

# ALLEGATO 11

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM03B

---

## 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 UM03B, evoluzione dello studio TM03B.

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

- 47.82.01 Commercio al dettaglio ambulante di tessuti, articoli tessili per la casa, articoli di abbigliamento.

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 TM03B 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 29.200.

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 1.552 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 27.648.

---

### 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 offerta, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 11.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:

- **Ricarico,**
- **Valore aggiunto giornaliero per addetto.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 11.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<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;
- 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.

---

<sup>1</sup> 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.

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

Nel Sub Allegato 11.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 si sono utilizzati i risultati degli studi relativi alle “territorialità del commercio a livello comunale”, “territorialità del commercio a livello provinciale”<sup>2</sup>, “territorialità del commercio a livello regionale”<sup>2</sup>.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di svolgimento dell'attività) 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” e relative trasformate.

Nel Sub Allegato 11.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 11.A).

Nel Sub Allegato 11.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 giornaliero per addetto;**

- ***Margine operativo lordo giornaliero per addetto non dipendente.***

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 11.C e nel Sub Allegato 11.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 della individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori “Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi” e “Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi” sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore “Durata delle scorte” è stata analizzata la distribuzione ventilica differenziata per gruppo omogeneo e sulla base della “territorialità del commercio a livello comunale”.

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 11.C e nel Sub Allegato 11.F.

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

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

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili” si posiziona al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,4446).

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>3</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>4</sup>, come differenza tra le

---

<sup>3</sup> L'indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è superiore alla soglia massima di normalità economica, negativo oppure non calcolabile.

<sup>4</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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>5</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).

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**

<b>CLUSTER</b>	<b>Coefficiente</b>
1	1,8916
2	1,5888
3	1,4615
4	1,5754
5	1,5504
6	1,6008
7	1,4320
8	1,4526
9	1,4863
10	1,5502
11	1,4229
12	1,4830
13	1,6611
14	1,6785
15	1,4532
16	1,4375
17	1,5225

---

## **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>6</sup>.

<sup>5</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.

<sup>6</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.

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

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 11.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono la:

- modalità di vendita;
- tipologia di offerta.

La modalità di vendita ha permesso di individuare quegli ambulanti che svolgono l'attività prevalentemente su posteggio fisso (cluster 3, 7, 8, 11, 12).

La tipologia di offerta ha reso possibile distinguere le imprese con offerta focalizzata su specifiche categorie merceologiche (cluster 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 e 17) da quelle realtà che presentano un assortimento despecializzato (cluster 4). Inoltre sono state individuate quelle imprese che vendono prevalentemente prodotti usati (cluster 1).

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 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE CAPI DI ABBIGLIAMENTO USATI**

##### **NUMEROSITÀ: 314**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 95% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante svolta per 180 giorni l'anno su posteggi fissi, a cui talvolta viene affiancata la vendita itinerante (nel 43% dei casi per 45 giorni l'anno). Il numero complessivo di posteggi è pari a 4, con una superficie di 29 mq. Nel 43% dei casi sono presenti 66 mq di spazi destinati a deposito/magazzino.

Il cluster in esame risulta caratterizzato dalla vendita di prodotti usati (96% dei ricavi). Tra le merceologie in assortimento sono presenti soprattutto l'abbigliamento e accessori (86% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (89% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello pluri-regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 2 – AMBULANTI CON OFFERTA PREVALENTE DI TESSUTI PER LA CASA E L'ARREDAMENTO ESTERNO E PER L'ABBIGLIAMENTO**

##### **NUMEROSITÀ: 412**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

Al cluster appartengono sia ambulanti prevalentemente itineranti (nel 70% dei casi per 167 giorni) che ambulanti a posteggio fisso (nel 50% dei casi per 177 giorni). Il 28% dei soggetti utilizza 40 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster si caratterizza per la vendita prevalente di tessuti per la casa e l'arredamento esterno (59% dei ricavi) piuttosto che per l'abbigliamento (nel 39% dei casi il 77% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (87% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita nel 44% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 3 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TESSUTI PER LA CASA E L'ARREDAMENTO ESTERNO E PER L'ABBIGLIAMENTO**

**NUMEROSITÀ: 1.204**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 96% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 222 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 5. La superficie dei posteggi utilizzati è di 28 mq. Il 36% dei soggetti utilizza 45 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di tessuti per la casa e per l'arredamento esterno, che apporta il 58% dei ricavi, e dalla vendita di tessuti per l'abbigliamento pari al 34% dei ricavi.

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (89% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 4 – AMBULANTI DESPECIALIZZATI**

**NUMEROSITÀ: 5.728**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 97% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 195 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 4, a cui talvolta viene affiancata la vendita itinerante (nel 33% dei casi per 86 giorni l'anno). La superficie dei posteggi utilizzati è di 22 mq. Il 22% dei soggetti utilizza 36 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

I soggetti appartenenti a questo gruppo non presentano una particolare specializzazione dell'assortimento. Tra i prodotti commercializzati sono presenti perlopiù l'abbigliamento e accessori e l'abbigliamento intimo (79% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (90% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende nella maggior parte dei casi dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione dei beni strumentali è costituita nel 58% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 5 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FILATI E MERCERIE**

**NUMEROSITÀ: 239**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 95% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività viene svolta per 206 giorni l'anno su posteggi fissi, mentre, nel 37% dei casi, in maniera itinerante per 110 giorni l'anno. Il numero dei posteggi assegnati in concessione, in genere è pari a 4, con una superficie di 24 mq. Il 33% dei soggetti utilizza 29 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

La categoria merceologica prevalente è quella dei filati e mercerie (91% dei ricavi). La modalità di acquisto è generalmente da commercianti all'ingrosso (84% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 6 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE BIANCHERIA PER LA CASA**

### **NUMEROSITÀ: 940**

Le imprese appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (99% dei soggetti) con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività viene svolta in maniera itinerante per 179 giorni l'anno, mentre, nel 17% dei casi per 141 giorni su posteggi fissi. Il 29% dei soggetti utilizza 30 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di biancheria per la casa (81% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (91% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello pluri-regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita nel 37% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 7 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI BIANCHERIA PER LA CASA**

### **NUMEROSITÀ: 1.111**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 97% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 219 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 5. La superficie dei posteggi utilizzati è di 28 mq. Il 36% dei soggetti utilizza 40 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di biancheria per la casa (86% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (92% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 8 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI ABBIGLIAMENTO PER BAMBINO**

### **NUMEROSITÀ: 1.038**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 95% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 241 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 5. La superficie dei posteggi utilizzati è di 29 mq. Il 35% dei soggetti utilizza 28 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di abbigliamento per bambino (94% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (92% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 9 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CAPI DI ABBIGLIAMENTO PER BAMBINO**

### **NUMEROSITÀ: 242**

Le imprese appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevede sia la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso (nell'85% dei casi per 184 giorni l'anno) che l'attività itinerante (nel 61% per 156 giorni). Il numero complessivo di posteggi è pari a 4 con una superficie di 19 mq. Il 22% dei soggetti utilizza 33 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di abbigliamento per bambino (90% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (90% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 10 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE INTIMO E COSTUMI DA BAGNO E CALZETTERIA**

##### **NUMEROSITÀ: 970**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

Le aziende appartenenti a questo gruppo esercitano la vendita al dettaglio ambulante sia in maniera itinerante (nel 70% dei casi per 165 giorni l'anno) che su posteggi fissi (nel 65% per 176 giorni). Il numero complessivo di posteggi è pari a 3 con una superficie media di 13 mq. Il 26% dei soggetti utilizza 30 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'offerta è costituita prevalentemente da intimo e costumi da bagno (53% dei ricavi) e dalla calzetteria (17%).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (89% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 11 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI INTIMO E COSTUMI DA BAGNO E NELLA CALZETTERIA**

