artigiane (società di persone e ditte individuali).

Infatti l'età media degli imprenditori del tessile è piuttosto avanzata, con la conseguenza che molte imprese, al momento della cessazione dell'attività da parte del titolare, si estinguono definitivamente, senza alcuna possibilità di ricambio generazionale, in quanto le possibilità di rimanere sul mercato, per i familiari degli imprenditori che volessero proseguire l'attività, sono pressoché nulle.

I titolari delle aziende tessili artigiane si collocano prevalentemente nella fascia di età che va dai 50 ai 69 anni (57,1%), quindi in età prossima alla pensione, mentre la fascia d'età dei titolari con età compresa fra 18 e 29 anni, è il 4,73%.

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

- 1) Dall'analisi dello studio in esame l'Unione Industriale Pratese, con nota del 09/02/2004, ha segnalato che:
  - a causa della rigidità delle variabili strutturali, fermo restando un dato valore dei beni strumentali, i ricavi stimati delle aziende del settore risultano invariati sia nel caso in cui le imprese lavorino a pieno regime, che con attività ridotta al minimo;
  - in molti casi le aziende, per fronteggiare la concorrenza dei paesi emergenti, sono costrette a ridurre i prezzi di vendita senza poter, corrispondentemente, contenere i costi di produzione.

In conclusione, l'Unione Industriale Pratese, pur non esprimendo un sostanziale giudizio positivo sullo studio in esame, si dimostra disponibile a rivedere tale parere qualora l'Agenzia provveda:

- entro l'anno in corso, ad effettuare l'evoluzione dello studio TD14U;
- ad impegnarsi a considerare congrui tutti i soggetti che dichiarino almeno un ammontare di ricavi non inferiore a quello minimo stimato dallo studio;



- a dotare gli Osservatori provinciali di un effettivo potere d'indirizzo.

2) La Confartigianato, con nota del 5 febbraio 2004, pervenuta a questo ufficio il 9 febbraio 2004, dopo aver esaminato il funzionamento dello studio, e richiamato le già descritte situazioni di anomalia in cui versa l'intero comparto tessile, ha avanzato le seguenti richieste all'Agenzia:

- sospensione dell'applicazione dello studio, da estendersi anche al comparto moda;
- applicazione di un meccanismo forfetario a tutte le micro imprese che si collocano al di sotto di un determinato volume di ricavi, e non applicazione degli indicatori di coerenza per le stesse;
- riduzione dell'incidenza del valore dei beni strumentali;
- riduzione dell'incidenza del peso del collaboratore familiare in funzione dell'effettivo apporto di lavoro prestato;
- ritenere sostanzialmente congrui tutti i soggetti che dichiarino almeno un ammontare di ricavi non inferiore a quello minimo stimato dallo studio, legittimando quindi, per tali categorie di contribuenti, l'adeguamento al ricavo minimo;
- estensione del correttivo sul collaboratore previsto per le imprese familiari anche alle altre tipologie di imprese;
- attribuzione di un maggior peso del correttivo congiunturale in termini di riduzione percentuale da applicare ai ricavi.

In conclusione, la Confartigianato, in considerazione delle osservazioni formulate, esprime un parere di non validazione dello studio di settore TD14U.

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

Per quanto riguarda lo studio di settore in evoluzione, contraddistinto dalla nuova sigla TD14U, l'Agenzia delle entrate, in collaborazione con la So.Se., ha provveduto ad elaborare un nuovo prototipo che ha tenuto conto delle carenze e criticità che presentava il vecchio studio.

In particolare, per quanto riguarda le istanze avanzate dalla Confartigianato e dalla Confindustria, fa presente che:

- ✓ sulla base di quanto segnalato dalle Associazioni, non si ravvisano particolari motivazioni che possano giustificare la sospensione dell'applicazione dello studio TD14U, in quanto lo studio in evoluzione ha tenuto conto, nella costruzione della funzione di ricavo, dell'attuale perdurante crisi economica che investe il settore tessile. Inoltre, anche in considerazione della successiva richiesta di previsione di un meccanismo forfetario per le piccole imprese, sono stati elaborati e introdotti 2 nuovi correttivi della funzione di ricavo del nuovo studio, (successivamente descritti), utili, tra l'altro, a individuare correttamente le differenze in termini dimensionali tra le imprese che la sola specializzazione produttiva, evidenziata dai cluster, ha permesso solo in parte di cogliere;
- ✓ per quanto riguarda la *riduzione del peso del valore dei beni strumentali*, si osserva che tale problematica emerge costantemente dall'analisi di molte aree economiche, e pertanto, investendo gran parte degli studi di settore, sarà eventualmente oggetto di valutazione;
- ✓ per ciò che attiene alla richiesta di “...rendere l'intervallo di confidenza un ambito nel quale non sia praticabile un automatismo negli accertamenti...” si evidenzia che, già nella circolare n. 148/E del 1999 e nella circolare n. 110/E del 21 maggio 1999 è stato precisato che i contribuenti che si avvalgono della possibilità di adeguare i propri ricavi alle risultanze della applicazione degli studi di settore in sede di dichiarazione dei redditi devono effettuare l'adeguamento tenendo conto del valore che nella applicazione GERICO viene indicato quale ricavo di riferimento puntuale. Ai contribuenti che ritengono ve ne sia motivo è, peraltro, consentito collocarsi, anche in caso di adeguamento, all'interno dell'intervallo di confidenza e quindi anche al livello del ricavo minimo.

In sede di controllo della applicazione degli studi di settore l'amministrazione finanziaria:

a) nel primo caso, considererà corretta la posizione del contribuente e potrà procedere ad accertamento sulla base degli studi di settore solo nei casi in cui sulla base di elementi documentali sarà in grado di rettificare i dati presi a base per l'applicazione degli studi di settore;

b) in caso di adeguamento all'interno dell'intervallo tra ricavo minimo e ricavo congruo, fermo restando che si tratta, comunque, di un ricavo "possibile", potrà verificare e quindi chiedere al contribuente di giustificare per quali motivi abbia ritenuto di adeguarsi a un livello

di ricavi inferiore a quello di riferimento puntuale.

Pertanto, ciò posto, sarà cura dell’Agenzia sensibilizzare ulteriormente gli uffici alla corretta applicazione delle direttive impartite.

## **NUOVI CORRETTIVI INTRODOTTI PER LO STUDIO DI SETTORE TD14U.**

### ***1) Correttivo sul collaboratore familiare***

Per quanto riguarda le imprese familiari, senza dipendenti, è stato previsto un correttivo rapportato al consumo di energia elettrica.

In particolare, dall’osservazione delle distribuzioni ventiliche dei consumi di energia elettrica per addetto, relative alle imprese “strutturate”, che quindi impiegano lavoratori dipendenti e ne sostengono le spese, si è stabilito di fissare una soglia di 25.000 kwh annui per addetto, come valore mediano di riferimento con cui ogni impresa “non strutturata” (senza spese per lavoro dipendente) deve confrontare i propri consumi di energia per addetto. L’impresa, per potersi applicare il correttivo, dovrà misurare la distanza tra la propria quantità di energia elettrica effettivamente consumata e la soglia di riferimento. In sostanza, se un’impresa, per ipotesi, consuma 12.500 kwh all’anno di energia elettrica, il correttivo abatterà, in misura percentuale (in questo caso del 50%), il peso del contributo del collaboratore familiare alla funzione di ricavo, in relazione al rapporto tra consumo effettivo (12.500 kwh) e consumo stimato (25.000 kwh).

In fase di applicazione dello studio per le imprese “non strutturate”, alla voce “*numero di collaboratori familiari*”, si applicherà quindi un peso che assume al massimo un valore pari a 1, che corrisponde ad un consumo di 25.000 kwh annui per addetto.

### ***2) Correttivo congiunturale***

Per quanto riguarda l’elaborazione del c.d. *correttivo congiunturale*, occorre far riferimento ai criteri di costruzione della funzione di ricavo degli studi di settore, che individuano le relazioni esistenti tra la variabile dipendente (i ricavi) e le variabili indipendenti (quelle contabili e strutturali contenute nei questionari degli studi di settore.)

Nella funzione di ricavo le variabili indipendenti sono costituite dalle *variabili di flusso* (costo del venduto, costo per la produzione di servizi, spese per lavoro dipendente, spese per acquisti di

servizi) e dalle *variabili di stock* (valore dei beni strumentali, numero di collaboratori familiari, soci con occupazione prevalente).

Le variabili di flusso seguono solitamente gli andamenti congiunturali: aumentano col crescere dei ricavi, si riducono nel caso di contrazione delle vendite.

Le variabili di stock invece, per loro natura possono essere considerate statiche, (anelastiche) nel breve periodo rispetto agli andamenti congiunturali, in particolare in situazioni di andamento economico negativo: per questo motivo il loro “peso” rimane costante rispetto ad una particolare congiuntura economica. Ne discende che nel breve periodo i collaboratori familiari, i soci, i beni strumentali, non sono rapidamente “ridimensionabili”. Per “bilanciare” questa rigidità, è stato introdotto, nella stima dei ricavi, un correttivo da applicare alle variabili di stock per tener conto degli andamenti congiunturali negativi.

Tale correttivo viene applicato nel modo seguente:

- si prende come parametro di riferimento l'andamento dei ricavi e i consumi di energia elettrica.

Il correttivo scatta se si verificano, *contestualmente*, entrambe queste condizioni:

- *diminuzione dei consumi di energia elettrica e dei ricavi* nell'anno di applicazione dello studio, rispetto all'anno in cui fanno riferimento i dati utilizzati per la costruzione dello studio di settore (l'anno base per lo studio TD14U è il 2000).

Il correttivo, calcolato come rapporto tra i consumi di energia elettrica effettivamente consumata nell'anno di applicazione dello studio e quelli dell'anno base, viene applicato alle variabili di stock della funzione di ricavo (il valore dei beni strumentali, il numero di collaboratori familiari, il numero di soci con occupazione prevalente, le superfici di produzione).

## **CONSIDERAZIONI FINALI**

Si rinvia alla Commissione degli esperti per il relativo parere.

Roma, 10 febbraio 2004



## UNIONE INDUSTRIALE PRATESE

Via Valentini, 14 - 59100 Prato  
tel. 0574 45511 - fax 0574 604595  
www.ui.prato.it  
e-mail: uip@ui.prato.it

Prato, 9 febbraio 2004

dott. GIAMPIERO BRUNELLO  
Amministratore delegato  
Società per gli Studi di Settore S.p.a.  
Fax 06/50831301

dott. LUIGI ABRITTA  
Dirigente Ufficio Studi di Settore  
Direzione Accertamento  
Agenzia delle Entrate  
Fax 06/50545306

**Oggetto: Evoluzione Studio di Settore SD14 (produzione filati e tessuti) -- Parere**

Lo studio di settore SD14, produzione di filati e tessuti, interessa gran parte del comparto manifatturiero del nostro distretto, per tale motivo abbiamo aderito volentieri all'invito rivoltoci da Confindustria, di prendere parte agli incontri con gli esperti della Società per gli studi di settore e l'Agenzia delle Entrate per la messa a punto dello studio in esame.

Nel corso delle diverse riunioni, i nostri funzionari ed imprenditori hanno formulato diverse osservazioni rispetto al prototipo che veniva presentato, che purtroppo solo in parte sono state accolte.

Nel corso dell'ultima riunione tenutasi il 22 gennaio scorso è stata mostrata la versione definitiva dello studio che verrà presentata per la validazione alla Commissione degli esperti.

In vista di tale scadenza ci preghiamo inviarVi in allegato alla presente il parere della nostra associazione sul suddetto studio di settore.

Cordiali saluti.

IL DIRETTORE  
(No. 3/011)

All.

PU : 186M2004 | URIP021094 | Date: 02/02/2004  
Prot. 99/2004

CONFINDUSTRIA



## UNIONE INDUSTRIALE PRATESE

Via Valentini, 14 - 59100 Prato  
tel. 0574 4551 - fax 0574 604595  
www.ui.prato.it  
e-mail: uip@ui.prato.it

### Evoluzione Studio di Settore SD14 – Parere

Al termine di una serie di riunioni nel corso del quale abbiamo avuto modo di valutare il prototipo di Studio SD14 messo a punto dalla SO.SE. ci troviamo nostro malgrado a dover ribadire buona parte delle perplessità evidenziate nel corso dei precedenti incontri. In particolare, ribadiamo che rispetto all'anno 2000 la situazione in cui si trovano le aziende interessate dallo studio è drasticamente mutata. Le imprese hanno dovuto fare i conti sia con un generale peggioramento dell'economia sia con la concorrenza agguerrita dei paesi in via di sviluppo in particolare Cina ed India. Gli effetti di tale situazione sono di dominio pubblico; riduzione delle esportazioni, cessazione di aziende, calo dell'occupazione ed hanno trovato riscontro anche nel documento messo a punto dall'Osservatorio Provinciale di Prato.

A fronte di questa nuova situazione abbiamo sottolineato che lo studio proposto era inadeguato:

- per la rigidità delle variabili strutturali, il ricavo atteso a fronte di un determinato valore dei beni strumentali era sostanzialmente lo stesso indipendentemente dal fatto che l'azienda lavorasse a pieno regime o avesse dimezzato l'attività;
- per il mutamento che si era verificato nel rapporto fra costo dei fattori produttivi e prezzo di vendita, in molti casi le aziende per reggere la concorrenza dei paesi emergenti si sono trovate a ridurre in modo considerevole i prezzi di vendita senza poter comprimere in modo adeguato i costi di produzione. In altre parole risultava stravolta la base di riferimento per la realizzazione dello studio.

Mentre per la prima ipotesi si è trovata una soluzione forse non perfetta, ma comunque apprezzabile, attraverso il correttivo legato ai consumi in kwh di energia elettrica, niente si è potuto o voluto fare per correggere il secondo aspetto.

Purtroppo, in assenza di interventi che garantiscano alle imprese la certezza di potersi confrontare con uno studio di settore che tenga conto del cambiamento strutturale verificatosi nel settore **non** possiamo esprimere parere positivo alla **validazione** dello stesso. Siamo tuttavia disponibili a rivedere tale giudizio qualora si intervenga almeno nel senso di:

- fornire adeguate garanzie che lo studio sarà oggetto a brevissimo termine, entro il 2004, di un riesame volto a verificare la necessità di acquisire nuovamente i dati per l'evoluzione dello studio, in considerazione del mutato contesto economico;
- fornire nell'immediato garanzie che saranno considerati congrui e pertanto non accertabili tutti i soggetti che comunque abbiano conseguito ricavi non inferiori al ricavo minimo.
- dotare gli Osservatori Provinciali di un effettivo potere di indirizzo e di presa d'atto della situazione provinciale di crisi di questo o quel settore al fine di orientare gli uffici periferici delle Agenzie delle Entrate nell'attività di accertamento.

Cogliamo inoltre l'occasione per sottolineare la necessità di operare interventi correttivi che tengano conto della gravissima situazione congiunturale, su tutti gli studi che interessano il comparto produttivo tessile ed in particolare sullo Studio SD13 (finissaggio dei tessuti) la cui evoluzione è stata realizzata, come per lo studio SD14, acquisendo i dati nell'anno 2000.

Prato, febbraio 2004

PU1:1\$EM0024 | UR0021094 | 6/20/04 11:28:04

CONFINDUSTRIA



*Il Presidente*

Roma, 5 febbraio 2004

All'Agenzia delle Entrate  
C.a.dott. Luigi Abritta  
Responsabile dell'Ufficio Studi di Settore

Prot. n° 152

Oggetto: Parere su Manutenzione Studi di Settore SD14U.

Questa premessa deve essere considerata parte integrante del parere stesso e causa fondante delle conclusioni alle quali siamo arrivati.

Intanto vogliamo ricordare il rilievo strategico per il nostro sistema paese del comparto moda in Italia e per farlo basterà evidenziare un solo dato: il flusso delle esportazioni assicura un surplus nel commercio estero di circa 13,4 mld di Euro, che compensa in larga misura il deficit nazionale in ambito energetico ed agricolo.

Le fitte reti di relazioni tra imprese, spesso dislocate in distretti specializzati, sono diventate casi di studio presso le maggiori università e business school mondiali in quanto modello di organizzazione industriale di successo.

I distretti industriali rappresentano strutture produttive particolari, che fondono soluzioni tecniche ed organizzative avanzate con la tradizione artigiana che funge da eccezionale trampolino di lancio per la creatività, consentendo la rapida produzione di prototipi, di piccoli lotti e di un'infinità di varianti del prodotto base.

In alcuni di questi distretti l'industria del T/A è un elemento fondamentale delle relazioni sociali e della cultura locale.

Il tema assume una dimensione davvero considerevole in Toscana, dove sono presenti il 35% del totale delle imprese italiane (sono circa 20.000 le imprese toscane) e il 19% degli addetti. L'export toscano (circa 4,5 miliardi di Euro), rappresenta il 18% delle esportazioni italiane del settore del tessile e dell'abbigliamento.

Negli ultimi anni, al perdurare di un clima congiunturale sfavorevole - le cui origini sono da rintracciarsi nella sostanziale incertezza e sfiducia che da tempo pervade i mercati internazionali - si sono aggiunte alcune tendenze di fondo (che potremmo definire "interne" al sistema moda nella sua

accezione più ampia, comprendente i settori tessile, abbigliamento, calzature e quello degli accessori) le quali, nel mutare il contesto competitivo di riferimento per tale industria, finiscono con l'incidere profondamente sulla reale capacità delle imprese di mantenere saldi i propri margini operativi.

In effetti, fenomeni quali:

il crescente grado di concentrazione nei settori tanto a monte (fornitori di materie prime) quanto a valle (distribuzione) della filiera e quindi la progressiva riduzione del numero di fornitori e clienti con conseguente perdita di capacità contrattuale delle imprese del comparto;

il mutato atteggiamento dei consumatori nei confronti del prodotto moda per il quale si registra l'ulteriore rafforzamento dell'immagine legata al marchio aziendale e il conseguente allentamento della forza implicita del *made in Italy*;

il crescente grado di apertura dei mercati, stimolato dal prossimo smantellamento dell'Accordo Multifibre previsto per il 2005, che favorisce il continuo ingresso di competitori sempre nuovi e agguerriti operanti spesso in "dumping";

il prossimo ingresso di paesi di nuova industrializzazione all'interno della U.E. con il rischio di una "delocalizzazione" all'interno dell'Europa ed il conseguente smantellamento dell'industria di questo settore in Italia;

la scarsa incisività di politiche di tutela dei prodotti fatti in Italia ed in Europa con il conseguente impoverimento del tessuto produttivo;

rendono di fatto inefficaci le strategie che gli imprenditori cercano di attuare per difendersi e reagire per mantenere quote di mercato e margini operativi sufficienti alla sopravvivenza stessa del sistema.

L'attuale situazione di estrema difficoltà del settore costringe alla cessazione numerose imprese e sta distruggendo progressivamente la capacità produttiva nazionale. Anche tutta la rete "sistema" di relazioni del settore a livello nazionale ed internazionale sta subendo contraccolpi pesanti tali da rendere critica anche la mera sopravvivenza del settore stesso nel prossimo futuro.

Quanto sopra enunciato trova, purtroppo, piena conferma e legittimità nella "Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale europeo e al Comitato delle Regioni" predisposto dalla Commissione Europea lo scorso 29 ottobre (COM 2003 649 definitivo) e sul quale il 21 gennaio 2004 c'è stata la consultazione delle categorie.

Il documento afferma:

*"Il biennio 2001-2002 è stato assai difficile per il settore tessile e dell'abbigliamento, dal momento che si è osservato un notevole calo della produzione (-8,7%) e del livello occupazionale (-8,4%) [...]. Il settore tessile e dell'abbigliamento in Europa ha subito negli ultimi anni una serie di trasformazioni radicali, dovute all'effetto combinato dei cambiamenti tecnologici, dell'andamento dei diversi costi di produzione e dell'emergere di concorrenti importanti a livello internazionale. Con tutta probabilità la situazione continuerà a registrare simili mutamenti anche nel prossimo, prevedibile futuro, e la definitiva eliminazione a partire dal 1° gennaio 2005 del sistema dei contingenti all'importazione, rimasto in vigore negli ultimi quarant'anni, comporterà un ulteriore aumento della concorrenza dai paesi terzi. In risposta alle precedenti sfide competitive, l'industria europea tessile e dell'abbigliamento ha intrapreso un lungo processo di ristrutturazione, di modernizzazione e di innovazione tecnologica. Le imprese hanno migliorato la loro competitività riducendo in misura sostanziale o cessando del tutto la produzione in serie e di pronto moda semplice [...]. I servizi della Commissione hanno avviato uno studio per esaminare in maniera dettagliata l'impatto dell'eliminazione dei contingenti nell'Unione europea. Lo studio [...] comporta un'analisi dei tipi specifici di prodotto maggiormente a rischio, delle ripercussioni derivanti dall'abolizione dei contingenti sulla produzione e sull'occupazione nell'UE allargata, e infine del probabile impatto su singole regioni dipendenti dall'industria tessile e dell'abbigliamento. È plausibile che l'impatto sarà più forte in alcune regioni con un'elevatissima concentrazione di produzione di tessili e di abbigliamento, e che si potranno registrare ripercussioni negative tanto*



*sulle regioni dell'Unione in cui è già in atto una crisi economica quanto sui lavoratori meno qualificati e sulla numerosa forza lavoro femminile occupata nella confezione di indumenti.*

#### *3.2.4. Impatto delle importazioni provenienti dai principali fornitori*

*Dalla sua adesione all'OMC nel 2001 la Cina ha fruito dell'eliminazione progressiva dei contingenti conformemente all'accordo sui tessili e sull'abbigliamento. Nel 2002 le importazioni delle categorie di prodotti liberalizzate per la Cina nell'ambito della terza fase dell'ATA sono aumentate del 46% in termini di valore e del 192% in termini di volume, con una diminuzione del prezzo unitario medio del 50%.*

#### *3.3.5. Occupazione*

*Il settore tessile e dell'abbigliamento europeo ha perso quasi un milione di posti di lavoro nel decennio 1990-2000, e le sfide che si profilano all'orizzonte comporteranno con ogni probabilità ulteriori perdite. L'unica strategia sostenibile per il settore in Europa consiste nel concentrarsi sull'innovazione, la ricerca, il comparto moda e il design, la creatività e la qualità, come pure sull'impiego di nuove tecnologie, associando a questi aspetti relazioni industriali positive.”*

La situazione dell'interno comparto del Tessile Abbigliamento Calzature è molto delicata e l'organizzazione produttiva, così come oggi la conosciamo, è destinata a mutare radicalmente nei prossimi anni.

La situazione non permette ulteriori perdite di tempo, è necessario mettere in atto ogni forma di supporto che le varie istituzioni sono in grado di sostenere. In questo senso è fondamentale l'appoggio del Ministero delle Finanze affinché non penalizzi ulteriormente il comparto.

Si è chiesto più volte lo stato di crisi del settore, che avrebbe consentito di adottare provvedimenti utili per i rinvii di tutte le scadenze fiscali e contributive e misure che permettessero il posticipo delle scadenze di mutuo e/o leasing accessi per investimenti.

In relazione al 2003 possiamo solo dire che è stato l'anno peggiore di una serie di anni particolarmente difficili per le imprese del settore Tessile-Abbigliamento-Calzature.

Avevamo chiesto la **sospensione dell'applicazione degli studi per il settore tessile** che per i motivi già indicati, dovrebbe essere estesa a tutto il comparto moda.

In questo contesto intendiamo ribadire tale richiesta.

Per come sono strutturati, gli studi non riescono a tener conto della forte fluttuazione congiunturale che attraversa questo settore e **chiediamo che venga applicato un meccanismo “forfetario” a tutte le micro-imprese sotto un determinato fatturato** in maniera da non applicare quegli indicatori econometrici che sono idonei a cogliere realtà strutturali più consistenti ma non loro.

In questo contesto siamo a dare un parere su quanto esaminato in relazione allo studio SD14U.

Già dal primo incontro svoltosi lo scorso anno, abbiamo avuta la netta percezione che il nuovo studio, probabilmente per una costruzione econometrica legata più a valutazioni soggettive di tipo economico che a valutazioni di tipo statistico, fosse maggiormente penalizzante rispetto a quello precedente che comunque era di tipo sperimentale. Tale percezione è stata confermata dalle riprove fatte mettendo a confronto i dati degli anni precedenti elaborati sul nuovo studio. Questo è inaccettabile soprattutto in relazione al fatto che coloro i quali non si fossero adeguati allo studio precedente, anche per motivi di “crisi congiunturale”, potrebbero avere degli accertamenti sulla base del nuovo studio, che, vogliamo sottolinearlo, è più penalizzante rispetto al precedente.

- Nei lavori per la costruzione dei nuovi studi di settore abbiamo fatto molte osservazioni ne elenchiamo alcune:

**a) ridurre l'incidenza del valore dei beni strumentali attraverso una sorta di attualizzazione del valore del bene** prendendo a riferimento il costo originario del bene al netto della costante quota di ammortamento prevista dagli appositi decreti ministeriali, fatta salva una soglia minima che si può ipotizzare pari a due quote.

Esempio. Macchinario: costo € 100.000; quota: 12,5%

valore beni strumentali                      1 anno 100.000 €

2 anno 87.500 €

3 anno 75.000 €

ecc. fino all'importo al di sotto del quale non e' possibile scendere, pari a  
€ 12.500 x 2 = € 25.000

**b) ridurre l'incidenza del collaboratore in funzione dell'effettivo apporto.**  
Per apporto è da intendersi quantità e qualità del lavoro prestato;

**c) rendere l'intervallo di confidenza un ambito nel quale non sia praticabile un automatismo negli accertamenti.** Sarebbe quindi auspicabile uno strumento normativo che dia certezza del diritto e che permetta di non adeguarsi al ricavo puntuale per essere considerati congrui. Ribadiamo che è necessario fornire nell'immediato garanzie che siano considerati congrui e pertanto non accertabili tutti i soggetti che comunque abbiano conseguito ricavi non inferiori al ricavo minimo.

- Dobbiamo dare atto allo sforzo dei vari uffici per trovare dei correttivi allo studio. I correttivi individuati hanno una valenza importante e tendono a migliorare la corrispondenza complessiva dello studio alla realtà produttiva. Abbiamo accolto con piacere il correttivo sulle imprese familiari che ci sembra ben costruito, anche se le limitazioni all'applicazione ne riducono notevolmente l'impatto. Infatti esso diviene elemento di sperequazione fra imprese, dal momento che, a parità di struttura e di fatturato, esse possono risultare congrue o non congrue sulla base della semplice natura giuridica. Non si capisce, in effetti, perché ad una impresa familiare con un collaboratore spetti il correttivo mentre esso non spetti ad una società in nome collettivo con due soci oppure ad una ditta individuale con un solo dipendente. La sperequazione si rileva anche in relazione alla costituzione di nuove imprese le quali sono escluse dall'applicazione di tale correttivo.

**Pertanto chiediamo che il correttivo relativo alle imprese familiari venga esteso anche alle altre tipologie aziendali.**

- Il correttivo definito congiunturale legato ai consumi elettrici è molto interessante e fa' intravedere nuovi percorsi da intraprendere per ulteriori o diverse forme di correttivi, purtroppo però non riesce a cogliere completamente ed in maniera incisiva la reale portata della crisi in atto e si è dimostrato non idoneo a svolgere la propria funzione per tutte le attività come, solo ad esempio, per le roccature.

**Chiediamo che il correttivo congiunturale venga reso maggiormente incisivo in termini di riduzione percentuale da applicare ai ricavi.**

- Non dobbiamo, però, dimenticare che i citati correttivi si innestano su un impianto che, come già detto, è più penalizzante rispetto al precedente studio e pertanto non fanno che cercare di riequilibrare, in modo molto parziale, una situazione fortemente squilibrata.

**E' necessario pertanto a nostro avviso proseguire il confronto finalizzato ad una migliore definizione dell'impianto dello Studio stesso.**

- Lo Studio di Settore, in quanto strumento statistico di carattere generale, volto a leggere una realtà composita attraverso categorie uniformi, non può per definizione essere in grado di cogliere in maniera esaustiva l'ampio spettro di specificità che caratterizzano ciascun settore. Questo aspetto, più volte menzionato nel corso degli incontri avvenuti, implica la **necessità di un approccio di tipo valutativo da parte delle Agenzie delle Entrate territoriali in sede di accertamento. Tale approccio deve però essere formalizzato attraverso un riferimento diretto da inserire in premessa del decreto di approvazione dello Studio**, non essendo all'uopo sufficiente, come dimostrano gli avvenimenti del recente passato, le semplici circolari ministeriali.
- Sempre in relazione alla concreta applicazione dello Studio e con il fine di stabilire un approccio di tipo valutativo da parte delle Agenzie delle Entrate territoriali è necessario individuare le forme istituzionali utili affinché gli Osservatori Provinciali possano esplicitare fino in fondo il proprio ruolo. **E' necessario cioè dare formale e sostanziale valenza, in sede di accertamento, alle indicazioni che gli Osservatori potranno fornire nell'espletamento della funzione** di individuazione delle specificità dei singoli settori produttivi e/o dei diversi ambiti territoriali di riferimento. Anche su questo aspetto **si ritiene necessario inserire una specifica direttiva nella premessa del decreto di approvazione dello Studio**. Dotare gli Osservatori Provinciali di un effettivo potere di indirizzo e di presa d'atto della situazione provinciale di crisi di questo o quel settore al fine di orientare gli uffici periferici delle Agenzie delle Entrate nell'attività di accertamento.

