

# Lo studio di settore per le agenzie di viaggi e tour operator

A cura di Pierluigi Fiorentino



**LO STUDIO di SETTORE**  
**per le AGENZIE di VIAGGI e TOUR OPERATOR**

***Manuale pratico***

**a cura di Pierluigi Fiorentino**

Roma, 31 dicembre 2015

**FIAVET**, Federazione Italiana delle Associazioni Imprese Viaggi e Turismo, costituita nel 1961, è un'organizzazione a carattere nazionale di categoria a cui aderiscono Associazioni Territoriali e Associazioni di Imprese Turistiche.

FIAVET, è di gran lunga il principale organismo di rappresentanza del comparto delle agenzie di viaggio e tour operator in Italia, settore in cui lavorano complessivamente oltre 50.000 addetti che producono circa 14 miliardi di euro di volume d'affari.

### **Soci effettivi**

La Federazione ha un'organizzazione verticale ed è formata dalle Associazioni Territoriali, a struttura regionale o interregionale, le quali hanno la qualifica e la condizione di Soci effettivi.

### **Soci aggregati**

Sono Soci aggregati:

- a) le imprese (associate tra loro) che esplicano attività affini o complementari a quelle delle imprese di viaggi e turismo;
- b) gli uffici centrali di rappresentanza di compagnie, anche straniere, di trasporto aereo, marittimo e ferroviario;
- c) gli Enti del Turismo di Paesi stranieri in Italia.

### **Rappresentanza nei confronti delle Istituzioni**

FIAVET esercita la rappresentanza giuridica e di categoria a tutela in tutti i campi degli interessi generali delle imprese del settore. Essa di fatto rappresenta gli interessi degli Associati nei confronti del Governo, del Parlamento, delle Regioni e della Pubblica Amministrazione.

### **CCNL Turismo**

La Federazione, insieme alle altre Organizzazioni imprenditoriali del settore, stipula, con le Organizzazioni sindacali dei lavoratori, il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro del Turismo.

### **Ricerca e Sviluppo**

Allo scopo di favorire la crescita professionale e l'innovazione delle imprese associate, si fa promotrice dell'associazionismo economico, degli studi, delle ricerche e dell'informazione.

### **Confcommercio-Imprese per l'Italia e Confuturismo**

FIAVET aderisce alla Confederazione Generale Italiana delle Imprese, delle Attività Professionali e del Lavoro Autonomo (essendo rappresentata in Consiglio Generale), ed in questo ambito è socio fondatore del CONFUTURISMO – l'espressione unitaria delle Organizzazioni nazionali rappresentative delle imprese operanti nel settore del turismo.

### **Ente Bilaterale Nazionale Unitario del Turismo**



FIAVET è socio fondatore dell'Ente Bilaterale Nazionale insieme alle Organizzazioni sindacali nazionali dei datori di lavoro e dei lavoratori maggiormente rappresentative del settore turismo.

### **Attività e servizi ai Soci**

La Federazione riserva agli Associati servizi di consulenza legale, sindacale e fiscale e pianifica corsi di formazione. Inoltre organizza con i propri esperti (legale e fiscale) Seminari sul territorio nazionale che trattano argomenti di specifico interesse per le agenzie di viaggi associate. Fiavet organizza e gestisce attività promozionali rivolte agli Associati in campo turistico e dei servizi, mediante convegni, conferenze in sede nazionale ed internazionale, stipula convenzioni per la fornitura di servizi assicurativi a condizioni esclusive e agevolate a vantaggio dei propri Associati.

L'ENTE BILATERALE NAZIONALE DEL TURISMO (EBNT), è un organismo paritetico costituito nel 1991 dalle organizzazioni sindacali nazionali dei datori di lavoro e dei lavoratori maggiormente rappresentative nel settore Turismo: Federalberghi, Fipe, Fiavet, Faita, Federreti, Filcams - CGIL, Fisascat - CISL, Uiltucs - UIL.

EBNT, è un ente senza fini di lucro e costituisce uno strumento per lo svolgimento delle attività individuate dalle parti stipulanti il CCNL Turismo in materia di occupazione, mercato del lavoro, formazione e qualificazione professionali.

EBNT svolge e promuove attività di studio e ricerca, sperimentazione, documentazione, informazione e valutazione. Fornisce un supporto tecnico- scientifico e alla rete degli Enti Bilaterali Territoriali sulle politiche e sui sistemi della formazione e dell'apprendimento continuo, del mercato del lavoro e dell'inclusione sociale, ne coordina il lavoro e ne definisce le linee operative di indirizzo.

EBNT riveste un ruolo determinante nella creazione e consolidamento dell'occupazione di settore e ne studia l'evoluzione, anche in relazione al tema delle pari opportunità, promuovendo interventi mirati volti al superamento di ogni forma di discriminazione nel luogo di lavoro.

L'impegno di EBNT, inoltre, è quello di offrire risposte alle situazioni di crisi congiunturali che si manifestano sul territorio nazionale, intervenendo con forme di sostegno al reddito a favore dei lavoratori dipendenti, salvaguardando l'occupazione e la professionalità degli addetti.

EBNT intende investire molto sul valore della bilateralità, ritenendo le relazioni tra l'impresa e il sindacato come una risorsa.

## Prefazione

---

Sono trascorsi 13 anni dalla prima introduzione dello studio di settore nell'attività delle agenzie di viaggi e turismo nel corso dei quali l'intero comparto si è trovato ad affrontare, in questo lungo periodo, una congiuntura economico-finanziaria negativa iniziata nel 2009 e non ancora conclusasi. Ad aggravare la situazione sono intervenuti i recenti attentati terroristici e le rivoluzioni che si sono verificate in località che sono tradizionalmente mete del turismo (come ad esempio Francia, Egitto, Tunisia, ecc.) che hanno profondamente destabilizzato la domanda di viaggi non solo all'estero ma anche in Italia.

A ciò si è aggiunto che alcuni vettori del gruppo Lufthansa hanno introdotto un Distribution Cost Charge (DCC), ed hanno annunciato la riduzione della commissione a partire dal 1° gennaio 2016. Tale politica è fortemente ostile – al di là dei proclami di facciata – alla categoria perché rende più oneroso per il cliente rivolgersi alle imprese di viaggi che effettuano la prenotazione dei posti sui voli tramite i canali dei GDS.

Nel settore dell'organizzazione dei viaggi è stata repentinamente approvata la legge 29 luglio 2015 n. 115, recante, all'art. 9, comma 1, la disposizione per la chiusura del Fondo Nazionale di Garanzia e la stipula dal 1° gennaio 2016 di polizze assicurative o garanzie bancarie dal tour operator e dalle agenzie di viaggi intermediarie per i pacchetti di viaggio oggetto di contratto. Pertanto in caso di eventuale insolvenza o fallimento dell'operatore, dovrà essere garantito il rimborso del prezzo versato per l'acquisto del pacchetto turistico e il rientro immediato del turista. FIAVET si è subito attivata presso il Governo, ed in particolare il Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo ed il Parlamento, avendo segnalato le criticità attuative e proposto concrete modifiche della nuova disposizione. E' stato innanzitutto rimarcato che la copertura muta drasticamente natura da pubblica collettiva ad individuale privata. Tale mutamento avrebbe obbligato quanto meno a verificare preventivamente se le polizze assicurative e le garanzie bancarie, individuate nella revisione del sistema, siano o meno effettivamente reperibili sul mercato. A giudizio della Federazione tale possibilità non esiste ovvero è molto remota. Grazie all'attività di lobby della FIAVET è stato approvato l'Ordine del giorno G/1962/7/14, presentato dalla Senatrice Valeria Cardinali che impegna il Governo a valutare l'opportunità di riconsiderare quanto prima la materia dell'articolo 9, in modo tale da conformare la disciplina interna a quanto previsto dalla direttiva e tenendo altresì conto del principio secondo cui gli oneri imposti dalle direttive, che ricadono sugli operatori economici e sui cittadini, devono essere il meno gravosi possibile e commisurati all'obiettivo da conseguire. Insieme con le altre Associazioni di Categoria si è chiesto lo slittamento al 1° gennaio 2018 della chiusura del Fondo pubblico.

Una nota positiva viene invece dalla disposizione dell'art. 9 del Decreto Legge 31 maggio 2014, n. 83, convertito, con modificazioni, dalla Legge 29 luglio 2014, n. 106 che concede un credito d'imposta per gli investimenti e le attività di sviluppo nell'"information technology", pari al 30% dei costi sostenuti nei periodi 2014, 2015 e 2016. Il credito d'imposta è ripartito in tre quote annuali di pari importo e può essere fruito nel rispetto del limite massimo di € 12.500. Non è consentita la cumulabilità con altre agevolazioni di natura fiscale. Sono ammesse al beneficio fiscale, le agenzie di viaggi ed i tour operator che applicano lo studio di settore VG78U e che risultano appartenenti al cluster 10, Agenzie intermediarie specializzate in turismo incoming o al cluster 11, Agenzie specializzate in turismo incoming e agli stessi cluster, seppure con le nuove numerazioni, dello studio revisionato WG78U.

Tutto ciò considerando, FIAVET ha sempre seguito attentamente, fin dal 2002, tutte le fasi dell'evoluzione dello studio e continuerà a svolgere l'attività di monitoraggio al fine di segnalare le anomalie che si possono verificare in sede di attuazione.

Nel corso di questi anni di applicazione dello studio, la Federazione non ha mancato di organizzare, con la spinta propulsiva delle Associazioni Regionali, giornate di informazione mettendo a disposizione un modulo formativo per consentire agli Associati di essere al corrente delle novità e di poter applicare lo studio in modo corretto ed efficace.

**Jacopo De Ria**  
Presidente FIAVET

## Introduzione

---

Con il presente volume intendiamo riassumere ed offrire ai nostri Associati, alla luce dell'esperienza maturata nel corso degli anni di applicazione, le disposizioni normative e la prassi per comprendere lo studio di settore WG78U per le imprese di viaggi e turismo, che è stato appena revisionato.

Nel corso del 2015 si sono svolte tre riunioni presso la sede della SO.SE S.p.A. ed alla presenza dei Funzionari dell'Agenzia delle Entrate, Ufficio Studi di Settore nel corso delle quali è stata presentata sia la "cluster analysis" sia il nuovo prototipo per l'evoluzione dello studio di settore per le imprese di viaggi e turismo (WG78U).

Le analisi sono state condotte su 8.669 imprese di viaggi (al netto degli scarti dovuti a cause diverse) che hanno applicato lo studio di settore relativo al periodo d'imposta 2013 (a fronte delle 8.538 imprese che avevano applicato lo studio nel periodo d'imposta 2010).

A seguito del confronto è stato creato un nuovo gruppo omogeneo di imprese di viaggi "cluster" n. 1 che raggruppa le **"Agenzie con attività di organizzazione specializzate nella vendita di pacchetti e servizi turistici acquistati in nome proprio e per conto del cliente"**. In tale gruppo rientrano le imprese di viaggi che acquistano al "netto" e poi rivendono i servizi con l'aggiunta del loro mark-up. Nella funzione che stima il ricavo viene presa in considerazione la ridotta marginalità di tali operazioni che è inferiore a quella risultante dall'attività di organizzazione, anzi è più vicina all'entità della provvigione che l'agenzia di viaggi avrebbe maturato se la vendita fosse stata fiscalmente gestita in regime di pura intermediazione.

E' stato segnalato che le agenzie che svolgono prevalentemente attività di incoming devono rientrare con la probabilità più alta nei "cluster" delle imprese che si sono specializzate in tale attività, anche se vendono tramite il canale dell'intermediazione.

**Sono stati rivisti i coefficienti correttivi che si applicano alle compravendite a quotazioni "nette". Il coefficiente si applica in diminuzione dei costi di acquisto sostenuti dalle agenzie di viaggi rientranti nel cluster n. 3 "Agenzie con attività di organizzazione" (con una numerosità di 2.532 imprese: la più alta dello studio) – 1,80% e nel cluster n. 5 "Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione operanti in franchising" (numerosità di 259 imprese) – 5,28%.**

**E' stato aumentato il coefficiente correttivo per l'attività di organizzazione di congressi, convegni ed eventi simili che si applica in diminuzione dei costi di acquisto – 1,92% (- 1,24% nel 2012).**

Con riferimento alla questione delle quote non commissionabili su pacchetti e servizi turistici dei tour operator, l'Agenzia delle Entrate e SO.SE. avevano cancellato l'abbattimento del 13% nella funzione di regressione ed al suo posto avevano introdotto un rigo nel quale le agenzie di viaggi avrebbero dovuto indicare, in modo analitico, l'ammontare delle quote non commissionabili, con la conseguenza che se tale rigo non fosse stato compilato non si sarebbe calcolata nessuna riduzione. Tale impostazione avrebbe avuto una notevole conseguenza negativa a danno delle imprese di viaggi intermediarie che non sono in grado di rilevare analiticamente le quote non commissionabili, poiché avrebbero perso la riduzione del 13%, malgrado continuino a subire la minore remunerazione a causa delle quote non commissionabili sui pacchetti turistici venduti.

FIAVET ha prontamente contestato tale impostazione segnalando che la stragrande maggioranza delle imprese di viaggi, che applicano lo studio di settore, sono di piccole dimensioni, anzi si tratta di micro imprese, gestite normalmente da un ridotto numero di persone, mediamente 2 / 3 addetti, compreso il titolare o socio che presta attività lavorativa prevalente nell'impresa. Il personale si dedica quasi esclusivamente all'attività commerciale e non riesce a dedicare sufficiente tempo a seguire anche gli aspetti extra-contabili per la rilevazione delle quote non commissionabili o di altre variabili statistiche.

Soltanto le imprese di viaggi con più personale ed adeguata tecnologia – software che permette elaborazioni statistiche –, che prevedono anche la tenuta di una contabilità analitica e statistiche, sono in grado di registrare ciascun estratto conto relativo ad ogni pratica di vendita del singolo pacchetto turistico; mentre la



maggioranza delle imprese di viaggi di piccole e micro dimensioni rileva la permutazione finanziaria dell'operazione e per l'aspetto economico soltanto la commissione ricevuta.

Si è pertanto concordato che tale fenomeno richiede un supplemento di analisi e pertanto è stato ripristinato l'abbattimento forfetario nella misura del 12,12%. **La variabile "ammontare del volume d'affari intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici" verrà pertanto nel 2015 calcolata al netto delle relative quote non commissionabili applicando la riduzione forfetaria del 12,12% sul volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator.**

E' stato altresì condiviso che la Federazione fornirà un nuovo studio aggiornato sull'incidenza media delle quote non commissionabili in modo da poter calcolare nello studio di settore evoluto un ricavo d'intermediazione conseguito dalle agenzie di viaggi conforme all'effettivo margine di intermediazione commerciale.

**Pierluigi Fiorentino**  
Segretario Generale Fiavet

## INDICE

CARATTERISTICHE PRINCIPALI DELLO STUDIO DI SETTORE PER LE AGENZIE DI VIAGGI E TOUR OPERATOR

I.I GRUPPI OMOGENEI INDIVIDUATI PER LO STUDIO (CLUSTER D'ORIGINE E DI DESTINAZIONE)

II.FUNZIONE DI STIMA DEI RICAVI – COEFFICIENTI DELLA FUNZIONE DI REGRASSIONE

III.FUNZIONALITA' DI GE.RI.CO

IV.OSSERVAZIONI VARIE

COMPRESIONE E COMPILAZIONE DEL MODELLO DELLA COMUNICAZIONI DEI DATI RILEVANTI AI FINI DELL'APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE (VERSIONE NON DEFINITIVA AGGIORNATA AL MESE DI NOVEMBRE 2015)

### APPENDICE

1. DECRETO DEL MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE DI APPROVAZIONE DEL NUOVO STUDIO DI SETTORE WG78U PER LE IMPRESE DI VIAGGI E TURISMO
2. NOTA TECNICA E METODOLOGICA "STUDIO DI SETTORE WG78U"

### ***Caratteristiche principali dello studio di settore per le agenzie di viaggi e dei tour operator***

Il primo studio di settore per le agenzie di viaggi ed i tour operator fu approvato il 6 marzo 2003<sup>1</sup> e utilizzato per la prima volta dal periodo d'imposta 2002 e quindi con effetto dalla dichiarazione modello UNICO 2003.

Sono successivamente intervenute tre evoluzioni dello studio al fine di adeguare il modello alle caratteristiche di organizzazione e di svolgimento dell'attività intervenute nel corso degli ultimi 13 anni.

Lo studio WG78U è stato revisionato nel 2015 e sostituirà lo studio di settore VG78U.

**Lo studio di settore WG78U si applica alle** seguenti tipologie di imprese:

**AGENZIE di VIAGGI e TURISMO** (CODICE ATECO 2007: 79.11.00);

**TOUR OPERATOR** (CODICE ATECO 2007: 79.12.00);

**ALTRI SERVIZI di PRENOTAZIONE e ASSISTENZA TURISTICA** (CODICE ATECO 2007: 79.90.19).

Si dovrà pertanto barrare il codice corrispondente all'attività prevalentemente svolta dall'agenzia di viaggi in base al codice ATECO 2007 che è stato scelto ed assegnato.

Lo studio di settore si applica alle imprese di viaggi e turismo, inclusi i tour operator, che dichiarano un ammontare di ricavi non superiori a € 5.164.569<sup>2</sup>.

La finalità perseguita dallo studio di settore è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali e degli elementi specifici dell'attività svolta dalle imprese di viaggi e turismo in grado di determinare il risultato dell'impresa.

Per la determinazione dell'ammontare del ricavo potenziale o teorico sulla base dello studio di settore, il Ministero dell'Economia e delle Finanze, Agenzia delle Entrate ha dato incarico a SO. SE. S.p.A. di approntare ogni anno un software applicativo, denominato GE.RI.CO, che viene reso disponibile appunto ogni anno prima della scadenza per la presentazione del modello di dichiarazione dei redditi UNICO.

Per comprendere bene lo strumento, si deve preliminarmente iniziare dai risultati derivanti dalla "cluster analysis" che ha portato ad individuare 15 differenti gruppi omogenei di imprese.

Si tratta dei risultati ottenuti a conclusione della fase di lavoro, svolto dall'Ufficio Studi di Settore dell'Agenzia delle Entrate, in collaborazione con SO.SE. S.p.A..

Solo così sarà possibile comprendere appieno le funzioni del software GE.RI.CO. per la determinazione dei ricavi delle aziende e degli indici di coerenza dei fattori produttivi impiegati, differenziati in base ai cluster nei quali le agenzie di viaggi sono collocate.

L'Agenzia delle Entrate, Ufficio Studi di Settore, ha messo a disposizione un documento sulla nuova clusterizzazione dello studio di settore evoluto (WG78U) per le agenzie di viaggi e tour operator. Il nuovo studio di settore sarà in vigore già a partire dal corrente anno d'imposta e quindi da allegare ad UNICO 2016.

L'analisi discriminante o di clusterizzazione consente di suddividere il Comparto delle agenzie di viaggi e dei tour operator in diversi gruppi omogenei di Imprese aventi caratteristiche simili in ordine alla struttura, alle dimensioni ed alla specializzazione dell'attività svolta.

L'analisi, come in passato, è stata condotta tenendo conto di alcuni fattori discriminanti che si riepilogano di seguito:

- tipologia di attività di organizzazione e di intermediazione ovvero attività mista;

<sup>1</sup> Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 6 marzo 2003 pubblicato sul Supplemento Ordinario n. 47 alla Gazzetta Ufficiale del 20 marzo 2003, n. 66.

<sup>2</sup> Di cui all'art. 88, c. 1, esclusi quelli di cui alle lettere c), d), ed e), ovvero di cui all'art. 54, c. 1, del TUIR.

- specializzazione delle imprese organizzatrici in turismo incoming (cluster 2), nel turismo scolastico e religioso (cluster 9), viaggi e soggiorni di lavoro (cluster 13). E' invece nuovo il cluster 1 nel quale sono state inserite n. 557 agenzie di viaggi che acquistano al "netto" pacchetti e servizi turistici che poi rivendono alla loro clientela. Per le agenzie intermediarie, le specializzazioni emerse sono nel turismo incoming (cluster 7) e nella biglietteria (cluster 10);
- canale di commercializzazione che differenzia le agenzie che vendono direttamente al pubblico tramite internet e call centre (cluster 8) e le agenzie che vendono ad altre agenzie di viaggi (cluster 14). E' stato ricreato il cluster 15 dei tour operator che vendono tramite le agenzie intermediarie;
- tipologia commerciale che ha consentito di individuare le agenzie intermediarie operanti in franchising (cluster 4) e le agenzie con attività mista di organizzazione e di intermediazione operanti in franchising (cluster 5);
- dimensioni misurate per lo più in termini di volume intermediato, numero di addetti e locali destinati alla vendita (agenzie di più grandi dimensioni del cluster 12).

A seguito di tale analisi sono stati sostanzialmente confermati gli stessi cluster già attualmente applicati con la creazione di due nuovi cluster:

- "Agenzie con attività di organizzazione specializzate nella vendita di pacchetti e servizi turistici acquistati in nome proprio e per conto del cliente" (cluster 1);
- "Agenzie con attività di organizzazione che vendono tramite agenzie di viaggio intermediarie" (cluster 15).

Il nuovo cluster 1 è il risultato della richiesta, da parte di FIAVET, di tenere conto dell'attività delle agenzie che vendono pacchetti e servizi turistici acquisiti a quotazioni cosiddette "nette". Con ciò si rileva il fenomeno, sempre più diffuso, delle compravendite a quotazioni cosiddette "nette" tra TO e TA, la cui marginalità evidentemente è diversa dall'attività di organizzazione in senso stretto.

Si rileva che le analisi sono state condotte su 8.669 imprese (erano 8.538 le imprese nel 2010 e 7.535 nel 2007), al netto di scarti dovuti a cause diverse, che hanno applicato lo studio di settore relativo al periodo d'imposta 2013.

Dal raffronto dei dati del 2013 rispetto all'anno 2010 si riscontra, oltre ai due nuovi cluster sopra citati, l'inserimento, in molti cluster già presenti, della tipologia prevalente di attività di organizzazione o di intermediazione.

L'impresa potrà risultare inquadrabile al 100% in uno dei gruppi ovvero in più di essi sulla base delle relative probabilità di appartenenza, per effetto delle dimensioni e delle diverse tipologie di attività svolta dall'agenzia. GE.RI.CO determinerà quindi il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza. Tale ricavo è calcolato come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo e le variabili dell'impresa prese in considerazione. In ipotesi di appartenenza a più gruppi, il ricavo teorico sarà dato dalla media dei ricavi di ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

L'agenzia di viaggi sarà congrua se il ricavo, risultante dalla dichiarazione dei redditi, non si discosterà dal ricavo teorico stimato da GE.RI.CO. Il suddetto software valuterà anche la coerenza dei fattori interni all'agenzia di viaggi sulla base di alcuni indicatori economico – contabili.

E' opportuno ripercorrere le osservazioni e i rilievi alla base per l'evoluzione dello studio di settore WG78U applicabile alle agenzie di viaggi e tour operator.

Le prime considerazioni riguardano i gruppi omogenei individuati per lo studio (cluster), sulla funzione di stima dei ricavi e più in generale in merito ad alcuni aspetti che si ritiene opportuno segnalare affinché sia rappresentato il quadro macro-economico nel quale le imprese di viaggi svolgono l'attività di produzione e distribuzione di viaggi affinché il nuovo studio rappresenti, nel modo più attendibile possibile, il settore in esame.

## **Agenzie di viaggi che emettono biglietteria**

### **Biglietteria marittima**

Dal 2014 risulta diminuita la percentuale di provvigione nominale che viene riconosciuta alle agenzie di viaggi dai vettori marittimi (in particolare dalle compagnie di navigazione che effettuano servizio di traghetti) per l'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria.

### **Biglietteria aerea**

Alcuni tra i principali vettori aerei hanno introdotto un "Distribution Cost Charge" (DCC) di € 16,00 su tutti i biglietti aerei emessi, dal 1° settembre 2015, tramite i sistemi GDS, per i voli effettuati da Lufthansa, Austrian Airlines, Brussels Airlines e Swiss International, e al contempo riducono, a partire dal 1° gennaio 2016, la commissione allo 0,1% (attualmente 1%) a tutti gli agenti di viaggio italiani, a titolo di corrispettivo per il servizio di intermediazione.

