

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM01U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI
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 VM01U, evoluzione dello studio UM01U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VM01U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 47.11.20 – Supermercati;
- 47.11.30 – Discount di alimentari;
- 47.11.40 – Minimercati ed altri esercizi non specializzati di alimentari vari;
- 47.21.02 – Commercio al dettaglio di frutta e verdura preparata e conservata;
- 47.25.00 – Commercio al dettaglio di bevande;
- 47.29.10 – Commercio al dettaglio di latte e di prodotti lattiero-caseari;
- 47.29.20 – Commercio al dettaglio di caffè torrefatto;
- 47.29.30 – Commercio al dettaglio di prodotti macrobiotici e dietetici;
- 47.29.90 – Commercio al dettaglio di altri prodotti alimentari in esercizi specializzati n.c.a..

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM01U 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 68.833.

Nella prima fase di analisi 7.023 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 1.484 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (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 60.326.

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.

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.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 8.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 8.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 significative⁸ è stata effettuata con il metodo “*stepwise*”⁹. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” è ottenuta applicando il metodo dei minimi

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 il 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 + “Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso”.

⁸ Le variabili utilizzate sono state neutralizzate per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso come indicato nel Sub Allegato 8.I.

⁹ 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.

quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

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

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

- “Territorialità del commercio”¹⁰;
- “Territorialità del livello delle retribuzioni”¹¹;
- “Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante”¹²;
- “Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”¹³.

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 del reddito disponibile per abitante” differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per 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 del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili *dummy*¹⁴ 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 del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi”;
- 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 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

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

¹⁴ 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 Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 8.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 appartenenza¹⁵.

Nel Sub Allegato 8.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*** ¹⁶;
- ***Resa delle superfici commerciali*** ¹⁷.
- ***Ricarico*** ¹⁸;
- ***Valore aggiunto lordo per addetto*** ¹⁹;

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 8.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 ventili²⁰ differenziate

¹⁵ 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.

¹⁶ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

¹⁷ L'indicatore fornisce una misura dei ricavi per ogni mq di superficie destinata alla vendita e all'esposizione interna della merce.

¹⁸ L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

¹⁹ 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 gli indicatori “Resa delle superfici commerciali”, “Ricarico” e “Valore aggiunto lordo per addetto” anche sulla base della “territorialità del commercio”²¹ 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 8.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 8.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 calcolabile²² o indeterminato²³ il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l’indicatore “Resa delle superfici commerciali” se l’indicatore è calcolabile e se il suo valore 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.

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 ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori “Resa delle superfici commerciali”, “Ricarico” e “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*** ²⁴;
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*** ²⁵;
- ***Durata delle scorte*** ²⁶;

²⁰ 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.

²¹ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

²² 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.

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

²⁴ L’indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

²⁵ 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.

²⁶ L’indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi***²⁷;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***²⁸.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 8.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 8.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 8.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"²⁹.

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 0,9769).

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"³⁰.

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"²⁹.

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

²⁷ L'indicatore verifica che il costo del venduto e il costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

²⁸ 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.

²⁹ 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).

³⁰ Per il calcolo del rapporto la variabile è stata neutralizzata per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,3231).

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”³⁰.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore “Durata delle scorte” non normale³¹ viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il “Costo del venduto” 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 finali³², come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo “Costo del venduto” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica³³.

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”, moltiplicando i ricavi dichiarati dal contribuente per il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto”, diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto” 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” è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

Il nuovo “Costo del venduto” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica³³.

³¹ 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.

³² Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

**Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo
“Costo del venduto”**

Cluster	Valore mediano
1	78,26
2	76,07
3	79,13
4	79,06
5	68,47
6	74,99
7	76,49
8	82,37
9	70,92
10	67,22
11	79,06
12	63,95
13	76,89
14	64,81
15	72,32
16	78,02
17	76,23
18	78,38
19	76,19
20	78,34
21	74,55

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”³⁴ + “Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso”.

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 costo³⁵ (vedi tabella 2).

³⁴ 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 Per il calcolo del rapporto le variabili sono state neutralizzate per la componente relativa all’attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

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

Cluster	Coefficiente
1	1,0382
2	1,1450
3	1,1023
4	1,0778
5	1,1885
6	1,1313
7	1,0878
8	1,0623
9	1,1282
10	1,1195
11	1,0627
12	1,1669
13	1,1490
14	1,1998
15	1,1592
16	1,0362
17	1,0807
18	1,0552
19	1,1474
20	1,0478
21	1,1471

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%³⁶. 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.

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.

³⁶ 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.

Nel Sub Allegato 8.I 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 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 8.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha portato all'individuazione di 21 gruppi omogenei (cluster) differenziati in funzione dei seguenti fattori:

- ampiezza dell'assortimento merceologico e tipologia prevalente di prodotti venduti;
- numero di unità locali destinate alla vendita;
- modalità di acquisto dei prodotti;
- dimensione del punto vendita;
- numero di giorni di apertura nell'anno;
- tipologia di esercizio.

I punti vendita sono stati distinti, innanzitutto, sulla base dell'ampiezza dell'assortimento. Da un lato, gli esercizi con un assortimento limitato nel senso che una parte rilevante dei ricavi deriva dalla vendita di una o poche categorie merceologiche e, dall'altro lato, gli esercizi con un assortimento ampio.

I negozi con assortimento limitato sono stati suddivisi sulla base della tipologia prevalente di prodotti venduti:

- frutta e verdura fresche (cluster 2);
- alcolici e superalcolici (cluster 5);
- confezioni alimentari e scatolame (cluster 6);
- prodotti della macellazione (cluster 7);
- olio e bevande analcoliche (cluster 9);
- prodotti di gastronomia (cluster 10);
- pane, pasta fresca e prodotti da forno (cluster 12);
- caffè torrefatto sfuso (cluster 14);
- salumi e insaccati (cluster 19);
- latte e prodotti lattiero-caseari (cluster 21).

I negozi con un ampio assortimento merceologico sono distinti in base al numero di unità locali destinate alla vendita, alla modalità di acquisto dei prodotti e alla dimensione del punto vendita:

- catene di supermercati (cluster 16);
- catene di minimercati (cluster 18);
- catene di minimercati di piccole dimensioni (cluster 17);
- supermercati di grandi dimensioni (cluster 1);
- supermercati (cluster 20);
- minimercati (cluster 4);

- minimercati che acquistano da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (cluster 11);
- minimercati di piccole dimensioni (cluster 13);
- minimercati di piccole dimensioni che acquistano da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (cluster 3).
- Sulla base del numero di giorni di apertura nell'anno, infine, è stato individuato il cluster dei punti vendita stagionali (cluster 15).
- La tipologia di esercizio, infine, ha permesso l'individuazione dei discount (cluster 8).

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 – SUPERMERCATI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 283

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 882 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 548 mq di locali adibiti a magazzino, 50 mq adibiti ad uffici e 4 punti cassa con lettore ottico. Inoltre, sono presenti locali adibiti a laboratorio per la preparazione di prodotti gastronomici (43 mq nel 41% dei casi).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (17% dei ricavi), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (10%), olio e bevande analcoliche (9%), latte e prodotti lattiero-caseari (9%), salumi e insaccati (9%), prodotti della macellazione (9%), frutta e verdura fresche (8%), alcolici e superalcolici (7%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (5%), surgelati (4%) e casalinghi e giocattoli (3%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (52% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (28%) e produttori (16%).

Nelle imprese del cluster, in prevalenza società (69% di capitali e 25% di persone), sono occupati 15 addetti di cui 14 dipendenti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (26 metri lineari), banchi frigorifero (28 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 69 metri cubi, 6 bilance a calcolo automatico e 3 affettatrici.

CLUSTER 2 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE FRUTTA E VERDURA FRESCHE

NUMEROSITÀ: 2.216

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di frutta e verdura fresche (43% dei ricavi) rispetto agli altri cluster.

L'offerta è integrata da prodotti quali: confezioni alimentari e scatolame (9% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (8%), salumi e insaccati (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), olio e bevande analcoliche (6%) e detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (5%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 58 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 21 mq.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti). Una parte degli acquisti è effettuata presso mercati generali o tramite partecipazione ad aste (34% degli acquisti nel 51% dei casi).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (75% dei soggetti) e si rileva la presenza di 1-2 addetti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari) e 1 bilancia a calcolo automatico. Il 63% dei soggetti possiede 1 affettatrice e il 62% armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 28 metri cubi.

CLUSTER 3 – MINIMERCATI DI PICCOLE DIMENSIONI CHE ACQUISTANO DA GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE E AFFILIANTI

NUMEROSITÀ: 4.831

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 100 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 30 mq di locali adibiti a magazzino e, nel 44% dei casi, 1 punto cassa con lettore ottico.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliati (80% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (14%).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (17% dei ricavi), salumi e insaccati (15%), latte e prodotti lattiero-caseari (13%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (10%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (10%), olio e bevande analcoliche (9%), frutta e verdura fresche (7%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (3%).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (60% dei casi) e di società di persone (34%) e si rileva la presenza di 2 addetti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (5 metri lineari), banchi frigorifero (4 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 18 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 4 – MINIMERCATI

NUMEROSITÀ: 2.518

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 166 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 117 mq di locali adibiti a magazzino e 2 punti cassa con lettore ottico (nel 58% dei casi).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (16% dei ricavi), salumi e insaccati (11%), latte e prodotti lattiero-caseari (11%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (10%), olio e bevande analcoliche (10%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (8%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (6%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (75% degli acquisti) e, in misura minore, ai produttori (27% degli acquisti nel 58% dei casi).

Il 41% delle imprese sono ditte individuali e il 40% società di persone; si rileva la presenza di 3 addetti di cui 2 dipendenti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (7 metri lineari), banchi frigorifero (6 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 19 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici.

CLUSTER 5 - NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI ALCOLICI E SUPERALCOLICI

NUMEROSITÀ: 2.110

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente alcolici e superalcolici (86% dei ricavi).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 51 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 47 mq.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a produttori (49% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (43%).

Si tratta principalmente di ditte individuali (60% dei soggetti) e società di persone (33%); si rileva la presenza di 1 addetto.

Generalmente, all'interno del punto vendita non si rilevano particolari dotazioni strumentali.

CLUSTER 6 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE CONFEZIONI ALIMENTARI E SCATOLAME

NUMEROSITÀ: 1.343

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di confezioni alimentari e scatolame (65% dei ricavi) rispetto agli altri cluster.

L'offerta è integrata da prodotti quali: olio e bevande analcoliche (5% dei ricavi) e detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (5%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 55 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 20 mq.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (70% dei soggetti) e si rileva la presenza di 1 addetto.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (2 metri lineari), banchi frigorifero (4 metri lineari nel 55% dei casi), 1 bilancia a calcolo automatico (nel 56% dei casi) e 1 affettatrice (nel 42% dei casi).

CLUSTER 7 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PRODOTTI DELLA MACELLAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.127

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di prodotti della macellazione (24% dei ricavi) rispetto agli altri cluster.

