

ALLEGATO 16

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM07U

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 UM07U, evoluzione dello studio TM07U.

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

- 47.51.20 – Commercio al dettaglio di filati per maglieria e merceria.

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

A tale scopo, nell’ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell’esplicitamento dell’attività.

L’evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM07U 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 9.139.

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 188 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 ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione percentuale, secondo l’anno di acquisto, del valore delle rimanenze finali relative a merci (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 8.951.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un’analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un’*Analisi in Componenti Principali*;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L’Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell’informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spiegano il massimo possibile della varianza iniziale.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di 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 16.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 16.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica¹ 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 ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

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 16.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

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

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

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

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

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi” e relative trasformate. 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 16.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 16.A).

Nel Sub Allegato 16.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.

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

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 ventiliche 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 e 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 16.C e nel Sub Allegato 16.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 ventiliche 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 16.C e nel Sub Allegato 16.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 0,6941).

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 normale⁴ 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 finali⁵, 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 economica⁶.

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	1,4768
2	1,4110
3	1,4656
4	1,3450
5	1,2080
6	1,3363
7	1,3509
8	1,3782
9	1,3852

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

⁵ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

⁶ 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%⁷.

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

⁷ 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 16.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti è avvenuta principalmente sulla base dei seguenti elementi:

- la tipologia dell'offerta;
- la dimensione del punto vendita;
- i canali di acquisto.

La tipologia dell'offerta ha permesso di classificare le mercerie in funzione della specializzazione nell'assortimento trattato. In particolare, si distinguono le imprese caratterizzate dalla vendita di: filati per maglieria (cluster 1), biancheria personale e calze (cluster 2 e 7), articoli di merceria (cluster 3 e 6), tessuti per l'arredamento e biancheria per la casa (cluster 4), maglieria, camicie ed altri capi di abbigliamento (cluster 8), tessuti e foderami per confezioni (cluster 9).

La dimensione del punto vendita ha permesso di identificare le mercerie di più grandi dimensioni con assortimento despecializzato (cluster 5). Inoltre ha consentito di distinguere le mercerie di medie dimensioni (cluster 6) da quelle tradizionali di piccole dimensioni (cluster 3).

I canali di acquisto hanno portato, per le imprese specializzate in biancheria personale e calze, alla distinzione di quelle che si approvvigionano prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (cluster 2) da quelle che si affidano più frequentemente alle ditte produttrici (cluster 7).

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 – NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI FILATI PER MAGLIERIA

NUMEROSITÀ: 737

Al cluster appartengono le imprese specializzate nell'offerta di filati per maglieria (60% dei ricavi) che si approvvigionavano in via preferenziale presso ditte produttrici (69% degli acquisti) ed in via residuale presso grossisti (30%). L'assortimento comprende anche articoli di merceria (18% dei ricavi) e linee di biancheria personale e calze (13% dei ricavi per il 46% dei soggetti).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in 34 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 2 metri lineari.

La natura giuridica prevalente è la ditta individuale (85% dei casi); nella maggior parte dei casi è il titolare stesso ad occuparsi della gestione del punto vendita.

CLUSTER 2 – MERCERIE CON VENDITA PREVALENTE DI ARTICOLI DI BIANCHERIA PERSONALE E CALZE CHE SI APPROVVIGIONANO DA COMMERCIAINT ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 1.905

Le mercerie che appartengono a questo gruppo vendono prevalentemente linee di biancheria personale e calze (45% dei ricavi) ed articoli di merceria (19%) approvvigionandosi quasi esclusivamente presso commercianti all'ingrosso (91% degli acquisti). Per circa la metà dei soggetti, l'assortimento include anche la maglieria (11% dei ricavi), la biancheria per la casa (11%) e l'abbigliamento da mare (9%).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si compongono di 35 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e nella metà dei casi di 14 mq di magazzino. Le vetrine si estendono su 2 metri lineari.

Nel 93% dei casi si tratta di ditte individuali; generalmente è il titolare stesso dell'impresa ad occuparsi della vendita.

CLUSTER 3 – MERCERIE TRADIZIONALI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.429

A questo gruppo omogeneo appartengono le tradizionali mercerie di piccole dimensioni in cui l'assortimento è incentrato sugli articoli di merceria (50% dei ricavi) ed è completato dalla gamma di filati per maglieria (15%) e dalle linee di biancheria personale e calze (12%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 31 mq, quelli destinati a magazzino, presenti nel 44% dei casi, di 13 mq.

