

ALLEGATO 11

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VD02U

PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI

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 VD02U, evoluzione dello studio UD02U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VD02U è quella relativa ai seguenti codici ATECO 2007:

- 10.73.00 - Produzione di paste alimentari, di cuscus e di prodotti farinacei simili;
- 10.85.05 - Produzione di piatti pronti a base di pasta.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UD02U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2008, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2009.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 4.419.

Nella prima fase di analisi 487 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, 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 91 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) mancante o errato;

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alle materie prime (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti ottenuti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli altri elementi specifici (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 3.841.

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 simili¹.

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 11.A.

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.

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 contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi²;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi³;***
- ***Durata delle scorte⁴;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi⁵;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi⁶.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 11.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica⁷ anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

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"⁸. 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*.

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

³ 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.

⁴ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

⁵ L'indicatore verifica che il costo del venduto e costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

⁶ 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.

⁷ Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

⁸ 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.

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

- “Territorialità generale”⁹;
- “Territorialità del commercio”¹⁰;
- “Territorialità del livello delle retribuzioni”¹¹;
- “Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”¹².

La “Territorialità generale” differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche dello sviluppo socio-economico del territorio, in rapporto al grado di benessere, al livello di qualificazione professionale ed alla struttura economica, per comune.

La “Territorialità del commercio” differenzia il territorio nazionale sulla base delle caratteristiche della rete distributiva, in rapporto al suo grado di modernizzazione e di copertura dei servizi di prossimità, e allo sviluppo socio-economico del territorio, per comune.

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 dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale” differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli dei canoni di affitto dei locali commerciali per comune.

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

- le aree della territorialità generale e della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy¹³ ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi”;
- 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 dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi”.

Nel Sub Allegato 11.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

⁹ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

¹⁰ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

¹¹ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

¹² I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

¹³ Una variabile dummy è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile dummy relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

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 Congruietà.

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 11.A.

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

L'analisi discriminante consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati in funzione della relativa probabilità di appartenenza¹⁴.

Nel Sub Allegato 11.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi.

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:

- ***Durata delle scorte***¹⁵;
- ***Ricarico***¹⁶;
- ***Valore aggiunto lordo per addetto***¹⁷.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 11.C .

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventili¹⁸ differenziate

¹⁴ Con l'analisi discriminante lineare di Fisher, l'assegnazione ai gruppi omogenei viene determinata sulla base dei valori delle variabili discriminanti indicate nel modello; tale metodologia è basata sul calcolo della distanza, opportunamente pesata con la matrice di varianza e covarianza, tra tali valori ed il profilo medio di ogni gruppo omogeneo.

¹⁵ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

¹⁶ L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

¹⁷ 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.

per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità generale"¹⁹ a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e anche nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventiliiche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 11. D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 11.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile²⁰ o indeterminato²¹ il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" 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 ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto", 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 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 sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi***²²;
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi***²³;
- ***Durata delle scorte***²⁴;
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***²⁵;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***²⁶.

¹⁸ Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" 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.

¹⁹ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

²⁰ 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.

²¹ Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

²² L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

²³ 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.

²⁴ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

²⁵ L'indicatore verifica che il costo del venduto e costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

²⁶ 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.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 11.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventili 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 dell'indicatore.

Le distribuzioni ventili degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 11.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 11.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 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

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"²⁷.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" 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 2,9239).

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".

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"²⁷.

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, 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 0,7712).

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". 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".

²⁷ 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).

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale²⁸ viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali²⁹, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

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 economica³⁰.

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 o uguale 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 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo 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 + 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 economica³⁰.

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

Cluster	Valore mediano
1	37,01
2	37,44
3	35,20
4	40,28
5	44,52
6	44,40
7	38,00

²⁸ L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è calcolabile e vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

²⁹ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia_massima} + 365)}$$

³⁰ 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 + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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”³¹.

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	1,0719
2	1,1633
3	1,2241
4	1,1396
5	1,0389
6	1,0873
7	1,1377

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 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%³². Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il “ricavo minimo di cluster”.

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.

³¹ 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” + 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 “Durata delle scorte” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi”.

³² Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, centrato sul 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. L’intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

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

Nell'Allegato 23 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell'Allegato 22 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 11.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 11.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- tipologia di attività;
- tipologia di prodotto;
- tipologia di clientela.