Con tale politica commerciale sempre più vettori intendono sviluppare, al di là dei proclami di facciata, un modello distributivo che prevede un particolare focus sul canale diretto di vendita, attraverso strumenti che di fatto disincentivano la distribuzione nelle agenzie di viaggi e fanno invece investimenti che potenziano il canale web, con la diretta conseguenza sia della riduzione delle commissioni per l'attività di vendita di biglietteria sia di contrazione del volume d'affari. Le agenzie di viaggi per non perdere ulteriore clientela cercheranno di assorbire i minori introiti causati dalla riduzione delle commissioni e dalla introduzione di ulteriori oneri a carico della distribuzione attraverso i canali tradizionali. Si avrà come conseguenza una ulteriore diminuzione della marginalità conseguita nell'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria.

Tale andamento è provato anche dalla diminuzione delle agenzie di viaggi che riescono a sostenere i costi per l'emissione della biglietteria aerea concessa dalla IATA – l'Associazione che raggruppa i maggiori vettori aerei - e che regolano i pagamenti tramite il BSP (Bank Settlement Plan) scese a 2.200 (dati anno 2015).

C'è anche un altro fenomeno marginale ma che contribuisce a ridurre i già scarsi margini delle imprese di viaggi che vendono biglietteria. Le agenzie di viaggi che vendono anche biglietti in classi business o first class non riescono ad applicare nei confronti del cliente un compenso d'intermediazione in percentuale rispetto al prezzo del trasporto aereo ma si limitano a calcolare la "fee" di intermediazione ad un valore assoluto non molto dissimile da quanto avrebbero applicato in caso di vendita di biglietto aereo in classe economica. Tale pratica è di fatto imposta dal mercato poiché in caso di incremento della "fee" si rischia di perdere il cliente, in quanto il costo totale verrebbe ad essere eccessivamente elevato e quindi l'impresa di viaggi sarebbe fuori mercato.

## **Agenzie di viaggi organizzatrici di pacchetti / servizi turistici**

E' stata emanata una recente disposizione, introdotta dall'art. 9, comma 1, della Legge n. 115/2015, che dispone di dotare i contratti di viaggio stipulati dal 1° gennaio 2016 di polizze assicurative o garanzie bancarie, stipulate o fornite obbligatoriamente dal tour operator e dalle agenzie di viaggi intermediarie per i pacchetti di viaggio oggetto di contratto, che forniranno al consumatore di pacchetti turistici le garanzie attualmente previste dal Fondo Nazionale di Garanzia, estendendole anche ai viaggi in Italia, sino ad oggi non compresi. E' una garanzia che scatta in caso di eventuale insolvenza o fallimento dell'operatore, per rimborsare il cliente del prezzo versato per l'acquisto del pacchetto turistico e il rientro immediato del turista nel caso di viaggi all'estero.

A seguito dell'introduzione di tale disposizione, viene a cessare, inizialmente previsto entro il 31 dicembre 2015 e poi prorogato al 30 giugno 2016, l'attività del Fondo Nazionale di Garanzia - operativo presso il Ministero dei Beni e delle Attività Culturali e del Turismo – che fino a tale data tutelerà i consumatori di pacchetti turistici dal rischio di non poter fruire dei servizi turistici a causa dell'insolvenza o di fallimento dell'operatore. Nei giorni in cui si sta chiudendo il presente volume sono in corso febbrili attività per estendere la proroga almeno al 31 dicembre 2016. In particolare la norma dell'art. 9, comma 2, della Legge n. 115/2015 non è stata nel frattempo adeguata al nuovo termine differito al 30 giugno 2015, escludendo di fatto la tutela per quei contratti di viaggio stipulati dai viaggiatori tra il 1° gennaio e il 30 giugno 2016.

La copertura muta quindi drasticamente natura da pubblica collettiva ad individuale privata. Tale mutamento comporterà di dover necessariamente trovare sul mercato le polizze assicurative, menzionate nell'art.9 della Legge n. 115/2015, che avranno costi molto elevati oltre a difficoltà nel trovare un prodotto assicurativo, almeno sul mercato italiano. Si tratta di un effetto decisamente negativo per moltissime imprese che applicano lo studio di settore, di piccole e medie dimensioni, che svolgono attività di piccola organizzazione, come dimostrato dalla elevata frequenza di appartenenza ai cluster di imprese specializzate nella produzione di pacchetti e servizi turistici.

## **I. I GRUPPI OMOGENEI INDIVIDUATI PER LO STUDIO (CLUSTER d'origine e di destinazione)**

A seguito dell'analisi di clusterizzazione è stata sostanzialmente confermata la suddivisione nei cluster già applicati con l'aggiunta di due nuovi gruppi.

Si rileva che le analisi sono state condotte su 8.669 imprese (al netto degli scarti dovuti a cause diverse) che hanno applicato lo studio di settore relativo al periodo d'imposta 2013 (a fronte delle 8.538 imprese che avevano applicato lo studio nel periodo d'imposta 2010). Dal raffronto dei dati dell'anno 2013 rispetto all'anno 2010, emerge che, nel corso di questi ultimi anni, non sono molto cambiate le caratteristiche fondamentali delle imprese di viaggi.

Si riscontra innanzitutto la creazione di due nuovi cluster:

**il cluster n. 1 "Agenzie con attività di organizzazione specializzate nella vendita di pacchetti e servizi turistici acquistati in nome proprio e per conto del cliente".**

Con l'introduzione del cluster n. 1 è stato completato il lavoro, iniziato nel 2009, di individuazione di alcune tipologie di imprese, sempre più diffuse, che acquistano pacchetti e servizi turistici organizzati /predisposti da tour operator a quotazioni cosiddette "nette" e poi li rivendono con l'aggiunta del proprio margine ai clienti /consumatori finali.

Nel cluster n. 14 sono state inserite le agenzie con attività di organizzazione che vendono ad agenzie di viaggi e tour operator. Si tratta delle imprese che vendono i pacchetti / servizi turistici alle imprese del cluster n. 1.

Naturalmente le imprese ricadenti nei suddetti cluster acquistano i pacchetti / servizi turistici anche da tour operator di grandi dimensioni che, superando la soglia di applicazione dello studio di settore, non sono rientrati nella analisi di clusterizzazione.

Nel corso di questi ultimi anni si è infatti diffuso il fenomeno delle vendite da parte dei tour operator e di altri fornitori di servizi turistici (comprese le web agency) alle agenzie di viaggi ad un prezzo inferiore a quello indicato nei cataloghi. Le agenzie di viaggi a loro volta rivendono i pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi ad un prezzo pari a quello indicato nel catalogo o inferiore a seconda delle condizioni di mercato. Non si tratta di una politica commerciale coincidente con offerte speciali o promozioni particolari ma di una nuova prassi di vendita.

La disciplina IVA di tali compravendite è contenuta nell'art. 3 del Regolamento - recante particolari modalità di applicazione dell'IVA alle operazioni effettuate dalle agenzie di viaggi e turismo – approvato con il Decreto del Ministero delle Finanze del 30 luglio 1999, n. 340, che recita: *"per le prestazioni rese dalle agenzie di viaggi e turismo che agiscono in nome e per conto proprio, relative a pacchetti turistici organizzati da altri soggetti, per le prestazioni dei mandatari senza rappresentanza, nonché per le prestazioni rese dalle agenzie di viaggi e turismo di cui al comma 3, dell'articolo 1, l'imposta si applica sulla differenza, al netto del tributo, tra il corrispettivo dovuto all'agenzia di viaggio e turismo ed il costo del servizio turistico, comprensivi dell'imposta"*.

Si tratta in buona sostanza di compravendite a tariffe cosiddette "nette", cioè ad una quotazione la cui marginalità è diversa da quella propria dell'attività di organizzazione in senso stretto e che ha assunto sempre maggiore rilevanza nel settore in termini di volume d'affari.

Nella prassi commerciale ed operativa i servizi sono venduti:

dal tour operator "A" all'agenzia di viaggi "B" ed usufruiti a diretto vantaggio del cliente "C" che è il consumatore finale/viaggiatore, conosciuto da "A" che, seppure tramite la vendita in proprio di "B" fornirà i servizi turistici a "C".

La marginalità dell'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi è assimilabile per l'agenzia di viaggi alla provvigione che avrebbe maturato se la vendita fosse stata fiscalmente gestita in regime di mera intermediazione.

### **Rivendita di pacchetti turistici "base" con aggiunta di altri servizi**

Si deve distinguere comunque il pacchetto turistico rivenduto senza modifiche da quelli a cui invece l'agenzia di viaggi aggiunge altri servizi, personalizzando l'offerta in base alle esigenze del cliente.

Ad esempio, ad un pacchetto turistico cosiddetto "base", costituito da trasporto aereo e soggiorno alberghiero, l'agenzia di viaggi può aggiungere i servizi di assistenza ed accompagnamento, i transfer, servizi connessi ad attività sportive e ricreative, escursioni, ecc.

Il margine medio è normalmente diverso nelle due fattispecie sopra descritte. In tale ultima ipotesi la marginalità di tali operazioni si potrebbe ragionevolmente determinare in base alla composizione dei costi sostenuti dall'agenzia di viaggi per l'acquisizione dei servizi organizzati da terzi e di quelli sostenuti per l'acquisto dei servizi aggiunti.

### **Il nuovo studio prevede la possibilità di indicare la percentuale di costi sostenuti per l'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi.**

Il fenomeno è riscontrato dalla numerosità **dei due cluster che comprende 1.126 imprese sulle 8.669 (circa il 13% del totale).**

Infatti 557 imprese, appartenenti al cluster 1, hanno dichiarato di conseguire circa l'89% dei ricavi derivanti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici organizzati predisposti da terzi; mentre 569 imprese, appartenenti al cluster 14, hanno dichiarato che il canale di commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici è rappresentato quasi esclusivamente dalla vendita ad agenzie di viaggi e tour operator (92% dei ricavi da organizzazione).

E' nuovo anche il **cluster n. 15 "Agenzie con attività di organizzazione che vendono tramite agenzie di viaggi intermediarie"** nel quale confluiscono le 209 agenzie di viaggi organizzatrici che hanno scelto di vendere tramite il canale delle agenzie di viaggi intermediarie. Si tratta di un cluster che era già esistente nello studio di settore UG78U del 2009: n. 1 "Tour operator che vendono tramite agenzie intermediarie", che comprendeva 354 imprese. Nello studio di settore VG78U del 2012 il cluster era stato accorpato nel cluster 13 "Agenzie con attività di organizzazione". Tra l'altro nel parere fornito in risposta alla nota dell'Agenzia delle Entrate (prot. N. 2012/158276) era stata apprezzata l'unificazione nel nuovo cluster delle agenzie con attività di organizzazione sia del cluster dei tour operator che vendono tramite agenzie intermediarie, tra l'altro con una frequenza di appartenenza maggiore rispetto a quella indicata nel nuovo studio WG78U (209 imprese contro le 354 del 2009), sia delle agenzie specializzate in turismo outgoing.

In tale cluster sono state anche inserite alcune imprese che, negli esempi analizzati durante le riunioni presso SO.SE. S.p.A., erano state invece classificate nello studio VG78U nel cluster delle agenzie specializzate in turismo incoming che svolgono prevalentemente attività di organizzazione.

Non si condivide l'appiattimento di tali imprese nel solo cluster n. 15, poiché la scelta di vendere tramite agenzie intermediarie non può essere ritenuta prevalente per l'assegnazione al suddetto cluster. Si dovrebbero altresì tenere in debito conto anche le peculiari caratteristiche della struttura produttiva delle imprese che decidono di specializzarsi nel turismo incoming, indipendentemente dal canale di vendita utilizzato per il proprio prodotto. Una agenzia che decide di focalizzare la sua attività nel settore incoming prima di tutto sceglie il tipo di prodotto che intende vendere e solo dopo il canale di vendita che quindi è una componente della sua struttura e non ne condiziona tutta l'esistenza.

Nelle imprese incoming conta molto di più la tipologia di cliente finale che usufruirà del pacchetto incoming che condiziona all'80% le dimensioni e l'apparato produttivo dell'impresa. Per esempio, se una agenzia di

viaggi intende produrre pacchetti turistici per la clientela giapponese, dovrà puntare sulla creazione di pacchetti culturali poiché tale target è preferito dall'80% dei clienti giapponesi; mentre per i turisti tedeschi l'impresa dovrà indirizzare la propria produzione verso il turismo balneare. Anche la definizione del prezzo non è influenzata dal canale di vendita ma dallo stesso cliente che visiterà l'Italia. Ad esempio, l'impresa, nella creazione dei pacchetti, dovrà tenere conto che la spesa media pro capite della clientela tedesca si aggira intorno ad € 652. Per la clientela russa invece sono molto importanti i servizi extra che sono usufruiti in loco che si aggirano mediamente in € 800. Completamente diverso è il mercato giapponese che gradisce un pacchetto "all inclusive" comprendente anche il volo dal Giappone per un importo medio di € 2.450 (Fonte: elaborazioni Ciset su dati Banca d'Italia). Come si desume quindi non è la scelta del canale di vendita a condizionare politiche di prezzo e di prodotto ma è invece il marketing mix di tipo dei servizi, prezzo e qualità che rappresentano gli elementi stessi che compongono il pacchetto turistico.

E' stato delimitato il campo di appartenenza delle imprese ai **cluster n. 5 "Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione operanti in franchising"** e al **cluster n. 4 "Agenzie intermedie operanti in franchising"**. In tali cluster ci saranno solo le imprese che hanno effettivamente stipulato un contratto di franchising. Rispetto al precedente studio quindi l'appartenenza delle agenzie a consorzi ed a network/gruppi di acquisto non rappresenta più una variabile che ne determina l'appartenenza ai suddetti cluster ma sono inseriti negli altri in base alle specifiche caratteristiche. E' stato pertanto recepito quanto era stato richiesto in fase di evoluzione dello studio di settore.

Pur avendo riscontrato che non è stato creato un cluster relativo alle imprese che, nell'ambito delle agenzie specializzate in viaggi di lavoro, hanno concentrato l'attività nell'organizzazione di congressi, convegni ed eventi similari, si è però constatato che è stato confermato e rivisto un correttivo nella funzione di regressione.

## II. FUNZIONE DI STIMA DEI RICAVI - COEFFICIENTI DELLA FUNZIONE DI REGRESSIONE

Si è riscontrato, con estremo favore, che, tra le nuove variabili della funzione di regressione, sono stati previsti dei coefficienti che riducono la quota teorica del ricavo complessivo in presenza di **compravendite di pacchetti e servizi turistici effettuati dalle agenzie di viaggi organizzatrici (tour operator) alle agenzie di viaggi (travel agent) a quotazioni cosiddette "nette" cioè ad un importo determinato**. L'agenzia di viaggi poi vende il pacchetto/servizio turistico al cliente/consumatore finale. La marginalità di tale compravendita è più vicina a quella dell'intermediazione che alla vera e propria organizzazione.

**E' stato pertanto previsto, nella funzione di regressione, un coefficiente in diminuzione da applicarsi ai costi di acquisto dei pacchetti/servizi turistici per la stima del relativo ricavo.**

Tale correttivo si applica alle imprese

- del cluster 3 "Agenzie con attività di organizzazione",
- del cluster 5 "Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione operanti in franchising".

Non è invece stato confermato il correttivo per l'ex cluster 9 "Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione", ora divenuto nuovo cluster n. 6. E' ragionevole attendersi che le agenzie di viaggi che svolgono attività di compravendita di pacchetti/servizi turistici di terzi conseguano un margine da tale attività che è assimilabile, come detto sopra, per l'agenzia di viaggi rivenditrice più alla provvigione che avrebbe maturato se la vendita fosse stata fiscalmente gestita in regime di mera intermediazione.

## Congressi

E' stato inoltre confermato lo specifico coefficiente in diminuzione che si applica sui costi di acquisto sostenuti per l'organizzazione di congressi, convegni ed eventi simili. Infatti la marginalità di tale attività è contenuta rispetto alla tradizionale attività di organizzazione di pacchetti turistici "leisure" per le peculiari caratteristiche di tali imprese che le vede agire in un mercato a forte competitività con altri operatori del settore. Infatti nel marketing mix del prodotto un aspetto decisivo è dato dalla componente del prezzo, proprio per contrastare la concorrenza e soddisfare le specifiche esigenze della clientela business.

## Quote non commissionabili nella vendita di pacchetti turistici dei tour operator

Durante gli incontri in sede di presentazione del nuovo modello per lo studio di settore WG78U era stato inserito un rigo per la rilevazione analitica delle quote non commissionabili sul volume d'affari realizzato, da parte delle agenzie di viaggi intermediarie, nella vendita di pacchetti e servizi turistici organizzati dai tour operator. Conseguentemente nella funzione di regressione era stata inclusa la variabile corrispondente al rigo "Z07 – Quote non commissionabili su vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator".

E' stato rammentato che il mercato turistico dal 2011 in poi ha registrato un notevole aumento dell'incidenza di alcune voci delle pratiche che formano il pacchetto turistico e che non risultano commissionabili, cioè produttive di ricavi per l'attività di intermediazione svolta dalle agenzie di viaggi: ad esempio i visti, le assicurazioni, l'adeguamento del costo del carburante, le tasse aeroportuali e portuali e gli importi per l'apertura e la gestione amministrativa della pratica stessa, ecc.. La stessa IVA inclusa nel pacchetto turistico, come ad esempio l'imposta pagata sui corrispettivi delle prestazioni di alloggio e/o ristorazione, risulta in qualche modo esclusa dall'ammontare commissionabile.

A seguito di una approfondita indagine, era stato inserito un coefficiente pari al 13%, in vigore dal 2012, consentendo di ottenere, nell'applicazione dello studio VG78U, *"un ricavo d'intermediazione conseguito dalle agenzie di viaggi conforme all'effettivo margine di intermediazione commerciale"*.

Nel sub allegato 15.H – coefficienti delle funzioni di ricavo della nota tecnica e metodologica allo studio di settore VG78U, pubblicata in Gazzetta Ufficiale del 31 dicembre 2012, n. 303, supplemento straordinario n. 17, è stata infatti calcolata la variabile "ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto dello 0,13" pari all'incidenza media forfetaria delle quote non commissionabili.

Con particolare riferimento al Quadro "Z" (Caratteristiche dell'attività), la Federazione evidenziò che per le agenzie di viaggi intermediarie, che avessero disposto di un software in grado di poter rilevare distintamente le quote non commissionabili nell'attività di compravendita di pacchetti / servizi turistici, avrebbero potuto compilare il rigo, a titolo sperimentale, per la rilevazione analitica dell'ammontare annuo delle quote non commissionabili sul volume intermediato nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator. Ciò avrebbe avuto un duplice vantaggio: costituire una banca dati per le future indagini sull'incidenza delle quote non commissionabili e, al tempo stesso, poter quindi verificare la congruità dell'abbattimento forfetario che avrebbe dovuto comunque continuare ad applicarsi alle agenzie intermediarie che non dispongono di strumenti per la rilevazione extra contabile.

Nel corso della riunione del 19 maggio 2015 era stato invece cancellato l'abbattimento del 13% nella nuova funzione di regressione ed al suo posto si erano considerate esclusivamente le quote non commissionabili su pacchetti e servizi turistici dei tour operator per diminuire la variabile dell'ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici, con la conseguenza che se il relativo rigo non fosse stato compilato non si sarebbe calcolata nessuna riduzione. Tale impostazione avrebbe avuto una notevole conseguenza negativa a danno delle imprese di viaggi intermediarie che non sono in grado di rilevare analiticamente le quote non commissionabili, poiché avrebbero perso la riduzione del 13%, malgrado continuino a subire la minore remunerazione a causa delle quote non commissionabili sui pacchetti turistici venduti.

Infatti, la stragrande maggioranza delle imprese di viaggi, che applicano lo studio di settore, sono di piccole dimensioni, anzi si tratta di micro imprese, gestite normalmente da un ridotto numero di persone, mediamente 2 / 3 addetti, compreso il titolare o socio che presta attività lavorativa prevalente nell'impresa,

che si dedicano quasi esclusivamente all'attività commerciale e non riescono a dedicare sufficiente tempo a seguire anche gli aspetti extra-contabili per la rilevazione delle quote non commissionabili o di altre variabili statistiche.

Non esistono nel settore, almeno per il momento, documenti unici dei tour operator riepilogativi delle commissioni e delle quote non commissionabili che consentirebbero all'impresa di viaggi, che intermedia nella vendita dei pacchetti turistici, di poter registrare i movimenti contabili ed extra contabili rilevati da un unico documento. Soltanto le imprese di viaggi con più personale e software, che prevedono anche la tenuta di una contabilità analitica e statistiche, sono in grado di registrare ciascun estratto conto relativo ad ogni pratica di vendita del singolo pacchetto turistico; mentre la maggioranza delle imprese di viaggi di piccole e micro dimensioni rileva la permutazione finanziaria dell'operazione e per l'aspetto economico soltanto la commissione ricevuta.

Si è pertanto concordato che tale fenomeno richiede un supplemento di analisi e pertanto è stato ripristinato l'abbattimento forfetario nella misura del 12,12%. La variabile *"Ammontare del volume d'affari intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili"* sarà calcolata applicando la riduzione forfetaria del 12,12% sul volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator.

E' stato altresì condiviso che la Federazione fornirà un nuovo studio aggiornato sull'incidenza media delle quote non commissionabili in modo da poter calcolare nello studio di settore evoluto un ricavo d'intermediazione conseguito dalle agenzie di viaggi conforme all'effettivo margine di intermediazione commerciale.

### **III. FUNZIONALITA' DI GERICO**

Si auspica che sia reso disponibile in GE.RI.CO 2016 il dettaglio dell'analisi congruità sia in caso di risultato congruo sia in caso di non congruità in modo da permettere al contribuente di vedere gli importi delle variabili e i coefficienti applicati nella funzione di regressione. Ciò gli consente di capire le ragioni della eventuale incongruità e di poter decidere in modo più consapevole quali decisioni assumere in tema di adeguamento.

A tale scopo è senza dubbio molto utile lo spazio riservato alla possibilità di inserire eventuali annotazioni, sempre più utilizzato, per consentire al contribuente di spiegare alcune situazioni di non normale svolgimento dell'attività imprenditoriale o specifiche ragioni che non hanno consentito la realizzazione dei ricavi.

### **IV. OSSERVAZIONI VARIE**

A seguito dell'incremento nelle transazioni con carte di credito, debito e prepagate, anche a seguito dei provvedimenti normativi che disincentivano l'utilizzo di denaro contante, si chiede di verificare l'incidenza delle commissioni passive a carico delle agenzie di viaggi intermediarie sul volume d'affari intermediato (D03 + D04) per effetto delle transazioni regolate con carte di credito, debito e prepagate. Infatti tali costi vanno ad incidere e riducono direttamente le provvigioni attive maturate nell'attività di intermediazione.

*Comprensione e compilazione del modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello studio di settore (versione non definitiva aggiornata al mese di novembre 2015)*

**QUADRO A - PERSONALE ADDETTO ALL'ATTIVITÀ**

Nel quadro A sono richieste informazioni relative al personale addetto all'attività.

In relazione alle tipologie di personale addetto all'attività, per le quali viene richiesto di indicare il "numero giornate retribuite", è necessario fare riferimento al numero complessivo di giornate retribuite desumibile dai modelli di denuncia inviati all'Ente Previdenziale relativi al periodo d'imposta cui si riferisce il presente modello.

Ad esempio, un dipendente, con contratto a tempo parziale dal 1° gennaio al 30 giugno e con contratto a tempo pieno dal 1° luglio al 20 dicembre, va computato sia tra i dipendenti a tempo parziale che tra quelli a tempo pieno e, per entrambi i rapporti di lavoro, deve essere indicato il relativo numero delle giornate retribuite.

In relazione alle tipologie di personale addetto all'attività, per le quali viene richiesto di indicare il "numero", è necessario fare riferimento alle unità di personale presenti al termine del periodo d'imposta cui si riferisce il presente modello. Si precisa che non devono essere indicati gli associati in partecipazione ed i soci che apportano esclusivamente capitale, anche se soci di società in nome collettivo o di società in accomandita semplice. Inoltre, non possono essere considerati soci di capitale quelli per i quali sono versati contributi previdenziali e/o premi per assicurazione contro gli infortuni, nonché i soci che svolgono la funzione di amministratori della società.

