

ALLEGATO 20

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM28U

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 UM28U, evoluzione dello studio TM28U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECO 2007:

- 47.51.10 - Commercio al dettaglio di tessuti per l'abbigliamento, l'arredamento e di biancheria per la casa;
- 47.53.12 - Commercio al dettaglio di tappeti.

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 TM28U 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 7.330.

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 100 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 fascia qualitativa dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (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 7.230.

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 merceologici venduti, alla tipologia della clientela, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 20.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 20.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile¹ di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti, per l'indicatore "Durata delle scorte" la distribuzione è stata costruita anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente e, 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:

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.

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

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

Nel Sub Allegato 20.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 e del livello di concorrenza con i grandi magazzini nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”, dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”³ e dello studio “Il livello di concorrenza con i grandi magazzini” (i risultati dello studio sono riportati nel Sub Allegato 20.H).

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

Nel Sub Allegato 20.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 20.A).

Nel Sub Allegato 20.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 della individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per l'indicatore "Durata delle scorte" anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente e, 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 soglie 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 20.C e nel Sub Allegato 20.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 tali indicatori sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per l'indicatore "Durata delle scorte" anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente.

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 20.C e nel Sub Allegato 20.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 1,5477).

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	1,1666
2	1,3323
3	1,1822
4	1,3379
5	1,2960
6	1,4288
7	1,3273
8	1,1324
9	1,2746
10	1,2424

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 20.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 20.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Gli elementi di classificazione adottati ai fini dello studio sono stati:

- la specializzazione merceologica;
- la dimensione;
- la modalità organizzativa;
- la fascia qualitativa dell'offerta;
- la presenza di più punti vendita.

Il primo criterio di ripartizione ha consentito di individuare le imprese specializzate nella vendita di:

- biancheria per la casa (cluster 2 e 7);
- tessuti per abbigliamento (cluster 4 e 9);
- tendaggi/tende e tappezzeria (cluster 1 e 5);
- tappeti (cluster 6).

Il fattore dimensionale (superfici dell'esercizio commerciale e numero di addetti) ha permesso di individuare il cluster delle imprese di grandi dimensioni (cluster 8) e di distinguere le imprese con offerta prevalente di tendaggi da interni, tende e tappezzeria in punti vendita di grandi dimensioni (cluster 1) e punti vendita di piccole dimensioni (cluster 5).

Sotto il profilo organizzativo tra le imprese specializzate in biancheria per la casa sono state distinte quelle affiliate in franchising (cluster 10).

L'analisi della fascia qualitativa dell'offerta, inoltre, ha permesso di suddividere i punti vendita specializzati in biancheria per la casa e quelli di tessuti per l'abbigliamento in due differenti tipologie:

- negozi di fascia qualitativa medio-alta (cluster 7 e 9);
- negozi di fascia qualitativa medio-bassa (cluster 2 e 4).

La presenza di più punti vendita ha, infine, permesso di differenziare le aziende che svolgono la propria attività in un solo punto vendita da quelle che presentano più negozi (cluster 3).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

CLUSTER 1 – NEGOZI DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TENDAGGI, TAPPEZZERIA E BIANCHERIA PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 190

I negozi del cluster si caratterizzano per l'offerta prevalente di tendaggi e tappezzeria, dei quali effettuano, in taluni casi, anche la realizzazione e il montaggio, e di biancheria per la casa. La gamma di prodotti venduti comprende, infatti, tessuti per tendaggi da interni (17% dei ricavi), accessori per tendaggi da interni (7% dei ricavi per il 56% dei soggetti), tessuti da tappezzeria (13% per il 54%), tende da sole per esterni (9% per il 30%), biancheria da letto (14% dei ricavi), biancheria da bagno (il 9% per il 65%) e biancheria per la cucina (il 9% per il 64%).

I negozi sono di grandi dimensioni: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce occupano 280 mq, quelli destinati a magazzino 153 mq e quelli per gli uffici 20 mq; l'esposizione fronte strada si estende per 11 metri lineari.

Coerentemente con la dimensione nell'attività sono occupati 5 addetti di cui 3 dipendenti; la forma giuridica adottata dalle imprese è principalmente quella societaria (77% dei casi).

Gli acquisti sono realizzati prevalentemente da ditte produttrici (61% degli acquisti) e, in misura minore, da commercianti all'ingrosso (38% degli acquisti).

Il 19% dei negozi del cluster sono ubicati in zone a traffico limitato.

CLUSTER 2 – NEGOZI DI BIANCHERIA PER LA CASA DI FASCIA MEDIO-BASSA

NUMEROSITÀ: 1.503

I negozi appartenenti al cluster sono specializzati nella vendita di articoli di biancheria per la casa: biancheria da letto (23% dei ricavi), biancheria personale da camera (16%), biancheria per la cucina (15%) e biancheria per il bagno (14%). L'offerta è completata da tessuti per tendaggi da interni (5% dei ricavi per il 34% dei soggetti) e filati, mercerie e passamanerie (24% per il 21%). La fascia qualitativa dell'offerta è prevalentemente medio-bassa (65% dei ricavi per il 57% dei soggetti) e bassa (67% per il 38%).

I negozi del cluster presentano una superficie di vendita ed esposizione interna della merce di 58 mq e, qualora presenti (50% dei casi), magazzini di 29 mq; l'esposizione fronte strada si estende per 3 metri lineari.

Si tratta principalmente di ditte individuali (80% dei casi) nelle quali opera generalmente il solo titolare.

Le imprese del cluster si approvvigionano quasi esclusivamente presso commercianti all'ingrosso (89% degli acquisti).

CLUSTER 3 – CATENE DI NEGOZI

NUMEROSITÀ: 85

Al cluster appartengono le imprese con più punti vendita (2 nel 67% dei casi e 3 nel 17%) che nel complesso dispongono di 467 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna, 167 mq di magazzini e 24 mq dedicati agli uffici; l'esposizione fronte strada si estende complessivamente per 22 metri lineari.

