

ALLEGATO 16

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UG78U

ATTIVITÀ DELLE AGENZIE DI VIAGGIO
E TURISMO E DEI TOUR OPERATOR

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'obiettivo dell'applicazione dello studio di settore è di attribuire 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, vanno 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 gli eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore UG78U, evoluzione dello studio TG78U.

Le attività economiche gestite dallo Studio di Settore UG78U 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 nca.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello TG78U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2007, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2008.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 8.621.

Nella prima fase di analisi 663 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, ecc.).

Sui 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 398 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di organizzazione (Organizzazione di pacchetti e servizi turistici) (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative all'attività di intermediazione (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 7.560.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina 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 (indipendenti e incorrelate) che spiegano il massimo possibile della varianza iniziale.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alla diversa tipologia di attività svolta, 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.

Le nuove variabili risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzate in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelle che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La *Cluster Analysis* è una tecnica statistica che, in base 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 (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la *Cluster Analysis* è riportata nel Sub Allegato 16.A)¹.

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

In un procedimento di *clustering* quale quello adottato, 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 e che concorrono a definirne il profilo.

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).

¹ 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.

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 economica" 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 utilizzati degli indicatori di natura economico-contabile specifici delle attività in esame:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 16.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile² degli indicatori "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi", "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi".

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori al di sotto del valore massimo ammissibile. Con l'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono state selezionate le imprese con valore non negativo.

Nel Sub Allegato 16.E vengono riportati i valori soglia individuati per la definizione del valore massimo ammissibile utilizzato per la selezione del campione di riferimento.

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 sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "stepwise"³. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

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

- "Territorialità del livello delle retribuzioni"⁴;
- "Territorialità del livello di reddito disponibile per abitante"⁵.

² 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.

³ 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.

⁴ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

⁵ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

La “Territorialità del livello delle retribuzioni” ha avuto come obiettivo la differenziazione del territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

La “Territorialità del livello di reddito disponibile per abitante” ha avuto come obiettivo la differenziazione del territorio nazionale sulla base del livello di reddito disponibile per comune.

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

- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno 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 disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con le trasformate dei “Costi totali”.

Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella *Cluster Analysis*, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente delle variabili prese in esame.

Nel Sub Allegato 16.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

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

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la *Cluster Analysis* è riportata nel Sub Allegato 16.A).

Nel Sub Allegato 16.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di indicatori economico-contabili specifici del settore.

Con tale analisi si valuta il posizionamento di ogni singolo indicatore del soggetto rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili, in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

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

- *Valore aggiunto lordo per addetto;*
- *Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici;*
- *Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili);*
- *Ricarico per l'attività d'organizzazione.*

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 16.C e nel Sub Allegato 16.D.

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità generale a livello provinciale"⁶, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

In applicazione, per ogni singolo soggetto i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento

⁶ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

individuati per gruppo omogeneo. 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 si basa su una particolare metodologia mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.*

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 16.C e nel Sub Allegato 16.E.

Ai fini della individuazione dei valori soglia per gli indicatori di normalità economica sono state analizzate le relative distribuzioni ventili, differenziate per gruppo omogeneo. Nel caso dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore non negativo dell'indicatore.

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

Per ciascuno di questi indicatori vengono definiti eventuali maggiori ricavi da aggiungersi al ricavo puntuale di riferimento e al ricavo minimo ammissibile stimati con l'analisi della congruità dello studio di settore.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"⁷.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, 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 3,1010).

Tale coefficiente è stato calcolato, sul totale dei soggetti dello studio di settore che hanno contemporaneamente valorizzato sia la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" sia la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali", come rapporto tra l'ammontare complessivo del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore utilizzando la sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e l'ammontare complessivo degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

⁷ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("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” 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”⁷.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, 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 0,7017).

Tale coefficiente è stato calcolato, sul totale dei soggetti dello studio di settore che hanno contemporaneamente valorizzato sia la variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” sia la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, come rapporto tra l’ammontare complessivo del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore utilizzando la sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e l’ammontare complessivo dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”.