L'offerta è integrata da prodotti quali: salumi e insaccati (17% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (12%), confezioni alimentari e scatolame (11%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), olio e bevande analcoliche (6%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (6%) e surgelati (3%).

I soggetti del cluster preparano in proprio prodotti di gastronomia pronti a cuocere (29% dei soggetti) e cotti (17%); l'88% dei soggetti produce in proprio gli insaccati.

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 112 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 48 mq. Inoltre, sono presenti locali adibiti a laboratorio per la preparazione di prodotti gastronomici (26 mq nel 56% dei casi).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (61% degli acquisti), ai produttori (22% degli acquisti nel 57% dei casi) e a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (60% nel 38%).

Si tratta di ditte individuali (52% dei soggetti) e società di persone (39%); si rileva la presenza di 3 addetti di cui 1 dipendente.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (5 metri lineari), banchi frigorifero (7 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 38 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici. Il 57% dei soggetti possiede 1 macchina per sottovuoto.

CLUSTER 8 - DISCOUNT

NUMEROSITÀ: 582

Gli esercizi appartenenti al cluster, che dichiarano di appartenere alla tipologia discount, sono dotati di 325 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 83 mq di locali adibiti a magazzino e 2 punti cassa con lettore ottico. Nel 56% dei casi sono presenti 12 mq di locali adibiti ad ufficio.

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (20% dei ricavi), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (11%), latte e prodotti lattiero-caseari (10%), salumi e insaccati (10%), olio e bevande analcoliche (8%), frutta e verdura fresche (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), surgelati (6%) e alcolici e superalcolici (4%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (55% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (35%).

Nelle imprese del cluster, in prevalenza società (45% di capitali e 30% di persone), sono occupati 5 addetti di cui 4 dipendenti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (11 metri lineari), banchi frigorifero (12 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 38 metri cubi e 2 bilance a calcolo automatico. Il 54% dei soggetti possiede 2 affettatrici.

CLUSTER 9 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI OLIO E BEVANDE ANALCOLICHE

NUMEROSITÀ: 866

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente olio e bevande analcoliche (80% dei ricavi). Una parte dei ricavi proviene dalla vendita di alcolici e superalcolici (12%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 49 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 110 mq.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti) e ai produttori (52% degli acquisti nel 55% dei casi).

Si tratta di ditte individuali (67% dei soggetti) e società di persone (27%); si rileva la presenza di 1 addetto.

Generalmente, all'interno del punto vendita non si rilevano particolari dotazioni strumentali.

CLUSTER 10 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PRODOTTI DI GASTRONOMIA

NUMEROSITÀ: 1.809

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere (25 % dei ricavi) rispetto agli altri cluster.

Le imprese del cluster preparano in proprio prodotti di gastronomia cotti (nel 95% dei casi) e pronti a cuocere (63%).

L'offerta è integrata da prodotti quali: salumi e insaccati (17% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (13%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (9%), confezioni alimentari e scatolame (9%) e olio e bevande analcoliche (6%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 68 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 31 mq; inoltre, coerentemente con l'attività svolta dalle imprese del cluster, sono presenti 20 mq di laboratorio per la preparazione di prodotti gastronomici.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (67% degli acquisti), ai produttori (28% degli acquisti nel 61% dei casi) e a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliati (48% nel 24%).

Si tratta principalmente di ditte individuali (51% dei soggetti) e società di persone (43%); si rileva la presenza di 3 addetti di cui 1 dipendente.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (4 metri lineari), banchi frigorifero (6 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 44 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico, 2 affettatrici e 1 forno a convezione. Sono presenti anche 1 forno a microonde (nel 46% dei casi) e 1 macchina per sottovuoto (44%).

CLUSTER 11 – MINIMERCATI CHE ACQUISTANO DA GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE E AFFILIATI

NUMEROSITÀ: 2.121

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 242 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 92 mq di locali adibiti a magazzino, 7 mq di locali adibiti ad uso ufficio e 2 punti cassa con lettore ottico.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliati (79% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (14%).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), salumi e insaccati (12%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (11%), latte e prodotti lattiero-caseari (11%), frutta e verdura fresche (8%), olio e bevande analcoliche (8%), prodotti della macellazione (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (3%).

Si tratta in prevalenza di società (49% di persone e 28% di capitali); si rileva la presenza di 5 addetti di cui 4 dipendenti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (11 metri lineari), banchi frigorifero (11 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 30 metri cubi, 3 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici. Il 51% dei soggetti possiede una macchina per sottovuoto.

CLUSTER 12 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PANE, PASTA FRESCA E PRODOTTI DA FORNO

NUMEROSITÀ: 1.677

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di pane, pasta fresca e prodotti da forno (38% dei ricavi) rispetto agli altri cluster.

L'offerta è integrata da prodotti quali: pasticceria e dolci freschi (12% dei ricavi), salumi e insaccati (10%), latte e prodotti lattiero-caseari (9%), confezioni alimentari e scatolame (9%), olio e bevande analcoliche (6%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 57 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 28 mq. Inoltre, sono presenti locali adibiti a laboratorio per la preparazione di prodotti gastronomici (39 mq nel 41% dei casi).

Il 72% dei soggetti prepara in proprio i prodotti di panetteria e da forno.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (69% degli acquisti) e ai produttori (36% degli acquisti nel 56% dei casi).

Si tratta di ditte individuali (57% dei soggetti) e società di persone (39%); si rileva la presenza di 2 addetti di cui 1 dipendente.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (4 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 32 metri cubi, 1-2 bilance a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 13 – MINIMERCATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 25.630

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 55 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 27 mq di locali adibiti a magazzino (nel 64% dei casi).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: pane, pasta fresca e prodotti da forno (14% dei ricavi), confezioni alimentari e scatolame (14%), latte e prodotti lattiero-caseari (12%), salumi e insaccati (11%), olio e bevande analcoliche (9%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (9%) e surgelati (5%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (84% degli acquisti) e ai produttori (26% degli acquisti nel 42% dei casi).

Il 79% delle imprese sono ditte individuali e il 19% società di persone; si rileva la presenza di 1 addetto.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 25 metri cubi (nel 54% dei casi), 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 14 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CAFFÈ TORREFATTO SFUSO

NUMEROSITÀ: 328

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente caffè torrefatto sfuso (49% dei ricavi) e altri prodotti (26%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 39 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 24 mq.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (58% degli acquisti) e ai produttori (56% degli acquisti nel 56% dei casi).

Si tratta principalmente di ditte individuali (69% dei soggetti) e società di persone (25%); si rileva la presenza di 2 addetti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (3 metri lineari), 1-2 macina caffè e 1 bilancia a calcolo automatico.

CLUSTER 15 – NEGOZI STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 883

I soggetti appartenenti al cluster sono negozi con apertura stagionale: i giorni di apertura nell'anno sono 176.

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 72 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 35 mq (64% dei casi).

L'assortimento dei prodotti è costituito da: salumi e insaccati (13% dei ricavi), confezioni alimentari e scatolame (12%), latte e prodotti lattiero-caseari (11%), olio e bevande analcoliche (11%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (11%), alcolici e superalcolici (7%) e detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (7%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (71% dei soggetti) e società di persone (25%); si rileva la presenza di 1-2 addetti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (4 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 40 metri cubi (nel 60% dei casi), 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 16 – CATENE DI SUPERMERCATI

NUMEROSITÀ: 461

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più supermercati. In particolare, si rilevano 2 punti vendita nel 58% dei casi, 3 punti vendita nel 23% dei casi e più di 3 punti vendita nel restante 19% dei casi. Ciascun punto vendita dispone mediamente di circa 420 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 127 mq per il magazzino, 13 mq di locali adibiti ad ufficio e 3 punti cassa con lettore ottico.

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), salumi e insaccati (11%), latte e prodotti lattiero-caseari (10%), prodotti della macellazione (10%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (10%), frutta e verdura fresche (9%), olio e bevande analcoliche (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (6%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (70% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (19%) e produttori (13% degli acquisti nel 52% dei casi).

Nelle imprese del cluster, in prevalenza società (66% di capitali e 30% di persone), sono occupati 17 addetti di cui 15 dipendenti.

CLUSTER 17 – CATENE DI MINIMERCATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 930

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più minimercati di piccole dimensioni. In particolare, si rilevano 2 punti vendita nell'89% dei casi, 3 punti vendita nel 9% dei casi e più di 3 punti vendita nel restante 2% dei casi. Ciascun punto vendita dispone mediamente di 73 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 20 mq per il magazzino.

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (14% dei ricavi), salumi e insaccati (13%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (12%), latte e prodotti lattiero-caseari (12%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (8%), olio e bevande analcoliche (8%), alcolici e superalcolici (5%) e surgelati (4%).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti) e ai produttori (28% degli acquisti nel 52% dei casi).

Nelle imprese del cluster, in prevalenza ditte individuali (53% dei soggetti) e società di persone (34%), sono occupati 3 addetti di cui 1-2 dipendenti.

CLUSTER 18 – CATENE DI MINIMERCATI

NUMEROSITÀ: 683

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più minimercati. In particolare, si rilevano 2 punti vendita nel 74% dei casi, 3 punti vendita nel 18% dei casi e più di 3 punti vendita nel restante 8% dei casi. Ciascun punto vendita dispone mediamente di circa 210 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 66 mq per il magazzino, 6 mq di locali adibiti ad ufficio e 2 punti cassa con lettore ottico.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (63% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (25%) e produttori (15% degli acquisti nel 54% dei casi).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), salumi e insaccati (12%), latte e prodotti lattiero-caseari (11%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (11%), frutta e verdura fresche (8%), olio e bevande analcoliche (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), prodotti della macellazione (7%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%).

Nelle imprese del cluster, in prevalenza società (43% di persone e 40% di capitali), sono occupati 10 addetti di cui 8 dipendenti.

CLUSTER 19 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE SALUMI E INSACCATI

NUMEROSITÀ: 6.505

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di salumi e insaccati (35% dei ricavi) rispetto agli altri cluster.

L'offerta è integrata da prodotti quali: latte e prodotti lattiero-caseari (19% dei ricavi), confezioni alimentari e scatolame (11%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (10%) e olio e bevande analcoliche (7%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 48 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 17 mq.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (78% degli acquisti) e ai produttori (31% degli acquisti nel 50% dei casi).

Si tratta di ditte individuali (77% dei soggetti) e società di persone (21% dei soggetti); si rileva la presenza di 1 addetto.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), 1 bilancia a calcolo automatico, 1 affettatrice e, nel 62% dei casi, armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 31 metri cubi.

CLUSTER 20 – SUPERMERCATI

NUMEROSITÀ: 1.192

Le imprese appartenenti al cluster sono dotate di 536 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 188 mq di locali adibiti a magazzino, 16 mq adibiti ad uso ufficio e 4 punti cassa con lettore ottico. Inoltre, nel 33% dei casi sono presenti 31 mq di locali adibiti a laboratorio per la preparazione di prodotti gastronomici.

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti (68% degli acquisti), commercianti all'ingrosso (23%) e produttori (13% degli acquisti nel 48% dei casi).