Per quanto indicato sia in premessa sia nei punti precedenti ci vediamo costretti, nonostante la valutazione positiva del lavoro sin qui svolto e della strada intrapresa sia dalla So.Se. sia dalla Agenzia delle Entrate per individuare correttivi idonei a cogliere le realtà produttive strutturate sia quella meno strutturate, che sono la stragrande maggioranza, a fornire un parere di non validazione della manutenzione degli studi, nella loro forma attuale, ritenendo necessario, approfondire ulteriormente lo studio alla luce delle modifiche richieste ed individuare i necessari correttivi che rendano lo studio consona a rilevare la reale capacità produttiva delle imprese a cui lo studio è destinato.

Proponiamo, quindi, di continuare il lavoro intrapreso al tavolo per individuare i necessari correttivi, rendendoci sin da ora disponibili a fornire la nostra collaborazione.

Stefano Acerbi



# CNA

## FEDERMODA TESSILE ABBIGLIAMENTO

Roma, martedì 10 febbraio 2004

Spett.le Ufficio Studi di Settore  
Agenzia delle Entrate  
ROMA

Oggetto : studio di settore SD14

E' risaputo quanto sia pesante la crisi che ha attanagliato il settore tessile abbigliamento in questi anni. Crisi di carattere sia congiunturale che strutturale, in un clima di grande incertezza e sfiducia sui mercati internazionali, che sta portando alla chiusura di numerosissime imprese. Purtroppo non si vede un reale sbocco a questa situazione e molte imprese, fra l'altro, non chiudono perché purtroppo non hanno i soldi per licenziare i dipendenti.

Tale situazione è stata evidenziata, in questi anni, dalle Associazioni di settore, dai Sindacati dei lavoratori, dal Ministero delle Attività produttive e del Commercio con l'Estero ed ora anche dal Parlamento Europeo che, in una risoluzione del 29-1-2004, esprime forti preoccupazioni per la situazione in cui versa il settore tessile, anche alla luce della sua rilevanza strategica per la UE.

E' per tutti questi motivi che abbiamo chiesto già molte volte lo stato di crisi del settore con le implicazioni fiscali, contributive e finanziarie connesse.

Questo premesso, passando al merito della evoluzione della studio SD14, alla luce di quanto espresso dagli esperti della federazione si osserva quanto segue.

1) Tale studio a nostro parere non coglie sufficientemente il profondo stato di crisi del settore al punto che rimane anche non comprensibile il fatto che ci siano numerosi casi in cui l'attuale studio è penalizzante rispetto al precedente.

2) Dobbiamo dare atto allo sforzo dei vari uffici per trovare dei correttivi allo studio. I correttivi individuati hanno una valenza importante e tendono a migliorare la corrispondenza complessiva dello studio alla realtà produttiva. Abbiamo accolto con piacere il correttivo dell'apporto dei collaboratori delle imprese familiari che ci sembra ben costruito, anche se le limitazioni all'applicazione ne riducono notevolmente l'impatto. Infatti esso diviene elemento di sperequazione fra imprese, dal momento che, a parità di struttura e di fatturato, esse possono risultare congrue o non congrue sulla base della semplice natura giuridica. Non si capisce, in effetti, perché ad una impresa familiare con un collaboratore spetti il correttivo mentre esso non spetta ad una società in nome collettivo con due socie oppure ad una ditta individuale con un solo dipendente. La sperequazione si rileva anche in relazione alla costituzione di nuove imprese le quali sono escluse dall'applicazione di tale correttivo.

Pertanto chiediamo che il correttivo relativo alle imprese familiari venga esteso anche alle altre tipologie aziendali.

3) Il correttivo definito congiunturale legato ai consumi elettrici è molto interessante e fa intravedere nuovi percorsi da intraprendere per ulteriori o diverse forme di correttivi, purtroppo però non riesce a

cogliere completamente ed in maniera incisiva la reale portata della crisi in atto e si è dimostrato non idoneo a svolgere la propria funzione per tutte le attività (come, solo ad esempio, per le roccature). Chiediamo che il correttivo congiunturale venga reso maggiormente incisivo in termini di riduzione percentuale da applicare ai ricavi.

4) Riteniamo che vi siano altri punti su cui è necessario operare aggiornamenti

- a. Ridurre l'incidenza del valore dei beni strumentali attraverso una sorta di attualizzazione del valore del bene prendendo a riferimento il costo originario del bene al netto della costante quota di ammortamento prevista dagli apposti decreti ministeriali, fatta salva una soglia minima che si può ipotizzare pari a due quote.
- b. Ridurre l'incidenza del collaboratore in funzione dell'effettivo apporto. Per apporto è da intendersi quantità e qualità del lavoro prestato;
- c. Rendere l'intervallo di confidenza un'ambito nel quale non sia praticabile un automatismo negli accertamenti. Sarebbe quindi auspicabile uno strumento normativo che dia certezza del diritto e che permetta di non adeguarsi al ricavo puntuale per essere considerati congrui. Ribadiamo che è necessario fornire nell'immediato garanzie che siano considerati congrui e pertanto non accettabili tutti i soggetti che comunque abbiano conseguito ricavi non inferiori al ricavo minimo.

Riteniamo che tutti questi punti siano pregiudizievoli rispetto ad un parere favorevole nello studio in oggetto.

5) Osserviamo infine che, in relazione alla concreta applicazione dello Studio e con il fine di stabilire un approccio di tipo valutativo da parte delle Agenzie delle Entrate territoriali è necessario individuare le forme istituzionali utili affinché gli Osservatori Provinciali possano esplicare fino in fondo il proprio ruolo. E' necessario, cioè, dare formale e sostanziale valenza, in sede di accertamento, alle indicazioni che gli osservatori potranno fornire nell'espletamento della funzione di individuazione delle specificità dei singoli settori produttivi e/o dei diversi ambiti territoriali di riferimento. Anche su questo aspetto si ritiene necessario inserire una specifica direttiva nella premessa del decreto di approvazione dello Studio. Occorre dotare gli Osservatori Provinciali di un effettivo potere di indirizzo e di presa d'atto della situazione provinciale di crisi di questo o quel settore al fine di orientare gli uffici periferici delle Agenzie delle Entrate nell'attività di accertamento.

Riteniamo quindi che, in assenza di tutti questi correttivi il parere sia per la non validazione.

Distinti saluti

Il Segretario nazionale  
CNA  
Federmoda Tessile Abbigliamento  
Dr Oreste Baioni

VIA E-MAIL



*Agenzia delle Entrate*

**Direzione Regionale della Toscana**

Settore Accertamento

Ufficio Governo dell'Accertamento e Studi di Settore

Firenze, 26 giugno 2003

Alla Commissione Esperti  
per gli Studi di settore  
*per il tramite*  
dell'Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore  
ROMA

p.c. All'Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore  
ROMA

Prot. A2/2003/23536

**Oggetto:** revisione studio di settore SD14U

In allegato si trasmette la relazione dell'Osservatorio Provinciale sugli Studi di Settore della provincia di Prato concernente la revisione dello studio SD14U per l'inoltro alla Commissione Esperti.

Il Dirigente  
(Rossella Orlandi)

**OSSERVATORIO PROVINCIALE SUGLI STUDI DI SETTORE  
PROVINCIA DI PRATO**

***Alla Commissione Esperti per gli Studi di settore***

**OGGETTO:** revisione dello studio di settore SD14U

Nell'ambito dell'Osservatorio Provinciale degli Studi di Settore di Prato sono state affrontate, su sollecitazione dei rappresentanti delle categorie interessate, le problematiche connesse con l'applicazione degli studi di settore relativi al tessile ed in particolare dello studio SD14U attualmente considerato sperimentale e con la nuova formulazione dello stesso in fase di validazione.

Le risultanze di tali analisi, suffragate da dati raccolti dai rappresentanti delle categorie e dall'Agenzia nonché ricavate da rapporti sulla situazione economica della provincia pratese della Camera di Commercio e dell'IRPET, sono riassunti nella presente nota che quest'Osservatorio ha deliberato di trasmettere a codesta Commissione Nazionale.

Si premette che nella categoria è molto forte la preoccupazione legata alla situazione di crisi dell'intero distretto pratese basato sull'industria tessile di cui alcuni dati vengono riportati nella presente relazione, crisi che inevitabilmente si riflette nell'applicazione dello studio che difficilmente sarà in grado di cogliere l'anomalo andamento delle tariffe di lavorazione che anziché adeguarsi all'inflazione stanno arretrando verso livelli di alcuni anni fa.

In effetti i questionari hanno raccolto i dati riferiti all'anno 2000 che, per riportare le parole usate dall'IRPET nella relazione sulla situazione economica della Toscana – consuntivo anno 2002- previsioni anno 2003-2004, è stato un anno *felix* per l'economia toscana la quale aveva registrato una crescita del PIL del 4.6% mentre il 2002 sarà ricordato come un *annus horribilis* con un tasso di variazione del Pil stagnante ( +0.2 ) e le prospettive per 2003 ed il 2004 non sono incoraggianti.

La circostanza che i dati elaborati siano riferiti all'anno 2000 potrebbe risultare distorsiva rispetto alla situazione attuale delle aziende del settore tessile.

In previsione della prossima approvazione dello studio di settore SD14U l'Osservatorio Provinciale desidera sottoporre alla Vostra attenzione quanto analizzato nelle ultime riunioni in particolare con i rappresentanti della Unione Industriale Pratese, della Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa e della Confartigianato di Prato (CNA), evidenziando alcune perplessità sorte dalla lettura della nota tecnica e metodologica datata marzo 2003.

In primo luogo dalla lettura della nota tecnica e metodologica, in cui vengono individuati e descritti 13 cluster, non risulta colta la piccola e piccolissima impresa, per lo più costituita da ditte individuali, artigiani ed aziende a gestione familiare, che nella realtà toscana raggiungono una numerosità notevole.

L'unico cluster nel quale potrebbero collocarsi tali aziende è il cluster 1 *Piccole imprese specializzate nella tessitura di tessuti ortogonali in conto terzi*; ma la dotazione media di addetti e di beni strumentali del cluster appare comunque eccessiva rispetto alla realtà di tali aziende. Pare quindi necessario individuare un ulteriore cluster per meglio rappresentare tali soggetti e garantire un corretto funzionamento dello studio.

Altro aspetto di estrema rilevanza, che non pare lo studio possa cogliere, è la estrema variabilità delle “tariffe” per le lavorazioni conto terzi.

Le tariffe assumo infatti una variabilità quasi giornaliera, per cui il fatto che lo studio possa non tenere conto di un aspetto che rappresenta una caratteristica peculiare del settore tessile, potrebbe portare a fenomeni distorsivi della realtà.

Tale variabilità assume conseguenze gravissime in particolare per i contoterzisti, e ciò soprattutto in periodi in cui la crisi conclamata del settore, di cui sopra si faceva cenno, ha costretto tali soggetti ad accettare commesse a prezzi estremamente bassi.

Da una analisi condotta dal CNA di Prato e dalla Confartigianato di Prato relativa al volume d'affari delle aziende tessili da loro amministrato dal 1997 al 2002, è emerso che gli anni 1999 e 2002 sono stati quelli con i volumi d'affari più bassi. Nell'anno 2002 è stato ottenuto un volume d'affari addirittura inferiore al 1997, pur in presenza di un forte aumento dei prezzi dei fattori produttivi intermedi verificati nello stesso periodo.

I dati sono stati rilevati su un panel fisso, cioè considerando solo le aziende amministrato per tutti e sei gli anni. La popolazione così formata risulta composta da 895 aziende.

Nella tabella che segue si riportano i dati relativi al volume d'affari in unità di euro rilevato per tale insieme di aziende:

<b>Anno</b>	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<i>Volume d'affari in €</i>	60.922.843	55.367.021	52.766.577	59.314.578	60.835.649	52.095.100
<i>Variaz. % anno base 2000</i>	+ 2,71 %	- 6,66 %	- 11,04 %	-	+ 2,56 %	- 12,17 %

*Fonte : CNA - Artigianato*

Analizzando tali dati per fasce di fatturato si nota che il segmento che ha risentito maggiormente della crisi del settore è quello intermedio, con fatturati compresi tra i 50.000 euro ed i 100.000 euro.



I dati sono esposti nella tabelle che segue:

<i>anno</i> ----- <i>vol. affari</i>	1997	1998	1999	2000	2001	2002	n. soggetti
fino a 50.000 €	13.073.926	11.854.432	11.676.776	13.540.649	14.003.987	11.997.324	406
var su 2000	- 3,45 %	- 12,45 %	- 13,77 %	Anno base	+ 3,42 %	-11,40 %	
Da 50.000 a 100.000 €	24.785.905	21.628.268	20.483.326	23.443.394	23.718.684	20.125.829	352
var su 2000	+ 5,73 %	- 7,74 %	- 12,63 %	Anno base	+ 1,17 %	-14,15 %	
oltre 100.000 €	23.063.012	21.884.321	20.606.475	22.330.535	23.112.978	19.971.947	137
var su 2000	+ 3,28 %	- 2,00 %	- 7,72 %	Anno base	+ 3,50 %	-10,56 %	
Totale	60.922.843	55.367.022	52.766.577	59.314.578	60.835.649	52.095.100	895
var su 2000	+ 2,71 %	- 6,66 %	- 11,04 %	Anno base	+ 2,56 %	-12,17 %	

Fonte : CNA - Artigianato

Un ulteriore dato che evidenzia la crisi che sta attraversando il distretto tessile è quello relativo alla demografia imprenditoriale; secondo i dati forniti dall'Osservatorio Fiscale della Camera di Commercio di Prato da 1997 al 2002 è stato registrato un forte calo del numero di aziende tessili artigiane (società di persone e ditte individuali). Nelle tabelle che seguono si riportano tali dati prima per totali e poi per natura giuridica:

<i>sezioni e divisioni di attività</i>			<i>totale</i>			
<b>Anno</b>		<i>Descrizione</i>	<i>regis.</i>	<i>Attive</i>	<i>iscr.</i>	<i>Cess</i>
1995	DB17	Industri tessili	7753	6147	295	384
1996	DB17	Industri tessili	7601	5971	234	373
1997	DB17	Industri tessili	7069	5811	272	784
1998	DB17	Industri tessili	6592	5529	257	717
1999	DB17	Industri tessili	6275	5233	182	500
2000	DB17	Industri tessili	6053	5038	162	370
2001	DB17	Industri tessili	5886	4862	216	370
2002	DB17	Industri tessili	5539	4554	164	482
<b>totali</b>					<b>1782</b>	<b>3980</b>

Fonte: C.C.I.A.A. Prato

sezioni e divisioni di attività			società di capitale			
Anno		Descrizione	regis.	Attive	iscr.	Cess
1995	DB17	Industri tessili	1931	1284	90	44
1996	DB17	Industri tessili	1978	1305	83	34
1997	DB17	Industri tessili	1916	1310	80	129
1998	DB17	Industri tessili	1814	1305	87	195
1999	DB17	Industri tessili	1822	1308	73	77
2000	DB17	Industri tessili	1813	1318	61	71
2001	DB17	Industri tessili	1844	1330	91	64
2002	DB17	Industri tessili	1813	1301	69	97
<b>totali</b>					<b>634</b>	<b>711</b>

Fonte: C.C.I.A.A. Prato

sezioni e divisioni di attività			società di persone			
Anno		Descrizione	regis.	Attive	iscr.	Cess
1995	DB17	Industri tessili	2311	1632	89	99
1996	DB17	Industri tessili	2284	1616	63	78
1997	DB17	Industri tessili	2067	1567	58	269
1998	DB17	Industri tessili	1959	1503	71	159
1999	DB17	Industri tessili	1897	1455	42	94
2000	DB17	Industri tessili	1839	1402	29	70
2001	DB17	Industri tessili	1782	1349	31	78
2002	DB17	Industri tessili	1688	1286	25	105
<b>totali</b>					<b>408</b>	<b>952</b>

Fonte: C.C.I.A.A. Prato

sezioni e divisioni di attività			ditte individuali			
Anno		Descrizione	regis.	Attive	iscr.	Cess
1995	DB17	Industri tessili	3498	3224	116	241
1996	DB17	Industri tessili	3326	3046	87	261
1997	DB17	Industri tessili	3074	2930	133	384
1998	DB17	Industri tessili	2808	2718	97	360
1999	DB17	Industri tessili	2546	2466	66	328
2000	DB17	Industri tessili	2390	2314	72	229
2001	DB17	Industri tessili	2249	2180	94	228
2002	DB17	Industri tessili	2030	1964	69	277
<b>totali</b>					<b>734</b>	<b>2308</b>

Fonte: C.C.I.A.A. Prato

sezioni e divisioni di attività			altre forme			
Anno		Descrizione	regis.	Attive	iscr.	cess
1995	DB17	Industri tessili	13	7	0	0
1996	DB17	Industri tessili	13	4	1	0
1997	DB17	Industri tessili	12	4	1	2
1998	DB17	Industri tessili	11	3	2	3
1999	DB17	Industri tessili	10	4	1	1
2000	DB17	Industri tessili	11	4	0	0
2001	DB17	Industri tessili	11	3	0	0
2002	DB17	Industri tessili	8	3	1	3
<b>totali</b>					<b>6</b>	<b>9</b>

Fonte: C.C.I.A.A. Prato

Tali dati vanno analizzati anche in raffronto con le nuove iscrizioni e le cessazioni rilevate in Toscana nel periodo 1997-2002 (Fonte: Dati del consuntivo strutturale 2002 della Toscana); nella tabella che segue si osserva che il settore tessile (il principale responsabile dei dati negativi rilevati nel manifatturiero) è in controtendenza con i dati complessivi:

SEZIONI E DIVISIONI DI ATTIVITA'		1997				1998			
		REGIS.	ISCR.	CESS.	SALDO	REGIS.	ISCR.	CESS.	SALDO
A	Agricoltura, caccia e silvicoltura	52.904	44.572	3.899	40.673	51.964	4.426	5.454	-1.028
B	Pesca, piscicoltura e servizi connessi	535	45	76	-31	532	29	41	-12
C	Estrazione di minerali	578	12	22	-10	577	17	17	0
D	Attività manifatturiere	69.013	4.148	5.099	-951	69.375	4.997	4.637	360
E	Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua	116	18	5	13	116	7	6	1
F	Costruzioni	42.583	3.862	3.155	707	43.962	4.046	2.816	1.230
G	Comm. ingr. e dett., rip. beni pers. e per la casa	105.058	6.795	8.140	-1.345	104.158	6.298	7.210	-912
H	Alberghi e ristoranti	20.238	1.667	1.432	235	20.675	1.701	1.385	316
I	Trasporti, magazzinaggio e comunicaz.	13.509	965	1.088	-123	13.345	822	1.019	-197
J	Intermediaz. monetaria e finanziaria	6.118	787	572	215	6.502	917	547	370
K	Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca	33.538	2.977	2.932	45	34.487	3.130	2.485	645
M	Istruzione	817	78	59	19	866	89	57	32
N	Sanità e altri servizi sociali	937	88	94	-6	976	96	73	23
O	Altri servizi pubblici, sociali e personali	16.049	1.171	1.067	104	16.276	1.017	895	122
P	Serv. domestici presso famiglie e conv.	10	1	5	-4	11	3	1	2
Nc	Imprese non classificate	7.828	1.215	507	708	8.254	1.742	587	1.155
<b>Tot</b>	<b>TOTALE</b>	<b>369.831</b>	<b>68.401</b>	<b>28.152</b>	<b>40.249</b>	<b>372.076</b>	<b>29.337</b>	<b>27.230</b>	<b>2.107</b>

di cui

DB17	Industrie tessili	12.218	516	1.226	-710	11.595	515	1.110	-595
------	-------------------	--------	-----	-------	------	--------	-----	-------	------

Fonte: Unioncamere, Movimprese, 2002

SEZIONI E DIVISIONI DI ATTIVITA'		1999				2000			
		REGIS.	ISCR.	CESS.	SALDO	REGIS.	ISCR.	CESS.	SALDO
A	Agricoltura, caccia e silvicoltura	52.433	2.900	2.566	334	52.098	2.551	3.121	-570
B	Pesca, piscicoltura e servizi connessi	510	19	40	-21	504	16	31	-15
C	Estrazione di minerali	569	7	15	-8	563	4	10	-6
D	Attività manifatturiere	69.108	3.743	4.021	-278	69.289	3.582	3.732	-150
E	Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua	125	5	2	3	125	3	9	-6
F	Costruzioni	45.602	4.037	2.652	1.385	47.749	4.406	2.724	1.682
G	Comm. ingr. e dett., rip. beni pers. e per la casa	104.195	6.470	6.807	-337	105.089	7.048	7.162	-114
H	Alberghi e ristoranti	21.021	1.371	1.237	134	21.360	1.223	1.253	-30
I	Trasporti, magazzinaggio e comunicaz.	13.448	842	845	-3	13.440	868	1.098	-230
J	Intermediaz. monetaria e finanziaria	6.931	906	500	406	7.443	987	556	431
K	Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca	36.025	3.028	1.892	1.136	37.924	3.092	1.997	1.095
M	Istruzione	898	74	51	23	939	84	66	18
N	Sanità e altri servizi sociali	1.023	87	50	37	1.044	47	38	9
O	Altri servizi pubblici, sociali e personali	16.409	885	822	63	16.423	796	887	-91
P	Serv. domestici presso famiglie e conv.	11	1	1	0	12	1	0	1
Nc	Imprese non classificate	9.770	3.754	744	3.010	11.436	5.067	800	4.267
<b>Tot</b>	<b>TOTALE</b>	<b>378.078</b>	<b>28.129</b>	<b>22.245</b>	<b>5.884</b>	<b>385.438</b>	<b>29.775</b>	<b>23.484</b>	<b>6.291</b>

di cui

DB17	Industrie tessili	11.095	368	859	-491	10.700	299	680	-381
------	-------------------	--------	-----	-----	------	--------	-----	-----	------

Fonte: Unioncamere, Movimprese, 2002

SEZIONI E DIVISIONI DI ATTIVITA'		2001				2002			
		REGIS.	ISCR.	CESS.	SALDO	REGIS.	ISCR.	CESS.	SALDO
A	Agricoltura, caccia e silvicoltura	50.982	1.951	3.259	-1.308	50.029	2.078	3.197	-1.119
B	Pesca, piscicoltura e servizi connessi	480	13	36	-23	477	19	22	-3
C	Estrazione di minerali	555	6	13	-7	549	5	18	-13
D	Attività manifatturiere	69.807	3.842	3.714	128	69.254	3.613	4.362	-749
E	Prod. e distrib. energ. elettr., gas e acqua	136	12	4	8	144	13	9	4
F	Costruzioni	50.120	4.825	2.839	1.986	52.877	5.371	3.043	2.328
G	Comm. ingr. e dett., rip. beni pers. e per la casa	105.809	6.410	6.476	-66	105.773	6.211	7.086	-875
H	Alberghi e ristoranti	21.894	1.213	1.146	67	22.501	1.340	1.211	129
I	Trasporti, magazzinaggio e comunicaz.	13.565	843	961	-118	13.598	718	884	-166
J	Intermediaz. monetaria e finanziaria	7.868	940	621	319	7.978	709	662	47
K	Attiv. immob., noleggio, informat., ricerca	40.091	3.092	1.942	1.150	41.935	2.841	2.239	602
M	Istruzione	996	80	58	22	1.073	73	41	32
N	Sanità e altri servizi sociali	1.062	44	43	1	1.127	58	53	5
O	Altri servizi pubblici, sociali e personali	16.559	820	805	15	16.610	780	854	-74
P	Serv. domestici presso famiglie e conv.	8	0	0	0	6	0	0	0
Nc	Imprese non classificate	12.652	5.624	915	4.709	13.712	6.011	1.236	4.775
<b>Tot</b>	<b>TOTALE</b>	<b>392.584</b>	<b>29.715</b>	<b>22.832</b>	<b>6.883</b>	<b>397.643</b>	<b>29.840</b>	<b>24.917</b>	<b>4.923</b>

di cui

DB17	Industrie tessili	10.352	368	723	-355	9.812	305	824	-519
------	-------------------	--------	-----	-----	------	-------	-----	-----	------

Fonte: Unioncamere, Movimprese, 2002

Altra considerazione di notevole importanza riguarda l'età media degli imprenditori del tessile, che è piuttosto elevata; ciò significa che molte imprese si trovano, o si troveranno a breve, a dover affrontare il problema del ricambio generazionale, fase assai delicata per la vita di un'azienda.

Dalla analisi della composizione per fasce di età dei titolari delle ditte individuali e dei soci delle società operanti nel tessile, si nota che i titolari delle aziende tessili artigiane sono prevalentemente collocati nella fascia di età che va da 50 a 69 anni (57,1%), quindi in età prossima alla pensione, e che è del tutto carente il ricambio generazionale (i titolari con età da 18 a 29 anni sono il 4,73%).

Ciò spiega in parte il fatto che non risulta, a fronte di una crisi di ampia portata come quella degli ultimi anni, un rilevante calo dell'occupazione.

Infatti molti dei piccoli e piccolissimi imprenditori del settore continuano comunque l'attività pur con margini ridotti per una oggettiva difficoltà di riciclarsi in professioni o settori diversi dal tessile a pochi anni dalla pensione.

I dati sono esposti nella tabella che segue:

fasce di età	< 18 anni		da 18 a 29 anni		da 30 a 49 anni		da 50 a 69 anni		Oltre 70 anni		TOTALI	
	titolare	socio	titolare	Socio	titolare	socio	titolare	socio	titolare	socio	titolare	socio
<b>DB17</b>												
<b>industrie tessili</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>96</b>	<b>295</b>	<b>714</b>	<b>1562</b>	<b>1161</b>	<b>1686</b>	<b>59</b>	<b>257</b>	<b>2030</b>	<b>3804</b>
%	0,00%	0,11%	4,73%	7,75%	35,17%	41,06%	57,19%	44,32%	2,91%	6,76%		

Fonte: C.C.I.A.A. Prato

Tali considerazioni trovano conferma anche in una analisi economica sulle varie province toscane reperibile nel sito internet <http://www.starnet.unioncamere.it/> (rete degli uffici studi e statistica delle camere di commercio). Riguardo al settore tessile nel pratese si riporta il seguente passo:

*“il tessile da solo raccoglie oltre il 20% delle imprese attive provinciali ed oltre il 50% delle imprese tessili attive in Toscana, mentre nel comparto della confezione di articoli di vestiario e di preparazione delle pelli operano quasi il 20% del totale delle imprese di questo comparto nella regione. Anche in termini di addetti, le specializzazioni più rilevanti appaiono quelle della filiera del tessile e della preparazione di pellicce, che da sole offrono impiego a quasi l' 80% degli addetti del manifatturiero pratese, cui si aggiunge il comparto della fabbricazione di macchine per impieghi speciali.*

*Un'ulteriore conferma alla particolare rilevanza di questo tipo di produzioni è data dall'importanza che la dinamica delle iscrizioni e cessazioni dell'anagrafe camerale ha sui flussi regionali: le iscrizioni di nuove imprese tessili pratesi coprono più del 50% delle iscrizioni complessive regionali del settore, mentre per le cessazioni la stessa percentuale sale ad oltre il 60%. E' da sottolineare tuttavia l'elevato turnover, che ha portato durante il 1997 al superamento delle cessazioni sulle iscrizioni, segno evidente di un processo di assestamento dell'organizzazione distrettuale. Le trasformazioni tecnologiche e di mercato, infatti, hanno innescato un processo di selezione delle imprese locali che colpisce soprattutto i contoterzisti artigiani e le imprese di minore dimensione, favorendo viceversa una progressiva gerarchizzazione attorno ad alcune aziende leader di medie dimensioni, che stanno assumendo il ruolo di guida all'interno del distretto. Nuove condizioni sui mercati stanno enfatizzando questo processo, spingendo verso un cambiamento del modello organizzativo: la catena del tessile-abbigliamento pratese si trova, infatti, a fronteggiare, da un lato la concorrenza di Paesi a più basso costo di madopera come Turchia, India, Area asiatica, e dall'altro l'effetto spiazzamento prodotto dal diffondersi della grande distribuzione organizzata che ormai seleziona i tessuti al posto dei confezionisti, evitando passaggi intermedi dal ciclo produttivo a quello distributivo.”*

L'Osservatorio si augura che i dati esposti possano risultare utili nello sviluppo del nuovo studio e rimane a disposizione per fornire ulteriori dati che possano essere ritenuti necessari.

Si uniscono i seguenti allegati:

**All. 1:**

Dalla procedura R.A.D.A.R. è stata ricavata la numerosità dei soggetti su base regionale che svolgono le attività ricomprese nel nuovo studio SD14U. I dati sono stati ordinati per numerosità dei soggetti. Si nota che la Toscana occupa le prime posizioni e che i soggetti ubicati nella provincia di Prato rappresentano una quota notevole; di questi la quasi totalità è costituita da soggetti con volume d'affari fino a 10 miliardi di lire.

**All. 2**

Dalla procedura R.A.D.A.R. è stata ricavata la numerosità dei soggetti con volume d'affari fino a 10 miliardi (dati 1999) suddivisi per codici attività, classi di volume d'affari, tipo di reddito prevalente. Tali dati sono confrontati con il numero di artigiani iscritti ed il numero di dipendenti dichiarati nel modello 770. Si nota che su 3690 soggetti selezionati oltre la metà risultano artigiani iscritti inps;

inoltre la media di dipendenti dichiarati col modello 770 in rapporto al totale soggetti selezionati conferma le ridotte dimensioni di buona parte delle aziende.