Il fattore dimensionale ha permesso di evidenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 5).

Per quanto riguarda la tipologia di attività si possono suddividere le imprese che effettuano produzione con marchio proprio (cluster 1, 5 e 6) da quelle che effettuano produzione senza marchio da vendersi sfusa (cluster 2, 3 e 4) e da quelle che esercitano una tipologia di attività mista (cluster 7).

Nell'ambito della tipologia di prodotto è stato possibile differenziare le imprese che producono in prevalenza paste alimentari secche (cluster 6) da quelle che producono paste alimentari fresche sfuse (cluster 2, 3 e 7) e confezionate (cluster 1 e 5).

La tipologia di clientela ha permesso di distinguere i cluster che si rivolgono in maniera prevalente ad una clientela costituita da privati (cluster 2, 3 e 4) da quelli che presentano una tipologia di clientela costituita dalla distribuzione commerciale (cluster 1, 5, 6 e 7).

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

CLUSTER 1 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI FRESCHE CONFEZIONATE

NUMEROSITÀ: 324

Le aziende del cluster sono per il 44% ditte individuali e per il 37% società di persone, con una struttura composta da 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 111 mq di locali destinati alla produzione e 40 mq di magazzino; nel 41% dei casi sono presenti locali destinati alla vendita al dettaglio di 23 mq.

Le aziende appartenenti al cluster effettuano prevalentemente la produzione con marchio proprio (78% dei ricavi) per una clientela rappresentata da commercianti al dettaglio (31% dei ricavi), grande distribuzione (19%), ristoranti e pubblici esercizi (18%), privati (13%) e commercianti all'ingrosso (13%), su un'area di mercato che si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Coerentemente con la tipologia di clientela la vendita con emissione di fattura e quella con scontrino si attestano rispettivamente all'86% ed al 14% dei ricavi.

Le materie prime utilizzate sono in prevalenza sfarinati (49% degli acquisti), prodotti lattiero caseari (14%) ed ovoprodotti (12%).

Tra i prodotti ottenuti le paste alimentari fresche confezionate sono nettamente prevalenti (78% dei ricavi) con una focalizzazione dell'assortimento sulle paste fresche confezionate ripiene (29%) e paste alimentari fresche confezionate non all'uovo (22%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 impastatrice, 2 laminatori/estrusori/torchi (32% dei casi), 2 cilindri (34%), 2 formatrici, 1 pastorizzatore, 1 essiccatore, 3 celle e/o banchi frigorifero, 3 fuochi (42%), 1 macchina/impianto di confezionamento, 1 forno (41%) ed 1 sfogliatrice (48%).

CLUSTER 2 – LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI FRESCHE DA VENDERSI SFUSE CON FOCALIZZAZIONE DELL'ASSORTIMENTO SULLE PASTE RIPIENE

NUMEROSITÀ: 1.026

Le aziende appartenenti al cluster sono per il 60% ditte individuali e per il 38% società di persone, con una struttura composta da 2 addetti. Solo nel 55% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 39 mq di locali destinati alla produzione e 23 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

Le aziende del cluster effettuano quasi esclusivamente produzione senza marchio da vendersi sfusa (84% dei ricavi) per privati (88% dei ricavi) su un'area di mercato comunale e provinciale; coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita con scontrino rappresenta l'89% dei ricavi.

Le materie prime utilizzate sono soprattutto sfarinati (23% degli acquisti), carni e salumi (22%), prodotti lattiero caseari (19%) ed ovoprodotti (11%).

Tra i prodotti ottenuti le paste alimentari fresche sfuse sono nettamente prevalenti (79% dei ricavi) con una focalizzazione dell'assortimento sulle paste fresche sfuse ripiene (37%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 impastatrice, 1 cilindro (37% dei casi), 1 sfogliatrice (41%), 2 formatrici, 3 celle e/o banchi frigorifero, 1 forno e 3 fuochi.

CLUSTER 3 – PICCOLI LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI FRESCHE DA VENDERSI SFUSE CON FOCALIZZAZIONE DELL'ASSORTIMENTO SULLE PASTE ALL'UOVO

NUMEROSITÀ: 1.176

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (75% dei soggetti) e società di persone (24%) con una struttura generalmente priva di dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 31 mq di locali destinati alla produzione e 16 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

Le aziende del cluster effettuano quasi esclusivamente produzione senza marchio da vendersi sfusa (84% dei ricavi) per privati (89% dei ricavi) su un'area di mercato ristretta all'ambito comunale; coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita con scontrino è nettamente prevalente (91% dei ricavi).

