

## ALLEGATO 9

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM02U

## **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 UM02U, evoluzione dello studio TM02U.

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

- 47.22.00 - Commercio al dettaglio di carni e di prodotti a base di carne.

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’esplicitamento dell’attività.

L’evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM02U 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 27.806.

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 322 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 tipologia delle carni acquistate (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla provenienza delle carni acquistate (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (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 27.484.

---

## **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, alle diverse tipologie di clientela, 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 dell'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 9.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 statisticomatematico 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:

- **Ricarico;**
- **Valore aggiunto per addetto.**

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

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica<sup>1</sup> 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"<sup>2</sup> 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;

---

<sup>1</sup> Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

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

- 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 9.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”.

Inoltre, nella definizione della “funzione di ricavo”, si è tenuto conto delle differenze del prezzo di vendita della carne sul territorio nazionale, emerse dall'analisi effettuata a livello provinciale, del “Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1<sup>a</sup> qualità, al 31 dicembre” comunicato dalle imprese attraverso il modello TM02U, relativo al periodo di imposta 2005. Nel Sub Allegato 9.H vengono riportati i valori mediani del “Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1<sup>a</sup> qualità, al 31 dicembre” a livello provinciale. Nella definizione della “funzione di ricavo”, i livelli dei prezzi delle province sono stati rappresentati come 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 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 9.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 9.A).

Nel Sub Allegato 9.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:

- Durata delle scorte;
- Ricarico;
- 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 ventiliche differenziate per gruppo omogeneo, per l'indicatore "Durata delle scorte" anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente e, 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 9.C e nel Sub Allegato 9.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 tali indicatori sono state analizzate le distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo, per l'indicatore "Durata delle scorte" anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente.

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 9.C e nel Sub Allegato 9.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”<sup>3</sup>.

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 0,4943).

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 normale<sup>4</sup> 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 finali<sup>5</sup>, 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 economica<sup>6</sup>.

### **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).

---

<sup>3</sup> La variabile viene normalizzata all’anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d’imposta.

<sup>4</sup> L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è superiore alla soglia massima di normalità economica, negativo oppure non calcolabile.

<sup>5</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

---

$$(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)$$

<sup>6</sup> 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.

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	1,2284
2	1,2520
3	1,1060
4	1,1598
5	1,2004
6	1,1771
7	1,2362
8	1,2397
9	1,2303
10	1,1544
11	1,1004

---

### 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%<sup>7</sup>.

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 9.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

---

<sup>7</sup> 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 9.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Gli elementi di classificazione adottati ai fini dello studio sono stati:

- specializzazione merceologica;
- lavorazione e/o trasformazione della carne;
- presenza di più punti vendita;
- dimensione;
- tipologia di clientela.

**La gamma merceologica** degli esercizi in esame è composta da un assortimento di carne bovina, ovina/caprina, suina e pollame, che normalmente non viene macellata in proprio. Oltre a tali esercizi che possono essere definiti “tradizionali”, si riscontra la presenza di esercizi specializzati nella vendita di carne equina (cluster 2), carne bianca (cluster 8) e gastronomia (cluster 5).

**La lavorazione e/o la trasformazione delle carni** ha identificato sia le imprese che effettuano la macellazione in proprio delle carni (cluster 1) sia le macellerie caratterizzate dalla produzione propria di salumi ed insaccati (cluster 9).

Sotto il profilo organizzativo le macellerie tradizionali che svolgono la propria attività **con un solo punto vendita** (cluster 3, 6 e 7) sono state distinte da quelle che operano **con più negozi** (cluster 10 e 11).

Sulla base della **dimensione** (superficie dell'esercizio commerciale e numero di addetti), le macellerie tradizionali monopunto sono state suddivise in piccole (cluster 7), medie (cluster 6) e grandi (cluster 3).

Sempre sulla base della dimensione le imprese con più punti vendita sono state distinte in grandi (cluster 11) e medio/piccole (cluster 10).

**La tipologia di clientela** infine ha caratterizzato le imprese che rivolgono la propria attività di vendita anche a ristoranti, comunità, mense e strutture similari (cluster 4).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

#### **CLUSTER 1 – MACELLERIE IN CUI SI EFFETTUA LA MACELLAZIONE IN PROPRIO DELLE CARNI**

##### **NUMEROSITÀ: 2.781**

Questo gruppo è caratterizzato dalla presenza di imprese la cui peculiarità risulta essere quella di effettuare in proprio la macellazione delle carni acquistate. Tale processo interessa il 78% degli acquisti di capi bovini, il 61% delle carni ovine/caprine per il 53% dei soggetti ed il 56% di suine per il 56%, tenendo presente che le macellerie appartenenti a questo gruppo si approvvigionano prevalentemente di carne bovina (60% sugli acquisti).