**All. 3**

Nota dell'Osservatorio Fiscale della Camera di Commercio di Prato, prot. 12977 del 26 giugno 2003, contenente alcuni dati statistici sul settore tessile nel distretto pratese.

Firenze, 26 giugno 2003

Il Presidente  
(*Rossella Orlandi*)

## **ATTIVITA' SERVIZI**

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

#### **STUDIO SG90U**

**Codici attività:**

**05.01.1 – Pesca in acque marine e lagunari e servizi connessi**

**05.01.2 - Pesca in acque dolci e servizi connessi**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate, finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SG90, rispettivamente in data 25 settembre 2003 e 23 ottobre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 10 luglio 2003 con nota prot. n. 111831/2003 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:

- FEDERPESCA

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

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

La Federpesca, con nota del 4 dicembre 2003 prot. n. 203280, ha rappresentato quanto segue:

1) i costi sostenuti per l'integrazione della retribuzione alla "parte" devono essere sterilizzati nella funzione di regressione in quanto tali importi risultano già compresi nella voce relativa alle spese per lavoro dipendente afferente l'attività d'impresa;



2) con riferimento a taluni sistemi di pesca (a circuizione, turbosoffiante-draga idraulica, volante a coppia), il rapporto tra le giornate di pesca effettuate e la quantità di prodotto pescato non dovrebbe incidere agli effetti degli indici di coerenza. Ciò sarebbe motivato dalla tipologia di prodotto pescato (piccoli pelagici, molluschi bivalvi) che, contrariamente ad altre specie, sono “massive” e di scarso valore commerciale;

3) il numero dei giorni effettivi di pesca nell’anno deve essere riferito ad ogni singolo natante utilizzato dall’impresa e, quindi, nel caso di utilizzo di più natanti, il totale dei giorni da indicare può essere superiore ai 365 giorni;

4) il numero dei giorni effettivi di pesca da indicare potrebbe essere certificato da documenti e libri di bordo;

5) con riguardo al dato relativo al tipo di pesca, sarebbe opportuno eliminare il campo delle percentuali di prodotto pescato, sostituendolo con riquadri da contrassegnare con crocette; tale modifica è giustificata dal fatto che le percentuali non hanno alcun significato in rapporto alla licenza di pesca cui la nave è abilitata.

## **OSSERVAZIONI DA PARTE DELL’AGENZIA DELLE ENTRATE**

1. Con riferimento alle osservazioni di cui al punto 1), si precisa che il dato previsto al rigo G37 del questionario non costituisce una variabile utilizzata nella funzione di regressione, che ha invece calcolato come variabile il dato richiesto al rigo M12, “spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni afferenti l’attività d’impresa”. L’informazione prevista al rigo G37, comunque, potrà essere utilizzata dagli uffici, in fase di accertamento, per rilevare la situazione di crisi dell’impresa con riferimento al pescato;
2. Con riguardo al punto 2, si fa presente che la suddivisione in cluster ha lo scopo di individuare gruppi omogenei di imprese che abbiano le medesime caratteristiche; di conseguenza, ai fini della determinazione della coerenza, il rapporto tra la quantità di prodotto pescato e i giorni di pesca viene valutato con riferimento a quel gruppo di soggetti che effettuano analoghi sistemi di pesca con analoghe caratteristiche organizzative. Così anche la stima dei ricavi relativa a tali imprese, che pescano specie definite “massive” e di scarso valore commerciale, seguirà criteri propri di quello specifico *cluster*;
3. Per quanto concerne le osservazioni di cui ai punti 3) e 4), in sede di predisposizione delle istruzioni allo studio di settore, si terrà conto delle considerazioni espresse dall’associazione;
4. In merito alle osservazioni di cui al punto 5, si fa presente che, nella fase di predisposizione del questionario, fu concordato con le Associazioni di categoria di fornire il dato relativo alle percentuali di prodotto pescato, che costituisce una valida informazione utilizzata per la costruzione dei gruppi omogenei, mentre, al contrario, non sarebbe sufficiente la sola conoscenza del tipo di licenza di pesca cui la nave è abilitata.

## **C) CONSIDERAZIONI FINALI**

L’illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SG90U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 05 febbraio 2004

# FEDERPESCA



FEDERAZIONE NAZIONALE DELLE IMPRESE DI PESCA

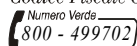
00198 Roma, Via Emilio de' Cavalieri, 7

Tel.: 06.85.54.198

Fax.: 06.85.35.29.92

e-mail: [federpesca@federpesca.it](mailto:federpesca@federpesca.it)

Codice Fiscale 80181790587



Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio studi di settore

Roma, 11 febbraio 2004  
Prot. n. 0988/03-SP/gl

Oggetto: parere su prototipo Studio di Settore SG90U

In riferimento alla Vs. nota del 20 novembre u.s. – prot. n. 192311/2003 – inviamo qui di seguito nostre osservazioni emerse nel corso della presentazione del prototipo presso la SO.SE nelle riunioni del 25 settembre e del 23 ottobre u.s..

1. I costi sostenuti per integrazione alla retribuzione “ alla parte “ ( indicati nel rigo G 37 del modello SG90) devono essere sterilizzati nella funzione di regressione in quanto tali importi risultano già compresi nel rigo M12 ( spese per lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa ).
2. I sistemi di pesca indicati nel suddetto modello ai punti F26 (a circuizione), F28 (turbosoffiante-draga idraulica-) e F29 (volante a coppia), riferiti alle tipologie di pescato di cui ai punti F34 (piccoli pelagici ) e F40 ( molluschi bivalvi ), rilevano quantità di prodotto, in rapporto alle giornate di pesca, che non dovrebbero incidere agli effetti degli indici di coerenza. Ciò è dovuto al fatto che, contrariamente alle altre tipologie di prodotto, queste specie sono “ massive” e di scarso valore commerciale, di cui buona parte è destinato alla trasformazione e non al consumo immediato.
3. Il numero dei giorni effettivi di pesca nell'anno ( rigo G25 ) deve essere riferito ad ogni singolo natante utilizzato dall'impresa. Pertanto nel caso di utilizzo di più natanti il totale dei giorni da indicare nel suddetto rigo può superare i 365.
4. In relazione ai giorni effettivi di pesca ( rigo G25 ) il numero delle giornate da indicare può essere certificato da documenti o libri di bordo ( a puro titolo esemplificativo dal giornale di pesca ).
5. E' opportuno che al riquadro relativo al “tipo di pesca” del modello SG90 ( dal rigo F17 al rigo F24 ) sia eliminato il campo dalle percentuali sulle quantità pescate e sostituito da riquadri da contrassegnare con crocette; tale modifica è giustificata dal fatto che le percentuali non hanno alcun significato in rapporto alla licenza di pesca cui la nave è abilitata.

Nel confermare la nostra disponibilità per eventuali chiarimenti su quanto sopra, cogliamo l'occasione per inviare distinti saluti.

Il Presidente

( Com.te Ervio Dobosz )

## **ATTIVITA' DEI SERVIZI**

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

#### **STUDIO SG91U**

**Cod. Att. 67.20.1 – Attività degli intermediari delle assicurazioni;  
Cod. Att. 67.20.2 – Attività degli agenti, periti e liquidatori  
indipendenti delle assicurazioni.**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SG91U, rispettivamente in data 1° ottobre e 13 novembre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 9 luglio 2003 con nota prot. n. 110715/2003 e nelle predette riunioni sono stati esaminati gli esempi forniti dalle stesse Associazioni.

Alle riunioni sono intervenuti i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate e della So.Se., e delle seguenti Associazioni di categoria:

- CONFCOMMERCIO;
- USARCI;
- SNA;
- AICIS.

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

##### **1. Numero e tipologia dei compensi**

L'AICIS, fa presente che nell'ambito professionale specifico i compensi sono differenti in ordine al numero ed alla tipologia degli incarichi ricevuti (perizie fiduciarie per le Compagnie Assicuratrici, CTU, patrocinatori, perizie di parte) e

spesso gli importi sono predefiniti o vengono adottati in misura percentuale calcolata sul danno risarcibile.

## **2. Richiesta sperimentali**

La stessa Associazione chiede inoltre la sperimentazione, almeno per il primo anno di applicazione (anno d'imposta 2003), in modo da "testare" in maniera concreta lo studio su tutti i professionisti obbligati.

## **3. Contratti con compensi di competenza di più anni**

La USARCI, sostiene che nei questionari inviati non si è tenuto conto che non tutti gli agenti di assicurazione ricevono un compenso direttamente collegato alla qualità e quantità del lavoro prestato. Infatti circa il 35% dei soggetti riceve dei compensi comprensivi delle provvigioni sull'intero contratto concluso con il cliente anche se il medesimo contratto si svilupperà nel tempo (ad. es. 10 anni) che poi l'agente annualmente deve spalmare negli anni successivi e, quindi, il reddito di ciascun anno per tale effetto, non risulta proporzionato alla quantità e qualità del lavoro svolto. Inoltre, deve essere prestata attenzione alla figura dei sub-agenti prendendo in giusta considerazione i compensi in merito all'incidenza dei costi che dovrebbero essere più correttamente inclusi tra la "produzione di servizi".

## **4. Comunicazioni al Ministero dell'economia e delle finanze**

Il Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione, fa presente che la categoria degli agenti di assicurazione è soggetta all'obbligo, da parte delle Compagnie, di comunicare annualmente al Ministero dell'Economia e delle Finanze, con supporto magnetico, l'ammontare delle provvigioni maturate nei confronti di ciascun agente. Quindi, tale categoria è l'unica che si vede certificare i propri ricavi presso il Ministero dal terzo erogante.

## **5. Sede dell'attività, arredi e computer**

La quasi totalità delle Compagnie di assicurazione, impone ai propri agenti le seguenti condizioni, non riscontrabili presso altri operatori commerciali:

- la sede dell'attività deve essere quella desiderata dalla Compagnia e non quella liberamente scelta dall'Agente, in relazione alle possibilità economiche dell'Agenzia;
- gli arredi degli uffici vengono dati in comodato agli Agenti al fine di garantire una determinata immagine nei confronti del cliente. Tali beni il cui costo può

essere anche rilevante e certamente più alto di quello che avrebbe sopportato l'Agente, debbono essere dichiarati ugualmente con il loro valore storico, come beni in uso;

- i computer impiegati in Agenzia vengono forniti dalla Compagnia ma a spese dell'Agente il quale quindi deve sopportare un costo più rilevante di quello che avrebbe subito se avesse potuto scegliere le apparecchiature secondo le proprie possibilità economiche.

## **6. Spese per servizi e spese per la produzione di servizi**

Le istruzioni tuttora vigenti rivolte alla predisposizione dei dati contabili per il calcolo degli Studi di Settore, prevedono che il costo relativo alle provvigioni passive corrisposte dagli Agenti di assicurazione ai propri collaboratori (Broker, Subagenti, Produttori, Coassicuratrici, ecc.) debbano essere indicati nelle "Spese per Servizi" anziché nella voce "Spese per la produzione di servizi". Tale non corretta indicazione, specificatamente presente nelle istruzioni, oltre ad essere non conforme a quanto caratterizza le Spese di Produzione indicate nelle istruzioni stesse, altera in modo rilevante i risultati della procedura. I Tecnici SOSE, in occasione della presentazione della procedura, hanno sostenuto che tale criterio d'imputazione non altera assolutamente il risultato finale. Cioè, sia che il costo delle provvigioni passive sia indicato nell'una voce che nell'altra, il risultato sarà sempre lo stesso. In tal caso, ci si chiede che senso ha continuare a tenere separati i due costi per servizi. Se li si mantiene separati significa che si intende differenziare il peso di tali costi. E ciò risulta, per la categoria, assolutamente inaccettabile.

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

### **1. Numero e tipologia dei compensi**

In merito a quanto rappresentato dall'AICIS (punto 1) si ritiene che lo studio in esame colga i modelli organizzativi. Differenziazioni tra le varie tipologie degli incarichi ricevuti, anche se non sono risultate significative nell'ambito dello studio di settore, possono essere opportunamente valutate nel contraddittorio con l'Ufficio.

### **2. Richiesta sperimentalià**

Per quanto riguarda la richiesta di sperimentalià (punto 2) questa deve ritenersi non accoglibile in quanto lo studio rappresenta adeguatamente la realtà operativa del

settore e non sono state riscontrate situazioni che giustificano l'adozione di tale richiesta.

### **3. Contratti con compensi di competenza di più anni**

Con riferimento al punto 3), l'Agenzia prende atto della predetta osservazione e valuterà, in una circolare esplicativa, di inserire una segnalazione agli uffici, ai fini dell'eventuale azione accertatrice, per le situazioni che presentano le caratteristiche evidenziate.

### **4. Comunicazioni al Ministero dell'economia e delle finanze**

In merito al punto 4) si precisa che ai sensi della legge 30 dicembre 1991, n. 413, art. 78, commi 25 e 26 e del D.M. 27 gennaio 2000, le imprese assicuratrici sono obbligate a comunicare all'Anagrafe tributaria l'elenco delle persone fisiche che hanno corrisposto premi per assicurazione sulla vita e contro gli infortuni. In particolare, le comunicazioni devono riguardare le quote, i premi ed i contributi corrisposti nell'anno solare precedente e devono contenere il codice fiscale e le generalità del soggetto, la data di stipula e la durata del contratto, l'identificativo della polizza e l'ammontare del premio corrisposto nell'anno. Ai sensi della legge 29 settembre 1973, n. 605, artt. 6 e 7 e del Decreto Interministeriale 27 giugno 2000, le imprese assicuratrici sono altresì obbligate a comunicare all'anagrafe tributaria i dati e le notizie riguardanti i contratti di assicurazione, ad esclusione di quelli relativi alla responsabilità civile ed alla assistenza e garanzie accessorie. In particolare, le comunicazioni riguardano i contratti stipulati e le variazioni e cessazioni intervenute nell'anno solare precedente e devono contenere, oltre i dati identificativi dell'impresa assicuratrice, l'oggetto della comunicazione (stipula, variazione, risoluzione), il ramo o specie di assicurazione, l'identificativo della polizza, il premio lordo annuo, il premio lordo totale, il capitale assicurato, la data di stipula e la durata del contratto, la data di risoluzione e i dati identificativi del soggetto (persona fisica o giuridica).

Per cui, nessuna comunicazione è prevista per quanto riguarda specificamente i dati e gli importi relativi alle provvigioni percepite dagli agenti.

### **5. Sede dell'attività, arredi e computer**

Per quanto concerne il punto 5), la Cluster Analysis ha individuato, tre tipologie di Agenzie Assicurative. Essendo una prassi, a livello generale, l'*imposizione* di un determinato standard per la sede dell'attività (beni strumentali, arredi), da parte delle Compagnie Assicuratrici, il modello costruito su gruppi omogenei di imprese ne tiene già conto nel calcolo dei coefficienti della funzione di regressione.

Qualora si presentino situazioni particolari, queste possono essere opportunamente valutate in sede di contraddittorio con l'Ufficio.

## **6. Spese per servizi e spese per la produzione di servizi**

In relazione al punto 6) si fa presente che l'inclusione delle provvigioni corrisposte dagli Agenti di assicurazione ai propri collaboratori nelle "Spese per acquisti di servizi" o nel "Costo per la produzione di servizi" non altera il risultato dell'applicazione dello Studio di settore, in quanto le due variabili sono state trattate congiuntamente nella costruzione dello studio stesso. Nelle istruzioni del quadro F degli elementi contabili verrà precisato che tali provvigioni vanno incluse nel "Costo per la produzione di servizi".

## **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare, soprattutto sulla base degli esempi concreti messi a disposizione dagli intervenuti, la sostanziale idoneità dello studio SG91U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale vivono ed operano le imprese del settore.

In conclusione, i partecipanti, concordano nel rinviare alla Commissione degli esperti, per il relativo parere, il prototipo oggetto di esame.

Roma, 05 febbraio 2004





UNIONE SINDACATI AGENTI RAPPRESENTANTI DI COMMERCIO ITALIANI

FEDERAZIONE NAZIONALE - Corso del Rinascimento 11- 00186 Roma - Tel 0668134374 r.a. Fax 066834046 - email: federusarci@usarci.it

Prot. *481*/03  
Roma 13 novembre 2003

Spett.le  
Ministero dell'Economia e delle Finanze  
Commissione Studi di Settore  
P.zza Mastai, 11  
00100 - Roma

Pur ribadendo a livello di principio la contrarietà dell'USARCI agli Studi di Settore che per la categoria degli agenti di commercio costituisce per molti un danno a causa dell'attività variegata che è propria di tale operatore economico, grande o piccolo che sia, tuttavia cerchiamo di dare un contributo al lavoro dell'Agenzia delle Entrate che, comunque, a nostro giudizio sta facendo un grosso sforzo per cercare di individuare i distinguo alleggerendo ove possibile i rischi di danno.

Con riferimento alle informazioni acquisite in occasione dell'incontro dell'1/10/2003 ed al dibattito che ne è seguito in merito allo Studio GS91U riferito ai codici di attività 67.20.1 e 67.20.2, si ripete che i questionari disposti per le attività previste non si è tenuto conto di alcuni aspetti particolari che riguardano gli agenti di assicurazione in considerazione che non tutti ricevono un compenso immediatamente collegato alla qualità e quantità del lavoro prestato, ma numerosissimi contratti (circa il 35%) riceve dei compensi comprensivi delle provvigioni sull'intero contratto concluso con il cliente anche se il medesimo contratto si svilupperà nel tempo (10 anni) che poi l'agente annualmente deve spalmare negli anni successivi e, quindi, il reddito di ciascun anno per tale effetto, non risulta proporzionato alla quantità e qualità del lavoro svolto.

Altra attenzione deve essere riservata alla figura dei sub-agenti che, rispetto al altre categorie di agenti di commercio, nel settore assicurativo è molto più presente e capillare considerato e, quindi i compensi a tali collaboratori deve essere presa in più giusta considerazione in merito all'incidenza dei costi che dovrebbero essere più correttamente inclusi tra la "produzione di servizi".

Distintamente

Il delegato USARCI,  
avv. Tonino Liaci

MINISTERO DELLE FINANZE Dipartimento delle Entrate Direzione Centrale per l'Accertamento e per la Programmazione
- 4 FEB 2004
Prot. N° <i>21701</i>



MEMBER OF INTERNATIONAL UNION OF COMMERCIAL AGENTS AND BROKERS



Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione

[www.snaservice.it](http://www.snaservice.it)

*Sede:*  
20123 Milano - Via Lanzone, 2  
telefono 02/8066131 - Telefax 02/867878

*Delegazione:*  
00187 Roma - Via Borgognona, 47  
Telefono 06/6798615 - Telefax 06/69941927  
Cod. Fisc 80053030153

## STUDI di SETTORE per gli AGENTI di ASSICURAZIONE

### Relazione conseguente alle riunioni c/o SOSE per la messa a punto della procedura

Innanzitutto si osserva che la procedura relativa agli Studi di Settore, in generale, dovrebbe condurre a individuare le posizioni critiche sulle quali, eventualmente, effettuare dei controlli più specifici e incisivi, al fine di verificare la validità dei dati contabili dichiarati. Infatti, una procedura che ottiene risultati da procedimenti matematico-statistici, non può assurgere a metodo che sostituisce i risultati economici dichiarati con quelli desunti statisticamente.

In particolare, la procedura che opera sui dati degli Agenti di assicurazione non tiene in alcun conto delle peculiarità di questa categoria che non possono non incidere sulle risultanze statistiche. In dettaglio, tali peculiarità sono le seguenti :

- 1) La categoria degli Agenti di assicurazione è l'unica che soggiace all'obbligo, da parte delle Compagnie, di comunicare annualmente al Ministero delle Finanze, con supporto magnetico, l'ammontare preciso delle provvigioni maturate nei confronti di ciascun agente. Quindi, tale categoria è l'unica che si vede certificare i propri ricavi presso il Ministero dal terzo erogante.
- 2) La quasi totalità delle Compagnie di assicurazione, impone ai propri agenti le seguenti condizioni, non riscontrabili presso altri operatori commerciali :
  - a. La sede dell'attività deve essere quella desiderata dalla Compagnia e non quella liberamente scelta dall'Agente, in relazione alle possibilità economiche dell'Agenzia.
  - b. Gli arredi degli uffici vengono dati in comodato agli Agenti al fine di garantire una determinata immagine nei confronti del cliente. Tali beni il cui costo può essere anche rilevante e certamente più alto di quello che avrebbe sopportato l'Agente, debbono essere dichiarati ugualmente con il loro valore storico, come beni in uso.
  - c. I computer impiegati in Agenzia vengono forniti dalla Compagnia ma a spese dell'Agente il quale quindi deve sopportare un costo più rilevante di quello che avrebbe subito se avesse potuto scegliere le apparecchiature secondo le proprie possibilità economiche.
- 3) Le istruzioni tuttora vigenti rivolte alla predisposizione dei dati contabili per il calcolo degli Studi di Settore, prevedono che il costo relativo alle provvigioni passive corrisposte dagli Agenti di assicurazione ai propri collaboratori (*Broker, Subagenti, Produttori, Coassicuratrici, ecc.*) debbano essere indicati nelle **“Spese per Servizi”** anziché nella voce **“Spese per la produzione di servizi”**. Tale non corretta indicazione, specificatamente presente nelle istruzioni, oltre ad essere non conforme a quanto caratterizza le Spese di Produzione indicate nelle istruzioni stesse, altera in modo rilevante i risultati della procedura. I Tecnici SOSE, in

occasione della presentazione della procedura, hanno sostenuto che tale criterio d'imputazione non altera assolutamente il risultato finale. Cioè, sia che il costo delle provvigioni passive sia indicato nell'una voce

che nell'altra, il risultato sarà sempre lo stesso. In tal caso, ci si chiede che senso ha continuare a tenere separati i due costi per servizi. Se li si mantiene separati significa che si intende differenziare il peso di tali costi. E ciò risulta, per la categoria, assolutamente inaccettabile. Se tali voci dovessero perdurare sdoppiate, si suggerirà agli Agenti di assicurazione di indicare tutte le spese per servizi nella voce Spese per la Produzione di servizi.

Vi è poi da rilevare, che nel corso delle riunioni in cui la procedura è stata presentata, non sono state chiarite le metodologie statistiche utilizzate per ottenere i risultati della procedura. Ne tali metodologie sono rilevabili dalle procedure di altri Studi di settore. Risulta quindi impossibile, non solo dare una valutazione sull'insieme della procedura ma, soprattutto, non si è in grado di fornire le dovute spiegazioni alla categoria per la quale lo Studio di Settore specifico e anche quelli delle altre categorie, restano una sconosciuta scatola nera dalla quale, su immissione dei dati richiesti vengono generati dei risultati che appaiono sempre più astratti e necessariamente avulsi dalla realtà e, per questo motivo, inaccettabili.

Questi risultati, come detto inizialmente, potrebbero avere un qualche significato solo se servissero a individuare i soggetti da sottoporre a verifica o controllo ma non per contrapporre i risultati ottenuti a quelli dichiarati.

Con osservanza.

Milano 2 febbraio 2004

Il Presidente Nazionale  
Tristano Ghironi

-----Messaggio originale-----

Da: Giovanni Stefanelli [<mailto:stefanelligiovanni@tin.it>]

Inviato: sabato 31 gennaio 2004 14.07

A: EUSEBIO MARINA; dc.acc.studisettore@agenziaentrate.it

Oggetto: Osservazioni studio di settore SG 91U

Priorità: Alta

In riferimento all'esame del prototipo relativo allo studio di settore dei Periti Assicurativi, si comunica che, non essendo stato possibile procedere ad una disamina dello stesso, ed attesa l'imminente approvazione, il giorno 12 Febbraio 2004 lo scrivente richiederà, a nome e per conto dell'AICIS che rappresenta, l'accoglimento delle seguenti modifiche:

- applicazione di almeno quattro tipologie di cluster, tenuto conto che nell'ambito professionale specifico i compensi sono differenti in ordine al numero ed alla tipologia degli incarichi ricevuti (perizie fiduciare per le Compagnie Assicurative, CTU, patrocinatori, perizie di parte), e spesso gli importi sono predefiniti o vengono adottati in misura percentuale calcolata sul danno risarcibile (tale richiesta di modifica, qualora non praticabile per motivi temporali, potrà essere oggetto di valutazione in una prossima riunione);
- la sperimentazione, almeno per il primo anno di applicazione (anno d'imposta 2003), in modo da "testare" in maniera concreta lo studio su tutti i professionisti obbligati.

In attesa di comunicazioni, si ringrazia e si porgono distinti saluti.

Stefanelli Giovanni

Referente AICIS

Terracina LT

## ATTIVITA' DEI SERVIZI

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

#### STUDIO SG92U

**Codice attività: 74.12.C – Servizi forniti da revisori contabili, periti, consulenti ed altri soggetti che svolgono attività in materia di amministrazione, contabilità e tributi.**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SG92U, rispettivamente in data 16 ottobre, 25 novembre e 17 dicembre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 22 luglio 2003 con nota prot. n. 117904/2003 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:

- Associazione Nazionale Consulenti Tributaristi Italiani
- Associazione Nazionale Consulenti Tributaristi
- Istituto Nazionale Tributaristi
- Libera Associazione Periti Esperti Tributaristi
- Consiglio Nazionale Ragionieri
- Consiglio Nazionale Consulenti del Lavoro
- CNA
- CONFARTIGIANATO
- CONFCOMMERCIO
- CONFESERCENTI
- CONFAGRICOLTURA
- COLDIRETTI
- CIA

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

## **A) OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA.**

Le Associazioni di categoria del comparto dell'Agricoltura hanno fatto presente che:

### **1) Compresenza di attività sindacale e di ulteriori attività**

Le società di servizi costituite dalle associazioni di categoria rispondono ad un preciso indirizzo normativo assunto dal legislatore in sede qualificazione e disciplina dei Centri di Assistenza Fiscale; i CAF infatti sono autorizzati allo svolgimento di attività di assistenza fiscale sia direttamente che attraverso società di servizi costituite dalle stesse associazioni che hanno promosso i Centri. Si tratta di una scelta imperativa che ha visto le associazioni costrette a costituire società di capitali che operano in gran parte, attraverso rapporti di convenzione con i rispettivi Centri di Assistenza Fiscale.

Tale situazione palesa che queste società di capitali, in quanto promosse da associazioni di categoria, svolgono servizi anche di tipo sindacale nei confronti dei propri associati, e, pertanto, non perseguono esclusivamente finalità di lucro.

Lo studio elaborato, poi, non rappresenta specificatamente il tipo di attività posto in essere dalle stesse, in quanto esse operano non solo nell'ambito dell'assistenza fiscale (svolta prevalentemente in convenzione con i CAF), ma anche in quella tecnica (legata ai nuovi centri di assistenza agricola - CAA – si precisa che anche questi ultimi devono operare, per legge, attraverso le società di servizi).

### **2) Corrispettivi dei servizi prestati**

I corrispettivi percepiti dai CAF e poi retrocessi alle società convenzionate, riferiti alle anzidette attività non sono parametrati ai valori di mercato ma vengono fissati dalle amministrazioni pubbliche in funzione di apposite convenzioni (vedi CAF-730, CAA, RED, ISEE).

Per i motivi sopra esposti le predette Associazioni auspicano la previsione di un apposito codice di attività, con correlata formazione di un apposito studio di settore, che rappresenti l'insieme dei servizi (fiscali – sindacali – tecnici) svolti dalle società di servizi facenti capo alle Associazioni di categoria, attese le peculiarità delle stesse.

L'Associazione LAPET (Libera Associazione Periti Esperti Tributarî) ha formulato le seguenti osservazioni:

### **3) Numerosità dei soggetti**

Premettendo che l'analisi è stata eseguita su 3.316 soggetti che svolgono l'attività indicata al codice 74.12.C., si fa osservare che nella realtà i soggetti operanti nel settore dei servizi in materia di contabilità e consulenza fiscale forniti da soggetti diversi dagli iscritti agli albi professionali sono in numero estremamente più alto, come risulta degli elenchi in possesso dall'Amministrazione finanziaria e riscontrabile anche dagli elenchi degli iscritti alla Gestione separata dell'INPS.

La prima perplessità è quindi di dubbio sulla attendibilità di dati basata sull'analisi di soli 1.837 questionari ritenuti validi.

Inoltre, si considera erroneo inserire tra quelli che operano con questo codice attività, soggetti che operano come società (di persone o di capitali) in quanto il codice attività 74.12.C è da ritenersi riferibile esclusivamente a professionisti e non a società che dovrebbero operare con altra codifica.

Escludendo quindi questa platea i questionari oggetto di analisi si ridurrebbero a soli 400, e tale numero è da considerarsi non sufficiente per un'elaborazione statistica.

#### **4) Descrizione economica dei cluster**

I due elementi presi a base per l'individuazione dei cinque gruppi omogenei sono insufficienti a permettere un'analisi. Infatti, sia le modalità di espletamento dell'attività che la tipologia della clientela servita sono molto riduttivi rispetto ad una attività professionale condizionata dall'ambiente socio-economico all'interno del quale operano i professionisti o meglio ancora i clienti dei professionisti.