L'attività è organizzata quasi esclusivamente sotto forma di ditta individuale (96% dei casi) con un numero di addetti pari ad uno.

Il canale di riferimento per gli acquirenti è prevalentemente l'ingrosso (94% degli acquirenti).

CLUSTER 4 – MERCERIE CON VENDITA PREVALENTE DI TESSUTI PER L'ARREDAMENTO E BIANCHERIA PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 203

Gli esercizi commerciali di questo gruppo omogeneo presentano un assortimento focalizzato sui tessuti per l'arredamento (36% dei ricavi), sulla biancheria per la casa (27%) e sugli articoli di merceria (11%). Inoltre, il 41% dei soggetti ottiene il 14% dei ricavi dalla vendita di linee di biancheria personale e calze.

Il negozio si compone di 55 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 3 metri lineari di vetrine e 25 mq di locali destinati a magazzino in oltre la metà dei casi.

Le imprese sono organizzate nel 76% dei casi sotto forma di ditta individuale e nel 20% in società di persone; molto spesso il personale impiegato è pari ad un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati in misura preponderante presso commercianti all'ingrosso (71% degli acquirenti) ed in via residuale presso ditte produttrici (28%).

CLUSTER 5 – MERCERIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON ASSORTIMENTO DESPECIALIZZATO

NUMEROSITÀ: 363

Il cluster in esame è formato da imprese di dimensioni superiori rispetto alla media del settore: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 98 mq, quelli destinati a magazzino di 53 mq e le vetrine si estendono su 8 metri lineari.

L'offerta è molto ampia e non è caratterizzata da una tipologia merceologica specifica. Ciò nonostante i prodotti cui si lega una maggiore incidenza sui ricavi sono: gli articoli di merceria (29% dei ricavi), le linee di biancheria personale e calze (22%), i filati per maglieria (12%), i tessuti e foderami per confezioni (6%).

Il 55% dei soggetti realizza vendite con emissione di fattura; inoltre, la metà dei soggetti sostiene oltre 2.000 euro di spese in pubblicità, propaganda e rappresentanza ed il 7% spende oltre 800 euro per l'allestimento delle vetrine.

Nel 58% dei casi si tratta di società di persone e nel 34% di ditte individuali; gli addetti impiegati sono pari a 2 o 3.

L'approvvigionamento viene realizzato quasi nella stessa misura presso ditte produttrici o commercianti all'ingrosso.

CLUSTER 6 – MERCERIE DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 963

Le imprese appartenenti al presente cluster ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di articoli di merceria (47% dei ricavi). Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono di medie dimensioni e comprendono 53 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 21 mq di locali destinati a magazzino, 4 metri lineari di vetrine. L'assortimento contempla anche linee di biancheria personale e calze (17% dei ricavi) e filati per maglieria (9%).

La forma giuridica principalmente adottata è quella di ditta individuale (63% dei casi) e, meno frequentemente, quella di società di persone (36%). Gli addetti impiegati sono pari a 1 o 2.

Il canale di acquisto è in via preferenziale rappresentato dai commercianti all'ingrosso (78% degli acquisti) ed in via residuale dalle ditte produttrici (21%).

CLUSTER 7 – MERCERIE CON VENDITA PREVALENTE DI LINEE DI BIANCHERIA PERSONALE E CALZE CHE SI APPROVVIGIONANO DA DITTE PRODUTTRICI

NUMEROSITÀ: 1.030

Le mercerie del presente cluster presentano un'offerta incentrata sulle linee di biancheria personale e calze (52% dei ricavi) e, per gli approvvigionamenti, ricorrono principalmente alle ditte produttrici (72% degli acquisti). L'assortimento comprende anche gli articoli di merceria (18% dei ricavi), l'abbigliamento da mare (7%) ed i filati per maglieria (7%).

La struttura è costituita da 38 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e da 11 mq di locali destinati a magazzino. L'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

Nelle imprese, organizzate principalmente sotto forma di ditta individuale (84% dei soggetti), è impiegato un solo addetto nella maggior parte dei casi.

CLUSTER 8 – MERCERIE CON VENDITA PREVALENTE DI MAGLIERIA, CAMICIE ED ALTRI CAPI DI ABBIGLIAMENTO

NUMEROSITÀ: 1.196

Questo cluster raggruppa le mercerie che si distinguono per la vendita di articoli di abbigliamento, in particolare di maglieria (22% dei ricavi), di “altri capi di abbigliamento” (19%) e di camicie (8%). L'assortimento comprende anche linee di biancheria personale e calze (20% dei ricavi) e di biancheria per la casa (6%).