La clientela è costituita quasi totalmente da privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono realizzati direttamente presso produttori (54% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (42%). La carne acquistata è di provenienza nazionale.

I negozi del cluster hanno una superficie di vendita di 33 mq e, qualora presenti (45% dei casi), i magazzini sono pari a 19 mq.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) in cui generalmente lavora il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (21 metri cubi), banchi frigoriferi (2-3 metri lineari), 1 insaccatrice e 1 bilancia.

## **CLUSTER 2 – MACELLERIE SPECIALIZZATE IN CARNE EQUINA**

### **NUMEROSITÀ: 1.374**

I negozi appartenenti al cluster sono specializzati nell'offerta di carne equina (95% degli acquisti) che acquistano prevalentemente da commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti) ed in misura minore direttamente presso i produttori (54% degli acquisti nel 22% dei casi).

La clientela è costituita quasi totalmente da privati.

La carne trattata è prevalentemente di provenienza nazionale (66% degli acquisti); nel 24% dei casi la carne è di provenienza Extra U.E. (77% degli acquisti).

I negozi del cluster hanno una superficie di vendita di 30 mq e, qualora presenti (42% dei casi), i magazzini sono pari a 16 mq.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei casi) in cui lavora generalmente il solo titolare.

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (21 metri cubi), banchi frigoriferi (2 metri lineari) e 1 bilancia.

## **CLUSTER 3 – MACELLERIE TRADIZIONALI DI GRANDI DIMENSIONI**

### **NUMEROSITÀ: 304**

I negozi appartenenti a questo cluster dispongono di locali per la vendita di 97 mq, magazzini di 70 mq e, nel 49% dei casi, sono dotati di un laboratorio di 41 mq.

Le imprese del cluster, principalmente società (62% dei casi), occupano 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Per quanto concerne la gamma dei prodotti venduti, l'offerta è composta da carni (69% dei ricavi), salumi (14%), latte e prodotti lattiero-caseari (7% dei ricavi nel 56% dei casi) e scatolame (4% nel 54%).

La tipologia di carne acquistata è così composta: bovina (51% degli acquisti), suina (25%), pollame (14%) e ovina/caprina (5%).

Per gli acquisti si rivolgono ai commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti) ed, in misura minore, direttamente ai produttori (24%).

La clientela è prevalentemente privata (86% dei ricavi) sebbene si rilevi la presenza di ricavi provenienti anche da ristoranti e servizi di catering (8%).

Tra i beni strumentali si rilevano celle frigorifere (71 metri cubi), banchi frigoriferi (8 metri lineari), 3 bilance e nel 38% dei casi veicoli coibentati.

## **CLUSTER 4 – MACELLERIE CHE VENDONO ANCHE A IMPRESE DEL SETTORE DELLA RISTORAZIONE**

### **NUMEROSITÀ: 723**

L'attività commerciale delle imprese appartenenti a questo gruppo è rivolta, oltre che ai privati (55% dei ricavi), a ristoranti e servizi di catering (28%), comunità, convivenze e mense (20% dei ricavi per il 29% dei soggetti). Il cluster si caratterizza, infatti, per un'elevata incidenza delle vendite con emissione di fattura (53% dei ricavi).

L'assortimento dei prodotti venduti si compone prevalentemente di carni (86% dei ricavi) ed in misura minore di salumi (8%). In particolare, le imprese del cluster acquistano carne bovina (54% degli acquisti), carne suina (21%), pollame (14%), carne ovina/caprina (6%) e conigli (3%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono rappresentati da locali per la vendita (34 mq) e magazzini (14 mq).

Per gli acquisti, le imprese del cluster si rivolgono ai commercianti all'ingrosso (71% degli acquisti) ed in misura minore direttamente ai produttori (45% degli acquisti nel 46% dei casi).

I soggetti del cluster, organizzati per il 69% in forma di ditte individuali, occupano 2 addetti.

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (29 metri cubi), banchi frigoriferi (3 metri lineari), 2 bilance e nel 31% dei casi da veicoli coibentati.