Le materie prime utilizzate sono soprattutto sfarinati (47% degli acquisti), ovoprodotti (17%) e prodotti lattiero caseari (11%).

Tra i prodotti ottenuti le paste alimentari fresche sfuse sono nettamente prevalenti (93% dei ricavi) con una focalizzazione dell'assortimento sulle paste fresche sfuse all'uovo (38%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 impastatrice, 1 formatrice, 2 celle e/o banchi frigorifero, 1 forno e 3 fuochi (47% dei casi).

CLUSTER 4 – LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI ALTRI PRODOTTI FARINACEI E DI PIATTI PRONTI

NUMEROSITÀ: 521

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente ditte individuali (71% dei soggetti) e società di persone (26%) con una struttura composta da 2 addetti. Solo nel 51% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 31 mq di locali destinati alla produzione e 15 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

Le aziende del cluster effettuano principalmente produzione senza marchio da vendersi sfusa (67% dei ricavi) per privati (91% dei ricavi), su un'area di mercato ristretta all'ambito comunale; coerentemente con la tipologia di clientela, la vendita con scontrino è nettamente prevalente (94% dei ricavi).

Le materie prime utilizzate sono soprattutto sfarinati (40% degli acquisti), prodotti lattiero caseari (20%), carni e salumi (11%) e vegetali (8%).

Le aziende del cluster effettuano in prevalenza la produzione di altri prodotti farinacei (80% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 impastatrice, 2 celle e/o banchi frigorifero, 1 forno e 3 fuochi (32% dei casi).

CLUSTER 5 – IMPRESE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI FRESCHE PREVALENTEMENTE CONFEZIONATE

NUMEROSITÀ: 95

Le aziende appartenenti al cluster sono sia società di capitali (67% dei soggetti) che società di persone (25%), con una struttura composta da 17 addetti di cui 14 dipendenti, tra i quali si rileva la presenza di 2 impiegati, 7 operai generici, 2 operai specializzati, 1 dipendente a tempo parziale ed 1 apprendista.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 784 mq di locali destinati alla produzione, 619 mq di magazzino e 156 mq di uffici.

Le aziende del cluster effettuano prevalentemente la produzione con marchio proprio (62% dei ricavi) e con marchio del distributore (29%).

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto dalla grande distribuzione (39% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (22%) ed industria/artigiani (16%); l'area di mercato si spinge fino al livello nazionale.

Coerentemente con la tipologia di clientela la vendita con emissione di fattura rappresenta il 96% dei ricavi.

Le materie prime utilizzate sono soprattutto sfarinati (52% degli acquisti), prodotti lattiero caseari (15%), ovoprodotti (9%) e carni e salumi (9%).

Tra i prodotti ottenuti prevalgono le paste alimentari fresche confezionate (45% dei ricavi) soprattutto ripiene (22%) e paste secche (28%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 impastatrici, 2 laminatori/estrusori/torchi, 2 sfogliatrici (47% dei casi), 1 cilindro, 5 formatrici, 2 pastorizzatori, 3 essiccatori, 2 dosatrici automatiche, 3 sistemi di controllo di temperatura ed umidità, 5 celle e/o banchi frigorifero, 3 forni (47%), 4 fuochi (45%) e 3 macchine/impianti di confezionamento.

CLUSTER 6 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI SECCHIE

NUMEROSITÀ: 153

Le aziende appartenenti al cluster sono prevalentemente società, di capitali (43% dei soggetti) e di persone (35%), con una struttura composta da 5 addetti, di cui 4 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 230 mq di locali destinati alla produzione, 149 mq di magazzino e 31 mq di uffici.

Le aziende del cluster effettuano prevalentemente la produzione con marchio proprio (67% dei ricavi) e, marginalmente, con marchio del distributore (23%).

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto da commercianti all'ingrosso (34% dei ricavi), commercianti al dettaglio (28%) e grande distribuzione (15%); l'area di mercato si estende fino al livello nazionale.

Coerentemente con la tipologia di clientela la vendita con emissione di fattura rappresenta il 94% dei ricavi.