L'assortimento merceologico è composto prevalentemente da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), salumi e insaccati (11%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (10%), latte e prodotti lattiero-caseari (10%), prodotti della macellazione (9%), frutta e verdura fresche (8%), olio e bevande analcoliche (7%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (6%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%).

Nelle imprese del cluster, in prevalenza società (53% di capitali e 35% di persone), sono occupati 10 addetti di cui 8 dipendenti.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi di vendita (21 metri lineari), banchi frigorifero (20 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 41 metri cubi, 4 bilance a calcolo automatico e 3 affettatrici. Il 59% dei soggetti possiede 1 macchina per sottovuoto.

CLUSTER 21 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI LATTE E PRODOTTI LATTIERO-CASEARI

NUMEROSITÀ: 1.974

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente prodotti lattiero-caseari (65% dei ricavi). Una parte dei ricavi proviene dalla vendita di salumi e insaccati (12%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 36 mq e i locali adibiti a magazzino misurano 25 mq (nel 66% dei casi).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e ai produttori (48% degli acquisti nel 60% dei casi).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (72% dei soggetti) e società di persone (24%); si rileva la presenza di 1 addetto.

La dotazione di beni strumentali è formata generalmente da banchi frigorifero (3 metri lineari), 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice. Inoltre, sono presenti 3 metri lineari di banchi di vendita (nel 62% dei casi) e armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 32 metri cubi (nel 60% dei casi).

SUB ALLEGATO 8.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:

- Punti cassa con lettore ottico per i codici a barre (Numero)
- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali adibiti ad uffici (Mq)
- Giorni di apertura nell'anno (Numero)
- Apertura stagionale (1 = fino a 3 mesi; 2 = fino a 6 mesi; 3 = fino a 9 mesi)
- Tipologia di esercizio (1 = negozio tradizionale; 2 = superette o minimercato; 3 = supermercato ; 4 = discount)
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Locali destinati a magazzini e/o depositi (Mq)
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Locali adibiti ad uffici (Mq)

QUADRO D:

- Modalità di acquisto: Da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante
- Modalità di acquisto: Da mercati generali o tramite partecipazione ad aste
- Prodotti merceologici venduti: Frutta e verdure fresche
- Prodotti merceologici venduti: Pane, pasta fresca e prodotti da forno
- Prodotti merceologici venduti: Pasticceria e dolci freschi
- Prodotti merceologici venduti: Olio e bevande analcoliche
- Prodotti merceologici venduti: Alcolici e superalcolici
- Prodotti merceologici venduti: Latte e prodotti lattiero-caseari
- Prodotti merceologici venduti: Salumi e insaccati
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti della macellazione
- Prodotti merceologici venduti: Confezioni alimentari e scatolame
- Prodotti merceologici venduti: Caffè torrefatto sfuso
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere
- Altri dati: Preparazione gastronomia cotta
- Altri dati: Preparazione gastronomia pronta a cuocere

- Altri dati: Produzione propria di insaccati
- Altri dati: Produzione propria di prodotti di panetteria e prodotti da forno

QUADRO E:

- Affettatrici (Numero)
- Bilance a calcolo automatico (Numero)
- Apparecchi per cottura: Forni a convezione (Numero)

SUB ALLEGATO 8.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** = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] \cdot 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi** = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà})^{37}$;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi** = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})^{37}$;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) \cdot 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = $(\text{Costi residuali di gestione} \cdot 100) / (\text{Ricavi dichiarati})^{38} + \text{"Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso"}^{39}$;
- **Resa delle superfici commerciali** = $(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}) / (\text{Superficie totale dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce})^{39}$;
- **Ricarico** = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Valore aggiunto lordo per addetto** = $(\text{Valore aggiunto lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{40}$.

³⁷ 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).

³⁸ 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".

³⁹ Superficie totale dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce = Somma della variabile "Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce" per tutte le Unità locali destinate all'attività di vendita compilate. 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).

⁴⁰ 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 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).

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

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)⁴¹;
- **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)⁴¹ + 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.

⁴¹ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 8.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 – Supermercati di grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,95	14,68	16,72	20,79	22,67	25,05	27,25	29,28	32,81	35,56	38,78	45,55	51,30	56,63	62,67	80,51	95,17	121,62	185,06

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	1.127,04	1.464,90	1.882,48	2.069,94	2.313,86	2.775,70	2.901,17	3.030,07	3.153,26	3.317,72	3.802,67	3.940,06	4.569,40	4.813,22	5.384,67	5.604,36	6.002,91	6.304,55	7.406,64
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.572,92	2.178,05	2.493,19	2.769,71	3.036,14	3.312,26	3.608,83	3.848,59	4.065,82	4.407,90	4.807,34	5.160,12	5.646,38	5.959,58	6.698,90	7.457,51	8.002,81	9.366,40	11.932,26
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,13	1,15	1,17	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,26	1,26	1,27	1,27	1,28	1,30	1,31	1,33	1,34	1,35	1,42
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,15	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,27	1,29	1,29	1,30	1,31	1,32	1,34	1,37	1,42	1,45	1,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	17,51	20,40	22,55	24,89	26,92	28,47	29,19	30,41	32,50	34,01	34,78	37,20	38,18	40,32	41,17	42,99	46,84	50,35	55,19
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	17,49	24,21	28,22	31,80	32,59	33,66	34,80	36,01	36,77	37,77	38,65	39,75	41,23	42,15	44,70	45,63	47,93	53,74	62,68

Cluster 2 – Negozi che vendono prevalentemente frutta e verdura fresche

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	3,60	7,77	11,76	15,80	19,91	24,28	28,09	32,22	37,26	43,91	50,66	60,44	70,38	81,17	90,24	108,22	132,14	172,06	312,82

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	625,68	835,86	1.014,44	1.179,10	1.348,80	1.498,21	1.689,26	1.928,98	2.163,04	2.392,56	2.512,83	2.741,90	2.994,18	3.369,15	3.644,09	4.012,00	4.675,55	5.518,36	7.289,93
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	806,62	1.119,63	1.347,61	1.540,49	1.730,94	1.961,48	2.195,69	2.389,50	2.579,35	2.839,73	3.141,05	3.418,06	3.740,33	4.079,26	4.508,95	5.105,27	5.777,18	6.916,70	9.539,80
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,14	1,18	1,19	1,21	1,22	1,23	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,33	1,35	1,38	1,41	1,47	1,54	1,70
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,13	1,20	1,23	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,33	1,34	1,36	1,37	1,40	1,42	1,46	1,51	1,59	1,73
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	4,82	7,24	9,06	10,26	11,29	12,20	13,31	14,15	14,92	15,69	16,73	17,52	18,79	20,25	21,42	23,43	25,80	28,54	33,34
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	2,75	8,14	10,58	12,08	13,36	14,54	15,52	16,61	17,71	18,70	19,61	20,68	21,70	23,05	24,46	25,68	27,95	30,67	35,27

Cluster 3 – Minimercati di piccole dimensioni che acquistano da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti

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	8,65	14,77	19,49	23,56	27,39	31,71	35,22	39,71	44,29	49,23	54,64	60,57	68,42	78,38	89,08	102,96	119,17	151,64	215,66

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	943,28	1.255,73	1.476,88	1.680,80	1.879,71	2.096,80	2.339,66	2.513,53	2.761,80	2.956,10	3.269,23	3.544,76	3.889,90	4.169,85	4.455,99	4.975,06	5.622,67	6.652,05	9.310,53
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.079,93	1.392,03	1.647,56	1.854,24	2.025,90	2.258,09	2.457,54	2.655,49	2.890,10	3.135,42	3.385,96	3.633,43	3.935,42	4.299,04	4.719,98	5.213,26	5.881,17	6.763,48	8.773,09
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,12	1,15	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,21	1,22	1,23	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,33	1,39
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,15	1,19	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,29	1,30	1,31	1,32	1,33	1,35	1,38	1,41	1,49
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	8,08	11,26	13,52	15,22	16,47	17,70	19,15	20,75	22,06	23,07	24,24	25,60	26,71	28,23	29,71	31,63	34,29	37,16	43,65
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	7,70	11,94	14,03	15,73	17,07	18,16	19,41	20,64	21,73	22,90	24,11	25,36	26,73	28,34	29,76	31,77	33,94	37,01	42,28

Cluster 4 – Minimercati

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	10,46	15,78	21,02	26,18	31,27	36,56	42,54	47,86	54,07	61,11	69,82	77,63	87,61	100,12	115,34	131,56	158,07	196,47	297,10

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	788,69	1.105,18	1.427,82	1.691,76	1.927,41	2.173,13	2.399,58	2.617,74	2.839,04	3.061,17	3.262,65	3.610,92	3.991,57	4.494,49	5.063,25	5.753,81	6.644,32	7.869,69	10.377,35
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.027,98	1.391,94	1.701,78	1.963,93	2.172,40	2.439,17	2.727,71	3.009,61	3.305,45	3.547,09	3.888,63	4.279,88	4.670,61	5.130,68	5.824,70	6.767,08	7.711,58	9.586,73	14.513,77
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,11	1,14	1,16	1,18	1,19	1,20	1,20	1,21	1,22	1,23	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,29	1,31	1,34	1,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,14	1,19	1,21	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,29	1,30	1,31	1,33	1,35	1,37	1,39	1,43	1,47	1,56
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	8,68	12,95	15,55	17,59	19,58	21,41	22,39	23,74	25,20	26,20	27,43	28,43	29,54	31,11	33,01	35,21	38,48	42,99	50,69
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	9,31	14,51	16,91	18,86	20,60	22,24	23,79	25,12	26,27	27,56	29,03	30,68	31,93	33,62	35,41	37,65	40,28	44,75	56,70

Cluster 5 - Negozi specializzati nella vendita di alcolici e superalcolici

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	21,64	37,64	51,63	65,10	77,09	90,13	104,42	120,98	139,88	158,55	179,13	204,32	230,31	267,71	306,32	352,04	420,56	532,08	804,57

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	225,69	423,05	502,67	609,63	702,40	830,40	984,71	1.038,34	1.118,72	1.242,11	1.379,06	1.512,58	1.725,73	2.026,00	2.255,20	2.780,56	3.246,70	3.840,67	4.866,25
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	489,27	703,16	902,20	1.064,32	1.249,18	1.422,06	1.620,21	1.838,33	2.092,53	2.366,33	2.657,39	2.959,48	3.357,17	3.831,15	4.409,25	5.095,58	6.171,13	8.131,65	13.304,13
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,06	1,19	1,24	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,40	1,44	1,49	1,54	1,60	1,64	1,70	1,80	1,88	2,05	2,62
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,13	1,22	1,28	1,32	1,34	1,36	1,39	1,41	1,43	1,46	1,49	1,53	1,58	1,63	1,68	1,76	1,87	2,03	2,35
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-1,29	3,05	5,07	6,58	7,44	8,63	9,58	10,53	11,32	11,93	12,56	13,38	14,52	15,86	16,90	18,77	20,57	23,08	31,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	-0,17	3,71	6,73	9,41	11,47	13,18	14,52	15,57	17,20	18,74	20,13	22,15	24,06	26,47	28,95	31,67	34,99	40,04	48,73