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

L’indicatore risulta non normale quando assume un valore inferiore a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, moltiplicando i ricavi dichiarati dal contribuente per il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, diviso per 100.

Tale valore di riferimento è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell’indicatore, calcolato sui soggetti normali per l’indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo 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 + Costo 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 economica⁸.

⁸ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo costo del venduto e costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

**Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
“Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”**

Cluster	Valore mediano
1	74,76
2	28,25
3	57,22
4	3,19
5	59,79
6	72,81
7	71,59
8	19,36
9	59,90
10	71,35
11	65,46
12	16,02
13	55,01

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”⁹.

Nel caso in cui i “Ricavi da congruità e da normalità” siano maggiori di zero e 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 l’ammontare complessivo del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore utilizzando le sole variabili contabili di costo, e l’ammontare complessivo 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	1,0300
2	1,0020
3	1,0410
4	1,0571
5	1,0019
6	1,0275
7	1,0296
8	1,0307
9	1,0217
10	1,0425
11	1,0400
12	1,0119
13	1,0442

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.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell’impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell’intervallo di confidenza al livello del 99,99%¹⁰.

⁹ Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale di riferimento da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi” + 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”.

¹⁰ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l’altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell’effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell’intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi puntuali di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo puntuale di riferimento” dell’impresa.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi minimi di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo minimo ammissibile” dell’impresa.

Al ricavo puntuale di riferimento e al ricavo minimo ammissibile stimati con l’analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall’applicazione dell’analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 16.F vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all’attività di vendita di beni soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 16.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 16.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha portato all'individuazione di 13 gruppi omogenei (cluster) differenziati in funzione dei seguenti fattori:

- tipologia di attività;
- specializzazione;
- dimensione;
- modalità organizzativa;
- modalità di vendita.

La tipologia di attività ha consentito di differenziare le agenzie che svolgono prevalentemente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (cluster 1, 6, 7, 10 e 11), da quelle intermediarie nella vendita (cluster 2, 4, 8 e 12) e quelle con attività mista di organizzazione e intermediazione (cluster 3, 5, 9 e 13).

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

- turismo incoming (cluster 7);
- turismo outgoing (cluster 10);
- viaggi e soggiorni di lavoro (cluster 6).

Per le agenzie intermediarie le specializzazioni emerse sono le seguenti:

- turismo incoming (cluster 8);
- biglietteria (cluster 4).

Il fattore dimensionale, espresso perlopiù in termini di volume di attività, numero di addetti e superficie dei locali destinati alla vendita, ha consentito di individuare le agenzie di viaggio con attività mista di organizzazione e intermediazione di più grandi dimensioni (cluster 5).

Sulla base della modalità organizzativa è stato possibile raggruppare le agenzie appartenenti a catene in franchising o affiliate a gruppi di acquisto/network (cluster 2 e 9) e quelle aderenti a consorzi (cluster 3);

Grazie alla modalità di vendita sono stati individuati, infine, i tour operator tradizionali che vendono pacchetti e servizi turistici tramite agenzie di viaggio intermediarie (cluster 1) e le agenzie che vendono direttamente al pubblico tramite internet e call center (cluster 11).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – TOUR OPERATOR CHE VENDONO TRAMITE AGENZIE INTERMEDiarIE

NUMEROSITÀ: 354

Al cluster appartengono le agenzie che vendono pacchetti e servizi turistici attraverso agenzie di viaggio intermediarie (85% dei ricavi) e che potremmo definire tour operator tradizionali.

Si tratta di operatori che effettuano principalmente organizzazione di pacchetti e servizi turistici (88% dei ricavi dell'attività) occupandosi in particolare di viaggi e soggiorni per vacanze outgoing (62% dei ricavi da

organizzazione) e più raramente di flussi turistici incoming (60% dei ricavi da organizzazione nel 39% dei casi).

Si tratta in prevalenza di società (55% di capitali e 26% di persone) e sono occupati complessivamente 4 addetti di cui 2-3 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di 40 mq circa di locali destinati alla vendita/settore commerciale e di 30 mq circa di locali destinati esclusivamente ad uffici.

