

ALLEGATO 14

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM04U

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 UM04U, evoluzione dello studio TM04U.

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

- 47.73.10 – Farmacie.

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 TM04U 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 14.819.

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 244 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 all'area di offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 14.575.

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, 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 una 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 14.A).

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

In un procedimento di clustering quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate e che concorrono a definirne il profilo.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla.

La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "coerenza economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine sono stati utilizzati degli indicatori di natura economico-contabile specifici delle attività in esame:

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 14.C.

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

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

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

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

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

Nel Sub Allegato 14.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

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

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

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

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

Nel Sub Allegato 14.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 14.A).

Nel Sub Allegato 14.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

ANALISI DELLA COERENZA

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

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

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

- ***Ricarico;***

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

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

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Inoltre i valori soglia di coerenza economica vengono 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 14.C e nel Sub Allegato 14.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 ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Durata delle scorte" è stata analizzata la distribuzione ventilica differenziata per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale".

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 14.C e nel Sub Allegato 14.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 0,2437).

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

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale³ e di rimanenze finali superiori alle esistenze iniziali viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali⁴, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo costo del venduto costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica⁵.

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore per i "Ricavi da congruità e da normalità".

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

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l'ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 1).

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

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

CLUSTER	Coefficiente
1	1,2096
2	1,2283
3	1,1933
4	1,2135
5	1,2721
6	1,2577
7	1,2466
8	1,2317
9	1,2384
10	1,2371

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

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

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

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

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

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

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

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

⁶ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 14.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- aree di offerta;
- tipologia di attività;
- localizzazione;
- dimensione;
- presenza di dispensario;
- orario di apertura.

La suddivisione secondo le aree di offerta ha portato all'evidenziazione delle farmacie che presentano un'ampia offerta di: prodotti omeopatici, fitofarmaci, galenici (cluster 2); prodotti veterinari (cluster 3); prodotti cosmetici, di profumeria e prodotti dietetici (cluster 10).

La suddivisione secondo la tipologia di attività ha portato all'evidenziazione delle farmacie rurali (cluster 5) e delle farmacie rurali dotate di dispensario (cluster 7).

La suddivisione secondo la localizzazione ha permesso di individuare le farmacie localizzate all'interno di centri commerciali (cluster 8).

La suddivisione secondo la dimensione ha portato all'evidenziazione di: farmacie rurali di piccola dimensione (cluster 5), farmacie urbane tradizionali di piccola dimensione (cluster 6), farmacie urbane di media dimensione (cluster 9) e farmacie di grande dimensione (cluster 4).

La suddivisione secondo la presenza di dispensario ha permesso di evidenziare le farmacie dotate di dispensario (cluster 7).

La suddivisione secondo l'orario di apertura ha permesso di evidenziare le farmacie notturne (cluster 1).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – FARMACIE URBANE NOTTURNE

NUMEROSITÀ: 344

Questo cluster è formato da farmacie urbane che svolgono servizio notturno (ad esclusione delle farmacie che rimangono aperte durante la notte per lo svolgimento del "turno").

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 67 mq; il 60% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per il 62% dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 59 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 10 mq e i locali destinati a laboratorio sono pari a 7 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 7 metri lineari.

All'interno della farmacia lavorano 6 addetti (dato superiore alla media del settore), dei quali 3-4 farmacisti ed 1-2 addetti al magazzino; il 35% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti ed il 34% ha alle dipendenze 2 impiegati di concetto.

Le vendite sono quasi completamente costituite da prodotti del comparto farmaceutico (con un peso sui ricavi del 64% per il farmaco etico e dell'11% per i prodotti OTC), parafarmaceutico (con un peso del 6%) e da prodotti cosmetici e di profumeria (con un peso del 5%).

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (l'84% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 52%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 28%), i test diagnostici di prima istanza (il 22%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 49 metri lineari di scaffali e stigliature (superiore alla media del settore), sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 365 litri, 1 server (unità centrale) e 3 videotermini. Infine, il 46% circa dei soggetti dispone di un distributore automatico.