Cluster 6 – Negozi che vendono prevalentemente confezioni alimentari e scatolame

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	9,53	18,87	26,58	35,61	43,01	52,36	62,12	69,76	81,21	92,24	107,00	118,19	127,46	145,94	173,08	205,02	261,97	355,64	599,07

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	479,47	693,32	881,08	1.020,73	1.134,20	1.248,17	1.352,50	1.542,58	1.741,58	1.903,53	2.079,33	2.387,91	2.778,08	3.263,45	3.584,48	4.104,84	4.925,70	6.036,47	7.793,03
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	488,25	738,10	918,60	1.129,13	1.314,31	1.478,00	1.727,40	1.961,86	2.168,97	2.374,71	2.687,53	3.002,60	3.334,05	3.685,42	4.202,71	4.606,07	5.584,28	7.246,70	11.135,20
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,09	1,15	1,17	1,19	1,20	1,21	1,22	1,24	1,25	1,26	1,28	1,30	1,32	1,35	1,37	1,40	1,48	1,62	1,88
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,09	1,18	1,22	1,25	1,26	1,28	1,30	1,32	1,34	1,36	1,38	1,41	1,44	1,49	1,54	1,62	1,70	1,85	2,11
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	1,73	4,38	6,50	7,78	8,83	10,30	11,29	12,13	12,87	14,10	15,09	16,73	17,78	19,04	20,33	22,27	24,01	26,83	35,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	0,00	4,82	7,81	10,02	11,35	12,33	13,49	14,65	16,06	17,40	18,70	20,05	21,85	23,95	25,77	27,71	31,20	34,68	42,00

Cluster 7 – Negozi che vendono prevalentemente prodotti della macellazione

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	8,60	12,71	16,85	19,98	23,88	26,86	30,35	34,29	38,23	43,44	50,64	56,12	63,81	73,37	85,56	100,79	119,39	147,99	218,05

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	1.110,34	1.296,64	1.573,07	1.842,97	2.148,92	2.404,42	2.493,88	2.763,42	3.051,87	3.372,31	3.559,93	3.837,59	4.109,93	4.552,31	4.988,58	5.330,40	6.264,81	7.021,10	9.432,55
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.241,95	1.694,48	2.014,83	2.263,96	2.544,59	2.757,59	3.082,06	3.393,09	3.761,66	4.067,60	4.309,31	4.579,40	4.958,40	5.506,66	6.234,70	7.008,32	8.031,04	9.683,73	13.277,26
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,13	1,16	1,19	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,33	1,34	1,38	1,42	1,46
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,18	1,22	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,32	1,33	1,34	1,36	1,38	1,40	1,41	1,45	1,52	1,64
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	8,91	11,50	12,70	13,96	14,92	15,75	17,65	18,98	20,02	20,65	22,30	23,66	25,27	26,42	28,36	30,73	32,37	35,67	42,68
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	9,18	12,59	14,73	16,54	18,03	19,01	20,20	21,17	22,13	23,59	24,76	26,43	27,83	29,67	31,17	32,99	34,61	37,92	43,46

Cluster 8 - Discount

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	4,32	6,31	7,59	8,97	10,80	12,18	14,02	15,83	17,80	20,83	24,80	29,17	34,60	43,96	52,33	61,78	83,98	110,19	209,26

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	950,29	1.211,18	1.474,19	1.718,15	1.994,72	2.298,20	2.647,00	2.852,54	3.124,45	3.383,83	3.655,67	3.971,05	4.562,93	5.138,27	5.860,45	6.998,64	8.345,68	10.722,79	12.282,09
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.179,26	1.645,57	2.081,56	2.517,03	2.938,15	3.248,80	3.610,96	4.030,14	4.469,65	4.864,65	5.255,83	5.771,74	6.456,57	7.225,75	7.735,81	8.509,62	9.692,13	11.568,22	15.773,30
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,10	1,13	1,15	1,16	1,17	1,18	1,19	1,19	1,20	1,21	1,22	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,28	1,31	1,38
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,12	1,15	1,16	1,17	1,19	1,19	1,20	1,20	1,21	1,22	1,22	1,23	1,24	1,25	1,27	1,28	1,30	1,34	1,42
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	9,68	12,96	15,67	17,59	20,34	22,30	24,04	25,17	27,14	29,34	30,19	32,63	34,58	36,51	38,64	42,22	45,96	50,34	59,09
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	8,92	16,63	20,85	24,97	28,01	29,99	32,23	33,76	35,66	38,52	40,80	41,81	43,06	45,47	48,21	52,22	55,59	59,89	65,55

Cluster 9 – Negozi specializzati nella vendita di olio e bevande analcoliche

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	13,15	24,36	34,53	43,68	52,65	62,35	74,12	87,54	95,74	109,89	125,70	146,06	166,59	181,80	209,35	249,10	309,23	400,21	605,65

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	385,06	486,90	722,20	949,76	1.191,20	1.381,42	1.568,69	1.803,37	2.279,52	2.589,85	2.884,97	3.310,31	3.964,98	4.809,75	5.397,63	5.860,86	8.820,60	11.894,23	17.221,20
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	431,03	769,08	1.081,11	1.348,25	1.624,26	1.990,48	2.308,65	2.747,10	3.157,49	3.612,57	4.136,00	4.751,60	5.435,77	6.668,43	8.611,60	10.728,55	15.159,20	22.193,78	44.495,60
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,04	1,11	1,13	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,23	1,24	1,28	1,30	1,35	1,38	1,46	1,51	1,62	1,75	1,95
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,08	1,19	1,24	1,27	1,30	1,33	1,35	1,38	1,41	1,44	1,47	1,50	1,54	1,57	1,63	1,69	1,79	1,95	2,22
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	0,48	3,19	5,53	6,70	7,68	9,74	11,02	11,94	14,31	15,26	16,50	17,87	18,76	21,53	23,41	25,81	28,39	30,20	37,61
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	0,92	5,50	8,08	10,28	11,71	12,88	14,04	15,59	16,50	17,83	19,10	20,50	21,75	23,54	25,59	27,73	30,02	34,33	43,58

Cluster 10 – Negozi che vendono prevalentemente prodotti di gastronomia

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	5,63	9,96	14,33	17,68	21,03	24,57	28,73	33,90	39,08	44,61	49,23	55,85	63,28	71,22	80,32	89,09	105,78	135,66	212,76

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	396,16	699,40	819,96	1.410,40	1.585,37	1.743,30	1.884,49	2.044,31	2.192,80	2.384,15	2.629,17	3.351,15	3.593,89	4.015,73	5.164,97	5.305,76	5.963,01	6.869,39	8.310,78
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.256,10	1.572,39	1.916,39	2.216,93	2.499,90	2.751,71	3.019,06	3.270,85	3.609,77	3.968,21	4.365,40	4.767,78	5.248,10	5.724,55	6.366,92	7.147,45	8.438,17	9.972,20	13.602,91
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,15	1,18	1,23	1,26	1,26	1,28	1,32	1,32	1,34	1,36	1,38	1,46	1,52	1,63	1,72	1,75	1,99	2,30	2,74
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,23	1,28	1,30	1,33	1,35	1,37	1,40	1,42	1,46	1,49	1,52	1,56	1,61	1,65	1,70	1,78	1,90	2,08	2,39
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	7,21	9,66	12,88	13,91	14,73	15,69	17,30	17,92	18,75	19,12	20,66	22,36	23,30	25,07	26,22	27,32	31,31	32,92	37,15
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	8,54	12,94	15,43	17,12	18,62	19,97	21,06	22,11	23,15	24,10	25,19	26,48	27,69	29,21	30,58	32,39	34,43	37,78	43,31

Cluster 11 – Minimercati che acquistano da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti

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	9,20	13,16	16,22	18,46	20,59	22,85	24,92	27,40	30,50	33,26	36,14	40,12	43,85	48,68	55,65	64,12	76,21	94,07	124,78

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	1.492,61	1.896,65	2.203,49	2.529,33	2.877,11	3.198,16	3.524,49	3.868,06	4.279,67	4.501,03	4.855,61	5.166,28	5.481,98	5.881,22	6.434,28	7.099,15	7.942,01	9.126,61	11.752,73
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.621,67	2.067,31	2.418,32	2.695,12	2.985,30	3.263,36	3.509,81	3.767,36	4.092,68	4.363,35	4.678,53	5.046,47	5.431,44	5.892,12	6.389,38	6.803,89	7.717,88	8.925,23	11.318,53
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,13	1,15	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,26	1,27	1,28	1,30	1,33	1,37
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,19	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,26	1,27	1,27	1,28	1,29	1,30	1,31	1,32	1,33	1,35	1,37	1,41
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	15,24	19,13	21,05	23,08	24,53	25,43	27,07	28,25	29,43	30,43	31,81	33,04	33,79	34,98	36,71	38,43	40,72	45,74	51,93
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	17,08	20,34	22,68	24,77	26,12	27,39	28,68	29,60	30,69	31,86	33,16	34,33	35,54	36,70	38,08	39,82	41,99	45,24	51,51

Cluster 12 – Negozi che vendono prevalentemente pane, pasta fresca e prodotti da forno

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	4,16	7,11	11,74	15,10	19,08	22,93	26,52	30,86	35,51	41,30	47,66	55,23	62,53	73,11	82,96	91,41	114,66	149,91	230,15

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	671,53	1.015,37	1.255,17	1.508,76	1.730,94	1.938,66	2.091,90	2.207,24	2.387,04	2.795,66	2.960,60	3.334,08	3.587,30	4.128,00	4.753,93	5.273,04	6.021,76	7.337,17	11.243,59
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.061,63	1.410,59	1.689,96	1.979,36	2.272,12	2.587,33	2.883,85	3.193,68	3.493,50	3.766,27	4.053,56	4.481,70	4.870,89	5.397,77	5.992,86	6.700,47	7.548,55	8.809,55	11.235,73
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,15	1,21	1,24	1,29	1,31	1,33	1,36	1,38	1,41	1,44	1,48	1,54	1,61	1,72	1,78	1,87	1,96	2,05	2,41
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,24	1,32	1,35	1,38	1,41	1,44	1,47	1,51	1,54	1,58	1,62	1,68	1,73	1,80	1,88	1,96	2,07	2,22	2,53
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	1,85	6,88	10,65	12,87	14,66	15,80	16,45	17,35	18,24	19,22	19,90	20,88	22,63	23,97	25,12	27,13	29,19	31,40	35,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	8,03	11,98	14,38	16,12	17,61	18,84	20,06	21,34	22,34	23,26	24,23	25,22	26,33	27,52	29,13	31,06	33,21	36,47	41,77

Cluster 13 – Minimercati di piccole dimensioni

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	8,64	15,86	21,99	28,46	34,50	41,73	49,22	57,06	65,91	75,66	86,72	99,16	113,00	125,93	148,56	178,20	217,06	284,91	439,93