CLUSTER 2 – AGENZIE INTERMEDIARIE OPERANTI IN FRANCHISING O AFFILIATE A GRUPPI DI ACQUISTO/NETWORK

NUMEROSITÀ: 410

Le imprese appartenenti al cluster sono agenzie che svolgono prevalentemente attività di intermediazione nella vendita (78% dei ricavi dell'attività) e si caratterizzano per l'appartenenza a catene di franchising o gruppi d'acquisto/network: il 60% circa delle agenzie sostiene infatti spese per royalties in quote fisse e/o variabili.

L'attività di intermediazione ha per oggetto prevalentemente pacchetti e servizi turistici outgoing (56% del volume intermediato) e biglietteria (30% del volume intermediato) soprattutto aerea internazionale, nazionale e marittima. Il 57% delle agenzie effettua altresì prenotazioni alberghiere per l'8% del volume intermediato.

Le imprese del cluster sono principalmente società (40% di persone e 30% di capitali) e occupano 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti locali destinati alla vendita (40 mq) e nel 45% dei casi locali destinati esclusivamente ad uffici (20 mq).

CLUSTER 3 – AGENZIE ADERENTI A CONSORZI

NUMEROSITÀ: 210

Le agenzie appartenenti al cluster si caratterizzano per l'adesione a consorzi e svolgono generalmente sia attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (59% dei ricavi dell'attività) sia attività di intermediazione (32% dei ricavi dell'attività).

L'attività di organizzazione riguarda soprattutto il turismo outgoing (66% dei ricavi da organizzazione); l'intermediazione concerne sia la vendita di pacchetti e servizi turistici outgoing (46% del volume intermediato) sia la vendita di biglietteria (38% del volume intermediato), in particolare aerea nazionale e internazionale e marittima.

Il 61% delle agenzie del cluster dispone dell'autorizzazione IATA per l'emissione e la vendita di biglietteria aerea e il 36% quella TRENITALIA.

Le imprese del cluster sono principalmente società (51% di capitali e 36% di persone) e occupano 4 addetti di cui 2 dipendenti.

I locali destinati alla vendita misurano 56 mq e sono presenti locali destinati esclusivamente ad uffici (20 mq).

CLUSTER 4 – AGENZIE SPECIALIZZATE IN ATTIVITÀ DI BIGLIETTERIA

NUMEROSITÀ: 415

Al cluster appartengono le agenzie che svolgono prevalentemente attività di intermediazione nella vendita di biglietteria; si tratta in particolare di biglietteria aerea internazionale (28% del volume intermediato) e nazionale (17%), ferroviaria (14%) e marittima (13%).

La metà circa delle agenzie del cluster svolge anche attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici outgoing (26% del volume intermediato nel 49% dei casi).

In linea con la tipologia di attività svolta, la maggioranza delle agenzie presenta l'autorizzazione IATA per l'emissione e la vendita di biglietteria aerea e il 37% quella TRENITALIA.

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (37% di persone e 34% di capitali) e occupano 2-3 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti 40 mq circa di locali destinati alla vendita e, nel 61% dei casi, 24 mq di locali destinati esclusivamente ad uffici.

CLUSTER 5 – AGENZIE DI GRANDI DIMENSIONI CON ATTIVITÀ MISTA DI ORGANIZZAZIONE E INTERMEDIAZIONE

NUMEROSITÀ: 265

Il presente cluster è formato dalle agenzie di grandi dimensioni che effettuano sia organizzazione di pacchetti e servizi turistici (62% dei ricavi dell'attività) sia intermediazione nella vendita (27% dei ricavi dell'attività).

Si tratta principalmente di società di capitali (83% dei casi) e sono occupati complessivamente 13 addetti di cui 9 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti locali destinati alla vendita/settore commerciale di circa 140 mq ed uffici di 50 mq circa.

