

# ALLEGATO 9

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VM15B

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI  
MATERIALE PER OTTICA, FOTOGRAFIA,  
CINEMATOGRAFIA, STRUMENTI DI  
PRECISIONE

---

## 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 VM15B, evoluzione dello studio UM15B.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VM15B è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 47.78.20 - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM15B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2009, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2010.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 10.457.

Nella prima fase di analisi 621 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 186 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 tipologia dell'offerta (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (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 9.650.

---

## 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 simili<sup>1</sup>.

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

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 9.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.

---

<sup>1</sup> 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 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<sup>2</sup>;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi<sup>3</sup>;***
- ***Durata delle scorte<sup>4</sup>;***
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi<sup>5</sup>;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi<sup>6</sup>.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 9.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica<sup>7</sup> anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

Così definito il campione di riferimento, si è proceduto alla definizione della “funzione di ricavo” per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “*stepwise*”<sup>8</sup>. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

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

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

- “Territorialità del commercio”<sup>9</sup>;
- “Territorialità del livello delle retribuzioni”<sup>10</sup>;

---

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

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

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

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> Vedi “Analisi della Normalità Economica”. Si fa presente che per gli indicatori “Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi” e “Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi” si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

<sup>8</sup> 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.

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

- “Territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”<sup>11</sup>.

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

La “Territorialità del livello delle retribuzioni” differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

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

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

- le aree della territorialità del commercio sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy<sup>12</sup> ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi”;
- il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio”;
- il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi”.

Nel Sub Allegato 9.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

---

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

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

<sup>12</sup> 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 9.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei<sup>13</sup>.

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti<sup>14</sup>.

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei<sup>15</sup>. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 9.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

### 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***<sup>16</sup>;

---

<sup>13</sup> Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

<sup>14</sup> La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \dots + a_{im}vardis_m$$

dove:

$w_i$  è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo  $i$ ;

$a_{i0}$  è l'intercetta;

$a_{ij}$  sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$  è la  $j$ -esima variabile discriminante.

<sup>15</sup> La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo  $i$  è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \dots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^n e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \dots, w_n]\}}}$$

dove  $n$  è il numero complessivo di gruppi omogenei.

- **Ricarico**<sup>17</sup>;
- **Valore aggiunto lordo per addetto**<sup>18</sup>.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 9.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 ventiliche<sup>19</sup> differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico" e "Valore aggiunto lordo per addetto" anche sulla base della "territorialità del commercio"<sup>20</sup> 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 ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 9.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 9.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 calcolabile<sup>21</sup> o indeterminato<sup>22</sup> 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 "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**<sup>23</sup>;

---

<sup>16</sup> L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

<sup>17</sup> L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

<sup>18</sup> 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.

<sup>19</sup> 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.

<sup>20</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

<sup>21</sup> 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.

<sup>22</sup> Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

<sup>23</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*<sup>24</sup>;
- *Durata delle scorte*<sup>25</sup>;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi*<sup>26</sup>;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*<sup>27</sup>.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 9.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 ventiliche, 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 ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 9.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 9.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"<sup>28</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 2,9535).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

#### **INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità

<sup>24</sup> 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.

<sup>25</sup> L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

<sup>26</sup> L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

<sup>27</sup> 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.

<sup>28</sup> 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).

economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"<sup>28</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,8818).

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".

### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>29</sup> viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>30</sup>, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>31</sup>.

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

L'indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale a zero.

In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i "Ricavi da congruità e da normalità"<sup>32</sup> per il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

---

<sup>29</sup> 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.

<sup>30</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>31</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>32</sup> 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".

Il nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>31</sup>.

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

Cluster	Valore mediano
1	48,62
2	52,06
3	47,26
4	50,80
5	50,89
6	69,65
7	47,49
8	46,40

#### **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”<sup>33</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l’utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

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

Cluster	Coefficiente
1	1,2846
2	1,2953
3	1,3064
4	1,1413
5	1,1739
6	1,0644
7	1,2826
8	1,2298

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.

<sup>33</sup> 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”.

---

## 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%<sup>34</sup>. 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.