Le imprese del cluster, organizzate prevalentemente sotto forma di società (86% dei casi), occupano 7 addetti di cui 5 dipendenti.

I punti vendita appartenenti al cluster presentano un'offerta composta in prevalenza da biancheria per la casa (30% dei ricavi), tappeti fatti a mano (48% dei ricavi per il 40% dei soggetti), tessuti per tendaggi da interni (22% per il 53%), tessuti da tappezzeria (15% per il 39%) e accessori per l'arredamento (13% per il 31%).

Le imprese eseguono gli acquisti da ditte produttrici (57% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (42%).

CLUSTER 4 – NEGOZI DI TESSUTI PER ABBIGLIAMENTO DI FASCIA MEDIO-BASSA

NUMEROSITÀ: 998

Il cluster raggruppa i negozi specializzati nella vendita di tessuti per abbigliamento: in cotone e lino (14% dei ricavi), misti (13%), in lana (12%), sintetici e artificiali (12%) e in seta (4%). All'offerta di tessuti si aggiunge quella di foderami per confezioni (7% dei ricavi) e di filati, mercerie, passamanerie e cartamodelli (17% dei ricavi per il 43% dei casi).

I soggetti del cluster sono specializzati nell'offerta di tessuti per abbigliamento femminile (71% dei casi) e maschile (25%).

Oltre che per la specializzazione merceologica, i punti vendita si caratterizzano per la fascia qualitativa medio-bassa dell'offerta (59% dei ricavi per il 64% dei casi) e bassa (58% dei ricavi per il 41% dei casi).

I soggetti del cluster presentano locali per la vendita e l'esposizione interna di 62 mq e le vetrine si estendono per 3 metri lineari. I magazzini, presenti nel 56% dei casi, hanno una superficie di 34 mq.

Le imprese sono nell'80% dei casi ditte individuali in cui opera generalmente il solo titolare.

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

CLUSTER 5 – NEGOZI DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TENDAGGI E TAPPEZZERIA

NUMEROSITÀ: 1.356

I negozi del presente cluster sono specializzati nella vendita di tendaggi e tappezzeria. La gamma merceologica comprende, infatti, tessuti per tendaggi da interni (42% dei ricavi), accessori per tendaggi da interni (11%), tessuti da tappezzeria (21% dei ricavi per il 63% dei casi), tende da sole per esterni (16% per il 46%) e accessori per l'arredamento (8% per il 31%).

Compatibilmente alle merceologie vendute, i punti vendita realizzano tendaggi da interni (indicato dall'80% dei casi) e nel 39% dei casi si occupano della realizzazione ed il montaggio di tende da sole da esterni.

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna è di 70 mq; nel 59% dei casi sono presenti magazzini (38 mq) e nel 33% locali destinati a laboratorio (32 mq). Le vetrine si estendono per 5 - 6 metri lineari.

La maggior parte delle imprese del cluster sono ditte individuali (64% dei casi). Nello svolgimento dell'attività sono impiegati 2 addetti.

Per gli acquisti i soggetti si rivolgono ai commercianti all'ingrosso (53% degli acquisti) e, in misura minore, alle ditte produttrici (45%).

CLUSTER 6 – NEGOZI DI TAPPETI

NUMEROSITÀ: 897

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per la marcata specializzazione nella vendita di tappeti fatti a mano (68% dei ricavi). Il 22% dei soggetti vende anche tappeti fatti a macchina (33% dei ricavi).

La superficie dei locali destinati alla vendita ed esposizione interna è di 80 mq mentre le vetrine si estendono per 5 metri lineari; i magazzini, poco presenti (45% dei casi), occupano 48 mq.

Nella maggioranza dei casi si tratta di ditte individuali (65%); nell'attività sono occupati 2 addetti.

Le imprese del cluster effettuano gli acquisti in prevalenza da commercianti all'ingrosso (71% degli acquisti).

Nel 17% dei casi i negozi sono ubicati all'interno di zone a traffico limitato.

CLUSTER 7 – NEGOZI DI BIANCHERIA PER LA CASA DI FASCIA MEDIO-ALTA

NUMEROSITÀ: 1.412

Gli operatori di questo cluster si caratterizzano sia per la specializzazione della gamma merceologica, composta quasi esclusivamente da articoli di biancheria per la casa (72% dei ricavi), sia per la fascia qualitativa dell'offerta medio-alta (49% dei ricavi per il 59% dei casi) e alta (27% dei ricavi per il 16% dei casi). Nell'ambito della biancheria per la casa, le principali merceologie vendute sono: biancheria da letto (30% dei ricavi), biancheria da bagno (16%), biancheria per la cucina (14%) e biancheria personale da camera (21% dei ricavi per il 57% dei soggetti).

Le imprese del cluster si rivolgono per gli acquisti quasi esclusivamente ai produttori (81% degli acquisti) compatibilmente con la fascia qualitativa dell'offerta.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce misurano 75 mq; nel 65% dei casi sono presenti spazi destinati a magazzino (38 mq). L'esposizione fronte strada è pari a 5 metri lineari.

I soggetti del cluster, in prevalenza ditte individuali (61% dei casi), impiegano 2 addetti.

Nel 18% dei casi i punti vendita sono ubicati in zone a traffico limitato, mentre nel 10% all'interno di isole pedonali.

CLUSTER 8 – NEGOZI CON OFFERTA DIFFERENZIATA DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 37

La caratteristica principale dei negozi appartenenti a questo cluster è la dimensione: i locali per la vendita ed esposizione interna della merce (594 mq), i magazzini (469 mq) e gli uffici (64 mq) sono ampiamente superiori alla media di settore. Le vetrine, presenti nel 65% dei casi, si estendono per 20 metri lineari.

In linea con la dimensione, si tratta quasi esclusivamente di società (81% dei casi) in cui sono presenti 9 addetti di cui 6 dipendenti.