L'attività di organizzazione riguarda soprattutto i flussi outgoing, in particolare viaggi e soggiorni per vacanze (64% dei ricavi da organizzazione) e, in misura più contenuta, viaggi e soggiorni di lavoro (20% dei ricavi da organizzazione nel 57% dei casi).

L'attività d'intermediazione riguarda sia la vendita di pacchetti e servizi turistici in particolare di turismo outgoing (38% del volume intermediato), sia l'attività di biglietteria (49% del volume intermediato).

Oltre l'80% delle agenzie del cluster presenta l'autorizzazione IATA per l'emissione e la vendita di biglietteria aerea e il 50% quella TRENITALIA.

CLUSTER 6 – AGENZIE SPECIALIZZATE IN VIAGGI DI LAVORO

NUMEROSITÀ: 293

Le agenzie appartenenti al cluster svolgono prevalentemente attività di organizzazione (87% dei ricavi dell'attività) in particolare di viaggi e soggiorni di lavoro (79% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese del cluster sono soprattutto società di capitali (70% dei casi) ed occupano 4-5 addetti di cui 2-3 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (37 mq) e di locali destinati esclusivamente ad uffici (37 mq).

CLUSTER 7 – AGENZIE SPECIALIZZATE IN TURISMO INCOMING

NUMEROSITÀ: 770

Il presente cluster è formato dalle agenzie che effettuano prevalentemente organizzazione di pacchetti e servizi turistici (91% dei ricavi dell'attività) con specializzazione prevalente in viaggi e soggiorni per vacanze incoming (85% dei ricavi da organizzazione).

Si tratta in prevalenza di società (54% di capitali e 24% di persone) e gli addetti complessivamente occupati sono 3 di cui 2 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (30 mq circa) e di locali destinati esclusivamente ad uffici (30 mq).

CLUSTER 8 – AGENZIE INTERMEDIARIE SPECIALIZZATE IN TURISMO INCOMING

NUMEROSITÀ: 250

Il cluster raggruppa le agenzie che effettuano quasi esclusivamente attività di intermediazione nella vendita (85% dei ricavi dell'attività) specializzate in pacchetti e servizi turistici incoming (71% del volume intermedio).

Le imprese del cluster, soprattutto società (40% di persone e 27% di capitali), occupano 2 addetti e dispongono di locali destinati alla vendita/settore commerciale di 34 mq.

CLUSTER 9 – AGENZIE IN FRANCHISING O AFFILIATE A GRUPPI DI ACQUISTO/NETWORK

NUMEROSITÀ: 823

Il presente cluster raggruppa le agenzie operanti in franchising o affiliate a gruppi di acquisto/network che svolgono prevalentemente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (65% dei ricavi dell'attività) e, in misura minore, attività di intermediazione (25% dei ricavi dell'attività).

L'attività di organizzazione riguarda principalmente il turismo outgoing (80% dei ricavi da organizzazione); il 56% delle agenzie effettua la vendita di pacchetti e servizi turistici a prezzi speciali (con tecniche di vendita quali last minute, offerte speciali, advanced booking ecc.) per il 40% dei ricavi da organizzazione.

Anche l'intermediazione di pacchetti e servizi concerne soprattutto il turismo outgoing (58% del volume intermedio); il 30% del volume intermedio è relativo alla vendita di biglietti.

In linea con la modalità organizzativa adottata, il 70% circa dei soggetti del cluster sostiene spese per royalties in quote fisse e/o variabili.

Le imprese del cluster sono soprattutto società (40% di capitali e 39% di persone) e occupano 3 addetti di cui 1-2 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti 50 mq circa di locali destinati alla vendita.

CLUSTER 10 – AGENZIE SPECIALIZZATE IN TURISMO OUTGOING

NUMEROSITÀ: 1.358

Al cluster appartengono le agenzie che svolgono prevalentemente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (82% dei ricavi dell'attività) e sono specializzate in turismo outgoing (68% dei ricavi da organizzazione).

Le imprese sono soprattutto società (47% di capitali e 28% di persone) e occupano 2-3 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti locali destinati alla vendita (33 mq) e spesso locali destinati esclusivamente ad uffici (32 mq nel 61% dei casi).