Nell’Allegato 30 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 29 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 9.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

---

<sup>34</sup> 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.

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 9.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- dimensionale;
- presenza di più punti vendita;
- tipologia dell'offerta;
- modalità organizzativa.

**La dimensione del punto vendita** ha consentito di identificare i negozi di ottica di più grandi dimensioni (cluster 5).

**La presenza di più di un punto vendita** ha reso possibile individuare quelle imprese che operano con più di un negozio di ottica (cluster 4).

**La tipologia dell'offerta** ha consentito di distinguere quelle realtà con offerta focalizzata sull'ottica (cluster 1, 2, 4, 5 e 7) da quelle con offerta focalizzata sulla fotografia (cluster 3, 6 e 8).

**La modalità organizzativa** ha permesso di identificare sia i negozi di ottica associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (cluster 1) che quelli in franchising/affiliati (cluster 7).

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 - NEGOZI DI OTTICA ADERENTI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE**

##### **NUMEROSITÀ:851**

I punti vendita appartenenti al cluster sono generalmente aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e presentano un'offerta costituita prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (73% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (20%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (42 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (18 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (10 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende sia ditte individuali (53% dei casi) che società (47%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati nella maggior parte dei casi da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (68% degli acquisti) e da imprese produttrici (25%).

Il 71% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 34% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 3.500 euro.

#### **CLUSTER 2 - NEGOZI DI OTTICA**

##### **NUMEROSITÀ: 5.514**

In questo cluster rientrano quelle imprese con un'offerta caratterizzata prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (70% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (23%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (35 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (12 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (6 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (65% dei casi) e per la restante parte società; il personale impiegato è costituito generalmente da 1 o 2 addetti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da imprese produttrici (63% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (32%).

Il 48% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 27% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 4.100 euro.

### **CLUSTER 3 - NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA MATERIALE FOTOGRAFICO DI CONSUMO E SERVIZIO DI SVILUPPO E STAMPA**

#### **NUMEROSITÀ: 1.040**

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per una tipologia di offerta focalizzata sul materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (30% dei ricavi) e sullo sviluppo e la stampa di materiale fotografico (37%); inoltre sono presenti videocamere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori (9% dei ricavi nel 64% dei casi), binocoli, cannocchiali e microscopi, lenti, materiale per geodesia, ecc. (4% nel 17%) e altri prodotti (14% nel 43%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (30 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (8 mq) e locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa (9 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (77% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (92% dei ricavi) e talvolta da altre imprese e/o professionisti (11% dei ricavi nel 49% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (84% degli acquisti).

### **CLUSTER 4 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI OTTICA**

#### **NUMEROSITÀ: 726**

Il presente cluster raggruppa le imprese che generalmente operano con 2 o 3 punti vendita e presentano un'offerta costituita prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (66% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (25%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (56 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (21 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (19 mq) e locali destinati ad uffici (16 mq nel 44% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente società (71% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 5 o 6 addetti, di cui 4 dipendenti.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da consumatori privati (97% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da imprese produttrici (70% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (23%).

Il 64% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 28% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 13.900 euro.

## **CLUSTER 5 - NEGOZI DI OTTICA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

### **NUMEROSITÀ: 683**

Il presente cluster raggruppa i negozi di più grandi dimensioni con offerta costituita prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (67% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (21%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (85 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (38 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (22 mq) e locali destinati ad uffici (17 mq nel 40% dei casi); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente società (62% dei casi) e per la restante parte ditte individuali; il personale impiegato è costituito generalmente da 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da imprese produttrici (69% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (26%).

Il 60% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 31% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 7.900 euro.

## **CLUSTER 6 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON VENDITA PREVALENTE DI VIDEOCAMERE, MACCHINE FOTOGRAFICHE E ACCESSORI**

### **NUMEROSITÀ: 292**

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per una tipologia di offerta costituita perlopiù da videocamere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori (54% dei ricavi) e materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (12%); inoltre la vendita risulta generalmente integrata da sviluppo e stampa di materiale fotografico (14% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (50 mq), locali destinati a magazzino e/o deposito (20 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa (20 mq nel 47% dei casi) e locali destinati a uffici (14 mq nel 29%); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende sia ditte individuali (52% dei casi) che società (48%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (84% dei ricavi), altre imprese e/o professionisti (10%) e talvolta da altri soggetti (enti pubblici, enti privati, ecc.) (6% dei ricavi nel 47% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e da imprese produttrici (29%).

