

Studio di settore UM15B - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia

L'attività interessata dallo studio UM15B è quella relativa al codice ATECO 2007 – 47.78.20 – Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia.

Lo studio di settore UM15B è il risultato della evoluzione dello studio TM15B approvato con decreto ministeriale del 5 aprile 2006 ed entrato in vigore a decorrere dal periodo d'imposta 2005.

L'evoluzione dello studio sul "*Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia*" ha condotto alla classificazione di 9 gruppi omogenei. I modelli di business sono stati individuati in base ai seguenti elementi: presenza di più di un punto vendita, tipologia dell'offerta, modalità organizzativa, dimensione del punto vendita e localizzazione del punto vendita. L'utilizzo di queste variabili ha permesso non solo di confermare ma anche di modificare alcuni modelli organizzativi presenti nel vecchio studio. Inoltre è stato individuato, all'interno del nuovo, il cluster dei negozi di ottica prevalentemente in franchising/affiliati, non presente nella precedente versione.

La revisione dello studio in oggetto ha reso possibile l'affinamento dell'analisi della coerenza economica delle singole realtà presenti sul mercato. Tale analisi viene ora, infatti, effettuata sulla base di quattro diversi indicatori solo in parte mutuati dal precedente studio: "*Valore aggiunto per addetto*", "*MOL per addetto non dipendente*", "*Durata delle scorte*" e "*Ricarico*".

Gli indicatori di normalità economica individuati sono:

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

Dalle analisi effettuate è emerso che, con riferimento all'applicazione dello studio UM15B a coloro che commerciano materiale per ottica, particolare attenzione dovrà essere posta relativamente alla problematica del "*fattore moda*" che potrebbe agire negativamente sulla rotazione delle giacenze di magazzino.

Infatti, come emerso in fase di analisi dello studio, alcuni prodotti, specialmente gli occhiali da sole di marca, sono molto richiesti dalla clientela solo per brevi periodi, perdono valore in poco tempo ed in seguito non è

possibile una loro restituzione al fornitore. Inoltre, spesso, per poter avere all'interno del negozio una determinata “griffe” è necessario effettuare ingenti ordini di merce che difficilmente si riuscirà poi a smaltire. Gli uffici, pertanto, dovranno tenere in opportuna considerazione il fatto che il valore contabile delle merci che compongono il magazzino potrebbe non corrispondere al reale valore commerciale delle stesse, in quanto non solo i prodotti acquistati diversi anni prima, ma anche quelli acquistati solo pochi mesi prima, possono subire un sensibile deprezzamento. Tale circostanza potrebbe rendere alcuni soggetti incoerenti con riferimento all'indicatore della “*durata delle scorte*”.