Per quanto concerne la gamma dei prodotti venduti, l'offerta è composta principalmente da: biancheria per la casa (37% dei ricavi), tessuti per tendaggi da interni (15%), materassi (8% per il 68%), tessuti da tappezzeria (12% per il 41%), tappeti fatti a mano (11% per il 41%) e tappeti fatti a macchina (6% per il 65%).

Le imprese del cluster realizzano gli approvvigionamenti prevalentemente presso le ditte produttrici (71% degli acquisti), e in misura minore da commercianti all'ingrosso (29%).

CLUSTER 9 – NEGOZI DI TESSUTI PER ABBIGLIAMENTO DI FASCIA MEDIO-ALTA

NUMEROSITÀ: 598

I punti vendita appartenenti al cluster in esame sono specializzati nella vendita di tessuti per abbigliamento: in lana (22%), in cotone e lino (21%), in seta (14%), sintetici e artificiali (11%) e misti (9%); si aggiungono all'offerta i foderami per confezioni (6%). I prodotti offerti sono principalmente di fascia qualitativa medio-alta (43% dei ricavi per il 55% dei soggetti) e alta (19% per il 20%).

I soggetti del cluster sono specializzati nell'offerta di tessuti per abbigliamento femminile (90% dei casi), maschile (60%) e di tessuti per abiti da sposa (36%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono rappresentati da locali per la vendita e l'esposizione interna (76 mq) e magazzini (43 mq nel 62% dei casi); le vetrine, per l'esposizione fronte strada, si estendono per 4 metri lineari.

Dal punto di vista della forma giuridica si riscontra una prevalenza di ditte individuali (58% dei casi); nell'attività sono occupati 2 - 3 addetti.

Gli acquisti sono effettuati presso i commercianti all'ingrosso (59% degli acquisti) e, in misura minore, direttamente dalle ditte produttrici (40%).

Nel 17% dei casi i punti vendita sono ubicati in zone a traffico limitato mentre nel 10% si trovano all'interno di isole pedonali.

CLUSTER 10 – NEGOZI DI BIANCHERIA IN FRANCHISING

NUMEROSITÀ: 122

Al presente cluster appartengono i punti vendita affiliati ad una catena di franchising.

Per quanto concerne la gamma dei prodotti venduti, si rileva una specializzazione in biancheria per la casa composta principalmente da biancheria da letto (32% dei ricavi), biancheria da bagno (13%), biancheria per la cucina (10%) e biancheria personale da camera (13% dei ricavi per il 53% dei casi). Il 20% dei ricavi deriva da tessuti per tendaggi da interni nel 47% dei casi.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono rappresentati da locali per la vendita e l'esposizione interna (129 mq) e magazzini (40 mq); le vetrine si estendono per 6 metri lineari.

Dal punto di vista della forma giuridica, si riscontra una prevalenza di società (62% dei casi); nell'attività sono occupati 3 addetti di cui 1 dipendente.

Coerentemente con la forma organizzativa gli acquisti sono effettuati quasi totalmente presso il franchisor.

I negozi del cluster sono ubicati in centri commerciali (12% dei casi), in zone a traffico limitato (11%) e all'interno di isole pedonali (9%).

SUB ALLEGATO 20.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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali destinati a laboratorio
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Metri quadri del parcheggio riservato alla clientela
- Esposizione fronte strada (vetrine)
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri dei locali destinati a laboratorio

QUADRO D:

- Prodotti merceologici venduti: Filati, mercerie, passamanerie e cartamodelli
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per abbigliamento in seta
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per abbigliamento in cotone e lino
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per abbigliamento in lana
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per abbigliamento sintetici e artificiali
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per abbigliamento misti
- Prodotti merceologici venduti: Foderami per confezioni
- Prodotti merceologici venduti: Biancheria per la cucina
- Prodotti merceologici venduti: Biancheria da bagno
- Prodotti merceologici venduti: Biancheria da letto
- Prodotti merceologici venduti: Biancheria personale da camera (vestaglie, camicie da notte, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Materassi
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti da tappezzeria
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per tendaggi da interni
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per tendaggi da interni (cordoni, aste, mantovane, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Tende da sole per esterni (compresi i corrispettivi conseguiti con il confezionamento ed il montaggio)
- Prodotti merceologici venduti: Tappeti fatti a mano
- Prodotti merceologici venduti: Tappeti fatti a macchina
- Prodotti merceologici venduti: Accessori per l'arredamento
- Fascia qualitativa dell'offerta: Alta
- Fascia qualitativa dell'offerta: Medio-alta
- Fascia qualitativa dell'offerta: Medio-bassa

- Fascia qualitativa dell'offerta: Bassa
- Specializzazione nell'assortimento offerto: Tessuti per abbigliamento maschile
- Specializzazione nell'assortimento offerto: Tessuti per abbigliamento femminile
- Specializzazione nell'assortimento offerto: Tessuti per la realizzazione di abiti da sposa
- Servizi offerti: Servizio di sartoria e/o realizzazione di cartamodelli su misura
- Servizi offerti: Servizio di tappezzeria, realizzazione di arredi tessili, accessori per l'arredamento e biancheria per la casa
- Servizi offerti: Realizzazione di tendaggi da interni
- Servizi offerti: Realizzazione e/o montaggio di tende da sole per esterni
- Tipologia della clientela: Utilizzatori professionali
- Altri dati: Tipologia di vendita (1 = assistita, 2 = self-service, 3 = mista: self-service assistito)
- Modalità di acquisto: Da commercianti all'ingrosso (direttamente o tramite intermediari del commercio)
- Modalità di acquisto: Dalle ditte produttrici (direttamente o tramite intermediari del commercio)
- Modalità di acquisto: Tramite affiliante, franchisor o altri
- Modalità di vendita: Corrispettivi conseguiti con la vendita di scampoli di tessuti
- Modalità organizzativa: In franchising o in affiliazione
- Costi e spese specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

SUB ALLEGATO 20.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 commerciali rispetto al valore aggiunto** = $(\text{Valore aggiunto}) / (\text{Superficie totale dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce}^{12})$.