## **CLUSTER 5 – MACELLERIE CON GASTRONOMIA**

### **NUMEROSITÀ: 1.729**

I negozi del cluster si caratterizzano per la preparazione di gastronomia cotta e pronta a cuocere.

La tipologia di carne trattata è così composta: bovina (49% degli acquisti), suina (22%) e pollame (20%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono rappresentati da locali per la vendita (39 mq), magazzini (12 mq) e laboratori (16 mq).

In riferimento alla forma giuridica, si riscontra una prevalenza di ditte individuali (70% dei casi); le imprese del cluster impegnano 2 addetti.

Per gli acquisti le imprese del cluster si rivolgono ai commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti) ed in misura minore direttamente ai produttori (20%).

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da privati (95% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (27 metri cubi), banchi frigoriferi (5 metri lineari), 1 insaccatrice, 1 macchina per sottovuoto, 2 bilance e 1 forno a convezione.

## **CLUSTER 6 – MACELLERIE TRADIZIONALI DI MEDIE DIMENSIONI**

### **NUMEROSITÀ: 3.042**

I negozi appartenenti a questo cluster dispongono di locali per la vendita di 53 mq e magazzini di 22 mq.

In riferimento alla forma giuridica, si riscontra una prevalenza di ditte individuali (76% dei casi); le imprese del cluster impiegano 2 addetti.

Per quanto concerne la gamma dei prodotti venduti, l'offerta è composta da carni (83% dei ricavi), salumi (7%) e latte e prodotti lattiero-caseari (6% dei ricavi nel 32% dei casi).

La tipologia di carne trattata è quella bovina (53% degli acquisti), suina (22%) e pollame (14%).

Per gli acquisti le imprese del cluster si rivolgono ai commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti) ed in misura minore ai produttori (35% degli acquisti nel 42% dei casi).

La clientela è quasi esclusivamente privata (97% dei ricavi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (29 metri cubi), banchi frigoriferi (4 metri lineari) e 1-2 bilance.

## **CLUSTER 7 – MACELLERIE TRADIZIONALI DI PICCOLE DIMENSIONI**

### **NUMEROSITÀ: 12.366**

I negozi appartenenti al cluster dispongono di una struttura di 28 mq destinati alla vendita e, nel 40% dei casi, di magazzini di 12 mq.

L'offerta è composta principalmente da carni (90% dei ricavi) e in misura minore da salumi (9% dei ricavi per il 49% dei soggetti). Gli acquisti si compongono di carne bovina (57% degli acquisti), carne suina (21%), pollame (13%) e carne ovina/caprina (6%).

I soggetti del cluster sono organizzati sotto forma di ditte individuali (88% dei casi) in cui generalmente opera il solo titolare.

Il mercato di riferimento è quasi esclusivamente costituito da clientela privata (98% dei ricavi).

Per gli approvvigionamenti si rivolgono ai commercianti all'ingrosso (81% degli acquisti) ed in misura minore direttamente ai produttori (35% degli acquisti nel 31% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (18 metri cubi), banchi frigoriferi (2-3 metri lineari) e 1 bilancia.

## **CLUSTER 8 – MACELLERIE SPECIALIZZATE IN CARNI BIANCHE**

### **NUMEROSITÀ: 1.099**

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di esercizi commerciali specializzati nell'offerta di carni bianche: pollame e conigli rappresentano rispettivamente il 69% ed il 13% della carne acquistata.

I negozi appartenenti a questo cluster dispongono di locali per la vendita di 28 mq e, nel 46% dei casi, di magazzini di 17 mq.

Il mercato di riferimento è rappresentato quasi esclusivamente da privati (98% dei ricavi).

I soggetti del cluster sono organizzati principalmente in ditte individuali (81% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

Gli approvvigionamenti avvengono presso i commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti) ed in misura minore direttamente dai produttori (46% degli acquisti nel 28% dei casi).

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (19 metri cubi), banchi frigoriferi (2 metri lineari) e 1 bilancia.

#### **CLUSTER 9 – MACELLERIE CON PRODUZIONE PROPRIA DI SALUMI ED INSACCATI**

##### **NUMEROSITÀ: 2.923**

I negozi del cluster si caratterizzano per la preparazione in proprio di salumi ed insaccati.

Gli acquisti si compongono di carne bovina (49% degli acquisti), carne suina (32%), pollame (11%) e carne ovina/caprina (5%).