**ATTENZIONE**

**Le informazioni relative all'attività inerente la qualifica di socio amministratore devono essere fornite in corrispondenza del rigo A10 "Soci amministratori" indipendentemente dalla natura del relativo rapporto intrattenuto con la società (collaborazione coordinata e continuativa, lavoro dipendente, altri rapporti). Tali informazioni non devono essere riportate negli altri rigi del presente quadro.**

Si fa presente, inoltre, che il personale distaccato presso altre imprese deve essere indicato tra gli addetti all'attività dell'impresa distaccataria e non tra quelli dell'impresa distaccante.

Si vedono in particolare i vari rigi di cui si compone il quadro A.

**QUADRO A**  
 Personale  
 addetto  
 all'attività

		Numero giornate retribuite
<b>A01</b>	Dipendenti a tempo pieno	
<b>A02</b>	Dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito, con contratto di inserimento, a termine, lavoratori a domicilio, personale con contratto di somministrazione di lavoro	
<b>A03</b>	Apprendisti	
		Numero
<b>A04</b>	Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa	
<b>A05</b>	Collaboratori coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente	
		Percentuale di lavoro prestato
<b>A06</b>	Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale	
<b>A07</b>	Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa	
<b>A08</b>	Associati in partecipazione	
<b>A09</b>	Soci amministratori	
<b>A10</b>	Soci non amministratori	
<b>A11</b>	Amministratori non soci	
		Numero giornate
<b>A12</b>	Giornate di sospensione, C.I.G. e simili del personale dipendente	

Nel rigo **A01** deve essere indicato il **numero complessivo delle giornate retribuite relative ai lavoratori dipendenti che svolgono attività a tempo pieno**, desumibile dai modelli di denuncia relativi al periodo di imposta cui si riferisce il presente modello.

Nel rigo **A02** deve essere indicato il **numero complessivo delle giornate retribuite relative ai lavoratori dipendenti a tempo parziale**, anche se assunti con contratto di inserimento o con contratto a termine, **agli assunti con contratto di lavoro intermittente o di lavoro ripartito**, conformemente a quanto comunicato all'Ente Previdenziale relativamente al periodo d'imposta cui si riferisce il modello. Con riferimento alle denunce telematiche UNIEMENS inviate all'Istituto Nazionale Previdenza Sociale, il numero delle giornate retribuite deve essere determinato moltiplicando per 6 il numero complessivo delle settimane utili per la determinazione della misura delle prestazioni pensionistiche.

Nel rigo **A03**, il **numero complessivo delle giornate retribuite relative agli apprendisti** che svolgono attività nell'impresa, desumibile dai modelli di denuncia relativi al periodo di imposta cui si riferisce il modello.

**AVVERTENZA tecnica e metodologica**

**Il numero degli addetti è una variabile rilevante ai fini dell'analisi discriminante.**

Nel **rigo A04**, il numero dei collaboratori coordinati e continuativi di cui all'articolo 50, comma 1, lett. c-bis), del TUIR, che, alla data di chiusura del periodo d'imposta cui si riferisce il presente modello, prestano la loro attività prevalentemente nell'impresa.

Nel **rigo A05**, il numero dei collaboratori coordinati e continuativi di cui all'articolo 50, comma 1, lett. c-bis), del TUIR, diversi da quelli indicati nel rigo precedente che, alla data di chiusura del periodo d'imposta cui si riferisce il presente modello, prestano la loro attività nell'impresa.

Nel **rigo A06**, nella **prima colonna**, il **numero dei collaboratori dell'impresa familiare** di cui all'articolo 5, comma 4, del TUIR, ovvero il coniuge dell'azienda coniugale non gestita in forma societaria.

Nel **rigo A07**, nella **prima colonna**, il **numero dei familiari che prestano la loro attività nell'impresa**, diversi da quelli indicati nel rigo precedente (quali, ad esempio, i cosiddetti familiari coadiuvanti per i quali vengono versati i contributi previdenziali).

Nel **rigo A08**, nella **prima colonna**, il **numero degli associati in partecipazione**.

Nel **rigo A09**, nella **prima colonna**, il **numero dei soci amministratori**.

Nel rigo A10, nella prima colonna, il numero dei **soci non amministratori**. In tale rigo non devono essere indicati i soci che hanno percepito compensi derivanti da contratti di lavoro dipendente ovvero di collaborazione coordinata e continuativa. Tali soci devono essere indicati nei rigi appositamente previsti per il personale retribuito in base ai predetti contratti di lavoro.

**COMMENTO**

*Risulta semplificata la parte del quadro A dedicata agli Associati ed ai Soci (A09, A10 e A11 – Amministratori non soci). Si dovrà soltanto inserire il numero e la percentuale di lavoro prestato. Infatti rispetto al modello precedentemente in vigore sono stati riformulati i rigi da A09 in modo da eliminare anche in altra parte del modello i rigi del quadro F che richiedevano di inserire nuovamente numero e percentuale di lavoro prestato.*

<b>F16</b>	Spese per acquisti di servizi	1	,00
	di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'IRES)	2	,00

**COMMENTO**

*Nel rigo F16 del quadro F relativo ai dati contabili tra le spese per acquisti di servizi nel campo 2 si dovranno indicare i compensi per i soci amministratori di società di capitali.*

	Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1	,00
<b>F19</b>	di cui per prestazioni rese da professionisti esterni	2	,00
	di cui per personale di terzi distaccato presso l'impresa o con contratto di somministrazione di lavoro	3	,00
	di cui per collaboratori coordinati e continuativi	4	,00
	di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	5	,00

**COMMENTO**

*Nel rigo F19 del quadro F relativo ai dati contabili tra le spese per lavoro dipendente e per le altre prestazioni diverse dal lavoro dipendente afferenti all'attività dell'impresa nel campo 5 si dovranno indicare i compensi per i soci amministratori di società di persone.*

**AVVERTENZA**

***I rigi da A07 ad A11 sono rilevanti ai fini dell'analisi discriminante ma soprattutto per la determinazione del ricavo (escluso il primo socio).***

*Le variabili sono calcolate con riferimento alla percentuale di lavoro prestato nell'impresa che viene indicato dall'agenzia di viaggi nei campi della colonna accanto al numero delle persone.*

*Anche il rigo A11 in cui viene riportato il numero degli amministratori non soci è una variabile rilevante ai fini della analisi discriminante ma non ovviamente della funzione che stima il ricavo.*

*Nuovo è invece il rigo A12 in cui indicare il numero delle giornate di sospensione dell'attività lavorativa del personale dipendente ad esempio per la Cassa Integrazione o contratti di solidarietà.*

Notevoli sono state quindi le semplificazioni nel modello, al fine di considerare le modifiche intervenute nelle regole relative alla materia degli accertamenti fiscali.

In primo luogo, tutti gli studi possono beneficiare dell'accorpamento dei rigi del quadro A per i soci amministratori e non amministratori ed associati in partecipazione, con il risultato di semplificarne la compilazione eliminando la differenziazione nei rigi dei soggetti che apportano lavoro prevalente nell'impresa. Si può infatti ricavare tale dato dall'indicazione della percentuale di lavoro prestato.

A tale riguardo invece era stato fatto rilevare che tali soggetti, eccetto il primo socio, diventano una variabile decisiva per la funzione di calcolo del ricavo presunto, che stima una quota teorica del ricavo attribuibile a ciascun socio lavoratore. Al tempo stesso, però, anche i compensi loro corrisposti costituivano valori importanti per il calcolo dello stesso ricavo con una evidente duplicazione di valore del medesimo apporto lavorativo.

Per annullare tale effetto distorsivo, tra le spese per acquisti di servizi è stato per tale motivo come sopra evidenziato aggiunto un rigo per il riporto del "di cui" relativo ai "compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore" nelle società di capitali. Nelle spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni afferenti l'attività di impresa, è stato aggiunto un rigo per il riporto del "di cui" relativo al compenso corrisposto ai soci per l'attività di amministratore nelle società di persone. Tali valori sono poi eliminati dal costo in cui sono ricompresi e quindi non concorrono alla produzione del relativo ricavo.

### QUADRO B – UNITA' LOCALE DESTINATA ALL'ESERCIZIO DELL'ATTIVITA'

Nel "progressivo unità locale" deve essere compresa la sede più le filiali. Non deve necessariamente esserci correlazione con le unità dichiarate presso la Camera di Commercio di competenza. Si deve compilare un quadro B per ogni unità locale posseduta. In ipotesi di apertura o chiusura di un'unità di produzione o vendita in corso d'anno si rende applicabile la causa di esclusione dall'applicazione dello studio di settore indipendentemente dalla percentuale di ricavi riferibili alla medesima unità, mentre l'inizio o la cessazione di un'attività nel corso dell'anno determina una causa di esclusione solo nel caso in cui i ricavi derivanti dall'attività iniziata o cessata siano superiori al 20% dei ricavi complessivamente conseguiti dall'impresa. Per le imprese che svolgono più attività all'interno di più unità di produzione o vendita (cosiddetti multi punto/multiattività), il predetto limite del 20% va calcolato in riferimento ai ricavi conseguiti all'interno dell'unità in cui è iniziata o cessata l'attività. Si veda a tale proposito quanto precisato dalla Circolare n.58/E del 2002. Ad esempio un punto vendita di un'impresa con due rami d'azienda costituiti dall'agenzia di viaggi e da trasporto persone con pullman. Non si deve invece indicare il caso in cui si abbia solo un recapito telefonico come punto di riferimento e non viene svolta alcuna attività.

QUADRO B Unità locali destinate all'esercizio dell'attività	B00	Numero complessivo delle unità locali											
	Progressivo unità locale												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
B01	Comune												
B02	Provincia (sigla)												
B03	Locali destinati alla vendita (settore commerciale)												Mq
B04	Locali destinati esclusivamente ad uffici (settore amministrativo, contabile, programmazione, ecc.)												Mq
B05	Locali destinati esclusivamente a magazzino cataloghi												Mq
B06	Locali destinati a sale riunioni e alla presentazione dei prodotti												Mq
B07	Apertura stagionale (numero di giorni)												Numero
B08	Agenzia autorizzata IATA												Barrare lo casella
B09	Agenzia autorizzata TRENITALIA												Barrare lo casella

#### COMMENTO

Nel rigo **B03** del quadro B relativo alle unità locali si dovranno inserire i **mq destinati alla vendita (settore commerciale)**. Indicare lo spazio effettivamente utilizzato a tale scopo.

Nel rigo **B04** si dovranno indicare i **mq dei locali destinati esclusivamente ad uffici (settore amministrativo, contabile, programmazione, ecc.)**. Indicare lo spazio occupato a tale scopo con esclusione degli archivi contabili.

#### AVVERTENZA tecnica e metodologica

**Il rigo B03 è rilevante ai fini dell'analisi discriminante.**



AVVERTENZA tecnica e metodologica

**Il rigo D01 è rilevante ai fini dell'analisi discriminante.**

Nel rigo D02, l'ammontare complessivo dei ricavi conseguiti nell'attività di vendita di servizi singoli.

AVVERTENZA tecnica e metodologica

**Il rigo D02 è rilevante ai fini dell'analisi discriminante.**

Nel rigo D03, l'ammontare complessivo del **volume d'affari intermediato** dall'agenzia di viaggi, realizzato nell'attività di **vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator**, considerato al lordo delle **eventuali quote non commissionabili**.

#### COMMENTO

*Le agenzie di viaggi, che intermediano nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator, hanno oggettive difficoltà a rilevare, con apprezzabile grado di attendibilità i dati richiesti. Ciò deriva dalla circostanza che le agenzie di viaggi, poiché agiscono in nome e per conto dei clienti / consumatori finali dei viaggi, non contabilizzano i diversi elementi della pratica di viaggio ma registrano una permutazione finanziaria del credito complessivo nei confronti del cliente e come contropartita il corrispondente debito verso il tour operator. L'unica contropartita economica dell'operazione è rappresentata dalla provvigione che, tra l'altro, viene auto fatturata e inclusa in un documento riepilogativo mensile per le provvigioni corrisposte da parte del tour operator all'agenzia di viaggi intermediaria.*

*Inizialmente era stato previsto un rigo per la rilevazione analitica delle quote non commissionabili sulle vendite di pacchetti e servizi turistici ma poi è stato convenuto di eliminarlo viste le oggettive difficoltà di rilevazione.*

*Non esiste al momento neppure un ente terzo che agisca a titolo di stanza di compensazione come invece avviene per la vendita di biglietteria aerea. Si era pertanto convenuto sull'opportunità di prorogare il regime transitorio che consiste nell'applicazione di un abbattimento forfetario sul volume intermediato (originariamente fissato nella misura del 3,95%). In proposito nelle successive evoluzioni dello studio è stato ricordato però che nel corso degli ultimi anni l'incidenza delle suddette quote è aumentata, essendo, da un lato, diminuita la spesa media del pacchetto turistico e, dall'altro, si è incrementata la **quota non commissionabile, costituita essenzialmente dalle quote di iscrizione / gestione delle pratiche, dalle cosiddette tasse aeroportuali, ecc.***

*In considerazione di ciò, ed a seguito delle verifiche effettuate dalla SO.SE S.p.A. sui documenti prodotti da FIAVET, era stato stabilito di aumentare dal 3,95% al **6,60%** la **riduzione forfetaria applicata all'ammontare lordo del volume intermediato realizzato nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator**. Nel corso della precedente evoluzione era stato effettuato un ulteriore incremento portando l'abbattimento forfetario al 13%. Con la presente revisione l'abbattimento è stato stabilizzato al 12,12%.*

*Conseguenza è stata anche la suddivisione dell'attuale indicatore di coerenza dato dal M.I.C. (Margine di Intermediazione Commerciale) - pari al rapporto percentuale tra l'ammontare dei ricavi conseguiti nell'attività di intermediazione e l'ammontare del volume intermediato al netto delle quote non commissionabili - in due indici uno per l'intermediazione realizzata dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator (quote non commissionabili calcolate in modo forfetario come appunto indicato sopra) e l'altro per l'attività di intermediazione realizzata dalla vendita di biglietterie e altri servizi (quote non commissionabili rilevate in modo analitico con la compilazione del modello).*

Nel rigo **D04**, l'ammontare complessivo del volume d'affari intermediato dall'agenzia di viaggi, realizzato nell'attività di vendita di biglietterie (aerea, ferroviaria, marittima, ecc.) ed altri servizi (hotel, autonoleggi, ecc.), considerato al lordo delle eventuali quote non commissionabili.

D57	Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale	,00
D58	Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale	,00
D59	Quote non commissionabili su biglietteria marittima	,00

**COMMENTO**

**ATTENZIONE COMPILARE ANCHE GLI IMPORTI DELLE QUOTE NON COMMISSIONABILI RELATIVE ALL'AMMONTARE INDICATO NEL RIGO D04**

D03	Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator	,00
D04	Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)	,00

**COMMENTO**

**ATTENZIONE IL TOTALE DEI RIGHI D03 E D04 DEVE ESSERE PARI AL VOLUME D'AFFARI COMPLESSIVAMENTE INTERMEDIATO DALL'AGENZIA di VIAGGI**

**AVVERTENZA tecnica e metodologica**

*I righi D03 più D04 sono variabili rilevanti sia per l'analisi discriminante sia ai fini della funzione di regressione che stima il ricavo presunto. Infatti il totale di tali righi viene moltiplicato per le incidenze percentuali che sono indicate nei righi da D27 a D43 ai fini della individuazione delle quote parti del volume intermediato che si riferiscono alle diverse fattispecie di intermediazioni: ad esempio volume intermediato per la vendita di biglietteria aerea, ferroviaria, marittima, ecc.*

Nel rigo **D05**, l'ammontare complessivo dei **costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione** afferenti l'acquisizione di beni e la prestazione di servizi a diretto vantaggio dei clienti.

**COMMENTO**

*Sarà utile calcolare subito il margine lordo derivante dall'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici in modo da rendersi conto se il risultato che emerge nello studio di settore corrisponde a quanto effettivamente realizzato ed indicato nei righi del quadro dei dati contabili.*

$$\frac{(D01 - D05)}{D01}$$

**RICAVI**  
 di ORGANIZZAZIONE

**COSTI**  
 di ORGANIZZAZIONE

**MARGINE LORDO di ORGANIZZAZIONE**



## ATTIVITA' DI ORGANIZZAZIONE DI PACCHETTI E SERVIZI TURISTICI INCOMING E/O OUTGOING

Si precisa che per incoming s'intende lo svolgimento di un'attività ricettiva, per la gestione di flussi turistici in entrata senza una precisa delimitazione territoriale, mentre per outgoing si intende la gestione di flussi turistici in uscita senza una precisa delimitazione territoriale. In particolare, il tour operator incoming produce e vende servizi ricettivi a clienti che sono di norma corrispondenti esteri e svolge un'attività di ricevimento dei consumatori finali; l'agenzia di viaggi organizzatrice di servizi incoming, svolge una precipua attività di ricevimento ed assistenza dei clienti/consumatori finali.

ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE DI PACCHETTI E SERVIZI TURISTICI					
	% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (D0)		% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (D05)		
	INCOMING	OUTGOING	INCOMING	OUTGOING	
D09	Viaggi e soggiorni per vacanze	%	%	%	%
D10	Viaggi e soggiorni di lavoro (trasferte, ecc.)	%	%	%	%
D11	Congressi, convegni, incentive, ecc.	%	%	%	%
D12	Turismo scolastico	%	%	%	%
D13	Turismo religioso	%	%	%	%
D14	Attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi	%	%	%	%
D15	Attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi	%	%	%	%
D16	Altro	%	%	%	%
			Il totale delle due colonne deve essere = 100%		
			Il totale delle due colonne deve essere = 100%		

### ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE

#### Incoming

Nei righe da D09 a D16, prima colonna, per ciascuna tipologia di servizi individuata, la **percentuale dei ricavi realizzati in rapporto ai ricavi complessivi** indicati nel rigo D01.

#### Outgoing

Nei righe da D09 a D16, seconda colonna, per ciascuna tipologia di servizi individuata, la **percentuale dei ricavi realizzati in rapporto ai ricavi complessivi** indicati nel rigo D01.

#### ATTENZIONE

**Il totale delle percentuali riferite ai ricavi conseguiti (incoming/outgoing) indicate nella prima e seconda colonna dei righe da D09 a D16, deve risultare complessivamente pari a 100.**

#### AVVERTENZA tecnica e metodologica

**I righe D09 solo per la parte incoming, D10, D12, D13, D14 e D15 sono variabili rilevanti per l'analisi discriminante.**

Canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici		% sul totale dei ricavi da organizzazione
D17	Ricavi derivanti dalla vendita diretta al pubblico	%
D18	- di cui tramite internet e call center	%
D19	Ricavi derivanti dalla vendita attraverso Agenzie di viaggio intermedie	%
D20	Ricavi derivanti dalla vendita ad Agenzie di viaggio e Tour operator	%
		TOT = 100%
Altri dati		% sul totale dei ricavi da organizzazione
D21	Vendite pacchetti e servizi turistici a prezzi speciali (last minute, offerte speciali, advanced booking, ecc.)	%
D22	Ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici alla clientela costituita da gruppi (ad esempio per gite organizzate su misura, CRAL, associazioni di vario tipo, ecc.)	%

#### Altri dati

Nei rigi D21 e D22, per ciascuna tipologia di vendita individuata, la percentuale dei ricavi realizzati in rapporto ai ricavi complessivi indicati nel rigo D01. In particolare nel rigo **D21** andrà indicata l'**incidenza delle vendite di pacchetti e servizi turistici a prezzi speciali (last-minute, offerte speciali, advanced booking, ecc.)**.

#### NUOVO D22

Si richiama l'attenzione sul nuovo rigo D22 nel quale dovrà essere indicata la percentuale calcolata sul rigo D01 dei ricavi per l'organizzazione di gite su misura, di vendita di pacchetti per gruppi ad esempio verso CRAL e altre Associazioni.

D23	Costi sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici alla clientela costituita da gruppi (ad esempio per gite organizzate su misura, CRAL, associazioni di vario tipo, ecc.)	,00
D24	Spese per acquisti effettuati tramite accordi di 'vuoto per pieno'	,00
D25	Spese per acquisti effettuati tramite contratti di 'allotment con diritto di recesso'	,00
D26	Spese per provvigioni corrisposte alle agenzie intermedie nell'attività di organizzazione	,00

Anche il rigo D23 è nuovo e serve per indicare i relativi costi per l'organizzazione dei pacchetti turistici per i gruppi.

ATTIVITÀ DI INTERMEDIAZIONE		% sul volume intermediato
Vendita pacchetti e servizi turistici		
D27	Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)	%
D28	Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)	%

(segue)



$$D04 = (D29 + \dots + D43) * (D03 + D04)$$

L'AMMONTARE INDICATO IN D04 DEVE ESSERE CORRISPONDENTE AL PRODOTTO DELLE PERCENTUALI INDICATE NEI RIGHI DA D29 A D43 MOLTIPLICATE PER IL VOLUME INTERMEDIATO COMPLESSIVO (D03 + D04)

#### AVVERTENZA tecnica e metodologica

*I righi D27, nel quale si riporta l'incidenza percentuale sul volume intermediato complessivo (D03 + D04) nella vendita dei pacchetti e servizi turistici dei tour operator (INCOMING), D29, per l'attività di biglietteria aerea nazionale, D30, per l'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria aerea internazionale, D31, per l'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria aerea extra BSP, D33 per l'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria ferroviaria, D34 per l'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria marittima ed infine D35 per l'attività di intermediazione nella vendita di biglietteria autolinee, sono tutte variabili determinanti dell'analisi discriminante.*

*Il volume d'affari intermediato entra nella funzione che stima il ricavo ed infatti in base alle diverse tipologie di attività in cui si ripartisce (pacchetti e servizi turistici, biglietteria ed altri servizi), esso viene moltiplicato per uno specifico coefficiente che varia a seconda del cluster di appartenenza.*

Canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici		% sul totale dei ricavi da organizzazione
D17	Ricavi derivanti dalla vendita diretta al pubblico	%
D18	- di cui tramite internet e call center	%
D19	Ricavi derivanti dalla vendita attraverso Agenzie di viaggio intermediarie	%
D20	Ricavi derivanti dalla vendita ad Agenzie di viaggio e Tour operator	%
		TOT = 100%

#### CANALE UTILIZZATO PER LA COMMERCIALIZZAZIONE DEI PACCHETTI E SERVIZI TURISTICI

Nei righi D17 e D20, per ciascuna tipologia di vendita individuata, la percentuale dei ricavi realizzati in rapporto ai ricavi complessivi.

#### COMMENTO

*Nel rigo D19 si tratta di indicare la percentuale di ricavi di vendita (D01+D02) conseguiti tramite l'intermediazione delle agenzie di viaggi; mentre nel rigo D20 dovrà essere indicata la percentuale di ricavi derivanti dalla vendita alle quotazioni cosiddette "nette" alle agenzie di viaggi.*

Altri dati	
D44	Intermediazione nella vendita di viaggi e soggiorni di lavoro (business travel) <input type="checkbox"/> % sul volume intermediato
TIPOLOGIA COMMERCIALE	
D45	In franchising <input type="checkbox"/> Barrare la casella
D46	Aderente a gruppi d'acquisto/network <input type="checkbox"/> Barrare la casella
D47	Appartenente a consorzi <input type="checkbox"/> Barrare la casella

#### COMMENTO

Nel rigo D44 si tratta in buona sostanza di segnalare l'attività di "business travel" in quanto sono volumi intermediati nei confronti di aziende clienti che richiedono all'agenzia di viaggi di effettuare la prenotazione di servizi in nome e per conto loro.

#### TIPOLOGIA COMMERCIALE

Nei righe D45, D46 e D47, la tipologia commerciale dell'impresa, barrando una o più caselle. Al riguardo si precisa che l'appartenenza a consorzi si verifica se si aderisce a consorzi stabili. Non va barrata la casella del rigo D47 se si aderisce a consorzi costituiti per promuovere iniziative limitate nel tempo o consorzi aventi finalità di semplice promozione turistica.

#### COMMENTO

Anche l'elencazione delle tipologie commerciali è stata ridotta a sole due fattispecie: in franchising o affiliate a gruppi di acquisto/network ed appartenenti a consorzi, oltre ovviamente alle aziende che non aderiscono ad alcuna forma aggregativa.