##### **NUMEROSITÀ: 3.245**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 95% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 241 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 5, la cui superficie è di 28 mq. Il 36% dei soggetti utilizza 34 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Le aziende appartenenti a questo gruppo presentano un'offerta costituita prevalentemente da intimo e costumi da bagno (71% dei ricavi) e dalla calzetteria (25%).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (88% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 12 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CAPI DI ABBIGLIAMENTO**

##### **NUMEROSITÀ: 7.781**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 94% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 246 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 5. La superficie dei posteggi utilizzati è di 30 mq. Il 30% dei soggetti utilizza 35 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'assortimento è costituito prevalentemente da abbigliamento esterno in maglia (31% dei ricavi), capi-spalla (cappotti, giacche, etc.) e capi leggeri (gonne, pantaloni, abiti, etc.) (26%), abbigliamento casual jeans (22%) e camiceria (12%).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (89% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 13 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE CAPI DI ABBIGLIAMENTO**

#### **NUMEROSITÀ: 3.632**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 98% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevede sia la vendita al dettaglio ambulante itinerante (nel 69% dei casi per 160 giorni l'anno) che a posteggio fisso (nel 60% dei casi per 161). Il numero complessivo di posteggi è pari a 2 mentre la superficie dei posteggi utilizzati è di 11 mq. Il 20% dei soggetti utilizza 32 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'assortimento è costituito prevalentemente da abbigliamento esterno in maglia (25% dei ricavi), capi-spalla (cappotti, giacche, etc.) e capi leggeri (gonne, pantaloni, abiti, etc.) (23%), abbigliamento casual jeans (23%) e camiceria (11%).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (89% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita nel 56% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 14 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE ACCESSORI PER L'ABBIGLIAMENTO**

#### **NUMEROSITÀ: 464**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 95% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 185 giorni l'anno, a cui talvolta viene affiancata la vendita itinerante (nel 51% dei casi per 81 giorni). Il numero complessivo di posteggi è pari a 4, con una superficie di 20 mq. Il 29% dei soggetti utilizza 30 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'offerta è costituita perlopiù da accessori per l'abbigliamento (64% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (90% degli acquisti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione dei beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 15 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE ABBIGLIAMENTO IN PELLE, MONTONI E PELLICCE**

#### **NUMEROSITÀ: 98**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 93% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante svolta su posteggi fissi, nell'88% dei casi per 177 giorni l'anno, mentre nel 39% dei casi per 99 giorni in maniera itinerante. Il 36% dei soggetti utilizza 33 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di abbigliamento in pelle (78% dei ricavi), a cui si affianca nel 29% dei casi l'abbigliamento in montone, pelliccia o assimilabile (53% dei ricavi).

La modalità di approvvigionamento prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (56% degli acquisti) e da produttori (42%).

L'area di svolgimento dell'attività si estende dall'ambito comunale a quello pluri-regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita nel 43% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 16 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE ABBIGLIAMENTO DA LAVORO**

### **NUMEROSITÀ: 105**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 95% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

L'attività per le aziende appartenenti a questo gruppo è rappresentata dalla vendita al dettaglio ambulante esercitata sia su posteggio fisso (nell'85% dei casi per 197 giorni l'anno) che in maniera itinerante (nel 49% dei casi per 64 giorni). Il numero complessivo di posteggi è pari a 4 con una superficie di 26 mq. Il 41% dei soggetti utilizza 40 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Il cluster è caratterizzato dalla vendita di abbigliamento da lavoro (78% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (85% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito provinciale a quello pluri-regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 17 – AMBULANTI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE ABBIGLIAMENTO SPORTIVO TECNICO**

### **NUMEROSITÀ: 125**

Le imprese appartenenti al cluster sono per il 94% ditte individuali con una struttura composta generalmente da un solo addetto.