Nelle imprese del cluster, organizzate prevalentemente sotto forma di ditte individuali (82% dei casi), operano 1 - 2 addetti.

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

Gli acquisti sono effettuati presso i commercianti all'ingrosso (72% degli acquisti) ed in misura minore direttamente presso i produttori (39% degli acquisti nel 53% dei casi).

I negozi del cluster dispongono di locali per la vendita di 31 mq e, qualora presenti (55% dei casi), di magazzini pari a 20 mq.

I beni strumentali sono composti da 1 insaccatrice, 1 impastatrice, 1 macchina per sottovuoto e 1 bilancia. Le celle frigorifere misurano 23 metri cubi mentre i banchi frigoriferi si estendono per 3 metri lineari.

#### **CLUSTER 10 – MACELLERIE DI DIMENSIONI MEDIO/PICCOLE CHE OPERANO CON PIÙ PUNTI VENDITA**

##### **NUMEROSITÀ: 597**

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più unità locali. Il 91% delle imprese dispone di 2 punti vendita mentre nel 7% dei casi se ne rilevano 3.

I negozi del cluster dispongono complessivamente di locali per la vendita di 65 mq e, qualora presenti (59% dei casi), i magazzini sono pari a 29 mq.

La gamma merceologica è costituita da carni (86% dei ricavi), salumi (7%) e prodotti surgelati (5% dei ricavi per il 27% dei soggetti).

La carne trattata è così composta: bovina (50% degli acquisti), suina (22%), pollame (14%) e ovina/caprina (6%).

I ricavi provengono da una clientela quasi esclusivamente privata (95% dei ricavi).

Le imprese del cluster impiegano 2 - 3 addetti, oltre la metà assume la forma giuridica di ditta individuale mentre il 41% si configura come società.

Per gli approvvigionamenti si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti) e in misura minore direttamente ai produttori (40% degli acquisti per il 50% dei soggetti).

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (38 metri cubi), banchi frigoriferi (5 - 6 metri lineari), 2 bilance e 1 insaccatrice.

#### **CLUSTER 11 – MACELLERIE DI GRANDI DIMENSIONI CHE OPERANO CON PIÙ PUNTI VENDITA**

##### **NUMEROSITÀ: 159**

Questo cluster raggruppa le imprese che operano con più unità locali. Il 65% delle imprese svolge l'attività in due negozi mentre il 26% e il 5% presentano rispettivamente 3 e 4 punti vendita.

I negozi del cluster dispongono complessivamente di 124 mq destinati alla vendita e 51 mq dedicati ai magazzini.

Coerentemente con la modalità organizzativa si tratta in prevalenza di società (72% dei casi). Le imprese del cluster occupano 6 addetti di cui 4 dipendenti.

La gamma merceologica è costituita da carni (78% dei ricavi), salumi (10%) e prodotti surgelati (4% dei ricavi per il 34% dei soggetti).

La carne trattata è così composta: bovina (49% degli acquisti), suina (24%), pollame (17%) e ovina/caprina (5%).

I ricavi provengono da una clientela quasi esclusivamente privata (90% dei ricavi).

Per gli approvvigionamenti si rivolgono principalmente ai commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti) e in misura minore direttamente ai produttori (22%).

La dotazione di beni strumentali è costituita da celle frigorifere (72 metri cubi), banchi frigoriferi (11 metri lineari), 1 insaccatrice, 4 bilance e nel 40% dei casi da veicoli coibentati.

---

## **SUB ALLEGATO 9.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, lavoranti 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 per la vendita
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri della superficie adibita a laboratorio per la preparazione di gastronomia

### **QUADRO D:**

- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne bovina
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne bovina – di cui macellata in proprio
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne suina
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne suina – di cui macellata in proprio
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne ovina/caprina
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne ovina/caprina – di cui macellata in proprio
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne equina
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di carne equina – di cui macellata in proprio
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di pollame
- Tipologia delle carni acquistate: Acquisti di conigli
- Produzione propria: Preparazione di gastronomia cotta
- Produzione propria: Preparazione di gastronomia pronta a cuocere
- Produzione propria: Produzione propria di salumi e insaccati
- Produzione propria: Produzione propria di prosciutti stagionati in proprio
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti di gastronomia
- Tipologia di clientela: Comunità, convivenze, mense
- Tipologia di clientela: Ristoranti e servizi di catering
- Vendite: Vendite con emissione di fatture

### **QUADRO E:**

- Impastatrici (numero)
- Apparecchi per cottura: Forni a convezione (numero)

---

## SUB ALLEGATO 9.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili}^8)$ ;
- **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** =  $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^9)$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto}/1.000) / (\text{Numero addetti}^{10})$ ;
- **Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto** =  $\text{Valore aggiunto} / \text{Superficie totale dei locali per la vendita}^{11}$ .