CLUSTER 11 – AGENZIE CHE VENDONO AL PUBBLICO PREVALENTEMENTE TRAMITE INTERNET E CALL CENTER

NUMEROSITÀ: 255

Le agenzie appartenenti al cluster svolgono prevalentemente attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (87% dei ricavi dell'attività) e si caratterizzano per la modalità di vendita diretta al pubblico tramite internet e call center (86% dei ricavi da organizzazione).

L'attività di organizzazione riguarda soprattutto viaggi e soggiorni per vacanze outgoing (55% dei ricavi da organizzazione) e, in misura più contenuta, incoming (62% dei ricavi da organizzazione nel 39% dei casi).

Per quanto concerne la natura giuridica, le imprese del cluster sono soprattutto società (50% di capitali e 29% di persone) e occupano 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita/settore commerciale (34 mq) e di locali destinati esclusivamente ad uffici (23 mq).

CLUSTER 12 – AGENZIE INTERMEDIARIE

NUMEROSITÀ: 895

Il presente cluster è formato dalle agenzie che svolgono prevalentemente attività di intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei tour operator e di biglietteria (79% dei ricavi dell'attività).

L'intermediazione di pacchetti e servizi turistici riguarda soprattutto il turismo outgoing (49% del volume intermediato); l'attività di biglietteria è divisa tra biglietti aerei internazionali (10% del volume intermediato) e nazionali (9%), marittimi (6%) e ferroviari (11% del volume intermediato nel 45% dei casi).

Tra gli altri servizi offerti, le agenzie del cluster si occupano in prevalenza di prenotazioni alberghiere (10% del volume intermediato nel 62% dei casi) e di noleggio di autovetture e altri mezzi di trasporto (5% nel 29%).

Si tratta soprattutto di società (35% di persone e 33% di capitali) e gli addetti complessivamente occupati sono 2.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di locali destinati alla vendita (34 mq).

CLUSTER 13 – AGENZIE CON ATTIVITÀ MISTA DI ORGANIZZAZIONE E INTERMEDIAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.237

Al cluster appartengono le agenzie che svolgono attività mista di organizzazione di pacchetti e servizi turistici (54% dei ricavi dell'attività) e di intermediazione (29% dei ricavi dell'attività).

L'attività di organizzazione riguarda principalmente viaggi e soggiorni per vacanze outgoing (69% dei ricavi da organizzazione) e, in misura minore, il turismo incoming (32% dei ricavi da organizzazione nel 21% dei casi).

L'intermediazione concerne sia la vendita di pacchetti e servizi turistici outgoing (49% del volume intermediato) sia la biglietteria (34% del volume intermediato), in particolare aerea internazionale, aerea nazionale e marittima; il 68% delle agenzie si occupa anche di prenotazioni alberghiere (9% del volume intermediato).

Le imprese del cluster, principalmente società (42% di capitali e 35% di persone), occupano 2-3 addetti di cui 1 dipendente.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti locali destinati alla vendita (40 mq circa) e, nel 63% dei casi, locali destinati esclusivamente ad uffici (20 mq circa).

SUB ALLEGATO 16.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro, di inserimento, a termine, lavoratori a domicilio; personale con contratto di somministrazione di lavoro
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione
- Percentuale di lavoro prestato dai soci amministratori
- Percentuale di lavoro prestato dai soci non amministratori
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Locali destinati alla vendita (settore commerciale) (Mq)

QUADRO D:

- 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 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.)
- 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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)
- Attività di organizzazione: Viaggi e soggiorni per vacanze - Incoming
- Attività di organizzazione: Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc) - Incoming
- Attività di organizzazione: Viaggi e soggiorni di lavoro (congressi, meeting, incentive, ecc) - Outgoing
- Altri dati: Vendite dirette al pubblico (business to consumer) tramite Internet e call center
- Attività di intermediazione: Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)
- Attività di intermediazione: Biglietteria aerea nazionale
- Attività di intermediazione: Biglietteria aerea internazionale
- Attività di intermediazione: Biglietteria aerea extra BSP
- Attività di intermediazione: Biglietteria ferroviaria
- Attività di intermediazione: Biglietteria marittima
- Attività di intermediazione: Biglietteria autolinee