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) $\frac{\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi}}{\text{Numero addetti non dipendenti = (società)}}$

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

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) $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{Numero addetti = (società)}}$

Numero addetti = (società) $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{Numero addetti = (società)}}$

¹² La superficie totale dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è pari alla somma della variabile "Locali per la vendita e l'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.

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 20.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	4°	nessuno
1	Gruppo territoriale 2 e 7	4°	nessuno	5°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	4°	nessuno	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1 e 4	14°	nessuno	9°	nessuno
2	Gruppo territoriale 2 e 7	14°	nessuno	7°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	14°	nessuno	7°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1 e 4	8°	nessuno	4°	nessuno
3	Gruppo territoriale 2 e 7	8°	nessuno	4°	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	4°	nessuno	4°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1 e 4	15°	nessuno	6°	nessuno
4	Gruppo territoriale 2 e 7	15°	nessuno	6°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	15°	nessuno	4°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1 e 4	12°	nessuno	4°	nessuno
5	Gruppo territoriale 2 e 7	11°	nessuno	4°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	4°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1 e 4	13°	nessuno	7°	nessuno
6	Gruppo territoriale 2 e 7	12°	nessuno	7°	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	5°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1 e 4	11°	nessuno	13°	nessuno
7	Gruppo territoriale 2 e 7	11°	nessuno	12°	nessuno
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	10°	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
9	Gruppo territoriale 1 e 4	15°	nessuno	9°	nessuno
9	Gruppo territoriale 2 e 7	13°	nessuno	8°	nessuno
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13°	nessuno	6°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1 e 4	10°	nessuno	7°	nessuno
10	Gruppo territoriale 2 e 7	9°	nessuno	7°	nessuno
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	7°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Senza dipendenti	nessuno	19°
1	Con dipendenti	nessuno	19°
2	Senza dipendenti	nessuno	19°
2	Con dipendenti	nessuno	19°
3	Senza dipendenti	nessuno	18°
3	Con dipendenti	nessuno	18°
4	Senza dipendenti	nessuno	19°
4	Con dipendenti	nessuno	19°
5	Senza dipendenti	nessuno	19°
5	Con dipendenti	nessuno	19°
6	Senza dipendenti	nessuno	18°
6	Con dipendenti	nessuno	18°
7	Senza dipendenti	nessuno	19°
7	Con dipendenti	nessuno	19°
8	Senza dipendenti	nessuno	19°
8	Con dipendenti	nessuno	19°
9	Senza dipendenti	nessuno	19°
9	Con dipendenti	nessuno	19°
10	Senza dipendenti	nessuno	19°
10	Con dipendenti	nessuno	19°

SUB ALLEGATO 20.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	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,51	4,00	18,70	45,00	18,70	99999	111,00	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	1,52	4,00	20,12	45,00	20,12	99999	136,00	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,54	4,00	20,28	45,00	20,28	99999	166,00	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,49	3,00	11,01	35,00	11,01	99999	91,00	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	1,50	3,00	13,85	35,00	13,85	99999	116,00	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,55	3,00	15,26	35,00	15,26	99999	118,00	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,55	4,00	14,83	45,00	14,83	99999	121,00	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	1,55	4,00	14,83	45,00	14,83	99999	121,00	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,55	4,00	18,96	45,00	18,96	99999	143,00	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,49	4,00	10,60	35,00	10,60	99999	82,00	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	1,51	4,00	13,07	35,00	13,07	99999	106,00	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,54	4,00	15,06	35,00	15,06	99999	109,00	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,49	4,00	10,84	40,00	10,84	99999	99,00	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	1,53	4,00	11,91	40,00	11,91	99999	100,00	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,54	4,00	14,92	40,00	14,92	99999	143,00	99999

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	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
		6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,86	7,00	11,83	45,00	11,83	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	1,86	7,00	12,16	45,00	12,16	99999	140,00	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,89	7,00	14,69	45,00	14,69	99999	140,00	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,49	3,00	11,69	45,00	11,69	99999	110,00	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	1,52	3,00	12,99	45,00	12,99	99999	134,00	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,57	3,00	14,85	45,00	14,85	99999	167,00	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,50	4,00	18,70	45,00	18,70	99999	111,00	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	1,50	4,00	22,19	45,00	22,19	99999	131,00	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,50	4,00	22,19	45,00	22,19	99999	131,00	99999
9	Gruppo territoriale 1 e 4	1,53	4,00	11,30	45,00	11,30	99999	92,00	99999
9	Gruppo territoriale 2 e 7	1,55	4,00	13,86	45,00	13,86	99999	111,00	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,62	4,00	15,04	45,00	15,04	99999	121,00	99999
10	Gruppo territoriale 1 e 4	1,55	4,00	12,30	45,00	12,30	99999	142,00	99999
10	Gruppo territoriale 2 e 7	1,55	4,00	14,20	45,00	14,20	99999	163,00	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,55	4,00	16,82	45,00	16,82	99999	182,00	99999

CLUSTER	Modalità	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
		1	Senza dipendenti
1	Con dipendenti	0,00	404,00
2	Senza dipendenti	0,00	550,00
2	Con dipendenti	0,00	459,00
3	Senza dipendenti	0,00	366,00
3	Con dipendenti	0,00	366,00
4	Senza dipendenti	0,00	602,00
4	Con dipendenti	0,00	523,00
5	Senza dipendenti	0,00	463,00
5	Con dipendenti	0,00	411,00
6	Senza dipendenti	0,00	945,00
6	Con dipendenti	0,00	945,00
7	Senza dipendenti	0,00	477,00
7	Con dipendenti	0,00	429,00
8	Senza dipendenti	0,00	315,00
8	Con dipendenti	0,00	315,00
9	Senza dipendenti	0,00	652,00
9	Con dipendenti	0,00	555,00
10	Senza dipendenti	0,00	277,00
10	Con dipendenti	0,00	277,00