CLUSTER 2 – FARMACIE CON AMPIA OFFERTA DI PRODOTTI OMEOPATICI, FITOFARMACI, GALENICI

NUMEROSITÀ: 392

Il cluster in esame si caratterizza per una particolare incidenza sui ricavi dei prodotti omeopatici (il 7% contro una media di settore dell'1%), prodotti di erboristeria (il 4% contro l'1%) e dei prodotti galenici (il 5% contro l'1%). La vendita dei farmaci etici (44% dei ricavi) risulta decisamente più contenuta rispetto alla media del settore; completano l'offerta la vendita di prodotti OTC (l'11% dei ricavi), i prodotti parafarmaceutici (l'8% contro una media di settore del 6%), i prodotti cosmetici e di profumeria (il 6% contro il 5%) e gli articoli per l'infanzia (il 4% contro il 2%).

La tipologia di attività è suddivisa principalmente tra: farmacia urbana (il 67% dei soggetti), farmacia rurale sussidiata (21%) e farmacia rurale (13%).

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 54 mq; il 57% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per la metà circa dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 35 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 7 mq e i locali destinati a laboratorio sono pari a 6 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 5 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 4, dei quali 2 farmacisti ed 1-2 addetti al magazzino per il 49% dei soggetti.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (il 79% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 48%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 35%) ed i test diagnostici di prima istanza (il 21%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 37 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 244 litri, 1 server (unità centrale) e 2 videotermini. Inoltre, il 38% dei soggetti dispone di un distributore automatico.

CLUSTER 3 – FARMACIE CON AMPIA OFFERTA DI PRODOTTI VETERINARI

NUMEROSITÀ: 44

Le farmacie che fanno parte di questo gruppo omogeneo si distinguono per l'elevata incidenza sui ricavi delle vendite di prodotti veterinari (il 22% a fronte di una media di settore dell'1%) e dall'importo delle fatture relative a prodotti di veterinaria (pari a 194.000 euro contro una media di settore di 991 euro). Il 39% dei soggetti affianca ai prodotti veterinari la vendita di altri prodotti per animali ottenendo il 2% dei ricavi. Eccettuata la vendita di farmaci etici (il 49% dei ricavi contro una media di settore del 68%), il peso sui ricavi delle altre categorie merceologiche è allineato alla media del settore.

Circa la metà dei soggetti svolge l'attività in qualità di farmacia rurale sussidiata, il 36% è farmacia rurale ed il 20% è farmacia urbana. Il 39% delle farmacie presenta un orario settimanale (esclusi i turni) superiore a 40 ore.

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 48 mq; il 52% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per i due terzi circa dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 49 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 8 mq ed i locali destinati a laboratorio sono pari a 6 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 5 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 3-4, dei quali 2-3 farmacisti ed 1-2 addetti al magazzino nel 41% dei casi.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (il 77% dei soggetti), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 61%), le produzioni di laboratorio (il 48%) ed i test diagnostici di prima istanza (il 36%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 50 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 495 litri, un server (unità centrale) e 2 videotermini. Inoltre, il 23% dei soggetti è

collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore (percentuale molto superiore alla media di settore) e la metà circa dei soggetti dispone di un distributore automatico.

CLUSTER 4 – FARMACIE DI GRANDE DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 776

Le farmacie di questo cluster si distinguono per l'aspetto dimensionale, decisamente più elevato rispetto alla media di settore: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 131 mq, i locali destinati a magazzino sono pari a 95 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 17 mq, i locali destinati a laboratorio sono pari a 16 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende su 15 metri lineari. Il cluster in esame presenta anche la percentuale più elevata (l'83%) di soggetti che dichiarano di destinare una parte degli spazi (la metà circa) per la vendita e l'esposizione interna della merce alla vendita a libero servizio.

Coerentemente con la dimensione della struttura, anche il numero di addetti è superiore alla media del settore: 7-8 addetti, dei quali 4 farmacisti, 2 addetti al magazzino, 2 impiegati di concetto nel 42% dei casi e 2 addetti alle vendite non farmacisti nel 45%.

Si tratta nella grande maggioranza dei casi (l'80%) di farmacie urbane; il 34% delle quali ubicata in prossimità di ospedali, ASL o ambulatori.