## **CLUSTER 7 - NEGOZI DI OTTICA ORGANIZZATI IN FRANCHISING/AFFILIATI**

### **NUMEROSITÀ: 134**

I punti vendita appartenenti al cluster sono organizzati generalmente sotto forma di franchising/affiliati e presentano un'offerta costituita perlopiù da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (71% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (55 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista (15 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (12 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 5 metri lineari.

Il cluster comprende sia società (52% dei casi) che ditte individuali (48%); il personale impiegato è costituito generalmente da 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

La clientela è rappresentata quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati nella maggior parte dei casi da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (55% degli acquisti) e da imprese produttrici (32%).

Il 55% dei soggetti svolge in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 34% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 5.900 euro.

#### **CLUSTER 8 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON OFFERTA ESTESA AI SERVIZI FOTOGRAFICI E VIDEO RIPRESE**

##### **NUMEROSITÀ: 372**

Le imprese del cluster sono generalmente negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese (30% dei ricavi), a cui affiancano nella maggior parte dei casi lo sviluppo e la stampa di materiale fotografico (24%). Tra i vari prodotti trattati in genere si rileva la presenza di videocamere, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori (8% dei ricavi), materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (7%), binocoli, cannocchiali e microscopi, lenti, materiale per geodesia, ecc. (3% dei ricavi nel 24% dei casi) e altri prodotti (13% nel 48%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono costituite generalmente da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (35 mq), locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa (16 mq) e locali destinati a magazzino e/o deposito (9 mq); inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Il cluster comprende prevalentemente ditte individuali (70% dei casi); il personale impiegato è costituito generalmente da 1 addetto.

La clientela è rappresentata in prevalenza da consumatori privati (86% dei ricavi), altre imprese e/o professionisti (11%) e talvolta da altri soggetti (enti pubblici, enti privati, ecc.) (6% dei ricavi nel 40% dei casi).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (78% degli acquisti).

**SUB ALLEGATO 9.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI**

<b>VARIABILI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>	<b>CLUSTER 7</b>	<b>CLUSTER 8</b>
Intercetta	-43,60387705	-11,53738437	-33,22169013	-26,90093074	-23,96517032	-69,59077034	-3167,91661382	-37,35506636
<i>Numero addetti</i>	0,54216032	0,49440264	0,69278143	1,39510409	1,14079226	0,55373839	-0,20402044	0,62595860
<i>Locali destinati alla vendita per il Monopunto</i>	0,08392868	0,07633197	0,07854451	0,07350521	0,18226322	0,07766379	0,12227435	0,08080262
<i>Locali destinati al magazzino per il Monopunto</i>	0,03772293	0,03759060	0,02781937	0,04593568	0,21707129	0,03258392	0,02986205	0,03217034
<i>Totale Superficie locali destinati alla vendita per il Multipunto</i>	-0,01247849	-0,00867768	-0,01569478	0,05400960	-0,02150223	-0,02293039	0,02046866	-0,01595541
<i>Multipunto</i>	5,72255484	4,74772740	5,47483134	19,87310102	9,73769205	6,54037299	14,67523924	5,62013944
Tipologia dell'offerta: Materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie	0,26648749	0,22997648	0,84716328	0,24394842	0,25756250	0,40705142	0,45215288	0,44023735
Tipologia dell'offerta: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori)	0,27265048	0,22915130	0,84976577	0,25148611	0,25876179	0,46423620	0,32334658	0,55281612
Tipologia dell'offerta: Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto	0,25658351	0,26779005	0,21450255	0,26015299	0,26642592	0,23791649	0,18404091	0,20369948
<i>Gruppi di acquisto</i>	0,74691212	-0,02221229	0,01136051	-0,02600294	-0,02845078	0,01358377	0,06509890	-0,00431223
Modalità organizzativa: Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative	11,82712375	-0,00959496	-0,03289664	0,86568143	0,12106319	0,20338646	0,39491366	0,13630730
Tipologia dell'offerta: Servizi fotografici e video riprese	0,17908120	0,17090818	0,53602438	0,16950185	0,19607580	0,52529863	0,17238967	1,59947403
Tipologia dell'offerta: Video registratori e lettori video	0,18612226	0,17945134	0,36260839	0,16830122	0,12826974	2,22929653	0,15537562	0,58697784
<i>Franchising</i>	-0,03732098	-0,06343364	0,12408188	-0,00219443	-0,07093282	0,02818856	66,80730975	0,02642885