SUB ALLEGATO 20.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	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
	9	Tutti i soggetti	25,00
	10	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	6,87
	2	Tutti i soggetti	7,64
	3	Tutti i soggetti	6,14
	4	Tutti i soggetti	8,08
	5	Tutti i soggetti	8,88
	6	Tutti i soggetti	8,84
	7	Tutti i soggetti	7,43
	8	Tutti i soggetti	7,19
	9	Tutti i soggetti	7,43
	10	Tutti i soggetti	6,14

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (in giorni)	1	Senza dipendenti	404,00
	1	Con dipendenti	404,00
	2	Senza dipendenti	550,00
	2	Con dipendenti	459,00
	3	Senza dipendenti	366,00
	3	Con dipendenti	366,00
	4	Senza dipendenti	602,00
	4	Con dipendenti	523,00
	5	Senza dipendenti	463,00
	5	Con dipendenti	411,00
	6	Senza dipendenti	945,00
	6	Con dipendenti	945,00
	7	Senza dipendenti	477,00
	7	Con dipendenti	429,00
	8	Senza dipendenti	315,00
	8	Con dipendenti	315,00
	9	Senza dipendenti	652,00
	9	Con dipendenti	555,00
	10	Senza dipendenti	277,00
	10	Con dipendenti	277,00

SUB ALLEGATO 20.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1025	1,2757	1,0527	1,1939	1,2355	1,2284	1,3072	1,0911	1,2241	1,3463
Spese per acquisti di servizi	1,6914	1,5543	2,4602	1,7579	1,3808	1,6579	1,1117	0,9766	1,1774	0,8794
Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,5273	0,9911	1,2459	0,3446	0,9874	0,8714	0,5991	0,9766	0,7497	0,8794
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9236	0,6335	0,9817	0,9006	0,8391	1,0378	0,6297	1,0364	0,7082	0,9905
Valore beni strumentali mobili*	-	-	-	-	-	-	0,0570	-	-	-
Radice quadrata del Valore beni strumentali mobili*	51,2551	20,7160	-	28,5042	24,0831	48,7611	-	-	22,0352	58,3546
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)	-	4.398,2181	-	5.694,6610	7.971,0327	-	5.951,4132	-	8.234,8256	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	0,1812	-	0,2830	-	0,5593	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 35 mila euro"	-	-	-	-	0,2955	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0,2437	-	0,3496	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	0,1934	-	0,3131	-	-	-	-	0,4096	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1838	0,1532	-	0,1896	0,0850	0,2145	0,1044	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello di concorrenza con i grandi magazzini	-	-	-	-	-0,1042	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)										
<i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,0974	-
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>	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0606	-

- 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

SUB ALLEGATO 20.H – IL LIVELLO DI CONCORRENZA CON I GRANDI MAGAZZINI

Al fine di tener conto del livello di concorrenza con la distribuzione moderna è stato definito l'indicatore "Livello di concorrenza con i grandi magazzini".

L'indicatore è stato definito secondo le seguenti modalità:

- è stato calcolato, per ogni comune, il valore della superficie dei grandi magazzini per 1.000 abitanti;
- è stato calcolato, per ogni provincia, il valore della superficie dei grandi magazzini per 1.000 abitanti;
- per ogni comune viene preso a riferimento il valore della superficie dei grandi magazzini per 1.000 abitanti, calcolato a livello provinciale, se superiore rispetto al corrispondente valore calcolato a livello comunale;
- la distribuzione di tali valori è stata successivamente standardizzata a valori compresi nell'intervallo tra zero e uno (per evitare distorsioni connesse alla presenza di valori anomali è stato assunto come valore massimo della distribuzione un valore pari a sei volte il 95° percentile della distribuzione stessa).

Nella tabella 2 sono riportati i valori standardizzati dell'indicatore "Livello di concorrenza con i grandi magazzini" per i comuni che presentano tale indicatore superiore al corrispondente valore calcolato a livello provinciale.

Per i rimanenti comuni va preso a riferimento il valore dell'indicatore calcolato a livello provinciale e riportato nella tabella 3.

Tabella 2 – Livello di concorrenza con i grandi magazzini, calcolato a livello comunale