I soggetti appartenenti a questo gruppo esercitano prevalentemente la vendita al dettaglio ambulante su posteggio fisso (179 giorni l'anno), a cui talvolta viene affiancata la vendita itinerante (nel 57% dei casi per 58 giorni). Il numero complessivo di posteggi è pari a 4 mentre la superficie dei posteggi utilizzati è di 24 mq. Il 33% dei soggetti utilizza 42 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'offerta è costituita prevalentemente dall'abbigliamento sportivo tecnico (85% dei ricavi).

La modalità di acquisto prevalente è quella da commercianti all'ingrosso (82% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende perlopiù dall'ambito provinciale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

---

## SUB ALLEGATO 11.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

### QUADRO B:

- Metri quadri di posteggio assegnato in concessione
- Numero giorni di esercizio dell'attività nell'anno
- Attività itinerante: Giorni di svolgimento dell'attività itinerante su sedi improprie
- Attività itinerante: Giorni di svolgimento dell'attività in fiere e sagre

### QUADRO D:

- Settori merceologici: Prodotti tessili
- Settori merceologici: Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo
- Settori merceologici: Calzature, pelletterie e valigeria
- Settori merceologici: Altro
- Modalità di vendita: Ricavi derivanti dalla vendita ambulante a posteggio fisso
- Modalità di vendita: Ricavi derivanti dalla vendita ambulante a posteggio mobile
- Altri elementi dell'attività: Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti usati

### TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Prodotti tessili: 041 Tessuti per abbigliamento
- Prodotti tessili: 042 Tessuti per la casa e per l'arredamento esterno
- Prodotti tessili: 043 Tessuti per usi specifici (industriali, ecc.)
- Prodotti tessili: 044 Filati e mercerie
- Prodotti tessili: 045 Biancheria per la casa
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 061 Abbigliamento per bambino
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 062 Abbigliamento da lavoro
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 063 Abbigliamento sportivo tecnico specializzato
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 064 Abbigliamento esterno casual jeans
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 065 Abbigliamento esterno in maglia
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 066 Abbigliamento esterno in tessuto: camiceria
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 067 Abbigliamento esterno in tessuto: capi-spalla (cappotti, giacche, ecc.), capi leggeri (gonne, pantaloni, abiti, ecc.)
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 068 Abbigliamento in pelle
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 069 Abbigliamento in montone, pelliccia o assimilabile
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 070 Accessori per l'abbigliamento (cappelli, ecc.)
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 071 Intimo e costumi da bagno
- Abbigliamento ed accessori, abbigliamento intimo: 072 Calzetteria
- Calzature, pelletterie e valigeria: 085 Borse e borselli
- Calzature, pelletterie e valigeria: 087 Piccola pelletteria e marocchineria in pelle

---

## SUB ALLEGATO 11.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] * 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili}^7)$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo giornaliero per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo}) / (\text{Numero addetti non dipendenti ponderato} * 312^8)$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto giornaliero per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto}) / (\text{Numero addetti ponderato} * 312^9)$ .

---

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

<sup>8</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 complessivo di giorni di attività nel corso del periodo d'imposta.

Numero addetti non dipendenti ponderato = (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 ponderato = (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

<sup>9</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 complessivo di giorni di attività nel corso del periodo d'imposta.

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

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

Dove:

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

---

**SUB ALLEGATO 11.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto giornaliero per addetto		Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	3°	19°
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	4°	19°
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	3°	19°
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	3°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	4°	19°
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	4°	19°
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	4°	19°
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	3°	19°
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	2°	19°
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	3°	19°
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	2°	19°
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	4°	19°
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13°	nessuno	2°	19°
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13°	nessuno	3°	19°
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	3°	19°
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	3°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	3°	19°
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	3°	19°
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	14°	nessuno	3°	19°
12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	3°	19°
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	2°	19°
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13°	nessuno	3°	19°
14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	3°	19°
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	3°	19°
15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	2°	19°
16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	3°	19°
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	6°	19°
17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°