Dove:

**Numero addetti** = si veda la nota 38 del Sub Allegato 9.C – Formule degli indicatori.

**Locali destinati alla vendita per il Monopunto** = “Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce” se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile è pari a 0.

**Locali destinati al magazzino per il Monopunto** = “Locali destinati al magazzino e/o deposito” + “Strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita: Locali destinati al magazzino e/o deposito” se è compilata una sola unità locale destinata all'attività di vendita, altrimenti la variabile è pari a 0.

**Totale Superficie locali destinati alla vendita per il Multipunto** = Somma di “Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce” se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita, altrimenti la variabile è pari a 0.

**Multipunto** = Se sono compilate più unità locali destinate all'attività di vendita la variabile è pari a 1, altrimenti è pari a 0.

**Gruppi di acquisto** = se barrata la casella “Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative”, la variabile è pari a “Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante”, altrimenti è pari a 0.

**Franchising** = se barrata la casella “In franchising/affiliato”, la variabile è pari a (“Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto” + Occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista)), altrimenti è pari a 0.

---

## SUB ALLEGATO 9.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi** =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{35})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{35})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati}^{36})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati}^{37})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto lordo per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{38})$ .

---

<sup>35</sup> 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).

<sup>36</sup> 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".

<sup>37</sup> 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".

<sup>38</sup> 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)<sup>39</sup>;
- **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)<sup>39</sup> + 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.

---

<sup>39</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

---

**SUB ALLEGATO 9.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA**

---

**Cluster 1 - Negozi di ottica aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	40,72	61,97	83,93	104,46	122,70	142,32	158,40	180,16	207,14	236,41	268,83	296,38	322,83	348,30	379,96	410,05	474,02	576,03	754,02

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Ricarico</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,42	1,52	1,56	1,64	1,71	1,76	1,79	1,81	1,83	1,86	1,93	1,95	2,01	2,04	2,13	2,25	2,32	2,39	2,79
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,65	1,77	1,82	1,86	1,90	1,94	1,98	2,01	2,05	2,10	2,14	2,19	2,23	2,29	2,34	2,41	2,48	2,61	2,75
<b>Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	13,31	18,47	21,03	22,60	25,39	27,11	28,44	29,95	31,59	33,74	35,02	36,86	38,38	41,24	42,87	47,68	53,16	58,24	68,52
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,13	20,89	24,22	27,63	30,53	32,70	34,32	36,76	38,80	40,75	42,59	44,60	46,60	49,12	51,52	54,75	58,26	64,74	75,83

## Cluster 2 - Negozi di ottica

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	25,59	46,22	68,18	92,37	116,37	141,09	168,00	192,14	219,57	251,02	285,68	321,14	364,29	401,94	441,19	504,02	599,93	752,00	1.066,14

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Ricarico</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,31	1,40	1,48	1,54	1,58	1,61	1,64	1,68	1,70	1,74	1,79	1,83	1,88	1,95	2,02	2,11	2,23	2,40	2,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,48	1,61	1,70	1,76	1,80	1,83	1,87	1,91	1,95	2,00	2,05	2,10	2,16	2,23	2,31	2,41	2,54	2,72	3,09
<b>Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	4,84	8,69	11,23	13,31	14,81	16,69	18,67	20,25	21,89	23,73	25,29	27,01	29,09	31,32	33,91	36,89	40,47	45,82	57,87
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8,47	14,02	17,26	20,36	22,60	24,95	27,05	29,23	31,33	33,44	35,14	37,47	39,53	42,05	45,03	48,47	53,35	58,86	69,30