---

<sup>8</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>9</sup> 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 = Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi  
(ditte individuali) che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente  
nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti  
non dipendenti = 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

<sup>10</sup> 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 = Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente  
(ditte individuali) nell'impresa + numero addetti non dipendenti

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

<sup>11</sup> La superficie totale dei locali per la vendita è pari alla somma della variabile "Locali destinati alla vendita" 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

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 rispetto al 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 9.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	12°	nessuno	9°	nessuno
1	Gruppo territoriale 2 e 7	12°	nessuno	9°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	9°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1 e 4	12°	nessuno	10°	nessuno
2	Gruppo territoriale 2 e 7	12°	nessuno	10°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	7°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1 e 4	8°	nessuno	10°	nessuno
3	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	nessuno	10°	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	6°	nessuno	10°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 2 e 7	9°	nessuno	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	9°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	9°	nessuno
5	Gruppo territoriale 2 e 7	10°	nessuno	9°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	9°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	10°	nessuno
6	Gruppo territoriale 2 e 7	10°	nessuno	10°	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	10°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1 e 4	12°	nessuno	10°	nessuno
7	Gruppo territoriale 2 e 7	12°	nessuno	10°	nessuno
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	10°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1 e 4	13°	nessuno	8°	nessuno
8	Gruppo territoriale 2 e 7	13°	nessuno	8°	nessuno
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13°	nessuno	8°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	10°	nessuno
9	Gruppo territoriale 2 e 7	10°	nessuno	10°	nessuno
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	10°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	10°	nessuno
10	Gruppo territoriale 2 e 7	10°	nessuno	10°	nessuno
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	10°	nessuno
11	Gruppo territoriale 1 e 4	8°	nessuno	10°	nessuno
11	Gruppo territoriale 2 e 7	5°	nessuno	10°	nessuno
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	10°	nessuno

**SUB ALLEGATO 9.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

---

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 e 4	1,30	2,50	12,67	35,00
1	Gruppo territoriale 2 e 7	1,33	2,50	13,71	35,00
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,34	2,50	15,16	35,00
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	11,98	35,00
2	Gruppo territoriale 2 e 7	1,32	2,50	12,82	35,00
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,36	2,50	13,65	35,00
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,31	2,50	16,84	40,00
3	Gruppo territoriale 2 e 7	1,34	2,50	17,99	40,00
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,35	2,50	18,56	40,00
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	14,96	45,00
4	Gruppo territoriale 2 e 7	1,30	2,50	16,49	45,00
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,31	2,50	17,77	45,00
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,31	2,50	13,71	40,00
5	Gruppo territoriale 2 e 7	1,33	2,50	14,64	40,00
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,35	2,50	16,17	40,00
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	13,80	35,00
6	Gruppo territoriale 2 e 7	1,30	2,50	14,82	35,00
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,33	2,50	16,37	35,00
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,28	2,50	12,43	35,00
7	Gruppo territoriale 2 e 7	1,29	2,50	13,46	35,00
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,32	2,50	14,05	35,00
8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	2,50	12,51	35,00
8	Gruppo territoriale 2 e 7	1,32	2,50	12,82	35,00
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,35	2,50	13,62	35,00
9	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	12,53	35,00
9	Gruppo territoriale 2 e 7	1,32	2,50	13,81	35,00
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,34	2,50	13,81	35,00
10	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	14,07	35,00
10	Gruppo territoriale 2 e 7	1,30	2,50	14,07	35,00
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,34	2,50	16,01	35,00
11	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	2,50	17,15	40,00
11	Gruppo territoriale 2 e 7	1,35	2,50	17,42	40,00
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,38	2,50	18,56	40,00