**SUB ALLEGATO 11.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico		Valore aggiunto giornaliero per addetto		Margine operativo lordo giornaliero per addetto non dipendente	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	597,74	2,01	9,17	40,01	171,74	40,01	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	597,74	2,01	9,17	45,23	171,74	45,23	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	606,78	1,49	5,78	39,53	171,2	39,53	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	606,78	1,53	6,05	40,29	171,2	40,29	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	604,53	1,5	4,35	36,95	171,2	36,95	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	604,53	1,53	4,35	40,04	171,2	40,04	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	566,43	1,49	6,69	36,2	171,2	36,2	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	566,43	1,56	6,69	42,3	171,2	42,3	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	656,61	1,52	4,56	35,62	175,31	35,62	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	656,61	1,59	4,56	39,56	175,31	39,56	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	582,02	1,51	6,54	36,53	175,31	36,53	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	582,02	1,52	6,54	41,07	175,31	41,07	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	599,68	1,47	6,54	38,29	175,31	38,29	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	599,68	1,5	6,54	43,22	175,31	43,22	99999
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	569,01	1,48	5,47	33,3	157,3	33,3	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	569,01	1,51	5,47	39,21	157,3	39,21	99999
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	542,4	1,49	5,2	33,08	157,3	33,08	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	542,4	1,53	5,2	39,06	157,3	39,06	99999
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	560,87	1,48	5,96	36,45	157,3	36,45	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	560,87	1,52	5,96	39,31	157,3	39,31	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico		Valore aggiunto giornaliero per addetto		Margine operativo lordo giornaliero per addetto non dipendente	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	582,68	1,46	5,96	35,73	157,3	35,73	99999
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	582,68	1,49	5,96	39,48	157,3	39,48	99999
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	570	1,5	6,15	37,43	157,3	37,43	99999
12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	570	1,54	6,15	41,94	157,3	41,94	99999
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	579,29	1,51	6	38,81	157,3	38,81	99999
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	579,29	1,52	6	43,89	157,3	43,89	99999
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	509,4	1,74	6,69	34,18	157,3	34,18	99999
14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	509,4	1,74	6,69	38,99	157,3	38,99	99999
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	575,35	1,57	5,52	49,67	233,62	49,67	99999
15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	575,35	1,57	5,52	51,99	233,62	51,99	99999
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	543,11	1,44	5,98	37,2	233,62	37,2	99999
16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	543,11	1,44	5,98	43,48	233,62	43,48	99999
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	564,45	1,55	6,51	42,41	162,71	42,41	99999
17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	564,45	1,55	6,51	47,43	162,71	47,43	99999

**SUB ALLEGATO 11.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

<b>INDICATORE</b>	<b>CLUSTER</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Soglia massima</b>
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	20,11
	2	Tutti i soggetti	20,46
	3	Tutti i soggetti	20,46
	4	Tutti i soggetti	20,46
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,66
	7	Tutti i soggetti	20,66
	8	Tutti i soggetti	20,00
	9	Tutti i soggetti	20,19
	10	Tutti i soggetti	20,00
	11	Tutti i soggetti	20,05
	12	Tutti i soggetti	20,65
	13	Tutti i soggetti	20,65
	14	Tutti i soggetti	20,01
	15	Tutti i soggetti	20,66
	16	Tutti i soggetti	20,23
	17	Tutti i soggetti	19,90
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	9,20
	2	Tutti i soggetti	8,44
	3	Tutti i soggetti	8,88
	4	Tutti i soggetti	7,72
	5	Tutti i soggetti	7,47
	6	Tutti i soggetti	7,30
	7	Tutti i soggetti	7,67
	8	Tutti i soggetti	9,20
	9	Tutti i soggetti	9,20
	10	Tutti i soggetti	7,30
	11	Tutti i soggetti	7,63
	12	Tutti i soggetti	8,07
	13	Tutti i soggetti	8,52
	14	Tutti i soggetti	9,20
	15	Tutti i soggetti	7,93
	16	Tutti i soggetti	7,33
	17	Tutti i soggetti	8,62