Provincia e Comune	Valore	Provincia e Comune	Valore	Provincia e Comune	Valore	Provincia e Comune	Valore
AG AGRIGENTO	0,0296	BO MONZUNO	0,1237	CH SAN GIOVANNI TEATINO	0,4161	FC FORLI'	0,0356
AG CANICATTI'	0,0697	BO IMOLA	0,1271	CL CALTANISSETTA	0,0217	FC SAVIGNANO SUL RUBICONE	0,2499
AL ACQUI TERME	0,0954	BO ANZOLA DELL'EMILIA	0,1882	CN MONDOVI'	0,0680	FE FERRARA	0,1360
AL OVADA	0,0969	BO MONGHIDORO	0,4380	CN CUNEO	0,1076	FG FOGGIA	0,0649
AL POZZOLO FORMIGARO	0,3113	BO SAN GIORGIO DI PIANO	0,4821	CN SAVIGLIANO	0,1149	FI SCANDICCI	0,0740
AL TORTONA	0,5355	BO BUDRIO	0,6539	CN FOSSANO	0,1401	FI CERRETO GUIDI	0,1859
AL SERRAVALLE SCRIVIA	1,0000	BO CASALECCHIO DI RENO	0,9299	CN ALBA	0,2009	FI BARBERINO VAL D'ELSA	0,4347
AL VILLANOVA MONFERRATO	1,0000	BO CASTENASO	1,0000	CN POCAPAGLIA	0,5349	FI LASTRA A SIGNA	0,4737
AN ANCONA	0,1255	BR FRANCAVILLA FONTANA	0,0106	CN GENOLA	1,0000	FI CAMPI BISENZIO	0,5043
AN FABRIANO	0,1314	BR BRINDISI	0,0400	CN CERVASCA	1,0000	FI CALENZANO	0,6654
AN SENIGALLIA	0,1735	BR TORRE SANTA SUSANNA	0,0477	CO TURATE	0,1399	FR PONTECORVO	0,0455
AN MONSANO	0,6177	BS DARFO BOARIO TERME	0,1699	CO CANTU'	0,1478	FR CASSINO	0,0672
AN CAMERANO	1,0000	BS MANERBIO	0,2044	CO COMO	0,1622	FR FIUGGI	0,0984
AO AOSTA	0,0728	BS BRESCIA	0,2376	CO MARIANO COMENSE	0,1671	FR CECCANO	0,1211
AO POLLEIN	1,0000	BS REZZATO	0,3222	CO TAVERNERIO	0,2080	FR ISOLA DEL LIRI	0,1828
AP SAN BENEDETTO DEL TRONTO	0,1108	BS CONCESIO	0,3920	CO LIPOMO	0,2329	FR FROSINONE	0,2381
AP GROTTAMMARE	0,1927	BS PALAZZOLO SULL'OGLIO	0,4263	CO CASSINA RIZZARDI	0,4179	GE GENOVA	0,0368
AQ SULMONA	0,0696	BS ROVATO	0,6901	CO UGGIATE-TREVANO	0,4196	GE CHIAVARI	0,0385
AQ AVEZZANO	0,0787	BS MONIGA DEL GARDA	0,7358	CO OLGiate COMASCO	0,5104	GE RAPALLO	0,1233
AQ CAROLI	0,0993	BS DESENZANO DEL GARDA	0,7928	CO VILLA GUARDIA	0,5229	GO MONFALCONE	0,0433
AQ CASTEL DI SANGRO	0,1324	BS GARDONE RIVIERA	0,8080	CO ERBA	0,7601	GO GORIZIA	0,1027
AQ PESCIANA	0,1440	BS ERBUSCO	0,8330	CO MONTANO LUCINO	0,7955	GR FOLLONICA	0,0452
AQ AIELLI	0,8006	BS RONCADELLE	1,0000	CO VERTEMATE CON MINOPRIO	1,0000	GR GROSSETO	0,0731
AQ ROCCACASALE	1,0000	BS ORZINUOVI	1,0000	CO GRANDATE	1,0000	GR ORBETELLO	0,0908
AQ SCURCOLA MARSICANA	1,0000	BS MAZZANO	1,0000	CO ANZANO DEL PARCO	1,0000	GR ARCIDOSSO	0,1667
AR AREZZO	0,1015	BS CASTEL MELLA	1,0000	CR CREMA	0,1999	IM VENTIMIGLIA	0,1159
AR SANSEPOLCRO	0,1248	BS CASTEGNATO	1,0000	CR BAGNOLO CREMASCO	0,7553	IM TAGGIA	0,1271
AR MONTEVARCHI	0,1537	BZ BRESSANONE	0,0326	CR MADIGNANO	1,0000	IM CAMPOROSSO	0,6698
AT ASTI	0,0586	BZ MERANO	0,0991	CR GADESCO-PIEVE DELMONA	1,0000	IS VENAFARO	0,2113
AV AVELLINO	0,0328	BZ BOLZANO	0,0998	CS AMANTEA	0,0360	IS ISERNIA	0,2697
AV MANOCALZATI	0,5426	BZ BADIA	0,3497	CS PAOLA	0,0604	KR CROTONE	0,0128
AV MERCOGLIANO	0,6503	CA IGLESIAS	0,0792	CS MONTALTO UFFUGO	0,1251	KR CIRO' MARINA	0,0347
BA BARI	0,0194	CA QUARTU SANT'ELENA	0,0912	CS RENDE	0,1271	LC LECCE	0,2962
BA ANDRIA	0,0516	CA CARBONIA	0,1153	CS COSENZA	0,1366	LC PRIMALUNA	0,3173
BA CASAMASSIMA	0,5884	CA SERRAMANNA	0,1380	CS DIAMANTE	0,1515	LC MERATE	0,5345
BG TREVIGLIO	0,0576	CA CAGLIARI	0,1885	CS CASTROVILLARI	0,1894	LC CASATENOVINO	0,5444
BG BERGAMO	0,1395	CA MURAVERA	0,2011	CS GRISOLIA	0,5690	LC PESCATO	0,8541
BG BREMBATE	0,5374	CA SAN SPERATE	0,2798	CS ZUMPANO	1,0000	LE CASARANO	0,0187
BG SERIATE	0,9561	CA SESTU	0,6161	CT PALAGONIA	0,0283	LE MAGLIE	0,0388
BG ORIO AL SERIO	1,0000	CB TERMOLI	0,0230	CT CATANIA	0,0526	LE GALATONE	0,0478
BG CURNO	1,0000	CB CAMPOBASSO	0,1034	CT ACI SAN'ANTONIO	0,0533	LE TRICASE	0,0531
BI BIELLA	0,1332	CE CASERTA	0,0466	CT SAN GIOVANNI LA PUNTA	0,0652	LE NARDO'	0,0681
BI VIGLIANO BIELLESE	0,5633	CE CAPUA	0,0841	CT SAN GREGORIO DI CATANIA	0,0712	LE GALLIPOLI	0,1126
BI PONDERANO	0,5697	CE SANTA MARIA CAPUA VETERE	0,1685	CT MISTERBIANCO	0,1056	LE SAN CESARIO DI LECCE	0,2277
BI QUAREGNA	0,7713	CH VASTO	0,0493	CT GIARRE	0,1289	LE SURBO	0,2979
BL FELTRE	0,0503	CH CHIETI	0,0595	CZ LAMEZIA TERME	0,0569	LE MELIPIGNANO	0,5135
BL BELLUNO	0,0689	CH LANCIANO	0,1293	CZ CATANZARO	0,0859	LJ POMBINO	0,0897
BL SEDICO	0,0794	CH FRANCAVILLA AL MARE	0,1341	CZ SATRIANO	0,6229	LI CAMPICLIA MARITTIMA	0,1404
BL SAN VITO DI CADORE	0,4949			EN ENNA	0,0537	LI COLLESALVETTI	0,2295
BL CORTINA D'AMPEZZO	0,9025					LI BIBBONA	0,5582
BN BENEVENTO	0,0891					LO MALEO	0,3386
						LO SAN MARTINO IN STRADA	0,8002