**Cluster 3 - Negozi con offerta rappresentata prevalentemente da materiale fotografico di consumo e servizio di sviluppo e stampa**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	18,99	40,00	58,39	82,56	110,20	132,09	157,96	188,61	226,39	267,59	304,66	352,12	416,58	482,64	568,81	692,67	825,15	1.200,76	2.073,63

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Ricarico</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,24	1,42	1,53	1,66	1,72	1,78	1,84	1,94	1,99	2,05	2,16	2,32	2,44	2,64	2,85	3,35	3,79	4,42	6,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,26	1,49	1,65	1,71	1,79	1,87	1,92	1,99	2,07	2,14	2,20	2,28	2,41	2,53	2,72	2,93	3,24	3,81	4,80
<b>Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	-0,66	1,20	2,26	3,23	4,38	5,14	5,89	6,63	7,85	8,80	10,37	11,39	12,64	14,36	15,53	18,28	20,79	23,84	28,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	0,29	3,19	5,54	6,86	8,49	9,60	10,97	12,40	13,61	14,70	16,23	17,52	19,14	20,88	23,16	25,75	28,99	34,20	40,80

#### Cluster 4 - Imprese che operano con più negozi di ottica

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	22,98	43,60	61,94	82,39	100,05	117,47	139,16	157,33	184,29	206,23	229,17	255,81	283,07	314,85	353,89	389,62	457,75	540,53	669,06

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,39	1,45	1,49	1,55	1,61	1,63	1,66	1,69	1,73	1,77	1,82	1,87	1,92	1,96	2,01	2,10	2,25	2,43	2,90
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,51	1,61	1,74	1,76	1,80	1,85	1,89	1,96	2,00	2,04	2,11	2,15	2,23	2,30	2,36	2,47	2,53	2,71	2,97
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	14,52	19,49	22,44	25,27	26,74	28,25	29,63	31,18	32,91	33,61	34,74	36,77	37,82	41,57	43,62	45,40	50,59	54,67	62,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,04	26,28	29,39	31,82	33,63	35,26	36,58	38,16	39,76	41,33	43,02	44,89	47,10	49,89	52,87	55,44	59,77	64,18	75,25

## Cluster 5 - Negozi di ottica di più 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	30,97	52,99	66,11	80,71	95,78	109,86	127,31	150,97	172,97	188,11	207,24	233,04	267,38	295,92	340,69	391,90	453,35	550,66	722,89

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,35	1,43	1,47	1,51	1,57	1,61	1,63	1,67	1,70	1,78	1,82	1,86	1,94	2,00	2,09	2,16	2,24	2,35	2,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,46	1,57	1,66	1,72	1,77	1,82	1,86	1,90	1,96	2,01	2,07	2,12	2,17	2,23	2,29	2,39	2,49	2,65	2,99
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	9,49	15,24	20,77	22,87	24,56	26,75	27,96	30,01	31,48	32,79	34,87	37,05	38,43	39,69	42,63	44,54	47,80	52,73	60,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,40	23,48	27,02	30,02	32,50	35,13	36,99	39,09	40,45	41,71	43,55	45,18	48,17	50,65	53,46	56,90	60,56	67,53	76,05

**Cluster 6 - Negozi di fotografia con vendita prevalente di videocamere, macchine fotografiche e accessori**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	39,20	55,40	75,98	91,42	104,31	120,44	138,66	155,58	176,33	189,02	208,90	234,11	283,10	332,07	417,69	510,01	577,18	771,20	1.009,41

