

Studio di settore UM29U – Commercio al dettaglio di mobili, articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica

Le attività interessate dallo studio di settore UM29U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

47.59.10 – Commercio al dettaglio di mobili per la casa;

47.59.91 – Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico.

Lo studio di settore UM29U costituisce l'evoluzione dello studio TM29U, approvato con decreto ministeriale del 17 marzo 2005 ed entrato in vigore a decorrere dal periodo d'imposta 2004.

L'evoluzione in argomento non ha evidenziato caratteristiche strutturali ed economiche delle imprese sostanzialmente diverse da quelle emerse con il precedente studio. Sono stati confermati 15 gruppi omogenei che si distinguono da quelli definiti nel vecchio studio TM29U solamente per lievi variazioni in termini di numerosità e di specializzazione all'interno di ciascuno di essi. I singoli cluster sono stati individuati utilizzando quattro fattori discriminanti: specializzazione merceologica, dimensione della struttura, modalità organizzativa e servizi offerti alla clientela.

Nel nuovo studio di settore in oggetto, l'analisi della coerenza economica delle singole attività produttive viene condotta, oltre che sulla base di due indicatori già presenti nel vecchio studio "*Valore aggiunto per addetto*" e "*Ricarico*", anche in relazione a due nuovi indicatori costituiti dal "*MOL per addetto non dipendente*" e dalla "*Durata delle scorte*" (che ha sostituito il precedente indicatore rotazione di magazzino).

Gli indicatori di normalità economica che trovano applicazione nel presente studio sono:

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

L'evoluzione dello studio ha, inoltre, permesso un affinamento dell'analisi della territorialità che ha consentito di valutare, in maniera più adeguata, l'incidenza della localizzazione di una azienda sulla sua capacità produttiva. In particolare, nella funzione di regressione costruita per il nuovo studio di settore

UM29U è stato utilizzato un nuovo correttivo che tiene conto del livello del canone di affitto degli immobili commerciali a livello comunale accanto a quello tradizionale basato sull'analisi della territorialità a livello comunale. Tale correttivo viene applicato, in maniera differenziata da cluster a cluster, sulla variabile "*Costo del venduto + Costo per la produzione dei servizi*".

In sede di applicazione del nuovo studio di settore UM29U, occorre tener presente che, come già evidenziato nella circolare 58/E del 2002 e nella circolare 32/E del 2005, nelle "*svendite*" degli articoli che costituiscono il "*magazzino expo*" si verifica spesso la necessità di liberare i locali per effettuare il rinnovo straordinario delle aree espositive o per l'adeguamento degli stessi alle norme di sicurezza e di igiene. Con riferimento al comparto cucine, è frequente che l'intero magazzino debba essere liquidato in tempi brevissimi per soddisfare l'esigenza di un totale rinnovamento della gamma dei prodotti. Queste situazioni, nell'esercizio in cui si verificano, possono comportare riduzioni del ricarico medio sulle vendite, in misura tanto maggiore, quanto è più limitato il fatturato rispetto al "*magazzino expo*". Per valutare correttamente tali situazioni, nel modello dello studio di settore in oggetto vengono richieste informazioni relative alla percentuale, rispettivamente, degli acquisti e dei ricavi derivanti dalla vendita di merci destinate all'allestimento di aree espositive (righe D46 e D47).

Infine, deve essere sottolineato che nel comparto della vendita al dettaglio di mobili, il modello organizzativo di alcune aziende del settore tende ad orientarsi verso l'offerta aggiuntiva alla propria clientela di servizi di consulenza, progettazione di interni e decorazioni che permettono percentuali di ricarico molto elevate. I risultati derivanti dall'applicazione dello studio UM29U potrebbero, pertanto, risultare non pienamente attendibili nei riguardi dei soggetti che si trovano in situazioni di difficoltà generali di mercato e che, di conseguenza, non riescono ad applicare ricarichi di pari misura.