- Canale utilizzato per la commercializzazione dei pacchetti e servizi turistici: Ricavi derivanti dalla vendita attraverso Agenzie di viaggio intermediarie
- Tipologia commerciale: In franchising o affiliato a gruppi di acquisto/network
- Tipologia commerciale: Appartenenza a consorzi
- Altri elementi specifici: Spese per royalties in quote fisse per la partecipazione a “franchising o gruppi di acquisto/network”
- Altri elementi specifici: Spese per royalties in quote variabili per la partecipazione a “franchising o gruppi di acquisto/network”
- Altri elementi specifici: Contributi di partecipazione a consorzi

SUB ALLEGATO 16.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* = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{11})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{11})$;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili)* = $(\text{Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)} * 100) / (\text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)} - \text{Quote non commissionabili su biglietteria})^{12}$;
- *Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici* = $(\text{Ammontare dei ricavi di intermediazione conseguiti dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator} * 100) / (\text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator})$;
- *Ricarico per l'attività d'organizzazione* = $(\text{Ammontare totale dei ricavi conseguiti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici e di vendita di servizi singoli}^{13}) / (\text{Ammontare totale dei costi di acquisto sostenuti nell'attività di organizzazione di pacchetti e servizi turistici e di vendita di servizi singoli}^{14})$;
- *Valore aggiunto lordo per addetto* = $(\text{Valore aggiunto lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{15}$.

¹¹ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

¹² 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.

¹³ 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.

¹⁴ 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.

¹⁵ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali) 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 = (società) 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.

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)¹⁶];
- **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 + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR + (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 + 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 + Costo per la produzione di servizi)¹⁶ + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali) + 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** = (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).

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 rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

¹⁶ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 16.D - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici (%)		Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili) (%)		Ricarico per l'attività d'organizzazione	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2 e 5	18,89	65,00	7,39	25,00	2,55	20,00	1,12	2,00
1	Gruppo territoriale 1 e 3	21,36	65,00	7,39	25,00	2,88	20,00	1,12	2,00
2	Gruppo territoriale 2 e 5	15,24	50,00	9,15	25,00	4,23	22,00	1,06	1,50
2	Gruppo territoriale 1 e 3	18,99	50,00	9,24	25,00	4,38	22,00	1,06	1,50
3	Gruppo territoriale 2 e 5	19,77	65,00	8,16	25,00	2,77	20,00	1,07	1,50
3	Gruppo territoriale 1 e 3	22,82	65,00	8,71	25,00	3,03	20,00	1,09	1,50
4	Gruppo territoriale 2 e 5	16,48	50,00	7,99	22,00	4,12	22,00	1,05	1,50
4	Gruppo territoriale 1 e 3	20,81	50,00	8,00	22,00	4,24	22,00	1,06	1,50
5	Gruppo territoriale 2 e 5	23,76	70,00	8,78	22,00	3,95	20,00	1,09	1,70
5	Gruppo territoriale 1 e 3	27,39	70,00	8,78	22,00	3,95	20,00	1,09	1,70
6	Gruppo territoriale 2 e 5	18,87	65,00	7,95	22,00	3,63	20,00	1,11	2,00
6	Gruppo territoriale 1 e 3	26,27	65,00	7,95	22,00	3,63	20,00	1,12	2,00
7	Gruppo territoriale 2 e 5	18,35	65,00	7,00	25,00	3,00	20,00	1,09	1,70
7	Gruppo territoriale 1 e 3	20,73	65,00	7,00	25,00	3,00	20,00	1,11	1,70
8	Gruppo territoriale 2 e 5	13,27	50,00	9,00	25,00	4,29	22,00	1,05	1,50
8	Gruppo territoriale 1 e 3	17,25	50,00	9,00	25,00	4,29	22,00	1,05	1,50
9	Gruppo territoriale 2 e 5	18,94	65,00	8,34	25,00	3,56	20,00	1,08	1,50
9	Gruppo territoriale 1 e 3	21,77	65,00	8,55	25,00	3,58	20,00	1,08	1,50
10	Gruppo territoriale 2 e 5	16,37	50,00	6,80	22,00	3,00	20,00	1,09	1,70
10	Gruppo territoriale 1 e 3	18,96	50,00	6,80	22,00	3,00	20,00	1,09	1,70