#### ATTENZIONE

Compilate il rigo D45 solo se si è firmato un accordo di franchising.

#### AVVERTENZA tecnica e metodologica

**Il rigo D45 è una variabile determinante dell'analisi discriminante.**

ALTRI ELEMENTI SPECIFICI		
D48	Costi sostenuti per transazioni con carte di credito, debito o prepagate	,00
D49	Costo annuo per licenza IATA	,00
D50	Costo annuo per altri software specifici	,00
D51	Spese sostenute per fidejussioni ed altre garanzie a favore di IATA	,00
D52	Spese sostenute per fidejussioni ed altre garanzie a favore di vettori ferroviari	,00
D53	Spese sostenute per fidejussioni ed altre garanzie a favore di altri fornitori	,00
D54	Spese per royalties in quote fisse per la partecipazione a 'franchising o gruppi di acquisto/network'	,00
D55	Spese per royalties in quote variabili per la partecipazione a 'franchising o gruppi di acquisto/network'	,00
D56	Contributi di partecipazione a consorzi	,00
D57	Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale	,00
D58	Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale	,00
D59	Quote non commissionabili su biglietteria marittima	,00
Apprendisti		
D60	Spese per le prestazioni di lavoro degli apprendisti	,00
D61	Durata complessiva del contratto di apprendistato	Mezi
D62	Periodo complessivo di lavoro svolto presso il contribuente alla data di inizio del periodo di imposta	Mezi
D63	Periodo complessivo di lavoro svolto presso il contribuente alla data di fine del periodo di imposta	Mezi

#### ALTRI ELEMENTI SPECIFICI

Nel rigo D48 si dovranno indicare i costi sostenuti per le transazioni con le carte di credito / debito e per l'utilizzo del POS.

Nei righe D51, D52 e D53 l'ammontare complessivo delle spese sostenute nel periodo d'imposta per le fidejussioni bancarie, assicurative ed altre garanzie a favore di IATA, TRENITALIA, ed altri fornitori di servizi turistici (compresi i tour operator).

Nel rigo D54, l'ammontare delle spese per royalties, in quote fisse per la partecipazione a "franchising o gruppi di acquisto/network".

Nel rigo D55, l'ammontare delle spese per royalties, in quote variabili per la partecipazione a "franchising o gruppi di acquisto/network".

Nel rigo D56, l'ammontare complessivo dei contributi pagati dall'impresa per l'adesione a consorzi stabili. Non vanno indicati i contributi per l'adesione a consorzi costituiti per promuovere iniziative limitate nel tempo o consorzi aventi finalità di semplice promozione turistica.

Nei righe da D57 a D59, per ciascuna delle tipologie di quote non commissionabili elencate (spese di gestione pratiche, tasse aeroportuali, ecc., che non danno origine a ricavi), l'ammontare complessivo contabilizzato nell'esercizio.

#### ATTENZIONE

*Si rammenta di prestare particolare attenzione alla compilazione dei righe da D57 a D59 per le ragioni esposte nella parte relativa alla riduzione del volume d'affari intermediato per la vendita di biglietteria aerea e marittima. Infatti nei suddetti righe si dovranno indicare gli importi delle quote non commissionabili relative all'ammontare indicato nel rigo D04. Certamente ai fini della compilazione del modello con dati coerenti, si dovrà verificare anche l'incidenza di tali tipologie di vendite espressa nei righe D29, D30, D19 e D34.*

COMMENTO

*In questi ultimi anni si è diffuso il **fenomeno delle vendite da parte dei tour operator e di altri fornitori di servizi turistici (comprese le web agency) alle agenzie di viaggi**. Le agenzie a loro volta rivendono i pacchetti ed i singoli servizi turistici organizzati da terzi. Non si tratta di una politica commerciale coincidente con offerte speciali o promozioni particolari ma di una nuova prassi di vendita.*

*La disciplina IVA di tali compravendite è gestita in base al regime speciale dell'art. 74-ter, del D.P.R. n. 633/72, in virtù del disposto dell'art. 3 D.M. n. 340/1999. Si tratta in buona sostanza di **compravendite a tariffe cosiddette "nette"**, vale a dire **ad una quotazione la cui marginalità è diversa da quella propria dell'attività di organizzazione** in senso stretto e che sta assumendo sempre maggiore rilevanza nel settore in termini di volume delle transazioni.*

*Il nuovo studio si è sviluppato in base al margine conseguito sui ricavi per le diverse tipologie di operazioni. E' proprio il valore aggiunto ad essere preso in considerazione per riuscire a misurare le performance realizzate dalle agenzie di viaggi.*

*Sono stati altresì confermati ed anzi rinforzati i correttivi congiunturali di settore ed individuali predisposti per adeguare lo studio alla situazione di crisi economica registrata nel corso degli anni trascorsi, e riguardanti i soggetti non congrui caratterizzati da una riduzione dei ricavi dichiarati negli anni precedenti.*

***Nel rigo D14 si dovranno indicare le percentuali sia sui ricavi sia sui costi di incidenza dell'attività di compravendita di pacchetti turistici organizzati da terzi (tour operator) a quotazioni cosiddette "nette".***

***Nel rigo D15 si dovranno indicare le percentuali sia sui ricavi sia sui costi relativi all'incidenza dell'attività di compravendita di pacchetti turistici "base" acquistati al netto a cui sono stati aggiunti, da parte dell'agenzia di viaggi che compila il modello, altri servizi turistici acquistati da terzi.***

**QUADRO F**  
Elementi contabili

		Barrare la casella	
F00	Contabilità ordinaria per opzione		
F01	Ricavi di cui ai commi 1 (Lett. a) e b)) e 2 dell'art. 85 del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi)		,00
F02	Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR	2	,00
F03	Adeguamento da studi di settore		,00
F04	Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni		
F05	Altri proventi e componenti positivi		,00
	Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale		,00
F06	di cui esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR	2	,00
	Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale		,00
F07	di cui rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR	2	,00
F08	Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso		,00
F09	Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso		,00
F10	Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso		,00
F11	Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso		,00
F12	Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)		,00
F13	Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)		,00
F14	Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) e per la produzione di servizi		,00
F16	Spese per acquisti di servizi		,00
	di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'IRPEF)	2	,00
F17	Altri costi per servizi		,00
	Costo per il godimento di beni di terzi (canoni di locazione finanziaria e non finanziaria, di noleggio, ecc.) di cui per canoni relativi a beni immobiliari	2	,00
	di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio	3	,00
F18	di cui per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (ad esclusione degli importi indicati nel successivo campo 5)	4	,00
	di cui per quote di canoni di leasing fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto	5	,00
	Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa di cui per prestazioni rese da professionisti esterni	2	,00
	di cui per personale di terzi distaccato presso l'impresa o con contratto di somministrazione di lavoro	3	,00
	di cui per collaboratori coordinati e continuativi	4	,00
	di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	5	,00
F20	Ammortamenti		,00
	di cui per beni mobili strumentali		,00
F21	Accantonamenti		,00
	Oneri diversi di gestione		,00
F22	di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria	2	,00
	di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	3	,00
	di cui per perdite su crediti	4	,00
	Altri componenti negativi		,00
F23	di cui utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro	2	,00
F24	Risultato della gestione finanziaria		,00
F25	Interessi e altri oneri finanziari		,00
F26	Proventi straordinari		,00

(segue)

(segue)

QUADRO F Elementi contabili	F27	Oneri straordinari			,00	
	F28	Reddito d'impresa (o perdita)			,00	
		Valore dei beni strumentali			,00	
	F29	di cui 'valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria'	2		,00	
		di cui 'valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria'	3		,00	
	Elementi contabili necessari alla determinazione dell'aliquota I.V.A.					
	F30	Esenzione I.V.A.				<input type="checkbox"/> <small>Barrare la casella</small>
	F31	Volume di affari			,00	
	F32	Altre operazioni, sempre che diano luogo a ricavi, quali operazioni fuori campo e operazioni non soggette a dichiarazione			,00	
		I.V.A. sulle operazioni imponibili			,00	
F33	I.V.A. relativa alle operazioni effettuate in anni precedenti ed esigibile nell'anno (già compresa nell'importo indicato nel campo 1)	2		,00		
	I.V.A. relativa alle operazioni effettuate nell'anno ed esigibile negli anni successivi	3		,00		
F34	I.V.A. sulle operazioni di intrattenimento			,00		
F35	Altra I.V.A. (I.V.A. sulle cessioni dei beni ammortizzabili + I.V.A. sui passaggi interni + I.V.A. detraibile forfettariamente)			,00		
Ulteriori elementi contabili	Materie prime, sussidiarie, semilavorati, merci e prodotti finiti					
	F36	Beni distrutti o sottratti (esclusi quelli soggetti ad aggio o ricavo fisso)			,00	
	F37	Beni soggetti ad aggio o ricavo fisso distrutti o sottratti			,00	
	Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR					
	F38	Beni distrutti o sottratti			,00	
	Beni strumentali mobili					
F39	Spese per l'acquisto di beni strumentali di costo unitario non superiore a 516,46 euro			,00		
Ulteriori dati specifici						
F40	Applicazione del regime fiscale di vantaggio per l'imprenditoria giovanile e lavoratori in mobilità nel periodo d'imposta 2013, e/o in del regime dei contribuenti minimi in quelli precedenti				<input type="checkbox"/> <small>Barrare la casella</small>	

Per le istruzioni alla compilazione del quadro F si rimanda alle istruzioni dell'Agenzia delle Entrate.

Si riportano di seguito alcuni controlli che sarebbe opportuno effettuare in fase di compilazione in modo da garantire la coerenza dei dati indicati nel quadro D rispetto a quelli di analoga natura che sono riportati nel quadro F.

#### RICONCILIAZIONE TRA QUADRO D e QUADRO F

##### **RICONCILIAZIONE DEI RICAVI**

**F01 RICAVI + F02 ALTRI PROVENTI CONSIDERATI RICAVI  
ATTIVITA' CARATTERISTICA DELLE IMPRESE DI VIAGGI E TURISMO**

**VERIFICA CORRISPONDENZA CON**

**TOTALE RICAVI DA QUADRO D  
(D01 + D02 + D07 + D08)**

**RICONCILIAZIONE DEI COSTI**

**F14 COSTI PER LA PRODUZIONE di SERVIZI**

**VERIFICA CORRISPONDENZA CON**

**D05 + D06**

**COSTI DI ACQUISTO RELATIVI ALL'ATTIVITA' DI ORGANIZZAZIONE DI PACCHETTI  
E SERVIZI TURISTICI E PER SERVIZI SINGOLI**

**COMMENTO**

Eventuali differenze riscontrate tra gli importi indicati nei righe del quadro D e del quadro F possono essere ugualmente giustificate ma è importante essere consapevoli della natura e delle ragioni che sottendono tali discordanze.

**INDICATORI di COERENZA**

Di seguito vengono riassunti i principali indicatori che sono sempre calcolati da GE.RI.CO ai fini della analisi della coerenza:

1. **VALORE AGGIUNTO LORDO PER ADDETTO – in presenza di spese per prestazioni di lavoro**
2. **MARGINE DI INTERMEDIAZIONE VENDITA PACCHETTI E SERVIZI TURISTICI**
3. **MARGINE DI INTERMEDIAZIONE BIGLIETTERIE E ALTRI SERVIZI TURISTICI (al netto quote non commissionabili)**
4. **RICARICO PER L'ATTIVITA' DI ORGANIZZAZIONE**
5. **MARGINE PER ADDETTO NON DIPENDENTE – in assenza di spese per prestazioni di lavoro**
6. **INDICE DI COPERTURA DEL COSTO PER IL GODIMENTO DI BENI DI TERZI E DEGLI AMMORTAMENTI**

**VARIABILI FUNZIONE DI REGRESSIONE**

La funzione di regressione stima il ricavo che l'agenzia di viaggi dovrebbe aver conseguito in base ai dati indicati nei vari quadri del modello dello studio di settore. Il ricavo puntuale presunto viene confrontato con il ricavo dichiarato ai fini della analisi di congruità. Allo scopo di facilitare la comprensione del calcolo effettuato da GE.RI.CO si riportano di seguito le variabili che sono prese in considerazione per il calcolo del ricavo presunto. I coefficienti sono differenziati per i 15 cluster di cui si compone lo studio di settore delle agenzie di viaggi.

**SUB ALLEGATO 15.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

VARIABLE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,6748	0,9102	0,8158	0,8260	0,6941	0,9125	0,7050	0,9979
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)			-0,0180		-0,0528			
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi all'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi e all'attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi								
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi a Congressi, convegni, incentivi, ecc.								
<b>CVPROD</b>	1,0296	1,0353	1,0296	1,0245	1,0534	1,0360	1,0070	1,0275
Logaritmo in base 10 dei COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito a livello provinciale	3,993,1845	2,726,2080	4,481,2015		3,270,6010	4,328,0031	2,290,7315	2,621,0083
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	33,978,3403	37,891,8302	38,129,0920	24,081,2855	28,532,3914	36,872,5263	41,083,5969	42,645,9737
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9935	1,0445	1,0291	1,1469	1,0454	0,9913	1,0197	1,0623
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5(*)	39,0926	63,8531	40,1338	60,8391	32,0337	27,1716	41,4408	72,1492
Valore beni strumentali mobili(**)								
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	0,0558		0,0233			0,0233		

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea extra BSP	0,0227	-	0,0175	-	-	0,0176	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0198	-	0,0239	0,0212	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea nazionale e internazionale al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	0,0259	-	0,0182	-	-	0,0185	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili	0,0316	-	0,0221	-	-	0,0224	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di altri servizi	-	0,0262	-	0,0363	0,0326	-	0,0348	0,0282

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	0,9559	-	-	1,0602	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,5385	-	0,7112	1,0078	-	0,9548	0,9135
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi all'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi e all'attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi	-	-	-	-	-	-	-
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi a Congressi, convegni, incentivi, ecc.	-	-	-	-	-0,0192	-	-
<b>CVPROD</b>	<b>1,0458</b>	<b>1,0196</b>	<b>1,0130</b>	<b>1,0078</b>	<b>1,0378</b>	<b>1,0226</b>	<b>1,0095</b>
Logorotino in base 10 dei COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito a livello provinciale	4.021,2263	3.712,0346	3.081,2081	-	5.870,3268	4.234,4775	3.514,5845
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio <sup>(*)</sup> , differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	25.052,0529	30.472,6052	25.086,5390	40.912,7018	38.559,9079	34.968,7159	38.941,5560
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0659	-	1,0191	1,0183	-	1,0028	1,0715
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 <sup>(*)</sup>	43,1374	41,3414	48,8982	105,0566	-	57,2948	80,5528
Valore beni strumentali mobili <sup>(*)</sup>	-	-	-	-	0,1128	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	-	-	0,0340	-	-	-	-

VARIABLE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0147	0,0198	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea extra BSP	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria	-	-	0,0254	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0182	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	0,0285	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	0,0275	-	-	0,0109	-	0,0174	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea nazionale e internazionale al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	0,0338	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	0,0363	0,0232	-	0,0162	0,0254	0,0241	0,0271

Dove:

**CVPROD** = valore massimo tra (Costo del Venduto e per la produzione di servizi) e 0.

**COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali.

**Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi all'Attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi e all'Attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi** = (Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici) \* (Attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui costi di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING) + Attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING)) diviso 100.

**Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi a Congressi, convegni, incentivi, ecc.** = (Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici) \* (Attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici: Congressi, convegni, incentivi, ecc. (% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Congressi, convegni, incentivi, ecc. (% sui costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING)) diviso 100.

**Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi** = (Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (100 - (Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING) + Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING) + Biglietteria aerea nazionale + Biglietteria aerea internazionale + Biglietteria aerea extra BSP + Biglietteria ferroviaria + Biglietteria marittima)) diviso 100.

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili** = Valore massimo tra ((Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Biglietteria aerea nazionale + Biglietteria aerea internazionale + Biglietteria aerea extra BSP) diviso 100 - Quote non commissionabili su biglietti aerea nazionale - Quote non commissionabili su biglietti aerea internazionale) e 0.

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea extra BSP** = (Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Biglietteria aerea extra BSP) diviso 100.

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria** = (Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Biglietteria ferroviaria) diviso 100.

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili** = Valore massimo tra ((Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Biglietteria marittima) diviso 100 - Quote non commissionabili su biglietti marittima) e 0.

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea nazionale e internazionale al netto delle relative quote non commissionabili = Valore massimo tra ((Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Biglietteria aerea nazionale + Biglietteria aerea internazionale) diviso 100 - Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale - Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale) e 0.**

**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili = (Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING) + Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)) diviso 100 - 0,1212 \* (Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) \* (Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING) + Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)) diviso 100.**

Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata; tale differenziale è arrotondato alla quarta cifra decimale.

<sup>(\*)</sup> La variabile viene rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12. Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

Il ricavo puntuale e il ricavo minimo, se negativi, sono posti uguali a zero.

- Variabili contabili espresse in euro.

## APPENDICE:

**Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze di approvazione del nuovo studio di settore WG78U per le Imprese di Viaggi e Turismo** pubblicato in Gazzetta Ufficiale Serie Generale n. 301 del 29 dicembre 2015, Supplemento Straordinario n. 19.

**Allegato n. 15 Nota tecnica e metodologica "Studio di Settore WG78U" – attività delle Agenzie di Viaggio e Turismo e dei Tour Operator in Gazzetta Ufficiale Serie Generale n. 301 del 29 dicembre 2015, Supplemento Straordinario n. 19.**

### DECRETO 22 dicembre 2015

Approvazione degli studi di settore relativi ad attività economiche nel comparto dei servizi.  
(15A09564) (GU Serie Generale n.301 del 29-12-2015 - Suppl. Straordinario n. 19)

---

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, recante disposizioni in materia di imposta sul valore aggiunto;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'articolo 62-bis del decreto legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, che prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle Finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo articolo 62-bis del citato decreto legge n. 331 del 1993, che prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle Finanze;

Visto l'articolo 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, e successive modificazioni, che individua le modalità di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonché le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto l'articolo 10-bis della legge 8 maggio 1998, n. 146, concernente le modalità di revisione ed aggiornamento degli studi di settore;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n.195 e successive modificazioni, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalità di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilità degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle Finanze 10 novembre 1998 e successive modificazioni, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'articolo 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002, del 14 luglio 2004, 27 gennaio 2007, 19 marzo 2009, 4 dicembre 2009, 20 ottobre 2010, 29 marzo 2011, 8 ottobre 2012 e 17 dicembre 2013;

Visto l'articolo 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha istituito il Ministero dell'Economia e delle Finanze, attribuendogli le funzioni dei Ministeri del Tesoro, del Bilancio e della Programmazione Economica e delle Finanze;

Visto l'articolo 57 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 16 novembre 2007, che ha approvato la tabella di classificazione delle attività economiche;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 11 febbraio 2008, concernente la semplificazione degli obblighi di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini degli studi di settore;

Visto l'articolo 8 del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, convertito con la legge n. 2 del 28 gennaio 2009, recante misure urgenti per il sostegno a famiglie, lavoro, occupazione e impresa e per ridisegnare in funzione anti-crisi il quadro strategico nazionale;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 19 maggio 2009, recante disposizioni sull'elaborazione degli studi di settore su base regionale o comunale;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 20 maggio 2014, e successive modificazioni, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore da utilizzare per il periodo d'imposta 2013;

Visto il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 24 marzo 2014, concernente l'approvazione di modifiche agli studi di settore, relativi al periodo di imposta 2013;

Visto il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 23 febbraio 2015, concernente l'approvazione del programma di revisione degli studi di settore applicabili a partire dal periodo d'imposta 2015;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 2 dicembre 2015;

Decreta:

Art. 1

Approvazione degli studi di settore

1. Sono approvati, in base all'articolo 62-bis del decreto legge 30n agosto 1993, n. 331, gli studi di settore relativi alle seguenti attivita' professionali:

Studio di settore VK30U (che sostituisce lo studio di settore UK30U) - Attivita' di cartografia e aerofotogrammetria, codice attivita' 71.12.40; Consulenza sulla sicurezza ed igiene dei posti di lavoro, codice attivita' 74.90.21; Attivita' riguardanti le previsioni meteorologiche, codice attivita' 74.90.92; Altre attivita' di consulenza tecnica n.c.a., codice attivita' 74.90.93;

Studio di settore WK10U (che sostituisce lo studio di settore VK10U) - Servizi degli studi medici di medicina generale, codice attivita' 86.21.00; Prestazioni sanitarie svolte da chirurghi, codice attivita' 86.22.01; Attivita' dei centri di radioterapia, codice attivita' 86.22.03; Studi di omeopatia e di agopuntura, codice attivita' 86.22.05; Centri di medicina estetica, codice attivita' 86.22.06; Altri studi medici specialistici e poliambulatori, codice attivita' 86.22.09; Laboratori radiografici, codice attivita' 86.90.11;

Studio di settore WK19U (che sostituisce lo studio di settore VK19U) - Fisioterapia, codice attivita' 86.90.21; Altre attivita' paramediche indipendenti n.c.a., codice attivita' 86.90.29;

Studio di settore WK22U (che sostituisce lo studio di settore VK22U) - Servizi veterinari, codice attivita' 75.00.00;

Studio di settore WK23U (che sostituisce lo studio di settore VK23U) - Servizi di progettazione di ingegneria integrata, codice attivita' 71.12.20;

Studio di settore WK24U (che sostituisce lo studio di settore VK24U) - Consulenza agraria fornita da agrotecnici e periti agrari, codice attivita' 74.90.12;

Studio di settore WK25U (che sostituisce lo studio di settore VK25U) - Consulenza agraria fornita da agronomi, codice attivita' 74.90.11;

Studio di settore YK03U (che sostituisce lo studio di settore WK03U) - Attivita' tecniche svolte da geometri, codice attivita' 71.12.30;

Studio di settore YK04U (che sostituisce lo studio di settore WK04U) - Attivita' degli studi legali, codice attivita' 69.10.10;

Studio di settore YK05U (che sostituisce lo studio di settore WK05U) - Servizi forniti da dottori commercialisti, codice attivita' 69.20.11; Servizi forniti da ragionieri e periti commerciali, codice attivita' 69.20.12; Attivita' dei consulenti del lavoro, codice attivita' 69.20.30;

Studio di settore YK18U (che sostituisce lo studio di settore WK18U) - Attivita' degli studi di architettura, codice attivita' 71.11.00;

Studio di settore YK21U (che sostituisce lo studio di settore WK21U) - Attivita' degli studi odontoiatrici, codice attivita' 86.23.00.

2. Gli elementi necessari alla determinazione presuntiva dei compensi e dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono individuati sulla base della nota tecnica e metodologica, delle tabelle dei coefficienti nonche' della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore VK30U;
- 2, per lo studio di settore WK10U;
- 3, per lo studio di settore WK19U;
- 4, per lo studio di settore WK22U;
- 5, per lo studio di settore WK23U;
- 6, per lo studio di settore WK24U;
- 7, per lo studio di settore WK25U;
- 8, per lo studio di settore YK03U;
- 9, per lo studio di settore YK04U;
- 10, per lo studio di settore YK05U;
- 11, per lo studio di settore YK18U;
- 12, per lo studio di settore YK21U.

3. La neutralizzazione relativa agli aggi ed ai ricavi fissi, applicabile agli studi di cui agli allegati nn. 1, 3, 5 e 12, e' individuata sulla base della nota tecnica e metodologica in allegato n. 13.

4. Gli elementi necessari per il calcolo del "compenso o ricavo minimo", relativi agli studi di settore di cui agli allegati da n. 1 a n. 12, sono riportati in allegato n. 14.

5. Il programma informatico, realizzato dall'Agenzia delle Entrate, di ausilio all'applicazione degli studi di settore segnala anche la coerenza agli specifici indicatori di coerenza economica e di normalita' economica.

6. Gli studi di settore approvati con il presente decreto si applicano ai contribuenti esercenti arti e professioni che svolgono in maniera prevalente le attivita' indicate nel comma 1, fermo restando il disposto del successivo articolo 2 e tenuto conto delle disposizioni di cui al decreto 11 febbraio 2008. Gli studi di settore VK30U, WK19U, WK23U e YK21U si applicano altresì ai contribuenti esercenti attivita' d'impresa che svolgono in maniera prevalente le attivita' indicate, rispettivamente, alle lettere a), c), e) e l) del comma 1. In caso di esercizio di piu' attivita' professionali, ovvero di piu' attivita' d'impresa, per attivita' prevalente, con riferimento alla quale si applicano gli studi di settore, si intende quella da cui deriva, nel periodo d'imposta, la maggiore entita', rispettivamente, dei compensi o dei ricavi.

