

ALLEGATO 18

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM27A

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 UM27A, evoluzione dello studio TM27A.

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

- 47.21.01 – Commercio al dettaglio di frutta e verdura fresca.

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 TM27A 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 14.879.

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 466 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);
- 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 14.413.

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 tipologie di prodotti merceologici venduti, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 18.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 18.C.

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

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

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

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

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

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

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

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

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi” e con le trasformate della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa”. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi” e delle trasformate della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa”.

Nel Sub Allegato 18.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 18.A).

Nel Sub Allegato 18.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

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

ANALISI DELLA COERENZA

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

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

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

- Ricarico;
- Durata delle scorte;
- Valore aggiunto per addetto;
- Margine operativo lordo per addetto non dipendente;
- Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto.

Ai fini dell'individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" e "Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale".

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" e "Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 18.C e nel Sub Allegato 18.E.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica si basa su una particolare metodologia mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare ai valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;
- Durata delle scorte;
- Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.

Ai fini dell'individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo.

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

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di normalità economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 18.C e nel Sub Allegato 18.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili”⁴.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili” si posiziona al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,3966).

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

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale⁵ e di rimanenze finali superiori alle esistenze iniziali viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all’incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali⁶, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo costo del venduto costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica⁷.

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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.

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

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

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

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

⁷ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo costo del venduto, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

CLUSTER	Coefficiente
1	1,2640
2	1,1817
3	1,2699
4	1,3136
5	1,2321
6	1,2949
7	1,2185
8	1,1351

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%⁸.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi puntuali di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo puntuale di riferimento” dell'impresa.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi minimi di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo minimo ammissibile” dell'impresa.

Al ricavo puntuale di riferimento e al ricavo minimo ammissibile stimati con l'analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 18.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

⁸ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 18.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i cluster sono i seguenti:

- struttura organizzativa (addetti e superfici destinate allo svolgimento dell'attività);
- localizzazione;
- prodotti merceologici venduti;
- stagionalità.

Nelle imprese in esame la dimensione della **struttura organizzativa** ha permesso di distinguere i negozi tradizionali di piccole dimensioni (cluster 4) dalle imprese di dimensioni medie (cluster 7) e grandi (cluster 8).

Per quanto riguarda la **localizzazione** si rilevano punti vendita che si occupano della gestione del reparto ortofrutticolo di supermercati e ipermercati (cluster 2) e punti vendita con una concessione di box, banco vendita o posteggio su area pubblica (cluster 1).

Tutti i soggetti analizzati trattano frutta e verdura. Si riscontra tuttavia la presenza di due cluster con un assortimento più ampio: le imprese del cluster 5 affiancano alla vendita di frutta e verdura la commercializzazione sia di prodotti alimentari freschi che confezionati, mentre le imprese del cluster 3 completano l'offerta con prodotti confezionati alimentari e non alimentari.

L'apertura stagionale, infine, ha permesso di individuare il cluster 6.

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali. Le frequenze relative ai dipendenti, anche per il calcolo del totale di addetti, sono state normalizzate all'anno in base al numero delle giornate retribuite.

CLUSTER 1 – PUNTI VENDITA LOCALIZZATI SU AREA PUBBLICA

NUMEROSITÀ: 762

Il cluster si compone di soggetti che effettuano la vendita al dettaglio di frutta e verdura (97% dei ricavi) su area pubblica attraverso la concessione di box, banco vendita o posteggio. In considerazione della localizzazione, gli spazi destinati all'attività sono ridotti (19 mq).

Si tratta di imprese la cui forma giuridica prevalente è la ditta individuale (83% dei casi) e in cui opera generalmente solo il titolare.

L'approvvigionamento avviene prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso.

La dotazione strumentale è composta da 1 punto cassa e 1 bilancia a calcolo automatico; nel 49% dei casi dispongono di 1 autocarro.

CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA LOCALIZZATI IN SUPERMERCATI O IPERMERCATI

NUMEROSITÀ: 53

Il seguente cluster è composto da imprese che si occupano della gestione del reparto ortofrutticolo di supermercati o ipermercati.

Si tratta di soggetti organizzati, nel 75% dei casi, sotto forma di ditta individuale in cui generalmente opera il solo titolare.

L'assortimento merceologico è formato quasi esclusivamente da frutta e verdura (97% dei ricavi) che viene acquistata prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso.

La struttura è formata da locali per la vendita e l'esposizione della merce di 25 mq mentre la dotazione strumentale è composta da 1 punto cassa e 1 bilancia a calcolo automatico; nel 42% dei casi dispongono di 1 autocarro.

CLUSTER 3 – PUNTI VENDITA DI FRUTTA, VERDURA E PRODOTTI CONFEZIONATI

NUMEROSITÀ: 1.742

I soggetti appartenenti al cluster sono punti vendita al dettaglio di frutta e verdura (64% dei ricavi) che affiancano all'attività principale la vendita di altri generi di consumo quali scatolame (13% dei ricavi), olio e bevande (12%) e detersivi e prodotti per la casa e l'igiene personale (9% dei ricavi nel 52% dei casi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (85% dei casi) e si rileva la presenza di 1 addetto.

L'acquisto dei prodotti commercializzati avviene prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso e, in misura minore, attraverso altri grossisti.

La struttura è formata da locali per la vendita e l'esposizione della merce di 33 mq e nel 64% dei casi sono presenti locali destinati a magazzino (19 mq).

La dotazione di beni strumentali si compone di 1 punto cassa e 1 bilancia a calcolo automatico; nel 48% dei casi dispongono di un autocarro.

CLUSTER 4 – PUNTI VENDITA TRADIZIONALI

NUMEROSITÀ: 8.168

I soggetti appartenenti al cluster sono imprese di piccole dimensioni specializzate nella vendita al dettaglio di frutta e verdura (91% dei ricavi).

Si tratta, nell'88% dei casi, di imprese organizzate sotto forma di ditta individuale dove opera generalmente il solo titolare.

I prodotti vengono acquistati prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso e, in misura minore, attraverso altri grossisti.

La struttura si compone di locali per la vendita e l'esposizione della merce (28 mq) e nel 45% dei casi è presente un magazzino di circa 12 mq.

La dotazione di beni strumentali è formata da 1 punto cassa e 1 bilancia a calcolo automatico; nel 47% dei casi dispongono di un autocarro.

CLUSTER 5 – PUNTI VENDITA CON ASSORTIMENTO AMPIO

NUMEROSITÀ: 626

Le imprese del cluster sono punti vendita al dettaglio il cui assortimento comprende oltre a frutta e verdura (54% dei ricavi) anche pane, pasta fresca e altri prodotti da forno (10%), latte e prodotti lattiero-caseari (9%), prodotti di salumeria (7%), olio e bevande (7%), scatolame (6%) e detersivi e prodotti per la casa e l'igiene personale (5% dei ricavi nel 42% dei casi).

Il cluster è formato in prevalenza da ditte individuali (80% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare; nei restanti casi si tratta di società che occupano 2 addetti.

La struttura è formata da locali per la vendita e l'esposizione della merce di 45 mq; nel 62% dei casi è presente un magazzino di 20 mq. Coerentemente con la tipologia di prodotti trattati, all'interno del punto vendita, oltre a 1 punto cassa e 1 bilancia a calcolo automatico, è presente 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer) e, nel 60% dei casi, un bancone frigorifero e freezer di 3 metri lineari.

L'acquisto della merce avviene prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso e, in misura minore, da grossisti con vendita interna ovvero da altri grossisti.

CLUSTER 6 – PUNTI VENDITA CON APERTURA STAGIONALE

NUMEROSITÀ: 127

I soggetti che compongono il presente cluster sono negozi al dettaglio caratterizzati dall'apertura stagionale (120 giorni in un anno). Coerentemente con tale caratteristica l'orario di apertura giornaliero è fino a 12 ore nel 37% dei casi. Vendono prevalentemente frutta e verdura (86% dei ricavi) a cui affiancano, a completamento di gamma, la vendita di olio e bevande (14% dei ricavi nel 48% dei casi) e di altri prodotti (11% nel 32%).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (87% dei casi) dove lavora generalmente il solo titolare.

La struttura è formata da locali per la vendita e l'esposizione della merce di 34 mq

La dotazione strumentale è composta da 1 punto cassa e 1 bilancia a calcolo automatico.

L'approvvigionamento avviene principalmente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso e attraverso altri grossisti.

CLUSTER 7 – PUNTI VENDITA DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 2.452

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente frutta e verdura (88% dei ricavi) ed in maniera residuale, a completamento della gamma, olio e bevande (5% dei ricavi nel 67% dei casi) e scatolame (5% nel 65%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (71% dei casi) e, in misura minore, di società; le imprese del cluster occupano 2 addetti.

La struttura è formata da locali adibiti alla vendita e all'esposizione della merce (53 mq) e da locali destinati a magazzino (24 mq).

All'interno del punto vendita sono presenti 1 punto cassa, 2 bilance a calcolo automatico e 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer) con una capacità di circa 20 metri cubi. Tra i beni strumentali si rileva, inoltre, la presenza di 1 autocarro.

L'acquisto dei prodotti commercializzati avviene prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso e, in misura minore, attraverso altri grossisti.

CLUSTER 8 – PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 468

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente frutta e verdura (86% dei ricavi) e, in maniera residuale, olio e bevande (6% dei ricavi nel 65% dei casi) e scatolame (5% nel 65%).

Il cluster è formato principalmente da società (59% dei casi) con 4 addetti e, in misura minore, da ditte individuali con 3 addetti.

L'attività è svolta in una struttura di grandi dimensioni formata da locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (113 mq) e da locali destinati a magazzino (97 mq). All'interno del punto vendita si rileva la presenza di 1 punto cassa, 3 bilance a calcolo automatico e 2 impianti di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer) con una capacità complessiva di circa 60 metri cubi. Tra i beni strumentali si rileva, inoltre, la presenza di 1-2 autocarri.

L'acquisto dei prodotti commercializzati avviene prevalentemente presso i mercati ortofrutticoli all'ingrosso e, in misura minore, attraverso altri grossisti.

I ricavi derivanti da vendite con emissione di fattura sono superiori alla media (17% dei ricavi nel 71% dei casi).

Nel 27% dei casi i negozi presentano più di un punto vendita.

SUB ALLEGATO 18.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:

- Metri quadri dei locali destinati alla vendita ed all'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Numero di giorni di apertura nell'anno
- Apertura stagionale (1 = fino a tre mesi; 2 = fino a sei mesi; 3 = fino a nove mesi)
- Concessione di box/banco vendita/posteggio su area pubblica (mercato)
- Gestione del reparto ortofrutticolo di supermercati, ipermercati, discount, ecc.
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito

QUADRO D:

- Prodotti merceologici venduti: Pane, pasta fresca e prodotti da forno / pasticceria e dolci freschi
- Prodotti merceologici venduti: Olio e bevande (vino, birra e altre)
- Prodotti merceologici venduti: Latte e prodotti lattiero – caseari
- Prodotti merceologici venduti: Salumi
- Prodotti merceologici venduti: Scatolame (confezioni alimentari)
- Prodotti merceologici venduti: Detersivi e prodotti per la casa / prodotti per l'igiene personale

SUB ALLEGATO 18.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Dove:

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

SUB ALLEGATO 18.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	5°	nessuno
1	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	nessuno	7°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno	7°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1°	nessuno	1°	nessuno
2	Gruppo territoriale 2 e 7	1°	nessuno	1°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1°	nessuno	1°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1 e 4	8°	nessuno	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 2 e 7	8°	nessuno	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno	6°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1 e 4	8°	nessuno	5°	nessuno
4	Gruppo territoriale 2 e 7	8°	nessuno	5°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno	6°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	5°	nessuno
5	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	nessuno	5°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno	7°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	5°	nessuno
6	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	nessuno	5°	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno	5°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1 e 4	6°	nessuno	6°	nessuno
7	Gruppo territoriale 2 e 7	6°	nessuno	6°	nessuno
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	6°	nessuno	6°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1 e 4	5°	nessuno	6°	nessuno
8	Gruppo territoriale 2 e 7	5°	nessuno	7°	nessuno
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	nessuno	7°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	19°
2	Tutti i soggetti	nessuno	19°
3	Tutti i soggetti	nessuno	19°
4	Tutti i soggetti	nessuno	19°
5	Tutti i soggetti	nessuno	19°
6	Tutti i soggetti	nessuno	19°
7	Tutti i soggetti	nessuno	19°
8	Tutti i soggetti	nessuno	19°

SUB ALLEGATO 18.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Resa delle superfici commerciali rispetto al valore aggiunto	
						Soglia minima	Soglia massima		
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,31	2,50	9,24	35,00	9,24	99999	217,60	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	1,33	2,50	10,76	35,00	10,76	99999	259,60	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,35	2,50	11,57	35,00	11,57	99999	357,25	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,28	2,50	10,41	35,00	10,41	99999	236,35	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	1,32	2,50	10,41	35,00	10,41	99999	236,35	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,33	2,50	12,24	35,00	12,24	99999	347,00	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	2,50	10,00	35,00	10,00	99999	150,10	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	1,33	2,50	11,84	35,00	11,84	99999	198,21	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,35	2,50	12,78	35,00	10,05	99999	223,80	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	2,50	10,05	35,00	10,79	99999	180,95	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	1,35	2,50	11,30	35,00	11,30	99999	198,08	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,36	2,50	12,25	35,00	12,25	99999	232,92	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,26	2,50	11,60	35,00	11,60	99999	177,54	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	1,28	2,50	12,60	35,00	12,60	99999	221,55	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,31	2,50	13,75	35,00	13,75	99999	230,98	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,32	3,00	6,04	35,00	6,04	99999	64,83	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	1,35	3,00	6,48	35,00	6,48	99999	64,83	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,46	3,00	6,89	35,00	6,89	99999	128,90	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	11,56	35,00	11,56	99999	128,32	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	1,32	2,50	12,01	35,00	12,01	99999	194,12	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,35	2,50	12,47	35,00	12,47	99999	216,32	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,25	2,50	12,78	35,00	12,78	99999	171,34	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	1,29	2,50	14,34	35,00	14,34	99999	171,34	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,32	2,50	15,27	35,00	15,27	99999	204,97	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	20,00
2	Tutti i soggetti	0,00	20,00
3	Tutti i soggetti	0,00	82,00
4	Tutti i soggetti	0,00	30,00
5	Tutti i soggetti	0,00	84,00
6	Tutti i soggetti	0,00	23,00
7	Tutti i soggetti	0,00	40,00
8	Tutti i soggetti	0,00	40,00

SUB ALLEGATO 18.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	20,00
	8	Tutti i soggetti	20,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	82,00
	4	Tutti i soggetti	30,00
	5	Tutti i soggetti	84,00
	6	Tutti i soggetti	23,00
	7	Tutti i soggetti	40,00
	8	Tutti i soggetti	40,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,85
	2	Tutti i soggetti	3,32
	3	Tutti i soggetti	2,61
	4	Tutti i soggetti	2,93
	5	Tutti i soggetti	2,93
	6	Tutti i soggetti	3,38
	7	Tutti i soggetti	2,80
	8	Tutti i soggetti	2,58

SUB ALLEGATO 18.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2141	1,1415	1,1975	1,1914	1,1944	1,1558	1,1988	1,1644
Spese per acquisti di servizi	1,0558	0,7003	0,7412	0,7255	0,8811	0,9438	0,8648	0,9248
Altri costi per servizi	0,5586	0,7003	0,4855	0,3872	0,4195	0,9438	0,4303	0,9248
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,5586	0,7003	0,4265	0,4052	0,4195	0,9438	0,2412	0,9248
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,4282	1,0207	0,4535	0,4485	0,2561	0,6622	0,5029	0,6297
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa +10)	1.446,5959	-	1.716,5231	1.914,2470	1.752,1436	1.393,9389	2.177,1695	3.180,3213
Valore beni strumentali mobili*	0,0326	-	0,0460	0,0416	0,0313	0,0711	0,0299	0,0354
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	2.872,2327	-	4.084,6290	4.730,7642	2.558,1028	6.721,6497	4.201,2411	6.301,7472
Soci e Associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	2.872,2327	-	5.964,8922	5.130,9095	2.558,1028	6.721,6497	6.190,4952	7.269,5825
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 25 mila euro"	-	0,4304	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla vendita di Olio e bevande e Scatolame	-	-	-0,0373	-0,0407	-0,0846	-	-0,0490	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla Vendita con emissione di fattura	-0,0647	-	-	-	-	-	-0,0228	-0,0342
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo all'acquisto da Grossisti con vendita interna, da Mercati ortofrutticoli all'ingrosso e da Altri grossisti	-	-	-0,0072	-0,0043	-	-	-0,0133	-0,0150
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0456	-	0,0402	0,0728	0,0668	-	0,0404	-

- 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
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>	-	-	0,0133	0,0114	-	0,0748	0,0142	-
Correttivo da applicare al coefficiente del logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa +10)								
<i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-331,9871	-	-398,2730	-413,8812	-573,9038	-	-634,4571	-1294,2931

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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