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	503,00	726,60	911,59	1.066,24	1.212,57	1.370,53	1.525,33	1.692,98	1.869,74	2.055,25	2.240,85	2.461,66	2.715,10	3.003,29	3.363,60	3.791,13	4.367,87	5.288,87	6.997,08
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	673,14	925,31	1.141,27	1.329,72	1.507,14	1.686,79	1.874,04	2.056,38	2.242,64	2.458,80	2.697,75	2.948,90	3.242,78	3.571,50	3.975,50	4.476,90	5.124,00	6.217,40	8.396,80
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,11	1,15	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,29	1,31	1,33	1,35	1,38	1,43	1,51	1,69
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,13	1,19	1,22	1,24	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,33	1,35	1,36	1,39	1,41	1,44	1,48	1,55	1,65	1,87
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	3,03	6,12	7,88	9,21	10,44	11,56	12,40	13,31	14,10	15,03	15,92	16,91	17,97	19,14	20,36	22,11	24,20	26,89	32,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	3,04	7,04	9,57	11,20	12,56	13,77	14,75	15,74	16,70	17,67	18,65	19,76	20,92	22,17	23,71	25,44	27,68	30,73	36,14

Cluster 14 – Negozi specializzati nella vendita di caffè torrefatto sfuso

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	17,69	32,07	44,90	58,78	74,43	85,14	96,73	106,43	119,61	130,59	146,69	163,22	186,84	204,52	228,88	266,57	317,16	396,99	651,37

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	470,91	564,54	693,87	792,40	961,64	1.144,05	1.193,80	1.282,85	1.444,24	1.615,63	2.128,21	2.186,72	2.473,42	2.853,00	2.994,08	3.916,55	4.379,98	5.137,80	6.282,73
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	781,94	1.080,40	1.348,39	1.617,31	1.802,34	2.008,15	2.197,22	2.390,22	2.615,29	2.816,50	3.078,40	3.324,44	3.747,67	4.130,63	5.026,86	5.536,90	6.904,61	8.984,00	11.202,70
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,09	1,17	1,25	1,27	1,29	1,33	1,35	1,37	1,40	1,45	1,46	1,49	1,55	1,57	1,61	1,65	1,82	1,93	2,20
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,16	1,26	1,32	1,35	1,38	1,41	1,44	1,47	1,53	1,58	1,60	1,65	1,72	1,78	1,83	1,92	2,03	2,30	2,64
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	-0,34	1,51	3,97	4,91	7,58	10,05	11,88	12,30	12,68	13,02	13,44	14,56	16,25	16,72	18,94	20,75	22,23	23,24	29,28
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	2,96	6,55	8,54	11,81	13,61	15,37	16,65	17,31	18,60	19,48	20,28	21,18	22,72	23,94	26,13	27,31	29,67	33,02	41,65

Cluster 15 – Negozi stagionali

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	0,68	3,13	6,51	8,98	12,91	16,30	19,87	25,53	31,70	41,90	51,46	60,72	73,87	87,58	104,49	147,37	196,91	300,99

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	366,08	567,40	782,28	944,44	1.096,09	1.200,26	1.402,50	1.608,00	1.764,93	1.916,58	2.102,20	2.268,63	2.489,90	2.803,84	3.160,72	3.833,44	4.377,60	5.548,65	8.636,44
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	474,00	671,47	878,52	1.025,15	1.185,57	1.312,93	1.513,91	1.665,13	1.789,73	1.965,35	2.115,44	2.350,29	2.596,27	2.966,72	3.407,16	3.746,18	4.416,83	5.491,20	7.624,02
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,10	1,15	1,19	1,22	1,23	1,25	1,27	1,28	1,29	1,31	1,32	1,34	1,37	1,41	1,44	1,49	1,57	1,76	2,07
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,15	1,22	1,26	1,29	1,31	1,33	1,35	1,37	1,39	1,41	1,43	1,45	1,48	1,51	1,55	1,62	1,72	1,83	2,17
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	2,41	4,31	6,25	7,82	9,58	10,76	12,25	13,21	14,34	15,22	16,60	17,72	19,23	21,09	22,23	23,50	25,76	28,17	35,36
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	2,77	6,49	8,84	10,18	11,50	12,96	14,28	15,59	16,79	17,85	19,07	20,78	22,35	24,39	26,08	28,34	31,07	35,48	43,17

Cluster 16 – Catene di supermercati

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	7,53	11,95	15,54	18,16	20,24	22,10	24,56	26,81	29,30	31,80	34,69	38,02	40,97	46,34	51,85	58,26	68,87	93,54	134,81

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	1.622,36	1.706,71	2.091,43	2.369,23	2.611,77	2.719,58	2.873,57	3.026,16	3.259,64	3.452,11	3.510,43	3.954,72	4.090,63	4.448,48	4.842,30	5.553,81	5.934,44	6.534,31	7.730,13
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.646,22	2.097,34	2.370,07	2.571,12	2.763,72	2.995,44	3.097,09	3.297,17	3.466,80	3.692,69	3.883,00	4.143,13	4.466,23	4.643,83	5.008,61	5.506,87	5.957,82	6.594,82	7.086,34
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,16	1,17	1,18	1,19	1,20	1,22	1,23	1,24	1,24	1,25	1,26	1,27	1,29	1,30	1,32	1,34	1,35	1,36	1,42
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,17	1,19	1,21	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,29	1,30	1,30	1,32	1,32	1,33	1,34	1,36	1,37	1,42
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	19,98	26,27	28,85	30,20	31,03	32,08	32,98	33,81	34,66	36,31	37,09	38,12	39,26	39,85	40,89	42,79	45,59	47,19	50,04
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	21,30	26,77	29,30	31,12	31,81	33,72	35,16	36,34	37,13	37,82	38,52	39,60	40,75	42,40	43,62	46,24	49,33	53,10	63,14

Cluster 17 – Catene di minimercati di piccole dimensioni

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	7,82	13,61	20,08	25,17	31,45	37,54	42,92	49,19	56,45	64,73	72,97	84,19	94,55	102,98	117,34	141,43	177,42	237,90	389,36

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	600,53	926,55	1.076,58	1.261,34	1.387,63	1.581,84	1.692,99	1.886,67	2.013,60	2.175,42	2.382,11	2.583,52	2.804,98	3.070,84	3.548,24	4.092,01	4.534,20	5.492,39	7.443,05
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	613,38	881,23	1.146,87	1.413,39	1.607,50	1.830,92	2.053,80	2.249,77	2.530,23	2.741,63	3.034,69	3.402,61	3.672,13	4.007,36	4.463,69	4.952,85	5.979,64	7.741,86	10.047,30
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,12	1,16	1,18	1,20	1,21	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,26	1,28	1,29	1,32	1,34	1,37	1,41	1,54
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,17	1,22	1,24	1,26	1,27	1,29	1,30	1,32	1,33	1,35	1,37	1,40	1,42	1,45	1,48	1,53	1,59	1,72	2,00
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	7,41	11,65	13,61	15,50	16,51	18,56	19,63	20,42	21,59	23,40	24,44	25,34	26,57	28,89	30,63	33,08	34,80	38,55	45,14
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	7,02	11,54	14,30	16,39	18,26	19,67	21,56	23,26	24,95	26,56	27,87	29,38	30,49	32,50	34,68	36,81	39,03	42,69	50,60

Cluster 18 – Catene di minimercati

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	7,01	11,65	14,12	17,20	19,75	23,08	25,67	28,94	31,52	35,01	37,29	40,58	43,73	48,34	56,12	67,32	79,69	98,72	143,73

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	1.438,82	2.041,68	2.208,89	2.435,02	2.758,44	3.005,95	3.180,55	3.475,37	3.795,54	3.991,47	4.166,87	4.685,96	4.986,72	5.322,57	5.594,10	6.224,45	6.877,09	7.238,84	9.001,08
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.611,66	1.992,01	2.315,08	2.703,66	2.915,68	3.179,76	3.445,40	3.670,12	3.877,41	4.124,29	4.457,40	4.790,22	5.184,84	5.562,78	6.099,58	6.596,18	7.425,63	8.600,41	10.700,80
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,17	1,18	1,19	1,20	1,21	1,22	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,27	1,28	1,30	1,31	1,34	1,36	1,41
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,17	1,20	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,29	1,30	1,31	1,32	1,33	1,34	1,36	1,38	1,42	1,52
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	20,55	23,49	24,58	26,25	27,56	28,38	29,84	31,04	32,20	32,91	33,81	35,43	36,75	38,51	39,91	41,64	43,20	44,92	50,33
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	17,10	23,25	26,20	27,92	29,23	30,40	31,16	32,40	33,66	34,88	36,32	37,86	39,13	40,87	42,19	44,88	46,96	50,23	55,60

Cluster 19 – Negozi che vendono prevalentemente salumi e insaccati

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	7,54	13,70	19,23	24,44	30,39	35,73	41,78	48,39	55,15	63,80	73,19	84,71	96,31	110,51	121,38	146,05	180,25	230,04	361,32

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	755,41	985,47	1.250,26	1.429,61	1.632,22	1.822,72	2.069,70	2.269,17	2.467,31	2.699,94	2.952,49	3.218,92	3.561,07	3.919,53	4.393,80	4.856,88	5.663,13	6.796,40	9.043,73
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	899,60	1.244,85	1.506,09	1.741,98	1.982,91	2.217,46	2.441,97	2.668,40	2.935,35	3.227,21	3.516,25	3.873,61	4.311,47	4.780,35	5.350,86	6.034,79	7.150,77	8.749,25	11.607,35
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,10	1,15	1,18	1,20	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,29	1,30	1,32	1,34	1,37	1,42	1,48	1,61
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,14	1,20	1,23	1,25	1,26	1,28	1,29	1,31	1,32	1,34	1,35	1,37	1,39	1,41	1,44	1,47	1,52	1,60	1,77
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	3,51	7,27	9,28	10,62	11,78	12,82	13,74	14,74	15,52	16,38	17,32	18,43	19,52	20,62	22,20	24,02	26,07	29,09	34,32
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	4,12	8,27	10,98	12,55	13,87	15,14	16,23	17,19	18,06	19,16	20,18	21,31	22,30	23,63	25,14	26,80	29,06	31,96	37,04

Cluster 20 – Supermercati

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	8,26	12,38	15,09	17,54	19,47	21,70	23,40	25,74	28,51	31,57	35,46	38,96	44,00	48,50	55,35	64,73	80,99	100,46	143,42

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	1.015,94	1.587,95	1.864,59	2.113,62	2.393,98	2.607,42	2.934,71	3.134,20	3.506,63	3.769,50	3.959,31	4.321,84	4.754,47	5.199,40	5.686,03	6.265,42	7.546,00	8.463,77	10.470,67
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.241,86	1.872,33	2.270,59	2.589,35	2.898,48	3.156,91	3.417,12	3.640,19	3.965,94	4.327,36	4.701,94	5.071,44	5.440,93	5.847,33	6.394,53	7.075,99	8.003,14	9.256,52	11.298,51
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,13	1,15	1,18	1,19	1,20	1,21	1,21	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,30	1,31	1,32	1,34	1,37
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,16	1,20	1,22	1,23	1,24	1,25	1,26	1,27	1,28	1,28	1,29	1,30	1,31	1,32	1,33	1,34	1,36	1,38	1,45
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	12,11	20,29	23,09	26,26	28,15	29,69	30,84	32,06	32,80	34,04	35,15	36,33	37,74	39,55	41,01	43,57	45,32	48,19	53,57
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	13,51	21,35	25,30	27,75	29,77	31,72	32,83	34,37	35,49	36,69	37,91	39,12	40,45	42,10	43,66	45,45	48,01	51,51	61,72