7. Gli studi di settore approvati con il presente decreto si applicano, ai fini dell'accertamento, a decorrere dal periodo di imposta in corso alla data del 31 dicembre 2015. Ai sensi dell'articolo 8 del decreto legge del 29 novembre 2008, n. 185, gli studi possono essere integrati per tener conto dello stato di crisi economica e dei mercati.

#### Art. 2

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato compensi di cui all'articolo 54, comma 1, ovvero ricavi di cui all'articolo 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere c), d) ed e) del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

b) nei confronti delle società cooperative, società consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

c) nei confronti delle società cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

2. Per lo studio di settore WK23U ai fini della determinazione del limite di esclusione dall'applicazione degli studi di settore, di cui alla lettera a) del comma 1, i ricavi devono essere aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi degli articoli 92 e 93 del testo unico delle imposte sui redditi.

#### Art. 3

Variabili delle attività professionali o delle imprese

L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto è stata effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 20 maggio 2014, e successive modificazioni, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'articolo 5 del presente decreto

#### Art. 4

## Determinazione del reddito imponibile

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i compensi di cui all'articolo 54, comma 1, ovvero i ricavi di cui all'articolo 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c), d), e) ed f), del comma 1 del medesimo articolo, del citato testo unico, nonché dei ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

2. Ai fini della determinazione del reddito di lavoro autonomo l'ammontare dei compensi di cui al comma 1 e' aumentato degli altri componenti positivi, compresi i proventi e gli interessi moratori e dilatori di cui all'articolo 6, comma 2, del menzionato testo unico, ed e' ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle variabili di cui all'articolo 3 del presente decreto devono essere considerate le spese sostenute nell'esercizio dell'attivita' anche se non dedotte in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 e' aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'articolo 85, comma 1, lettere c), d), e) ed f), del menzionato testo unico, nonché i ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso, ed e' ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle variabili di cui all'articolo 3 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attivita' anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

4. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'articolo 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni.

## Art. 5

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi

Art. 6

Indicatori di coerenza economica

1. Per gli studi di settore di cui al comma 1, dell'articolo 1 del presente decreto che applicano l'indicatore "Valore negativo del costo del venduto, comprensivo del costo per la produzione di servizi", approvato con il decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 24 marzo 2014, il Costo del venduto comprensivo del costo per la produzione di servizi e' calcolato come: [Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) e per la produzione di servizi - Beni distrutti o sottratti (esclusi quelli soggetti ad aggio o ricavo fisso)] + (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR - Beni distrutti o sottratti) - Rimanenze finali.

Il presente decreto sara' pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana.

Roma, 22 dicembre 2015

Il Ministro: Padoan

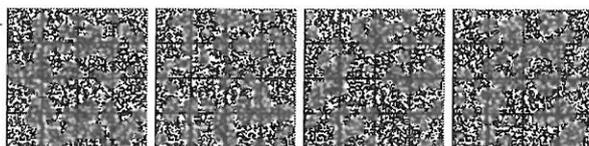
## ALLEGATO 15

---

### NOTA TECNICA E METODOLOGICA

### STUDIO DI SETTORE WG78U

### ATTIVITÀ DELLE AGENZIE DI VIAGGIO E TURISMO E DEI TOUR OPERATOR



## CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc..

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore WG78U, evoluzione dello studio VG78U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore WG78U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

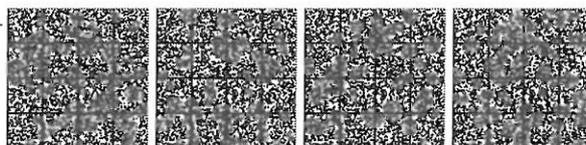
- 79.11.00 - Attività delle agenzie di viaggio;
- 79.12.00 - Attività dei tour operator;
- 79.90.19 - Altri servizi di prenotazione e altre attività di assistenza turistica non svolte dalle agenzie di viaggio n.c.a..

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello VG78U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2013, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2014.

Si precisa che la variabile "Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) e per la produzione di servizi", in fase di applicazione, è il risultato della somma delle variabili originarie ("Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)" e "Costo per la produzione di servizi") del modello in argomento.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 9.884.

Nella prima fase di analisi 914 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari e nel regime fiscale di vantaggio per l'imprenditoria giovanile e lavoratori in



mobilità nel periodo d'imposta precedente, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 301 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro I<sup>1</sup> (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di intermediazione (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative al canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 8.669.

---

#### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

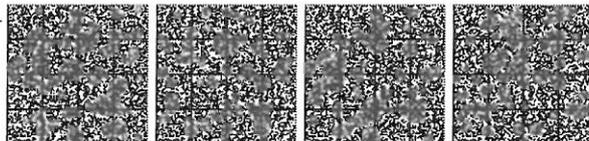
Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.



L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 15.A.

---

#### DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

---

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili<sup>2</sup>;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi<sup>3</sup>;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi<sup>4</sup>;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi<sup>5</sup>;*
- *Assenza del valore dei beni strumentali<sup>6</sup>.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica<sup>7</sup> anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

<sup>2</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà ammortizzabili e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

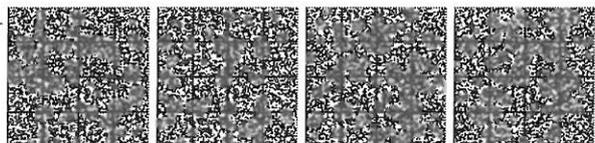
<sup>3</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

<sup>4</sup> L'indicatore verifica che il costo del venduto e per la produzione di servizi non assuma valore negativo.

<sup>5</sup> L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

<sup>6</sup> L'indicatore verifica che a fronte della presenza di beni strumentali tra i dati strutturali, sia indicato il valore dei beni strumentali tra i dati contabili.

<sup>7</sup> Vedi sezione "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che, ai soli fini indicati, per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati, nel denominatore delle relative formule.



Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della “funzione di ricavo” per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “*stepwise*”<sup>8</sup>. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l’eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell’impresa.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell’attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la Cluster Analysis.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- “Territorialità del livello delle retribuzioni definita su dati degli Studi di Settore riferiti al periodo d’imposta 2013”<sup>9</sup>;
- “Territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell’addizionale Irpef definita su dati del Dipartimento delle Finanze riferiti ai periodi d’imposta 2011 e 2012”<sup>10</sup>.

La territorialità del livello delle retribuzioni differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La territorialità del livello del reddito differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito per provincia.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

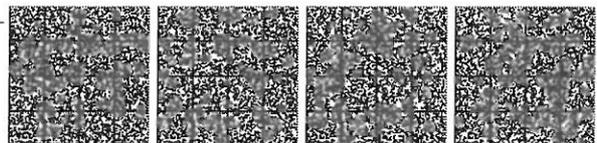
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore minimo e massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio”;
- il livello del reddito è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con le trasformate della variabile “Costi Totali”.

Nel Sub Allegato 15.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

<sup>8</sup> Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* (“in avanti”) e la regressione *backward* (“indietro”). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l’insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all’insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

<sup>9</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

<sup>10</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.



---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

---

### ANALISI DISCRIMINANTE

---

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 15.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei<sup>11</sup>.

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti<sup>12</sup>.

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei<sup>13</sup>. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 15.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

<sup>11</sup> Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

<sup>12</sup> La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}ardis_1 + a_{i2}ardis_2 + \dots + a_{im}ardis_m$$

dove:

$w_i$  è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo  $i$ ;

$a_{i0}$  è l'intercetta;

$a_{ij}$  sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

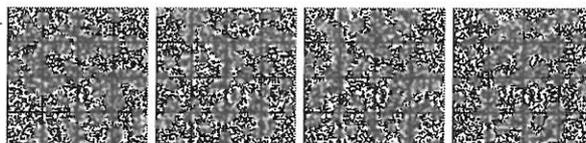
$ardis_j$  è la  $j$ -esima variabile discriminante.

<sup>13</sup> La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo  $i$  è calcolata nel seguente modo:

$$Prob_i = \frac{e^{\{w_i - \max\{w_1, w_2, \dots, w_n\}\}}}{\sum_{k=1}^n e^{\{w_k - \max\{w_1, w_2, \dots, w_n\}\}}}$$

dove  $n$  è il numero complessivo di gruppi omogenei.

Le probabilità di appartenenza ai cluster sono arrotondate alla quinta cifra decimale.



---

**ANALISI DELLA COERENZA**


---

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- **Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti**<sup>14</sup>;
- **Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)**<sup>15</sup>;
- **Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici**<sup>16</sup>;
- **Margine per addetto non dipendente – in assenza di spese per prestazioni di lavoro**<sup>17</sup>;
- **Ricarico per l'attività d'organizzazione**<sup>18</sup>;
- **Valore aggiunto lordo per addetto – in presenza di spese per prestazioni di lavoro**<sup>19</sup>.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono la coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti", le relative distribuzioni ventili<sup>20</sup> differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro" e "Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro" anche sulla base della "Territorialità generale"<sup>21</sup> a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati, ad eccezione dell'indicatore "Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti", scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventili degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 15.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 15.E.

<sup>14</sup> L'indicatore misura il grado di copertura dei principali costi per l'utilizzo di beni strumentali all'attività dell'impresa mediante il Margine al netto della remunerazione, ritenuta economicamente plausibile, degli addetti non dipendenti.

<sup>15</sup> L'indicatore fornisce una misura dei ricavi per volume intermediato nella vendita di biglietterie e altri servizi.

<sup>16</sup> L'indicatore fornisce una misura dei ricavi per volume intermediato nella vendita di pacchetti e servizi turistici.

<sup>17</sup> L'indicatore misura il contributo di ciascun addetto non dipendente alla creazione del "margine", ovvero rappresenta la capacità dell'impresa di remunerare, al lordo del costo per godimento di beni di terzi, degli ammortamenti, degli accantonamenti e dell'eventuale risultato negativo della gestione finanziaria e straordinaria, il lavoro non dipendente.

Tale indicatore si applica solo in assenza di "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa" al netto dei "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)".

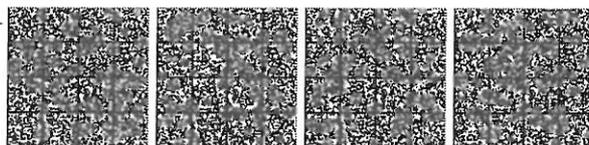
<sup>18</sup> L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici.

<sup>19</sup> L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

Tale indicatore si applica solo in presenza di "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa" al netto dei "Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)".

<sup>20</sup> Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventile" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

<sup>21</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.



Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti", se il valore dell'indicatore è maggiore o uguale a 1. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile<sup>22</sup> con il Margine netto maggiore di zero o l'indicatore risulti indeterminato<sup>23</sup> il soggetto viene definito coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile con il Margine netto minore di zero il soggetto viene definito non coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro" se il valore dell'indicatore è maggiore o uguale alla soglia minima individuata. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile con il Margine maggiore di zero o l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile con il Margine minore di zero il soggetto viene definito non coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico per l'attività d'organizzazione" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro" e "Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro" tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

#### ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili<sup>24</sup> da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

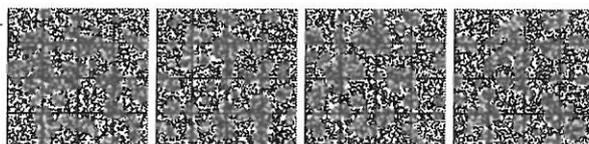
- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili***<sup>25</sup>;

<sup>22</sup> Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

<sup>23</sup> Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

<sup>24</sup> Gli indicatori sono arrotondati alla seconda cifra decimale.

<sup>25</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà ammortizzabili e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.



- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*<sup>26</sup>;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*<sup>27</sup>;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*<sup>28</sup>;
- *Assenza del valore dei beni strumentali*<sup>29</sup>.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Ai fini dell'individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione degli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Assenza del valore dei beni strumentali", le relative distribuzioni ventili che differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo o uguale a zero dell'indicatore. Per l'"Assenza del valore dei beni strumentali" sono stati ritenuti normali i soggetti che hanno compilato coerentemente i dati strutturali riferiti ai beni strumentali ed i dati contabili relativi al valore dei beni strumentali.

Le distribuzioni ventili che degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 15.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 15.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi<sup>30</sup> che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

#### **INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI BENI STRUMENTALI MOBILI AMMORTIZZABILI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro"<sup>31</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,6876).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

<sup>26</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

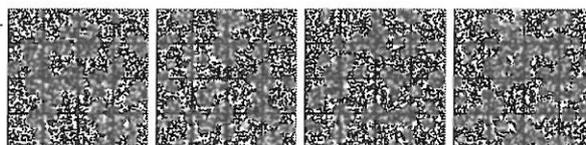
<sup>27</sup> L'indicatore verifica che il costo del venduto e per la produzione di servizi non assuma valore negativo.

<sup>28</sup> L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

<sup>29</sup> L'indicatore verifica che a fronte della presenza di beni strumentali tra i dati strutturali, sia indicato il valore dei beni strumentali tra i dati contabili.

<sup>30</sup> Le variabili numeriche riferite ad importi in euro sono arrotondate al valore intero.

<sup>31</sup> La variabile è rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.



#### INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"<sup>31</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6107).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto".

#### INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto e per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"<sup>32</sup> per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto e per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto e per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto e per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

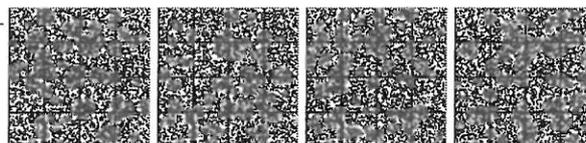
Il nuovo "Costo del venduto e per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>33</sup>.

**Tabella 1 - Coefficienti di determinazione del nuovo "Costo del venduto e per la produzione di servizi"**

Cluster	Valore mediano
1	72,10
2	73,52

<sup>32</sup> Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi".

<sup>33</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto e per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.



Cluster	Valore mediano
3	73,95
4	4,61
5	65,58
6	57,16
7	15,30
8	73,67
9	82,04
10	1,09
11	15,65
12	62,03
13	75,26
14	78,11
15	75,80

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi residuali di gestione” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per i “Ricavi da congruità e da normalità”<sup>34</sup>.

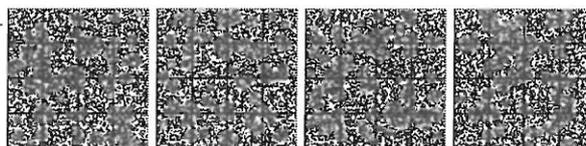
Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l’utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

**Tabella 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,0217
2	1,0355
3	1,0317
4	1,0107
5	1,0431
6	1,0642
7	1,0078
8	1,0385
9	1,0210
10	1,0319

<sup>34</sup> Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi”.



Cluster	Coefficiente
11	1,0197
12	1,0089
13	1,0483
14	1,0263
15	1,0181

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

#### ASSENZA DEL VALORE DEI BENI STRUMENTALI

L'indicatore risulta non normale nel caso di contribuenti che hanno dichiarato informazioni riferite a uno o più beni strumentali nei quadri relativi ai dati strutturali e non hanno dichiarato il relativo valore dei beni strumentali tra i dati contabili (vedi tabella 3).

In tale caso, si determina il maggior ricavo da normalità economica relativo al nuovo indicatore, ottenuto come prodotto tra il valore dei beni strumentali da normalità economica e il coefficiente di determinazione del maggior ricavo.

Il valore dei beni strumentali da normalità economica è pari alla media, ponderata per la probabilità di appartenenza al cluster, del valore dei beni strumentali per addetto normale di riferimento, moltiplicato per il numero di addetti<sup>35</sup> (vedi tabella 4).

Il valore dei beni strumentali per addetto normale di riferimento è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, con riferimento ai soli contribuenti con valore dei beni strumentali per addetto diverso da zero. Il valore di riferimento scelto è il novantacinquesimo percentile per ogni cluster.

Il coefficiente di determinazione del maggior ricavo si ottiene come media, ponderata per la probabilità di appartenenza al cluster, dei singoli coefficienti di determinazione del maggior ricavo (vedi tabella 5).

I singoli coefficienti di determinazione del maggior ricavo sono stati determinati<sup>36</sup>, per ogni cluster, come rapporto tra il ricavo puntuale determinato applicando l'analisi della congruità con l'utilizzo della sola variabile "Valore beni strumentali mobili" e il valore dei beni strumentali dichiarato.

**Tabella 3 – Elenco variabili beni strumentali**

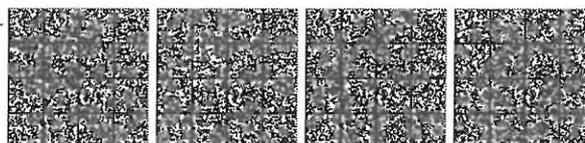
Descrizione beni strumentali
Personal computer utilizzati per la prenotazione e vendita dei servizi turistici e biglietteria
Personal computer utilizzati per uso amministrativo
Autovetture

**Tabella 4 – Valore dei beni strumentali per addetto normale di riferimento**

Cluster	95° percentile
1	48.774
2	83.394
3	61.774
4	37.843

<sup>35</sup> Si veda il Sub Allegato 15.C – Formule degli indicatori.

<sup>36</sup> I coefficienti sono stati elaborati con riferimento ai soli contribuenti che hanno valorizzato la variabile valore dei beni strumentali.



Cluster	95° percentile
5	49.489
6	59.640
7	41.542
8	90.913
9	64.322
10	59.189
11	37.816
12	69.301
13	85.644
14	60.151
15	54.226

**Tabella 5 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi al valore dei beni strumentali da normalità economica**

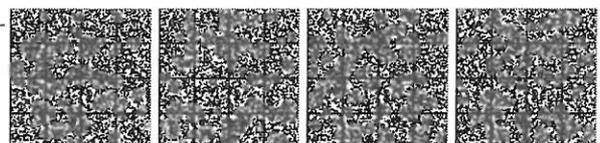
Cluster	Coefficiente
1	0,1662
2	0,1837
3	0,1375
4	0,3600
5	0,1527
6	0,0895
7	0,2355
8	0,2022
9	0,1429
10	0,1674
11	0,2586
12	0,1746
13	0,1098
14	0,1708
15	0,2476

---

#### ANALISI DELLA CONGRUITÀ

---

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il “ricavo puntuale di cluster” come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.



Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%<sup>37</sup>. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster"<sup>38</sup>.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati<sup>39</sup> con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica<sup>40</sup>.

Nell'Allegato 27 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 15.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

<sup>37</sup> Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale  $\hat{y}$  e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore atteso del ricavo del contribuente. Il livello di probabilità prefissato (o livello di fiducia) viene generalmente indicato con la notazione " $(1 - \alpha)\%$ ", dove  $\alpha$  rappresenta la probabilità che l'intervallo di confidenza non contenga il valore atteso del ricavo del contribuente. Per un livello di fiducia pari al 99,99% il valore corrispondente di  $\alpha$  è pari a 0,01%.

<sup>38</sup> Indicando con  $\hat{y}$  il "ricavo puntuale di cluster" del generico contribuente, il corrispondente "ricavo minimo di cluster" è ottenuto attraverso la seguente formula:

$$\hat{y} - 3,92 * s \sqrt{x' C x}$$

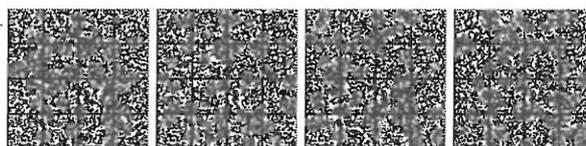
dove:

- $C$  è la matrice inversa della matrice data dalle somme dei quadrati e dei prodotti incrociati delle variabili indipendenti, opportunamente pesate per controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità;
- $s$  è la radice quadrata del *Mean Square Error* (RMSE);
- $x$  è il vettore delle variabili indipendenti osservate per il generico contribuente;
- 3,92 è il valore di riferimento, al livello di probabilità prescelto, della distribuzione *t* di *Student* che asintoticamente approssima una distribuzione normale standardizzata.

I valori relativi alla matrice " $C$ " e al valore del "RMSE", di ciascun cluster, vengono riportati nell'Allegato 28.

<sup>39</sup> Le variabili numeriche riferite ad importi in euro sono arrotondate al valore intero.

<sup>40</sup> Il maggior ricavo ai fini delle imposte dirette e dell'IRAP, diversamente dal maggior volume d'affari ai fini dell'IVA, è individuato sottraendo da quest'ultimo gli eventuali maggiori costi utilizzati ai fini della stima dei maggiori ricavi da normalità economica derivanti, rispettivamente, dagli indicatori "Durata delle scorte" e "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", dove previsti, in quanto riconosciuti costi deducibili.



---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 15.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia di attività;
- specializzazione;
- canale di commercializzazione;
- tipologia commerciale;
- dimensione.

La **tipologia di attività** ha consentito di differenziare le agenzie che svolgono prevalentemente:

- attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (cluster 1, 2, 3, 8, 9, 13, 14 e 15);
- attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (cluster 4, 7, 10 e 11).

Sono state inoltre individuate le agenzie che svolgono attività mista di organizzazione e intermediazione (cluster 5 e 6).

La **specializzazione** ha permesso di distinguere, nell'ambito delle agenzie che effettuano principalmente organizzazione di pacchetti e servizi turistici, le imprese specializzate in:

- pacchetti e servizi turistici acquistati in nome proprio e per conto del cliente (cluster 1);
- turismo *incoming* (cluster 2);
- turismo scolastico e religioso (cluster 9);
- viaggi e soggiorni di lavoro (cluster 13).

Per le agenzie intermediarie le specializzazioni emerse sono le seguenti:

- turismo *incoming* (cluster 7);
- biglietteria (cluster 10).

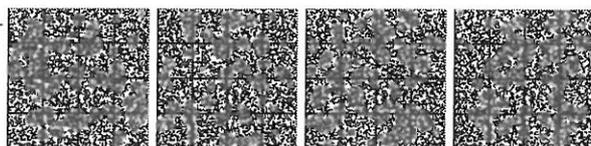
In base al **canale di commercializzazione** sono state individuate, tra le agenzie che svolgono attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici, le imprese specializzate in:

- vendita diretta al pubblico tramite internet e call center (cluster 8);
- vendita ad altre agenzie di viaggio o tour operator (cluster 14);
- vendita tramite agenzie di viaggio intermediarie (cluster 15).

La **tipologia commerciale** ha consentito di individuare le agenzie intermediarie operanti in franchising (cluster 4) e le agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione operanti in franchising (cluster 5).

Il **fattore dimensionale**, infine, ha consentito di individuare le agenzie di più grandi dimensioni (cluster 12).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.



**CLUSTER 1 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI PACCHETTI E SERVIZI TURISTICI ACQUISTATI IN NOME PROPRIO E PER CONTO DEL CLIENTE****NUMEROSITÀ: 557**

Le imprese del cluster svolgono principalmente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (80% dei ricavi). In particolare si occupano dell'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi e di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (89% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster, in prevalenza società (di persone 36% e di capitali 35%), occupano 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese del cluster dispongono di locali destinati alla vendita (41 mq) e di locali destinati esclusivamente a ufficio (22 mq nel 53% dei casi).

**CLUSTER 2 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE SPECIALIZZATE IN TURISMO *INCOMING*****NUMEROSITÀ: 555**

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (90% dei ricavi). In particolare si occupano di viaggi e soggiorni per vacanze *incoming* (90% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster, in prevalenza società (53% di capitali e 23% di persone), occupano 2-3 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese del cluster dispongono di locali destinati alla vendita (28 mq) e locali destinati esclusivamente a ufficio (23 mq).

**CLUSTER 3 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE****NUMEROSITÀ: 2.532**

Le imprese del cluster svolgono prevalentemente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (84% dei ricavi). In particolare si occupano di viaggi e soggiorni per vacanze *outgoing* (64% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster, prevalentemente società (43% di capitali e 30% di persone), occupano 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (40 mq) e di locali destinati esclusivamente a ufficio (25 mq nel 61% dei casi).