Le materie prime utilizzate sono in prevalenza sfarinati (75% degli acquisti) ed ovoprodotti (7%).

Tra i prodotti ottenuti prevalgono le paste alimentari secche (64% dei ricavi), in particolare non all'uovo (49%) e speciali (16%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 impastatrice, 2 laminatori/estrusori/torchi (30% dei casi), 4 formatrici (37%), 3 essiccatori, 2 sistemi di controllo di temperatura ed umidità (46%), 1 cella e/o banco frigorifero ed 1 macchina/impianto di confezionamento.

CLUSTER 7 – LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI PASTE ALIMENTARI FRESCHE DA VENDERSI SFUSE CON PREVALENTE CLIENTELA PROFESSIONALE

NUMEROSITÀ: 497

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (59% dei soggetti) e società di persone (31%), con una struttura composta da 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono articolate in 70 mq di locali destinati alla produzione, 24 mq di magazzino e 14 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

Le aziende del cluster effettuano la produzione senza marchio da vendersi sfusa (55% dei ricavi) e con marchio proprio (40%).

La tipologia di clientela è rappresentata soprattutto da ristoranti e pubblici esercizi (32% dei ricavi), commercianti al dettaglio (29%) e privati (21%); l'area di mercato è essenzialmente provinciale.

Coerentemente con la tipologia di clientela la vendita con emissione di fattura e quella con scontrino si attestano rispettivamente al 68% ed al 32% dei ricavi.

Le materie prime utilizzate sono in prevalenza sfarinati (41% degli acquisti), ovoprodotti (15%), prodotti lattiero caseari (13%) e carni e salumi (11%).

Tra i prodotti ottenuti le paste alimentari fresche sfuse sono nettamente prevalenti (79% dei ricavi) con una focalizzazione dell'assortimento sulle paste fresche sfuse ripiene (30%) e sfuse all'uovo (27%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da 1 impastatrice, 1 laminatore/estrusore/torchio (37% dei casi), 1 cilindro (35%), 1 essiccatore (44%), 3 formatrici (48%), 3 celle e/o banchi frigorifero, 1 forno e 2 fuochi.

SUB ALLEGATO 11.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

- Numero giornate retribuite per i Dirigenti
- Numero giornate retribuite per i Quadri
- Numero giornate retribuite per gli Impiegati
- Numero giornate retribuite per gli Operai generici
- Numero giornate retribuite per gli Operai specializzati
- Numero 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, lavoranti 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
- Numero Giornate di sospensione, C.I.G. e simili del personale dipendente

QUADRO B:

- Locali destinati alla produzione
- Locali e/o spazi destinati a magazzino
- Locali destinati ad uffici e/o servizi
- Locali destinati alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce

QUADRO C:

- Tipologia di attività: Produzione senza marchio da vendersi sfusa
- Tipologia di attività: Produzione con marchio del distributore
- Tipologia di attività: Commercializzazione di prodotti acquistati da terzi e non trasformati e/o non lavorati dall'impresa
- Area di mercato: Nazionale (1 = comune; 2 = provincia; 3 = fino a 3 regioni; 4 = oltre 3 regioni)
- Area di mercato: U.E.
- Area di mercato: Extra U.E.
- Tipologia della clientela: Industria/artigiani
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso, agenti consegnatari, agenti in tentata vendita
- Tipologia della clientela: Ristoranti e pubblici esercizi
- Tipologia della clientela: Grande distribuzione e distribuzione organizzata
- Tipologia della clientela: Privati
- Cessioni (U.E., extra U.E.)

QUADRO D:

- Materie prime: Ovoprodotti (uova in guscio, uova trattate, etc.)
- Materie prime: Carni e salumi
- Materie prime: Vegetali freschi e conservati
- Materie prime: Prodotti lattiero-caseari
- Materie prime: Patate e derivati
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche e/o pastorizzate da vendersi sfuse - non all'uovo
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche e/o pastorizzate da vendersi sfuse - all'uovo
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche e/o pastorizzate da vendersi sfuse - ripiene
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche e/o pastorizzate da vendersi sfuse - gnocchi
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche confezionate - non all'uovo
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche confezionate - all'uovo
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche confezionate - ripiene
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari fresche confezionate - gnocchi
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari stabilizzate - all'uovo
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari stabilizzate - ripiene
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari stabilizzate - gnocchi
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari secche - non all'uovo
- Prodotti ottenuti: Paste alimentari secche - all'uovo
- Prodotti ottenuti: Altri prodotti - Paste speciali (aromatizzate, biologiche, integrali, aproteiche, etc.)
- Prodotti ottenuti: Altri prodotti - Piatti pronti
- Prodotti ottenuti: Altri prodotti - Altri prodotti farinacei
- Vendite con emissione di fattura