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di 43 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e di 12 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (90% dei soggetti); generalmente è lo stesso titolare ad occuparsi della gestione del punto vendita.

L'approvvigionamento avviene quasi esclusivamente presso commercianti all'ingrosso (89% degli acquisti).

CLUSTER 9 – MERCERIE CON VENDITA PREVALENTE DI TESSUTI E FODERAMI PER CONFEZIONI

NUMEROSITÀ: 125

I negozi appartenenti a questo cluster realizzano larga parte dei ricavi dalla vendita di tessuti e foderami per confezioni (45% dei ricavi). L'offerta prevede anche gli articoli di merceria (23% dei ricavi), i filati per maglieria (8%), le linee di biancheria personale e calze (7%) ed i tessuti per l'arredamento (4%).

Il 28% dei soggetti effettua anche vendite con emissione di fattura.

Le mercerie del cluster si articolano in 46 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq di locali destinati a magazzino, 3 metri lineari di vetrine.

Le imprese, prevalentemente organizzate in forma di ditta individuale (90% dei casi), il più delle volte si avvalgono di un addetto.

Per l'approvvigionamento delle merci si riscontra un ricorso preponderante ai commercianti all'ingrosso (76% degli acquisti).

SUB ALLEGATO 16.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino

QUADRO D:

- Prodotti merceologici venduti: Filati per maglieria
- Prodotti merceologici venduti: Articoli di merceria
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti e foderami per confezioni
- Prodotti merceologici venduti: Biancheria per la casa
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per l'arredamento
- Prodotti merceologici venduti: Biancheria personale e calze
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento mare
- Prodotti merceologici venduti: Camicie
- Prodotti merceologici venduti: Maglieria
- Prodotti merceologici venduti: Altri capi di abbigliamento
- Altri dati: Costi e spese sostenuti per l'allestimento delle vetrine
- Altri dati: Vendite con emissione di fattura
- Modalità di acquisto: Acquisto da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Modalità di acquisto: Acquisto da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Costi e spese specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

SUB ALLEGATO 16.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- **Durata delle scorte** = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** = $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili}^8)$;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100)/(\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** = $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^9)$;
- **Ricarico** = $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Valore aggiunto per addetto** = $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{10})$.

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

⁹ Le frequenze relative ai soci, agli associati, ai collaboratori dell'impresa familiare, al coniuge dell'azienda coniugale e ai familiari diversi sono normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

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

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

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

¹⁰ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

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

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

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 16.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	7°	19°	1°	11°	5°	19°
1	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	11°	4°	19°
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	13°	2°	19°
2	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	12°	2°	19°
2	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	12°	2°	19°
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	13°	2°	19°
3	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	13°	3°	19°
3	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	13°	3°	19°
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	13°	2°	19°
4	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	14°	4°	19°
4	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	14°	2°	19°
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	14°	2°	19°
5	Gruppo territoriale 1 e 4	6°	19°	1°	13°	1°	19°
5	Gruppo territoriale 2 e 7	8°	19°	1°	13°	1°	19°
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	19°	1°	13°	1°	19°
6	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	11°	4°	19°
6	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	11°	2°	19°
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	13°	1°	19°
7	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	12°	3°	19°
7	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	12°	3°	19°
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	14°	3°	19°
8	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	11°	2°	19°
8	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	15°	3°	19°
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	15°	4°	19°
9	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	19°	1°	13°	4°	18°
9	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	19°	1°	14°	4°	18°
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	19°	1°	14°	2°	18°