Cluster 21 – Negozi specializzati nella vendita di latte e prodotti lattiero-caseari

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	2,33	6,29	10,23	13,45	17,13	21,67	26,03	30,53	35,55	40,96	47,46	56,34	66,05	75,88	87,99	101,94	127,04	164,42	243,13

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Resa delle superfici commerciali	Gruppo territoriale 1, 4	782,92	1.048,26	1.362,73	1.568,66	1.892,50	2.101,00	2.338,05	2.593,21	2.867,00	3.219,80	3.554,70	3.901,14	4.387,00	4.942,33	5.523,67	6.371,28	7.644,00	10.229,79	13.882,97
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1.021,73	1.422,82	1.757,07	2.071,53	2.373,48	2.711,31	3.066,96	3.445,07	3.802,50	4.227,54	4.625,16	5.117,35	5.791,59	6.562,90	7.351,84	8.566,73	10.214,52	12.632,43	18.961,93
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 4	1,12	1,17	1,19	1,20	1,22	1,24	1,26	1,27	1,29	1,31	1,32	1,34	1,36	1,40	1,44	1,46	1,53	1,61	1,86
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	1,13	1,20	1,23	1,25	1,27	1,29	1,30	1,32	1,33	1,35	1,37	1,40	1,42	1,46	1,49	1,54	1,60	1,70	1,91
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 4	4,79	6,41	8,28	9,66	11,38	12,34	13,14	14,05	14,65	15,67	16,75	18,20	19,38	20,88	22,52	24,48	26,39	29,71	36,28
	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	2,26	6,72	9,63	12,01	13,46	14,64	15,93	16,94	17,89	18,92	20,11	21,42	22,76	24,22	26,14	27,83	29,97	32,89	39,98

SUB ALLEGATO 8.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	81,00
2	Tutti i soggetti	0,00	81,00
3	Tutti i soggetti	0,00	119,00
4	Tutti i soggetti	0,00	115,00
5	Tutti i soggetti	0,00	352,00
6	Tutti i soggetti	0,00	205,00
7	Tutti i soggetti	0,00	86,00
8	Tutti i soggetti	0,00	84,00
9	Tutti i soggetti	0,00	249,00
10	Tutti i soggetti	0,00	80,00
11	Tutti i soggetti	0,00	76,00
12	Tutti i soggetti	0,00	115,00
13	Tutti i soggetti	0,00	149,00
14	Tutti i soggetti	0,00	267,00
15	Tutti i soggetti	0,00	88,00
16	Tutti i soggetti	0,00	69,00
17	Tutti i soggetti	0,00	117,00
18	Tutti i soggetti	0,00	80,00
19	Tutti i soggetti	0,00	121,00
20	Tutti i soggetti	0,00	81,00
21	Tutti i soggetti	0,00	76,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico		Resa delle superfici commerciali	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4	28,47	65,00	1,19	2,00	2.313,86	99.999
1	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	31,80	65,00	1,23	2,00	2.769,71	99.999
2	Gruppo territoriale 1, 4	12,20	45,00	1,23	2,00	1.014,44	99.999
2	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	14,54	45,00	1,27	2,00	1.347,61	99.999
3	Gruppo territoriale 1, 4	19,15	50,00	1,21	2,00	1.879,71	99.999
3	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	20,64	50,00	1,24	2,00	2.025,90	99.999
4	Gruppo territoriale 1, 4	23,74	60,00	1,19	2,00	1.691,76	99.999
4	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	25,12	60,00	1,23	2,00	1.963,93	99.999
5	Gruppo territoriale 1, 4	10,53	45,00	1,24	3,00	984,71	99.999
5	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	14,52	45,00	1,28	3,00	1.249,18	99.999
6	Gruppo territoriale 1, 4	11,29	45,00	1,20	2,00	1.020,73	99.999
6	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	13,49	45,00	1,23	2,00	1.314,31	99.999
7	Gruppo territoriale 1, 4	15,75	45,00	1,23	2,00	1.573,07	99.999
7	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	18,03	45,00	1,27	2,00	2.014,83	99.999
8	Gruppo territoriale 1, 4	22,30	65,00	1,16	2,00	1.718,15	99.999
8	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	24,97	65,00	1,17	2,00	2.081,56	99.999
9	Gruppo territoriale 1, 4	11,02	45,00	1,20	2,00	1.191,20	99.999
9	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	14,04	45,00	1,23	2,00	1.348,25	99.999
10	Gruppo territoriale 1, 4	15,69	45,00	1,26	3,00	1.585,37	99.999
10	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	18,62	45,00	1,30	3,00	1.916,39	99.999
11	Gruppo territoriale 1, 4	25,43	60,00	1,20	2,00	2.000,00	99.999
11	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	26,12	60,00	1,24	2,00	2.418,32	99.999
12	Gruppo territoriale 1, 4	15,80	45,00	1,30	3,00	1.255,17	99.999
12	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	17,61	45,00	1,32	3,00	1.410,59	99.999
13	Gruppo territoriale 1, 4	12,40	45,00	1,20	2,00	1.066,24	99.999
13	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	14,75	45,00	1,24	2,00	1.329,72	99.999

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico		Resa delle superfici commerciali	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
14	Gruppo territoriale 1, 4	12,30	45,00	1,29	3,00	1.144,05	99.999
14	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	13,61	45,00	1,32	3,00	1.348,39	99.999
15	Gruppo territoriale 1, 4	10,76	45,00	1,25	3,00	944,44	99.999
15	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	12,96	45,00	1,29	3,00	1.025,15	99.999
16	Gruppo territoriale 1, 4	31,03	65,00	1,18	2,00	2.091,43	99.999
16	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	31,81	65,00	1,21	2,00	2.571,12	99.999
17	Gruppo territoriale 1, 4	20,42	50,00	1,20	2,00	1.261,34	99.999
17	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	23,26	50,00	1,23	2,00	1.413,39	99.999
18	Gruppo territoriale 1, 4	26,25	60,00	1,20	2,00	2.041,68	99.999
18	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	27,92	60,00	1,23	2,00	2.315,08	99.999
19	Gruppo territoriale 1, 4	13,74	45,00	1,22	2,00	1.250,26	99.999
19	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	15,14	45,00	1,25	2,00	1.506,09	99.999
20	Gruppo territoriale 1, 4	28,15	65,00	1,19	2,00	2.113,62	99.999
20	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	29,77	65,00	1,23	2,00	2.589,35	99.999
21	Gruppo territoriale 1, 4	12,34	45,00	1,24	3,00	1.048,26	99.999
21	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6, 7	14,64	45,00	1,27	3,00	1.422,82	99.999

SUB ALLEGATO 8.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITA' ECONOMICA

Cluster 1 – Supermercati di grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,92	1,79	2,78	3,42	4,14	4,95	5,62	6,33	7,42	8,16	9,51	10,96	12,35	14,00	16,07	29,16
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	6,53	15,19	17,19	17,97	18,83	19,46	20,38	23,14	23,18	23,60	23,70	24,21	25,01	29,60	34,45	76,95
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,15	0,19	0,23	0,31	0,41	0,48	0,56	0,66	0,72	0,78	0,93	1,06	1,26	1,36	1,75	2,11	2,69	3,64
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,95	14,68	16,72	20,79	22,67	25,05	27,25	29,28	32,81	35,56	38,78	45,55	51,30	56,63	62,67	80,51	95,17	121,62	185,06

Cluster 2 – Negozi che vendono prevalentemente frutta e verdura fresche

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	0,90	1,70	2,45	3,62	4,88	6,04	7,33	8,77	10,36	12,00	13,55	15,18	16,95	20,30
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	2,34	9,82	15,47	18,33	19,12	21,70	23,09	24,98	26,21	27,82	28,41	31,55
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,08	0,15	0,22	0,29	0,36	0,45	0,56	0,72	0,83	0,99	1,15	1,35	1,63	2,01	2,49	3,26	4,73
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	3,60	7,77	11,76	15,80	19,91	24,28	28,09	32,22	37,26	43,91	50,66	60,44	70,38	81,17	90,24	108,22	132,14	172,06	312,82

Cluster 3 – Minimercati di piccole dimensioni che acquistano da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti

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	0,67	1,32	1,92	2,50	3,12	3,91	4,71	5,59	6,51	7,59	8,89	10,54	12,23	14,09	15,79	18,92
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,63	15,00	18,83	21,30	23,23	25,30	27,86	30,26	38,82
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,11	0,17	0,24	0,31	0,39	0,48	0,58	0,68	0,81	0,95	1,10	1,27	1,45	1,69	2,05	2,52	3,16	3,96
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,65	14,77	19,49	23,56	27,39	31,71	35,22	39,71	44,29	49,23	54,64	60,57	68,42	78,38	89,08	102,96	119,17	151,64	215,66

Cluster 4 – Minimercati

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	0,39	1,21	1,96	2,74	3,55	4,24	5,17	6,15	7,23	8,17	9,56	11,19	12,67	14,50	16,29	19,60
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	9,57	13,11	17,24	19,91	22,12	23,32	23,64	25,01	26,17	28,26	31,96	44,07	96,69
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,11	0,17	0,24	0,31	0,38	0,47	0,56	0,66	0,78	0,91	1,06	1,27	1,47	1,71	2,08	2,53	3,24	4,32
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	10,46	15,78	21,02	26,18	31,27	36,56	42,54	47,86	54,07	61,11	69,82	77,63	87,61	100,12	115,34	131,56	158,07	196,47	297,10

Cluster 5 - Negozi specializzati nella vendita di alcolici e superalcolici

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	1,03	2,72	3,83	4,98	6,50	7,70	8,97	10,14	11,47	12,83	14,21	15,34	16,83	19,06	25,00
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	17,75	18,34	19,64	20,43	21,86	22,76	23,07	23,48	24,16	26,65	27,80	33,39	36,91	84,64
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,05	0,18	0,30	0,41	0,55	0,66	0,83	1,02	1,19	1,40	1,63	1,96	2,29	2,75	3,34	4,07	4,98	7,79
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	21,64	37,64	51,63	65,10	77,09	90,13	104,42	120,98	139,88	158,55	179,13	204,32	230,31	267,71	306,32	352,04	420,56	532,08	804,57

Cluster 6 – Negozi che vendono prevalentemente confezioni alimentari e scatolame

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	0,59	1,74	2,87	4,12	5,55	7,49	9,20	10,68	12,23	13,73	15,00	16,45	18,76	24,12
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	13,24	18,09	21,42	24,90	29,97	36,67	38,04	40,44	43,95	94,91
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,13	0,20	0,27	0,34	0,43	0,52	0,64	0,79	0,96	1,17	1,44	1,80	2,23	2,85	3,80	5,86
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	9,53	18,87	26,58	35,61	43,01	52,36	62,12	69,76	81,21	92,24	107,00	118,19	127,46	145,94	173,08	205,02	261,97	355,64	599,07