QUADRO E:

- Impastatrici
- Sfogliatrici
- Pastorizzatori
- Essiccatori
- Dosatrici automatiche
- Sistemi di controllo di temperatura ed umidità
- Celle e banchi frigoriferi
- Macchine o impianti di confezionamento

SUB ALLEGATO 11.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- **Durata delle scorte** = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi** = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{33})$;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi** = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{33})$;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati}^{34})$;
- **Ricarico** = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Valore aggiunto lordo per addetto** = $(\text{Valore aggiunto lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{35})$.

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)³⁶;

³³ 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).

³⁴ 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" + 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 "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

³⁵ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività (ditte individuali) 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 (società) 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 a: (Numero delle giornate retribuite - Numero delle giornate di sospensione, C.I.G. e simili del personale dipendente) 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).

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

³⁶ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

- **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 (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + 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 (escluse quelle relative a prodotti 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;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, 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 + Costo per la produzione di servizi)³⁶ + 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** = 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.

SUB ALLEGATO 11.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Imprese specializzate nella produzione di paste alimentari fresche confezionate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,29	5,98	8,99	12,88	16,30	20,32	23,90	30,00	35,95	41,94	48,83	55,95	71,11	80,07	95,30	114,16	142,57	238,21
Ricarico	Tutti i soggetti	1,69	1,88	2,04	2,12	2,26	2,36	2,47	2,55	2,63	2,70	2,81	2,90	2,99	3,19	3,26	3,55	3,74	4,23	5,24

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	0,72	5,20	8,83	10,84	13,73	16,23	17,67	19,30	21,05	22,43	24,08	25,87	27,89	30,40	31,83	33,35	34,40	37,34	45,85
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	7,69	14,65	17,18	18,70	22,24	23,11	25,06	26,32	27,20	29,82	31,79	33,35	34,54	36,11	38,70	39,92	44,93	49,22	62,03

Cluster 2 - Laboratori specializzati nella produzione di paste alimentari fresche da vendersi sfuse con focalizzazione dell'assortimento sulle paste ripiene

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,56	4,08	5,89	8,32	10,21	12,18	13,89	16,90	19,58	23,25	26,41	30,49	34,53	39,26	47,01	57,72	69,60	83,74	118,72
Ricarico	Tutti i soggetti	1,86	2,03	2,17	2,26	2,36	2,41	2,46	2,53	2,59	2,67	2,74	2,83	2,90	2,98	3,10	3,24	3,41	3,74	4,27

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	8,39	11,85	13,65	14,84	15,96	16,99	17,73	19,16	20,11	20,78	21,39	22,04	23,46	24,63	26,16	27,46	28,41	31,90	36,55
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	10,27	13,38	15,39	16,79	18,19	19,29	20,18	21,28	21,89	23,01	24,12	25,40	26,79	28,05	29,57	31,46	33,78	36,90	41,41

Cluster 3 - Piccoli laboratori specializzati nella produzione di paste alimentari fresche da vendersi sfuse con focalizzazione dell'assortimento sulle paste all'uovo

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,53	4,18	7,57	10,84	13,73	17,18	20,23	24,24	29,43	34,29	40,13	48,26	56,12	68,34	81,46	95,09	121,83	209,13
Ricarico	Tutti i soggetti	1,78	2,05	2,21	2,34	2,42	2,51	2,60	2,67	2,76	2,84	2,94	3,04	3,16	3,28	3,45	3,67	3,95	4,42	5,40

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	4,21	8,24	10,01	11,67	12,59	13,40	14,58	15,44	16,36	16,96	17,81	18,74	19,61	20,71	21,94	23,34	25,51	27,65	31,63
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	6,77	10,27	11,43	12,93	15,03	15,84	17,09	18,20	19,24	20,19	20,86	22,01	23,14	24,17	25,30	27,14	29,89	32,76	37,07