Provincia e Comune	Valore
LO GUARDAMIGLIO	0,8662
LO SAN ROCCO AL PORTO	1,0000
LO PIEVE FISSIRAGA	1,0000
LO FOMBIO	1,0000
LO MONTANASO LOMBARDO	1,0000
LT CISTERNA DI LATINA	0,1412
LT TERRACINA	0,1486
LT APRILIA	0,1841
LT LATINA	0,2461
LT FORMIA	0,4925
LU CASTELNUOVO DI GARFAGNANA	0,1477
LU LUCCA	0,1604
LU GALLICANO	0,3062
LU ALTOPASCIO	0,6217
MC TOLENTINO	0,1229
MC MACERATA	0,1578
MC CIVITANOVA MARCHE	0,3119
MC POLLENZA	0,4265
MC MONTELUPONE	0,5106
MC MUCCIA	0,6266
ME CAPO D'ORLANDO	0,0492
ME MILAZZO	0,0519
ME BARCELLONA POZZO DI GOTTO	0,0734
ME PATTI	0,0874
ME MESSINA	0,0890
ME SANTA TERESA DI RIVA	0,1212
ME SAN FILIPPO DEL MELA	0,3370
ME MONFORTE SAN GIORGIO	0,3818
MI OPERA	0,1216
MI BRESSO	0,1223
MI MAGENTA	0,1260
MI RHO	0,1665
MI ROZZANO	0,1933
MI BOLLATE	0,2145
MI CINISELLO BALSAMO	0,2320
MI PESSANO CON BORNAGO	0,2407
MI MELZO	0,2815
MI CORSICO	0,2937
MI BOVISIO-MASCIAGO	0,2943
MI PERO	0,3254
MI BRUGHERIO	0,3258
MI SAN VITTORE OLONA	0,3361
MI VIMODRONE	0,4093
MI PADERNO DUGNANO	0,4357
MI LEGNANO	0,4782
MI ARCORE	0,4853
MI SAN GIULIANO MILANESE	0,5014
MI VERANO BRIANZA	0,5121
MI GIUSSANO	0,6408
MI VILLASANTA	0,7638
MI BUSNAGO	0,8719
MI CARUGATE	1,0000
MI ASSAGO	1,0000
MI OZZERO	1,0000
MI NERVIANO	1,0000
MI LISCIATE	1,0000
MN CASTIGLIONE DELLE STIVIERE	0,0746
MN VIADANA	0,1123
MN ASOLA	0,1149
MN MANTOVA	0,2560
MN VIRGILIO	0,4566
MO MODENA	0,1095
MO FIORANO MODENESE	0,2427
MO CASTELFRANCO EMILIA	0,2793
MO MIRANDOLA	0,4489
MO CAMPOGALLIANO	1,0000
MO BOMPORTO	1,0000
MS VILLAFRANCA IN LUNIGIANA	0,0935
MS MASSA	0,0979
MS FOSDINOVO	0,1116
MS LICCIANA NARDI	0,2286
MS MULAZZO	0,9069
MT MATERA	0,0738
NA GIUGLIANO IN CAMPANIA	0,0243
NA SORRENTO	0,0356
NA NOLA	0,0427
NA SAN GIUSEPPE VESUVIANO	0,0428
NA CASALNUOVO DI NAPOLI	0,0433

Provincia e Comune	Valore
NA BARANO D'ISCHIA	0,0604
NA POZZUOLI	0,0875
NA AFRAGOLA	0,1042
NA SANT'ANASTASIA	0,1165
NA CASORIA	0,1322
NA POMPEI	0,1613
NA VOLLA	0,2326
NA MUGNANO DI NAPOLI	0,3874
NO NOVARA	0,1861
NO TRECATE	0,4678
NO POMBIA	0,8432
NO ROMAGNANO SESIA	0,8924
NO COMIGNAGO	1,0000
NO CALTIGNAGA	1,0000
NO BIANDRATE	1,0000
NU SINISCOLA	0,1089
NU NUORO	0,1355
OR ORISTANO	0,1100
PA PALERMO	0,0257
PC PIACENZA	0,0371
PD VIGONZA	0,0680
PD PADOVA	0,0856
PD BRUGINE	0,0876
PD ABANO TERME	0,1071
PD PIOVE DI SACCO	0,1247
PD TREBASELEGHE	0,1481
PD SELVAZZANO DENTRO	0,2163
PD MONSELICE	0,2567
PD ALBIGNASEGO	0,2690
PD RUBANO	0,3710
PD CURTAROLO	0,5229
PD NOVENTA PADOVANA	0,7494
PE PESCARA	0,0631
PE CITTA' SANT'ANGELO	0,6229
PG CITTA' DI CASTELLO	0,1499
PG PERUGIA	0,2278
PG TREVISO	0,2374
PG CORCIANO	0,5807
PG SAN GIUSTINO	0,7559
PG MAGIONE	1,0000
PI PISA	0,1253
PI CALCINAIA	0,1364
PI CASTELFRANCO DI SOTTO	0,1646
PI SAN GIULIANO TERME	0,1897
PI CASCINA	0,6735
PN PORDENONE	0,1450
PN PORCIA	0,3124
PN SACILE	0,3214
PO PRATO	0,0388
PR COLLECCHIO	0,0466
PR LANGHIRANO	0,0552
PR PARMA	0,0554
PR FIDENZA	0,2256
PT LARCIANO	0,2417
PT MASSA E COZZILE	0,6317
PU FANO	0,1229
PU PESARO	0,1257
PU SANT'ANGELO IN LIZZOLA	0,1285
PU CARTOCETO	0,1352
PV PAVIA	0,1371
PV MORTARA	0,1831
PV SAN MARTINO SICCOMARIO	1,0000
PV PARONA	1,0000
PV MONTEBELLO DELLA BATTAGLIA	1,0000
PV CIGOGNOLA	1,0000
PZ POTENZA	0,0167
PZ RIONERO IN VULTURE	0,0620
RA RAVENNA	0,0526
RA LUGO	0,0556
RA RUSSI	0,4528
RC CAMPO CALABRO	0,1066
RC PALMI	0,1074
RC GIOIA TAURO	0,1165
RC MELICUCCO	0,1315
RC ROSARNO	0,1463
RC RIZZICONI	0,1488
RC CAULONIA	0,1491
RC VILLA SAN GIOVANNI	0,1862
RC SIDERNO	0,1864
RC MOTTA SAN GIOVANNI	0,1881
RC LOCRI	0,3207
RC SANT'EUFEMIA D'ASPROMONTE	0,3995
RC BOVALINO	0,4094