Il peso sui ricavi delle differenti aree d'offerta, sia dei prodotti etici (65%), sia degli altri prodotti è in linea con le medie di settore.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (il 94% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 70%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 63%), i test diagnostici di prima istanza (il 55%), il test del capello o della pelle (il 23%) e la prenotazione di esami e visite (il 25%).

L'ampia dotazione di beni strumentali comprende: 90 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 521 litri, un server (unità centrale) e 5 videoterminali. Inoltre, il 13% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore ed il 67% dei soggetti dispone di un distributore automatico. Infine, la spesa sostenuta nell'anno per il rinnovo dei locali (5.300 euro) è più elevata rispetto alla media di settore.

CLUSTER 5 – FARMACIE RURALI DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 4.573

Questo cluster risulta formato esclusivamente da farmacie rurali, sussidiate nel 71% dei casi. Si tratta di farmacie di piccola dimensione: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 44 mq, i locali destinati a magazzino sono pari a 24 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende su 4 metri lineari.

Il numero di addetti è limitato a 2-3, dei quali un farmacista dipendente.

Se si eccettua il peso dei prodotti etici sul totale dei ricavi (71%) leggermente superiore alla media di settore, il peso degli altri prodotti che compongono l'area di offerta è in linea con le medie di settore.

I servizi offerti, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono limitati alla misurazione della pressione (72% dei soggetti), al noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (43%) ed alle produzioni di laboratorio (il 42%).

La dotazione di beni strumentali è limitata a: 31 metri lineari di scaffali e stigliature, 240 litri di capacità per sistemi di refrigerazione (i valori più bassi del settore), un server ed 1-2 videoterminali.

CLUSTER 6 – FARMACIE URBANE TRADIZIONALI DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 4.268

Il cluster in esame annovera quasi esclusivamente farmacie "urbane" che per l'aspetto dimensionale, il personale impiegato, il mix di prodotti offerti e la struttura dell'attività si possono qualificare come "tradizionali".

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 43 mq; la metà circa della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio nel 59% delle farmacie. I locali destinati a magazzino sono pari a 32 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è disposta su 4 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 4, dei quali 2-3 farmacisti ed un addetto al magazzino in circa la metà dei casi.

Se si eccettua il peso sui ricavi assunto dai farmaci etici (leggermente superiore alla media di settore) e il peso dei prodotti cosmetici e di profumeria (leggermente inferiore), il peso sui ricavi delle diverse componenti l'area di offerta sono sostanzialmente allineate alla media di settore.

I servizi offerti, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono limitati alla misurazione della pressione (80% dei soggetti), alle produzioni di laboratorio (il 40%) e al noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (29%).

Questo cluster presenta la frequenza più elevata (80% dei soggetti) di farmacie che dichiarano un orario settimanale di apertura (esclusi i turni) fino a 40 ore.

Coerentemente con la piccola dimensione della struttura, la dotazione di beni strumentali è formata da: 37 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 304 litri, un server (unità centrale) e 2 videotermini.

CLUSTER 7 – FARMACIE DOTATE DI DISPENSARIO

NUMEROSITÀ: 798

Questo cluster è formato da farmacie rurali sussidiate (il 61% dei soggetti) e farmacie rurali (il 23%), dotate di dispensario.

La struttura della farmacia è di piccolo-medie dimensioni: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 49 mq, i locali destinati a magazzino sono pari a 29 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende su 5 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono pari a 3, dei quali 2-3 farmacisti ed 1-2 addetti al magazzino per il 31% dei soggetti.

Il peso sui ricavi del mix di prodotti offerti è in linea con la media del settore; i servizi erogati, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono: la misurazione della pressione (il 79% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 43%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 48%) ed i test diagnostici di prima istanza (il 25%).

La dotazione di beni strumentali è formata da: 39 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 265 litri, un server (unità centrale) e 2 videotermini.

CLUSTER 8 – FARMACIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI

NUMEROSITÀ: 77

Questo cluster si caratterizza per la localizzazione: la totalità dei soggetti si trova all'interno di un centro commerciale. Coerentemente con la peculiarità del cluster, le spese per beni e/o servizi comuni (oltre 3.300 euro) sono molto più elevate rispetto alla media di settore e per la metà circa dei soggetti l'orario di apertura è prolungato oltre le 40 ore settimanali.