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (in giorni)	1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	597,74
	1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	597,74
	2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	606,78
	2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	606,78
	3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	604,53
	3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	604,53
	4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	566,43
	4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	566,43
	5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	656,61
	5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	656,61
	6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	582,02
	6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	582,02
	7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	599,68
	7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	599,68
	8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	569,01
	8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	569,01
	9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	542,40
	9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	542,40
	10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	560,87
	10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	560,87
	11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	582,68
	11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	582,68
	12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	570,00
	12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	570,00
	13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	579,29
	13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	579,29
	14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	509,40
	14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	509,40
	15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	575,35
	15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	575,35
	16	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	543,11
	16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	543,11
	17	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	564,45
	17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	564,45

**SUB ALLEGATO 11.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

<b>VARIABILI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1007	0,0733	0,0408	0,0211	0,0577	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0664	1,2952	1,3152	1,2451	1,3064	1,2984
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi + 10)	1.730,0925	1.771,7515	1.718,4299	2.017,8238	1.661,3845	1.570,1701
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio)	-	-	7.826,0144	8.724,6265	-	4.154,8703
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	7.826,0144	8.724,6265	-	4.154,8703
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,3498	0,4867	0,4691	0,7391	0,9545	1,0371
Spese per acquisti di servizi	1,3498	0,4867	0,8665	1,0079	0,9545	1,0371
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	1,3498	0,4867	0,4118	0,7456	0,9545	1,0371
Costi sostenuti per le merci acquistate a stock/ in blocco	-	-	-	0,0578	-	0,7752
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla "percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti usati"	-	-	-	0,6452	-	-

- 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.

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 della Territorialità del Commercio</i>	-	-0,1228	-0,1192	-0,1045	-0,0685	-0,0585
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del Commercio</i>	0,5538	-	-	0,0704	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 4 della Territorialità del Commercio</i>	-	-0,1228	-0,1192	-0,1045	-0,0685	-0,0585
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del Commercio</i>	0,5538	-	-	0,0704	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### **Aree della Territorialità del commercio**

*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

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Valore dei beni strumentali mobili *	0,0408	0,0480	0,0605	0,0443	0,0453	0,0379
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,3163	1,2056	1,3517	1,2717	1,2110	1,1818
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi + 10)	1.439,9385	1.961,3201	1.301,1168	1.608,3544	1.878,9149	2.320,5379
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio)	4.163,6110	7.077,9042	-	3.824,7445	7.433,6794	8.842,5531
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	4.163,6110	7.077,9042	-	3.824,7445	7.433,6794	8.842,5531
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5283	0,7310	0,5539	0,9075	0,8746	0,7924
Spese per acquisti di servizi	0,9021	1,0940	0,5539	1,0336	1,0566	1,1197
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,5408	0,6044	0,5539	1,0336	0,3466	0,6760

- 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 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0946	-0,1059	-0,0993	-0,0968	-0,0632	-0,1209
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del Commercio</i>	-	-	-	-	0,0317	0,0519
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 4 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0946	-0,1059	-0,0993	-0,0968	-0,0632	-0,1209
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del Commercio</i>	-	-	-	-	0,0317	0,0519

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Aree della Territorialità del commercio

*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

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Valore dei beni strumentali mobili *	0,0392	0,0995	0,2885	0,0752	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,2386	1,4219	1,4363	1,2829	1,2749
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi + 10)	1.922,1269	1.889,6394	1.606,3273	1.402,1090	1.716,5935
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio)	6.676,7334	6.349,4986	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	6.676,7334	6.349,4986	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8801	0,4763	0,3696	0,8680	1,4080
Spese per acquisti di servizi	1,0664	0,4763	0,3696	0,8680	1,4080
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,6366	0,4763	0,3696	0,8680	1,4080
Costi sostenuti per le merci acquistate a stock/ in blocco	0,1702	-	-	-	-

- 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 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0665	-	-	-0,1641	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del Commercio</i>	0,0423	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 4 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0665	-	-	-0,1641	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del Commercio</i>	0,0423	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Aree della Territorialità del commercio

*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