CLUSTER	Modalità di distribuzione	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
1	Gruppo territoriale 1 e 4	12,67	99999	154,00	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	13,71	99999	206,00	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	15,16	99999	248,00	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	11,98	99999	146,00	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	12,82	99999	187,00	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13,65	99999	242,00	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	16,84	99999	234,00	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	17,99	99999	270,00	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,56	99999	270,00	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	14,96	99999	174,00	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	16,49	99999	216,00	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,77	99999	238,00	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	13,71	99999	176,00	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	14,64	99999	273,00	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	16,17	99999	305,00	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	13,80	99999	132,00	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	14,82	99999	182,00	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	16,37	99999	213,00	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	12,43	99999	145,00	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	13,46	99999	206,00	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	14,05	99999	248,00	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	12,51	99999	140,00	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	12,82	99999	176,00	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13,62	99999	198,00	99999
9	Gruppo territoriale 1 e 4	12,53	99999	210,00	99999
9	Gruppo territoriale 2 e 7	13,81	99999	274,00	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13,81	99999	325,00	99999
10	Gruppo territoriale 1 e 4	14,07	99999	146,00	99999
10	Gruppo territoriale 2 e 7	14,07	99999	208,00	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	16,01	99999	235,00	99999
11	Gruppo territoriale 1 e 4	17,15	99999	240,00	99999
11	Gruppo territoriale 2 e 7	17,42	99999	275,00	99999
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,56	99999	376,00	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Senza dipendenti	0,00	30,00
1	Con dipendenti	0,00	30,00
2	Senza dipendenti	0,00	25,00
2	Con dipendenti	0,00	20,00
3	Senza dipendenti	0,00	30,00
3	Con dipendenti	0,00	30,00
4	Senza dipendenti	0,00	25,00
4	Con dipendenti	0,00	20,00
5	Senza dipendenti	0,00	30,00
5	Con dipendenti	0,00	25,00
6	Senza dipendenti	0,00	30,00
6	Con dipendenti	0,00	30,00
7	Senza dipendenti	0,00	30,00
7	Con dipendenti	0,00	25,00
8	Senza dipendenti	0,00	30,00
8	Con dipendenti	0,00	25,00
9	Senza dipendenti	0,00	30,00
9	Con dipendenti	0,00	30,00
10	Senza dipendenti	0,00	30,00
10	Con dipendenti	0,00	25,00
11	Senza dipendenti	0,00	30,00
11	Con dipendenti	0,00	25,00

**SUB ALLEGATO 9.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	20,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Senza dipendenti	30,00
	1	Con dipendenti	30,00
	2	Senza dipendenti	25,00
	2	Con dipendenti	20,00
	3	Senza dipendenti	30,00
	3	Con dipendenti	30,00
	4	Senza dipendenti	25,00
	4	Con dipendenti	20,00
	5	Senza dipendenti	30,00
	5	Con dipendenti	25,00
	6	Senza dipendenti	30,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	6	Con dipendenti	30,00
	7	Senza dipendenti	30,00
	7	Con dipendenti	25,00
	8	Senza dipendenti	30,00
	8	Con dipendenti	25,00
	9	Senza dipendenti	30,00
	9	Con dipendenti	30,00
	10	Senza dipendenti	30,00
	10	Con dipendenti	25,00
	11	Senza dipendenti	30,00
	11	Con dipendenti	25,00
	1	Tutti i soggetti	6,79
	2	Tutti i soggetti	4,90
	3	Tutti i soggetti	4,52
	4	Tutti i soggetti	5,15
	5	Tutti i soggetti	6,16
	6	Tutti i soggetti	4,63
	7	Tutti i soggetti	6,71
	8	Tutti i soggetti	5,82
	9	Tutti i soggetti	6,16
	10	Tutti i soggetti	4,53
	11	Tutti i soggetti	4,51

## SUB ALLEGATO 9.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	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi	1,2201	1,1701	1,1312	1,1545	1,2155	1,1947	1,1971	1,2010	1,2056	1,1914	1,1254
Spese per acquisti di servizi	0,5373	1,1806	0,7996	1,2778	1,0414	0,8835	0,6659	0,8051	0,7323	0,9361	1,3609
Altri costi per servizi	0,3425	0,3342	0,5126	0,7719	0,2573	0,5755	0,4809	0,5285	0,4723	0,5676	0,5664
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,3425	0,3342	0,5126	0,7719	0,7095	0,7104	0,4373	0,5285	0,6948	0,5676	0,5664
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,4054	0,6674	0,8076	0,5926	0,5371	0,4469	0,3160	0,4139	0,4198	0,5773	0,8389
Valore beni strumentali mobili*	0,0336	0,0545	0,0455	0,0530	0,0290	0,0338	-	0,0761	0,0178	0,0504	0,0566
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	5.606,6566	8.744,2744	9.538,2153	6.793,3400	7.343,7161	4.381,5579	5.055,1738	4.459,0473	4.450,6740	6.450,4690	12.238,1421
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	5.922,9993	8.744,2744	9.538,2153	6.793,3400	7.343,7161	5.887,2476	5.055,1738	4.459,0473	4.450,6740	7.076,5426	12.238,1421
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	0,1749	-	-	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 60 mila euro"	-	0,2268	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,1328	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	0,1286	-	-	-	-	-	0,1250	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 120 mila euro"	-	-	-	-	-	0,0961	-	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 145 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0958	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 170 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0697	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	0,0863	-	-	-	-	-	-	0,1071
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	0,0758	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) relativo alla vendita di Salumi	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0659	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) relativo alla vendita di Prodotti di gastronomia	-	-	-	-	0,0598	-	-	-	-	-	-