A tal riguardo, dalla suddivisione in gruppi omogenei di soggetti interessati dallo studio emerge che:

- Cluster 1: raccoglie quasi il 50% dei questionari oggetto di analisi, è formato in prevalenza da società ed opera in studi di dimensione inferiore a mq. 55;
- Cluster 2: raccoglie 77 soggetti che operano con 17 addetti di cui 14 dipendenti, elaborano 1950 modelli 730 (si tratta probabilmente di succursali dei CAAF);
- Cluster 4: è formato per il 92% da società che elaborano prevalentemente contabilità generali ed adempimenti connessi (si tratta probabilmente di società di elaborazione dati per conto di professionisti);
- Cluster 5: raggruppa più realisticamente quelli che effettivamente operano nel settore anche se lo spazio di mq. 20 di biblioteche rispetto alla superficie complessiva dei locali ove viene esercitata l'attività sembra non logica ed esagerata.

In conclusione, la LAPET, considerato che:

- i questionari elaborati rispetto ai soggetti operanti nel settore rappresentano una percentuale infinitesimale;
- dall'esame del prototipo non vengono messe in evidenza le grandi differenze in termini di remunerazione esistenti sul territorio nazionale;
- la regressione territoriale prevista dal meccanicismo determinato autonomamente dall'Amministrazione finanziaria è assolutamente insufficiente a rappresentare tale differenziale economico;

non ritiene idoneo lo studio di settore in esame, così come concepito ed elaborato, a rappresentare correttamente la realtà alla quale si riferisce.

#### **5) Ulteriori dati da richiedere in sede di dichiarazione**

Le Associazioni di categorie intervenute alle riunioni hanno unanimemente espresso l'esigenza di inserire, all'interno del modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione

dello studio, la richiesta di ulteriori dati che permettano di individuare i soggetti interessati da rapporti con strutture associative o professionali alle quali fanno riferimento.

## **B) OSSERVAZIONI DA PARTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

### **1) Compresenza di attività sindacale e di ulteriori attività**

In merito a questo punto si rileva che la disciplina generale sugli studi di settore prevede già delle cautele nei confronti delle imprese che svolgono altre attività oltre a quella prevalente. Infatti, nei confronti di imprese che svolgono attività secondarie che determinano una percentuale di ricavi superiore al 20% dei ricavi complessivi, sussiste una causa di inapplicabilità degli studi stessi. Nel caso di specie, le società di servizi costituite dalle associazioni di categoria che svolgono l'attività contraddistinta dal codice 74.12.C da cui derivano percentuali di ricavi inferiori all'80%, non potranno essere valutate sulla base dello studio SG92U. La valutazione dei ricavi d'impresa operata da tale studio coinvolgerà solamente le imprese che svolgono la predetta attività conseguendo da quest'ultima, percentuali di ricavi superiori all'80% di quelli complessivi. Per i soggetti che hanno annotato separatamente gli elementi contabili ed extracontabili afferenti alle differenti attività svolte, lo studio SG92U provvederà a stimare unicamente i ricavi attribuibili all'attività relativa al codice 74.12.C.

### **2) Corrispettivi dei servizi prestati**

Con riferimento a tale osservazione, va sottolineato che lo studio in esame, avendo individuato un gruppo omogeneo (cluster 2) sostanzialmente composto dalle società di servizi in argomento, effettua la valutazione dei ricavi attribuibili a queste società in considerazione dei corrispettivi medi da esse conseguiti per i servizi prestati. In ogni caso tale circostanza potrà essere argomento di valutazione da parte degli uffici in sede di contraddittorio.

### **3) Numerosità dei soggetti**

Su tale punto è stato fatto rilevare alla Associazione LAPET che la numerosità dei soggetti non rappresenta assolutamente un limite dello studio, poiché quest'ultimo si pone l'obiettivo di valutare i soggetti che esercitano l'attività contraddistinta dal codice 74.12.C e che dichiarano reddito d'impresa. Il dato più elevato, invocato dalla LAPET, è riferito invece alla totalità dei soggetti che operano con il suddetto codice, a complemento del quale, si ricorda, è già in vigore lo studio di settore SK06U destinato ai soggetti che dichiarano redditi di lavoro autonomo. Riguardo alla ritenuta impossibilità che i soggetti esercitino l'attività in esame attraverso la forma societaria dichiarando redditi d'impresa, (sul quale, peraltro, l'Associazione ANCOT è di parere opposto), va comunque tenuto in considerazione che tale condizione di svolgimento dell'attività ha un oggettivo riscontro con la realtà che lo studio di settore si pone di valutare.

### **4) Descrizione economica dei cluster**

Le osservazioni in merito alla suddivisione in cluster risentono della premessa effettuata con riguardo alla numerosità dei soggetti e a cui si è risposto al punto precedente. In sostanza, dette



osservazioni scaturiscono da una visione delle modalità di svolgimento dell'attività in oggetto che si basa, soprattutto, sul mondo dei singoli professionisti, mentre lo studio in esame è rivolto esclusivamente al mondo delle imprese, composto sia da ditte individuali che da società di persone e di capitali (comprese quelle di servizi legate alle associazioni di categoria). Sulla base di questa premessa, la suddivisione in cluster determinata ai fini dello studio è da ritenersi idonea a cogliere adeguatamente la realtà studiata.

#### **5) Ulteriori dati da richiedere in sede di dichiarazione**

Sulla base anche di quanto riportato ai punti 1) e 4), si ritiene opportuno accogliere la richiesta di ulteriori dati da inserire all'interno del modello relativo allo studio in argomento al fine di individuare con maggiore precisione i soggetti interessati da rapporti con strutture associative o professionali alle quali fanno riferimento.

### **C) CONSIDERAZIONI FINALI**

Tenuto conto delle osservazioni sopra riportate, l'esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SG92U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma 6 febbraio 2004

San Giuliano Terme, 9 febbraio 2004

Prot. 10/04

Spett.le  
Agenzia delle Entrate  
Ufficio Studi di Settore

OGGETTO: prototipo studi di settore SG92

Lo studio di settore è sufficientemente rappresentativo della realtà ma si impongono alcune osservazioni:

1. Occorrerebbe fosse più vicino allo studio SK06U visto che l'attività è la stessa; mancano infatti, tutte le riduzioni previste nel quadro X (valore B.S., spese per personale di segreteria e/o amministrativo, spese e costi sostenuti per l'utilizzo di servizi di terzi e distruzione polifunzionali, riduzione della stima dei compensi in presenza di compensi percepiti a forfait);
  2. A differenza del SK06U (fra i professionisti è poco diffuso l'apprendistato e molto il praticantato) nelle nostre società esistono apprendisti, occorrerebbero, quindi, le riduzioni previste per tutti gli altri studi;
  3. Sarebbe opportuno che fossero individuati alcuni cluster per le società di emanazione o di proprietà di associazioni sindacali di rappresentanza e di categoria; possono, infatti, esistere alcune attività non economicamente remunerative; mi riferisco, ad esempio, al fatto che alcuni uffici periferici producono ricavi appena sufficienti a coprire i loro costi ma sono tenuti aperti per ragioni puramente sindacali;
  4. Negli elementi specifici sarebbe opportuno prevedere uno spazio che identifichi la società convenzionata con un CAF IMPRESE, quindi, nella sezione 'TIPOLOGIA DELLA CLIENTELA', va individuato la percentuale dei ricavi provenienti dal CAF IMPRESE;
  5. E' ben suddivisa l'individuazione delle aree di espletamento dell'attività.
- Restando a disposizione per ogni altra necessità, porgo i migliori saluti.

p. C.S.A.  
Marco Puccioni

*Confederazione Nazionale  
Confederazione Italiana  
Coltivatori Diretti*

*Confederazione Generale  
dell'Agricoltura Italiana*

*Agricoltori*

*Oggetto : Osservazioni studio di settore SG92- codice attività 7412C*

**La comunicazione dello scorso 16 gennaio 2004 prot.9/2004, in ordine allo studio di settore in oggetto, ed in preparazione della prossima riunione della commissione degli esperti sugli studi di settore, sollecita le e Organizzazioni istanti alle seguenti osservazioni:**

- ✚ Le società di servizi costituite dalle associazioni di categoria rispondono ad un preciso indirizzo normativo assunto dal legislatore in sede qualificazione e disciplina dei Centri di Assistenza Fiscale; i CAF infatti sono autorizzati allo svolgimento di attività di assistenza fiscale sia direttamente che attraverso società di servizi costituite dalle stesse associazioni che hanno promosso i Centri. Si tratta di una scelta imperativa che ha visto le associazioni costrette a costituire società di capitali che operano in gran parte, attraverso rapporti di convenzione con i rispettivi Centri di Assistenza Fiscale;
- ✚ Tale situazione palesa il fatto che queste società di capitali, in quanto promosse da associazioni di categoria, svolgono servizi anche di tipo sindacale nei confronti dei propri associati, e, pertanto, non perseguono esclusivamente finalità di lucro;
- ✚ Lo studio elaborato, poi, non rappresenta specificatamente il tipo di attività posto in essere dalle stesse, in quanto esse operano non solo nell'ambito dell'assistenza fiscale( svolta prevalentemente in convenzione con i CAF), ma anche in quella tecnica (legata ai nuovi centri di assistenza agricola - CAA – si precisa che anche questi ultimi devono operare, per legge, attraverso le società di servizi);
- ✚ Infine, i corrispettivi percepiti dai CAF e poi retrocessi alle società convenzionate, riferiti alle anzidette attività non sono parametrati ai valori di mercato ma vengono fissati dalle amministrazioni pubbliche in funzione di apposite convenzioni (vedi CAF-730, CAA, RED, ISEE).

Per quanto premesso, si rende auspicabile la previsione di un apposito codice di attività, con correlata formazione di un apposito studio di settore, che rappresenti l'insieme dei servizi (fiscali – sindacali – tecnici) svolti dalle nostre società attese le peculiarità delle stesse.

Cordiali saluti.

*Ufficio di Assistenza Tributaria  
Il Capo dell'Ufficio  
(Dr. Francesco Preziosi)*

*Ufficio di Assistenza Fiscale  
Il Capo dell'Ufficio  
(Dr. Nicola Caputo)*

*Ufficio di Assistenza Tributaria  
Il Capo dell'Ufficio  
(Dr. Massimo Bagnoli)*



**ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
CONSULENTI TRIBUTARI**

**Il Vice Presidente**

Spett.le  
**AGENZIA DELLE ENTRATE**  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore  
Dott. Alessandro MADIA  
Viale Europa, 242 – torre C  
00144 – ROMA

Spett.le  
**SO.SE. spa**  
Dott. Mauro AMATORI  
Via Mario Carucci, 99  
00100 - ROMA

Foligno, li 16.10.2003

**Studio di Settore SG92U**

Nel corso della riunione in data odierna, per l'esame del prototipo dello studio di settore in oggetto, un'associazione di tributaristi ha espresso dubbi circa la possibilità che il codice attività 74.12.C possa essere applicato a persone giuridiche.

Al riguardo, questa associazione è del parere, al contrario, che una società, sia essa di persone che di capitali, ben può adottare il suddetto codice in quanto l'attività di consulenza fiscale e servizi in materia di contabilità è liberamente esplicabile da chiunque per non essere materia oggetto di riserva.

Cordiali saluti.

*Claudio Di Cesare*



**L.A.P.E.T.®**

*Libera Associazione Periti ed Esperti Tributaristi*

*Iscritta al n. 63/2001*

*Registro delle Persone Giuridiche di Roma*

**Membro Consulta Nuove Professioni CNEL**

*Via Tiburtina, 650 - 00183 ROMA - Tel.06/4385910 Fax 06/43568737*

*- Cod. Fisc. 97136390586 - P.IVA 05364641000 -*

*Internet: <http://www.iltributarista.it> - e-mail: [info@iltributarista.it](mailto:info@iltributarista.it)*

---

**Dr. Renato Giglio**

**Delegato Commissione Studi di Settore**

**e.mail:** [Giglio.Renato@libero.it](mailto:Giglio.Renato@libero.it)

**Alghero, lì 12 agosto 2003**

**Ministero dell'Economia e delle Finanze**

Agenzia delle Entrate

Direzione Centrale Accertamento

Ufficio Studi di Settore

00144 **ROMA** viale Europa n. 242

c.a. Dr. **Luigi Abritta**

Trasmissione via telefax al n. 06.50545306

Oggetto: Studio di Settore SG92U  
Questionario SG92

Con riferimento all'indicato oggetto si riportano le seguenti osservazioni, in ogni caso precedute dalla considerazione che gli studi di settore rappresentano uno strumento di accertamento voluto dall'Amministrazione finanziaria basato su dati forniti dai contribuenti e non riscontrati dalla stessa Amministrazione finanziaria.

1. *Premessa* – L'analisi è stata effettuata su 3.316 soggetti che svolgono l'attività indicata al codice 74.12.C. Nella realtà i soggetti operanti nel settore dei servizi in materia di
-



®

**L.A.P.E.T.®***Libera Associazione Periti ed Esperti Tributaristi*

---

contabilità e consulenza fiscale forniti da soggetti diversi dagli iscritti agli albi professionali sono in numero estremamente più alto, come risulta degli elenchi in possesso dall'Amministrazione finanziaria e riscontrabile anche dagli elenchi degli iscritti alla Gestione separata dell'INPS.

La prima perplessità è quindi di dubbio sulla attendibilità di dati basata sull'analisi di soli 1.837 questionari ritenuti validi.

Inoltre si considera erroneo inserire tra quelli che operano con questo codice attività soggetti che operano come società (di persone o di capitali) in quanto il codice attività 74.12.C è da ritenersi riferibile esclusivamente a *professionisti* e non a società che dovrebbero operare con altra codifica.

Escludendo quindi questa platea i questionari oggetto di analisi si ridurrebbero a soli 400, e tale numero è da considerarsi non sufficiente per un'elaborazione statistica.

2. *Inquadramento* – I due elementi presi a base per l'individuazione dei cinque gruppi omogenei sono insufficienti a permettere un'analisi.

Infatti sia le modalità di espletamento dell'attività che la tipologia della clientela servita sono molto riduttivi rispetto ad una attività professionale condizionata dall'ambiente socio-economico all'interno del quale operano i professionisti o meglio ancora i clienti dei professionisti.

- il *Cluster 1* raccoglie quasi il 50% dei questionari oggetto di analisi è formato in prevalenza da società ed opera in studi di dimensione inferiore a mq. 55
- il *Cluster 2* raccoglie 77 soggetti (!) che operano con 17 addetti di cui 14 dipendenti e che elaborano 1950 modello 730: sono succursali dei CAAF?
- il *Cluster 4* è formato per il 92% da società che elaborano prevalentemente contabilità generali ed adempimenti connessi: sono da considerarsi società di elaborazione dati per conto di professionisti?
- il *Cluster 5* raggruppa più realisticamente quelli che effettivamente operano nel settore anche se lo spazio di mq. 20 di biblioteche rispetto alla superficie complessiva dei locali ove viene esercitata l'attività sembra non logica ed esagerata.

Considerato:

- che i questionari elaborati rispetto ai soggetti operanti nel settore rappresentano una percentuale infinitesimale
- che dall'esame del prototipo non vengono messe in evidenza le grandi differenze in termini di remunerazione esistenti sul territorio nazionale
- che la regressione territoriale prevista dal meccanismo determinato autonomamente dall'Amministrazione finanziaria è assolutamente insufficiente a rappresentare tale differenziale economico



®

**L.A.P.E.T.®***Libera Associazione Periti ed Esperti Tributaristi*

---

tutto ciò riportato e considerato, a parere della scrivente organizzazione non è ravvisabile l'idoneità dello studio di settore in esame, così come concepito ed elaborato, a rappresentare correttamente la realtà alla quale si riferisce.

Ci si augura peraltro che lo sforzo intrapreso dall'Amministrazione finanziaria contribuisca a superare le discrasie più sopra lamentate, affinando nello specifico la metodologia operativa, e confermando nel contempo la piena disponibilità della scrivente organizzazione ad operare di concerto ed in collaborazione dell'Amministrazione stessa.

Si resta a disposizione e si saluta cordialmente

Dr. Renato Giglio

## **ATTIVITA' SERVIZI**

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

#### **STUDIO SG93U**

**Codice attività:**

**74.84.5 – Design e styling relativo a tessuti, abbigliamento, calzature, gioielleria, mobili e altri beni personali**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate, finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SG93U, rispettivamente in data 3 dicembre 2003 e 14 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 11 novembre 2003 con nota prot. n. 182710/2003 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:

- CNA;
- A.D.I.;
- IN FORMA AZIONE;

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

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

##### **1) Richiesta sperimentali**

Le associazioni A.D.I. Associazione Disegno Industriale e IN FORMA AZIONE, con nota congiunta del 22 ottobre 2003, prot. n. 170764, hanno preliminarmente chiesto l'avvio dello studio di settore in forma sperimentale in considerazione della non ancora esatta collocazione nel nostro



ordinamento giuridico-fiscale della attività di designer: ciò comporterebbe che gli stessi assumano varia natura giuridica, con conseguenti molteplici inquadramenti contributivi. Inoltre, nel campo del design, il “sistema d’incasso” risulterebbe essere interessato da ricavi derivanti da royalties, che in molti casi non trovano collocazione nel volume di affari tipico e non hanno mai copertura nei propri costi di competenza, essendo differiti di almeno due esercizi.

## **2) Design e styling**

Si ritiene utile suddividere la categoria Design, dallo Styling, che come tipologia di lavoro, incasso e committenti, differisce enormemente da questo secondo gruppo, più vicino al mondo del tessile e della moda.

## **3) Royalties**

E’ necessario provvedere al recupero dei ricavi da Royalties, eventualmente dichiarati in una sezione diversa nel modello Unico, nonché in fase d’accertamento tenere conto del fatto che costi sostenuti in un certo esercizio, non trovano copertura nei relativi ricavi se non dopo due o più esercizi, se questi sono corrisposti per mezzo di Royalties. Tale problematica riveste maggiore evidenza in special modo nei giovani professionisti, dove il sistema d’incasso non risulta ancora a regime.

## **4) Richiesta altre informazioni**

Si consiglia di inserire nel quadro “F” dello studio di settore, altre due caselle, cioè “ *Altre attività di design*”, dove far confluire ad esempio tutta la parte relativa al design industriale, che non trova collocazione nell’attuale casistica, mentre alla voce “Altre attività “, andrebbe inserito il seguente codice “*Altre attività di servizi riferite al design*”, questa voce, potrebbe essere di notevole importanza, per tutte le nuove attività che si stanno sviluppando nel settore in corso d’analisi, quale ad esempio il “design strategico”. Le due nuove caselle hanno anche funzione di controllo dell’andamento del mercato ed il crescere di soggetti che andranno ad inserirsi in queste due fattispecie, necessiterà in futuro di una nuova verifica o mutazione del questionario.

## **5) Vendita diretta beni propri**

Con riferimento all’attività di vendita diretta di beni propri, si specifica che la stessa avviene il più delle volte, non con l’intento di generare ricavi bensì quale forma d’”auto-sponsorizzazione” e pubblicità, poiché è assai comune, che alcuni pezzi posti in vendita, nella maggior parte dei casi prototipi o piccole serie di prodotti, siano poi indicati su riviste di settore con il nome dell’ideatore. Chiaro che il margine di guadagno su detti beni il più delle volte è pari a zero, pertanto in caso d’analisi e accertamento di detti ricavi, non si potranno utilizzare sistemi di ricarica tipici delle principali attività commerciali.

## **6) Spese di viaggi**

Anche le spese di viaggio, meritano una particolare attenzione. Due sono le motivazioni tipiche che rendono necessarie tali spese, la prima per esigenze di ricerca e studio presso fiere e manifestazioni o viaggi di studio, la seconda, la necessità da parte del designer, di presenziare presso l’azienda committente, durante la fase di realizzazione del progetto. Purtroppo, tali costi potrebbero in alcuni casi, assumere anche valori importanti, quando il designer, non risiede nello stesso distretto industriale,

dove il progetto è realizzato. Un caso tipico, ad esempio, è un designer emiliano, che progetta beni relativi l'arredamento, tenuto conto che il distretto industriale di riferimento per tale settore è la Lombardia. Forse l'individuazione dei vari distretti esistenti, potrebbe far risaltare tale problematica, che allo stato non risulta assorbibile dai sistemi informatici di trasmissione dei dati.

## **7) Beni informatici**

Una particolare menzione va fatta con riferimento ai mezzi informatici, sia hardware che software, gli stessi risultano essere uno strumento insostituibile ed obbligatorio, per il designer e soggetto ad una rapida obsolescenza. Per tale motivo si richiede, nei fini del calcolo di congruità, una percentuale di riduzione del costo sostenuto sull'acquisto dei beni informatici, nonché l'esclusione dal calcolo, dopo cinque anni dall'entrata in funzione.

## **8) Autovetture**

Sempre relativamente ai beni strumentali, si richiede l'individuazione a parte del costo dell'autovettura, poiché tipico per le nuove iniziative, utilizzare l'auto acquistata precedentemente o ricevuta in regalo, per la propria attività, senza averne sostenuto il costo.

## **9) Giovani designer**

Un'ultima puntualizzazione deve essere eseguita, con riferimento alle nuove iniziative ed ai giovani designers. Purtroppo il sistema lavorativo utilizzato, obbliga anche il giovane professionista ad acquisire quelli strumenti tecnici per svolgere l'attività, senza i quali nessuna commessa sarebbe soddisfabile, di contro i possibili ricavi possono giungere sotto forma di royalties, solo dopo due anni dall'effettuazione del servizio.

Di fatto, esiste per tutte le nuove leve, un periodo di praticantato retribuito per lo più con un rimborso delle spese vive, a questo si deve aggiungere la necessità di partecipare in prima persona a mostre e fiere, così da pubblicizzare i propri progetti, senza possibilità di recuperare sponsorizzazioni terze da parte d'aziende. La mancanza di un regolamento della professione e di un albo, rendono l'inizio dell'attività di difficile avvio, in quanto agli alti costi d'apertura non corrispondono ricavi adeguati. Per questo motivo appare consigliabile richiedere, per i primi cinque anni d'attività, l'esclusione dagli studi di settore.

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

### **Design e styling**

Con riferimento alla utilità di separare la categoria del design da quella dello styling, si fa presente che, in sede di predisposizione del questionario, le associazioni di categoria non hanno manifestato l'esigenza di distinguere le due attività, che sono comunque comprese nello stesso codice attività.

La possibilità di operare una suddivisione, qualora la situazione prospettata dalle associazioni sia rispondente alla realtà, potrà essere successivamente esaminata in sede di un'eventuale evoluzione dello studio.

## **Royalties**

In merito al recupero dei ricavi derivanti da royalties, occorre tener presente che la valutazione di tali ricavi non inficia il risultato dello studio: infatti, essi vengono stimati solo nel caso in cui il contribuente sia titolare di reddito d'impresa; nel caso in cui, invece, il contribuente è titolare di redditi di lavoro autonomo, i compensi derivanti dalle royalties non sono stimati dagli studi di settore in quanto costituiscono redditi di cui all'articolo 53, comma 2, lettera b) del TUIR (già art. 49), così come modificato dal d.lgs. n. 344 del 2003 secondo cui sono redditi di lavoro autonomo anche "i redditi derivanti dalla utilizzazione economica, da parte dell'autore o inventore, di opere dell'ingegno, di brevetti industriali e di processi, formule o informazioni relative ad esperienze acquisite in campo industriale, commerciale o scientifico, se non sono conseguiti nell'esercizio di imprese commerciali".

Si rileva, inoltre, che dall'esame dei dati forniti attraverso l'invio dei questionari, è emerso che la percentuale delle imprese che hanno dichiarato ricavi derivanti da royalties è risultata piuttosto esigua e gli importi indicati alquanto irrisori.

## **Richiesta altre informazioni**

Per quanto concerne le osservazioni di cui al punto n. 4, si precisa che l'informazione relativa ad "altre attività di design" è stata già predisposta nel prototipo esaminato, mentre per l'inserimento di un codice riguardante "altre attività di servizi riferite al design", occorrerà eventualmente verificarne la sua utilità in sede di evoluzione dello studio.

## **Spese di viaggi**

Con riguardo alle spese di viaggi, si sottolinea che, ai fini della costruzione dello studio, tale dato non è stato utilizzato nella funzione di regressione.

## **C) CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SG93U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 9 febbraio 2004

## STUDI DI SETTORE

### Memorandum per analisi Studio di Settore “SG93”, codice attività 74.84.5

L’analisi fatta sui questionari inviati all’amministrazione finanziaria, nonché dai dati raccolti tra i propri iscritti, porta la scrivente Associazione a formulare le seguenti osservazioni:

- Purtroppo l’attività di Designer, non trova nel nostro ordinamento giuridico-fiscale una sua esatta collocazione. Risultano molteplici gli inquadramenti contributivi utilizzati, Lavoratore autonomo, Ditta individuale, Artigiano etc..

Anche il sistema d’incasso, a differenza degli altri settori merceologici, nel campo del design, risulta essere interessato dalle Royalties, che in molti casi, come ricavo, non trovano collocazione nel volume d’affari tipico. In aggiunta, i ricavi sopra evidenziati, non trovano mai copertura nei propri costi di competenza, essendo differiti di almeno due esercizi, dall’effettuazione della prestazione e spalmate su più annualità.

Consequenziale e necessaria la richiesta, da parte di quest’ente, di richiedere l’avvio dello Studio di Settore in **forma sperimentale**, così com’è per la maggior parte dei professionisti.

Purtroppo la mancata consegna, da parte dell’Amministrazione Finanziaria, dei dati statistici, relativi all’elaborazione dei questionari inviati dai Designers, non permette alla scrivente una migliore analisi delle caratteristiche dei soggetti risultati “ non congrui “.

Le ulteriori osservazioni, vengono qua di seguito riportate:

- Si ritiene utile suddividere la categoria Design, dallo Styling, che come tipologia di lavoro, incasso e committenti, differisce enormemente da questo secondo gruppo, più vicino al mondo del tessile e della moda.
- E’ necessario provvedere al recupero dei ricavi da Royalties, eventualmente dichiarati in una sezione diversa nel modello Unico, nonché in fase d’accertamento tenere conto del fatto che costi sostenuti in un certo esercizio, non trovano copertura nei relativi ricavi se non dopo due o più esercizi, se questi sono corrisposti per mezzo di Royalties. Tale problematica riveste maggiore evidenza in special modo nei giovani professionisti, dove il sistema d’incasso non risulta ancora a regime.
- Si consiglia di inserire nel quadro “F” dello studio di settore, altre due caselle, cioè “ *Altre attività di design*”, dove far confluire ad esempio tutta la parte relativa al design industriale, che non trova collocazione nell’attuale casistica, mentre alla voce “Altre attività “, andrebbe inserito il seguente codice “*Altre attività di servizi riferite al design*”, questa voce, potrebbe essere di notevole importanza, per tutte le nuove attività che si stanno sviluppando nel settore in corso d’analisi, quale ad esempio il “design strategico”. Le due nuove caselle hanno anche funzione di controllo dell’andamento del mercato ed il crescere di soggetti che andranno ad inserirsi in queste due fattispecie, necessiterà in futuro di una nuova verifica o mutazione del questionario.
- Con riferimento all’attività di vendita diretta di beni propri, si specifica che la stessa avviene il più delle volte, non con l’intento di generare ricavi bensì quale forma d’autosponsorizzazione e

pubblicità, poiché è assai comune, che alcuni pezzi posti in vendita, nella maggior parte dei casi prototipi o piccole serie di prodotti, siano poi indicati su riviste di settore con il nome dell'ideatore. Chiaro che il margine di guadagno su detti beni il più delle volte è pari a zero, pertanto in caso d'analisi e accertamento di detti ricavi, non si potranno utilizzare sistemi di ricarica tipici delle principali attività commerciali.

- Anche le spese di viaggio, meritano un particolare studio. Due sono le motivazioni tipiche che rendono necessarie tali spese, la prima per esigenze di ricerca e studio presso fiere e manifestazioni o viaggi di studio, la seconda, la necessità da parte del designer, di presenziare presso l'azienda committente, durante la fase di realizzazione del progetto. Purtroppo tali costi potrebbero in alcuni casi, assumere anche valori importanti, quando il designer, non risiede nello stesso distretto industriale, dove il progetto è realizzato, un caso tipico ad esempio, un designer emiliano, che progetta beni relativi l'arredamento, tenuto conto che il distretto industriale di riferimento per tale settore è la Lombardia. Forse l'individuazione dei vari distretti esistenti, potrebbe far risaltare tale problematica, che allo stato delle cose non risulta assorbibile dai sistemi informatici di trasmissione dei dati.
- Una particolare menzione va fatta con riferimento ai mezzi informatici, sia hardware che software, gli stessi risultano essere uno strumento insostituibile ed obbligatorio, per il designer e soggetto ad una rapida obsolescenza. Per tale motivo si richiede, ai fini del calcolo di congruità, una percentuale di riduzione del costo sostenuto sull'acquisto dei beni informatici, nonché l'esclusione dal calcolo, dopo cinque anni dall'entrata in funzione.
- Sempre relativamente ai beni strumentali, si richiede l'individuazione a parte del costo dell'autovettura, poiché tipico per le nuove iniziative, utilizzare l'auto acquistata precedentemente o ricevuta in regalo, per la propria attività, senza averne sostenuto il costo.
- Un'ultima puntualizzazione deve essere eseguita, con riferimento alle nuove iniziative ed ai giovani designers. Purtroppo il sistema lavorativo utilizzato, obbliga anche il giovane professionista ad acquisire quelli strumenti tecnici per svolgere l'attività, senza i quali nessuna commessa sarebbe soddisfabile, di contro i possibili ricavi possono giungere sotto forma di royalties, solo dopo due anni dall'effettuazione del servizio.

