

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE TM86U

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi e le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore TM86U, evoluzione dello studio SM86U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECO 2007:

- 47.99.20 - Commercio effettuato per mezzo di distributori automatici.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" attribuibile ai contribuenti cui si applica lo Studio di Settore tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di influenzare il risultato dell'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno 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 stata condotta analizzando il modello SM86U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2005 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2006.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.063.

Sui modelli 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 dello studio, l'esclusione di 44 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività e servizi offerti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (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 2.019.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un' *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 (indipendenti, incorrelate) che spiegano il massimo possibile della varianza iniziale.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri 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 tipologie di clientela, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; 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 un'impresa.

Le nuove variabili risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzate in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelle che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base 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 (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 7.A).

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di Cluster Analysis, poiché tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

In un procedimento di clustering quale quello adottato, 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 e che concorrono a definirne il profilo.

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 Multipla.

La Regressione 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 economica" 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 utilizzati degli indicatori di natura economico-contabile specifici delle attività in esame:

- ***Durata delle scorte;***
- ***Ricarico;***
- ***Valore aggiunto per addetto.***
- ***MOL per addetto non dipendente***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 7.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile¹ di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Tali distribuzioni sono state costruite distintamente in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"² che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

¹ Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventile" 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.

² I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

In seguito, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno dell'intervallo definito per ciascun indicatore.

Nel Sub Allegato 7.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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 sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outlier), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi”. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi”.

Nel Sub Allegato 7.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

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

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 7.A).

Nel Sub Allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di indicatori economico-contabili specifici del settore.

Con tale analisi si valuta il posizionamento di ogni singolo indicatore del soggetto rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente, in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- Ricarico;

- Durata delle scorte;
- Valore aggiunto per addetto;
- Margine operativo lordo per addetto non dipendente.

Ai fini dell'individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale".

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Inoltre i valori soglia di coerenza economica vengono anche ponderati sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 7.C e nel Sub Allegato 7.E.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica si basa su una particolare metodologia mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare ai valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;
- Durata delle scorte;
- Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.

Ai fini dell'individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori "Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Durata delle scorte" è stata analizzata la distribuzione ventilica differenziata per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale".

Per ciascun indicatore, in funzione del posizionamento rispetto ai valori soglia di normalità economica, vengono definiti eventuali maggiori ricavi da aggiungersi al ricavo puntuale di riferimento e al ricavo minimo ammissibile stimati con l'analisi della congruità dello studio di settore.

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di normalità economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per l'indicatore "Durata delle scorte", i valori soglia di normalità economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 7.C e nel Sub Allegato 7.F.

INCIDENZA DEI COSTI DI DISPONIBILITÀ DEI BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili" si posiziona 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 (pari a 0,2407).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili", e l'ammontare dei "Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili".

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale³ e di rimanenze finali superiori alle esistenze iniziali 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 è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali⁴, 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 economica⁵.

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 per i "Ricavi da congruità e da normalità".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posiziona 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 calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l'ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 1).

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il coefficiente viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

CLUSTER	Coefficiente
1	1,4347
2	1,3474
3	1,5052
4	1,3899
5	1,3477
6	1,4073
7	1,3488

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%⁶.

³ L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è superiore alla soglia massima di normalità economica, negativo oppure non calcolabile.

⁴ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

$$(2 \times \text{soglia_massima} + 365)$$

⁵ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi puntuali di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo puntuale di riferimento” dell’impresa.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi minimi di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo minimo ammissibile” dell’impresa.

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

Nel Sub Allegato 7.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

⁶ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al 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. Il limite inferiore dell’intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 7.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi svolta per le realtà appartenenti a questo settore ha permesso di classificare le aziende in sette gruppi omogenei.

I fattori che caratterizzano principalmente le aziende oggetto di analisi sono:

- dimensione della struttura;
- tipologia dell'offerta;
- tipologia di attività.

Il **fattore dimensionale** ha consentito di identificare il cluster delle imprese con una struttura organizzativa più articolata (cluster 2).

La **tipologia di prodotti offerti** ha differenziato le realtà in cui l'offerta è piuttosto specializzata (cluster 1, 3, 5 e 7) da quelle in cui è alquanto despecializzata (cluster 4 e 6).

La **tipologia di attività** ha permesso di contraddistinguere quelle aziende che vendono e/o somministrano prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi senza limitazioni di accesso (cluster 3 e 6) da quelle realtà che esercitano l'attività in luoghi ad accesso limitato (cluster 1 e 4).

