

ALLEGATO 8

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM01U

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 UM01U, evoluzione dello studio TM01U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECO 2007:

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

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 TM01U 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 63.479.

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 1.060 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- 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;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 62.419.

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 prodotti merceologici venduti, 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 8.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***.

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile¹ di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti, per gli indicatori “Ricarico” e “Valore aggiunto per addetto” le distribuzioni sono state costruite distintamente anche 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.

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 8.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all’influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”³.

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” e con le trasformate della variabile “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 locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività dell’impresa”. 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, ai coefficienti della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” e delle trasformate della variabile “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 locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l’attività dell’impresa”.

Nel Sub Allegato 8.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;

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.

³ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

- 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 8.A).

Nel Sub Allegato 8.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;
- Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto.

Ai fini dell'individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" e "Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto" anche 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. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" e "Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto" i valori soglia di coerenza 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 coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 8.C e nel Sub Allegato 8.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 utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo.

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.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 8.C e nel Sub Allegato 8.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”⁴.

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 0,7794).

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 normale⁵ 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 finali⁶, 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 economica⁷.

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.

⁴ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

⁵ L'indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è superiore alla soglia massima di normalità economica, negativo oppure non calcolabile.

⁶ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

⁷ 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.

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	1,1460
2	1,0708
3	1,1772
4	1,3336
5	1,0946
6	1,1732
7	1,1345
8	1,1732
9	1,1797
10	1,1126
11	1,0646
12	1,1587
13	1,1577
14	1,1809
15	1,0881
16	1,0687
17	1,0706
18	1,2121

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%⁸.

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 dell'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 8.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

⁸ 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 8.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I principali elementi strutturali che hanno contribuito a definire i modelli sono i seguenti:

- ampiezza e composizione dell'assortimento merceologico;
- dimensione del punto vendita;
- modalità organizzativa;
- numero di unità locali destinate alla vendita;
- stagionalità dell'attività.

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

In particolare, i negozi con assortimento limitato sono stati suddivisi sulla base della tipologia di prodotti venduti:

- Caffè torrefatto (cluster 4);
- Olio e bevande analcoliche (cluster 13);
- Latte e prodotti lattiero caseari (cluster 14);
- Alcolici e superalcolici (cluster 18);
- Prodotti confezionati (cluster 1);
- Ortofrutta (cluster 6);
- Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere (cluster 7);
- Salumi e insaccati (cluster 8);
- Pane, pasta fresca e prodotti da forno (cluster 9).

Per quanto riguarda i negozi generalisti, invece, sono distinti in base alla **dimensione**, alla **modalità organizzativa** e alla **presenza di due o più punti vendita** in:

- Negozi generalisti di dimensioni medio piccole (cluster 12);
- Supermercati (cluster 2);
- Supermercati di grandi dimensioni (cluster 16).
- Negozi di dimensioni medio piccole associati a gruppi d'acquisto, unioni volontarie e consorzi (cluster 5);
- Negozi di dimensioni medio piccole in franchising/affiliazione (cluster 15);
- Catene di negozi di piccole dimensioni (cluster 10);
- Catene di negozi di medie dimensioni (cluster 17);
- Catene di supermercati (cluster 11).

Sulla base del numero di **giorni di apertura nell'anno**, infine, è stato individuato il cluster dei punti vendita stagionali (cluster 3).

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. Le frequenze relative ai dipendenti, anche per il calcolo del totale di addetti, sono state normalizzate all'anno in base al numero delle giornate retribuite.

CLUSTER 1 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI CONFEZIONATI

NUMEROSITÀ: 1.319

Questo gruppo si contraddistingue per la consistente vendita di prodotti confezionati. Si tratta sia di prodotti alimentari, che nella maggior parte dei casi sono rappresentati da confezioni alimentari e scatolame (15% dei ricavi) e olio e bevande analcoliche (6%), sia di prodotti non alimentari come detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (37% dei ricavi).

Gli spazi dedicati alla vendita e all'esposizione interna della merce sono di 74 mq mentre i locali per il magazzino sono di 31 mq.

Nelle imprese del cluster, normalmente costituite in forma di ditta individuale (78% dei casi), si rileva l'apporto lavorativo di 1-2 addetti.

Le aziende appartenenti a questo gruppo si approvvigionano prevalentemente da commercianti all'ingrosso (83% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è formata da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (2 metri lineari) e 1 affettatrice.

CLUSTER 2 - SUPERMERCATI

NUMEROSITÀ: 926

I negozi del cluster dispongono di 507 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 162 mq di magazzino e 13 mq di uffici; sono inoltre dotati di 4 punti cassa con lettore ottico.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (nel 45% dei casi società di capitali) e la struttura delle imprese è composta da 8 addetti di cui 6 dipendenti.