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di pacchetti e servizi turistici (%)		Margine d'intermediazione commerciale relativo alla vendita di biglietterie ed altri servizi (al netto delle quote non commissionabili) (%)		Ricarico per l'attività d'organizzazione	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
11	Gruppo territoriale 2 e 5	17,52	65,00	7,30	25,00	3,75	20,00	1,08	2,00
11	Gruppo territoriale 1 e 3	21,23	65,00	7,30	25,00	3,75	20,00	1,11	2,00
12	Gruppo territoriale 2 e 5	15,38	50,00	8,64	25,00	4,01	20,00	1,06	1,70
12	Gruppo territoriale 1 e 3	19,28	50,00	8,64	25,00	4,01	20,00	1,07	1,70
13	Gruppo territoriale 2 e 5	17,31	65,00	7,81	25,00	4,13	22,00	1,08	1,70
13	Gruppo territoriale 1 e 3	21,29	65,00	7,81	25,00	4,30	22,00	1,08	1,70

SUB ALLEGATO 16.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi Soglia massima	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi Soglia massima	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00	3,60
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,80
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00	5,70
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00	11,69
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00	4,35
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00	3,88
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00	4,77
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,99
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00	6,55
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00	4,73
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00	5,38
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00	10,02
13	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,16

SUB ALLEGATO 16.F - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI

Le variabili utilizzate nell'analisi della congruità relative ai quadri del personale e degli elementi contabili, annotate in maniera indistinta, vanno neutralizzate per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tale neutralizzazione viene effettuata in base al coefficiente di scorporo, calcolato nel modo seguente:

$$\text{Coefficiente di scorporo} = \frac{\text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\text{Margine lordo complessivo aziendale.}}$$

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- Ricavi dichiarati non superiori al Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso non superiori al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

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 - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto**¹⁷ = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso**¹⁷ = 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;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine lordo complessivo aziendale** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)];
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR.

¹⁷ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 16.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a denti ed articoli promozionali	-	0,8758	0,9536	0,9835	0,8373	0,8427	1,0046
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali)	-	0,9177	1,0005	1,0646	1,0880	0,9951	1,0409
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)	0,9088	0,7741	0,8834	0,9933	0,9088	0,9389	0,8064
CVPROD	1,0292	1,0460	1,0626	1,1011	1,0216	1,0542	1,0458
CVPROD relativo alle Vendite pacchetti e servizi turistici a prezzi speciali (last minute, offerte speciali, advanced booking, ecc)	-	-	-	-	-	-	-0,0268
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	27.112,2473	14.043,9347	16.159,6604	17.294,1666	32.533,9590	27.843,5147	32.023,9219
Logaritmo in base 10 di [COSTI TOTALI + 10], differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	4.502,2260	2.298,3749	3.688,4184	2.836,8112	-	4.772,3086	2.584,6750
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a denti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali)	1,0186	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4 ^(*)	-	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 ^(*)	60,6344	81,4005	54,0495	76,5548	-	70,1562	101,6910
Valore massimo tra (Valore beni strumentali mobili e 2.500) elevato a 0,5 ^(*)	-	-	-	-	96,8997	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	-	0,0416	0,0618	0,0295	0,0788	-	0,0483
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria aerea al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	0,0117	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria ferroviaria	-	-	-	0,0177	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	0,0219	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria aerea al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria marittima al netto delle relative quote non commissionabili	0,0207	0,0278	0,0188	-	0,0140	0,0189	0,0171
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili	-	0,0343	0,0282	0,0258	0,0304	-	0,0225
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	0,0255	-	-	-	-	0,0326	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo 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 di capitali) + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + 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).
- **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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))* $(100 - (\text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)} + \text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)} + \text{Biglietteria aerea nazionale} + \text{Biglietteria aerea internazionale} + \text{Biglietteria aerea extra BSP} + \text{Biglietteria ferroviaria} + \text{Biglietteria marittima}))/100$.
- **Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria 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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))* $(\text{Biglietteria aerea nazionale} + \text{Biglietteria aerea internazionale} + \text{Biglietteria aerea extra BSP})/100 - \text{Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale} - \text{Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale}]$ e 0.
- **Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria ferroviaria** = (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.))* $(\text{Biglietteria ferroviaria})/100$.
- **Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria 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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))* $(\text{Biglietteria marittima})/100 - \text{Quote non commissionabili su biglietteria marittima}]$ 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.))* $(\text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)} + \text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)})/100 - 0,066*(\text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator} + \text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)})*(\text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)} + \text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)})/100$.