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

CLUSTER 1 – AZIENDE SPECIALIZZATE NELLA SOMMINISTRAZIONE DI BEVANDE CALDE DA INFUSIONE UBICATE PERLOPIÙ IN LUOGHI AD ACCESSO LIMITATO

NUMEROSITÀ: 486

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate sia dall'attività di vendita e/o somministrazione dei prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi con limitazioni di accesso (94% dei ricavi) che dal tipo di assortimento costituito quasi esclusivamente da bevande calde da infusione (88% degli acquisti). Coerentemente con la tipologia di prodotti trattati, i distributori che si riscontrano più di frequente in queste realtà sono: 165 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 17 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni e 5 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni.

Le dimensioni dei locali destinati a deposito e magazzino sono contenute (42 mq).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (61% dei casi) e per la restante parte di società. L'attività coinvolge generalmente 2 addetti.

L'approvvigionamento avviene principalmente tramite grossisti (61% degli acquisti) e produttori in Italia (36%).

CLUSTER 2 – AZIENDE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 237

Questo cluster si contraddistingue per la grande dimensione della struttura; infatti le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono maggiori rispetto agli altri cluster e si articolano in locali destinati a deposito e magazzino (315 mq), locali destinati alle operazioni di carico e scarico (75 mq), spazi all'aperto destinati alle operazioni di carico e scarico (72 mq), locali destinati alla manutenzione delle macchine (62 mq) e locali destinati ad uffici (81 mq). Anche in termini di personale i valori sono al di sopra della media, infatti la struttura è composta prevalentemente da 13 addetti, di cui 11 dipendenti. Questi ultimi in genere sono addetti al rifornimento ed alla manutenzione.

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono nella quasi totalità dei casi società (91% dei soggetti).

L'offerta risulta piuttosto diversificata; i prodotti trattati sono infatti rappresentati da bevande calde da infusione (58% degli acquisti), bevande fredde (22%) e snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (17%).

Coerentemente con la dimensione della struttura anche la dotazione strumentale risulta superiore agli altri cluster, infatti le aziende appartenenti a questo gruppo mediamente sono in possesso di 472 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 176 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni, 135 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni, 117 distributori automatici di bevande fredde, 67 erogatori di acqua di sorgente e 108 distributori di snack dolci, salati, panini, pasti.

La maggiore dimensione dell'attività è dimostrata anche dalla consistente presenza di costi sostenuti per carburante per autotrazione (circa 21.000 euro).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati tramite produttori in Italia (56% degli acquisti) e grossisti (40%).

CLUSTER 3 – AZIENDE SPECIALIZZATE NELLA SOMMINISTRAZIONE DI BEVANDE CALDE DA INFUSIONE UBICATE PERLOPIÙ IN LUOGHI SENZA LIMITAZIONI DI ACCESSO

NUMEROSITÀ: 193

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate sia dall'attività di vendita e/o somministrazione dei prodotti attraverso distributori automatici ubicati perlopiù in luoghi senza limitazioni di accesso (66% dei ricavi) che dal tipo di assortimento costituito quasi esclusivamente da bevande calde da infusione (90% degli acquisti). Coerentemente con la tipologia di prodotti trattati, i distributori che si riscontrano più di frequente in queste realtà sono: 151 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 17 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni e 3 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni.

I locali destinati a deposito e magazzino presentano una struttura alquanto contenuta (43 mq).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (64% dei casi) e per la restante parte di società. L'attività coinvolge generalmente 1 o 2 addetti.

L'approvvigionamento avviene principalmente tramite grossisti (59% degli acquisti) e produttori in Italia (37%).

CLUSTER 4 - AZIENDE CHE SOMMINISTRANO PREVALENTEMENTE PRODOTTI ALIMENTARI ATTRAVERSO DISTRIBUTORI AUTOMATICI UBICATI PERLOPIÙ IN LUOGHI AD ACCESSO LIMITATO

NUMEROSITÀ: 627

La tipologia di attività prevalente per le aziende di questo gruppo è la somministrazione di alimenti e bevande attraverso distributori automatici ubicati in luoghi ad accesso limitato (92% dei ricavi). La gamma dei prodotti offerti è piuttosto diversificata e rappresentata prevalentemente da bevande calde da infusione (51% degli acquisti), bevande fredde (25%) e snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (20%).

Questo cluster è formato da aziende che sono nel 60% dei casi ditte individuali e per la restante parte società. Il personale impiegato nell'attività dell'impresa è generalmente pari a 2 addetti, di cui 1 dipendente. Gli spazi destinati a magazzino sono di dimensioni contenute (57 mq).

Per lo svolgimento dell'attività vengono utilizzati 52 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 26 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni, 13 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni, 14 distributori automatici di bevande fredde e 13 distributori automatici di snack dolci, salati, panini, pasti.

Gli acquisti vengono effettuati in larga parte tramite produttori (71% degli acquisti).

CLUSTER 5 - AZIENDE CON UN AMPIO ASSORTIMENTO DI PRODOTTI NON ALIMENTARI

NUMEROSITÀ: 110

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la tipologia di assortimento costituito perlopiù da prodotti non alimentari (98% degli acquisti). La tipologia di attività prevalente per le aziende di questo gruppo è rappresentata dalla vendita attraverso distributori automatici ubicati in luoghi senza limitazioni di accesso (62% dei ricavi).

Si tratta di aziende che presentano locali destinati a magazzino di dimensioni contenute (22 mq). Per quanto riguarda la dotazione strumentale si rilevano 71 distributori automatici di generi non alimentari.

Le imprese del modello sono nella maggior parte dei casi ditte individuali (65%) e generalmente risultano impiegate nell'attività 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Questi tipi di realtà operano in forma indipendente, approvvigionandosi prevalentemente presso grossisti (52% degli acquisti) e produttori in Italia (32%).

CLUSTER 6 – AZIENDE CHE SOMMINISTRANO PREVALENTEMENTE PRODOTTI ALIMENTARI ATTRAVERSO DISTRIBUTORI AUTOMATICI UBICATI PERLOPIÙ IN LUOGHI SENZA LIMITAZIONI DI ACCESSO

NUMEROSITÀ: 212

Le aziende appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dall'attività di vendita e/o somministrazione dei prodotti attraverso distributori automatici ubicati perlopiù in luoghi senza limitazioni di accesso (82% dei ricavi).

Inoltre i soggetti appartenenti a questo gruppo presentano un'offerta piuttosto diversificata che è rappresentata prevalentemente da bevande calde da infusione (44% degli acquisti), bevande fredde (31%) e snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (19%).

La dotazione strumentale destinata all'esercizio dell'attività è rappresentata da 46 piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non), 26 distributori automatici di bevande calde di medie dimensioni, 11 distributori automatici di bevande calde di grandi dimensioni, 14 distributori automatici di bevande fredde e 12 distributori automatici di snack dolci, salati, panini, pasti.

I locali destinati a deposito e/o magazzino sono pari a 61 mq.

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (61% dei casi). Gli addetti all'attività dell'impresa generalmente sono pari a 2.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano nella maggior parte dei casi da grossisti (62%) e da produttori in Italia (35% degli acquisti).

CLUSTER 7 - AZIENDE CON UN AMPIO ASSORTIMENTO DI ALIMENTI E BEVANDE FREDE

NUMEROSITÀ: 139

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la tipologia dell'offerta costituita perlopiù da bevande fredde (46% degli acquisti), snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini (37%) e gelati (2%). La tipologia di attività prevalente per le aziende di questo gruppo è rappresentata dalla vendita/somministrazione di alimenti e bevande attraverso distributori automatici ubicati in luoghi ad accesso limitato (79% dei ricavi).

Si tratta di aziende che presentano locali destinati a magazzino di dimensioni contenute (68 mq). Per quanto riguarda la dotazione strumentale si rilevano 15 distributori automatici di bevande fredde e 20 distributori di snack dolci, snack salati, panini, pasti. Nel 41% dei casi sono presenti 153 erogatori di acqua di sorgente e, nel 22% dei casi, 4 distributori di gelati.

Le imprese del modello sono nella maggior parte dei casi ditte individuali (55%) e risultano impiegati nell'attività 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Questi tipi di realtà si approvvigionano prevalentemente presso grossisti (64% degli acquisti) e produttori in Italia (33%).

SUB ALLEGATO 7.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

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 fornitura di lavoro temporaneo o 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 che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali destinati a deposito e magazzino
- Metri quadri dei locali destinati alle operazioni di manutenzione dei distributori automatici

QUADRO D:

- Tipologia di attività e servizi offerti: Vendita/somministrazione prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi senza limitazioni di accesso
- Tipologia di attività e servizi offerti: Vendita/somministrazione prodotti attraverso distributori automatici ubicati in luoghi ad accesso limitato
- Tipologia dell'offerta: Bevande calde da infusione (caffè, tè, cioccolato, ecc..)
- Tipologia dell'offerta: Bevande fredde
- Tipologia dell'offerta: Snack dolci e salati, articoli di drogheria, panini, tramezzini, ecc.
- Tipologia dell'offerta: Gelati
- Tipologia dell'offerta: Prodotti non alimentari

QUADRO E:

- Piccoli erogatori di bevande calde (a cialda e non)
- Distributori automatici di medie dimensioni di bevande calde (da 200 a 400 bicchieri)
- Distributori automatici di grandi dimensioni di bevande calde (oltre 400 bicchieri)
- Distributori automatici di bevande fredde
- Distributori automatici di snack dolci, snack salati, panini, pasti ecc.
- Distributori automatici di gelati

SUB ALLEGATO 7.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 dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** = $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili})$ ⁷;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti})$ ⁸;
- **Ricarico** = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Valore aggiunto per addetto** = $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti})$ ⁹.

⁷ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

⁸ Le frequenze relative ai soci, agli associati, ai collaboratori dell'impresa familiare, al coniuge dell'azienda coniugale e ai familiari diversi sono normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Le frequenze relative agli amministratori non soci e al titolare sono normalizzate all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

Numero addetti non dipendenti = (ditte individuali) = Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti non dipendenti = (società) = Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

⁹ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai collaboratori coordinati e continuativi sono normalizzate all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

Numero addetti = (ditte individuali) = Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti

Numero addetti = (società) = Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti

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);
- **Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili** = Ammortamenti per beni strumentali mobili + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria;
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - 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 + 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 + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine operativo lordo** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni di terzi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + Costi residuali di gestione)].
- **Ricavi da congruità e da normalità economica** = Ricavo puntuale di riferimento da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili sul valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte";
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni di terzi + Costi residuali di gestione)].
- **Valore dei beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

SUB ALLEGATO 7.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	15°	4°	19°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	16°	4°	18°
2	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	19°	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	18°	2°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	14°	5°	19°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	16°	5°	19°
4	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	16°	4°	17°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	18°	4°	17°
5	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	17°	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	16°	8°	19°
6	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	15°	5°	16°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	17°	5°	17°
7	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1°	15°	5°	18°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1°	17°	5°	17°

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	7°	19°	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	6°	19°	4°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	4°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	4°	nessuno	4°	19°
3	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	7°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	6°	19°	5°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	4°	nessuno	4°	19°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	3°	19°	4°	19°
5	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	5°	19°	6°	19°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	3°	18°	8°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	5°	19°	5°	19°
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	3°	19°	5°	19°
7	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	4°	19°	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	4°	nessuno	5°	19°

SUB ALLEGATO 7.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	96,65	7,79	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	96,65	11,84	99999
2	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	89,91	31,88	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	82,91	34,39	99999
3	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	101,88	7,76	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	96,54	11,10	99999
4	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	105,43	13,79	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	100,56	15,52	99999
5	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	241,47	6,15	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	237,67	7,73	99999
6	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	109,94	11,81	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	99,75	14,02	99999
7	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	0	107,21	10,66	99999
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	0	100,94	12,59	99999

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	2,09	4,19	7,79	71,67
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	2,21	4,19	11,84	71,67
2	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	2,09	5,37	31,88	94,98
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	2,26	5,37	32,83	94,98
3	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1,94	6,62	7,76	83,67
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	2,04	6,62	11,10	83,67
4	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1,91	5,15	13,79	59,48
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1,95	5,15	15,52	59,48
5	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1,79	9,34	6,15	83,24
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1,79	9,34	7,73	83,24
6	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1,72	4,89	11,81	62,77
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1,80	4,89	14,02	62,77
7	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	1,84	4,44	10,66	70,00
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	1,89	4,44	12,59	70,00

SUB ALLEGATO 7.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	6,75	20,80
2	Tutti i soggetti	6,52	19,01
3	Tutti i soggetti	7,14	21,59
4	Tutti i soggetti	7,43	21,59
5	Tutti i soggetti	6,70	21,59
6	Tutti i soggetti	7,24	19,33
7	Tutti i soggetti	7,10	19,41

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte
		Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	96,65
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	96,65
2	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	89,91
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	82,91
3	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	101,88
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	96,54
4	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	105,43
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	100,56
5	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	241,47
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	237,67
6	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	109,94
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	99,75
7	Gruppo territoriale 1,2,4 e 7	107,21
	Gruppo territoriale 3,5 e 6	100,94

SUB ALLEGATO 7.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2337	1,6421	1,4980	1,3196
Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazioni non finanziaria (noli)	1,0711	1,0094	1,0096	1,0332
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0711	1,0094	1,0949	1,0332
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazioni non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa +10)	4.052,7634	-	3.091,4692	3.845,8319
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0548	0,0022	-	0,0712
Soci, associati in partecipazione, collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato escluso il primo socio)	21.908,6920	32.063,3081	15.199,8094	16.208,4162

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0507	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

VARIABILE	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2517	1,2444	1,2506
Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazioni non finanziaria (noli)	1,3094	1,0192	1,1812
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3818	1,2508	1,1812
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazioni non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa +10)	2.725,8628	3.804,4537	4.680,0814
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0350	0,0916	-
Soci, associati in partecipazione, collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato escluso il primo socio)	-	-	16.087,7542

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0106	0,1740	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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