La tipologia di attività è suddivisa principalmente tra: farmacia urbana (il 66% dei soggetti) e farmacia rurale sussidiata (12%).

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 81 mq, il 69% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per un ampio numero di soggetti (81%). I locali destinati a magazzino sono pari a 46 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 8 mq e i locali destinati a laboratorio sono pari a 7 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 8 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 5-6, dei quali 4 farmacisti e 2 addetti al magazzino nel 49% dei casi; il 27% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti.

Rispetto alla media del settore, le farmacie in esame presentano un peso più contenuto sui ricavi totali dei prodotti etici (il 60%) ed un peso superiore di altre categorie merceologiche quali prodotti OTC (il 13%), prodotti cosmetici e di profumeria (il 7%), prodotti parafarmaceutici (il 7%) e prodotti dietetici (il 4%).

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma molto frequente è l'erogazione di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (l'88% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 60%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 58%), i test diagnostici di prima istanza (il 30%), la prenotazione di esami e visite (30%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 66 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 341 litri, un server (unità centrale) e 3-4 videoterminali ed un distributore automatico nel 44% dei casi.

CLUSTER 9 – FARMACIE URBANE DI MEDIA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 2.743

Il cluster in esame annovera quasi esclusivamente farmacie “urbane” che, per la struttura dell’attività ed il personale impiegato si possono qualificare come di media dimensione.

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 77 mq; la metà circa della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per un ampio numero di soggetti (il 77%). I locali destinati a magazzino sono pari a 58 mq, quelli destinati a laboratorio sono pari a 8 mq e l’esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è disposta su 9 metri lineari. Il 25% delle farmacie di questo cluster è ubicata in prossimità di ospedali, ASL o ambulatori.

Il numero totale di addetti è pari a 6, dei quali 3-4 farmacisti ed un addetto al magazzino, 1-2 impiegati di concetto per il 29% dei soggetti e 2 addetti alla vendita non farmacisti nel 31% dei casi.

Il peso sui ricavi del mix di prodotti offerti è in linea con la media del settore; i servizi offerti, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono erogati da numerose farmacie; si segnalano la misurazione della pressione (il 91% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 58%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 53%), i test diagnostici di prima istanza (il 37%), la prenotazione di esami e visite (20%) ed il test del capello o della pelle (il 12%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 59 metri lineari di scaffali e stigliature (molto superiore alla media di settore), sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 399 litri, un server (unità centrale) e 3 videoterminali.

CLUSTER 10 – FARMACIE CON AMPIA OFFERTA DI PRODOTTI COSMETICI, DI PROFUMERIA E DI PRODOTTI DIETETICI

NUMEROSITÀ: 551

Il cluster in esame si caratterizza per una particolare incidenza sui ricavi dei prodotti cosmetici e di profumeria (il 13% contro una media di settore del 5%) e dei prodotti dietetici, macrobiotici, alimenti per celiaci e diabetici (il 7% contro il 3%). Come conseguenza del maggior peso della componente extra-farmaco sul mix di prodotti offerti, la vendita dei farmaci etici (47% dei ricavi) risulta più contenuta rispetto alla media del settore.

La tipologia di attività è suddivisa principalmente tra: farmacia urbana (il 72% dei soggetti), farmacia rurale sussidiata (16%) e farmacia rurale (9%).

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 55 mq; la metà circa (57%) della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per il 69% dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 39 mq e l’esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è disposta su 6 metri lineari.

Il numero totale di addetti è pari a 4, dei quali 3 farmacisti ed 1-2 addetti al magazzino per la metà circa dei soggetti; il 26% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti.

Il peso assunto dall’offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (l’87% dei soggetti), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 50%), le produzioni di laboratorio (il 48%), i test diagnostici di prima istanza (il 31%) ed il test del capello o della pelle (il 15%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 49 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 325 litri, un server (unità centrale) e 3 videoterminali.