Di fatto, esiste per tutte le nuove leve, un periodo di praticantato retribuito per lo più con un rimborso delle spese vive, a questo si deve aggiungere la necessità di partecipare in prima persona a mostre e fiere, così da pubblicizzare i propri progetti, senza possibilità di recuperare sponsorizzazioni terze da parte d'aziende. La mancanza di un regolamento della professione e di un albo, rendono l'inizio dell'attività di difficile avvio, dove agli alti costi d'apertura non si trova bilanciamento con ricavi. Per questo motivo appare consigliabile richiedere, per i primi cinque anni d'attività l'esclusione dagli studi di settore.

ADI Associazione per il Disegno Industriale  
In Forma Azione

## ATTIVITA' DEI SERVIZI

### VERBALE DELLE RIUNIONI SVOLTE CON LE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA PER LA PRESENTAZIONE E LA DISCUSSIONE DEL PROTOTIPO DELLO STUDIO DI SETTORE

#### STUDIO SG94U

**Codici attività:**

**92.11.0** – Produzioni cinematografiche e di video

**92.12.0** – Distribuzione cinematografica e di video

**92.20.0** – Attività radio-televisive

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate, finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SG94U, rispettivamente in data 4 dicembre 2003 e 13 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 11 novembre 2003 con nota prot. n. 182816/2003 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:

- CONFCOMMERCIO
- CONFARTIGIANATO
- CNA COMUNICAZIONE
- ANICA
- AERANTI

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

#### **A) OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA.**

Premesso che la Confartigianato condivide le finalità dello studio, la stessa raccomanda che in futuro, tale strumento sia sempre il risultato di elaborazioni basate sull'effettiva struttura e consistenza delle imprese del comparto analizzato.

L'analisi dei prototipi utilizzati e degli esempi analizzati, hanno evidenziato una sostanziale buona rispondenza del modello economico-statistico alla realtà del settore della produzione e distribuzione cinematografica e di video e alle attività radio-televisive.

Si esprime, pertanto, parere favorevole alla validazione dello studio di settore in questione.

## **B) CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SG94U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 5 febbraio 2004

Prot.n. 071

Roma, 22 gennaio 2004  
Spett.le  
Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore  
c.a. dott.sa Manuela Viselli

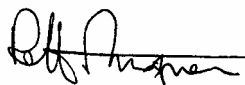
**Oggetto: Parere della Confartigianato in merito allo studio di settore SG94U**

Premesso che la Confartigianato condivide le finalità dello studio, si confida che in futuro, tale strumento sia sempre il risultato di elaborazioni basate sull'effettiva struttura e consistenza delle imprese del comparto analizzato.

L'analisi dei prototipi utilizzati e degli esempi analizzati, hanno evidenziato una sostanziale buona rispondenza del modello econometrico alla realtà del settore della produzione e distribuzione cinematografica e di video e l'attività radio-televisive.

Si esprime, pertanto, parere favorevole alla validazione dello studio di settore in questione.

Raffaele Masprone





## OSSERVAZIONI AERANTI-CORALLO

Premesso che nel corso delle riunioni svoltesi abbiamo già espresso le nostre valutazioni in merito al questionario proposto, vorremmo ribadire quanto segue:

1. il settore radiofonico e televisivo locale, soffre più di ogni altro della instabilità del sistema economico del paese, troppe variabili vanno ad incidere sui ricavi complessivi delle emittenti locali e quindi anche lo stabilire una forbice di fatturato diventa assai problematico. Concordiamo quindi con l'impostazione data dall'Ufficio nel considerare i primi 2 anni di "rodaggio" al fine di affinare lo studio.
2. bisogna considerare la diversa struttura aziendale delle imprese radiotelevisive locali, ne esistono di due tipi quelle che si sono date una struttura vera e propria e quelle x così dire "famigliari" pur operando nello stesso campo è evidente che la capacità di stare sul mercato dell'una è profondamente diversa dall'altra con la conseguenza che i ricavi possono variare di molto
3. per quanto attiene il questionario vero e proprio riteniamo che debba trovare una maggiore specificazione la voce computers in quanto tutte le emittenti ormai hanno i loro sistemi di messa in onda e di registrazione su pc
4. deve essere aggiunta la voce " Spot e promozionali" con l'avvertenza che se i promozionali riguardano l'emittente stessa essi non producono alcun tipo di reddito ma sono semplicemente una forma di autopubblicità e quindi non possono rientrare nel computo generale
5. riteniamo importante che al fine di verificare tutte le voci del questionario e la sua reale applicabilità, l'Ufficio convochi nei tempi previsti, tutti i soggetti interessati

per AERANTI-CORALLO  
(Fabrizio Berrini)

## **ATTIVITA' DEI SERVIZI**

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

#### **STUDIO TG44U - EVOLUZIONE**

Cod. Att. 55.11.0 – Alberghi e motel, con ristorante;  
Cod. Att. 55.12.0 – Alberghi e motel, senza ristorante;  
Cod. Att. 55.23.4 – Affittacamere per brevi soggiorni, case per vacanze;  
Cod. Att. 55.23.6 – Altri esercizi alberghieri complementari (compresi i residences).

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate, finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio TG44U (evoluzione degli studi di settore SG44U e SG65U), rispettivamente in data 19 dicembre 2003, 23 gennaio e 2 febbraio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 12 novembre 2003 con nota prot. num. 184086/2003 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., e delle seguenti Associazioni di categoria:

- CONFCOMMERCIO;
- CONFINDUSTRIA;
- CONFESERCENTI;
- FEDERALBERGHI;
- ASSHOTEL;
- RESCASA
- UNAI.

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

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

La FEDERALBERGHI, fa presente quanto segue:

### ***1. Strutture di piccole dimensioni.***

In primo luogo, sulla base delle seppur contenute analisi condotte, sembra che, mentre il nuovo studio riesce, tendenzialmente, a rappresentare in modo piuttosto adeguato le strutture di dimensioni medio–grandi, ciò non vale per le attività di ridotte dimensioni, in particolare quelle strutture ricettive inferiori a dodici camere o a venticinque posti letto, da una a tre stelle.

Il suddetto assunto vale, soprattutto, nel caso di imprese a conduzione familiare, dove gli esercenti sono, in genere, titolari di altri redditi (da lavoro dipendente, da pensione o da attività agricola). In tale ipotesi, l'attività alberghiera non è l'unica fonte del reddito familiare, ma finisce per rivestire una funzione di accessorietà o reddito secondario.

Pertanto, affinché lo studio si avvicini alla reale situazione economica di tali imprese, è necessario, sul presupposto che non si è individuato un apposito cluster per tali piccole strutture, quantomeno l'introduzione di un coefficiente correttivo.

In tale contesto si inserisce, in modo specifico, la problematica dei c.d. "Garni" e delle altre tipologie ricettive con caratteristiche simili, che pur essendo, a livello nazionale, un fenomeno non particolarmente diffuso, nella Provincia di Bolzano rappresentano, invece, il 15% sul totale delle strutture ricettive-alberghiere (521 su 3.523).

Infatti, già il vecchio studio di settore SG44U non fotografava in modo opportuno tali strutture, portandole, sistematicamente, ad una situazione di incongruità ed incoerenza. Ora, si evince, dall'analisi eseguita su un campione significativo di strutture con le predette caratteristiche, che nove Garni su dieci risultano non congrui, il che significa che il prototipo del nuovo SG44U non è riuscito a fotografare in modo adeguato la reale situazione economica delle stesse.

Inoltre, siamo dell'avviso che un'eventuale circolare dell'Agenzia delle Entrate, nella quale si ponesse l'attenzione sull'inadeguatezza dello Studio rispetto ai Garni e delegasse gli uffici locali ad una valutazione, caso per caso, di natura soggettiva, non possa essere considerata una soluzione appropriata. Ciò in quanto, il mancato raggiungimento della "congruità" comporta, al di là degli aspetti burocratici pur non secondari, un aggravio di spese per la difesa nel caso di accertamento, in quanto è indiscutibile che l'onere della prova, in tali casi, ricade sul contribuente. Pertanto, trattandosi di solito di strutture piccole con un modesto volume d'affari, andrebbe evitato, *ab origine*, ogni ulteriore aggravio di oneri e costi.

Quindi, al fine di non penalizzare questo tipo di strutture, desideriamo focalizzare l'attenzione su due possibili soluzioni :

- a) Istituire all'interno dello studio (rigo B03) un apposito codice per i "Garni" ed applicare a tali strutture un coefficiente correttivo del 20-25%;  
in alternativa,  
b) esonerare tali strutture completamente dallo studio di settore, considerata la loro marginalità sul territorio nazionale.

## ***2. Strutture che operano con "gruppi intermediati e non***

Nella realtà i "gruppi intermediati e non", rappresentati solitamente da scolaresche, anziani ecc., costituiscono un tipo di clientela che normalmente usufruisce del servizio nei periodi di bassa stagione. In tali casi, l'albergatore, pur di non lasciare la struttura vuota, applica ai gruppi notevoli ribassi rispetto al prezzo normale. L'abbattimento dei prezzi, a secondo del periodo e del tipo di gruppo, può arrivare fino ad un massimo del 60% del prezzo denunciato.

Il nuovo studio, alla luce del correttivo (demoltiplicatore) introdotto nell'ultimo incontro del 2 febbraio u.s., sembra cogliere tale aspetto, che in precedenza generava vistose distorsioni nella valutazione della congruità. In ogni caso, la compiuta valutazione circa l'adeguatezza del correttivo introdotto potrà essere verificata, a questo punto, solo al momento dell'entrata a regime dello studio stesso.

## ***3. Strutture con rilevanti ricavi derivanti da clientela non alloggiata***

Una ulteriore osservazione frutto delle nostre analisi è rappresentato dal fatto che una struttura ricettiva con una percentuale di ricavi del 40% derivanti da clientela non alloggiata (22% ristorazione e 18% bar), sia classificato e collocato nel cluster 9, nonostante l'elevata percentuale che tale tipo di clientela raggiunge sul totale dei ricavi.

Pertanto, sembra che lo studio, nell'attribuzione del cluster, non tenga conto dei ricavi derivanti dall'attività di bar "pubblico", ma solo dei ricavi riferiti alla ristorazione.

Detta tipologia di albergo, a nostro avviso, andrebbe classificata, più correttamente, nel cluster 5.

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

### ***1. Strutture di piccole dimensioni.***

Le osservazioni del punto 1 riguardano sostanzialmente i c.d "Garni", ossia le strutture ricettive (prevalentemente da 1 a 3 stelle) diffuse nel Trentino Alto Adige dove agli alloggiati non viene fornito il servizio di somministrazione ad eccezione, eventualmente, della prima colazione.

Tali esercizi, i cui titolari molto spesso abitano nella struttura, sono solitamente a gestione familiare, forniti di poche camere e pochi posti letto. Tra gli esempi forniti da Federalberghi relativi a strutture ricettive localizzate nella provincia di Bolzano è stata effettuata quindi una dettagliata analisi sugli alberghi che offrono alla clientela quasi esclusivamente il servizio di pernottamento (con eventuale prima colazione) e che sono dotati di un limitato numero di camere. L'analisi è stata effettuata su 15 esempi relativi a 9 imprese (per 6 imprese sono stati forniti i dati relativi al periodo di imposta 2001 e 2002). Delle 9 imprese 3 sono classificate come albergo ad 1 stella, 4 albergo a 2 stelle e 2 albergo a 3 stelle. Tali strutture ricettive vengono dallo studio attribuite correttamente al cluster 3 Esercizi alberghieri di categoria intermedia che forniscono prevalentemente servizio di pernottamento e prima colazione (quelle a 3 stelle) ed al cluster 14 Esercizi alberghieri di categoria medio bassa che forniscono prevalentemente servizio di pernottamento e prima colazione (quelle ad 1 e 2 stelle).

Dei 15 esempi: 13 risultano con ricavi dichiarati al di sotto del minimo stimato; 1 all'interno dell'intervallo di confidenza ed 1 congruo. Per quanto riguarda l'analisi della coerenza per i casi con i ricavi dichiarati al di sotto del minimo, **tutti** (13) presentano un'alta incidenza dei costi (costo del venduto + costo per la produzione dei servizi + spese per acquisto di servizi) sui ricavi (in particolare per 7 soggetti il valore di tale indicatore è nel 20° ventile). In tali circostanze difficilmente un soggetto risulta congruo in quanto presenta dei costi (di gestione e servizi) troppo alti rispetto ai ricavi percepiti.

Oltre ad un'alta incidenza dei costi, tali imprese presentano anche un'elevata incidenza del valore dei beni strumentali. Sui 15 esempi è stata effettuata un'analisi sul valore dei beni strumentali rapportato al numero camere. Tale analisi evidenzia, per 7 casi su 15, un valore molto elevato di tale indicatore.

In sintesi, emerge che l'uso promiscuo dell'abitazione può determinare una particolare incidenza sia dei costi che del valore dei beni strumentali.

Per analizzare in modo più dettagliato tale modalità organizzativa verrà inserita un'ulteriore informazione nei modelli dei dati rilevanti ai fini degli studi di settore quadro Z – Dati complementari : “Uso promiscuo dell'abitazione”.

## ***2. Strutture che operano con “gruppi intermediati e non***

Per l'osservazione al punto 2, come esposto da Federalberghi è stato introdotto, a seguito della seconda riunione tenutasi il 23 gennaio 2004, una modifica al prototipo in modo da cogliere, direttamente nel modello, le presenze nella struttura ricettiva riferite a clientela appartenente a “gruppi intermediati e non”.

## ***3. Strutture con rilevanti ricavi derivanti da clientela non alloggiata***

L'osservazione del punto 3, riferita ad un particolare esempio, non è estendibile a tutti i soggetti con rilevanti percentuali di ricavi derivanti da clientela non alloggiata

(ristorazione e bar). Questa osservazione conferma che, in fase di applicazione, il contribuente deve verificare l'assegnazione al cluster per assicurare la corretta applicazione dello studio di settore.

## **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare, soprattutto sulla base degli esempi concreti messi a disposizione dagli intervenuti, la sostanziale idoneità dello studio SG44U Evoluzione a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale vivono ed operano le imprese del settore.

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, 05 febbraio 2004

## FEDERALBERGHI

### OSSERVAZIONI SUL PROTOTIPO DELLO STUDIO SG44U

Partendo dal presupposto che gli studi di settore costituiscono un sistema utile per valutare la capacità di produrre ricavi e conseguire compensi delle singole attività economiche, realizzato tramite la raccolta sistematica non solo di dati fiscali, ma anche di numerosi altri elementi che caratterizzano l'attività nel suo contesto economico, si può affermare che il nuovo studio SG44U sembra fotografare, alla luce delle limitate verifiche operate, in modo sufficientemente adeguato l'andamento e la situazione economica delle sottese attività ricettive-alberghiere.

In ogni caso, fermo restando che il banco di prova potrà essere rappresentato solo dalla prima applicazione dello stesso è doveroso focalizzare l'attenzione su alcune anomalie riscontrate.

#### 1. Strutture di piccole dimensioni.

In primo luogo, sulla base delle seppur contenute analisi condotte, sembra che, mentre il nuovo studio resce, tendenzialmente, a rappresentare in modo piuttosto adeguato le strutture di dimensioni medio – grandi, ciò non vale per le attività di ridotte dimensioni, in particolare quelle strutture ricettive inferiori a dodici camere o a venticinque posti letto, da una a tre stelle.

Il suddetto assunto vale, soprattutto, nel caso di imprese a conduzione familiare, dove gli esercenti sono, in genere, titolari di altri redditi (da lavoro dipendente, da pensione o da attività agricola). In tale ipotesi, l'attività alberghiera non è l'unica fonte del reddito familiare, ma finisce per rivestire una funzione di accessorietà o reddito secondario.

Pertanto, affinché lo studio si avvicini alla reale situazione economica di tali imprese, è necessario, sul presupposto che non si è individuato un apposito cluster per tali piccole strutture, quantomeno l'introduzione di un coefficiente correttivo.

In tale contesto si inserisce, in modo specifico, la problematica dei c.d. "Garni" e delle altre tipologie ricettive con caratteristiche simili, che pur essendo, a livello nazionale, un fenomeno non particolarmente diffuso, nella Provincia di Bolzano rappresentano, invece, il 15% sul totale delle strutture ricettive-alberghiere (521 su 3.523).

Infatti, già il vecchio studio di settore SG44U non fotografava in modo opportuno tali strutture, portandole, sistematicamente, ad una situazione di incongruità ed incoerenza. Ora, si evince, dall'analisi eseguita su un campione significativo di strutture con le predette caratteristiche, che nove Garni su **dieci** risultano non congrui, il che significa che il prototipo del nuovo SG44U non è riuscito a fotografare in modo adeguato la reale situazione economica delle stesse.

Inoltre, siamo dell'avviso che un'eventuale circolare dell'Agenzia delle Entrate, nella quale si ponesse l'attenzione sull'inadeguatezza dello Studio rispetto ai Garni e delegasse gli uffici locali ad una valutazione, caso per caso, di natura soggettiva, non possa essere considerata una soluzione appropriata. Ciò in quanto,

il mancato raggiungimento della "congruità" comporta, al di là degli aspetti burocratici pur non secondari, un aggravio di spese per la difesa nel caso di accertamento, in quanto è indiscutibile che l'onere della prova, in tali casi, ricade sul contribuente. Pertanto, trattandosi di solito di strutture piccole con un modesto volume d'affari, andrebbe evitato, *ab origine*, ogni ulteriore aggravio di oneri e costi.

Quindi, al fine di non penalizzare questo tipo di strutture, desideriamo focalizzare l'attenzione su due possibili soluzioni :

a) Istituire all'interno dello studio (rigo B03) un apposito codice per i "Garni" ed applicare a tali strutture un coefficiente correttivo del 20-25%;

in alternativa,

b) esonerare tali strutture completamente dallo studio di settore, considerata la loro marginalità sul territorio nazionale.

## **2. Strutture che operano con "gruppi intermediati e non"**

Nella realtà i "gruppi intermediati e non", rappresentati solitamente da scolaresche, anziani ecc., costituiscono un tipo di clientela che normalmente usufruisce del servizio nei periodi di bassa stagione. In tali casi, l'albergatore, pur di non lasciare la struttura vuota, applica ai gruppi notevoli ribassi rispetto al prezzo normale. L'abbattimento dei prezzi, a secondo del periodo e del tipo di gruppo, può arrivare fino ad un massimo del 60% del prezzo denunciato.

Il nuovo studio, alla luce del correttivo (demoltiplicatore) introdotto nell'ultimo incontro del 2 febbraio u.s., sembra cogliere tale aspetto, che in precedenza generava vistose distorsioni nella valutazione della congruità. In ogni caso, la compiuta valutazione circa l'adeguatezza del correttivo introdotto potrà essere verificata, a questo punto, solo al momento dell'entrata a regime dello studio stesso.

## **3.Strutture con rilevanti ricavi derivanti da clientela non alloggiata**

Un ulteriore osservazione frutto delle nostre analisi è rappresentato dal fatto che una struttura ricettiva con una percentuale di ricavi del 40% derivanti da clientela non alloggiata (22% ristorazione e 18% bar), sia classificato e collocato nel cluster 9, nonostante l'elevata percentuale che tale tipo di clientela raggiunge sul totale dei ricavi.

Pertanto, sembra che lo studio, nell'attribuzione del cluster, non tenga conto dei ricavi derivanti dall'attività di bar "pubblico", ma solo dei ricavi riferiti alla ristorazione.

Detta tipologia di albergo, a nostro avviso, andrebbe classificata, più correttamente, nel cluster 5.

Roma, 4 febbraio 2004





UNAI - Unione Nazionale Alberghi Italiani

Roma, 6 febbraio 2004  
Prot. L/33

Dott. Luigi Abritta  
Dirigente Uff. Studi di Settore  
Agenzia delle Entrate

Oggetto: Studi di settore - modello sg44U

Con riferimento all'analisi del prototipo di studi di settore SG44U, avviata lo scorso 19 dicembre e proseguita con gli incontri del 23 gennaio e del 2 febbraio, riportiamo le osservazioni emerse.

Prioritariamente è necessario sottolineare che tali indicazioni sono frutto delle riflessioni generate dall'analisi di un campione necessariamente ridotto rispetto al numero effettivo di aziende interessate e pertanto non possono considerarsi esaustive.

Assume quindi particolare rilevanza il ruolo, già riconosciuto dalla Agenzia, degli osservatori provinciali, che possono evidenziare ulteriori valutazioni correlate alle specificità territoriali.

In termini più generali, intendiamo sottolineare all'attenzione dell'Agenzia, la grave crisi che a partire dai fatti dell'11 settembre 2001, ha colpito in settore alberghiero. I dati hanno evidenziato negli ultimi due anni un netto calo delle presenze.

Secondo l'Organizzazione Mondiale del Turismo, il numero dei turisti che hanno viaggiato nel mondo nel 2003 è ridotto dell'1,2% rispetto al 2002 che già aveva registrato una fortissima crisi. Si tratta della diminuzione più sensibile, mai registrata.

Per l'Italia il 2002, ENIT aveva segnalato una diminuzione dell'1,2% delle presenze ed una riduzione delle entrate valutarie turistiche che ha superato il 3% rispetto al 2001 (fonte Ufficio Italiano Cambi). Per quanto riguarda la clientela, hanno fatto registrare flessioni le presenze di inglesi -4,4%, di tedeschi -2,9% e in forte calo anche giapponesi -3,7% e statunitensi -2%. Un crollo, quello della clientela estera dalle conseguenze particolarmente rilevanti considerato che in particolare nelle nostre città d'arte, è una delle componenti più rilevanti in termini qualitativi e quantitativi.

UNAI - Unione Nazionale Alberghi Italiani  
00144 Roma - Viale Pasteur, 10  
(Palazzo Confindustria)  
Tel. 06 5924274 - 54222644  
Fax 06 59290433  
www.unainet.it info@unainet.it

MINISTERO DELLE FINANZE Dipartimento delle Entrate Direzione Centrale per l'Accertamento e per la Programmazione
10 FEB 2004
Prot. N° 26060



UNAI - Unione Nazionale Alberghi Italiani

Il 2003 non ha portato la ripresa auspicata dagli operatori e ha chiuso con circa l'1% in meno di pernottamenti alberghieri. Nello specifico la prima metà del 2003, e in particolare il periodo gennaio-maggio, è stato molto difficile con una diminuzione della movimentazione straniera del 4.5% in termini di presenze ed di circa il 9% in termini di fatturato, cioè di molto superiore rispetto alla media dell'anno 2002 (rispettivamente -1.4% e -2,7%) (Dati Enit). Sul fronte occupazionale, nello stesso periodo rispetto al 2002, le assunzioni in alberghi e ristoranti hanno visto un calo del 4% (dati INAIL).

Questo quadro ha dato luogo ad una significativa riduzione delle tariffe effettivamente applicate dalle aziende e l'aumento della percentuale di clientela intermediata con un evidente e sensibile calo del fatturato. A questo riguardo riteniamo di particolare rilevanza il correttivo proposto che si attiva al superamento della soglia del 30% di clientela intermediata.

Analogamente è necessario sottolineare, come l'indicazione delle tariffe pubblicate nel questionario, non possa ad oggi costituire un utile parametro, considerato che la difficoltà del mercato le rende di fatto inapplicabili.

In merito poi agli indicatori proposti, dai riscontri effettuati, sembrerebbe di maggiore significatività il parametro del valore aggiunto per addetto.

Tutto ciò premesso, valutata la struttura dello studio e considerata l'oggettiva ristrettezza dei tempi e limitatezza del campione considerato, nel sottolineare l'apprezzamento per l'attenzione che l'Agenzia delle Entrate ha dimostrato in questa fase alle istanze degli operatori, ci riserviamo una più approfondita analisi in fase applicativa che ci auguriamo possa condursi con la stessa fattiva collaborazione.

Cordiali saluti.

Il Direttore

Barbara Casillo  
*Barbara Casillo*

**FIR****CONFCOMMERCIO****FEDERAZIONE  
ITALIANA  
RESIDENCE**20122 Milano  
Via Serbelloni, 7  
Tel. 02/76008770  
Fax 02/794372

Milano, 06 Febbraio 2004

Dr. Luigi Abritta  
Agenzie delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Studi di SettoreE p.c. Dr. Leonardo Baglioni  
Agenzie delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Studi di SettoreDr. Antonio Vento  
Settore Legislazione Tributaria  
CONFCOMMERCIO

TRASMISSIONE VIA FAX

**Oggetto:** Evoluzione studi di settore SG44U e SG65U.

Facendo seguito alle riunioni del 19 Dicembre 2003 e del 2 Febbraio 2004 dicembre 2002, secondo quanto richiesto nella comunicazione del 28 Gennaio u.s., comunichiamo di aver preso atto delle modifiche apportate al modello, con particolare riferimento alla creazione di un secondo cluster specificamente dedicato ai residence ed alla generale richiesta di indicazione delle tariffe.

Dalle prime verifiche effettuate, lo studio appare più equilibrato, pertanto, non si presentano richieste di modifica o integrazioni.

Come già richiamato in nostra precedente comunicazione, la principale peculiarità delle strutture rappresentate dalla nostra Federazione, sta nel diverso rapporto tariffe e persone ospitate in quanto le unità abitative sono vendute a prezzo fisso quale che sia il numero di occupanti. Ciò vuol dire che un aumento delle presenze non corrisponde necessariamente ad un proporzionale aumento dei ricavi.

Con l'auspicio che l'evoluzione dello studio SG 44U possa portare ad una fotografia sempre più accurata delle nostre imprese, si ringrazia per la disponibilità e si porgono distinti saluti.

IL SEGRETARIO GENERALE  
Dr. Giovanni Bastianelli



## ATTIVITA' DEI SERVIZI

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

#### STUDI TG61 A-B-C-D-E-F-G-H (evoluzioni dei preidenti studi SG61 A-B-C-D-E-F-G-H)

<b>TG61A:</b>	codici di attività: <b>51.17.1</b> - Intermediari del commercio di prodotti ortofrutticoli; <b>51.17.2</b> - Intermediari del commercio di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco;
<b>TG61B:</b>	codice di attività <b>51.15.0</b> - Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta;
<b>TG61C:</b>	codice di attività <b>51.16.0</b> - Intermediari del commercio di prodotti tessili, abbigliamento, calzature e articoli in cuoio, pellicce;
<b>TG61D:</b>	codici di attività: <b>51.18.1</b> - Intermediari del commercio di prodotti di carta, cancelleria, libri; <b>51.18.2</b> - Intermediari del commercio di prodotti di elettronica; <b>51.18.3</b> - Intermediari del commercio di prodotti farmaceutici e di cosmetici; <b>51.18.4</b> Intermediari del commercio di attrezzature sportive, biciclette e altri prodotti n.c.a.; <b>51.19.0</b> Intermediari del commercio di vari prodotti senza prevalenza di alcuno;
<b>TG61E:</b>	codice di attività <b>51.14.0</b> - Intermediari del commercio di macchine, impianti industriali, navi e aeromobili, macchine agricole, macchine per ufficio;
<b>TG61F:</b>	codice di attività <b>51.11.0</b> - Intermediari del commercio di materie prime agricole, di animali vivi, di materie prime tessili e di semilavorati;
<b>TG61G:</b>	codice di attività <b>51.12.0</b> - Intermediari del commercio di combustili, minerali, metalli e prodotti chimici per l'industria;
<b>TG61H:</b>	codice di attività <b>51.13.0</b> - Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione..

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate, finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente ai prototipi degli studi di settore TG61 A-B-C-D-E-F-G-H rispettivamente in data 15 e 22 dicembre 2003 e 12 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 5 novembre 2003 con nota prot. n. 178754/2003 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:

- USARCI;
- FIARC;
- CONFCOMMERCIO;
- FNAARC.

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

## **A) OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA.**

### **1) Riduzione delle provvigioni.**

Si assiste, in maniera sempre più frequente, a casi di riduzione delle provvigioni corrisposte, nonché a variazioni di zona, che per regolamentazione esplicita (A.E.C. - Accordo Economico Collettivo per la disciplina del rapporto di agenzia e rappresentanza commerciale del settore del commercio - del 20 marzo 2002, art.2, co.3 e A.E.C. del 26 febbraio 2002, art. 2, co.4) sono ammessi da parte del committente e che influiscono direttamente sulla determinazione delle provvigioni reali percepite dall'intermediatore, rispetto al volume totale del venduto.

### **2) Inizio attività**

Durante le fasi di inizio del rapporto di intermediazione con le aziende mandanti, può essere previsto un contributo alle spese in favore dell'agente. In tali situazioni, può accadere che l'agente percepisca contributi senza produrre provvigioni e potrebbe, quindi, risultare non congruo rispetto ai suoi simili che percepiscono tali provvigioni.

### **3) Fasi di passaggio.**

Nei casi di passaggio da un prodotto/mercato ad un altro prodotto/mercato, si è notato che l'agente comincia a percepire provvigioni mediamente dopo 12/18 mesi. Durante tali fasi, quindi, si possono verificare casi di non congruità.

### **4) Cessazione dell'attività.**

Negli anni immediatamente precedenti la cessazione dell'attività, si registra una diminuzione dei ricavi derivanti dalle provvigioni, originata dal fatto che le aziende mandanti tendono a sostituire gli agenti prossimi alla cessazione, con altri più giovani.

### **5) Pensionati.**

L'esercizio dell'attività di agenzia da parte di soggetti che fruiscono di trattamenti pensionistici, può determinare scostamenti tra i ricavi dichiarati e quelli determinati dall'applicazione degli studi di settore.

### **6) I "commissionari".**

Tali figure non dovrebbero rientrare in questi studi di settore, considerato che per la diversità di attività, nonché di normativa vigente (art. 1731 c.c.), presenta delle caratteristiche ben distinte.

## 7) Tipicità del rapporto di agenzia con i consorzi agrari.

L'ANSACAP – Associazione Nazionale Sindacati Agenti dei Consorzi Agrari Provinciali – relativamente allo studio di settore **TG61F**, fa presente che i consorzi agrari provinciali ed interprovinciali, per la distribuzione dei loro prodotti e servizi, si avvalgono di una rete di vendita capillare e il rapporto di agenzia presenta caratteristiche assolutamente atipiche rispetto alla normale figura dell'agente di commercio.

L'agente del consorzio agrario è legato alla propria mandante da un rapporto regolato da un accordo economico collettivo specifico che si applica a tale categoria.

I consorzi agrari rappresentano una realtà molto complessa, svolgendo una molteplice quantità di attività tra cui:

- commercio all'ingrosso e al dettaglio;
- industria per la produzione, soprattutto di mangimi zootecnici e di prodotti agroindustriali;
- servizi di assistenza tecnica in agricoltura, di accesso al credito, ecc.;
- intermediazione commerciale per la collocazione dei prodotti conferiti;
- agenzia di assicurazione.

Tutte queste attività sono collocate sul mercato di riferimento per mezzo della rete di agenti con deposito e senza deposito.

I prodotti commercializzati sono tutti quelli utili per l'agricoltura, tra cui materie prime (concimi, mangimi, antiparassitari, sementi, ecc.), macchine agricole, attrezzature per l'agricoltura e per la trasformazione dei prodotti agricoli, ma anche carburanti per l'agricoltura, combustibili per il riscaldamento e, per il mercato del consumo privato, prodotti per il giardinaggio e generi alimentari. Nelle altre attività di intermediazione del commercio, a fronte di un mercato favorevole si verifica un aumento dei ricavi ed una diminuzione dei costi, mentre in ipotesi di difficoltà di mercato, i costi di viaggio e di promozione aumentano ed i ricavi diminuiscono.

Gli agenti dei consorzi agrari, invece, sono meno soggetti a questi fenomeni perché:

- la ditta mandante è, quasi nella totalità dei casi, una sola;
- può essere modificata la zona operativa per ristrutturazioni logistiche;
- il mercato dei prodotti agricoli è un mercato povero, con prezzi tendenzialmente calmierati, che fanno registrare più diminuzioni che aumenti;
- lo sviluppo dell'agricoltura biologica determina una forte riduzione delle vendite di antiparassitari ed anticrittogamici.

I consorzi agrari italiani, inoltre, vivono realtà economiche molto differenti tra loro, sia a causa del territorio, sia per lo stato dell'ente, a seconda se si trovi in normale attività, in liquidazione coatta con gestione provvisoria, o commissariato. A parità di volumi di vendita, infatti, i singoli consorzi riconoscono provvigioni e rimborsi del tutto differenti dal nord al sud dell'Italia, anche a parità di organizzazione e di beni strumentali.

## 8) Osservazioni sui cluster 1 e 2:

Sempre con riferimento allo studio TG61F, la stessa Associazione precisa che la somma dei soggetti appartenenti ai *cluster* 1 e 2, (n. 322), è estremamente esigua rispetto alla reale consistenza della categoria, probabilmente perché molti agenti dei consorzi agrari si riconoscono negli altri studi degli intermediari del commercio: TG61E (macchine agricole) o TG61C (combustibili) o TG61A (alimentari). La complessità dell'attività, poi, ha indotto molti contribuenti a scegliere lo studio TG61D

(prodotti particolari n.c.a.), ritenendo così di poter comprendere l'intero assortimento di prodotti oggetto dell'attività.

L'agente dei consorzi agrari, generalmente, gestisce la propria attività di intermediazione in un ufficio che di solito è dato in uso dalla ditta mandante. Amministra, inoltre, in qualità di depositario a titolo gratuito, la movimentazione della merce in depositi, con diritto al rimborso delle spese.

Per l'individuazione, quindi, degli spazi sui quali si esercita l'attività, dovrebbero essere chiariti i criteri su cui basarsi e quale peso può avere nella determinazione dei ricavi l'indicazione o meno dello spazio operativo della mandante.

## **B) OSSERVAZIONI DA PARTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

### **1) Riduzione delle provvigioni, fasi di passaggio e cessazione dell'attività:**

Le osservazioni evidenziate nei precedenti punti 1, 3 e 4, saranno valutate in sede di contraddittorio ai fini dell'eventuale azione di accertamento da parte degli uffici delle Entrate nei casi di scostamento dei ricavi dichiarati rispetto a quelli calcolati dallo studio di settore.

### **2) Inizio di attività.**

Per quanto riguarda il punto 2), si fa presente che lo studio di settore ha già previsto un correttivo rapportato all'anzianità professionale del contribuente, per cogliere le eventuali situazioni di minore redditività legate all'avviamento della professione. Per cui situazioni come quelle segnalate sono già colte dallo studio.

### **3) Pensionati**

Per quanto riguarda il punto 5), si fa presente che, nella modulistica relativa ai dati da comunicare ai fini degli studi di settore TG61 (A-B-C-D-E-F-G-H), sarà inserita una casella da barrare per i soggetti che fruiscono di trattamenti pensionistici ("Pensionato"). Tale informazione servirà, inoltre, anche per avere informazioni utili alla futura manutenzione degli studi.

### **4) Commissionari.**

La figura del "commissionario" all'interno degli studi degli intermediari del commercio, proprio perché presenta delle specifiche particolarità, è inquadrata in specifici *cluster*, distinti dagli altri.

### **5) Tipicità del rapporto di agenzia con i consorzi agrari.**

Relativamente all'attività dei consorzi agrari, a parte il discorso fatto per i punti precedenti che viene confermato, si ritiene che le particolarità del settore siano, comunque, emerse nell'elaborazione dello studio TG61F, con ulteriore specializzazione, poi, nella suddivisione in vari *cluster*.

### **6) Osservazioni sui cluster 1 e 2.**

La circostanza che gli intermediari dei consorzi agrari che sarebbero dovuti rientrare nei *cluster* 1 e 2, possono essersi, invece, codificati in altri studi degli intermediari del commercio, non dovrebbe

determinare di per sé grandi anomalie, poiché, premesso che è sempre auspicabile una più corretta codifica delle varie attività, all'interno dei vari studi TG61, sono emersi dei *cluster* specifici che consentono, comunque, di individuare le caratteristiche tipiche di tali soggetti.

Per quanto riguarda, poi, lo spazio sul quale l'intermediario esercita la propria attività, inserire i dati relativi a spazi o depositi della ditta mandante, più o meno ampi, può contribuire alla classificazione in cluster, ma non influisce direttamente alla determinazione dei ricavi.

Come per tutti gli studi di settore, infatti, le informazioni relative alla struttura e all'organizzazione dell'attività, servono ad inquadrare il soggetto e ad inserirlo in un gruppo di soggetti con caratteristiche strutturali a lui simili.

### **C) CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità degli studi TG61 A-B-C-D-E-F-G-H 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, i prototipi oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 5 febbraio 2004



Prot.16 /04 AC/es  
Milano, 26 gennaio 2004

Spett.le  
AGENZIA DELLE ENTRATE  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore

Alla cortese attenzione della Dott.ssa Manuela Viselli.

Oggetto: Evoluzione Studi di Settore SG61 (agenti e rappresentanti di commercio).

In via preliminare va espresso apprezzamento per la particolare attenzione dedicata alla categoria degli agenti e rappresentanti di commercio ed alla F.N.A.A.R.C. dall'Agenzia delle Entrate e dalla SO.SE.

L'evoluzione dello studio di settore SG61 ha permesso di definire una funzione di ricavo più aderente alla complessa realtà della agenzia commerciale italiana, riducendo in questo modo anche il possibile contenzioso derivante dal mancato raggiungimento dei ricavi congrui. Al fine di rendere lo strumento "studi di settore" sempre più rappresentativo della categoria suggeriamo di inserire nella circolare di accompagnamento all'evoluzione dello studio di settore SG61 i motivi extracontabili legati all'attività dell'agenzia commerciale che possono giustificare scostamenti fra i ricavi dichiarati e quelli determinati in applicazioni degli studi di settore:

- Le situazioni di crisi di settore di particolare rilevanza (si ricorda la cosiddetta "mucca pazza") che interessano filiere industriali e/o commerciali.
- Le situazioni di malattia/infortunio che non permettano l'esercizio dell'attività per significativi periodi.
- L'esercizio dell'attività di agenzia da parte di soggetti che fruiscono di trattamenti pensionistici.
- Le fasi di inizio rapporto con aziende mandanti, nel corso delle quali può essere previsto un contributo spese in favore dell'agente. In tali situazioni può accadere che l'agente percepisca contributi senza produrre provvigioni e risulti quindi non congruo ai fini degli studi di settore.

- Le fasi di passaggio da un prodotto/mercato ad un altro prodotto/mercato. In tale ipotesi è stato verificato che l'agente inizia a percepire provvigioni mediamente dopo 12/18 mesi e raggiunge un livello di provvigioni congruo secondo gli studi non prima di 36 mesi.
- Gli anni immediatamente precedenti la cessazione di attività, nei quali è normale registrare una diminuzione dei ricavi provvigionali, originata dal fatto che le aziende mandanti tendono a sostituire gli agenti prossimi alla cessazione con altri più giovani.

Rimanendo a disposizione della Agenzia delle Entrate per ogni ulteriori approfondimento porgiamo distinti saluti.

IL PRESIDENTE  
(Adalberto Corsi)

## **GLI AGENTI DEI CONSORZI AGRARI NEGLI STUDI DI SETTORE**

I consorzi agrari provinciali ed interprovinciali, per la distribuzione dei loro prodotti e servizi, si avvalgono di una rete di vendita capillare formata, attualmente, di oltre 2.000 agenti.

L'agente del consorzio agrario è legato alla propria mandante da un contratto che, nella sua forma tipica, è di:

- Agenzia con rappresentanza
- Incarico di deposito a titolo gratuito per la custodia e la distribuzione dei prodotti della mandante, in locali della mandante
- Incarico di deposito a titolo oneroso per la gestione degli ammassi di cereali o di altri prodotti
- Distribuzione di carburanti per uso agricolo e combustibili
- Sub-agenzia di assicurazioni

Il rapporto è regolato da un accordo economico collettivo specifico che si applica alla categoria.

Si tratta di un rapporto di agenzia che presenta caratteristiche assolutamente atipiche rispetto alla normale figura dell'agente di commercio.

Per certi versi, potrebbe essere considerata una "multiattività", non riconducibile ad uno studio di settore specifico.

Va rilevato, per completezza, che, dopo il crollo della Federconsorzi e dopo la legge 410/1999 di riforma del sistema consortile, alcuni consorzi agrari hanno ristrutturato la rete di vendita, diminuendo il numero dei depositi e creando una figura di agente nuova, senza deposito, incaricato di promuovere la vendita dei prodotti, secondo modalità "normali".

Questa nuova figura rappresenta oggi il 5-6% del totale degli agenti

I Consorzi agrari rappresentano una realtà molto complessa, svolgendo a loro volta una molteplice serie di attività. Queste le principali:

- Commercio all'ingrosso e al dettaglio
- Industria per la produzione, soprattutto di mangimi zootecnici o di prodotti agroindustriali
- Servizi di assistenza tecnica in agricoltura, di accesso al credito ed altro
- Intermediazione commerciale per la collocazione dei prodotti conferiti
- Agenzia di assicurazione

Tutte queste attività sono collocate sul mercato di riferimento per mezzo della rete di agenti con deposito, e senza deposito.

I prodotti commercializzati sono tutti quelli utili per l'agricoltura, quindi materie prime agricole (concimi, mangimi, antiparassitari, sementi, ecc.) macchine agricole, attrezzature per agricoltura e per la trasformazione dei prodotti agricoli, ma anche carburanti per l'agricoltura, combustibili per il riscaldamento,

e, per il mercato del consumo privato, prodotti per il giardinaggio e generi alimentari.

Questo sintetico quadro del mondo consortile, già evidenziato dalla scrivente associazione nei primi mesi del 2000, quando, prendendo atto della evidente differenza della categoria in esame rispetto a quelle tipiche considerate negli studi SG61 per individuare i parametri di redditività degli intermediari del commercio, venne inserita l'apposita casella da barrare per indicare che l'attività svolta era di agente del consorzio agrario.

I dati risultanti dalla evoluzione degli studi meritano alcune osservazioni ed approfondimenti

### **OSSERVAZIONI SULLO STUDIO SG61F – CLUSTER 1 E 2**

#### **1)- NUMEROSITA'**

La somma dei soggetti appartenenti ai due cluster è di 322, numero esiguo in rapporto alla reale consistenza della categoria, che supera i 2.000 soggetti. Probabilmente la rilevazione è in qualche modo falsata dal fatto che, se è vero che l'agente del consorzio agrario trova una corretta collocazione nello studio in esame, che comprende le materie prime agricole, molti si riconoscano nel SG61E (macchine agricole) o SG61C (combustibili), od anche nel SG61A (alimentari). La complessità dell'attività ha fatto sì che molti hanno preferito scegliere lo studio SG61D (prodotti particolari n.c.a.), ritenendo così di poter comprendere l'intero assortimento di prodotti oggetto dell'attività.

#### **2)- SPAZI**

L'agente dei consorzi agrari gestisce la propria attività di intermediazione, ordinariamente, in un ufficio solitamente dato in uso dalla ditta mandante.

Inoltre amministra la logistica in depositi, della ditta mandante, affidati in qualità di depositario a titolo gratuito, nel senso che ha diritto solo al rimborso delle spese per la movimentazione della merce.

L'appartenenza dei magazzini, anche sul piano operativo, al consorzio è indirettamente provata anche dal fatto che, quando vigeva la normativa ICIAP, fu chiarito che l'imposta era dovuta dai consorzi e non dagli agenti.

In questa ottica le risposte ai questionari degli studi sono difformi e contraddittorie.

Se è vero, come è vero che, nella quasi totalità dei casi, esiste uno spazio per lo svolgimento dell'attività propria - agente di commercio - costituito da un ufficio (dai 15 ai 30 mq.) ed un magazzino di deposito e di esposizione per lo svolgimento dell'attività del consorzio, i risultati dei cluster in esame appaiono non coerenti..

Alcuni hanno indicato spazi di magazzino e di esposizione (31% e 48%), mentre altri hanno indicato solo spazi adibiti ad ufficio.

Ne esce così una fotografia distorta e non corrispondente alla realtà.

D'altra parte le istruzioni non indicano i criteri di individuazione degli spazi, criteri che, se in talune realtà sono intuitivi, in altre, come quella in esame, non lo sono affatto.

Deve essere quindi chiarito se e come si indica lo spazio operativo della mandante, e che peso può avere nella determinazione dei ricavi.

### **3)- APPARTENENZA**

E' indicato che l'82% (cluster 1) e il 90% (cluster 2) sono agenti dei consorzi agrari.

Se i cluster in esame hanno come titolo "agenti di consorzio agrario di più grandi dimensioni" e "agente di consorzio agrario", ci si chiede come sia possibile che comprenda un 18% e 10% di appartenenti ad altre categorie.

### **4)- PRODOTTI**

I prodotti indicati sono quelli appartenenti ai codici 14 (alimenti zootecnici), 15 (antiparassitari), 16 (fertilizzanti) e 19 (macchine agricole).

Da studi presentati, di cui possediamo una campionatura abbastanza vasta, abbiamo riscontrato anche la presenza. Giustamente, dei codici 17 (piante e fiori), 22 (giardinaggio), 33 (cereali), 21 (accessori), 77 (vini) 267 (combustibili)

### **5)- DITTA MANDANTE**

La variopinta attività della ditta mandante consente le risposte più disparate, tutte vere: infatti il consorzio agrario è, al contempo, grossista, industria (piccola o media), commerciante al dettaglio, azienda di servizi, o, nell'imbarazzo della scelta, "altra azienda commerciale".

### **6)- NUMERO DITTE MANDANTI**

Gli agenti dei consorzi agrari sono, per loro natura, monomandatari.

In taluni casi possono essere plurimandatari, quando hanno incarichi da altre aziende, facenti parte dello stesso consorzio: molti consorzi hanno creato una società ad hoc per la distribuzione dei prodotti petroliferi, o per la produzione di mangimi, ed affidano un separato incarico agli agenti.

### **7)- CLIENTELA**

Solo dopo il 2000, a seguito dell'interessamento della nostra associazione, nelle istruzioni per la compilazione è stato precisato che gli agricoltori sono da intendersi come "consumatori privati".

Prescindendo dalla condivisibilità di questo concetto, sta di fatto che le risposte talvolta possono non essere perfettamente conformi allo spirito della richiesta: è improbabile che un agente del consorzio agrario venda a dettaglianti.

Non riteniamo tuttavia che questo particolare, come altri, abbia un peso di rilievo nel calcolo dei parametri e degli indicatori di capacità contributiva.

### **8)- BENI STRUMENTALI**

l'agente del consorzio agrario ha la necessità di utilizzare beni strumentali che normalmente gli altri soggetti appartenenti alla categoria degli intermediari del commercio non utilizza.

Tutti gli agenti con deposito hanno almeno un "muletto" per la movimentazione della merce in magazzino.

Inoltre l'agente con deposito deve possedere un autocarro, quasi sempre con gru, per effettuare le consegne a domicilio.

Chi distribuisce i prodotti petroliferi, deve avere, per obbligo di legge, un autocarro dedicato allo specifico servizio, con cisterna e contaltri.

Tutto questo in aggiunta al bene strumentale tipico di qualsiasi agente di commercio, che è l'autovettura.

In questo senso i dati dei due cluster sembrano abbastanza affidabili

### **CONCLUSIONI**

Per tutti i motivi indicati, i due cluster in esame non paiono rappresentare un quadro veritiero della categoria degli agenti dei consorzi agrari, anche perché, probabilmente, un grande numero è disperso in altri studi.

Il problema sostanziale è, evidentemente, quello di individuare quali siano, fra gli elementi esaminati, quelli che determinano scostamenti nei parametri finali di congruità.

Se – si suppone – la metratura del deposito è elemento determinante per misurare i ricavi, è di tutta evidenza che l'agente che indica un deposito di 700 mq. avrà un indice di ricavi superiore a quello che indica solo 16 mq. di ufficio.

E' allora molto importante sapere se il deposito, del consorzio agrario, è da intendersi come superficie dell'attività dell'agente, ovvero no.

Per contro non paiono rilevanti, ai fini della determinazione dei ricavi, altri dati, che non possono che avere mero valore statistico, come la tipologia di mandanti o di clienti, il loro numero e la tipologia di prodotti venduti.

In linea di principio è difficilmente proponibile la individuazione dei ricavi attribuibili ad un intermediario del commercio attraverso una valutazione statistica, per quanto approfondita, come quella degli studi di settore.

Infatti l'attività dell'agente di commercio è condizionata da una quantità di fattori esterni non controllabili capaci di determinare un crollo od un aumento dei ricavi, anche di rilevante entità, in assenza di variazioni della struttura organizzativa.

L'acquisizione o la perdita di una ditta mandante, la modifica della zona operativa o del trattamento provvigionale, la nascita di una concorrenza particolarmente aggressiva, per non parlare dei periodi di sviluppo o recessione del mercato, sono tutti elementi capaci di modificare l'entità dei ricavi senza che

**ANSACAP**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
SINDACATI AGENTI  
DEI CONSORZI AGRARI PROVINCIALI

---

esista una parallela modifica della organizzazione e della struttura operativa, quasi sempre limitata a pochi essenziali beni (autovettura o computer).

Gli stessi costi sostenuti non rappresentano un dato affidabile: è di comune esperienza per chi conosce il settore dell'intermediazione che a fronte di un mercato favorevole si verifica un aumento dei ricavi ed una diminuzione dei costi, mentre, quando nascono difficoltà di mercato, i costi di viaggio e di promozione aumentano di molto ed i ricavi diminuiscono.

Gli agenti dei consorzi agrari sono meno soggetti di altri a questi fenomeni: la ditta mandante è una e non sono proponibili né aumenti né cali.

Può essere modificata la zona operativa (solitamente molto ristretta) a seguito di ristrutturazioni logistiche.

Il mercato dei prodotti agricoli è un mercato povero, con prezzi tendenzialmente calmierati, che fanno registrare più facilmente cali piuttosto che aumenti,

Lo sviluppo dell'agricoltura biologica determina una forte diminuzione delle vendite di antiparassitari ed anticrittogamici.

Queste sono le principali possibili fluttuazioni del mercato, quindi dei ricavi, a fronte di una organizzazione operativa e strutturale che non può modificarsi e che, di conseguenza, restituirà sempre il medesimo valore ai fini che si propongono gli studi di settore, capaci di rappresentare un buon quadro statistico, ma non la realtà di una condizione economica mutevole

Si aggiunga, per concludere, che i consorzi agrari italiani vivono realtà economiche di molto differenti, sia per l'economia del territorio, sia per lo stato dell'ente, in normale attività, in liquidazione coatta con gestione provvisoria, ovvero commissariato.

A parità di volumi di vendita i singoli consorzi riconoscono provvigioni e rimborsi del tutto differenti dal nord al sud d'Italia, per organizzazioni di agenzia in tutto simili come beni strumentali: la differenza sarà solo nel prezzo di un autocarro usato anziché uno nuovo.

Ringraziando dell'attenzione, mi scuso se il presente documento è troppo lungo (ma la materia lo richiede), e resto a disposizione per qualsiasi chiarimento possa risultare ulteriormente utile o necessario

Cordialmente

A.N S A C A P  
Il segretario  
Paolo Zangarini

Prot. n. 30/04  
Roma, 26 gennaio 2004

Spett.le  
Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi fi Settore  
Viale Europa n. 242  
00144 ROMA

**Oggetto: Conclusioni incontri per Studi di Settore SG61**

Con riferimento alla nostra precedente comunicazione dell'11/12/2003 prot. 509/03, ed in relazione all'esame di varie situazioni reali ed alle conseguenti discussioni delle varie problematiche emerse, come già anticipato precisiamo alcuni aspetti.

Si prende atto della definitiva accettazione dell'Amministrazione Finanziaria alla esclusione dalle valutazioni ai fini della congruità dei beni strumentali utilizzati dall'agente di commercio indispensabili per lo svolgimento della propria attività e che costituiva un insormontabile ostacolo a poter accettare, comunque, gli studi di settore per questa categoria di operatori economici.

Si prende altresì atto della scelta di valutare i ricavi provvigionali rapportati all'ammontare degli affari procacciati applicando le medie provvigionali come derivate dai dati acquisiti dalle indicazioni pervenute da parte degli stessi agenti di commercio nella compilazione dei rispettivi questionari SG61 ed ESG61.





Uno dei problemi più importanti sollevati dall'USARCI riguarda i casi non certo infrequenti di riduzione delle provvigioni, della zona, ecc., che hanno trovato una più precisa regolamentazione nei recenti AEC 20/3/2002 all'art. 2 comma 3<sup>1</sup> e AEC 26/2/2002 all'art. 2 comma 4<sup>2</sup>, tali riduzioni, ovviamente influiscono direttamente nella determinazione delle provvigioni reali, rispetto al volume degli affari procacciati.

Si è ritornati a parlare della "instabilità" e "precarietà" del rapporto di agenzia che facilmente può cessare o subire profonde mutazioni che comportano improvvise modificazioni delle condizioni minime di lavoro e di guadagno, con ovvie conseguenze fiscali e tributarie.

In merito a tali eccezioni e sollecitazioni, ovviamente, si è affrontato il problema delle procedure di accertamento che verranno poste in essere nei casi di mancato raggiungimento della "congruità" e della "coerenza". Si è chiesto e si chiede che non sia prevedibile in nessun caso alcun automatismo accertativo, nel senso che, comunque, devono essere avviate le procedure che prevedano il contraddittorio.

Ma non basta: si è chiesto e vi è stata ampia disponibilità da parte dell'Amministrazione, a predisporre precise regole che comportino non solo un serio contraddittorio con possibilità di esibire documenti, ma anche di discuterne con i funzionari a questo preposti e con la compilazione di un preciso verbale nel quale ciascuna delle parti in regime di "pariteticità" possano includere le proprie deduzioni e che tale verbale, con la relativa documentazione, trovino un concreto riscontro da parte dell'Amministrazione con precise motivazioni su eventuali dinieghi per convincere il contribuente, ma anche per poter consentire una corretto esercizio del diritto di difesa (garantito dalla Carta Costituzionale) nell'ipotesi di ricorso.

---

<sup>1</sup> 3. Le variazioni di zona (territorio, clientela, prodotti) e della misura delle provvigioni, esclusi i casi di lieve entità (intendendosi per lieve entità le riduzioni, che incidono fino al cinque per cento del valore delle provvigioni di competenza dell'agente o rappresentante nell'anno civile precedente la variazione, ovvero nei dodici mesi antecedenti la variazione, qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o al rappresentante da darsi almeno due mesi prima (ovvero quattro mesi prima per gli agenti e rappresentanti impegnati ad esercitare la propria attività esclusivamente per una sola ditta), salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza.

<sup>2</sup> 4. Le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni esclusi i casi di lieve entità, (intendendo per lieve entità le riduzioni comprese tra 0 e 5% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione, ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero) possono essere realizzate previa comunicazione scritta all'agente o rappresentante da darsi almeno 2 mesi prima (ovvero 4 mesi prima per gli agenti Rappresentanti che operano in forma di monocomandatari) salvo accordo scritto tra le parti per una diversa decorrenza del preavviso. Qualora le variazioni di zona e/o di prodotti e/o di clienti e/o della misura delle provvigioni siano di entità tale da modificare sensibilmente il contenuto economico del rapporto (intendendo per variazione sensibile le riduzioni superiori al 20% del valore delle provvigioni di competenza dell'agente nell'anno precedente la variazione ovvero nei 12 mesi antecedenti la variazione qualora l'anno precedente non sia stato lavorato per intero), il preavviso scritto non potrà essere inferiore a quello previsto per la risoluzione del rapporto.

In merito ad una serie di incongruenze da noi segnalate, l'Amministrazione ha fornito precise e convincenti spiegazione, considerato che in relazione alla seria impostazione data dagli operatori della SO.SE. a tutto il comparto "SG61", con la creazione di cluster dettagliati, le preoccupazioni di individuazione dell'ambito di appartenenza o della determinazione dello specifico Studio di Settore nel quale collocarsi, comunque sono state vanificate. Piuttosto è venuta dai Contraddittori un invito alle Organizzazioni di categoria alla divulgazione dei "cluster" che sono stati individuati ed elencati tra "I fattori della specializzazione di prodotto" elencati per ciascuno degli 8 studi di settore SG61 contenuti nel documento definito "(Evoluzione)".

Altro argomento sollevato riguarda l'inserimento dei "commissionari" in questi Studi relativi alla intermediazione che, a nostro giudizio, dovrebbero essere contenuti in un apposito studio [SG11] considerato che questo intermediario alla luce della definizione data da codice civile, certamente non è paragonabile all'agente di commercio per varie ragioni.

Il contratto di commissione, previsto dall'art. 1731 c.c.<sup>3</sup>, infatti, è un mandato che ha per oggetto l'acquisto o la vendita di beni per conto del committente e in nome del commissionario. Il commissionario al contrario dell'agente conclude contratti di compravendita in nome proprio e per conto del committente con l'obbligo di trasferire a quest'ultimo gli effetti attivi e passivi delle contrattazioni, mediante separati negozi (Cass. 3/6/78 n. 2779; 18/4/75 n. 1503; 12/4/85 n. 2433) <sup>4</sup>.

La conferma della netta distinzione tra gli agenti ed i commissionari si ritrova nelle norme che regolano la previdenza dell'ENASARCO che in nessuna parte ha previsto o prevede la possibilità che il commissionario possa usufruire delle prestazioni fornite da tale Ente né prima quando era Ente Pubblico né ora da quanto è stato trasformato in Fondazione.

<sup>3</sup> Codice civile - Art. 1731 - (Nozione) - Il contratto di commissione è un mandato che ha per oggetto l'acquisto o la vendita di beni per conto del committente e in nome del commissionario.

<sup>4</sup> Cassazione civile, sez. I, 12 aprile 1985 n. 2433.

Il rapporto di agenzia - che ha per oggetto lo svolgimento, da parte dell'agente ed a rischio del medesimo, di un'attività economica autonomamente organizzata concretantesi in un risultato di lavoro e vincolata al preponente da uno stabile rapporto di collaborazione, che, in difetto di rappresentanza, si esaurisce nel promovimento dell'affare accettato dal preponente - si differenzia sia dal rapporto di lavoro subordinato, il quale ha per oggetto la prestazione di energie lavorative in regime di subordinazione e senza assunzione di rischio (gravante, invece, sul datore di lavoro), sia dal rapporto di commissione, in cui il commissionario, quale mandatario senza rappresentanza, conclude, in nome proprio e per conto del committente, affari concernenti la compravendita di beni, dai quali derivano diritti ed obblighi, che egli riversa sul committente attraverso rapporti di carattere interno e non interessanti in alcun modo i terzi.

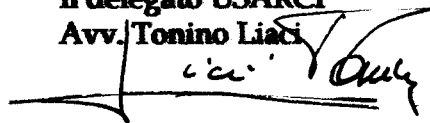
Ginst. civ. Mass. 1985. fasc. 4

Se poi, come ci è stato dimostrato in occasione dell'incontro del 12/1/04, nulla pregiudica né per gli agenti, né per i commissionari la collocazione nel settore SG61, importante è che sia chiara la distinzione giuridica delle due figure che, comunque risultano distinte ed inconfondibili, nei fatti, da appositi cluster.

A conclusione corre l'obbligo di ringraziare tutti coloro che hanno rappresentato l'Amministrazione e la SO.SE. durante i vari incontri, poiché è stato possibile verificare come, nell'ambito della Pubblica Amministrazione, almeno di questa Pubblica Amministrazione, vi sia stata una ampia apertura alle istanze dei contribuenti che hanno consentito un proficuo scambio di esperienze e di idee.

Si è potuto altresì verificare la preparazione professionale di giovani e meno giovani, la competenza senza l'arroganza e la presunzione di essere nel giusto e la conseguente umiltà con la quale hanno trattato la materia e noi rappresentanti di categoria.

Il delegato USARCI  
Avv. Tonino Liaci

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Liaci" followed by a flourish.

## **ATTIVITA' PROFESSIONALI**

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

#### **STUDIO SK26U**

**Codice attività: 63.30.2 – Attività delle guide e degli accompagnatori turistici**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SK26U, rispettivamente in data 13 ottobre e 26 novembre 2003.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 22 luglio 2003 con nota prot. n. 117909/2003 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:

- Associazione Nazionale Guide Turistiche;
- Sindacato Nazionale Guide Turistiche.

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

#### **A) OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA.**

L'Associazione Nazionale Guide Turistiche e il Sindacato Nazionale Guide Turistiche, nel premettere che il tipo di attività svolta dalle guide turistiche non richiede una particolare dotazione in termini di struttura ha espresso le seguenti osservazioni:

##### **1) Valore dei beni strumentali**

L'esperienza vissuta negli anni precedenti, suscita la preoccupazione che l'eventuale possesso di un'autovettura da parte del contribuente, determini un effetto sul risultato degli studi di settore,

paragonabile a quello fortemente penalizzante prodotto dall'applicazione dei parametri alla propria categoria economica;

## 2) Descrizione economica dei cluster

L'analisi dei gruppi omogenei classifica le guide turistiche nei cluster 1 e 4 che si differenziano in ragione di due elementi:

- a) tipologia di offerta (per il cluster 1 è definita "ampia di servizi", mentre per il cluster 4 è definita "prevalentemente nell'ambito delle visite a musei, gallerie, ecc.");
- b) ambito territoriale (per il cluster 1 è caratterizzato da quello regionale, mentre per il cluster 4 è caratterizzato da quello comunale).

In merito al punto a), dalla descrizione dei servizi ricompresi in ciascun cluster, sembra che l'elemento di effettiva discriminazione sia sostanzialmente la visita a "siti archeologici", che incide al 38% nel cluster 1 e 21% nel cluster 4.

Al riguardo, a parte il fatto che non appare così apprezzabile la differenza di incidenza percentuale sopra riportata, si manifesta perplessità circa la significatività di una differenziazione delle guide turistiche in ragione del "ventaglio di offerte" proposto; in altri termini, non si ritiene che vi siano elementi a sostegno della tesi di una suddivisione dell'universo delle guide turistiche *in ragione dell'ampiezza dei servizi prestati*. Sotto questo profilo, una differenziazione degli esiti dello studio di settore in base a tale classificazione apparirebbe arbitraria.

In merito al punto b), la numerosità delle guide che hanno dichiarato nei questionari di operare "nell'ambito della regione" (273) e quella delle guide che hanno dichiarato di operare "nell'ambito del territorio comunale" (401) fornisce indubbiamente attendibilità statistica a tale classificazione. Va però approfondito se e come questa specifica classificazione rechi con sé anche una parallela differenziazione nell'effettivo atteggiarsi dell'attività delle guide, e se dunque possa giustificare diversi esiti dello studio di settore in base a tale parametro.

Peraltro, l'operare in ambito regionale non è di per sé indicativo di una maggiore "capacità di produrre reddito", rispetto all'ambito comunale, né può dirsi indicativo del contrario.

Vi possono essere casi (si pensi alla Toscana) in cui l'ambito regionale può accompagnarsi ad una maggiore capacità di reddito: ma in altri casi (si pensi al Molise, o anche all'Abruzzo) tale correlazione è tutt'altro che scontata.

Analogamente, una guida che operi in ambito comunale a Roma, Firenze, Ferrara, può manifestare una potenzialità maggiore di chi opera in ambito comunale in centri con minore domanda di fruizione di beni culturali (o con minore offerta!).

In generale, in un Paese variegato come l'Italia vi sono numerose situazioni in cui condizioni di carattere oggettivo (fra cui le calamità naturali, gli eventi bellici, l'età e altro che aumenta la precarietà connaturata di questa professione) determinano una capacità della guide di produrre reddito diversa da località a località e da stagione a stagione; ma appare esemplificativo e non aderente alla reale situazione ricondurre tale diversità al mero ambito di "ampiezza" territoriale, regionale e comunale.

Vi è anzi il rischio che i cluster così come individuati determinano differenze negli esiti dello studio di settore da guida a guida prive di oggettiva fondatezza rispetto alle reali condizioni di esercizio della attività.

E' opportuno infine segnalare che nelle generalità dei casi, come anche confermato dall'analisi dei dati forniti con il questionario, la tipologia di clientela prevalente risulta costituita da gruppi organizzati da tour operators e agenzie di viaggi: *una clientela che per sua natura rende la categoria fisiologicamente a basso rischio di occultamento di compensi.*

### **3) Osservazioni di carattere generale sull'attività delle guide e accompagnatori turistici**

A margine delle predette osservazioni formulate sulla base dell'illustrazione e successivo esame del prototipo, sono anche pervenute all'ufficio studi di settore ulteriori osservazioni da parte della Unione Italiana Lavoratori Turismo Commercio e Servizi. Detta Associazione, non avendo partecipato, sebbene invitata, ad alcuna delle riunioni indette per l'analisi dello studio di settore SK26U ha formulato le proprie osservazioni senza il necessario supporto fornito dalla conoscenza del prototipo del predetto studio. Tali osservazioni rappresentano una descrizione a carattere generale delle condizioni di svolgimento dell'attività delle guide e accompagnatori turistici, prive, pertanto, di una diretta correlazione con i risultati derivanti dall'applicazione dello studio di settore alla specifica categoria.

In sintesi, dette osservazioni (che sono integralmente riportate nel documento allegato al presente verbale) esortano l'Amministrazione finanziaria ad applicare lo studio di settore avendo particolare riguardo alle seguenti circostanze che caratterizzano l'attività:

- forte stagionalità;
- clientela non stabile e committenza intermittente;
- variabilità del mercato dovuta a congiunture internazionali;
- disomogenea composizione interna al mondo dei praticanti;
- concorrenza di soggetti non legalmente autorizzati alla professione (per quanto riguarda le guide).

## **B) OSSERVAZIONI DA PARTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

### **1) Valore dei beni strumentali**

In merito a questo punto i rappresentanti dell'Agenzia delle Entrate e della Sose rilevano che nello studio di settore SK26U, la variabile relativa ai beni strumentali non concorre alla determinazione della stima dei ricavi o compensi da attribuire al contribuente, di conseguenza, il possesso dell'autovettura risulta influente ai fini di tale stima;

### **2) Descrizione economica dei cluster**

Con riferimento a questa osservazione, va precisato che la differenziazione tra i cluster 1 e 4, diversamente da quanto sostenuto dalle associazioni della categoria, è soprattutto fondata sulla presenza, all'interno del cluster 4, di soggetti che effettuano prevalentemente visite a musei, mostre,

gallerie e monumenti (63% dei ricavi rispetto al 37% presenti nel cluster 1) , mentre nel cluster 1, l'offerta di servizi dei soggetti che ne fanno parte, risulta più frammentata.

L'analisi dei dati riguardanti i soggetti che svolgono l'attività di guida turistica ha comunque evidenziato una differenza nelle modalità di svolgimento dell'attività che lo studio di settore ha correttamente tenuto in considerazione, ai fini della valutazione dei soggetti che rientrano nei diversi cluster individuati. Tale metodologia risulta, peraltro, assolutamente identica a quella utilizzata negli studi di settore attualmente in vigore.

### **3) Osservazioni di carattere generale sull'attività delle guide e accompagnatori turistici**

Le osservazioni effettuate su questo punto, non avendo una diretta correlazione con i risultati derivanti dall'applicazione dello studio di settore, non si ritiene che possano assumere una valenza generale nell'applicazione dello specifico studio. Tuttavia, le stesse potranno essere utilizzate come ausilio nell'attività di accertamento svolta dagli uffici, al fine di avere una maggiore conoscenza delle problematiche inerenti il particolare settore economico.

### **C) CONSIDERAZIONI FINALI**

Tenuto conto delle osservazioni sopra riportate, l'esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SK26U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma 6 febbraio 2004

Associazione Nazionale Guide Turistiche  
Sindacato Nazionale Guide Turistiche

Alla cortese attenzione del  
Dott. Luigi Abritta  
Agenzia delle Entrate,  
Direzione Centrale accertamento,  
Ufficio Studi di Settore

Oggetto:

Risposta a vs. richiesta osservazioni Studio di Settore SK26U  
Codici di attività 63.30.A    attività delle guide turistiche  
                          63.30.B    attività degli accompagnatori turistici

Prot. N. 06/2004

In risposta alla richiesta di osservazioni concernenti lo studio di settore in oggetto, le organizzazioni Associazione Nazionale Guide Turistiche e Sindacato Nazionale Guide Turistiche, inviano le proprie osservazioni a firma congiunta, contenute nel documento assegnato

Il Presidente dell'Associazione Nazionale Guide Turistiche  
Direttivo Provinciale di Roma del Sindacato Nazionale

aderente alla FISASCAT-CISL  
Marcella Bagnasco

Il Segretario del  
Guide Turistiche

MarioMaranelli



## OSSERVAZIONI RELATIVE ALLO STUDIO DI SETTORE SK26U

Documento Ottobre 2003

Attività 63.30.A attività delle guide turistiche

Attività 63.30.B attività degli accompagnatori turistici

### **INQUADRAMENTO GENERALE:**

Si ritiene di poter condividere:

- che il tipo di attività svolta dalle guide turistiche non richiede una particolare dotazione in termini di struttura;
- che nella generalità dei casi l'unità locale destinata alla fase propedeutica dell'esercizio dell'attività coincide con l'abitazione del professionista, configurando così la fattispecie di "uso promiscuo".

Per quanto riguarda il riferimento ai "mezzi di trasporto", il documento pervenutoci non fornisce particolari elementi conoscitivi in merito alle risultanze desunte dall'analisi dei questionari.

Riteniamo invece necessario segnalare che vi sono casi, in misura significativa, in base al dato esperienziale, nei quali la guida turistica utilizza l'autovettura come bene strumentale per sopralluoghi e raggiungimento dei siti in oggetto dell'attività o simili – cosa ragionevole, dal momento che lo "spostamento fisico" del professionista è connesso all'attività svolta.

Non è noto, dal documento sottopostoci, l'effetto derivante dall'eventuale possesso dell'autovettura sugli esiti dello studio di settore.

Dobbiamo a tale proposito ricordare che i "parametri" approvati con il D.P.C.M. del 29 gennaio 1996 per le guide turistiche attribuivano al "valore dei beni strumentali" un coefficiente moltiplicativo pari a 4,02, del tutto fuori linea rispetto a tutte le altre categorie economiche. Ciò implicava che il semplice possesso di una autovettura del valore di 35 milioni di lire (fisicamente rilevante per 17,5 milioni) comportasse – di per sé – compensi presunti pari a lire 70.350.000. Si trattava, come è evidente, di un effetto paradossale, che talora, negli ultimi anni, ha provocato accertamenti rilevanti a carico di alcune guide; si auspica che ciò possa non accadere una volta entrato in vigore lo studio di settore.

### **DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER**

Il documento proposto classifica le guide turistiche nei soli cluster 1 e 4: essi, a livello di definizione, risultano differenziarsi in ragione di due elementi:

- a – tipologia di offerta: "ampia di servizi", cluster 1:  
"prevalentemente nell'ambito delle visite a musei, gallerie, ecc.", cluster 2
- b – ambito territoriale: regionale, cluster 1  
comunale, cluster 2

In merito al punto a), dalla descrizione dei servizi ricompresi in ciascun cluster sembra che l'elemento di effettiva discriminazione sia sostanzialmente la visita a "siti archeologici", che incide al 38% nel cluster 1 e 21% nel cluster 4.

Al riguardo, a parte il fatto che non appare così apprezzabile la differenza di incidenza percentuale sopra riportata, si manifesta perplessità circa la significatività di una differenziazione delle guide turistiche in ragione del “ventaglio di offerte” proposto; in altri termini, non si ritiene che vi siano elementi – e neanche siano portati nel documento proposto – a sostegno della tesi di una suddivisione dell’universo delle guide turistiche *in ragione dell’ampiezza dei servizi prestati*. Sotto questo profilo, una differenziazione degli esiti dello studio di settore in base a tale classificazione apparirebbe arbitraria.

In merito al punto b), la numerosità delle guide che hanno dichiarato nei questionari di operare “nell’ambito della regione” (273) e quella delle guide che hanno dichiarato di operare “nell’ambito del territorio comunale” (401) fornisce indubbiamente attendibilità statistica a tale classificazione. Va però approfondito se e come questa specifica classificazione – ripetiamo, pur fondata sul piano statistico – rechi con sé anche una parallela differenziazione nell’effettivo atteggiarsi dell’attività delle guide, e se dunque possa giustificare diversi esiti dello studio di settore in base a tale parametro.

Come peraltro già fatto presente, l’operare in ambito regionale non è di per sé indicativo di una maggiore “capacità di produrre reddito”, rispetto all’ambito comunale, né può dirsi indicativo del contrario.

Vi possono essere casi (pensiamo alla Toscana) in cui l’ambito regionale può accompagnarsi ad una maggiore capacità di reddito: ma in altri casi (pensiamo al Molise, o anche all’Abruzzo) tale correlazione è tutt’altro che scontata.

Analogamente, una guida che operi in ambito comunale a Roma, Firenze, Ferrara, può manifestare una potenzialità maggiore di chi operi in ambito comunale in centri con minore domanda di fruizione di beni culturali (o con minore offerta!).

Nella prassi, in un Paese variegato come l’Italia vi sono numerose situazioni in cui condizioni di carattere oggettivo (fra cui le calamità naturali, gli eventi bellici, l’età e altro che aumenta la precarietà connaturata di questa professione) determinano una capacità della guide di produrre reddito diversa da località a località e da stagione a stagione; ma appare semplificativo e non aderente alla reale situazione ricondurre tale diversità al mero ambito di “ampiezza” territoriale, regionale e comunale.

Vi è anzi il rischio, e il documento non fornisce alcun elemento per poter fare valutazioni, ma non elimina gravi preoccupazioni in merito, che i cluster così come individuati determinano differenze negli esiti dello studio di settore da guida a guida prive di oggettiva fondatezza rispetto alle reali condizioni di esercizio della attività. D’altra parte vi è la totale assenza di elementi numerici, da noi richiesti, in sede di incontro, per poter fare valutazioni meditate nella struttura dello studio di settore e i suoi effetti nelle varie situazioni.

Si ritiene opportuno infine segnalare che nelle generalità dei casi, come anche specificato nel documento da loro rimessoci, la tipologia di clientela prevalente risulta costituita da gruppi organizzati da tour operators e agenzie di viaggi: *una clientela che per sua natura rende la categoria fisiologicamente a basso rischio di occultamento di compensi*.

Ci si augura che di ciò lo studio di settore tenga conto.

**UILTUCS**UNIONE ITALIANA LAVORATORI  
TURISMO COMMERCIO E SERVIZI

COORDINAMENTO NAZIONALE ACCOMPAGNATORI, GUIDE E INTERPRETI TURISTICI

Roma, 22 gennaio 2004

Spett.le Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore  
00100 R O M A

Rif.: Protocollo n. 06/2004

Oggetto: Studio di settore SK26U, Attività delle Guide turistiche (63.30A) e degli  
Accompagnatori turistici (63.30B). Osservazioni.

In relazione agli studi di settore concernenti le attività professionali di Guida turistica e di Accompagnatore turistico, questo Sindacato ritiene doveroso formulare le seguenti osservazioni:

PREMESSE COMUNI

Sia pure presentando caratteri giuridici e tecnico-operativi profondamente differenti, ambedue le attività si svolgono nel medesimo ambito (quello del lavoro autonomo del settore turistico) e pertanto sono caratterizzate da:

- 1) forte stagionalità;
- 2) clientela non stabile e committenza intermittente;
- 3) variabilità del mercato dovuta a congiunture internazionali;
- 4) disomogenea composizione interna al mondo dei praticanti.

Esaminiamo partitamente tali aspetti:

forte stagionalità

le attività turistiche non si svolgono in modo uniforme nell'arco dell'anno, ma presentano periodi di maggiore o minore addensamento, e talora addirittura di stasi. Per quanto riguarda le attività in oggetto, si hanno concentrazioni di attività essenzialmente da marzo ad ottobre, con qualche sporadica ripresa nel periodo natalizio. Ciò significa che il volume di lavoro di guide turistiche ed accompagnatori turistici concerne circa sette mesi all'anno nelle zone ad alta intensità turistica, e circa cinque mesi all'anno in zone a ridotta intensità turistica;

**UILTUCS**UNIONE ITALIANA LAVORATORI  
TURISMO COMMERCIO E SERVIZI

COORDINAMENTO NAZIONALE ACCOMPAGNATORI, GUIDE E INTERPRETI TURISTICI

clientela non stabile e committenza intermittente

guide ed accompagnatori non hanno una clientela stabile (come è invece proprio della gran parte dei lavoratori autonomi), e il rapporto con i clienti è - tra l'altro - quasi sempre mediato dall'attività di committenza delle agenzie di viaggio (tour operators, tour organizers o travel agents che siano). L'instabilità è pertanto accresciuta dal rapporto non sempre continuo tra il professionista e l'agenzia committente, che quasi mai ha un rapporto di esclusiva con le proprie guide ed i propri accompagnatori. Infatti, il rapporto di esclusiva, in un mercato così volubile e ondivago come quello turistico, ha senso solo se un'agenzia di viaggio è in grado di garantire al singolo professionista (guida o accompagnatore) un adeguato volume di attività nel corso della stagione: diversamente, la preclusione di altri canali di approvvigionamento della committenza sarebbe incongrua ed autolesionistica.

Conseguenza finale è la *totale dipendenza* del professionista guida o accompagnatore dagli umori e dagli interessi contingenti delle agenzie di viaggio, che assegnano i propri servizi a chi reputano più opportuno nel dato momento storico.

Del resto, tra gli studiosi del diritto è ritenuto proprio questo il tratto distintivo che impedirebbe di classificare tra i liberi professionisti le guide e gli accompagnatori, non essendo questi ultimi gli effettivi gestori della clientela fruitrice del servizio;

variabilità del mercato dovuta a congiunture internazionali

è a tutti noto che il turismo è un fenomeno che si espande nei periodi di pace e di tranquillità, e si contrae (fino anche ad annullarsi) in presenza di conflitti armati, di tensioni internazionali ovvero di situazioni di scarso controllo dell'ordine e della sicurezza (terrorismo, guerre civili, calamità naturali, e così via): la conseguenza automatica è la dipendenza del lavoro di guide ed accompagnatori dal clima storico vigente, *senza alcuna possibilità di influenzarlo*, ed anzi subendone le conseguenze in maniera pressoché inevitabile.

Tutti ricorderanno il totale blocco dell'attività turistica nel 1991 - anno della Prima Guerra del Golfo - che durò oltre quattro mesi, e che si è parzialmente ripetuto nella prima parte del 2003, fortunatamente con effetti minori e meno prolungati. Così come è a tutti evidente che dopo la grande alluvione degli anni 60 Firenze non poteva essere la "perla del turismo italiano" che tutti oggi conosciamo.

In sostanza, pertanto, ogni stagione fa storia a sé, e le *performances* reddituali non possono automaticamente riproporsi da un anno all'altro, ed anzi *presentano spesso e volentieri sbalzi di notevole rilevanza*;

disomogenea composizione interna al mondo dei praticanti

all'interno di ciascuna di tali due categorie professionali è dato riscontrare tipologie di professionista estremamente diverse: infatti, pur essendo certamente prevalente (ma non più di tanto, si badi bene) il tipico *praticante effettivo a titolo esclusivo*, è estremamente alta la

# **UILTUCS**

UNIONE ITALIANA LAVORATORI  
TURISMO COMMERCIO E SERVIZI

COORDINAMENTO NAZIONALE ACCOMPAGNATORI, GUIDE E INTERPRETI TURISTICI

percentuale di guide e di accompagnatori che svolgono l'attività in maniera parziale. Sono riscontrabili, per lo più, le seguenti tipologie:

- \* insegnanti di scuola che (sia pure debitamente autorizzati dalla competente autorità scolastica) svolgono attività di guida o di accompagnatore come secondo lavoro;
- \* esercenti altra attività privata che aggiungono a quest'ultima la pratica di una delle due professionalità turistiche (esempio: agenti di viaggio o titolari di esercizio commerciale);
- \* donne che svolgono l'attività di guida o di accompagnatrice come contributo al bilancio familiare, ma compatibilmente con le proprie esigenze di madri di famiglia, ossia solo allorquando gli impegni professionali non turbano l'andamento delle proprie esigenze di moglie e di genitrice.

Come è evidente, ne deriva una ulteriore gamma di variabilità nel gettito reddituale, nel volume di affari e nelle frequenze delle prestazioni lavorative, nonché nella intensità di queste ultime nell'unità di tempo (che in questo settore è da ritenersi il mese), si da configurare addirittura delle "sotto-stagionalità" lavorative in base alla tipologia di professionista.

Ovvio corollario è inoltre che tali comportamenti "categoriali" influenzano anche il mercato generale della committenza, in quanto la disponibilità di tali prestatori parziali in determinati periodi dell'anno comporta la riduzione del volume di attività per i professionisti effettivi a titolo esclusivo (ad esempio: disponibilità massima al lavoro di guida o di accompagnatore da parte di insegnanti nei periodi in cui le scuole sono chiuse...).

## PROBLEMATICHE DELLE GUIDE

L'attività di guida turistica presenta oggi una situazione del mercato estremamente modificata rispetto a qualche anno fa.

Infatti, lo sviluppo e l'espletamento delle sessioni di esame abilitante nelle varie regioni italiane ha portato ad un aumento notevole dei praticanti la professione, che in alcune regioni italiane (Umbria, Trentino, Lazio) ha portato ad incrementi attorno al 100% nell'ultimo decennio.

E se tale aumento dei praticanti può aver avuto una funzione non negativa nel periodo dicembre 1999 / agosto 2001 (all'incirca attorno al Grande Giubileo 2000), sicuramente la contrazione del volume dei viaggi seguita all'11 settembre 2001 rende ora il mercato dei servizi di guida estremamente precario.

A ciò va aggiunto un ulteriore fenomeno, in sviluppo negli ultimi cinque anni soprattutto nelle grandi città (Roma, Milano, Firenze, Napoli): la proliferazione di figure ibride - giuridicamente non sempre definite - che svolgono attività di illustrazione in musei, aree archeologiche, gallerie d'arte, palazzi

# **UILTUCS**

UNIONE ITALIANA LAVORATORI  
TURISMO COMMERCIO E SERVIZI

COORDINAMENTO NAZIONALE ACCOMPAGNATORI, GUIDE E INTERPRETI TURISTICI

civili, castelli e altri luoghi di interesse turistico-culturale per conto dei gestori del sito culturale, con frequente interdizione allo svolgimento della stessa funzione nei confronti delle guide turistiche legalmente autorizzate.

Ciò significa che, dovendo sviluppare un tour culturale in una città d'arte, appare più conveniente per le agenzie di viaggio avvalersi di queste prestazioni fornite dai siti culturali (di norma già comprese nel prezzo degli ingressi, e comunque di costo assai contenuto), pur penalizzando l'assistenza al turista - assistenza che solo una guida professionale può fornire. E ciò riduce ulteriormente la richiesta di servizi guida sul mercato.

## PROBLEMATICHE DEGLI ACCOMPAGNATORI

Per quanto riguarda la categoria degli accompagnatori turistici, valgono considerazioni simili a quelle appena svolte per le guide: infatti, sia pure con incrementi percentualmente inferiori, anche gli accompagnatori turistici sono cresciuti in numero grazie alle frequenti sessioni abilitanti tenute dalle varie Regioni italiane.

Tuttavia, questa situazione non ha avuto grande effetto fino a quando non si è verificato l'insorgere dell'ultima "depressione" dell'economia mondiale, partita dall'11 settembre 2001 e tuttora perdurante. In conseguenza di tale fenomeno depressivo, e della ridotta capacità di spesa dei cittadini italiani (aggravata dalla inflazione/stagflazione seguita all'entrata in funzione dell'euro), i tour operators operanti nel settore dei viaggi e delle vacanze *outgoing* hanno proceduto ad una riconversione dei propri prodotti che - per abbattere i costi e quindi i prezzi - ha per lo più *sacrificato l'inclusione dell'accompagnatore nel pacchetto*. Ne sono testimonianza i seguenti fatti:

- a) aumento dell'offerta di soggiorni liberi (trasporto + albergo, senza accompagnatore);
- b) sviluppo del mercato delle crociere a basso costo (le crociere, come noto, sono senza accompagnatore);
- c) grande espansione dei soggiorni organizzati, specialmente all'estero (Caraibi, Maldive, Seychelles, Mauritius, Polinesia, Grecia, Tunisia, Mar Rosso, Azzorre, Comore, Canarie, Capo Verde, Baleari), utilizzando per l'assistenza *in loco* o dipendenti dell'agenzia turistica corrispondente locale (quindi stranieri) ovvero dei collaboratori "residenti" che, pertanto, non sono tecnicamente degli accompagnatori poiché non affiancano la clientela durante il viaggio andata/ritorno, ma li assistono solo durante la vacanza;
- d) enorme sviluppo delle combinazioni "fai-da-te" (esempio: i cosiddetti "fly & drive", consistenti in aereo + automobile a noleggio, ed eventuale *open voucher* per gli alloggi convenzionati con il circuito turistico. In ogni caso, anche qui niente accompagnatore);
- e) previsione di pacchetti di tour con accompagnatore locale - in alcune nazioni definiti "guide nazionali" - che accolgono i turisti nel paese straniero di destinazione (esempi: tour del Marocco, tour delle oasi in Tunisia o Algeria, tour della Russia o di paesi della C.S.I., etc.). In questi casi, l'agenzia organizzatrice italiana (tour operator o tour organizer) si limita a fornire il trasferista, ossia

**UILTuCS**UNIONE ITALIANA LAVORATORI  
TURISMO COMMERCIO E SERVIZI

COORDINAMENTO NAZIONALE ACCOMPAGNATORI, GUIDE E INTERPRETI TURISTICI

un accompagnatore o un proprio dipendente (in questo caso le leggi consentono anche tale ultima possibilità) che assiste il gruppo in partenza nel luogo di raccolta e ne disbriga le formalità di partenza (esempio: *check-in* aeroportuale).

Ne deriva pertanto una ulteriore compressione del mercato della committenza, che vede ora molti accompagnatori turistici adattarsi nel ruolo sopra citato di "residenti" (lavoro assai poco pagato, e talvolta anche legalmente ai limiti della regolarità) e in ogni caso con volume di attività assai ridotto rispetto a quanto accadeva nel decennio precedente.

#### CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

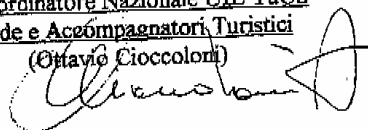
Sulla base di quanto su esposto, si suggerisce a codesto Ufficio di elaborare delle conclusioni sullo studio di settore per le guide e per gli accompagnatori non caratterizzate da eccessiva rigidità, ma anzi basate su un range sufficientemente ampio di oscillazione reddituale, sia nell'ambito della specifica categoria (ipotesi: previsione di una banda "minimo reddito conseguibile / massimo reddito conseguibile"), sia riguardo la variabilità da una stagione all'altra di tale scarto (ipotesi: abbattimento di una percentuale del reddito, in conseguenza di contingenze relative alla stagione specifica).

In relazione a queste due ipotesi prospettate, si suggerisce di adottare una banda di oscillazione basata su un range del 40% di scarto tra il reddito minimo ed il reddito massimo, ed una ulteriore decurtabilità del 40% della stima per le stagioni turistiche caratterizzate da forte contrazione della domanda, in incoming come in outgoing.

Restiamo a disposizione per qualsiasi chiarimento e disponibili ad un eventuale incontro salutiamo distintamente.

Il Coordinatore Nazionale UIL TuCS  
Guide e Accompagnatori Turistici

(Ottavio Cioccoloni)



## **ATTIVITA' DEI SERVIZI**

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

#### **STUDIO SK27U**

**Cod. att. 72.10.0 – Consulenza per installazione di elaboratori elettronici;**  
**Cod. att.72.20.0 – Fornitura di software e consulenza in materia di informatica;**  
**Cod. att.72.30.0 - Elaborazione elettronica dei dati;**  
**Cod. att.72.60.1 – Servizi di telematica, robotica, eidomatica;**  
**Cod. att.72.60.2 – Altri servizi connessi all'informatica.**

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SK27U.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione con nota prot. num. 174281/2003 del 28 ottobre 2003, 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. e delle seguenti Associazioni di categoria:

- CNA;
- COMUFFICIO;
- ASSONET;
- CONFESERCENTI.

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare, soprattutto sulla base degli esempi concreti messi a disposizione dagli intervenuti, la sostanziale idoneità dello studio SK27U a rappresentare le effettive modalità operative e l'ambiente economico nel quale vivono ed operano le imprese del settore.

Alla data odierna non risulta pervenuta alcuna osservazione da parte delle Associazioni di Categoria intervenute alle riunioni convocate per l'esame del prototipo relativo allo studio di settore SK27U.

Roma, 05 febbraio 2004



## **ATTIVITA' PROFESSIONALI**

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

#### **STUDIO SK28U**

**Codici attività:**

**92.31.B** – Creazioni e interpretazioni nel campo della regia di spettacolo;

**92.31.C** – Creazioni e interpretazioni nel campo della recitazione.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore SK28U rispettivamente in data 11 dicembre 2003 e 22 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 11 e 14 novembre 2003 con nota prot. n.182817/2003 e nota prot. n. 185709/2003, 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:

- SAI-SLC-CGIL – Sindacato Attori Italiano
- A.I.P.S.C. – Associazione Italiana Professionisti Spettacolo Cultura
- A.D.C. Group S.r.l. – Attori Doppiatori Cinematografici
- AIDAC – Associazione Italiana Dialogisti e Adattatori Cinetelevisivi
- ART – Associazione Registi Televisivi

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

#### **A) OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA.**

##### **1) Doppiaggio:**

La A.D.C. Group S.r.l. – Attori Doppiatori Cinematografici – chiede che venga inserita nel quadro degli “Elementi specifici dell'attività”, all'interno della “Tipologia della clientela”, la voce “Società di doppiaggio”, visto che il doppiaggio è presente come modalità di espletamento dell'attività.

## 2) “Consulenze”:

La stessa associazione, poi, chiede che venga presa in considerazione la possibilità di quantificare, tra i giorni effettivamente lavorati, anche le giornate per le quali si sono percepiti compensi a fronte dei quali non sono stati versati i contributi obbligatori all'E.N.P.A.L.S. e all'I.N.P.S. da parte dei committenti. Si tratta delle cosiddette "consulenze" per le quali, in sede di dichiarazione dei redditi, i contribuenti devono in via autonoma provvedere al versamento del 10% degli importi percepiti alla "gestione separata" dell'I.N.P.S.

Molti committenti (aziende industriali, enti pubblici e privati) si avvalgono di collaborazioni dirette con personale dello spettacolo in occasione di manifestazioni o eventi organizzati direttamente e, non essendo inserite tra le imprese dello spettacolo, non sono in grado di assolvere all'obbligo contributivo nei confronti dei lavoratori. L'ostacolo viene ovviato con il pagamento diretto all'I.N.P.S. da parte dell'attore che chiede al committente un contributo alla spesa pari al 4%. Queste situazioni risultano abbastanza frequenti.

## B) OSSERVAZIONI DA PARTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

### 1) Doppiaggio:

Si precisa che, anche se le società di doppiaggio non figurano nella tipologia della clientela, l'attività di doppiaggio è inquadrata in uno specifico *cluster*, distinto dagli altri e che garantisce, comunque, una corretta rilevazione dell'attività stessa. La voce richiesta potrà essere inserita, eventualmente, in occasione di una futura evoluzione dello studio.

### 2) “Consulenze”:

Le osservazioni evidenziate nel punto 2, saranno valutate in sede di contraddittorio ai fini dell'eventuale azione di accertamento da parte degli uffici delle Entrate, nei casi di scostamento dei ricavi dichiarati rispetto a quelli calcolati dallo studio di settore.

## C) CONSIDERAZIONI FINALI

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio SK28U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma, 5 febbraio 2004

Gentile Dottoressa Viselli,

ho ricevuto dalla SO.SE. il report di riscontro relativi a dei campioni di contribuenti che avevo fatto pervenire in precedenza alla Dottoressa Eusebio. Sono risultati tutti congrui e in linea con i parametri di coerenza.

Le note che segnalo sono riferite a:

1. inserimento della voce "Società di doppiaggio" tra gli elementi specifici dell'attività;

2. la possibilità di quantificare tra i giorni effettivamente lavorati anche le giornate relative a quei compensi per i quali non sono stati versati i contributi obbligatori all'E.N.P.A.L.S. e I.N.P.S da parte dei committenti. Si intendono le cosiddette "consulenze" per le quali, in sede di dichiarazione dei redditi, i contribuenti devono in via autonoma provvedere al versamento del 10% alla "gestione separata" dell'I.N.P.S.

Molti committenti (aziende industriali, enti pubblici e privati) si avvalgono di collaborazioni dirette con personale dello spettacolo in occasione di manifestazioni o eventi organizzati direttamente e, non essendo inserite tra le imprese dello spettacolo, non sono in grado di assolvere all'obbligo contributivo nei confronti dei lavoratori. L'ostacolo viene ovviato con il pagamento diretto all'I.N.P.S da parte dell'attore che chiede al committente un contributo alla spesa pari al 4%. Queste situazioni risultano abbastanza frequenti.

Non mi pare di avere altre note da segnalare avendo analizzato nel dettaglio le diverse casistiche durante la riunione del 22 gennaio.

Ringraziando nuovamente per averci dato l'opportunità di esporre le problematiche del settore, Le auguro buon lavoro e La saluto con cordialità.

ADC Group Srl  
Daniela Verdino

## 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 TM01U (evoluzione degli studi SM01U e SM27C)

**Codici attività:**

- 52.11.2 – Supermercati;
- 52.11.3 - Discount di alimentari;
- 52.11.4 - Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari;
- 52.25.0 - Commercio al dettaglio di bevande (vini, birra ed altre bevande);
- 52.27.1 - Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari;
- 52.27.2 - Drogherie, salumerie, pizzicherie e simili;
- 52.27.3 - Commercio al dettaglio di caffè torrefatto;
- 52.27.4 - Commercio al dettaglio specializzato di altri prodotti alimentari.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM01U, rispettivamente in data 17 dicembre 2003 e 20 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 24 novembre 2003 con nota prot. n. 193971 e nella riunione del 20 gennaio 2004 sono stati esaminati gli esempi forniti dalle stesse Associazioni.

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

- Confcommercio;
- F.I.D.A. – Confcommercio;
- Confesercenti.

Nell'ambito della riunione e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

#### A) OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA

- 1) Si suggerisce di inserire due appositi campi per indicare, rispettivamente, se l'esercizio di vendita al dettaglio è situato nel centro storico del Comune e se è situato in Comune montano.

- 2) Le affinità tra le tipologie di rifornimento delle merci adottate dai negozi di cui ai cluster 18, 17, 16, 12 e 5 determinano margini di ricarico simili, poiché imposti obbligatoriamente dall'affiliante o dal franchisor, di conseguenza, si richiede l'accorpamento dei predetti soggetti in un unico *cluster*.

## **B) OSSERVAZIONI DA PARTE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE**

Per quanto riguarda le osservazioni riportate, l'Agenzia fa presente che:

- 1) Si concorda per l'inserimento, come richiesto, nel quadro Z, di un campo relativo all'informazione sullo svolgimento dell'attività nel centro storico del Comune.  
Per quanto riguarda, invece, la richiesta di aggiungere l'informazione relativa allo svolgimento dell'attività in un Comune montano, si fa presente che lo studio di settore, attraverso l'applicazione dell'analisi della territorialità generale, tiene conto delle caratteristiche dell'area territoriale in cui opera una determinata azienda. Infatti, sia il livello dei prezzi che le condizioni e le modalità operative, sia le infrastrutture esistenti ed utilizzabili, sia la capacità di spesa, come anche la tipologia dei fabbisogni o la capacità di attrazione e la domanda indotta, dipendono evidentemente dal luogo ove la specifica attività è collocata.
- 2) Per quanto concerne l'accorpamento in un unico gruppo omogeneo dei soggetti di cui ai cluster 18, 17, 16, 12 e 5, si fa presente come tali contribuenti, pur essendo caratterizzati dall'essere affiliati o in franchising, presentano diversità di struttura (anche a livello di caratteristiche dimensionali), di attività e di servizi offerti, tali da non poter essere inquadrati tutti insieme solo in ragione della tipologia della modalità organizzativa.  
Infatti, la suddivisione in più cluster diversi riesce a cogliere meglio le differenze che, comunque, sussistono tra le varie tipologie d'impresa prese in considerazione dallo studio e garantisce un'analisi più dettagliata e puntuale della situazione effettiva del settore in esame.

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo, ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TM01U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma 2 febbraio 2004



**F.I.D.A.**

FEDERAZIONE ITALIANA DETTAGLIANTI  
DELL'ALIMENTAZIONE

**CONFCOMMERCIO**

Roma, 29 gennaio 2004

prot. n. 08

Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di Settore  
c.a. Luigi Abritta  
Viale Europa 242  
00144 ROMA

**Oggetto: Parere della Federazione Italiana Dettaglianti dell'Alimentazione in merito al prototipo dello studio di settore TM01U (evoluzione degli studi SM01U ed SM27C)**

In riferimento alla Vostra richiesta di osservazioni e/o rilievi da parte degli intervenuti alle riunioni convocate per l'esame del prototipo relativo allo studio TM01U, la Federazione Italiana Dettaglianti dell'Alimentazione desidera anzitutto esprimere i più vivi apprezzamenti per il lavoro svolto dal Vostro ufficio in merito alla realizzazione del suddetto prototipo ed in particolare suggerisce:

- ❶ di inserire una casella in cui indicare se l'esercizio di vendita al dettaglio è situato nel centro storico del Comune;
- ❷ di inserire una casella in cui indicare se l'esercizio di vendita al dettaglio è situato in un Comune montano;
- ❸ osserva che le affinità di rifornimento dei negozi di cui al cluster 18, cluster 17, cluster 16, cluster 12 e cluster 5 e, quindi, i margini di ricarico obbligatori imposti dalla affiliazione o dal franchising, portano a richiedere **l'accorpamento in un unico cluster**.

Distinti saluti.

IL PRESIDENTE  
Dott. Lanfranco Morganti

---

F.I.D.A. CONFCOMMERCIO - Piazza G. G. Belli, 2 - 00153 ROMA - Tel. 06/58.66.358 - Fax 06/58.03.159  
e-mail: fida@confcommercio.it - sito web: www.fidaconf.org

## **ATTIVITA' COMMERCIO**

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

#### **STUDIO TM02U**

**Codice attività:**

52.22.0 – Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM02U rispettivamente in data 18 dicembre 2003 e 20 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 12 novembre 2003 con nota prot. n.184753/2003 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 - FEDERCARNI;
- CONFESERCENTI – ASSO MACELLAI.

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

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

Con nota del 5/2/ 2004, la Federcarni ha rilevato che la necessità di elaborare una nuova versione dello studio SM02U, è scaturita sia dalla crisi del settore causata dall'emergenza BSE, che dall'evoluzione dell'attività di macelleria prevista dalla legge Bersani (D.Lgs 114/98).

La stessa Associazione nell'esprimere un sostanziale parere favorevole sul nuovo studio, ha sottolineato che la creazione di nuovi "cluster" per le attività di macelleria allargate, comprese nel codice attività oggetto dello studio, evita in particolare il ricorso all'annotazione separata per le imprese multipunto e multiattività.

#### **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TM02U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma 6 febbraio 2004





FEDERCARNI

MINISTERO DELLE FINANZE Dipartimento delle Entrate Direzione Centrale per l'Accoglimento e per la Programmazione
29 GEN 2004
Prot. N° 14726

DIRETTORE GENERALE

Roma, 28 gennaio 2004

Spett.le AGENZIA DELLE ENTRATE  
 UFFICIO STUDI DI SETTORE  
 Rag. CARLO SESTI

SO.SE  
 c.a. Dott.ssa MARINA EUSEBIO

Oggetto: parere per lo Studio di Settore TM02 – attività 52.22.0

In uno spirito di reciproca stima e collaborazione professionale e nel rispetto delle identità che rappresentiamo, abbiamo partecipato assiduamente agli incontri con i Vostri funzionari ai quali era stato affidato il compito di redigere il nuovo studio di settore per gli esercizi di macelleria TM02.

La necessità di rivedere lo studio del nostro comparto è scaturita sia dalla crisi del settore causata dall'emergenza BSE, che dall'evoluzione dell'attività di macelleria secondo le possibilità previste dalla Legge Bersani (D.Lgs 114/98)

La collaborazione ha individuato due modalità di intervento per giungere ad uno studio di settore che corrispondesse alla realtà operativa di ogni singola azienda.

La prima ha verificato le incongruenze rilevate nel primo periodo di applicazione dello studio che sintetizziamo lasciandone memoria scritta:

- **Rivedere** il coefficiente attribuito alle vendite con fatture;
- **Rivedere** il carico per addetto nel caso dei dipendenti;
- **Prendere in considerazione la riduzione del valore dei beni strumentali** in relazione ad una minore produttività per deperimento;
- **Recuperare** nei nuovi studi la variabile prezzo di vendita sensibilmente diversa sul territorio nazionale;

Con la seconda modalità, in considerazione della nuova realtà di vendita delle macellerie, comprendente prodotti e generi alimentari diversi dalla carne bovina, abbiamo suggerito di prevedere nuovi "cluster" per attività di macelleria "allargate" rientranti pur tuttavia nel medesimo codice attività ed evitando al contempo l'annotazione separata delle referenze merceologiche.

00153 ROMA  
 PIAZZA G. G. BELLU 2  
 TEL. 06/58.83.175 (R.A.)  
 58.17.032 FAX 06/58.81.512  
 FEDERAZIONE NAZIONALE MACELLAI  
**CONFCOMMERCIO**



Siamo stati accolti e ascoltati con attenta disponibilità in un clima di reciproca cortesia. Abbiamo così potuto confrontare opinioni e valutazioni che ci permettono di affermare quanto il risultato finale sia effettivamente quello di tutto il gruppo e per questo sia condivisibile.

Al termine dei lavori, abbiamo riscontrato con soddisfazione professionale di quanto le nostre osservazioni siano state annotate per un successivo esame e conseguentemente tenute in debita considerazione.

Distinti saluti.

Dott. Lorenzo Orteni



FEDERCARNI

Roma, 5 febbraio 2004

DIRETTORE GENERALE

Spett.le AGENZIA DELLE ENTRATE  
UFFICIO STUDI DI SETTORE  
Rag. CARLO SESTI

SO.SE  
c.a. Dott.ssa MARINA EUSEBIO

Oggetto: parere per lo Studio di Settore TM02 - attività 52.22.0

In uno spirito di reciproca stima e collaborazione professionale e nel rispetto delle identità che rappresentiamo, abbiamo partecipato assiduamente agli incontri con i Vostri funzionari ai quali era stato affidato il compito di redigere il nuovo studio di settore per gli esercizi di macelleria TM02.

La necessità di rivedere lo studio del nostro comparto è scaturita sia dalla crisi del settore causata dall'emergenza BSE, che dall'evoluzione dell'attività di macelleria secondo le possibilità previste dalla Legge Bersani (D.Lgs 114/98)

La collaborazione ha individuato due modalità di intervento per giungere ad uno studio di settore che corrispondesse alla realtà operativa di ogni singola azienda.

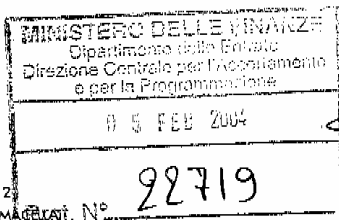
La prima ha verificato e corretto le incongruenze rilevate nell'applicazione del precedente studio.

La seconda modalità, in considerazione della nuova realtà di vendita delle macellerie, comprendente prodotti e generi alimentari diversi dalla carne bovina, ha previsto nuovi "cluster" per le attività di macelleria "allargate" rientranti pur tuttavia nel medesimo codice attività ed evitando al contempo l'annotazione separata delle referenze merceologiche.

Siamo stati accolti e ascoltati con attenta disponibilità in un clima di reciproca cortesia. Abbiamo così potuto confrontare opinioni e valutazioni che ci permettono di affermare quanto il risultato finale sia effettivamente quello di tutto il gruppo e per questo sia condivisibile.

Al termine dei lavori, abbiamo riscontrato con soddisfazione professionale di quanto le nostre osservazioni siano state annotate per un successivo esame e conseguentemente tenute in debita considerazione.

Distinti saluti.



Dott. Lorenzo Ortenzi

00153 ROMA  
PIAZZA G. G. BELLI 2  
TEL. 06/58.83.175 (R.A.)  
58.17.032 FAX 06/58.81.5123  
FEDERAZIONE NAZIONALE MACELLAI  
CONFCOMMERCIO



*Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di settore*

*Dr. Carlo Sesti;*

*SO.SE  
Dr.ssa Marina Eusebio*

**Oggetto:** Osservazioni sullo studio di settore **SM02U** – Attività: 52.22.1 – Commercio al dettaglio di carni bovine, suine, equine, ovine e caprine; attività: 52.22.2 – Commercio al dettaglio di carni: pollame, conigli, selvaggina cacciagione.

La scrivente Federazioni Macellai – Confesercenti, che ha partecipato alle riunioni dell’Agenzia delle Entrate e della So.Se per l’evoluzione dello studio di settore in oggetto, riconoscendo l’attendibilità del prototipo preso in esame per la rilevazione dei cluster e della stima dei ricavi, ritiene, però, che vadano tenuti in considerazione alcuni aspetti di particolare importanza ed utili ad una migliore definizione dello studio e dei suoi risultati. In particolare, nella riunione è emersa la necessità di un approfondimento sulla definizione dei parametri merceologici, dei coefficienti geografici, della classificazione della categoria di carni bovine nazionale ed estera di due tagli: punta petto – fettine posteriore, dei prezzi rilevati presso le Camere di commercio di ogni provincia, in quanto c’è una sperequazione geografica sul prezzo di vendita al pubblico, non sempre uguale tra Nord e Sud. Inoltre va tenuto conto che, a causa del fenomeno “mucca pazza”, si sono modificate, per effetto della legge Bersani, le modalità di vendita ed il mix merceologico offerto dalla macellerie, diverso da quello degli anni precedenti, essendosi l’attività strutturata anche nella vendita di: scatolame, surgelati, pasta, vino, olio, alimentari, verdure, rosticcerie ecc.

Sebbene dalla comparazione di alcune situazioni aziendali, il prototipo abbia evidenziato risultati soddisfacenti, non è stato, invece, possibile effettuare un’altrettanta comparazione per le aziende societarie.

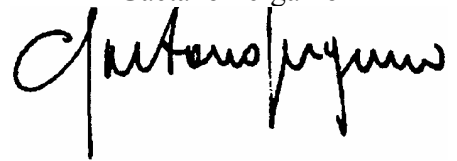
Si evidenzia, altresì, che il settore risente ancora di una situazione instabilità derivante da:

- la B.S.E. europea e le conseguenze sui consumi;
- la B.S.E in America che ha, tra l’altro, causato un aumento dei costi di produzione;
- l’influenza dei Polli;
- l’incertezza economica.

Pertanto, la scrivente Federazione nell'esprimere, con le riserve sopra evidenziate, parere favorevole al prototipo esaminato, ritiene opportuno che l'Agenzia delle Entrate e la So.Se prendano atto della particolare situazione di difficoltà in cui opera il comparto economico oggetto di analisi dello studio.

Ringraziando della gradita collaborazione, porge i migliori saluti,

Gaetano Pergamo

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gaetano Pergamo', written in a cursive style.

## ATTIVITA' COMMERCIO

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

#### STUDIO TM05U

**Codici attività:** 52.42.1 Commercio al dettaglio di confezioni per adulti; 52.42.2 Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati; 52.42.3 Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie; 52.42.5 Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte 52.43.1 Commercio al dettaglio di calzature e accessori; 52.43.2 Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio.

In conformità a quanto stabilito dal protocollo d'intesa siglato con le Associazioni di Categoria in data 26 settembre 1996, 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 dell'Agenzia delle Entrate finalizzate a verificare la predetta idoneità relativamente al prototipo dello studio di settore TM05U rispettivamente in data 16 dicembre 2003 e 19 gennaio 2004.

I risultati della cluster analysis sono stati messi a disposizione dei partecipanti in data 12 novembre 2003 con nota prot. n.184753/2003 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 – FEDERCALZATURE, FEDERAZIONE MODA;
- CONFESERCENTI.

Nell'ambito delle predette riunioni e dall'esame del prototipo è emerso quanto segue:

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

Con nota del 5 febbraio 2004, la Federcalzature, nel riconoscere i miglioramenti apportati alla nuova versione degli studi SM05A e SM05B, ha sottolineato il perdurare della crisi nel settore del commercio al dettaglio di calzature che sta determinando situazioni di difficoltà in numerose imprese del settore.

La stessa Associazione ha poi rilevato che l'anno 2001, preso in esame per la costruzione dello studio TM05U, ha risentito di condizioni di mercato profondamente diverse dalle attuali. Pertanto,

valutare le imprese per il periodo d'imposta 2003 sulla base dei dati riferiti al 2001, potrebbe portare a risultati non congrui.

Con nota n. 07 del 4 febbraio 2004, la Federazione Moda, pur ritenendo lo strumento idoneo a rappresentare la realtà economica del settore, ha ribadito il perdurare della crisi nel settore del commercio al dettaglio articoli di abbigliamento che sta determinando situazioni di difficoltà sia nelle unità di vendita di piccole dimensioni (dove operano fino a due addetti), che in quelle a più ampia diffusione (dove operano da tre a cinque addetti) e nella Grande distribuzione.

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

L'Agencia delle Entrate prende atto delle osservazioni formulate relative alle realtà economiche emerse per i settori oggetto dello studio.

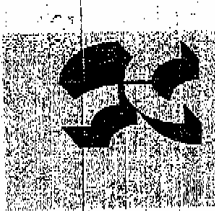
## **CONSIDERAZIONI FINALI**

L'illustrazione ed il successivo esame del prototipo ha consentito di verificare la sostanziale idoneità dello studio TM05U 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 oggetto di esame esprimendo un sostanziale giudizio positivo.

Roma 6 febbraio 2004



**FEDERCALZATURE**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE COMMERCIALISTI CALZATURE

**IL PRESIDENTE**

Roma, 5 febbraio 2004

Egr.  
Dott. Giampiero Brunello  
Presidente  
Commissione di esperti per gli studi di settore  
c/o SO/SE

Egr.  
Dott. Luigi Abbitta  
Agenzia delle Entrate  
Direzione Centrale Accertamento  
Ufficio Studi di settore

Roma

<b>MINISTERO DELLE FINANZE</b> Dipartimento delle Attività Direzione Centrale per l'accertamento, e per la Programmazione
8 FEB 2004
Prot. N° 23435

Nel riconoscere i miglioramenti apportati allo strumento degli studi di settore, mi corre però l'obbligo di informarla circa gli aspetti strutturali del settore calzature che rappresentano, per meglio definire gli aspetti quantitativi e qualitativi degli studi stessi.

A questo riguardo, avverto la necessità di segnalare alcune considerazioni riguardanti la perdurante crisi nel settore del commercio al dettaglio di calzature, che sta determinando situazioni di difficoltà in numerose imprese.

Le informazioni raccolte dall'Organizzazione che presiedo su un campione di punti vendita associati, differenziato per territorio di appartenenza (33 provincie), per modalità organizzativa e per dimensione, rivelano un calo del fatturato nel 2003 rispetto al 2002 del -10,68%, nel campione riscontriamo solo 6 punti vendita positivi su 65 (9% del totale).

E' altresì necessario tenere presente che già l'anno precedente segnavamo nel 2002 rispetto al 2001 un calo del fatturato del -14,15%. Il che significa un calo del -23,9% in soli due anni!

Nonostante l'aggiornamento questa circostanza conferma, accentuandola, la tendenza che emerge dai dati nazionali ISTAT sul fatturato medio delle imprese del settore ed il perdurare quindi di una gravissima situazione negativa riscontrando dati di incongruità.

Aderente  
**CONFCOMMERCIO**

Sede legale:  
piazza G. G. Belli, 2  
00153 Roma  
Tel. 06 - 5866345  
Fax 06 - 5812760

Segretario del Presidente:  
Isgo Barnera Vecchia, 5/6  
04129 Tivoli  
Tel. 040 - 775401 - 7606144 - 7606174  
Fax 040 - 771776  
e-mail: massimo.dondi@federcalzature.it



06-02-2004 09:40



**FEDERALZATIFE**  
PROTEZIONE NAZIONALE COMMERCIALI ELETTI 1954/1957

**IL PRESIDENTE**

Pongo poi l'accento sul fatto - particolarmente significativo nel particolare contesto - che proprio il 2001 è stato l'anno di rilevazione base per lo studio afferente al nostro settore merceologico (SM05U), la cui costruzione ha pesantemente risentito di condizioni di mercato profondamente diverse dalle attuali.

Avverto pertanto che l'applicazione dello studio all'anno d'imposta 2002, senza tener conto della diversa situazione economica, rischia di mettere in evidenza situazioni diffuse di incongruità.

Nell'assicurare tutta la collaborazione della mia organizzazione, richiedo un intervento mirato a consentire un'applicazione dello studio SM05U più coerente e rispettosa dell'attuale contesto economico.

Con la consueta disponibilità, invio distinti saluti.

dott. Massimo Donda

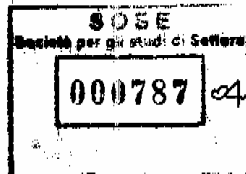
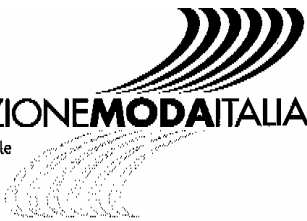
Aderenti  
**CONFCOMMERCIO**

Sede legale  
piazza C. Beluzzi  
00158 Roma  
Tel. 06 - 5858345  
Fax 06 - 5812759

Segreteria del Presidente  
Via Garibaldi Vecchia, 96  
34129 Trieste  
Tel. 040 - 775401 - 7609144 - 7609174  
Fax 040 - 771776  
e-mail: massimo.donda@confcommercio.it

# FEDERAZIONE MODA ITALIA

Federazione Nazionale  
Commercianti Moda  
al dettaglio  
e all'ingrosso



il Segretario

Spett.le  
SO.SE  
Via Mario Carucci 85, Torre C8  
00100 Roma

Milano, 4 febbraio 2004  
Prot. 67

Oggetto: Analisi del settore del commercio al dettaglio di articoli di abbigliamento.

Sulla base di quanto è emerso nel corso della discussione sulla situazione del settore al dettaglio di articoli di abbigliamento tenutosi presso la Sose il 16 dicembre 2003, possiamo ritenere lo strumento idoneo per una valutazione dei risultati emersi riguardanti il settore di cui all'oggetto tenendo presente quanto di seguito esposto.

L'analisi dei dati riguardante il settore al dettaglio del tessile e abbigliamento ha messo in evidenza un forte calo nelle vendite del settore del dettaglio tradizionale di articoli di abbigliamento a partire dal 1999.

La variazione segna una flessione superiore al 7,1%, nel periodo 1999-2002, in termini di valore.

Tale fenomeno risente in prevalenza dell'effetto sfavorevole delle vendite piccole superficiali, quelle in cui operano **fino a due addetti** che hanno subito, nel **quadriennio**, una sensibile flessione e che, se si considera che nello stesso quadriennio l'incremento del livello dei prezzi è risultato +8,3% circa, si può sostenere una caduta complessiva dei livelli di fatturato delle piccole imprese pari ad oltre 9 punti percentuali.

Tale dato presenta caratteristiche significative se si pensa che le imprese in esame rappresentano il 44,5% del totale degli esercizi commerciali del settore dell'abbigliamento.

Anche nel segmento di mercato che caratterizza le imprese a più ampia diffusione, quelle in genere dove operano da **tre a cinque addetti** e che rappresenta il 22% delle strutture dell'intero settore, si rileva una sensibile flessione del mercato tra il 1999 ed il 2000 con una caduta in termini reali compresa fra l'8 e il 9% che sembra accentuarsi in modo più evidente nel periodo successivo (-10,5%) fra il 2000 e il 2002.

Anche la Grande distribuzione ha subito una flessione del 2,7% nelle vendite nel periodo 1999-2001, ha più che raddoppiato le perdite nell'intervallo 1999-2001 (-12,1%) ed ha assunto livelli sensibilmente critici se si pone a confronto l'intero quadriennio 1999-2002 (-17,1%).

Distinti saluti.

Franco Tomella  
*Franco Tomella*

aderente alla

**CONFCOMMERCIO**

Presidenza e Segreteria: 20121 Milano - Corso Venezia, 26 - tel. 02 76.015.212 r.a. fax 02 76.003.779  
Sede in Roma - Piazza G.G. Belli, 2 ● fedmoda@confcommercio.it ● www.federazionemodaitalia.it - cod. fisc. 80057730154

100 7

SOSE SPA

11/02 2004 10:16 FAX 0039 6 50831301