**CLUSTER 4 - AGENZIE INTERMEDIARIE OPERANTI IN FRANCHISING****NUMEROSITÀ: 125**

Le imprese del cluster operano in franchising e svolgono quasi esclusivamente attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (92% dei ricavi). In particolare si occupano dell'intermediazione di pacchetti e servizi turistici *outgoing* (53% del volume intermediato) e biglietteria (32% del volume intermediato nel 63% dei casi).

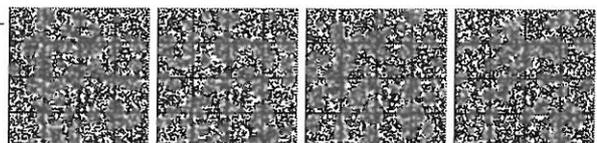
Le imprese del cluster, principalmente società di persone (56% dei casi) e ditte individuali (34%), occupano un addetto.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (32 mq).

**CLUSTER 5 - AGENZIE CON ATTIVITÀ MISTA DI ORGANIZZAZIONE E INTERMEDIAZIONE OPERANTI IN FRANCHISING****NUMEROSITÀ: 259**

Le imprese del cluster operano in franchising e svolgono sia attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (65% dei ricavi), sia attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (21%).

L'attività di organizzazione riguarda principalmente viaggi e soggiorni per vacanze *outgoing* (51% dei ricavi da organizzazione).



L'attività di intermediazione riguarda soprattutto la vendita di pacchetti e servizi per il turismo *outgoing* (49% del volume intermediato) e la vendita di biglietteria (il 26%) e, in misura minore, le prenotazioni alberghiere (10% del volume intermediato nel 55% dei casi).

Le imprese del cluster, soprattutto società di persone (41% dei casi) e ditte individuali (34%), occupano 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (39 mq).

#### **CLUSTER 6 - AGENZIE CON ATTIVITÀ MISTA DI ORGANIZZAZIONE E INTERMEDIAZIONE**

##### **NUMEROSITÀ: 1.916**

Le imprese del cluster svolgono attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (31% dei ricavi) e attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (26%).

L'attività di organizzazione riguarda soprattutto viaggi e soggiorni per vacanze *outgoing* (71% dei ricavi da organizzazione nel 54% dei casi).

L'attività di intermediazione riguarda principalmente la vendita di pacchetti e servizi turistici *outgoing* (34% del volume intermediato) e di biglietteria (26%).

Le imprese del cluster, principalmente società (37% di capitali e 31% di persone), occupano 1-2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (28 mq) e di locali destinati esclusivamente a ufficio (21 mq nel 57% dei casi).

#### **CLUSTER 7 - AGENZIE INTERMEDIARIE SPECIALIZZATE IN TURISMO *INCOMING***

##### **NUMEROSITÀ: 202**

Le imprese del cluster svolgono prevalentemente attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (86% dei ricavi). In particolare si occupano dell'intermediazione di pacchetti e servizi turistici *incoming* (81% del volume intermediato).

Le imprese del cluster, prevalentemente ditte individuali (43% dei casi) e società di persone (33%), occupano 1-2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (25 mq).

#### **CLUSTER 8 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE CHE VENDONO AL PUBBLICO TRAMITE INTERNET E CALL CENTER**

##### **NUMEROSITÀ: 212**

Le imprese del cluster svolgono prevalentemente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (89% dei ricavi). In particolare si occupano di viaggi e soggiorni per vacanze sia *incoming* che *outgoing* (59% dei ricavi da organizzazione).

Il canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici è rappresentato quasi esclusivamente dalla vendita diretta al pubblico tramite internet e call center (90% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster, soprattutto società di capitali (47% dei casi) e ditte individuali (29%), occupano 2 addetti.

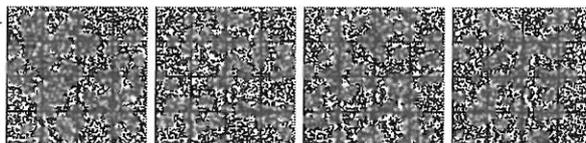
Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati esclusivamente a ufficio (25 mq) e di locali destinati alla vendita (36 mq nel 53% dei casi).

#### **CLUSTER 9 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE SPECIALIZZATE IN TURISMO SCOLASTICO E RELIGIOSO**

##### **NUMEROSITÀ: 206**

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (95% dei ricavi). In particolare, si occupano di turismo scolastico (59% dei ricavi da organizzazione) e turismo religioso (65% dei ricavi derivanti da organizzazione nel 45% dei casi).

Le imprese del cluster, soprattutto società (54% di capitali e 23% di persone), occupano 3 addetti, di cui 1-2 dipendenti.



Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita (30 mq) e di locali destinati esclusivamente a ufficio (26 mq).

#### **CLUSTER 10 - AGENZIE INTERMEDIARIE SPECIALIZZATE IN ATTIVITÀ DI BIGLIETTERIA**

##### **NUMEROSITÀ: 233**

Le imprese del cluster svolgono prevalentemente attività di intermediazione nella vendita di biglietti (82% dei ricavi). In particolare, si occupano di biglietteria aerea internazionale (38% del volume intermediato), nazionale (25% del volume intermediato nel 56% dei casi), biglietteria marittima (33% nel 41%) e ferroviaria (31% nel 43%).

Le imprese del cluster, prevalentemente ditte individuali (44% dei casi) e società di capitali (31%), occupano 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita (29 mq) e di locali destinati esclusivamente a ufficio (26 mq nel 52% dei casi).

#### **CLUSTER 11 - AGENZIE INTERMEDIARIE**

##### **NUMEROSITÀ: 865**

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (90% dei ricavi). In particolare si occupano dell'intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici *outgoing* (43% del volume intermediato) e in misura minore di biglietteria (30%). Inoltre, le agenzie del cluster effettuano prenotazioni alberghiere (14% del volume intermediato nel 53% dei casi).

Le imprese del cluster, soprattutto ditte individuali (39% dei casi) e società di persone (37%), occupano 1-2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita (28 mq).

#### **CLUSTER 12 - AGENZIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 203**

Le imprese del cluster svolgono attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (60% dei ricavi) e attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici e nella vendita di biglietteria e altri servizi (27%).

L'attività di organizzazione riguarda prevalentemente viaggi e soggiorni per vacanze *outgoing* (47% dei ricavi da organizzazione) e viaggi e soggiorni di lavoro (25% dei ricavi da organizzazione nel 61% dei casi).

L'attività di intermediazione riguarda principalmente la vendita di biglietteria (52% del volume intermediato) e la vendita di pacchetti e servizi turistici *outgoing* (31%).

Le imprese del cluster, principalmente società di capitali (90% dei casi), occupano 12 addetti di cui 9-10 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita (168 mq) e di locali destinati esclusivamente a ufficio (60 mq), spesso decentrati su più unità locali.

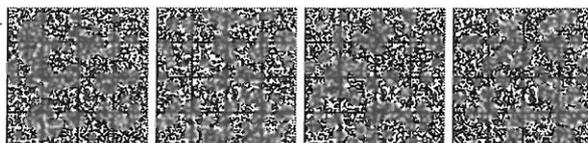
#### **CLUSTER 13 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE SPECIALIZZATE IN VIAGGI DI LAVORO**

##### **NUMEROSITÀ: 189**

Le imprese del cluster svolgono principalmente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (89% dei ricavi). In particolare si occupano di viaggi e soggiorni di lavoro (84% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster, soprattutto società (71% di capitali e 14% di persone), occupano 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati esclusivamente a ufficio (39 mq) e di locali destinati alla vendita (28 mq).



**CLUSTER 14 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE CHE VENDONO AD AGENZIE DI VIAGGIO E TOUR OPERATOR****NUMEROSITÀ: 569**

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (90% dei ricavi). In particolare si occupano di viaggi e soggiorni per vacanze *incoming* (74% dei ricavi da organizzazione nel 54% dei casi) e *outgoing* (62% nel 51%).

Il canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici è rappresentato quasi esclusivamente dalla vendita ad agenzie di viaggio e tour operator (92% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster, soprattutto società (55% di capitali e 22% di persone), occupano 3 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati esclusivamente a ufficio (31 mq) di e di locali destinati alla vendita (41 mq nel 62% dei casi).

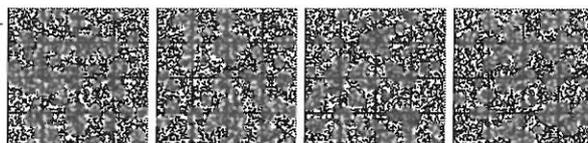
**CLUSTER 15 - AGENZIE CON ATTIVITÀ DI ORGANIZZAZIONE CHE VENDONO TRAMITE AGENZIE DI VIAGGIO INTERMEDIARIE****NUMEROSITÀ: 209**

Le imprese del cluster svolgono quasi esclusivamente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (94% dei ricavi). In particolare si occupano di viaggi e soggiorni per vacanze *outgoing* (76% dei ricavi da organizzazione nel 58% dei casi).

Il canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici è rappresentato quasi esclusivamente dalla vendita attraverso agenzie di viaggio intermediarie (95% dei ricavi da organizzazione).

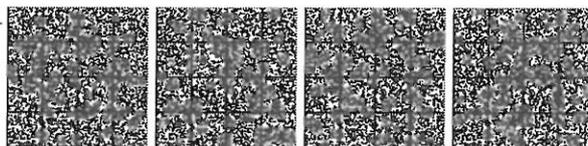
Le imprese del cluster, in prevalenza società di capitali (53% dei casi) e ditte individuali (26%), occupano 2-3 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese del cluster dispongono di locali destinati esclusivamente ad uffici (25 mq) e di locali destinati alla vendita (46 mq nel 61% dei casi).



## SUB ALLEGATO 15.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Intercetta	-21,96194684	-20,00542381	-9,90654867	-127,15677379	-106,90497141	-1,80496536	-92,43848507	-110,86973135
Tipologia commerciale: In franchising	-4,82913991	-0,24622790	-1,50798383	200,42253900	204,02122114	-1,51070845	-8,79640952	-1,10979465
Numero addetti	0,38132284	0,41986812	0,39982971	0,23395519	0,08575649	0,31255969	0,43298529	0,37876385
Compravendita	0,57823893	0,02958581	-0,02205288	-0,04188935	-0,00182194	0,00861345	0,02812943	0,05287170
Totale locali destinati alla vendita	0,03399745	0,03011461	0,03307809	0,02811184	0,03900013	0,02173867	0,01714808	0,01157508
Biglietteria	0,03631068	0,04084162	0,02861489	0,31353632	0,00919046	0,06560669	0,16958729	0,07157689
Intermediazione pacchetti e servizi incoming	0,04437403	0,07101942	0,03652841	-0,40908214	-0,30488624	0,02357835	2,25595571	0,02078058
Intermediazione	0,10594347	0,11533908	0,09060937	0,60949587	0,07236403	0,10281762	0,37959291	0,13780221
Organizzazione	0,17638456	0,21236874	0,23285657	0,08536026	0,15066673	0,06336248	0,11759971	0,18560153
Turismo scolastico e religioso	0,00972024	0,01585303	0,02064352	0,02145489	0,00786551	0,00140843	0,00735544	-0,09543565
Organizzazione vacanze incoming	0,01864101	0,25713579	-0,03042729	0,03261819	0,00863191	0,00750845	0,02998325	0,03986161
Vendita ad agenzie	-0,01124737	-0,03250292	-0,01657851	0,02506886	0,01632236	0,01285971	0,06582593	-0,01296448
Vendita all'arredo agenzie intermedie	0,02148129	-0,01890061	-0,00754903	-0,03498407	-0,04643491	-0,00164089	-0,019161634	-0,07627016
Vendite dirette al pubblico	-0,02888315	-0,03892102	-0,03800139	0,02556527	-0,02153137	0,00055966	0,02062285	2,35065164
Organizzazione viaggi di lavoro	0,04051337	0,04573913	0,09047486	0,05002550	0,07688249	0,01921073	0,01135219	0,07093013
Totale volume intermedio	0,00000057	0,00000047	0,00000059	-0,00000118	-0,00000023	0,00000014	0,00000004	0,00000051



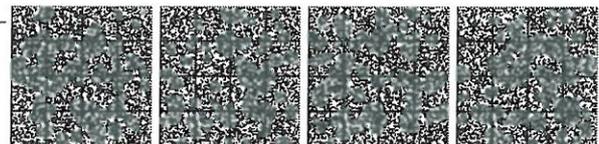
VARIABLE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Intercecca	-100,52497350	-175,08348328	-29,50800379	-38,28848728	-69,90576784	-33,36324465	-92,85285074
Tipologia commerciale: In franchising	0,07914345	-5,96812945	-4,38039719	2,70478132	-0,92891046	1,16004087	-0,16430394
Numero addetti	0,45014149	0,73812051	0,47299631	1,84741411	0,43803338	0,45165473	0,47316697
Compravendita	0,00134986	0,02205115	0,02278805	0,01815571	-0,00411003	0,01939295	0,04283071
Totale lordi destinati alla vendita	0,03787060	0,00407785	0,01837245	0,12000037	0,01339088	0,02933620	0,01919660
Biglietteria	0,02304650	3,01308135	0,45981874	0,03062696	0,01431598	0,03924367	0,03300706
Intermediazione pacchetti e servizi incoming	0,03941093	-0,29868863	-0,19845625	0,02505842	0,02509656	0,07009975	0,03216600
Intermediazione	0,10552394	0,87497940	0,63811815	0,14726698	0,13008744	0,12934782	0,09552560
Organizzazione	0,22588264	0,13972921	0,09447619	0,18324195	0,25454594	0,20210991	0,22892596
Turismo isolativo e religioso	2,46113732	-0,09476139	0,01294449	0,04550789	0,02050103	0,01269988	-0,00592142
Organizzazione vacanze incoming	0,00742995	0,02964762	0,02647126	0,00320014	-0,01794032	0,05510138	0,03161025
Vendita ad agenzie	-0,00349958	0,02980607	0,02790982	0,03648354	0,06458656	0,55070368	-0,08268144
Vendita attraverso agenzie intermedie	-0,01207656	-0,01347846	-0,00954644	0,04652929	0,00219411	-0,07683851	2,02018832
Vendite dirette al pubblico	-0,07145700	0,06907300	0,03975676	0,04132779	-0,02302600	-0,03868405	-0,10680607
Organizzazione viaggi di lavoro	0,07548306	-0,00087547	0,03133142	0,05633392	1,54923437	0,03925973	-0,02963817
Totale volume intermedio	0,00000074	-0,00000261	-0,00000049	0,00000432	-0,00000034	0,00000061	0,00000081

Dove:

Numero addetti: si veda il Sub Allegato 15.C - Formule degli indicatori

**Ricavi da organizzazione e intermediazione** = Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici + Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di vendita di servizi singoli + Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.).

**Compravendita pacchetti e servizi organizzati da terzi e organizzazione viaggi con pacchetti e servizi organizzati da terzi** = (Attività di organizzazione di pacchetti e servizi di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING) + Attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING) + Attività di organizzazione di viaggi nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**) \* (Ammontare totale dei ricavi conseguiti altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero).



**Compravendita** = (Compravendita pacchetti e servizi organizzati da terzi e organizzazione viaggi con pacchetti e servizi organizzati da terzi) \* (Compravendita pacchetti e servizi organizzati da terzi e organizzazione viaggi con pacchetti e servizi organizzati da terzi) diviso 100.

**Totale locali destinati alla vendita** = Somma dei Locali destinati alla vendita (settore commerciale) per tutte le unità locali destinate all'esercizio dell'attività.

**Intermediazione biglietti** = (Attività di intermediazione: Biglietteria aerea nazionale + Biglietteria aerea internazionale + Biglietteria aerea extra BSP + Biglietteria ferroviaria + Biglietteria marittima + Biglietteria auto-linee) \* (Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Biglietteria** = **Intermediazione biglietti** \* **Intermediazione biglietti** diviso 100.

**Intermediazione pacchetti e servizi incoming** = Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING) \* (Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Ricavi di intermediazione** = ((Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**) \* 100, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Intermediazione** = **Ricavi di intermediazione** \* **Ricavi di intermediazione** diviso 100.

**Organizzazione pacchetti** = (Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**) \* 100, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

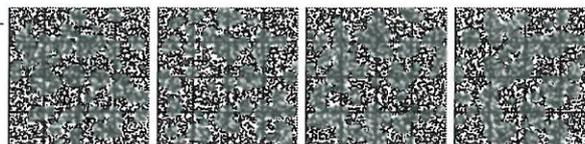
**Organizzazione pacchetti** \* **Organizzazione pacchetti** diviso 100.

**Ricavi da turismo scolastico e religioso** = ((Attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici: Turismo scolastico (°) sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Turismo scolastico (°) sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING) + Turismo religioso (°) sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Turismo religioso (°) sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING) \* Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Turismo scolastico e religioso** = **Ricavi da turismo scolastico e religioso** \* **Ricavi da turismo scolastico e religioso** diviso 100.

**Organizzazione vacanze incoming** = (Attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici: Viaggi e soggiorni per vacanze (°) sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) \* Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Vendita ad agenzie** = (Anale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici: Ricavi derivanti dalla vendita ad Agenzie di viaggio e Tour Operator \* Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.



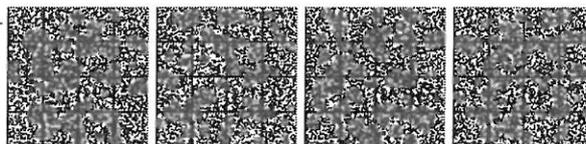
**Ricavi da vendita attraverso agenzie intermediarie** = (Canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici: Ricavi derivanti dalla vendita attraverso Agenzie di viaggio intermediarie \* Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Vendita attraverso agenzie intermediarie** = **Ricavi da vendita attraverso agenzie intermediarie** \* **Ricavi da vendita attraverso agenzie intermediarie** diviso 100.

**Vendite dirette al pubblico** = (Canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici: Ricavi derivanti dalla vendita diretta al pubblico tramite internet e call center \* Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Organizzazione viaggi di lavoro** = ((Attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici: Viaggi e soggiorni di lavoro (trasferte, ecc.) (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Viaggi e soggiorni di lavoro (trasferte, ecc.) (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING) + Congressi, convegni, incentivi, ecc. (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici INCOMING) + Congressi, convegni, incentivi, ecc. (% sui ricavi di organizzazione di pacchetti e servizi turistici OUTGOING)) \* Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici) diviso **Ricavi da organizzazione e intermediazione**, se **Ricavi da organizzazione e intermediazione** è maggiore di zero, altrimenti assume valore pari a zero; la variabile deve essere arrotondata all'intero.

**Totale volume intermediato** = Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.).



## SUB ALLEGATO 15.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili** =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro}^{41})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{42})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati}^{42})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto e per la produzione di servizi} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati}^{43})$ ;
- **Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti** =  $(\text{Margine netto}) / (\text{Costo per il godimento di beni di terzi} + \text{Ammortamenti})$ ;
- **Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)** =  $(\text{Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)} * 100) / (\text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)} - \text{Quote non commissionabili su biglietteria}^{44})$ ;
- **Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici** =  $(\text{Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator} * 100) / (\text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator})$ ;
- **Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro** =  $(\text{Margine} / 1.000) / (\text{Numero Addetti non Dipendenti}^{45})$ ;

<sup>41</sup> La variabile è rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.

<sup>42</sup> In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:

Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

<sup>43</sup> In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:

Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi".

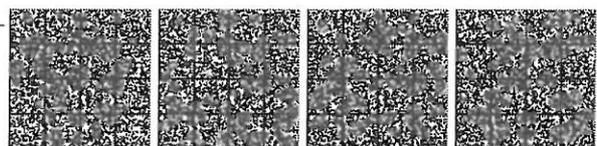
<sup>44</sup> Quote non commissionabili su biglietteria = Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale + Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale + Quote non commissionabili su biglietteria marittima.

<sup>45</sup> Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti non dipendenti:

Numero addetti non dipendenti = Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi (ditte individuali) che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione

Numero addetti non dipendenti = Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Se il numero addetti non dipendenti è inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12, allora il numero addetti non dipendenti è pari al valore massimo tra (numero addetti non dipendenti) e (titolare - numero dipendenti).



- **Ricarico per l'attività d'organizzazione** = (Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici e di vendita di servizi singoli<sup>46</sup>)/(Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici e di vendita di servizi singoli<sup>47</sup>);
- **Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti<sup>48</sup>).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Beni soggetti ad aggio o ricavo fisso distrutti o sottratti)<sup>49</sup>;
- **Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro** = Ammortamenti per beni mobili strumentali - Spese per l'acquisto di beni strumentali di costo unitario non superiore a 516,46 euro;
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali - Perdite su crediti + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto e per la produzione di servizi** = [Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) e per la produzione di servizi - Beni distrutti o sottratti (esclusi quelli soggetti ad aggio o ricavo fisso)] + (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR<sup>50</sup> - Beni distrutti o sottratti) - Rimanenze finali;

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al Numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero degli amministratori non soci e il titolare sono rideterminati in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.

<sup>46</sup> Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici e di vendita di servizi singoli = Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici + Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di vendita di servizi singoli.

<sup>47</sup> Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici e di vendita di servizi singoli = Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici + Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di vendita di servizi singoli.

<sup>48</sup> Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione

Numero addetti = Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al Numero delle giornate retribuite diviso 312.

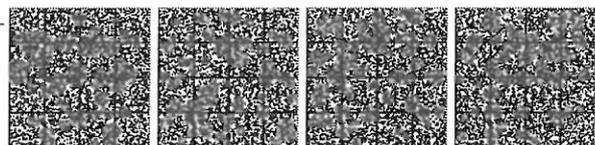
Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rideterminati in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

<sup>49</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

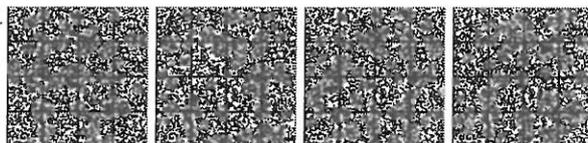
<sup>50</sup> Il richiamo dell'art. 93, comma 5 del TUIR, è riferito al testo vigente anteriormente all'abrogazione della norma operata dall'art. 1, comma 70 della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (opere, forniture e servizi ultrannuali con inizio di esecuzione non successivo al periodo d'imposta in corso alla data del 31 dicembre 2006).



- **Margine** = Valore aggiunto lordo - (Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone));
- **Margine netto** = Margine - [(Soglia minima di coerenza del margine per addetto non dipendente<sup>51</sup>) \* 1.000 \* (Numero addetti non Dipendenti<sup>49</sup>)];
- **Ricavi dichiarati**<sup>52</sup> = Ricavi di cui ai commi 1 (lett. a) e b)) e 2 dell'art. 85 del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto e per la produzione di servizi)<sup>49</sup> + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria - Spese per l'acquisto di beni strumentali di costo unitario non superiore a 516,46 euro.

<sup>51</sup> La soglia minima di coerenza del margine per addetto non dipendente è la soglia minima dell'indicatore "Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro" applicata all'intera platea dei contribuenti.

<sup>52</sup> Nella sola fase di costruzione i Ricavi dichiarati includono anche l'Adeguamento da studi di settore.