Cluster 7 – Negozi che vendono prevalentemente prodotti della macellazione

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	0,32	1,10	1,65	2,19	2,79	3,57	4,31	5,11	5,79	6,60	7,45	8,75	9,86	11,55	13,91	15,87	19,63
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	3,73	11,52	18,09	21,91	22,92	23,18	23,53	23,90	26,31	26,62	37,65	44,11
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,05	0,12	0,20	0,26	0,33	0,41	0,49	0,61	0,75	0,87	1,02	1,20	1,43	1,65	1,99	2,37	2,93	3,56	4,47
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,60	12,71	16,85	19,98	23,88	26,86	30,35	34,29	38,23	43,44	50,64	56,12	63,81	73,37	85,56	100,79	119,39	147,99	218,05

Cluster 8 - Discount

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	1,71	3,17	4,46	5,62	6,90	8,14	9,29	10,46	11,68	13,11	14,38	15,81	17,58	19,97	24,95
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	4,24	11,28	13,94	14,87	16,20	18,29	20,16	20,50	21,69	22,00	23,17	24,09	25,75	27,62	33,42
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,08	0,13	0,18	0,23	0,27	0,33	0,40	0,48	0,58	0,68	0,86	1,05	1,33	1,59	2,04	2,65	3,33	4,88
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,32	6,31	7,59	8,97	10,80	12,18	14,02	15,83	17,80	20,83	24,80	29,17	34,60	43,96	52,33	61,78	83,98	110,19	209,26

Cluster 9 – Negozi specializzati nella vendita di olio e bevande analcoliche

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	0,00	0,53	1,25	2,26	3,75	5,02	6,63	7,85	9,26	10,75	12,81	15,14	18,26	21,24
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	0,00	0,00	0,00	0,00	3,21	8,05	16,07	21,01	23,80	24,24	24,86	28,03	28,92	30,71	32,33	37,51	42,68
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,07	0,16	0,27	0,34	0,45	0,55	0,66	0,84	0,99	1,20	1,42	1,77	2,17	2,79	3,61	4,70	6,88
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	13,15	24,36	34,53	43,68	52,65	62,35	74,12	87,54	95,74	109,89	125,70	146,06	166,59	181,80	209,35	249,10	309,23	400,21	605,65

Cluster 10 – Negozi che vendono prevalentemente prodotti di gastronomia

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	0,20	1,03	1,76	2,43	3,11	3,70	4,40	5,14	6,08	7,03	8,00	9,36	10,93	12,53	14,12	15,66	19,42
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	3,47	7,29	15,04	18,85	21,78	23,18	23,96	24,96	29,27	31,95	35,71	42,49
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,07	0,18	0,29	0,38	0,49	0,59	0,71	0,85	1,02	1,16	1,36	1,59	1,87	2,22	2,60	3,08	3,69	4,46	6,33
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	5,63	9,96	14,33	17,68	21,03	24,57	28,73	33,90	39,08	44,61	49,23	55,85	63,28	71,22	80,32	89,09	105,78	135,66	212,76

Cluster 11 – Minimercati che acquistano da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affilianti

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	0,04	1,32	2,18	2,83	3,40	4,09	4,84	5,57	6,48	7,37	8,32	9,64	11,12	12,94	14,59	16,23	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	2,72	8,65	12,80	16,50	18,13	20,62	22,21	23,50	24,32	26,59	31,03	41,36	60,27
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,09	0,18	0,25	0,31	0,39	0,47	0,55	0,65	0,75	0,88	0,99	1,15	1,33	1,55	1,82	2,14	2,54	3,16	3,77
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	9,20	13,16	16,22	18,46	20,59	22,85	24,92	27,40	30,50	33,26	36,14	40,12	43,85	48,68	55,65	64,12	76,21	94,07	124,78

Cluster 12 – Negozi che vendono prevalentemente pane, pasta fresca e prodotti da forno

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	0,44	1,23	2,13	2,85	3,77	4,66	5,38	6,35	7,22	8,25	9,52	10,82	12,55	14,38	16,02	19,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,97	10,04	17,62	19,69	20,41	22,29	23,41	24,05	25,00	28,19	30,56	39,39
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,12	0,24	0,32	0,40	0,48	0,57	0,72	0,87	1,04	1,21	1,44	1,77	2,10	2,54	3,04	3,68	4,51	6,47
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	4,16	7,11	11,74	15,10	19,08	22,93	26,52	30,86	35,51	41,30	47,66	55,23	62,53	73,11	82,96	91,41	114,66	149,91	230,15

Cluster 13 – Minimercati di piccole dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,23	1,09	1,86	2,66	3,69	4,81	6,11	7,50	9,05	10,81	12,65	14,65	16,40	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	6,49	15,67	19,23	21,12	22,82	23,82	25,82	28,54	31,53	37,39	54,26
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,05	0,12	0,18	0,25	0,32	0,40	0,51	0,62	0,75	0,91	1,10	1,33	1,62	2,03	2,60	3,49	4,81
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,64	15,86	21,99	28,46	34,50	41,73	49,22	57,06	65,91	75,66	86,72	99,16	113,00	125,93	148,56	178,20	217,06	284,91	439,93

Cluster 14 – Negozi specializzati nella vendita di caffè torrefatto sfuso

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	0,23	0,82	1,59	2,49	3,75	5,13	6,27	7,52	8,86	9,77	11,37	13,19	14,82	16,26	22,48
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,58	24,58	24,58	24,58	24,58
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,07	0,20	0,34	0,49	0,64	0,79	0,97	1,20	1,39	1,62	1,88	2,47	2,84	3,19	3,76	4,60	5,40	7,16
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,69	32,07	44,90	58,78	74,43	85,14	96,73	106,43	119,61	130,59	146,69	163,22	186,84	204,52	228,88	266,57	317,16	396,99	651,37

Cluster 15 – Negozi stagionali

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	0,83	2,14	3,36	4,46	5,77	7,04	8,02	9,44	10,98	12,65	14,40	15,99	18,55	25,00
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	0,00	0,00	0,00	20,99	20,99	21,04	21,66	21,66	38,58	38,58
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,08	0,16	0,22	0,33	0,43	0,56	0,67	0,79	0,94	1,13	1,30	1,57	1,92	2,34	2,90	3,84	5,66
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,68	3,13	6,51	8,98	12,91	16,30	19,87	25,53	31,70	41,90	51,46	60,72	73,87	87,58	104,49	147,37	196,91	300,99

Cluster 16 – Catene di supermercati

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	1,29	2,19	3,51	4,25	5,18	5,86	6,56	7,48	8,83	9,87	10,68	11,97	14,21	15,67	17,15	22,28
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	9,31	11,97	14,14	16,81	19,17	20,52	22,35	23,43	24,18	25,87	27,96	28,80	35,94	42,61	88,66
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,10	0,17	0,24	0,30	0,35	0,41	0,45	0,50	0,54	0,61	0,70	0,81	0,96	1,09	1,26	1,53	2,01	2,37	3,17
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,53	11,95	15,54	18,16	20,24	22,10	24,56	26,81	29,30	31,80	34,69	38,02	40,97	46,34	51,85	58,26	68,87	93,54	134,81

Cluster 17 – Catene di minimercati di piccole dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,85	2,33	3,83	4,87	5,90	6,84	7,72	8,66	9,59	10,71	11,69	13,07	14,73	16,17	18,52	23,90
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	2,13	6,62	12,40	15,50	17,71	19,80	20,58	21,73	23,26	24,47	24,76	27,39	27,63	28,72	35,78	43,61
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,09	0,15	0,23	0,31	0,39	0,49	0,57	0,68	0,84	0,98	1,14	1,28	1,49	1,72	1,98	2,50	3,01	3,88
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,82	13,61	20,08	25,17	31,45	37,54	42,92	49,19	56,45	64,73	72,97	84,19	94,55	102,98	117,34	141,43	177,42	237,90	389,36

Cluster 18 – Catene di minimercati

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	0,81	2,31	3,29	3,93	4,90	5,71	6,43	7,21	7,86	8,85	9,74	10,51	11,85	12,84	14,57	16,29	20,43
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	1,97	8,07	10,55	12,96	16,51	18,10	20,66	21,20	21,97	23,16	23,44	25,15	27,05	28,31	29,96	33,93	59,05
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,15	0,22	0,27	0,34	0,44	0,54	0,64	0,74	0,86	0,96	1,07	1,24	1,39	1,57	2,00	2,28	2,80	3,47
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,01	11,65	14,12	17,20	19,75	23,08	25,67	28,94	31,52	35,01	37,29	40,58	43,73	48,34	56,12	67,32	79,69	98,72	143,73

Cluster 19 – Negozi che vendono prevalentemente salumi e insaccati

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	0,53	1,27	2,00	2,87	3,77	4,87	6,06	7,49	9,12	11,06	12,97	14,69	16,13	19,92
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	4,79	9,83	13,06	17,56	19,35	21,88	23,13	24,21	27,45	31,06	37,81
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,07	0,13	0,19	0,26	0,34	0,42	0,52	0,64	0,79	0,98	1,18	1,42	1,73	2,14	2,66	3,53	4,86
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	7,54	13,70	19,23	24,44	30,39	35,73	41,78	48,39	55,15	63,80	73,19	84,71	96,31	110,51	121,38	146,05	180,25	230,04	361,32

Cluster 20 – Supermercati

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	1,37	2,26	3,06	3,84	4,55	5,35	6,10	7,15	8,46	9,54	10,75	12,07	13,63	15,25	17,39	21,98
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	4,94	10,48	12,94	16,91	17,78	19,41	21,15	22,18	23,66	25,01	27,38	31,26	33,77	37,81	63,25
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,06	0,14	0,19	0,24	0,31	0,37	0,44	0,50	0,58	0,69	0,81	0,95	1,13	1,34	1,58	1,98	2,27	2,84	3,89
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	8,26	12,38	15,09	17,54	19,47	21,70	23,40	25,74	28,51	31,57	35,46	38,96	44,00	48,50	55,35	64,73	80,99	100,46	143,42

Cluster 21 – Negozi specializzati nella vendita di latte e prodotti lattiero-caseari

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	0,43	1,25	2,10	3,03	4,17	5,64	7,15	8,49	10,35	11,80	13,56	15,07	17,03	21,63
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	2,25	4,14	11,05	15,48	16,94	22,20	22,73	24,65	26,61	28,53	30,16	34,17	46,64	83,14
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,08	0,16	0,24	0,30	0,38	0,47	0,57	0,70	0,88	1,04	1,24	1,51	1,83	2,19	2,82	3,78	5,72
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	2,33	6,29	10,23	13,45	17,13	21,67	26,03	30,53	35,55	40,96	47,46	56,34	66,05	75,88	87,99	101,94	127,04	164,42	243,13