SUB ALLEGATO 14.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro, di inserimento, a termine, lavoratori a domicilio; personale con contratto di fornitura di lavoro temporaneo o di somministrazione di lavoro
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Punti cassa (Numero)
- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati a laboratorio (Mq)
- Esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) (Metri lineari)
- Servizio notturno continuativo (con esclusione del turno)
- Localizzazione: esercizio inserito in centro commerciale al dettaglio
- Dispensario/succursale: Giorni di apertura nell'anno (Numero)
- Dispensario/succursale: Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)

QUADRO D:

- Aree di offerta: Prodotti cosmetici e di profumeria
- Aree di offerta: Medicinali ad uso veterinario
- Aree di offerta: Altri prodotti per animali
- Aree di offerta: Medicinali omeopatici
- Aree di offerta: Preparati galenici (magistrali e officinali)
- Aree di offerta: Prodotti dietetici, macrobiotici, alimenti per celiaci e diabetici
- Aree di offerta: Prodotti erboristici
- Aree di offerta: Prodotti di puericultura e per l'infanzia
- Tipologia di attività: Farmacia urbana
- Tipologia di attività: Farmacia rurale
- Tipologia di attività: Farmacia rurale dotata di dispensario
- Tipologia di attività: Farmacia rurale sussidiata
- Tipologia di attività: Farmacia rurale sussidiata dotata di dispensario

- Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR: Medicinali veterinari e prodotti veterinari (fatture)

SUB ALLEGATO 14.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- ***Durata delle scorte*** = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] \cdot 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi} - \text{Prodotti distrutti e farmaci restituiti all'ASS. Inde})$;
- ***Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi*** = $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili})$ ⁷;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*** = $(\text{Costi residuali di gestione} \cdot 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;
- ***Margine operativo lordo per addetto non dipendente*** = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti})$ ⁸;
- ***Ricarico*** = $(\text{Ricavi dichiarati} - \text{Ammontare dei corrispettivi percepiti dalle attività di distribuzione per conto delle Regioni e delle Aziende sanitarie, nonché delle province autonome di Trento e Bolzano, ai sensi dell'art. 8, comma 1, lett a) della Legge n. 405/2001.}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi} - \text{Prodotti distrutti e farmaci restituiti all'ASS. Inde})$;
- ***Valore aggiunto per addetto*** = $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti})$ ⁹.

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

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

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

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

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

Alla somma del numero degli addetti non dipendenti così ottenuta deve essere sottratto 1 se la variabile "Direttore di farmacia (non titolare)" assume i valori "con rapporto di lavoro dipendente" o "collaboratore dell'impresa familiare o coniuge dell'azienda coniugale, associato in partecipazione che apporta lavoro prevalentemente nell'impresa, collaboratore coordinato e continuativo che presta attività prevalentemente nell'impresa".

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

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

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

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

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso);
- **Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili** = Ammortamenti per beni strumentali mobili + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria;
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine operativo lordo** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi - Prodotti distrutti e farmaci restituiti all'ASS. Inde + 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 - Prodotti distrutti e farmaci restituiti all'ASS. Inde + 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 14.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

SUB ALLEGATO 14.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	21,69	106,53	1,343	1,573	46,33	123,80	46,33	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	21,48	106,53	1,348	1,573	46,33	123,80	46,33	99999
1	Gruppo territoriale 3 e 6	21,48	106,53	1,371	1,576	46,47	123,80	46,47	99999
1	Gruppo territoriale 5	21,48	106,53	1,371	1,576	47,03	123,80	47,03	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	23,79	114,47	1,351	1,667	42,06	119,09	42,06	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	23,79	114,47	1,356	1,667	43,05	119,09	43,05	99999
2	Gruppo territoriale 3 e 6	23,26	114,47	1,373	1,667	44,61	119,09	44,61	99999
2	Gruppo territoriale 5	21,67	114,47	1,373	1,667	44,61	119,09	44,61	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	25,97	103,08	1,300	1,447	47,12	94,11	47,12	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	25,97	103,08	1,300	1,447	47,12	94,11	47,12	99999
3	Gruppo territoriale 3 e 6	25,97	103,08	1,300	1,447	47,12	94,55	47,12	99999
3	Gruppo territoriale 5	25,97	103,08	1,300	1,447	47,12	94,55	47,12	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	31,67	99,04	1,356	1,438	42,83	124,39	42,83	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	31,67	99,04	1,372	1,503	43,90	124,39	43,90	99999
4	Gruppo territoriale 3 e 6	31,67	99,04	1,374	1,749	44,10	124,39	44,10	99999
4	Gruppo territoriale 5	31,67	99,04	1,379	1,749	45,31	124,39	45,31	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	27,01	108,38	1,355	1,541	41,76	112,83	41,76	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	27,01	108,38	1,370	1,541	42,54	112,83	42,54	99999
5	Gruppo territoriale 3 e 6	22,50	108,38	1,370	1,541	43,45	112,93	43,45	99999
5	Gruppo territoriale 5	22,50	108,38	1,373	1,541	44,26	112,93	44,26	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	23,70	105,76	1,351	1,632	44,54	124,21	44,54	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	23,46	101,32	1,359	1,632	44,54	124,21	44,54	99999
6	Gruppo territoriale 3 e 6	23,46	92,28	1,366	1,632	45,47	124,21	45,47	99999
6	Gruppo territoriale 5	22,93	92,28	1,369	1,632	45,47	124,21	45,47	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	25,18	107,02	1,351	1,603	41,05	119,98	41,05	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	25,18	107,02	1,367	1,603	41,29	119,98	41,29	99999
7	Gruppo territoriale 3 e 6	23,62	107,02	1,368	1,603	43,16	119,98	43,16	99999

7	Gruppo territoriale 5	23,62	107,02	1,376	1,603	43,16	119,98	43,16	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	28,67	98,60	1,383	1,544	44,33	122,59	44,33	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	28,67	98,60	1,383	1,544	44,33	122,59	44,33	99999
8	Gruppo territoriale 3 e 6	26,68	98,60	1,383	1,544	44,33	122,59	44,33	99999
8	Gruppo territoriale 5	26,68	98,60	1,383	1,544	46,59	122,59	46,59	99999
9	Gruppo territoriale 1 e 4	21,35	98,13	1,354	1,660	45,30	110,92	45,30	99999
9	Gruppo territoriale 2 e 7	21,35	87,22	1,361	1,660	47,10	110,92	47,10	99999
9	Gruppo territoriale 3 e 6	23,39	86,38	1,369	1,660	47,35	110,92	47,35	99999
9	Gruppo territoriale 5	25,10	84,88	1,372	1,660	47,25	110,92	47,25	99999
10	Gruppo territoriale 1 e 4	27,82	112,28	1,354	1,658	39,63	114,28	39,63	99999
10	Gruppo territoriale 2 e 7	27,82	102,90	1,371	1,658	39,63	114,28	39,63	99999
10	Gruppo territoriale 3 e 6	27,14	100,17	1,374	1,658	42,77	114,28	42,77	99999
10	Gruppo territoriale 5	27,14	100,17	1,374	1,658	42,77	114,28	42,77	99999