## SUB ALLEGATO 15.D - DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate nella vendita di pacchetti e servizi turistici acquistati in nome proprio e per conto del cliente

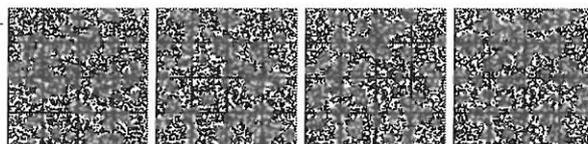
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	1,58	3,73	4,46	5,00	5,61	6,40	7,25	8,00	8,53	9,17	9,98	10,15	10,95	11,79	13,31	15,57	18,68	21,89	38,03
	Tutti i soggetti	5,23	7,68	8,16	8,56	8,90	9,09	9,43	9,72	9,94	10,00	10,19	10,52	10,77	11,06	11,74	12,20	13,73	18,14	23,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-5,50	-2,74	-1,66	-1,00	-0,68	-0,34	-0,04	0,13	0,31	0,49	0,68	0,91	1,13	1,28	1,50	1,85	2,29	3,35	5,75
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,07	1,09	1,10	1,10	1,11	1,12	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,23	1,29	1,37	1,70
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-0,13	2,25	2,73	4,66	5,12	6,65	8,89	9,49	10,19	10,96	12,40	14,67	15,28	17,49	18,73	22,58	23,84	26,30	27,98
	Gruppo territoriale 1, 3	1,51	7,27	10,24	12,67	14,14	16,18	18,04	18,60	20,09	21,46	22,82	24,00	26,15	26,80	29,63	31,74	35,96	40,21	44,91
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	7,78	9,15	11,07	13,35	14,25	15,27	17,47	20,65	21,85	22,99	25,33	28,02	29,73	31,20	34,59	37,63	38,07	42,73	48,54
	Gruppo territoriale 1, 3	9,56	12,79	14,49	19,01	21,83	23,47	24,76	26,50	28,37	29,84	31,38	33,32	35,04	37,25	39,20	41,82	45,27	47,29	55,36

Cluster 2 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate in turismo incoming

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti e altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	0,00	2,78	3,87	4,43	5,00	5,34	6,72	7,84	8,37	10,00	10,01	10,51	11,52	13,51	16,67	20,00	23,23	73,87	100,00
	Tutti i soggetti	0,00	5,00	7,00	8,04	8,51	8,79	9,04	9,71	10,00	10,00	10,00	10,50	11,00	12,00	14,05	16,67	22,09	50,63	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-22,90	-5,90	-3,28	-1,85	-1,14	-0,56	-0,03	0,27	0,57	0,84	1,05	1,21	1,44	1,68	2,13	2,42	3,30	4,71	8,94
	Tutti i soggetti	1,06	1,10	1,11	1,13	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,23	1,25	1,28	1,32	1,37	1,47	1,53	1,66	2,00	3,29
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 3	-3,34	-0,87	-0,02	0,00	2,08	6,06	8,01	10,05	10,48	12,03	13,87	16,72	18,18	20,42	21,57	25,06	29,04	32,85	41,91
	Gruppo territoriale 1, 3	-5,38	-1,41	-0,20	0,10	1,01	3,37	6,29	7,05	10,35	11,24	13,01	14,35	17,58	18,13	20,24	22,54	28,00	33,82	39,31
	Gruppo territoriale 2, 5	3,68	8,71	12,27	14,56	16,05	17,62	20,10	21,82	24,98	29,30	31,30	33,72	38,55	40,36	43,06	46,15	50,12	55,16	80,34
	Gruppo territoriale 1, 3	0,71	11,23	15,61	20,28	22,71	24,93	27,43	28,96	30,39	33,90	35,67	39,02	41,07	45,73	49,71	54,01	57,30	63,30	76,48

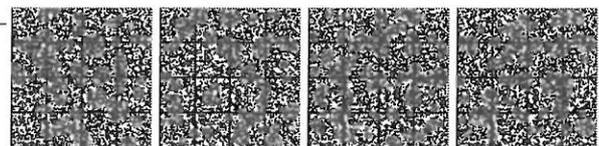
Cluster 3 - Agenzie con attività di organizzazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	1,27	2,79	3,80	4,06	4,96	5,55	6,50	7,38	8,00	8,91	9,61	10,00	10,06	10,99	12,25	14,17	17,32	22,42	58,86
	Tutti i soggetti	4,68	7,17	8,01	8,41	8,78	9,00	9,28	9,68	9,94	10,00	10,00	10,08	10,42	10,94	11,50	12,11	13,71	18,45	58,61
	Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	-7,41	-2,99	-1,63	-1,04	-0,55	-0,20	0,06	0,32	0,49	0,72	0,91	1,08	1,24	1,45	1,72	2,05	2,62	3,55	5,23
Ricarico per l'attività d'organizzazione	1,07	1,09	1,10	1,11	1,12	1,12	1,12	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,20	1,22	1,25	1,29	1,36	1,48	1,85
<b>Indicatore</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-1,08	0,48	2,93	5,20	6,86	8,28	9,62	10,94	11,77	12,39	13,56	14,68	15,96	17,28	19,20	20,84	24,96	28,88	33,04
	Gruppo territoriale 1, 3	-1,09	0,04	3,92	5,83	8,24	10,15	12,10	13,72	15,60	16,92	18,70	20,65	21,97	23,96	26,08	27,82	29,99	33,43	40,79
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	4,91	10,15	12,91	15,85	17,97	20,26	21,80	23,50	24,71	26,65	28,16	29,55	31,52	33,85	36,96	39,77	43,73	48,68	55,53
	Gruppo territoriale 1, 3	9,50	13,93	17,39	20,33	22,25	24,07	26,35	28,23	29,78	31,37	33,17	35,04	37,28	39,41	41,52	44,79	48,00	53,50	62,07



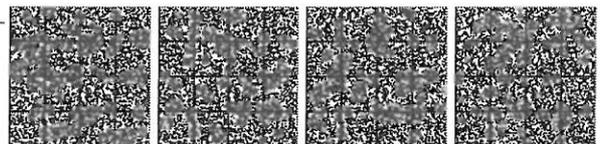
Cluster 4 - Agenzie intermediarie operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	0,00	3,90	4,56	5,38	5,69	7,31	7,49	7,90	8,65	9,10	10,00	10,41	12,66	14,21	20,00	31,24	49,36	100,00	100,00
	Tutti i soggetti	4,08	5,78	6,66	8,00	8,84	9,10	9,59	9,83	10,00	10,32	11,00	11,38	11,84	15,00	19,59	24,38	62,80	100,00	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-7,23	-2,52	-1,51	-1,15	-1,04	-0,86	-0,56	-0,32	-0,19	-0,01	0,21	0,51	0,59	0,93	1,49	1,98	5,76	10,06	17,65
	Tutti i soggetti	1,00	1,10	1,11	1,12	1,12	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,21	1,30	1,41	1,42	1,68	1,79	2,42	6,75
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	2,87	3,33	4,70	4,70	5,32	6,51	7,05	9,62	9,68	9,68	11,00	11,73	12,66	13,13	15,90	16,36	16,36	17,83	19,31
	Gruppo territoriale 1, 3	-3,40	-1,30	1,01	2,02	6,45	6,73	8,21	10,82	12,17	13,07	13,82	14,81	17,25	18,74	19,36	21,54	24,14	26,23	27,75
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	3,33	5,41	5,41	6,41	7,84	7,84	8,77	10,63	10,91	13,92	13,92	17,16	17,51	17,51	18,51	26,42	27,41	33,63	33,63
	Gruppo territoriale 1, 3	0,05	8,87	12,24	12,83	17,02	17,55	19,33	20,39	22,22	22,44	24,98	26,88	28,85	31,21	32,04	33,13	33,86	35,16	40,34



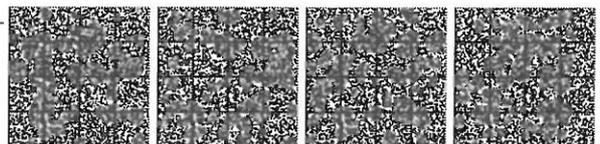
Cluster 5 - Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	2,04	3,56	4,01	5,00	6,00	6,95	7,56	8,40	9,00	10,00	10,14	11,27	13,40	15,00	17,18	20,78	26,97	85,85	100,00
	Tutti i soggetti	3,32	4,66	7,27	8,38	8,80	8,99	9,08	9,37	9,80	10,00	10,00	10,44	10,76	11,52	12,40	13,54	15,48	24,64	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-5,47	-2,87	-2,07	-1,55	-1,17	-0,97	-0,72	-0,42	-0,19	0,04	0,25	0,47	0,62	0,88	1,01	1,29	1,50	2,02	3,31
	Tutti i soggetti	1,08	1,10	1,11	1,12	1,13	1,13	1,14	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,22	1,26	1,31	1,35	1,46	1,59	2,04
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	5,09	5,09	7,16	7,16	10,12	10,44	10,44	10,44	10,45	11,62	12,22	12,22	14,12	14,12	15,32	15,49	15,49	18,10	18,10
	Gruppo territoriale 1, 3	3,27	4,66	5,32	6,62	7,85	9,35	9,99	11,12	11,88	13,64	14,79	18,15	21,22	22,60	24,06	25,21	28,66	30,67	39,50
	Gruppo territoriale 2, 5	6,33	6,56	10,40	10,69	11,50	18,17	20,03	23,98	24,03	24,97	25,93	26,08	26,67	28,90	33,98	34,69	37,23	43,83	48,66
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	6,40	9,22	11,59	13,50	14,99	17,21	19,56	20,90	22,26	24,25	25,80	27,76	28,90	30,81	35,52	39,63	42,09	50,06	56,40
	Gruppo territoriale 2, 5	6,40	9,22	11,59	13,50	14,99	17,21	19,56	20,90	22,26	24,25	25,80	27,76	28,90	30,81	35,52	39,63	42,09	50,06	56,40



Cluster 6 - Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione

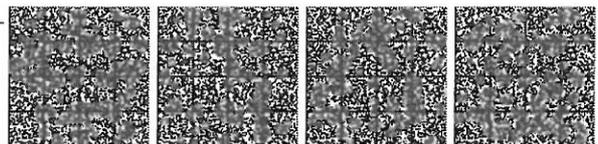
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	1,42	3,65	4,42	5,00	6,00	6,80	7,60	8,50	9,32	10,00	10,00	10,83	12,35	14,10	16,67	20,00	24,80	80,00	100,00
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici	Tutti i soggetti	3,43	7,00	8,13	8,65	9,04	9,49	9,88	10,00	10,00	10,24	10,58	11,11	12,00	13,04	15,44	20,00	33,82	90,10	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-16,53	-5,24	-2,71	-1,63	-1,07	-0,58	-0,21	0,07	0,31	0,52	0,70	0,88	1,08	1,33	1,60	1,92	2,47	3,46	6,71
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,05	1,08	1,10	1,11	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,20	1,23	1,27	1,33	1,41	1,51	1,62	2,02	2,87	8,20
<b>Indicatore</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 3	-0,39	0,01	1,34	2,95	4,44	5,79	7,12	8,20	9,78	11,35	12,35	13,66	15,37	16,67	18,45	20,01	21,95	26,38	32,12
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	-2,39	-0,45	1,74	4,68	7,20	9,09	10,83	12,51	13,97	15,52	17,10	19,21	20,86	22,41	24,23	27,37	31,05	35,74	45,77
	Gruppo territoriale 2, 5	4,46	7,67	10,24	12,16	13,95	15,90	17,78	19,01	20,41	21,83	23,16	25,02	26,84	29,36	34,33	36,24	39,32	43,71	52,44
	Gruppo territoriale 1, 3	2,93	8,08	12,06	14,49	17,35	20,07	21,86	23,51	25,45	27,02	28,88	31,16	33,26	35,20	37,81	42,33	46,79	53,15	64,31



Cluster 7 - Agenzie intermedie specializzate in turismo incoming

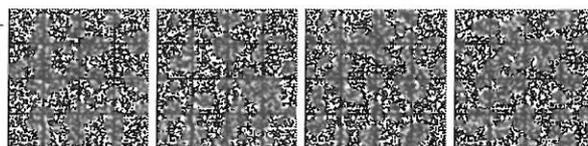
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	3,38	5,18	6,01	7,52	8,79	10,00	10,67	12,36	15,11	16,97	21,10	24,07	39,71	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tutti i soggetti	0,02	7,84	9,16	9,78	10,00	10,24	11,33	12,98	16,01	18,29	23,32	25,00	59,94	98,89	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-24,22	-10,15	-4,86	-2,82	-2,46	-1,32	-0,83	-0,25	0,03	0,26	0,55	0,71	1,06	1,31	1,46	1,75	2,90	4,24	7,81
	Tutti i soggetti	1,00	1,00	1,06	1,08	1,09	1,13	1,14	1,18	1,20	1,25	1,26	1,28	1,36	1,40	1,42	1,49	1,61	2,14	4,03

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-0,83	-0,45	0,00	3,54	3,76	4,03	4,27	6,57	7,31	8,15	9,02	9,96	12,06	15,05	16,57	17,79	18,43	22,94	29,71
	Gruppo territoriale 1, 3	-1,84	-1,04	-0,59	0,00	1,20	3,74	5,71	6,83	7,99	8,67	11,27	13,48	15,41	17,28	18,89	22,59	25,60	27,16	35,24
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	5,93	8,31	10,53	12,34	13,02	14,93	15,50	18,69	19,26	19,60	21,94	23,26	26,68	28,44	29,39	30,39	31,79	43,98	52,50
	Gruppo territoriale 1, 3	0,79	2,96	7,64	8,81	12,80	14,22	15,17	16,60	20,34	21,09	23,66	24,59	25,98	26,87	30,19	31,87	37,96	46,91	48,64



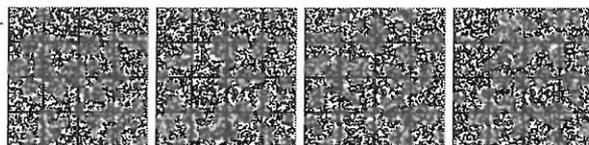
Cluster 8 - Agenzie con attività di organizzazione che vendono al pubblico tramite internet e call center

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	1,06	3,50	4,01	4,32	5,20	5,45	7,02	8,18	9,09	9,80	10,00	10,79	12,74	14,20	15,68	19,69	31,66	100,00	100,00	
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici	Tutti i soggetti	7,48	8,28	8,62	8,97	9,27	9,63	9,95	10,00	10,00	10,30	10,79	11,39	12,28	13,48	15,00	17,49	20,00	100,00	100,00	
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-30,36	-15,15	-6,25	-2,87	-1,87	-1,05	-0,11	0,23	0,61	0,90	1,13	1,40	1,88	2,52	3,10	3,94	4,75	7,81	11,50	
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,08	1,10	1,12	1,13	1,15	1,17	1,19	1,20	1,22	1,24	1,28	1,33	1,35	1,39	1,46	1,58	1,67	2,01	4,04	
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-0,07	-0,07	1,69	1,85	1,85	2,26	3,78	3,78	6,00	6,00	7,31	11,78	11,78	15,11	18,98	20,62	34,77	34,77		
	Gruppo territoriale 1, 3	-3,12	-0,90	0,07	2,19	3,20	5,07	9,18	10,77	12,98	13,62	16,44	17,82	19,14	21,12	22,42	24,14	27,20	29,63	41,75	
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	5,38	6,37	8,06	9,47	16,23	16,73	22,66	26,03	28,80	30,47	35,10	38,63	40,85	41,08	43,84	49,65	60,84	62,81	68,60	
	Gruppo territoriale 1, 3	-1,46	8,56	12,58	17,47	22,18	26,27	28,37	30,23	31,09	35,93	38,19	38,92	45,22	48,98	53,07	59,30	64,19	72,87	88,87	



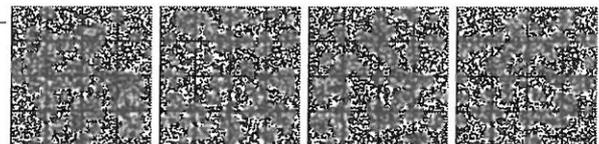
Cluster 9 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate in turismo scolastico e religioso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	0,69	2,11	3,75	4,00	4,78	5,64	5,88	6,55	7,02	8,10	9,18	10,00	10,43	12,02	14,32	23,19	26,20	41,66	100,00
	Tutti i soggetti	0,00	3,25	5,00	8,00	8,10	8,56	8,82	9,18	9,66	9,90	10,00	10,01	10,50	11,09	12,00	12,55	17,85	24,90	100,00
	Tutti i soggetti	-23,38	-6,58	-4,96	-3,42	-1,68	-0,62	0,01	0,26	0,58	0,87	1,20	1,48	1,86	2,20	2,58	3,31	5,45	7,64	9,71
	Tutti i soggetti	1,05	1,07	1,09	1,10	1,11	1,12	1,13	1,14	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,24	1,28	1,30	1,37	1,43	1,79
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-0,62	0,89	3,03	3,30	5,15	6,69	7,29	8,75	9,10	10,36	13,57	17,42	17,98	22,17	22,18	26,41	28,25	35,24	36,52
	Gruppo territoriale 1, 3	4,70	4,70	5,83	7,26	10,37	10,37	11,62	16,72	16,72	18,99	19,73	19,73	21,33	21,97	21,97	26,37	27,85	49,88	49,88
	Gruppo territoriale 2, 5	-2,60	8,20	9,96	11,52	14,81	16,96	18,65	19,68	20,87	22,65	26,39	27,42	29,27	32,71	33,84	37,80	42,52	51,77	60,78
	Gruppo territoriale 1, 3	-1,63	12,55	19,80	23,23	26,23	28,59	29,90	31,70	34,21	37,16	38,20	39,48	42,21	44,72	47,52	52,28	57,06	66,38	94,16



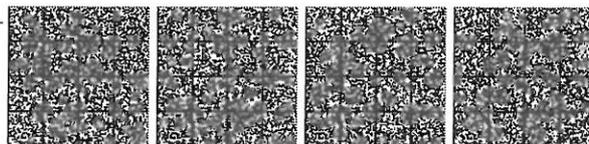
## Cluster 10 - Agenzie intermedie specializzate in attività di biglietteria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	0,77	3,03	-4,23	5,00	5,80	6,92	7,33	9,34	10,00	11,53	12,41	13,46	16,83	20,72	29,75	98,96	100,00	100,00	100,00
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,40	6,45	8,20	8,48	9,00	9,49	10,00	10,10	10,74	11,06	13,53	15,88	18,17	65,12	100,00	100,00	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-23,08	-11,46	-2,95	-1,75	-1,07	-0,48	-0,22	0,00	0,31	0,63	0,81	1,07	1,33	1,70	1,87	2,56	3,87	5,11	13,41
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,00	1,00	1,00	1,01	1,02	1,03	1,08	1,09	1,10	1,12	1,13	1,14	1,15	1,20	1,21	1,23	1,50	1,83	3,60
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 3	-2,80	0,00	3,06	3,48	-4,14	5,72	6,77	6,89	7,46	8,55	10,10	10,34	11,55	14,73	16,05	17,03	22,61	23,28	26,18
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3	-3,69	-2,06	0,00	0,27	1,17	2,78	6,21	7,92	9,97	10,86	12,00	13,05	15,48	20,04	20,44	26,62	29,80	41,86	49,30
	Gruppo territoriale 2, 3	7,49	10,47	10,60	13,15	13,75	16,59	17,23	17,78	20,77	23,15	26,50	29,25	29,39	31,31	36,15	37,27	38,83	39,35	43,33
	Gruppo territoriale 1, 3	5,90	14,31	15,72	16,86	20,32	22,29	24,60	27,46	27,91	29,87	36,23	37,05	37,93	-46,44	-48,76	53,25	61,87	66,26	83,46



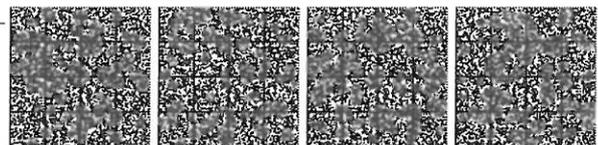
## Cluster 11 - Agenzie intermediarie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	2,10	4,16	5,00	5,59	6,64	7,65	8,76	9,67	10,00	10,66	12,02	13,70	15,68	18,75	22,70	31,05	97,09	100,00	100,00
	Tutti i soggetti	5,00	7,37	8,35	9,07	9,53	10,00	10,60	10,23	10,62	11,05	11,93	13,25	15,01	18,83	21,74	25,00	66,79	100,00	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-21,82	-7,92	-3,43	-1,97	-1,28	-0,68	-0,32	-0,08	0,14	0,38	0,62	0,83	0,99	1,20	1,59	2,04	2,81	4,23	8,92
	Tutti i soggetti	1,07	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,15	1,17	1,19	1,22	1,25	1,28	1,34	1,39	1,46	1,57	1,91	2,48	5,78
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,07	1,09	1,10	1,11	1,13	1,14	1,15	1,17	1,19	1,22	1,25	1,28	1,34	1,39	1,46	1,57	1,91	2,48	5,78
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-1,80	0,95	3,47	4,85	6,26	7,52	8,23	8,62	10,15	11,18	12,98	13,85	14,62	15,59	17,34	18,74	22,31	26,40	34,65
	Gruppo territoriale 1, 3	-1,44	0,36	2,08	3,93	5,78	8,50	9,95	11,16	12,93	14,47	15,90	17,31	19,01	21,45	22,69	24,77	27,25	31,50	36,91
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	1,47	4,70	8,08	10,03	11,46	13,53	15,71	17,11	18,50	19,95	21,93	23,28	24,64	26,42	28,09	31,19	35,09	41,37	43,53
	Gruppo territoriale 1, 3	4,41	8,25	12,91	15,67	17,45	19,27	21,80	23,42	25,07	26,66	28,09	30,63	32,98	36,46	38,17	39,76	42,82	45,72	58,31



Cluster 12 - Agenzie di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	1,05	2,12	3,03	3,82	4,41	4,81	5,79	7,26	7,81	8,00	8,50	9,23	9,87	10,15	10,62	12,49	15,02	17,20	20,97
	Tutti i soggetti	3,17	7,62	8,26	9,04	9,39	9,73	9,96	10,00	10,23	10,51	10,82	11,03	11,34	11,78	12,11	12,75	13,25	15,00	16,75
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-4,03	-0,69	-0,24	0,11	0,31	0,58	0,79	0,99	1,08	1,40	1,53	1,70	1,87	2,25	2,59	3,05	3,66	4,45	8,53
	Tutti i soggetti	1,08	1,10	1,11	1,12	1,12	1,13	1,14	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,19	1,21	1,23	1,27	1,34	1,43	2,10
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,08	1,10	1,11	1,12	1,12	1,13	1,14	1,14	1,15	1,16	1,17	1,19	1,19	1,21	1,23	1,27	1,34	1,43	2,10
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Gruppo territoriale 1, 3	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,27	27,45	27,45	27,45	27,45
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	15,07	23,52	26,20	29,78	30,70	31,50	32,22	33,20	33,93	36,01	37,02	37,24	37,57	40,43	40,49	41,17	41,27	45,34	54,66
	Gruppo territoriale 1, 3	15,28	24,33	28,42	30,60	33,37	36,74	38,41	39,65	40,89	42,22	44,76	46,43	48,29	50,19	53,64	57,38	62,55	67,84	78,22



Cluster 13 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate in viaggi di lavoro

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	1,24	1,91	3,17	3,95	4,93	5,22	6,20	7,15	7,99	8,50	8,97	9,57	10,00	10,37	11,39	13,80	15,96	22,41	100,00
	Tutti i soggetti	0,00	1,00	7,00	8,08	8,22	8,72	8,96	9,36	9,67	9,92	10,00	10,46	10,82	11,42	12,50	14,00	18,92	23,74	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-13,95	-7,55	-1,73	-0,43	0,01	0,25	0,70	1,03	1,18	1,31	1,59	1,78	2,13	2,70	3,24	4,14	4,83	7,23	12,78
	Tutti i soggetti	1,06	1,10	1,12	1,13	1,13	1,15	1,16	1,18	1,20	1,24	1,26	1,28	1,32	1,36	1,40	1,45	1,53	1,62	1,75
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,06	1,10	1,12	1,13	1,13	1,15	1,16	1,18	1,20	1,24	1,26	1,28	1,32	1,36	1,40	1,45	1,53	1,62	1,75
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	12,42	12,42	12,42	19,06	19,06	19,06	19,06	19,06	23,49
	Gruppo territoriale 1, 3	-3,57	-3,21	-0,20	-0,13	1,20	7,80	8,39	8,65	8,74	13,90	19,47	19,99	20,63	20,67	25,56	28,55	30,52	39,97	40,79
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-0,56	8,10	14,93	26,10	28,66	31,19	31,37	33,05	33,28	33,30	36,84	38,32	39,23	41,09	43,56	46,13	48,72	55,61	65,19
	Gruppo territoriale 1, 3	2,37	14,61	19,40	22,84	26,97	30,95	33,40	35,64	38,18	41,65	47,05	49,83	51,80	55,04	58,14	62,60	68,98	78,93	111,96

Cluster 14 - Agenzie con attività di organizzazione che vendono ad agenzie di viaggio e tour operator