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

⁽⁹⁾ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,9270	1,0012	1,0241	0,9696	0,9868	0,9883
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali)	0,9684	1,0215	1,0484	1,0476	1,0697	1,0570
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)	0,8514	0,7603	0,9569	0,9482	0,6630	0,9757
CVPROD	1,0371	1,0566	1,0451	1,0468	1,0814	1,0549
CVPROD relativo alle Vendite pacchetti e servizi turistici a prezzi speciali (last minute, offerte speciali, advanced booking, ecc.)	-	-0,0245	-0,0325	-	-	-0,0352
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	19.946,7749	21.439,6332	33.221,1159	37.598,9879	21.028,3734	40.636,9369
Logaritmo in base 10 di [COSTI TOTALI + 10], differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	2.438,5130	2.268,2856	1.868,2597	3.036,9614	1.743,7628	1.726,5605
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali)	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4 ^(*)	-	-	-	-	-	227,5170
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 ^(*)	60,3441	68,5862	81,9223	46,6479	50,3271	-
Valore massimo tra (Valore beni strumentali mobili e 2.500) elevato a 0,5 ^(*)	-	-	-	-	-	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di altri servizi	0,0673	0,0369	0,0341	-	0,0451	0,0317
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria aerea al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	0,0248	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria ferroviaria	-	-	-	-	0,0284	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria marittima al netto delle relative quote non commissionabili	-	-	-	-	0,0338	-
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria aerea al netto delle relative quote non commissionabili + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria ferroviaria + Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria marittima al netto delle relative quote non commissionabili	0,0324	0,0270	0,0166	0,0286	-	0,0116
Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici al netto delle relative quote non commissionabili	0,0377	0,0338	0,0197	-	0,0426	0,0241
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	-	-	-	0,0322	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo 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 di capitali) + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + 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).
- **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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))* $(100 - (\text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)} + \text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)} + \text{Biglietteria aerea nazionale} + \text{Biglietteria aerea internazionale} + \text{Biglietteria aerea extra BSP} + \text{Biglietteria ferroviaria} + \text{Biglietteria marittima}))/100$.
- **Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria 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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))* $(\text{Biglietteria aerea nazionale} + \text{Biglietteria aerea internazionale} + \text{Biglietteria aerea extra BSP})/100$ - Quote non commissionabili su biglietteria aerea nazionale - Quote non commissionabili su biglietteria aerea internazionale] e 0.
- **Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria ferroviaria** = (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.))* $(\text{Biglietteria ferroviaria})/100$.
- **Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietteria 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 biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.))* $(\text{Biglietteria marittima})/100$ - Quote non commissionabili su biglietteria marittima] 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.))* $(\text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)} + \text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)})/100 - 0,066 * (\text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator} + \text{Ammontare del volume intermedio realizzato dalla vendita di biglietterie ed altri servizi (ad es. hotel, autonoleggi, ecc.)}) * (\text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (INCOMING)} + \text{Intermediazione nella vendita di pacchetti e servizi turistici dei Tour Operator (OUTGOING)})/100$.

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

⁽⁹⁾ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).