SUB ALLEGATO 8.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 Soglia massima	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi Soglia massima
1	Tutti i soggetti	20,00	45,00
2	Tutti i soggetti	20,00	45,00
3	Tutti i soggetti	20,00	45,00
4	Tutti i soggetti	20,00	45,00
5	Tutti i soggetti	20,00	45,00
6	Tutti i soggetti	20,00	45,00
7	Tutti i soggetti	20,00	45,00
8	Tutti i soggetti	20,00	45,00
9	Tutti i soggetti	20,00	45,00
10	Tutti i soggetti	20,00	45,00
11	Tutti i soggetti	20,00	45,00
12	Tutti i soggetti	20,00	45,00
13	Tutti i soggetti	20,00	45,00
14	Tutti i soggetti	20,00	45,00
15	Tutti i soggetti	20,00	45,00
16	Tutti i soggetti	20,00	45,00
17	Tutti i soggetti	20,00	45,00
18	Tutti i soggetti	20,00	45,00
19	Tutti i soggetti	20,00	45,00
20	Tutti i soggetti	20,00	45,00
21	Tutti i soggetti	20,00	45,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni) Soglia massima	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi Soglia massima
1	Tutti i soggetti	81,00	2,11
2	Tutti i soggetti	81,00	3,26
3	Tutti i soggetti	119,00	2,52
4	Tutti i soggetti	115,00	2,53
5	Tutti i soggetti	352,00	3,34
6	Tutti i soggetti	205,00	2,85
7	Tutti i soggetti	86,00	2,93
8	Tutti i soggetti	84,00	2,65
9	Tutti i soggetti	249,00	3,00
10	Tutti i soggetti	80,00	3,69
11	Tutti i soggetti	76,00	2,54
12	Tutti i soggetti	115,00	3,04
13	Tutti i soggetti	149,00	2,60
14	Tutti i soggetti	267,00	3,76
15	Tutti i soggetti	88,00	2,90
16	Tutti i soggetti	69,00	2,01
17	Tutti i soggetti	117,00	2,50
18	Tutti i soggetti	80,00	2,28
19	Tutti i soggetti	121,00	2,66
20	Tutti i soggetti	81,00	2,27
21	Tutti i soggetti	76,00	2,82

SUB ALLEGATO 8.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	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 clienti ed articoli promozionali	-	0,8030	0,6684	0,9545	0,8584	1,0371	0,6313
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,0376	0,8067	1,1144	1,3201	1,2499	0,9604
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)	0,8296	0,7846	0,7313	0,8543	0,9117	0,7728	0,7567
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,0364	0,0375	0,0518	0,0549	0,0453	0,0282
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	0,0496	0,0348	-	0,0786	0,0867	0,0474
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona"	-	-	-0,0386	-	-	-	-
CVPROD	1,1019	1,0260	1,0675	1,0274	1,1021	1,0049	1,0756
CVPROD, Quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	0,6538	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	0,0395	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.600.000 euro	-	-	0,0318	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	0,3227	-
CVPROD, Quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 2.700.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 30.000 euro	-	0,2637	-	-	-	-	0,2735
CVPROD, Quota fino a 3.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 3.200.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 40.000 euro	-	-	0,1710	0,2076	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 500.000 euro	-	0,0673	-	-	-	0,0460	-
CVPROD, Quota fino a 60.000 euro	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
CVPROD, Quota fino a 600.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 650.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 80.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Frutta e verdure fresche"	-	-	-	0,0497	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere"	-	-	-	-	-	-	0,1132
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Latte e prodotti lattiero-caseari"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Prodotti della macellazione"	-	-	0,0356	-	-	-	0,0207
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Pane, pasta fresca e prodotti da forno" e "Pasticceria e dolci freschi"	-	-	0,0206	0,0484	-	0,0896	0,0346
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Salumi e insaccati"	-	-	-	-	-	-	0,0874
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Confezioni alimentari e scatolame"	-	-	-	-	-0,0830	-	-0,0351
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-0,0098	-0,0053	-	-	-	-0,0138
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	0,0214	-
CVPROD, differenziale relativo al gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	0,0055	0,0137	-	-	-
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 ^(*)	-	3.837,0918	4.845,9052	6.547,0759	-	-	-
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	58.038,5380	5.381,9751	8.094,4957	8.290,0906	13.042,1227	14.801,5484	12.445,1986

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 + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,5185	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili ^(*)	0,0581	0,0701	0,0638	0,0559	0,0949	0,1282	0,0769

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale:**

Gruppo 1 Aree con livello di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 3 Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale;

Gruppo 4 Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale;

Gruppo 5 Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta;

Gruppo 6 Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico produttivo evoluto.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni, del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale e del livello del reddito disponibile per abitante, 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 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.

VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
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	-	0,9142	0,6140	0,8975	1,0090	0,9200	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,2600	1,1320	0,8796	1,5112	1,1980	-
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)	0,9349	1,1413	0,9691	0,8143	1,0028	0,7569	1,1334
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,0882	0,0382	-	0,0982	0,0385	0,1245
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	0,0534	0,0910	0,0692	0,0364	0,0828	0,0974	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona"	-	-	-	-0,0436	-	-	-
CVPROD	1,0115	1,0114	1,0138	1,0769	1,0011	1,0077	1,0458
CVPROD, Quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.600.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 20.000 euro	-	0,4361	-	-	-	-	0,6789
CVPROD, Quota fino a 200.000 euro	-	-	-	0,0483	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 2.700.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 30.000 euro	-	-	0,4230	-	0,4759	-	-
CVPROD, Quota fino a 3.000.000 euro	0,0607	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 3.200.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 40.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	0,1701	-
CVPROD, Quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 60.000 euro	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
CVPROD, Quota fino a 600.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 650.000 euro	-	-	-	-	-	0,0437	-
CVPROD, Quota fino a 80.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Frutta e verdure fresche"	0,0438	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere"	-	-	0,1246	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Latte e prodotti lattiero-caseari"	-	-	0,0524	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Prodotti della macellazione"	-	-	-	0,0363	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Pane, pasta fresca e prodotti da forno" e "Pasticceria e dolci freschi"	-	-	0,0490	-	-	0,0339	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Salumi e insaccati"	-	-	0,0710	-	0,1533	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Confezioni alimentari e scatolame"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-0,0068	-
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo al gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-
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 ^(*)	-	-	-	-	5.291,0717	6.310,6234	-
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	28.320,9661	15.457,9772	12.477,0000	22.047,4371	6.972,6366	1.890,0603	9.153,9126

VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
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	0,6629	-	-	-	-	-	0,8121
Valore beni strumentali mobili ^(*)	0,0541	0,1210	0,1095	0,0652	0,0535	0,0818	0,1005

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale:**

Gruppo 1 Aree con livello di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 3 Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale;

Gruppo 4 Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale;

Gruppo 5 Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta;

Gruppo 6 Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni, del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale e del livello del reddito disponibile per abitante, 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 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.

VARIABILE	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21
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	0,9135	-	0,9304	0,7705	0,8575	-	1,0208
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	1,3363	-	0,9984	1,2664	1,3636	-	1,3025
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)	0,9860	0,6949	0,8676	0,8482	0,7582	0,6266	0,7795
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,1461	-	0,0573	-	0,0701
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante	-	-	-	0,0600	0,0344	0,0939	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona"	-	-0,1244	-	-	-	-	-
CVPROD	1,0154	1,0718	1,0042	1,0374	1,0359	1,0499	1,0707
CVPROD, Quota fino a 10.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.000.000 euro	-	-	0,0532	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.600.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 200.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 2.700.000 euro	-	0,0262	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 30.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 3.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 3.200.000 euro	-	-	-	-	-	0,0537	-
CVPROD, Quota fino a 40.000 euro	0,1840	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 50.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,1911
CVPROD, Quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 60.000 euro	-	-	0,1443	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21
CVPROD, Quota fino a 600.000 euro	0,0973	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 650.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 80.000 euro	-	-	-	-	0,1314	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Frutta e verdure fresche"	-	0,1808	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere"	0,3581	0,2616	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Latte e prodotti lattiero-caseari"	-	-	-	0,0881	0,0321	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Prodotti della macellazione"	-	-	-	0,0921	0,0399	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Pane, pasta fresca e prodotti da forno" e "Pasticceria e dolci freschi"	-	-	-	0,0796	0,0297	-	0,0726
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Salumi e insaccati"	-	-	-	-	0,0413	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai Prodotti merceologici venduti "Confezioni alimentari e scatolame"	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-0,0174	-	-	-	-	-0,0219	-0,0127
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	0,0113	-	0,0115
CVPROD, differenziale relativo al gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale	0,0375	-	-	-	-	-	-
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 ^(*)	-	-	-	-	6.062,7906	-	-
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	15.790,0921	41.295,3887	14.918,6188	24.623,3408	4.281,4721	25.183,7413	10.346,7532

VARIABILE	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21
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	-	0,8074	-	-	-	0,5655	-
Valore beni strumentali mobili ^(*)	0,0313	0,0865	0,1279	0,0668	0,0665	0,0499	0,0934

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.
- **Aree della territorialità del commercio a livello comunale:**

Gruppo 1 Aree con livello di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 3 Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale;

Gruppo 4 Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale;

Gruppo 5 Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta;

Gruppo 6 Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni, del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale e del livello del reddito disponibile per abitante, 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 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.

SUB ALLEGATO 8.I – NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI O RICAVI FISSI

Le variabili utilizzate nella funzione di ricavo 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, per lo studio di settore VM01U, viene applicata alle seguenti variabili:

- Personale addetto all'attività:
 - Percentuale di lavoro prestato da “Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale”;
 - Percentuale di lavoro prestato da “Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa”;
 - Percentuale di lavoro prestato da “Associati in partecipazione”;
 - Percentuale di lavoro prestato da “Soci amministratori”⁴²;
 - Percentuale di lavoro prestato da “Soci non amministratori”⁴².
- Elementi contabili:
 - Costo per la produzione di servizi;
 - Spese per acquisti di servizi;
 - Spese per acquisti di servizi, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires);
 - Altri costi per servizi;
 - Costo per il godimento di beni di terzi (canoni di leasing, canoni relativi a beni immobili, royalties), di cui 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;
 - Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa, di cui per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone);
 - Oneri diversi di gestione, di cui per abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria;
 - Oneri diversi di gestione, di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
 - Valore dei beni strumentali;
 - Valore dei beni strumentali di cui “valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria”.

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

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

Le variabili sopra indicate vengono neutralizzate applicando il coefficiente di scorporo nel seguente modo:

$$\text{Variabile} * (1 - \text{Coefficiente di scorporo}).$$

⁴² L'abbattimento viene effettuato dopo aver escluso dalle variabili la percentuale di lavoro prestato dal primo socio (posta pari a 100).

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- Ricavi dichiarati inferiori o uguali al Costo del venduto;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso inferiori o uguali 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**⁴³ = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + 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 - 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;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso**⁴³ = 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;
- **Margine lordo complessivo aziendale** = (Ricavi dichiarati - Costo del venduto) + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **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).

⁴³ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.