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Ricarico</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,19	1,23	1,23	1,25	1,28	1,35	1,44	1,58	1,61	1,76	1,78	1,80	1,85	1,94	2,08	2,18	2,48	2,99	3,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,11	1,17	1,19	1,23	1,27	1,29	1,33	1,36	1,39	1,42	1,46	1,50	1,54	1,61	1,71	1,89	2,01	2,24	3,17
<b>Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,50	2,13	4,34	8,35	10,09	12,69	14,37	16,55	18,53	22,74	22,85	24,26	25,19	26,98	29,24	31,12	35,09	37,10	39,20
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,42	8,12	9,76	13,19	16,04	18,76	21,03	23,50	25,58	27,06	28,67	31,28	33,87	36,18	39,08	43,10	45,98	50,38	64,09

**Cluster 7 - Negozi di ottica organizzati in franchising/affiliati**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	39,93	55,40	62,90	75,54	85,33	95,87	116,71	135,78	143,04	163,58	176,07	189,62	211,95	245,96	285,75	308,47	367,91	426,52	507,47

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Ricarico</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,26	1,33	1,45	1,64	1,65	1,70	1,73	1,79	1,81	1,84	1,84	1,91	2,00	2,03	2,07	2,11	2,28	2,61	2,66
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,65	1,83	1,86	1,89	1,92	1,97	1,99	2,04	2,11	2,16	2,20	2,28	2,34	2,43	2,46	2,55	2,62	2,79	2,92
<b>Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	11,92	12,79	19,28	25,79	28,55	28,58	31,41	33,37	33,85	33,93	37,07	38,28	40,65	43,04	46,57	46,59	47,92	57,04	57,95
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,58	23,60	24,85	26,76	29,78	33,64	35,98	39,83	41,87	42,44	44,27	46,20	50,47	54,00	57,70	63,59	70,44	75,13	85,18

**Cluster 8 - Negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	17,04	40,09	55,15	75,88	88,56	110,57	135,43	166,38	195,10	234,44	273,17	311,12	341,12	399,33	463,72	536,10	608,29	766,02	1.223,53

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
<b>Ricarico</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	1,40	1,60	1,65	1,70	1,76	1,80	1,84	1,91	2,00	2,06	2,12	2,17	2,29	2,40	2,59	3,15	3,66	4,09	5,85
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,39	1,52	1,72	1,82	1,90	1,95	1,99	2,04	2,10	2,19	2,32	2,39	2,51	2,65	2,81	2,97	3,37	3,75	4,65
<b>Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)</b>	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	3,69	8,16	10,00	11,12	11,92	13,15	15,05	16,12	17,25	17,72	19,06	20,41	21,50	22,43	22,78	24,76	27,64	29,67	34,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,77	5,85	8,94	10,97	12,16	13,71	15,86	17,77	18,57	20,13	21,64	23,21	24,32	26,99	29,44	31,05	33,33	35,77	42,20

---

**SUB ALLEGATO 9.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	410,00
2	Tutti i soggetti	0,00	441,00
3	Tutti i soggetti	0,00	483,00
4	Tutti i soggetti	0,00	441,00
5	Tutti i soggetti	0,00	441,00
6	Tutti i soggetti	0,00	418,00
7	Tutti i soggetti	0,00	368,00
8	Tutti i soggetti	0,00	464,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	21,03	164,08	1,56	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,22	164,08	1,71	3,55
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	20,25	164,08	1,48	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,95	164,08	1,59	3,55
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	12,64	65,95	1,53	6,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,25	65,95	1,53	6,14
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	22,44	164,08	1,55	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,28	164,08	1,61	3,55
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	22,87	164,08	1,51	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,02	164,08	1,60	3,55
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	21,03	164,08	1,21	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,85	164,08	1,21	3,55
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	22,67	164,08	1,56	3,55
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,60	164,08	1,70	3,55
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4, 7	16,12	65,95	1,70	6,14
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,57	65,95	1,79	6,14

**SUB ALLEGATO 9.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITA' ECONOMICA**

**Cluster 1 - Negozi di ottica aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative**

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	1,09	1,80	2,42	2,94	3,68	4,23	4,99	5,67	6,33	7,23	7,93	8,66	9,92	11,01	12,86	14,47	17,00
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	3,18	8,92	12,14	17,45	20,00	21,73	22,62	23,85	25,98	27,77	29,78	32,02	35,31	44,94
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,16	0,32	0,46	0,55	0,65	0,77	0,87	1,01	1,14	1,32	1,47	1,70	1,92	2,18	2,55	3,02	3,55	4,50	5,97
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	40,72	61,97	83,93	104,46	122,70	142,32	158,40	180,16	207,14	236,41	268,83	296,38	322,83	348,30	379,96	410,05	474,02	576,03	754,02