Cluster 4 - Laboratori specializzati nella produzione di altri prodotti farinacei e di piatti pronti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,51	5,03	7,79	10,93	14,11	17,50	21,38	26,10	31,65	38,43	44,21	54,63	67,29	90,97	107,73	128,16	160,27	286,50
Ricarico	Tutti i soggetti	1,54	1,73	1,94	2,09	2,17	2,22	2,28	2,35	2,41	2,48	2,55	2,62	2,70	2,82	2,96	3,10	3,32	3,61	4,29

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	2,94	7,15	7,75	10,61	11,82	12,86	13,35	14,74	15,44	15,99	16,88	17,63	19,48	20,08	22,05	23,63	27,43	29,50	31,83
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	5,48	9,38	11,52	13,71	15,29	16,31	17,19	18,32	19,34	20,16	21,31	22,18	23,52	24,63	26,69	28,92	31,98	36,72	42,67

Cluster 5 - Imprese di più grandi dimensioni specializzate nella produzione di paste alimentari fresche prevalentemente confezionate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,73	13,64	16,36	20,18	24,79	29,91	35,02	38,52	41,27	44,82	50,44	55,48	62,10	69,80	77,40	88,35	117,83	131,32	170,76
Ricarico	Tutti i soggetti	1,49	1,60	1,70	1,84	1,94	2,01	2,10	2,16	2,19	2,23	2,26	2,39	2,46	2,54	2,59	2,65	2,79	3,00	3,21

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	21,92	24,22	28,17	29,00	35,52	36,75	37,88	43,21	44,86	46,00	46,54	50,09	55,49	57,67	57,71	62,23	65,89	69,09	98,71
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	3,05	23,75	29,55	31,38	33,12	36,39	37,44	41,51	43,88	45,22	46,23	47,51	50,28	54,32	61,19	62,71	65,37	69,91	83,26

Cluster 6 - Imprese specializzate nella produzione di paste alimentari secche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,48	9,74	14,17	21,04	26,28	32,69	38,10	51,26	62,04	70,07	80,97	91,06	102,08	113,24	133,91	153,50	204,45	255,99	349,60
Ricarico	Tutti i soggetti	1,22	1,51	1,60	1,71	1,79	1,92	1,97	2,07	2,17	2,24	2,34	2,38	2,58	2,71	2,84	3,03	3,14	3,32	4,45

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-1,40	0,81	5,50	7,99	11,36	14,63	19,74	21,32	22,12	22,82	25,02	26,64	27,72	31,96	35,71	41,98	46,38	48,85	68,14
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	3,23	9,63	17,98	22,81	25,67	27,77	28,85	29,56	32,85	34,10	34,43	38,75	39,98	42,53	44,27	50,27	58,94	63,62	78,48

Cluster 7 - Laboratori specializzati nella produzione di paste alimentari fresche da vendersi sfuse con prevalente clientela professionale

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,88	4,74	6,95	10,05	14,94	17,82	20,85	23,91	27,67	32,24	37,63	45,59	54,80	63,34	72,11	80,32	110,46	157,78
Ricarico	Tutti i soggetti	1,70	1,87	2,06	2,19	2,24	2,33	2,40	2,48	2,53	2,62	2,73	2,86	2,97	3,06	3,18	3,34	3,67	4,13	4,63

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	3,43	8,02	10,07	11,65	12,59	14,16	15,27	16,40	18,15	19,27	20,36	21,36	23,85	24,93	26,77	28,27	31,06	35,66	44,15
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	7,59	12,20	13,51	15,67	17,26	18,60	19,80	21,00	22,13	23,65	24,83	25,98	27,83	28,78	31,39	33,54	35,24	37,22	44,84

SUB ALLEGATO 11.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	90,00	2,12	4,23
2	Tutti i soggetti	0,00	80,00	2,41	4,27
3	Tutti i soggetti	0,00	80,00	2,34	4,42
4	Tutti i soggetti	0,00	90,00	2,28	4,29
5	Tutti i soggetti	0,00	90,00	2,10	3,21
6	Tutti i soggetti	0,00	150,00	1,97	4,45
7	Tutti i soggetti	0,00	80,00	2,19	4,63

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	21,04	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	25,06	90,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	17,73	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	20,18	90,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	16,96	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	19,24	90,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	15,99	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	19,34	90,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	29,00	100,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	33,12	120,00
6	Gruppo territoriale 2, 5	21,32	100,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	25,67	120,00
7	Gruppo territoriale 2, 5	18,15	70,00
	Gruppo territoriale 1, 3, 4	22,13	90,00

SUB ALLEGATO 11.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - Imprese specializzate nella produzione di paste alimentari fresche confezionate

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,89	3,10	3,89	4,90	5,71	6,87	7,80	8,84	9,61	10,44	11,64	12,63	14,05	15,18	16,19	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	6,55	10,31	13,59	15,54	17,25	20,97	22,38	22,73	23,47	24,05	25,45	27,10	29,13	31,81	39,14	70,33
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,28	0,49	0,65	0,91	1,13	1,27	1,73	2,19	2,74	3,50	4,31	5,06	6,25	7,35	8,79	10,24	12,97	15,94
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	3,29	5,98	8,99	12,88	16,30	20,32	23,90	30,00	35,95	41,94	48,83	55,95	71,11	80,07	95,30	114,16	142,57	238,21

Cluster 2 - Laboratori specializzati nella produzione di paste alimentari fresche da vendersi sfuse con focalizzazione dell'assortimento sulle paste ripiene

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,30	1,26	2,09	3,02	3,62	4,45	5,27	6,22	7,16	8,17	9,18	10,40	11,71	12,95	14,58	16,60	20,64
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	7,97	13,96	15,15	18,96	21,32	22,22	23,18	23,43	23,68	24,05	25,50	27,84	37,33
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,19	0,44	0,61	0,74	0,92	1,11	1,31	1,53	1,75	2,04	2,46	2,81	3,44	3,98	4,67	5,43	6,46	7,75	10,19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	1,56	4,08	5,89	8,32	10,21	12,18	13,89	16,90	19,58	23,25	26,41	30,49	34,53	39,26	47,01	57,72	69,60	83,74	118,72

Cluster 3 - Piccoli laboratori specializzati nella produzione di paste alimentari fresche da vendersi sfuse con focalizzazione dell'assortimento sulle paste all'uovo

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,40	1,27	2,24	3,43	4,85	6,10	7,43	8,77	10,40	11,73	13,20	14,40	16,03	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	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,46	9,10	18,59	19,59	21,63	23,02	24,55	28,95	38,13	44,48
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,28	0,46	0,68	0,87	1,11	1,36	1,60	2,05	2,49	3,06	3,73	4,36	5,15	6,16	7,82	9,29	12,44
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,53	4,18	7,57	10,84	13,73	17,18	20,23	24,24	29,43	34,29	40,13	48,26	56,12	68,34	81,46	95,09	121,83	209,13

Cluster 4 - Laboratori specializzati nella produzione di altri prodotti farinacei e di piatti pronti

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,51	2,71	4,13	5,26	6,84	7,83	8,98	10,68	11,99	13,32	14,68	16,63	18,73	24,55
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,14	11,30	21,15	22,41	22,73	23,45	24,37	24,80	26,41	26,42	30,57	31,69	52,28	55,13
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,32	0,47	0,60	0,75	0,98	1,22	1,50	1,75	2,28	2,77	3,29	4,13	4,82	5,94	7,43	9,53	12,72
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,51	5,03	7,79	10,93	14,11	17,50	21,38	26,10	31,65	38,43	44,21	54,63	67,29	90,97	107,73	128,16	160,27	286,50

Cluster 5 - Imprese di più grandi dimensioni specializzate nella produzione di paste alimentari fresche prevalentemente confezionate

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,79	2,91	3,33	3,90	4,69	5,78	6,73	7,31	7,86	8,45	9,31	9,53	10,43	10,80	11,67	14,24
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	3,86	10,26	13,24	14,53	15,12	18,79	21,40	22,37	22,61	23,93	25,09	27,62	28,41	29,45	30,46	30,74	64,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,25	0,38	0,51	0,71	0,87	1,00	1,07	1,16	1,61	2,07	2,66	3,40	3,99	5,14	6,46	7,33	8,63	9,38	10,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,73	13,64	16,36	20,18	24,79	29,91	35,02	38,52	41,27	44,82	50,44	55,48	62,10	69,80	77,40	88,35	117,83	131,32	170,76