SUB ALLEGATO 16.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	120,35	947,29	1,45	2,89	3,49	80,00	3,49	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	120,35	947,29	1,47	2,89	3,49	80,00	3,49	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	120,35	963,17	1,48	2,89	4,21	80,00	4,21	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	119,52	933,86	1,32	2,21	4,11	85,00	4,11	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	119,52	831,19	1,36	2,21	4,55	85,00	4,55	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	119,52	803,66	1,39	2,21	5,35	85,00	5,35	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	85,57	952,76	1,38	2,58	3,11	75,00	3,11	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	85,57	952,76	1,40	2,58	3,77	75,00	3,77	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	85,57	952,76	1,45	2,58	4,26	75,00	4,26	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	90,48	957,60	1,34	2,57	4,09	73,85	4,09	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	90,48	858,29	1,37	2,57	7,90	73,85	7,90	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	90,48	858,29	1,44	2,57	7,90	73,85	7,90	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	74,81	682,24	1,39	2,55	14,77	90,00	14,77	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	74,81	682,24	1,39	2,55	14,52	90,00	14,52	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	74,81	682,24	1,39	2,55	15,58	90,00	15,58	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	122,91	870,23	1,34	2,58	7,07	85,00	7,07	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	122,91	870,23	1,35	2,58	8,47	85,00	8,47	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	122,91	868,22	1,39	2,58	7,91	85,00	7,91	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	130,12	955,39	1,34	1,96	5,27	90,00	5,27	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	130,12	955,39	1,37	1,96	6,23	90,00	6,23	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	130,12	810,11	1,40	1,96	7,47	90,00	7,47	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	94,15	908,19	1,36	2,64	4,49	86,22	4,49	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	94,15	848,81	1,39	2,64	6,64	86,22	6,64	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	94,15	848,81	1,41	2,64	6,64	86,22	6,64	99999
9	Gruppo territoriale 1 e 4	54,19	898,14	1,41	2,42	4,12	90,00	4,12	99999
9	Gruppo territoriale 2 e 7	54,19	860,66	1,41	2,42	6,57	90,00	6,57	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	54,19	860,66	1,48	2,42	7,22	90,00	7,22	99999

SUB ALLEGATO 16.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	24,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	24,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	23,00
	6	Tutti i soggetti	26,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	23,00
	9	Tutti i soggetti	23,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Gruppo territoriale 1 e 4	947,29
	1	Gruppo territoriale 2 e 7	947,29
	1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	963,17
	2	Gruppo territoriale 1 e 4	933,86
	2	Gruppo territoriale 2 e 7	831,19
	2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	803,66
	3	Gruppo territoriale 1 e 4	952,76
	3	Gruppo territoriale 2 e 7	952,76
	3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	952,76
	4	Gruppo territoriale 1 e 4	957,60
	4	Gruppo territoriale 2 e 7	858,29
	4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	858,29
	5	Gruppo territoriale 1 e 4	682,24
	5	Gruppo territoriale 2 e 7	682,24
	5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	682,24
	6	Gruppo territoriale 1 e 4	870,23
	6	Gruppo territoriale 2 e 7	870,23
	6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	868,22
	7	Gruppo territoriale 1 e 4	955,39
	7	Gruppo territoriale 2 e 7	955,39
	7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	810,11
	8	Gruppo territoriale 1 e 4	908,19
	8	Gruppo territoriale 2 e 7	848,81
	8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	848,81
	9	Gruppo territoriale 1 e 4	898,14
	9	Gruppo territoriale 2 e 7	860,66
	9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	860,66
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,96
	2	Tutti i soggetti	5,82
	3	Tutti i soggetti	4,84
	4	Tutti i soggetti	5,74
	5	Tutti i soggetti	5,74
	6	Tutti i soggetti	6,18
	7	Tutti i soggetti	5,64
	8	Tutti i soggetti	5,87
	9	Tutti i soggetti	4,77

SUB ALLEGATO 16.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,3035	1,2331	1,2606	1,2107	1,0996	1,1549	1,2472	1,2120	1,2025
Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0318	1,0171	1,0180	1,1185	1,0393	1,0186	1,0081	1,0400	1,3680
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente + 10)	1.204,3200	930,9003	856,7839	1.243,3207	1.879,4246	2.002,0787	1.095,9750	1.290,7212	1.519,1376
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0475	0,0182	0,0605	0,1015	0,0859	0,0939	0,0129	0,0203	0,2200
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	4.566,1834	3.652,3647	3.579,5119	4.445,9121	12.734,9902	6.825,5171	6.016,4298	3.503,6920	5.707,9979
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	4.566,1834	3.652,3647	3.579,5119	4.445,9121	12.734,9902	6.825,5171	6.016,4298	3.503,6920	5.707,9979
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,0664	-	-	0,0976	0,0904	-	0,0730	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla percentuale di acquisti da commercianti all'ingrosso	-	-	-	-	-	-0,0472	-0,0296	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>		-	-	-	-	-	-	-	-0,0525
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	0,0292	-	-	-	-	0,0570	0,0494	0,0201	-
Correttivo da applicare al coefficiente del logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente +10) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-570,5410	-	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente +10) <i>Gruppo 2 e Gruppo 7 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	108,5303	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente +10) <i>Gruppo 3, Gruppo 5 e Gruppo 6 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	349,6096	500,6000	568,7351	1076,6997	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

Gruppo 2 - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

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 terziarie e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

Gruppo 7 - Aree a livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata