

ALLEGATO 19

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM27B

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 UM27B, evoluzione dello studio TM27B.

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

- 47.23.00 - Commercio al dettaglio di pesci, crostacei e molluschi.

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 TM27B 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 4.869.

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 348 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 4.521.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

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

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

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i

soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di prodotti venduti, alle varie modalità di acquisto, 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 dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 19.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 19.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 19.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 19.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 19.A).

Nel Sub Allegato 19.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.***

Ai fini della 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" 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" 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 19.C e nel Sub Allegato 19.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 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 19.C e nel Sub Allegato 19.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 0,5727).

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	1,2487
2	1,2162
3	1,2296
4	1,2240
5	1,0828
6	1,1334
7	1,1955
8	1,2979

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 dell'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 19.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 19.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha portato all'individuazione di 8 gruppi omogenei, differenziati in funzione dei seguenti fattori:

- assortimento merceologico;
- dimensioni (addetti, mq di vendita);
- tipologia di fornitore;
- localizzazione;
- stagionalità.

Tutti i soggetti analizzati vendono quasi esclusivamente prodotti ittici freschi, ad eccezione del cluster 7 che commercializza anche prodotti surgelati.

Il fattore dimensionale (in particolare il numero di addetti e le superfici di vendita) ha consentito di distinguere gli esercizi tradizionali (cluster 1) da quelli di medie (cluster 6) e di grandi dimensioni (cluster 5).

Le imprese del cluster si approvvigionano principalmente presso commercianti all'ingrosso o presso mercati ittici, ad eccezione dei soggetti appartenenti al cluster 2 che acquistano prevalentemente presso produttori e/o cooperative.

Per quanto riguarda la localizzazione, si rileva la presenza di punti vendita ubicati all'interno di supermercati o ipermercati (cluster 3) e di punti vendita ubicati in centri commerciali al dettaglio (cluster 4).

L'apertura stagionale, infine, è la caratteristica principale del cluster 8.

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 TRADIZIONALI

NUMEROSITÀ: 2.636

I soggetti appartenenti al cluster vendono quasi esclusivamente prodotti ittici freschi che acquistano prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (73% degli acquisti).

Si tratta in maggioranza di ditte individuali (84% dei casi) dove lavora generalmente il solo titolare.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce misurano 27 mq e la dotazione di beni strumentali è formata da 1 bilancia a calcolo automatico e 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer).

CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA CHE ACQUISTANO DA PRODUTTORI E/O COOPERATIVE

NUMEROSITÀ: 370

Al cluster appartengono le imprese che vendono quasi esclusivamente prodotti ittici freschi ed effettuano la maggior parte degli acquisti presso produttori e/o cooperative (74% degli acquisti).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (85% dei casi) dove lavora generalmente il solo titolare.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce misurano 29 mq e la dotazione di beni strumentali è composta da 1 bilancia a calcolo automatico e 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer).

CLUSTER 3 – PUNTI VENDITA LOCALIZZATI IN SUPERMERCATI O IPERMERCATI

NUMEROSITÀ: 56

Il cluster è formato da esercizi localizzati all'interno di supermercati o ipermercati.

L'assortimento merceologico è limitato quasi esclusivamente a prodotti ittici freschi e le imprese del cluster si riforniscono soprattutto presso commercianti all'ingrosso (75% degli acquisti).

Il cluster è formato da ditte individuali (75% dei casi) dove lavora generalmente il solo titolare e da società (quasi esclusivamente di persone) con 2 addetti.

Gli spazi per la vendita e l'esposizione della merce misurano 18 mq e la dotazione di beni strumentali comprende 1 bilancia a calcolo automatico; nel 64% dei casi è presente anche 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer).

CLUSTER 4 – PUNTI VENDITA LOCALIZZATI IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 229

Le imprese del cluster vendono quasi esclusivamente prodotti ittici freschi e sono localizzate all'interno di centri commerciali al dettaglio.

Il cluster è formato da ditte individuali (80% dei casi) dove lavora generalmente il solo titolare e da società (quasi esclusivamente di persone) con 2 addetti.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce misurano 18 mq e la dotazione di beni strumentali comprende 1 bilancia a calcolo automatico e 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer).

Le imprese del cluster acquistano prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti) e, in misura minore, presso i mercati generali (71% degli acquisti nel 38% dei casi).

CLUSTER 5 – PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 90

I soggetti appartenenti al cluster vendono prevalentemente prodotti ittici freschi (82% dei ricavi) e dispongono di 84 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce e 98 mq di magazzini; nel 42% dei casi sono presenti 47 mq di locali destinati alla lavorazione dei prodotti.

Nelle imprese del cluster, in prevalenza società (78% dei casi), si rileva la presenza di 6 addetti.

La dotazione dei beni strumentali comprende 3 bilance a calcolo automatico e 3 - 4 impianti di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer); nel 66% dei casi le imprese del cluster dispongono di 2 veicoli coibentati.

L'acquisto della merce avviene prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (63% degli acquisti) e, in misura minore, presso i mercati generali (49% degli acquisti nel 47% dei casi).

Nel 64% dei casi il 27% dei ricavi deriva da vendite con emissione di fattura.

CLUSTER 6 – PUNTI VENDITA DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 404

I soggetti appartenenti al cluster vendono quasi esclusivamente prodotti ittici freschi e dispongono di 59 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce e 27 mq di magazzini.

Nelle imprese del cluster, distribuite quasi equamente tra ditte individuali (52% dei casi) e società (48%), si rileva la presenza di 3 addetti.

La dotazione di beni strumentali comprende 2 bilance a calcolo automatico e 2 - 3 impianti di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer); nel 70% dei casi le imprese del cluster dispongono di 1 veicolo coibentato.

L'acquisto della merce avviene prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti) e, in misura minore, presso i mercati generali (60% degli acquisti nel 43% dei casi).

Nel 55% dei casi il 23% dei ricavi deriva da vendite con emissione di fattura.

CLUSTER 7 – PUNTI VENDITA DI PRODOTTI FRESCHI E SURGELATI

NUMEROSITÀ: 618

Al cluster appartengono le imprese che alla vendita di prodotti ittici freschi (66% dei ricavi) affiancano la vendita di prodotti surgelati (31%).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (81% dei casi) in cui lavora generalmente il solo titolare o società (quasi esclusivamente di persone) con 2 addetti.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce misurano 34 mq e la dotazione di beni strumentali comprende 1 bilancia a calcolo automatico e 2 impianti di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer).

L'acquisto della merce avviene prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (76% degli acquisti).

CLUSTER 8 – PUNTI VENDITA STAGIONALI

NUMEROSITÀ: 77

I soggetti appartenenti al cluster, che vendono quasi esclusivamente prodotti ittici freschi, sono caratterizzati dall'apertura stagionale (93 giorni).

Si tratta in massima parte di ditte individuali (90% dei casi) dove lavora generalmente il solo titolare.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce misurano 26 mq e la dotazione di beni strumentali comprende 1 bilancia a calcolo automatico; nel 68% dei casi è presente anche 1 impianto di refrigerazione (armadi, celle, vasche frigorifere e freezer).

L'acquisto della merce avviene perlopiù presso commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e presso produttori e/o cooperative (59% degli acquisti nel 42% dei casi).

SUB ALLEGATO 19.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 giorni di apertura nell'anno
- Apertura stagionale (1 = fino a tre mesi; 2 = fino a sei mesi; 3 = fino a nove mesi)
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = in centro commerciale al dettaglio; 3 = in supermercati o ipermercati)
- 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: Surgelati
- Modalità di acquisto: Acquisti da produttori e/o cooperative

SUB ALLEGATO 19.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** = $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili}^9)$;
- **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** = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{10})$;
- **Ricarico** = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Valore aggiunto per addetto** = $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{11})$;
- **Resa delle superfici** = $(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}) / (\text{Superficie totale dei locali destinati all'attività}^{12})$.

⁹ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

¹⁰ 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

¹¹ 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

¹² La superficie totale dei locali destinati all'attività è pari alla somma delle variabili "Locali destinati alla vendita ed all'esposizione interna della merce", "Locali destinati a magazzino", "Locali destinati a uffici e servizi vari" e "Locali utilizzati per la lavorazione dei prodotti" (per tutte le Unità locali compilate) e delle variabili "Locali destinati a magazzino e/o deposito", "Locali destinati a ufficio" e "Locali adibiti a laboratorio" relative alle strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita. 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 19.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	8°	nessuno	6°	nessuno
1	Gruppo territoriale 2 e 7	8°	nessuno	6°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno	6°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	nessuno	7°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno	6°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1 e 4	3°	nessuno	2°	nessuno
3	Gruppo territoriale 2 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	3°	nessuno	2°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	7°	nessuno
4	Gruppo territoriale 2 e 7	8°	nessuno	7°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno	7°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1 e 4	5°	nessuno	3°	nessuno
5	Gruppo territoriale 2 e 7	5°	nessuno	3°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	nessuno	3°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1 e 4	6°	nessuno	6°	nessuno
6	Gruppo territoriale 2 e 7	6°	nessuno	6°	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	6°	nessuno	6°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1 e 4	7°	nessuno	7°	nessuno
7	Gruppo territoriale 2 e 7	7°	nessuno	7°	nessuno
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno	7°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1 e 4	5°	nessuno	3°	nessuno
8	Gruppo territoriale 2 e 7	5°	nessuno	3°	nessuno
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	nessuno	3°	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	nessuno
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 19.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	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,31	2,50	9,19	35,00	9,19	99999	931,65	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	1,31	2,50	11,29	35,00	11,29	99999	1.115,27	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,31	2,50	12,09	35,00	12,09	99999	1.384,53	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,29	2,50	9,56	35,00	9,56	99999	907,68	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	1,29	2,50	10,12	35,00	10,12	99999	1.096,58	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,29	2,50	12,31	35,00	12,31	99999	1.320,80	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,25	2,50	10,69	35,00	10,69	99999	1.500,00	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	1,25	2,50	11,33	35,00	11,33	99999	1.750,00	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,25	2,50	12,37	35,00	12,37	99999	2.000,00	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,31	2,50	10,78	35,00	10,78	99999	1.250,00	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	1,31	2,50	12,12	35,00	12,12	99999	1.500,00	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,31	2,50	13,06	35,00	13,06	99999	1.750,00	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,27	2,50	14,00	45,00	14,00	99999	1.081,39	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	1,27	2,50	15,12	45,00	15,12	99999	1.237,09	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,27	2,50	16,29	45,00	16,29	99999	1.457,47	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,28	2,50	11,28	40,00	11,28	99999	957,09	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	1,28	2,50	13,12	40,00	13,12	99999	1.200,00	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,28	2,50	14,39	40,00	14,39	99999	1.427,89	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	2,50	10,08	35,00	10,08	99999	890,98	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	1,30	2,50	10,85	35,00	10,85	99999	1.090,95	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,30	2,50	12,26	35,00	12,26	99999	1.250,00	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,32	3,00	4,44	25,00	4,44	99999	297,80	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	1,32	3,00	5,27	25,00	5,27	99999	352,49	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,32	3,00	5,79	25,00	5,79	99999	521,75	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	18,00
2	Tutti i soggetti	0,00	17,00
3	Tutti i soggetti	0,00	16,00
4	Tutti i soggetti	0,00	17,00
5	Tutti i soggetti	0,00	43,00
6	Tutti i soggetti	0,00	29,00
7	Tutti i soggetti	0,00	53,00
8	Tutti i soggetti	0,00	9,00

SUB ALLEGATO 19.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	18,00
	2	Tutti i soggetti	17,00
	3	Tutti i soggetti	16,00
	4	Tutti i soggetti	17,00
	5	Tutti i soggetti	43,00
	6	Tutti i soggetti	29,00
	7	Tutti i soggetti	53,00
	8	Tutti i soggetti	9,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,40
	2	Tutti i soggetti	2,72
	3	Tutti i soggetti	2,49
	4	Tutti i soggetti	2,82
	5	Tutti i soggetti	1,78
	6	Tutti i soggetti	2,08
	7	Tutti i soggetti	2,35
	8	Tutti i soggetti	1,55

SUB ALLEGATO 19.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	1,1693	1,1426	1,1371	1,1941	1,1365	1,1221	1,1665	1,1840
Spese per acquisti di servizi	0,8536	1,2333	1,1816	0,8788	0,9418	1,2891	0,7071	0,6619
Altri costi per servizi	0,3698	0,4138	1,1816	0,8788	0,9418	0,5665	0,4698	0,6619
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,3860	0,4138	1,1816	0,8788	0,9418	0,5665	0,4698	0,6619
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5226	0,6899	1,5822	0,2718	0,8549	0,8194	0,5568	1,2002
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)	1.966,4537	1.422,4868	1.262,7697	1.266,4393	-	2.867,9072	1.682,6565	1.026,4396
Valore beni strumentali mobili*	0,0505	0,0681	-	-	0,0552	0,0426	0,0576	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	3.221,5963	4.254,9774	-	4.158,3130	16.502,5005	4.914,0304	2.856,8133	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	6.737,9680	5.834,0795	-	4.158,3130	16.502,5005	10.039,1368	5.263,3812	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) relativo alla vendita di Surgelati	-0,1217	-	-	-	-0,0907	-0,0481	-	-
(Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) relativo alla clientela Ristoranti e servizi di catering e Comunità, convivenze e mense	-0,0338	-	-	-	-	-0,0446	-0,0919	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0339	0,0849	-	0,0940	-	-	0,0703	-

- 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 (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-0,0183	-
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	0,0701	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al 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) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-444,1929	-	-	-	-	-1.155,3120	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

Gruppo 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