L'assortimento merceologico è composto da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (8%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%). Sono presenti anche prodotti freschi come latte e prodotti lattiero-caseari (10%), salumi e insaccati (11%), prodotti della macellazione (9%), frutta e verdura (7%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (6%); inoltre tra le merceologie non alimentari ritroviamo detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (10%) e casalinghi e giocattoli (3%).

La maggior parte dei negozi del cluster appartengono alla distribuzione organizzata e oltre che da commercianti all'ingrosso (27% degli acquisti) effettuano gli approvvigionamenti presso gruppi di acquisto (79% degli acquisti per il 50% dei soggetti) e unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (74% per il 32%).

La dotazione di beni strumentali è formata da banchi di vendita (16 metri lineari), banchi frigorifero (16 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di circa 30 metri cubi, 4 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici.

CLUSTER 3 – NEGOZI STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 1.040

Tale cluster comprende i punti vendita tradizionali con apertura stagionale: i giorni di apertura nell'anno sono circa 150.

I punti vendita sono di piccole dimensioni con 74 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 22 mq di magazzino. Si tratta nella maggior parte dei casi di ditte individuali (76% dei soggetti); il personale è composto da 1-2 addetti.

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

Il canale di approvvigionamento prevalente è rappresentato dai commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è formata da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (4 metri lineari), 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 4 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CAFFÈ

NUMEROSITÀ: 403

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di negozi in cui viene effettuata prevalentemente la vendita al dettaglio di caffè torrefatto (64% dei ricavi).

La struttura dell'azienda è costituita da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di circa 36 mq e da un magazzino di 23 mq.

Si tratta di esercizi, la cui forma giuridica prevalente è quella di ditta individuale (69% dei casi), in cui operano 1-2 addetti.

Il canale di acquisto principale è quello dell'ingrosso (68% degli acquisti); inoltre circa la metà dei soggetti effettua il 55% degli acquisti direttamente da produttori.

La dotazione di beni strumentali è formata da banchi di vendita (3 metri lineari) e 1-2 macina caffè.

CLUSTER 5 – NEGOZI DI DIMENSIONI MEDIO PICCOLE ASSOCIATI A GRUPPI D'ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE E CONSORZI

NUMEROSITÀ: 5.386

E' il modello organizzativo dei minimercati associati a gruppi d'acquisto, unioni volontarie e consorzi, di dimensioni pari a 138 mq per quanto riguarda la superficie di vendita ed esposizione interna della merce e 59 mq per il magazzino.

La forma giuridica prevalente è quella della ditta individuale (50% dei soggetti) seguita dalle società di persone (40%); si rileva la presenza di 3 addetti di cui 1-2 dipendenti.

L'assortimento merceologico è composto da: confezioni alimentari e scatolame (17% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (9%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%). Sono presenti anche prodotti freschi come salumi e insaccati (15%), latte e prodotti lattiero-caseari (13%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (9%), frutta e verdura (8%); inoltre tra le merceologie non alimentari ritroviamo detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (10%).

Coerentemente con la modalità organizzativa, gli acquisti avvengono prevalentemente da gruppi d'acquisto (48% degli acquisti); in misura minore, da commercianti all'ingrosso (23%) e, nel 32% dei casi, da unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliante (65% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è formata essenzialmente da banchi di vendita (5 metri lineari), banchi frigorifero (6 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di circa 15 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici.

CLUSTER 6 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE FRUTTA E VERDURA

NUMEROSITÀ: 1.686

Le imprese appartenenti a questo gruppo si contraddistinguono in quanto presentano una maggiore incidenza della vendita di frutta e verdura (43% dei ricavi) rispetto agli altri cluster. L'offerta è integrata da prodotti quali: confezioni alimentari e scatolame (10%), latte e prodotti lattiero-caseari (8%), salumi e insaccati (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (8%), olio e bevande analcoliche (6%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (5%).

La superficie per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 57 mq, mentre il magazzino è di 21 mq.

Si tratta in larga parte di ditte individuali (76% dei soggetti) e si rileva la presenza di 1-2 addetti.

Gli approvvigionamenti avvengono in larga parte presso commercianti all'ingrosso (67% degli acquisti) e, in misura minore, presso i mercati generali o tramite partecipazione ad aste (19%).

I beni strumentali sono costituiti perlopiù da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), 1-2 bilance a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 7 – GASTRONOMIE

NUMEROSITÀ: 2.033

Tale cluster comprende i punti vendita che preparano in proprio gastronomia cotta (91% dei soggetti) e pronta a cuocere (63% dei soggetti). I ricavi derivanti dalla vendita di prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere

(21% dei ricavi) risultano maggiori rispetto agli altri cluster. A tali prodotti si affianca l'offerta di altri prodotti freschi quali salumi e insaccati (17% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (13%) e pane, pasta fresca e prodotti da forno (9%).

I locali per la vendita ed esposizione interna della merce sono pari a 71 mq mentre il magazzino è di 38 mq; inoltre, coerentemente con l'attività svolta dalle imprese del cluster, è presente un laboratorio per la preparazione dei prodotti di 19 mq.

Nel 52% dei casi si tratta di ditte individuali mentre nel 42% di società di persone. Il totale degli addetti è pari a 3 unità.

Le modalità di acquisto sono tradizionali, infatti gli acquisti presso commercianti all'ingrosso sono pari al 68%; il 58% delle imprese invece effettua il 29% degli acquisti direttamente dal produttore.

Per quanto riguarda i beni strumentali si rileva la presenza di banchi di vendita (4 metri lineari), banchi frigorifero (6 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di circa 20 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici.

CLUSTER 8 – SALUMERIE

NUMEROSITÀ: 6.468

La caratteristica di questo cluster è la consistente vendita di salumi ed insaccati (38% dei ricavi) e di altri prodotti alimentari freschi, rappresentati perlopiù da latte e prodotti lattiero-caseari (19%) e pane, pasta fresca e prodotti da forno (10%).

La struttura è costituita da un locale per la vendita e l'esposizione interna della merce di 48 mq e da un magazzino di 18 mq.

La forma giuridica più diffusa è quella di ditta individuale (76% delle imprese); in queste imprese operano 1-2 addetti.

Il 77% degli acquisti vengono effettuati presso commercianti all'ingrosso.

La dotazione di beni strumentali è formata essenzialmente da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 9 – NEGOZI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PANE, PASTA FRESCA E PRODOTTI DA FORNO

NUMEROSITÀ: 1.429

Per le imprese del cluster, dalla vendita di pane, pasta fresca e prodotti da forno (che dichiarano di produrre in proprio) deriva il 32% dei ricavi. L'offerta è integrata prevalentemente da pasticceria e dolci freschi (11%), salumi e insaccati (11%) e latte e prodotti lattiero-caseari (10%).

I locali destinati allo svolgimento dell'attività si articolano in 62 mq di spazi adibiti alla vendita e all'esposizione interna della merce, 31 mq a magazzino e 16 mq di laboratorio.

Le imprese sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditte individuali (59% dei soggetti) e, in misura minore, di società di persone (37%). La struttura si compone di 3 addetti.

Il 70% degli acquisti viene effettuato presso i commercianti all'ingrosso.

La dotazione di beni strumentali è costituita da banchi di vendita (4 metri lineari), banchi frigorifero (4 metri lineari), 2 bilance a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 10 – CATENE DI NEGOZI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 859

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con punti vendita di piccole dimensioni. In particolare, si rilevano 2 punti vendita nel 90% dei casi, 3 punti vendita nel 7% dei casi e più di 3 punti vendita nel restante 3% dei casi. Ciascun punto vendita dispone mediamente di 74 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 21 mq per il magazzino.

Nelle imprese del cluster, ditte individuali nel 50% dei casi, si rileva la presenza di 3 addetti.

Dall'analisi delle vendite emerge che i prodotti prevalentemente trattati sono: confezioni alimentari e scatolame (15% dei ricavi), salumi e insaccati (13%), latte e prodotti lattiero-caseari (12%), pane, pasta fresca e prodotti da

forno (12%), olio e bevande analcoliche (8%), surgelati (4%) e alcune merceologie non alimentari quali detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (7%).

Gli approvvigionamenti vengono principalmente effettuati presso commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti).

CLUSTER 11 – CATENE DI SUPERMERCATI

NUMEROSITÀ: 305

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più supermercati. In particolare, si rilevano 2 punti vendita nel 64% dei casi, 3 punti vendita nel 24% dei casi e più 3 punti vendita nel restante 12% dei casi. Ciascun punto vendita dispone mediamente di circa 400 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 125 mq per il magazzino.

Si tratta prevalentemente di società, distinte tra società di persone (41% dei casi) e di capitali (54% dei casi), con 14 addetti di cui 12 dipendenti.

L'assortimento è composto sia da prodotti freschi come salumi e insaccati (10% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (10%), prodotti della macellazione (8%), frutta e verdura (8%) e pane, pasta fresca e prodotti da forno (5%), sia da altri prodotti quali confezioni alimentari e scatolame (18%), olio e bevande analcoliche (7%), alcolici e superalcolici (5%), surgelati (5%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (11%).

Il 47% delle imprese risulta associata a gruppi di acquisto, unioni volontarie e consorzi, mentre il 39% dichiara di operare in franchising/affiliazione. Una parte degli approvvigionamenti è realizzata presso commercianti all'ingrosso (21% degli acquisti); inoltre, il 53% delle imprese effettua il 77% degli acquisti presso gruppi d'acquisto e il 32% delle imprese effettua il 77% degli acquisti presso unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante.

CLUSTER 12 – NEGOZI GENERALISTI DI DIMENSIONI MEDIO PICCOLE

NUMEROSITÀ: 31.723

Si tratta del modello organizzativo tradizionale del commercio alimentare che costituisce ancora oggi la forma distributiva prevalente in questo settore.

Sono perlopiù negozi di limitate dimensioni i cui locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 62 mq e il magazzino a 23 mq.

Il 78% delle imprese sono ditte individuali e vi operano 1-2 addetti. Queste imprese generalmente non sono affiliate a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, catene di franchising, ecc..

L'assortimento merceologico è composto da: confezioni alimentari e scatolame (16% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (9%), surgelati (5%). Sono presenti anche prodotti freschi come pane, pasta fresca e prodotti da forno (14%), latte e prodotti lattiero-caseari (13%), salumi e insaccati (12%); inoltre tra le merceologie non alimentari ritroviamo detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (8%).

La modalità d'acquisto più diffusa è tramite commercianti all'ingrosso (81% degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da banchi di vendita (3 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), 1 bilancia a calcolo automatico e 1 affettatrice.

CLUSTER 13 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI OLIO E BEVANDE ANALCOLICHE

NUMEROSITÀ: 1.266

I soggetti appartenenti al cluster sono caratterizzati dalla consistente vendita di olio e bevande analcoliche (75% dei ricavi) seguita dalla vendita di alcolici e superalcolici (15%).

L'attività di queste imprese è generalmente volta a soddisfare le esigenze di una clientela privata, ma si rileva contemporaneamente la presenza di vendite con emissione di fattura (25% dei ricavi nel 52% dei casi).

Allo svolgimento dell'attività sono destinati un locale per la vendita e l'esposizione della merce di 50 mq e un magazzino di circa 100 mq.

Nelle imprese del cluster, prevalentemente ditte individuali (68% dei casi), operano 1-2 addetti.

L'acquisto della merce avviene principalmente presso commercianti all'ingrosso (61% degli acquisti) e, in misura minore, direttamente da produttori (53% degli acquisti nel 58% dei casi).

All'interno del punto vendita non si rilevano particolari dotazioni strumentali oltre al banco di vendita che è presente nel 38% dei casi.

CLUSTER 14 – NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI LATTE E PRODOTTI LATTIERO-CASEARI

NUMEROSITÀ: 1.886

I soggetti appartenenti al cluster si occupano in prevalenza della vendita di latte e prodotti lattiero-caseari (68% dei ricavi), effettuata con una struttura di piccole dimensioni: i locali per la vendita e l'esposizione della merce sono di 33 mq e il magazzino di 15 mq.

Nelle imprese del cluster, prevalentemente ditte individuali (76% dei casi), operano 1-2 addetti.

L'acquisto dei prodotti avviene prevalentemente presso i commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e, in misura minore, direttamente presso i produttori (50% degli acquisti nel 56% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è formata da banchi di vendita (2 metri lineari), banchi frigorifero (3 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 12 metri cubi e 1 bilancia a calcolo automatico.

CLUSTER 15 – NEGOZI DI DIMENSIONI MEDIO PICCOLE IN FRANCHISING/AFFILIAZIONE

NUMEROSITÀ: 2.448

Il cluster raggruppa principalmente minimercati che operano in franchising/affiliazione.

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (43% dei casi) e di società di persone (39%); il totale addetti risulta pari a 4 di cui 2-3 dipendenti.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 189 mq e il magazzino a 58 mq; inoltre si rileva la presenza di 1-2 punti cassa con lettore ottico.

L'assortimento merceologico è composto da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (9%), surgelati (6%) e alcolici e superalcolici (4%). Sono presenti anche prodotti freschi come salumi e insaccati (13%), latte e prodotti lattiero-caseari (11%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (8%), frutta e verdura (7%); inoltre tra le merceologie non alimentari ritroviamo detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (12%).

Una parte degli approvvigionamenti è realizzata presso commercianti all'ingrosso (18% degli acquisti); inoltre si rivolgono a unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (73% degli acquisti nel 52% dei casi) e a gruppi d'acquisto (77% degli acquisti nel 47% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è formata essenzialmente da banchi di vendita (7 metri lineari), banchi frigorifero (7 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 16 metri cubi, 2 bilance a calcolo automatico e 2 affettatrici.

CLUSTER 16 – SUPERMERCATI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 298

Le imprese appartenenti al cluster sono supermercati di grandi dimensioni, dotati di 780 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 452 mq di magazzino, 26 mq di ufficio e 4 punti cassa con lettore ottico. Dal punto di vista dei servizi offerti alla clientela essi si distinguono anche per il fatto di prevedere un'ampia area adibita a parcheggio per la clientela.

La forma giuridica prevalente è quella societaria, infatti sono presenti sia società di capitali (54% dei soggetti) sia di persone (39%). Il personale impiegato nell'attività è rappresentato da 13 addetti di cui 11 dipendenti.

L'assortimento merceologico è composto da: confezioni alimentari e scatolame (18% dei ricavi), olio e bevande analcoliche (8%), surgelati (5%) e alcolici e superalcolici (4%). Sono presenti anche prodotti freschi come latte e prodotti lattiero-caseari (10%), salumi e insaccati (10%), prodotti della macellazione (9%), frutta e verdura (8%), pane, pasta fresca e prodotti da forno (5%); inoltre tra le merceologie non alimentari ritroviamo detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (11%) e casalinghi e giocattoli (3%).

I supermercati del cluster appartengono generalmente alla distribuzione organizzata e per quel che concerne gli approvvigionamenti si rivolgono sia ai commercianti all'ingrosso (25% dei ricavi) che ad altri fornitori quali gruppi d'acquisto (77% degli acquisti nel 52% dei casi) e unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (73% nel 31%).

La dotazione di beni strumentali è formata essenzialmente da banchi di vendita (23 metri lineari), banchi frigorifero (26 metri lineari), armadi, celle, vasche frigorifere e freezer con una capacità di 46 metri cubi, 5 bilance a calcolo automatico e 3 affettatrici.

CLUSTER 17 – CATENE DI NEGOZI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 648

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con due o più negozi, ciascun dei quali dispone mediamente di 214 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 63 mq per il magazzino. In particolare, si rilevano 2 punti vendita nel 73% dei casi, 3 punti vendita nel 18% dei casi e più di 3 punti vendita nel restante 9% dei casi.

Si tratta prevalentemente di società, distinte tra società di persone (45% dei casi) e di capitali (41% dei casi), con 10 addetti di cui 8 dipendenti.

L'assortimento è composto sia da prodotti freschi come salumi e insaccati (12% dei ricavi), latte e prodotti lattiero-caseari (11%), prodotti della macellazione (7%), frutta e verdura (8%) e pane, pasta fresca e prodotti da forno (7%), sia da altri prodotti quali confezioni alimentari e scatolame (17%), olio e bevande analcoliche (9%), alcolici e superalcolici (5%), surgelati (5%), detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona (11%).

Il 40% delle imprese risulta associata a gruppi di acquisto, unioni volontarie e consorzi, mentre il 37% dichiara di operare in franchising/affiliazione.

Una parte degli approvvigionamenti è realizzata presso commercianti all'ingrosso (30% degli acquisti); inoltre nel 47% dei casi si rivolgono a gruppi d'acquisto (75% degli acquisti) e, nel 32% dei casi, a unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante (68% degli acquisti).

CLUSTER 18 - NEGOZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI ALCOLICI E SUPERALCOLICI

NUMEROSITÀ: 2.133

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente alcolici e superalcolici (82% dei ricavi).

L'attività di queste imprese è generalmente volta a soddisfare le esigenze di una clientela privata, ma si rileva contemporaneamente la presenza di vendite con emissione di fattura (25% dei ricavi nel 58% dei casi).

La struttura è generalmente composta da 51 mq per la vendita e l'esposizione interna della merce e da circa 56 mq destinati a magazzino.

Si tratta di attività commerciali costituite nel 63% dei casi da ditte individuali e nel 30% da società di persone; gli addetti sono pari a 1-2.

L'acquisto dei prodotti avviene perlopiù direttamente dai produttori (47% degli acquisti) e dai commercianti all'ingrosso (45%).

All'interno del punto vendita non si rilevano particolari dotazioni strumentali oltre al banco di vendita che è presente nel 54% dei casi.

SUB ALLEGATO 8.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:

- Punti cassa con lettore ottico per i codici a barre (numero)
- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali adibiti ad uffici
- Numero di giorni di apertura nell'anno
- Apertura stagionale (1 = fino a tre mesi; 2 = fino a sei mesi; 3 = fino a nove mesi)
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri dei locali destinati a magazzini e/o depositi
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri dei locali adibiti ad uffici

QUADRO D:

- Modalità di acquisto: Da gruppi d'acquisto
- Modalità di acquisto: Da unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante
- Modalità di acquisto: Da mercati generali o tramite partecipazione ad aste
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi
- Modalità organizzativa: Franchising / affiliato
- Prodotti merceologici venduti: Frutta e verdure fresche
- Prodotti merceologici venduti: Pane, pasta fresca e prodotti da forno
- Prodotti merceologici venduti: Pasticceria e dolci freschi
- Prodotti merceologici venduti: Olio e bevande analcoliche
- Prodotti merceologici venduti: Alcolici e superalcolici
- Prodotti merceologici venduti: Latte e prodotti lattiero-caseari
- Prodotti merceologici venduti: Salumi e insaccati
- Prodotti merceologici venduti: Detersivi e prodotti per l'igiene della casa e della persona
- Prodotti merceologici venduti: Caffè torrefatto sfuso
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere

- Altri dati: Preparazione gastronomia cotta
- Altri dati: Preparazione gastronomia pronta a cuocere
- Altri dati: Produzione propria di prodotti di panetteria e prodotti da forno

QUADRO E:

- Apparecchi per cottura: Forni a convezione (numero)

SUB ALLEGATO 8.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- ***Durata delle scorte*** = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] \cdot 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- ***Ricarico*** = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- ***Margine operativo lordo per addetto non dipendente*** = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^9)$;
- ***Valore aggiunto per addetto*** = $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{10})$;
- ***Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto*** = $(\text{Valore aggiunto}) / (\text{Superficie totale dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce}^{11})$.
- ***Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi*** = $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili}^{12})$;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = $(\text{Costi residuali di gestione} \cdot 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;

⁹ 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
---	--

¹⁰ 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
----------------------------	---

¹¹ La superficie totale dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è pari alla somma della variabile "Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce" per tutte le Unità locali compilate. La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

¹² La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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 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 8.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	4°	nessuno
1	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	8°	nessuno	3°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1 e 4	4°	nessuno	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	4°	nessuno	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	7°	nessuno	4°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1 e 4	9°	nessuno	4°	nessuno
4	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	9°	nessuno	3°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1 e 4	3°	nessuno	5°	nessuno
5	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	4°	nessuno	5°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	5°	nessuno
6	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	7°	nessuno	4°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1 e 4	6°	nessuno	4°	nessuno
7	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	6°	nessuno	4°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1 e 4	6°	nessuno	6°	nessuno
8	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	7°	nessuno	5°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1 e 4	6°	nessuno	4°	nessuno
9	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	6°	nessuno	4°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1 e 4	5°	nessuno	5°	nessuno
10	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	5°	nessuno	4°	nessuno
11	Gruppo territoriale 1 e 4	4°	nessuno	4°	nessuno
11	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	4°	nessuno	3°	nessuno
12	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	4°	nessuno
12	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	7°	nessuno	4°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	4°	nessuno
13	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	7°	nessuno	2°	nessuno
14	Gruppo territoriale 1 e 4	8°	nessuno	5°	nessuno
14	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	8°	nessuno	5°	nessuno
15	Gruppo territoriale 1 e 4	3°	nessuno	5°	nessuno
15	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	3°	nessuno	4°	nessuno
16	Gruppo territoriale 1 e 4	4°	nessuno	4°	nessuno
16	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	4°	nessuno	3°	nessuno
17	Gruppo territoriale 1 e 4	3°	nessuno	4°	nessuno
17	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	3°	nessuno	4°	nessuno
18	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	5°	nessuno
18	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	8°	nessuno	5°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	19°
2	Tutti i soggetti	nessuno	19°
3	Tutti i soggetti	nessuno	19°
4	Tutti i soggetti	nessuno	19°
5	Tutti i soggetti	nessuno	19°
6	Tutti i soggetti	nessuno	19°
7	Tutti i soggetti	nessuno	19°
8	Tutti i soggetti	nessuno	19°
9	Tutti i soggetti	nessuno	19°
10	Tutti i soggetti	nessuno	19°
11	Tutti i soggetti	nessuno	19°
12	Tutti i soggetti	nessuno	19°
13	Tutti i soggetti	nessuno	19°
14	Tutti i soggetti	nessuno	19°
15	Tutti i soggetti	nessuno	19°
16	Tutti i soggetti	nessuno	19°
17	Tutti i soggetti	nessuno	19°
18	Tutti i soggetti	nessuno	19°

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

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,19	2,00	10,35	35,00	10,35	99999	120,70	99999
1	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,22	2,00	10,70	35,00	10,70	99999	152,87	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,18	1,50	19,53	45,00	19,53	99999	181,58	99999
2	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,21	1,50	20,61	45,00	20,61	99999	208,92	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,23	2,50	8,25	30,00	8,25	99999	91,62	99999
3	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,26	2,50	8,55	30,00	8,55	99999	104,48	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	3,00	10,46	30,00	10,46	99999	150,96	99999
4	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,34	3,00	10,62	30,00	10,62	99999	171,70	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,19	1,80	13,56	40,00	13,56	99999	169,10	99999
5	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,22	1,80	13,56	40,00	13,56	99999	202,30	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,22	2,00	10,08	30,00	10,08	99999	128,24	99999
6	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,24	2,00	10,96	30,00	10,96	99999	163,98	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,26	2,50	11,47	35,00	11,47	99999	181,72	99999
7	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,29	2,50	13,69	35,00	13,69	99999	201,18	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,22	2,00	10,37	35,00	10,37	99999	144,33	99999
8	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,24	2,00	11,25	35,00	11,25	99999	173,37	99999
9	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	2,50	12,15	35,00	12,15	99999	198,89	99999
9	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,33	2,50	13,56	35,00	13,56	99999	214,00	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
10	Gruppo territoriale 1 e 4	1,21	2,00	13,17	40,00	13,17	99999	128,62	99999
10	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,23	2,00	13,17	40,00	13,17	99999	162,97	99999
11	Gruppo territoriale 1 e 4	1,18	1,50	21,95	45,00	21,95	99999	177,52	99999
11	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,21	1,50	21,95	45,00	21,95	99999	208,59	99999
12	Gruppo territoriale 1 e 4	1,20	2,00	11,63	35,00	11,63	99999	142,47	99999
12	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,24	2,00	11,93	35,00	11,93	99999	169,76	99999
13	Gruppo territoriale 1 e 4	1,18	2,00	9,73	35,00	9,73	99999	116,96	99999
13	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,23	2,00	10,55	35,00	10,55	99999	153,63	99999
14	Gruppo territoriale 1 e 4	1,23	2,00	10,12	30,00	10,12	99999	175,21	99999
14	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,27	2,00	10,70	30,00	10,70	99999	212,56	99999
15	Gruppo territoriale 1 e 4	1,18	1,80	14,33	40,00	14,33	99999	165,74	99999
15	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,20	1,80	14,33	40,00	14,33	99999	197,05	99999
16	Gruppo territoriale 1 e 4	1,17	1,50	22,64	50,00	22,64	99999	152,10	99999
16	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,21	1,50	22,64	50,00	22,64	99999	196,69	99999
17	Gruppo territoriale 1 e 4	1,19	1,80	17,52	45,00	17,52	99999	181,14	99999
17	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,22	1,80	19,21	45,00	19,21	99999	205,32	99999
18	Gruppo territoriale 1 e 4	1,31	2,50	9,21	35,00	9,21	99999	113,43	99999
18	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,32	2,50	10,07	35,00	10,07	99999	143,34	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	180,00
2	Tutti i soggetti	0,00	60,00
3	Tutti i soggetti	0,00	90,00
4	Tutti i soggetti	0,00	240,00
5	Tutti i soggetti	0,00	90,00
6	Tutti i soggetti	0,00	90,00
7	Tutti i soggetti	0,00	90,00
8	Tutti i soggetti	0,00	120,00
9	Tutti i soggetti	0,00	90,00
10	Tutti i soggetti	0,00	100,00
11	Tutti i soggetti	0,00	60,00
12	Tutti i soggetti	0,00	120,00
13	Tutti i soggetti	0,00	180,00
14	Tutti i soggetti	0,00	90,00
15	Tutti i soggetti	0,00	60,00
16	Tutti i soggetti	0,00	60,00
17	Tutti i soggetti	0,00	60,00
18	Tutti i soggetti	0,00	360,00

SUB ALLEGATO 8.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	20,00
	8	Tutti i soggetti	20,00
	9	Tutti i soggetti	20,00
	10	Tutti i soggetti	20,00
	11	Tutti i soggetti	21,47
	12	Tutti i soggetti	20,00
	13	Tutti i soggetti	20,00
	14	Tutti i soggetti	20,00
	15	Tutti i soggetti	22,95
	16	Tutti i soggetti	20,00
	17	Tutti i soggetti	20,00
	18	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,00
	2	Tutti i soggetti	3,00
	3	Tutti i soggetti	4,00
	4	Tutti i soggetti	5,93
	5	Tutti i soggetti	3,59
	6	Tutti i soggetti	4,06
	7	Tutti i soggetti	4,64
	8	Tutti i soggetti	4,39
	9	Tutti i soggetti	4,54
	10	Tutti i soggetti	3,12
	11	Tutti i soggetti	3,00
	12	Tutti i soggetti	4,13
	13	Tutti i soggetti	4,80
	14	Tutti i soggetti	4,00
	15	Tutti i soggetti	3,70
	16	Tutti i soggetti	3,00
	17	Tutti i soggetti	3,00
	18	Tutti i soggetti	4,08

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	180,00
	2	Tutti i soggetti	60,00
	3	Tutti i soggetti	90,00
	4	Tutti i soggetti	240,00
	5	Tutti i soggetti	90,00
	6	Tutti i soggetti	90,00
	7	Tutti i soggetti	90,00
	8	Tutti i soggetti	120,00
	9	Tutti i soggetti	90,00
	10	Tutti i soggetti	100,00
	11	Tutti i soggetti	60,00
	12	Tutti i soggetti	120,00
	13	Tutti i soggetti	180,00
	14	Tutti i soggetti	90,00
	15	Tutti i soggetti	60,00
	16	Tutti i soggetti	60,00
	17	Tutti i soggetti	60,00
	18	Tutti i soggetti	360,00

SUB ALLEGATO 8.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1168	1,1043	1,1443	1,1329	1,1301	1,1377	1,0526	1,1102	1,0297
Spese per acquisti di servizi	0,8248	0,8103	0,7578	1,0316	0,8897	0,6160	1,2244	0,9683	1,2344
Altri costi per servizi	0,3643	0,3269	0,2799	1,0316	0,4140	0,4051	0,5701	0,7551	0,9678
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,3643	0,2382	0,2799	1,0316	0,2001	0,4051	0,5701	0,7551	0,9678
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6724	0,8035	0,9736	1,2646	0,5908	0,6267	0,9485	0,6805	0,9479
Logaritmo in base 10 di (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 locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 10)	2.082,8582	2.377,1208	1.423,6452	3.232,9256	1.584,9447	2.155,9170	3.579,6445	2.092,8396	4.042,5192
Valore beni strumentali mobili*	0,0178	-	-	-	0,0637	0,0299	0,0861	0,0502	0,0812
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,9*	-	0,1702	0,2573	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	2.877,5707	12.488,7330	5.844,6422	14.776,3764	4.880,3024	3.833,8372	5.214,3874	4.154,8971	5.767,7484
Soci e Associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	6.521,0281	12.488,7330	5.844,6422	14.776,3764	4.880,3024	5.056,6067	8.094,8554	6.606,4377	7.648,8475
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 160 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Frutta e verdura fresche	-	0,0584	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Pane, pasta fresca, prodotti da forno e Pasticceria e dolciumi freschi	-	-	0,1320	-	0,0329	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Prodotti della macellazione	-	-	-	-	-	-	-	0,0550	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere	-	0,1099	-	-	-	-	-	-	0,1233
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0515	0,0306	0,0692	-	0,0313	0,0502	0,1065	0,0689	0,2029

- 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	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-0,0035	-	-	-0,0076	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0152	-	-	-	-	-	0,0103	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0152	-	-	-	-	-	0,0103	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 6 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del 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 locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa+10) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-550,7222	-	-426,6341	-	-416,5566	-505,8976	-	-268,9202	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e 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

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0966	1,0608	1,1141	1,1278	1,0902	1,1130	1,1198	1,0790	1,1699
Spese per acquisti di servizi	1,1213	1,0927	0,9722	0,9381	0,9774	0,6680	0,8582	1,2311	1,2932
Altri costi per servizi	0,6369	0,6330	0,5948	0,5638	0,6645	0,4776	0,5544	0,4131	0,7658
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,6369	0,6330	0,2553	0,5638	0,6645	0,2487	0,5544	0,4131	0,4485
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7129	0,8657	0,6524	0,8950	0,7518	0,6987	0,7562	0,8911	0,7530
Logaritmo in base 10 di (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 locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 10)	3.091,7332	-	1.785,0132	1.914,9226	2.557,6588	2.833,8642	-	2.387,4234	1.776,9333
Valore beni strumentali mobili*	0,0766	0,0498	0,0611	-	0,0789	0,0158	-	0,0807	0,1131
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,9*	-	-	-	0,5255	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	2.218,9522	9.966,4586	3.044,5015	5.059,6851	7.313,3598	6.197,0019	13.507,6159	7.881,5940	3.503,3925
Soci e Associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	2.218,9522	9.966,4586	5.396,6558	5.059,6851	7.313,3598	6.197,0019	13.507,6159	7.881,5940	5.453,6357
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 160 mila euro"	-	0,4575	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Frutta e verdura fresche	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Pane, pasta fresca, prodotti da forno e Pasticceria e dolci freschi	-	-	0,0543	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Prodotti della macellazione	-	-	-	-	-	0,0320	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo a Prodotti di gastronomia cotta e/o pronta a cuocere	-	-	0,0453	-	-	0,0841	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0853	0,0505	0,0462	-	0,0608	0,0269	0,0404	0,0669	0,0380

- 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 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)									
<i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,0730
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)									
<i>Gruppo 3 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)									
<i>Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0149	-	0,0108	0,0196	-	0,0048	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)									
<i>Gruppo 6 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-0,0099	-0,0257
Correttivo da applicare al coefficiente del 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 locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa+10)									
<i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-1.011,8402	-	-340,1627	-842,4205	-442,5008	-729,1589	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e 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