- 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	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-0,0139	-0,0791	-	-	-	-0,0223	-0,0163	-0,0420	-0,0232	-	-
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0124	-	-	-	0,0165	0,0200	0,0151	0,0276	0,0104	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Area della Territorialità del commercio a livello comunale

*Gruppo 1* - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

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

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

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

CORRETTIVI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Valore mediano fino a 9 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza</i>	-0,0175	-	-	-0,0246	-0,0222	-0,0156	-0,0215	-	-0,0177	-0,0420	-0,0331
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Valore mediano 10 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza</i>	-0,0175	-	-	-0,0246	-0,0222	-0,0156	-0,0206	-	-0,0177	-0,0420	-0,0331
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Valore mediano 11 del "Prezzo per kg (IVA compresa) delle fettine del quarto posteriore di vitellone di 1ª qualità, al 31 dicembre" della provincia di appartenenza</i>								-0,0194			

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

**SUB ALLEGATO 9.H - VALORI MEDIANI DEL “PREZZO PER KG (IVA COMPRESA) DELLE  
FETTINE DEL QUARTO POSTERIORE DI VITELLONE DI 1<sup>a</sup> QUALITÀ, AL 31  
DICEMBRE” A LIVELLO PROVINCIALE**

---

AGRIGENTO	8	MESSINA	10
ALESSANDRIA	14	MILANO	13
ANCONA	14	MODENA	14
AOSTA	15	NAPOLI	9
AREZZO	15	NOVARA	13
ASCOLI PICENO	12	NUORO	11
ASTI	14	ORISTANO	11
AVELLINO	9	PADOVA	11
BARI	10	PALERMO	9
BELLUNO	13	PARMA	15
BENEVENTO	9	PAVIA	13
BERGAMO	12	PERUGIA	13
BIELLA	15	PESARO-URBINO	16
BOLOGNA	16	PESCARA	12
BOLZANO	13	PIACENZA	13
BRESCIA	12	PISA	13
BRINDISI	10	PISTOIA	15
CAGLIARI	11	PORDENONE	12
CALTANISSETTA	9	POTENZA	10
CAMPOBASSO	10	PRATO	12
CASERTA	8	RAGUSA	9
CATANIA	9	RAVENNA	16
CATANZARO	10	REGGIO CALABRIA	10
CHIETI	12	REGGIO EMILIA	14
COMO	15	RIETI	12
COSENZA	9	RIMINI	17
CREMONA	13	ROMA	11
CROTONE	9	ROVIGO	12
CUNEO	14	SALERNO	9
ENNA	9	SASSARI	11
FERRARA	14	SAVONA	14
FIRENZE	12	SIENA	14
FOGGIA	10	SIRACUSA	9
FORLÌ-CESENA	15	SONDRIO	13
FROSINONE	11	TARANTO	10
GENOVA	14	TERAMO	11
GORIZIA	10	TERNI	13
GROSSETO	14	TORINO	14
IMPERIA	14	TRAPANI	10
ISERNIA	10	TRENTO	13
LA SPEZIA	15	TREVISO	12
L'AQUILA	12	TRIESTE	14
LATINA	10	UDINE	12
LECCE	9	VARESE	14
LECCO	13	VENEZIA	13
LIVORNO	13	VERBANO-CUSIO-OSSOLA	15
LODI	13	VERCELLI	15
LUCCA	15	VERONA	14
MACERATA	13	VIBO VALENTIA	9
MANTOVA	13	VICENZA	13
MASSA CARRARA	14	VITTERBO	12
MATERA	10		

- Valori espressi in euro