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietti e altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	0,72	3,61	4,57	5,50	6,38	7,08	7,65	8,00	8,74	9,99	10,00	10,33	12,00	13,88	16,67	20,38	35,40	96,80	100,00
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici	Tutti i soggetti	0,00	4,04	7,14	8,04	8,32	8,90	9,18	9,90	10,00	10,00	10,27	11,00	12,00	13,99	16,20	19,97	50,00	100,00	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-16,28	-5,33	-2,55	-1,22	-0,56	-0,17	0,26	0,56	0,81	1,09	1,30	1,48	1,81	2,19	2,66	3,23	4,16	5,52	9,39
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,05	1,08	1,10	1,11	1,13	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,21	1,23	1,27	1,33	1,41	1,66	2,31	11,13
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-0,31	0,61	1,51	3,80	4,66	6,04	7,66	8,12	11,41	12,54	13,93	15,14	18,56	19,71	22,33	26,76	34,08	58,65	44,96
	Gruppo territoriale 1, 3	-0,95	1,54	5,55	7,43	10,31	11,92	16,14	16,77	17,91	19,81	21,92	22,70	24,48	25,66	27,83	32,99	36,92	44,32	53,29
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	8,60	13,75	15,53	16,96	19,66	23,61	24,86	26,92	29,51	33,68	35,93	37,92	41,28	44,98	47,98	52,38	57,93	69,44	81,51
	Gruppo territoriale 1, 3	4,15	12,44	17,67	21,38	23,59	27,26	29,98	32,35	34,55	36,40	39,08	42,10	45,16	48,39	51,51	55,15	60,14	65,41	79,88

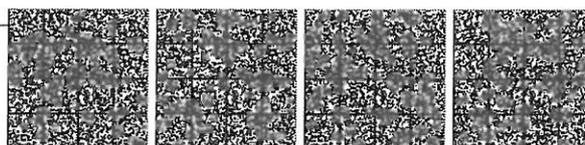
Cluster 15 - Agenzie con attività di organizzazione che vendono tramite agenzie di viaggio intermediarie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)	Tutti i soggetti	2,53	3,62	3,85	4,37	5,00	5,15	6,36	7,57	8,00	9,94	10,00	10,00	10,98	11,91	12,99	16,98	24,99	100,00	100,00
	Tutti i soggetti	0,00	0,00	5,71	8,00	8,30	8,52	8,56	9,00	9,37	9,71	10,00	10,00	10,61	11,18	12,70	15,00	18,04	51,05	100,00
Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti	Tutti i soggetti	-17,50	-7,67	-5,27	-3,17	-2,19	-1,15	-0,59	0,15	0,33	0,68	0,98	1,15	1,59	1,90	2,31	3,00	3,82	4,86	11,38
	Tutti i soggetti	1,06	1,09	1,10	1,13	1,14	1,15	1,17	1,19	1,20	1,22	1,23	1,26	1,27	1,29	1,33	1,39	1,49	1,67	2,88
Ricarico per l'attività d'organizzazione	Tutti i soggetti	1,06	1,09	1,10	1,13	1,14	1,15	1,17	1,19	1,20	1,22	1,23	1,26	1,27	1,29	1,33	1,39	1,49	1,67	2,88
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	0,00	0,17	0,66	1,11	2,05	2,35	5,69	5,98	5,99	6,00	6,36	11,70	11,89	13,04	13,43	17,02	17,52	19,67	22,35
	Gruppo territoriale 1, 3	0,00	0,90	3,09	4,86	5,05	5,71	6,18	8,95	13,07	16,07	16,25	21,59	25,40	27,48	27,52	28,22	36,83	38,38	50,95
Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-5,36	2,40	8,19	11,08	16,26	22,40	22,83	26,06	28,37	31,15	36,34	38,12	41,48	43,09	44,19	47,52	52,31	56,27	68,42
	Gruppo territoriale 1, 3	2,49	8,64	14,44	17,15	19,58	21,73	24,35	28,11	30,34	32,16	34,72	38,19	42,61	43,52	45,70	49,11	52,12	54,17	58,79

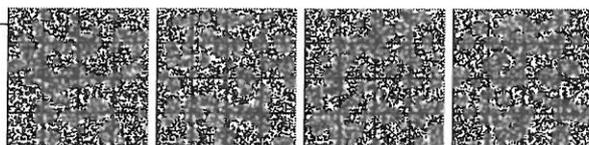
## SUB ALLEGATO 15.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)		Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
2	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
3	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
4	Tutti i soggetti	5,00	25,00	9,00	25,00
5	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
6	Tutti i soggetti	5,00	25,00	8,00	25,00
7	Tutti i soggetti	5,00	25,00	9,00	25,00
8	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
9	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
10	Tutti i soggetti	5,00	25,00	8,00	25,00
11	Tutti i soggetti	5,00	25,00	9,00	25,00
12	Tutti i soggetti	4,00	25,00	9,00	25,00
13	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
14	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00
15	Tutti i soggetti	4,00	25,00	8,00	25,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico per l'attività d'organizzazione	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	1,10	2,00
2	Tutti i soggetti	1,12	2,00
3	Tutti i soggetti	1,12	2,00
4	Tutti i soggetti	1,11	2,00
5	Tutti i soggetti	1,12	2,00
6	Tutti i soggetti	1,11	2,00
7	Tutti i soggetti	1,11	2,00
8	Tutti i soggetti	1,13	2,00
9	Tutti i soggetti	1,10	2,00
10	Tutti i soggetti	1,10	2,00
11	Tutti i soggetti	1,11	2,00
12	Tutti i soggetti	1,12	2,00
13	Tutti i soggetti	1,13	2,00
14	Tutti i soggetti	1,10	2,00
15	Tutti i soggetti	1,12	2,00



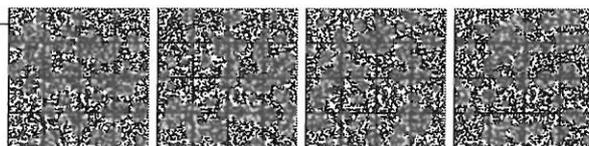
Cluster	Modalità di distribuzione	Margine per addetto non dipendente - in assenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	Valore aggiunto lordo per addetto - in presenza di spese per prestazioni di lavoro (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	15,28	20,65	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	18,60	24,76	70,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	15,00	20,10	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	18,13	24,93	70,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	14,68	20,26	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	18,70	24,07	70,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	12,66	17,16	50,00
	Gruppo territoriale 1, 3	14,81	19,32	50,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	15,32	20,03	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	18,15	24,25	70,00
6	Gruppo territoriale 2, 5	13,66	17,78	65,00
	Gruppo territoriale 1, 3	15,52	20,07	65,00
7	Gruppo territoriale 2, 5	11,00	15,50	50,00
	Gruppo territoriale 1, 3	13,48	20,34	50,00
8	Gruppo territoriale 2, 5	15,11	22,66	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	19,14	26,27	70,00
9	Gruppo territoriale 2, 5	17,42	20,87	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	19,73	23,23	70,00
10	Gruppo territoriale 2, 5	11,55	16,59	60,00
	Gruppo territoriale 1, 3	13,05	20,32	60,00
11	Gruppo territoriale 2, 5	13,85	17,11	50,00
	Gruppo territoriale 1, 3	15,90	19,27	50,00
12	Gruppo territoriale 2, 5	15,00	30,70	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	18,00	33,37	70,00
13	Gruppo territoriale 2, 5	15,00	20,00	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	19,47	24,00	70,00
14	Gruppo territoriale 2, 5	15,14	19,66	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	19,81	23,58	70,00
15	Gruppo territoriale 2, 5	15,00	22,40	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3	18,00	24,35	70,00



## SUB ALLEGATO 15.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate nella vendita di pacchetti e servizi turistici acquistati in nome proprio e per conto del cliente

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,41	0,92	1,41	2,13	2,56	3,21	3,80	4,82	5,70	6,75	8,12	9,38	11,20	12,96	15,58	18,94	
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	12,96	12,96	12,96	16,71	16,71	18,51	18,51	18,51	24,48	24,48	27,92	27,92	27,92	27,92	33,42	33,42	44,55
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,22	0,35	0,43	0,51	0,60	0,72	0,86	1,00	1,10	1,24	1,40	1,58	1,74	2,00	2,30	2,74	3,21	4,09	

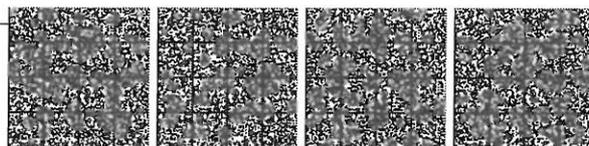


Cluster 2 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate in turismo incoming

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,44	1,47	2,44	3,35	4,36	5,22	6,16	6,99	8,51	10,00	11,59	13,01	15,25	18,73
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,41	2,17	4,37	4,85	5,26	9,49	10,47	14,78	16,21	20,06	20,47	21,08	27,41	40,66	43,16
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,10	0,16	0,25	0,36	0,43	0,49	0,57	0,67	0,79	0,94	1,16	1,37	1,62	2,01	2,74	3,44	4,27	6,08

Cluster 3 - Agenzie con attività di organizzazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	1,03	1,63	2,25	2,96	3,54	4,34	5,40	6,45	7,54	9,03	10,76	12,98	15,49	19,19
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	5,16	6,91	7,88	11,23	13,30	16,31	17,40	19,24	20,43	21,52	22,71	24,60	26,01	28,72	32,60	35,42	48,23
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,15	0,24	0,35	0,43	0,54	0,64	0,73	0,87	1,00	1,16	1,32	1,50	1,69	1,89	2,22	2,62	3,25	5,11

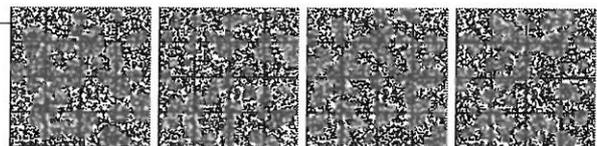


Cluster 4 - Agenzie intermedie operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,80	1,48	2,40	2,96	3,94	5,40	6,59	8,66	12,89	13,42	13,67	15,00	16,47	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,23	0,42	0,56	0,69	0,94	1,08	1,31	1,47	1,59	1,86	2,07	2,52	2,78	3,26	3,60	5,95	11,95

Cluster 5 - Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,60	1,07	1,74	2,69	3,86	5,08	6,08	7,43	8,84	11,41	12,46	13,85	16,04	18,06	22,10
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,13	6,13	9,70	9,70	9,70	20,94	20,94	23,24	23,24	23,24	25,64	25,64	50,02
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,17	0,29	0,42	0,56	0,63	0,77	0,92	1,08	1,24	1,46	1,64	1,79	2,18	2,68	3,00	3,79	4,46	6,33

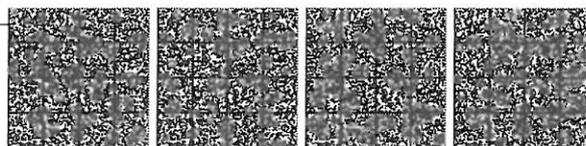


Cluster 6 - Agenzie con attività mista di organizzazione e intermediazione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,26	0,94	1,66	2,40	3,19	4,16	5,56	6,79	8,06	9,91	11,89	13,77	16,22	19,98
		0,00	0,00	4,87	6,18	7,97	12,01	14,90	18,08	19,76	21,97	22,82	24,90	28,11	28,24	29,12	32,60	38,90	50,90	87,73
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,26	0,38	0,51	0,65	0,80	0,96	1,16	1,33	1,52	1,77	2,07	2,44	2,94	3,51	4,36	5,77	9,87

Cluster 7 - Agenzie intermediarie specializzate in turismo incoming

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,96	2,28	3,43	4,73	6,19	7,63	9,22	11,00	13,12	14,81	17,29	20,30	26,53
		10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	10,06	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,04	0,24	0,33	0,54	0,63	0,84	1,07	1,37	1,85	2,09	2,45	3,08	4,04	5,40	6,85	14,62

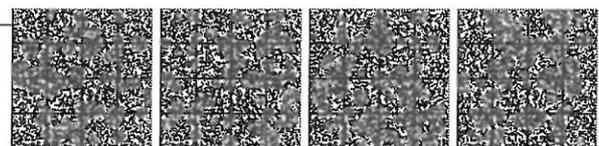


Cluster 8 - Agenzie con attività di organizzazione che vendono al pubblico tramite internet e call center

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,79	1,67	2,74	3,47	4,01	6,11	7,34	9,05	10,60	11,87	12,91	14,32	16,39	19,77	21,07	
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	2,85	2,85	5,48	5,48	9,37	9,37	10,52	10,52	12,52	13,07	13,07	22,74	22,74	28,20	28,20	28,46	28,46	34,49	34,49	34,49
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,01	0,15	0,21	0,27	0,35	0,42	0,58	0,67	0,77	0,97	1,19	1,39	1,74	2,12	2,43	3,43	4,46	7,21	7,21

Cluster 9 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate in turismo scolastico e religioso

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	1,21	1,92	2,60	3,30	4,18	5,28	6,26	8,02	9,48	11,06	12,84	15,06	19,20	22,04	22,04
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,92	3,92	3,92	3,92	16,96	16,96	16,96	18,84	18,84
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,12	0,15	0,22	0,28	0,33	0,40	0,45	0,51	0,60	0,65	0,82	0,97	1,12	1,42	2,09	2,80	7,34	7,34

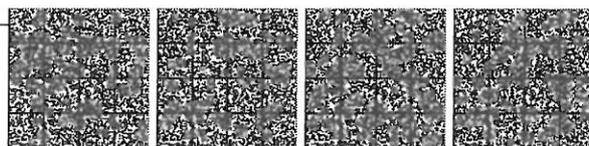


## Cluster 10 - Agenzie intermediarie specializzate in attività di biglietteria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,80	2,07	3,18	3,77	4,54	5,68	7,94	11,49	12,60	15,60	17,82	23,32	
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	21,71	21,71	21,71	22,15	22,15	22,15	22,15	22,15	22,15	33,90
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,10	0,27	0,48	0,94	1,25	1,52	1,91	2,14	2,46	3,22	3,76	4,60	5,63	6,77	8,01	15,99	

## Cluster 11 - Agenzie intermediarie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,82	1,31	1,73	2,68	3,61	4,96	6,20	7,76	9,61	11,95	14,54	16,93	20,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	2,20	9,43	9,43	11,05	11,63	16,47	17,47	17,47	22,97	24,35	27,90	28,38	28,38	28,75
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,14	0,32	0,55	0,73	0,88	1,09	1,34	1,59	1,91	2,25	2,65	3,27	3,81	4,77	5,82	8,25	16,28

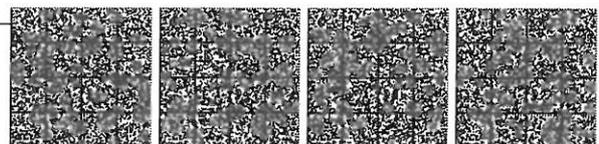


Cluster 12 - Agenzie di più grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,01	1,25	1,78	2,13	2,43	2,76	3,55	3,77	4,50	5,04	5,61	6,42	6,93	7,59	9,91	11,74	15,55
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	3,97	4,35	4,63	6,75	9,54	9,90	13,88	17,79	18,12	20,04	21,34	22,88	23,04	25,07	25,81	27,69	34,42	36,35
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,17	0,34	0,46	0,61	0,73	0,82	0,91	1,01	1,14	1,24	1,50	1,70	1,93	2,09	2,29	2,48	2,75	3,25	4,70

Cluster 13 - Agenzie con attività di organizzazione specializzate in viaggi di lavoro

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,55	1,45	1,82	2,16	2,65	3,27	3,77	4,49	5,18	6,32	7,24	8,71	9,81	11,41	13,87	16,43	19,41
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,70	2,70	2,70	19,29	19,29	30,75	30,75	30,75	32,12	32,12	32,12	54,46	54,46	54,46	189,46
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,25	0,28	0,34	0,47	0,59	0,71	0,80	0,87	0,99	1,08	1,18	1,43	1,69	1,78	2,03	3,03	6,41

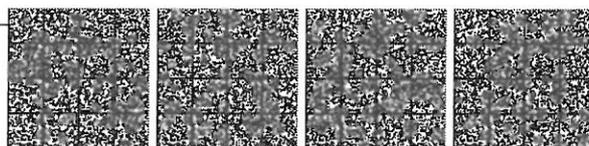


Cluster 14 - Agenzie con attività di organizzazione che vendono ad agenzie di viaggio e tour operator

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,76	1,58	2,25	3,02	3,84	4,64	5,92	7,28	8,47	10,51	12,10	13,95	16,74	20,58
	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	4,52	5,44	7,44	9,33	15,33	17,57	19,99	21,86	22,63	24,98	29,85	32,35	36,67	51,74
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,11	0,17	0,24	0,31	0,39	0,46	0,55	0,64	0,76	0,86	1,08	1,24	1,56	1,96	2,44	3,03	4,17	7,96
	Tutti i soggetti	0,00	0,11	0,17	0,24	0,31	0,39	0,46	0,55	0,64	0,76	0,86	1,08	1,24	1,56	1,96	2,44	3,03	4,17	7,96

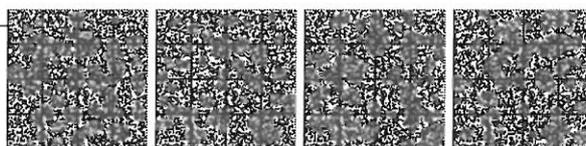
Cluster 15 - Agenzie con attività di organizzazione che vendono tramite agenzie di viaggio intermedie

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	1,11	1,51	2,62	3,24	4,32	5,07	6,90	8,71	9,63	11,14	12,80	17,54	21,97
	Tutti i soggetti	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	15,19	16,15	16,15	16,15	16,15	16,15
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,17	0,25	0,33	0,36	0,48	0,55	0,63	0,77	0,83	1,01	1,16	1,36	1,64	2,35	2,77	3,24	4,81
	Tutti i soggetti	0,00	0,06	0,17	0,25	0,33	0,36	0,48	0,55	0,63	0,77	0,83	1,01	1,16	1,36	1,64	2,35	2,77	3,24	4,81



## SUB ALLEGATO 15.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

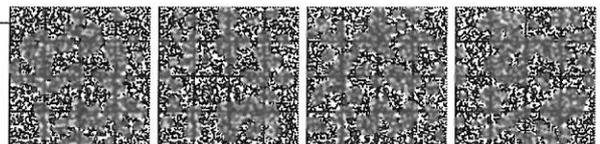
Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	20,00	45,00	3,21
2	Tutti i soggetti	20,00	45,00	2,74
3	Tutti i soggetti	20,00	45,00	2,62
4	Tutti i soggetti	20,00	45,00	5,95
5	Tutti i soggetti	20,00	45,00	3,79
6	Tutti i soggetti	20,00	45,00	4,36
7	Tutti i soggetti	20,00	45,00	5,40
8	Tutti i soggetti	20,00	45,00	3,43
9	Tutti i soggetti	20,00	45,00	2,09
10	Tutti i soggetti	20,00	45,00	6,77
11	Tutti i soggetti	20,00	45,00	5,82
12	Tutti i soggetti	20,00	45,00	3,25
13	Tutti i soggetti	20,00	45,00	2,03
14	Tutti i soggetti	20,00	45,00	3,03
15	Tutti i soggetti	20,00	45,00	2,77



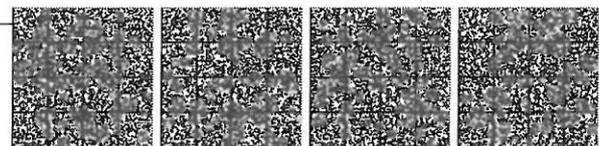
## SUB ALLEGATO 15.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,6748	0,9102	0,8158	0,8260	0,6941	0,9125	0,7050	0,9979
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)								
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi all'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi e all'attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi			-0,0180		-0,0528			
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi a Congressi, convegni, incentivi, ecc.								
CVPROD	1,0296	1,0353	1,0296	1,0245	1,0534	1,0360	1,0070	1,0275
Logaritmo in base 10 dei COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito a livello provinciale	3,993,1845	2,726,2080	4,481,2015		3,270,6010	4,328,0031	2,290,7315	2,621,0083
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio <sup>(*)</sup> , differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	33,978,3403	37,891,8302	38,129,0920	24,081,2855	28,532,3914	36,872,5263	41,083,5969	42,645,9737
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9935	1,0445	1,0291	1,1469	1,0454	0,9913	1,0197	1,0623
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 <sup>(*)</sup>	39,0926	63,8351	40,1338	60,8391	32,0337	27,1716	41,4408	72,1492
Valore beni strumentali mobili <sup>(*)</sup>								
Ammonitore del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	0,0358		0,0233			0,0233		

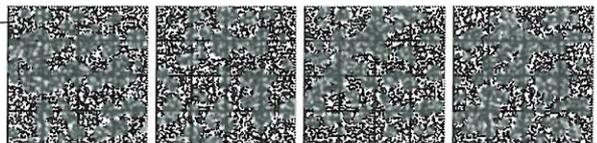
VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea extra BSP	0,0227	-	0,0175	-	-	0,0176	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0198	-	0,0239	0,0212	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti aerea nazionale e internazionale al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	0,0259	-	0,0182	-	-	0,0185	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili	0,0316	-	0,0221	-	-	0,0224	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	-	0,0262	-	0,0363	0,0326	-	0,0348	0,0282



VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	0,9559	-	-	1,0602	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,5385	-	0,7112	1,0078	-	0,9548	0,9135
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi all'attività di compravendita di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi e all'attività di organizzazione di viaggi comprensivi di pacchetti e servizi turistici organizzati da terzi	-	-	-	-	-	-	-
Costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici relativi a Congressi, convegni, incentivi, ecc.	-	-	-	-	-0,0192	-	-
CVPROID	1,0458	1,0196	1,0130	1,0078	1,0378	1,0226	1,0095
Logorotondo in base 10 dei COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito a livello provinciale	4,021,2263	3,712,0346	3,081,2081	-	5,870,3268	4,234,4775	3,514,5845
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(s), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	25,052,0529	30,472,6052	25,086,5390	40,912,7018	38,559,9079	34,968,7159	38,941,5560
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0659	-	1,0191	1,0183	-	1,0028	1,0715
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5%	43,1374	41,3414	48,8982	105,0566	-	57,2948	80,5528
Valore beni strumentali mobili(*)	-	-	-	-	0,1128	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	-	-	0,0340	-	-	-	-



VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0147	0,0198	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea extra BSP	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria	-	-	0,0254	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0182	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	0,0285	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	0,0275	-	-	0,0109	-	0,0174	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti aerea nazionale e internazionale al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti ferroviaria + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di biglietti marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	0,0338	-	-	-	-
Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermediato realizzato dalla vendita di altri servizi	0,0363	0,0232	-	0,0162	0,0254	0,0241	0,0271





**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria aerea nazionale e internazionale al netto delle relative quote non commissionabili** = Valore massimo tra ((Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))\*(Attività di intermediazione: Biglietteria aerea nazionale + Biglietteria aerea internazionale) diviso 100 - Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale - Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale) e 0.

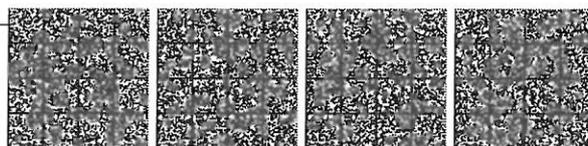
**Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili** = (Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))\*(Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING) + Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)) diviso 100 - 0,1212\*(Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))\*(Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING) + Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)) diviso 100.

Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata; tale differenziale è arrotondato alla quarta cifra decimale.

(\*) La variabile viene rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12. Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci. Il ricavo puntuale e il ricavo minimo, se negativi, sono posti uguali a zero.

- Variabili contabili espresse in euro.



Finito di stampare a Roma nel mese di dicembre 2015

*La redazione di questo volume è stata curata da:*  
**Pierluigi Fiorentino**



*Pubblicazione interna non commerciabile*

**Federazione Italiana Associazioni Imprese Viaggi e Turismo**

00153 Roma – Piazza G.G. Belli, 2

Tel. 06/58.83.101 Fax 06/58.97.003

e-mail:

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