SUB ALLEGATO 14.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	28
	2	Tutti i soggetti	21
	3	Tutti i soggetti	20
	4	Tutti i soggetti	20
	5	Tutti i soggetti	21
	6	Tutti i soggetti	20
	7	Tutti i soggetti	21
	8	Tutti i soggetti	22
	9	Tutti i soggetti	20
	10	Tutti i soggetti	23
Durata delle scorte (in giorni)	1	Gruppo territoriale 1 e 4	106,53
	1	Gruppo territoriale 2 e 7	106,53
	1	Gruppo territoriale 3 e 6	106,53
	1	Gruppo territoriale 5	106,53
	2	Gruppo territoriale 1 e 4	114,47
	2	Gruppo territoriale 2 e 7	114,47
	2	Gruppo territoriale 3 e 6	114,47
	2	Gruppo territoriale 5	114,47
	3	Gruppo territoriale 1 e 4	103,08
	3	Gruppo territoriale 2 e 7	103,08
	3	Gruppo territoriale 3 e 6	103,08
	3	Gruppo territoriale 5	103,08
	4	Gruppo territoriale 1 e 4	99,04
	4	Gruppo territoriale 2 e 7	99,04
	4	Gruppo territoriale 3 e 6	99,04
	4	Gruppo territoriale 5	99,04
	5	Gruppo territoriale 1 e 4	108,38
	5	Gruppo territoriale 2 e 7	108,38
	5	Gruppo territoriale 3 e 6	108,38
	5	Gruppo territoriale 5	108,38
	6	Gruppo territoriale 1 e 4	105,76
	6	Gruppo territoriale 2 e 7	101,32
	6	Gruppo territoriale 3 e 6	92,28
	6	Gruppo territoriale 5	92,28
	7	Gruppo territoriale 1 e 4	107,02
	7	Gruppo territoriale 2 e 7	107,02
	7	Gruppo territoriale 3 e 6	107,02
	7	Gruppo territoriale 5	107,02
	8	Gruppo territoriale 1 e 4	98,60
	8	Gruppo territoriale 2 e 7	98,60
	8	Gruppo territoriale 3 e 6	98,60
	8	Gruppo territoriale 5	98,60
	9	Gruppo territoriale 1 e 4	98,13
	9	Gruppo territoriale 2 e 7	87,22
	9	Gruppo territoriale 3 e 6	86,38
	9	Gruppo territoriale 5	84,88

	10	Gruppo territoriale 1 e 4	112,28
	10	Gruppo territoriale 2 e 7	102,90
	10	Gruppo territoriale 3 e 6	100,17
	10	Gruppo territoriale 5	100,17
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	5,66
	2	Tutti i soggetti	5,25
	3	Tutti i soggetti	5,82
	4	Tutti i soggetti	5,52
	5	Tutti i soggetti	5,94
	6	Tutti i soggetti	5,83
	7	Tutti i soggetti	5,95
	8	Tutti i soggetti	5,10
	9	Tutti i soggetti	4,76
	10	Tutti i soggetti	5,72

SUB ALLEGATO 14.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
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)	6.824,3753	5.409,6386	20.416,2944	-	2.586,3337
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	6.824,3753	5.409,6386	20.416,2944	-	2.297,0171
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,3652	-	1,3380	1,3983	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 300.000 euro"	-	1,3515	-	-	1,3790
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota oltre 300.000 euro"	-	1,3861	-	-	1,4075
Valore dei beni strumentali mobili *	0,0411	0,0482	-	0,0185	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,2397	0,1529	0,4879	0,0714	0,0829
Spese per acquisti di servizi	0,5280	0,1642	0,4879	0,1679	0,3913
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,2295	0,1642	0,4879	0,1679	0,0555
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'area di offerta di "Preparati galenici (magistrali e officinali)"	-	0,0626	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'area di offerta di "Medicinali ad uso veterinario"	-	-	-0,2444	-	-0,1726
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'area di offerta di "Prodotti cosmetici e di profumeria"	-	-	-	0,0532	0,0335
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'"Acquisto da cooperative di farmacisti"	-	-	-	0,0077	0,0049

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 della territorialità del commercio a livello comunale</i>	-0,0107	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello comunale</i>	-0,0107	-	-	-	-

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

Aree della territorialità del commercio a livello comunale

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

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

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
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)	2.183,0000	3.537,3215	19.190,3060	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	2.183,0000	3.537,3215	19.190,3060	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi	1,4010	1,3808	1,3512	1,4081	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi “Quota fino a 300.000 euro”	-	-	-	-	1,3810
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi “Quota oltre 300.000 euro”	-	-	-	-	1,3983
Valore dei beni strumentali mobili *	0,0133	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,0579	0,1598	0,3393	0,0448	0,0899
Spese per acquisti di servizi	0,1929	0,3883	0,8398	0,2883	0,2781
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,0887	0,1333	0,8398	0,0780	0,2781
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'area di offerta di “Medicinali ad uso veterinario”	-0,1742	-	-	-0,1799	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'area di offerta di “Prodotti cosmetici e di profumeria”	0,0320	0,0944	-	-	0,0464
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all’“Acquisto da cooperative di farmacisti”	0,0066	-	-	0,0051	0,0094

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.