**Cluster 2 - Negozi di ottica**

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	0,63	1,40	2,10	2,91	3,72	4,64	5,59	6,54	7,58	8,99	10,54	12,21	14,04	15,50	18,48
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	5,21	11,00	15,47	18,76	21,72	23,26	24,05	25,02	26,46	28,51	30,18	32,45	35,57	46,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,14	0,27	0,38	0,48	0,59	0,69	0,82	0,95	1,09	1,26	1,47	1,74	2,08	2,49	3,03	3,91	4,92	6,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	25,59	46,22	68,18	92,37	116,37	141,09	168,00	192,14	219,57	251,02	285,68	321,14	364,29	401,94	441,19	504,02	599,93	752,00	1.066,14

**Cluster 3 - Negozi con offerta rappresentata prevalentemente da materiale fotografico di consumo e servizio di sviluppo e stampa**

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	0,83	2,02	2,97	4,14	4,97	5,95	6,66	7,38	8,40	9,47	10,75	12,54	14,07	16,20	19,14
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	7,97	11,11	15,52	17,69	18,49	21,09	21,47	22,55	23,89	26,43	29,56	30,79	37,78	41,33
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,23	0,41	0,58	0,75	0,91	1,16	1,33	1,56	1,80	2,09	2,45	2,95	3,65	4,59	5,70	7,81	12,31
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	18,99	40,00	58,39	82,56	110,20	132,09	157,96	188,61	226,39	267,59	304,66	352,12	416,58	482,64	568,81	692,67	825,15	1.200,76	2.073,63

**Cluster 4 - Imprese che operano con più negozi di ottica**

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	1,88	2,80	3,49	4,22	4,74	5,18	5,65	6,21	6,83	7,52	8,31	8,86	9,84	11,23	12,48	14,21	16,34
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	1,18	4,73	7,35	11,13	16,43	19,55	20,93	22,29	23,53	25,03	26,16	26,94	29,04	31,41	34,70	43,97
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,25	0,36	0,44	0,54	0,60	0,69	0,77	0,85	0,93	1,07	1,19	1,33	1,49	1,75	2,06	2,36	2,96	3,99	5,95
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	22,98	43,60	61,94	82,39	100,05	117,47	139,16	157,33	184,29	206,23	229,17	255,81	283,07	314,85	353,89	389,62	457,75	540,53	669,06

**Cluster 5 - Negozi di ottica di più 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	0,51	1,53	2,39	3,02	3,68	4,23	4,86	5,60	6,56	7,22	8,07	9,22	10,26	11,58	12,73	14,45	15,94
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	2,70	7,05	10,68	13,64	15,92	18,84	21,30	22,64	23,49	24,89	27,26	28,65	29,39	31,95	37,91
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,13	0,28	0,40	0,47	0,55	0,64	0,74	0,84	0,94	1,08	1,25	1,46	1,65	1,95	2,34	2,88	3,85	4,83	6,81
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	30,97	52,99	66,11	80,71	95,78	109,86	127,31	150,97	172,97	188,11	207,24	233,04	267,38	295,92	340,69	391,90	453,35	550,66	722,89

**Cluster 6 - Negozi di fotografia con vendita prevalente di videocamere, macchine fotografiche e accessori**

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	0,68	1,53	2,20	3,13	3,97	5,14	5,57	6,48	7,55	8,36	9,20	10,55	12,15	13,54	15,94	19,86
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	6,53	7,97	13,72	14,49	17,21	19,84	22,58	22,84	24,18	27,40	31,43
Incidenza dei costi residui di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,14	0,22	0,30	0,37	0,46	0,54	0,63	0,73	0,83	0,95	1,10	1,38	1,55	2,01	2,60	3,22	4,22	5,55
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	39,20	55,40	75,98	91,42	104,31	120,44	138,66	155,58	176,33	189,02	208,90	234,11	283,10	332,07	417,69	510,01	577,18	771,20	1.009,41

**Cluster 7 - Negozi di ottica organizzati in franchising/affiliati**

<b>Indicatore</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi</b>	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,45	1,60	2,24	3,30	3,94	5,09	6,21	6,73	7,27	8,30	9,66	10,40	11,36	13,05	14,55	15,86	17,53
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi</b>	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,89	3,34	13,39	13,50	16,78	22,38	22,88	23,23	26,18	27,00	27,39	28,74	28,76	30,43	31,76	36,18	52,62
<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b>	Tutti i soggetti	0,20	0,29	0,43	0,65	0,79	0,85	0,91	1,07	1,17	1,43	1,65	2,03	2,33	2,79	3,18	3,54	4,33	5,41	6,99
<b>Durata delle scorte (in giorni)</b>	Tutti i soggetti	39,93	55,40	62,90	75,54	85,33	95,87	116,71	135,78	143,04	163,58	176,07	189,62	211,95	245,96	285,75	308,47	367,91	426,52	507,47

**Cluster 8 - Negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese**

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	1,24	2,46	3,30	3,95	5,06	5,88	6,53	6,85	7,89	8,62	9,37	10,17	11,46	13,20	15,40	17,77
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	1,23	2,85	6,38	10,19	14,66	20,64	21,57	22,93	23,10	24,15	30,41	34,45	41,92
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,23	0,40	0,49	0,64	0,78	0,92	1,07	1,23	1,40	1,58	1,79	2,04	2,35	2,88	3,56	4,31	5,13	8,66
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	17,04	40,09	55,15	75,88	88,56	110,57	135,43	166,38	195,10	234,44	273,17	311,12	341,12	399,33	463,72	536,10	608,29	766,02	1.223,53

**SUB ALLEGATO 9.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	410,00	5,41
2	Tutti i soggetti	441,00	5,95
3	Tutti i soggetti	483,00	7,81
4	Tutti i soggetti	441,00	5,95
5	Tutti i soggetti	441,00	5,95
6	Tutti i soggetti	418,00	5,55
7	Tutti i soggetti	368,00	5,41
8	Tutti i soggetti	464,00	5,70

**SUB ALLEGATO 9.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
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	-	0,8215	1,0996	-	-	0,7447	-	1,1343
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,2595	1,7642	-	-	0,9128	-	1,2282
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)	0,8423	0,8847	1,0708	1,1837	1,1316	1,0795	0,8790	0,7891
CVPROD, Quota fino a 10.000 euro	-	0,4058	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 1.500.000 euro	-	-	-	0,1321	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 160.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,2490	-
CVPROD, Quota fino a 260.000 euro	-	0,1520	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 350.000 euro	0,3621	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD, Quota fino a 700.000 euro	-	-	-	-	0,1872	0,0461	-	-
CVPROD, Quota fino a 90.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	0,1990
CVPROD, differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,2217	-	-	0,0968	-	-
CVPROD	1,0990	1,1229	1,2487	1,0217	1,0954	1,0066	1,0875	1,1265
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 1 e 4 della territorialità del commercio a livello comunale	-0,0919	-	-	-	-0,0530	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo ai gruppi 3, 5 e 6 della territorialità del commercio a livello comunale	-	0,0974	-	-	-	-	-	-
CVPROD, differenziale relativo alla Tipologia della clientela "Fotografi e/o studi fotografici" e "Altre imprese e/o professionisti"	-	-0,1183	-0,1765	-	-	-	-	-
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 <sup>(*)</sup> , differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	24.520,2706	26.745,7566	20.770,7299	23.326,5965	35.236,0141	23.429,7519	26.059,2945	13.549,2606
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	0,8781	-	-	1,0157	0,7182	-	1,9296	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4 <sup>(*)</sup>	-	-	106,8043	-	-	-	200,6620	162,2680
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 <sup>(*)</sup>	72,0773	57,6348	-	104,9974	86,9143	91,5561	-	-

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 livelli 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 e del livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale, 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.