Cluster 6 - Imprese specializzate nella produzione di paste alimentari secche

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,23	2,89	3,74	4,49	5,07	6,11	6,92	7,95	9,37	10,10	11,71	13,58	14,13	15,53
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	5,84	8,28	10,45	13,19	17,60	18,46	21,86	22,08	22,67	23,72	25,11	26,33	29,04	29,91	38,81	52,58	83,16
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,16	0,37	0,49	0,61	0,78	0,97	1,34	1,82	2,10	2,37	3,23	3,60	4,55	5,95	6,79	8,20	9,72	12,29	18,35
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,48	9,74	14,17	21,04	26,28	32,69	38,10	51,26	62,04	70,07	80,97	91,06	102,08	113,24	133,91	153,50	204,45	255,99	349,60

Cluster 7 - Laboratori specializzati nella produzione di paste alimentari fresche da vendersi sfuse con prevalente clientela professionale

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	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,40	1,85	3,19	4,57	5,18	6,25	7,11	7,87	9,02	10,42	11,92	12,52	13,58	15,06	16,73	20,27
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	0,50	8,55	16,49	18,47	18,89	21,37	22,92	23,52	24,22	24,29	25,01	26,53	28,54	30,97	35,94	43,97	50,75
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,35	0,53	0,68	0,81	1,03	1,22	1,45	1,80	2,24	2,60	3,14	3,69	5,03	5,88	7,39	9,21	10,66	14,49
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	1,88	4,74	6,95	10,05	14,94	17,82	20,85	23,91	27,67	32,24	37,63	45,59	54,80	63,34	72,11	80,32	110,46	157,78

SUB ALLEGATO 11.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	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	25,00	50,00	7,00
2	Tutti i soggetti	25,00	50,00	6,00
3	Tutti i soggetti	25,00	50,00	6,00
4	Tutti i soggetti	25,00	50,00	6,00
5	Tutti i soggetti	25,00	50,00	7,00
6	Tutti i soggetti	25,00	50,00	7,00
7	Tutti i soggetti	25,00	50,00	6,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima
1	Tutti i soggetti	90,00
2	Tutti i soggetti	80,00
3	Tutti i soggetti	80,00
4	Tutti i soggetti	90,00
5	Tutti i soggetti	90,00
6	Tutti i soggetti	150,00
7	Tutti i soggetti	80,00

SUB ALLEGATO 11.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
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 + 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	0,9597	-	-	-	-	0,8971	0,9030
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)	-	-	-	-	0,9803	-	-
Totale Mq dei Locali destinati alla produzione ^(*)	-	77,4532	46,2140	119,9948	-	-	-
CVPROD, quota fino a 180.000 euro	-	-	-	-	-	0,2710	-
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,3332	0,2910	-	-	-
CVPROD	1,2122	-	-	-	-	1,1340	1,5283
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 2 e 5 della territorialità generale a livello comunale	-	-	-	-0,1147	-	-0,0910	-
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,1186	-	-	-	-	-0,2132
CVPROD, differenziale relativo a "Vendite con emissione di fattura"	-	-	-	-	-	-	-0,2274
CVPROD, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-0,1209	-	-	-	-	-	-
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	49.187,7177	32.370,0937	29.212,0039	17.394,2620	-	-	32.687,0456
COSTI TOTALI	-	1,1685	1,1784	1,1251	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
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 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 VBS elevato a 0,3 ^(*)	-	-	-	-	1,0549	-	-
VBS elevato a 0,4 ^(*)	-	-	620,3682	-	-	-	-
VBS elevato a 0,5 ^(*)	86,0884	84,4864	-	240,0009	-	-	84,0087
VBS elevato a 0,7 ^(*)	-	-	-	-	12,9512	-	-
VBS ^(*)	-	-	-	-	-	0,1828	-

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 ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria;
- **VBS** = valore massimo tra Valore beni strumentali mobili e 1.500;
- **Aree della territorialità generale a livello comunale:**
 - Gruppo 2* Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali;
 - Gruppo 5* Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata;
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale:**
 - Gruppo 1* Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;
 - Gruppo 4* Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni, livello delle quotazioni immobiliari, riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale territoriale relativo alla territorialità generale a livello comunale o alla territorialità del commercio a livello comunale coincide con la variabile della funzione di ricavo nell'area territoriale di appartenenza.

^(*) 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). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.