Provincia e Comune	Valore
RC CINQUEFRONDI	0,5448
RC MARINA DI GIOIOSA IONICA	0,8800
RE REGGIO NELL'EMILIA	0,0562
RE CAVRIAGO	0,0634
RE GUASTALLA	0,0699
RE SANTILARIO D'ENZA	0,1895
RE RUBIERA	0,6336
RG SCICLI	0,0476
RG COMISO	0,2445
RI CITTADUCALE	1,0000
RM ARTENA	0,0591
RM ROMA	0,0638
RM ANZIO	0,0660
RM FIANO ROMANO	0,0704
RM PALESTRINA	0,0825
RM MARINO	0,0981
RM CIVITAVECCHIA	0,1030
RM MONTECOMPATRI	0,1067
RM FRASCATI	0,1185
RM COLLEFERRO	0,1238
RM MONTEROTONDO	0,1439
RM ANGUILLARA SABAZIA	0,1549
RM ARICCIA	0,1929
RM POMEZIA	0,2274
RM MANZIANA	0,2857
RM AGOSTA	0,3487
RM CORIANO	0,8581
RO ADRIA	0,0604
RO ROVIGO	0,1197
RO ROSOLINA	0,2553
RO GIACCIANO CON BARUCHELLA	0,9102
SA CAPACCIO	0,0504
SA SALERNO	0,0726
SA AGROPOLI	0,0800
SA VALLO DELLA LUCANIA	0,1238
SA SALA CONSILINA	0,1718
SA POLLA	0,2513
SI SINALUNGA	0,0800
SI COLLE DI VAL D'ELSA	0,1743
SI CHIUSI	0,2456
SO SONDALO	0,2882
SO ROGOLO	1,0000
SO PIANTEDO	1,0000
SO CASTIONE ANDEVENNO	1,0000
SP SARZANA	0,7772
SR CARLENTINI	0,0685
SR SIRACUSA	0,1153
SS ALGHERO	0,0785
SS SASSARI	0,1228
SS PORTO TORRES	0,1867
SS OLBIA	0,2384
SV CAIRO MONTENOTTE	0,0832
SV ALASSIO	0,1035
SV SAVONA	0,1131
TA TARANTO	0,0833
TE TIRAMO	0,1360
TE PINETO	1,0000
TE COLONNELLA	1,0000
TN TRENTO	0,0330
TN RIVA DEL GARDA	0,0736
TN MORI	0,1037
TN TIONE DI TRENTO	0,1281
TN ROVERETO	0,1383
TN ARCO	0,2152
TN CLES	0,2326
TN ZIANO DI FIEMME	0,4529
TN MONCLASSICO	0,8759
TN CASTELNUOVO	0,8907
TO CHIVASSO	0,0622
TO SUSA	0,0650
TO POIRINO	0,0705
TO IVREA	0,0749
TO NICHELINO	0,0752
TO RIVOLI	0,0776
TO PINEROLO	0,1024
TO BEINASCIO	0,1520
TO TROFARELLO	0,1553
TO LEINI	0,1570
TO SAN MAURO TORINESE	0,1612
TO VENARIA REALE	0,1719
TO BARDONECCHIA	0,2204
TO CIRI'	0,2295
TO ROBASSOMERO	0,2591
TO SAN SECONDO DI PINEROLO	0,2825
TO GRUGLIASCO	0,3684

Provincia e Comune	Valore
TO PAVONE CANAVESE	1,0000
TO BUROLO	1,0000
TP CASTELVETRANO	0,0158
TP MAZARA DEL VALLO	0,0164
TP TRAPANI	0,0254
TR TERNI	0,0661
TS TRIESTE	0,0668
TV TREVISO	0,0808
TV RONCADE	0,0828
TV MONTEBELLUNA	0,1198
TV CASTELFRANCO VENETO	0,1687
TV MOGLIANO VENETO	0,1899
TV SAN BIAGIO DI CALLAITA	0,2446
TV PEDEROBBA	1,0000
UD TARVISIO	0,1635
UD CIVIDALE DEL FRULI	0,2359
UD CASSACCO	0,3161
UD TAVAGNACCO	0,6020
UD MARTIGNACCO	0,6522
UD POCENIA	0,8848
UD REANA DEL ROIALE	0,9655
UD PALMANOVA	1,0000
UD CHIOPRIS-VISCONE	1,0000
VA LUINO	0,1236
VA GALLARATE	0,1525
VA SOMMA LOMBARDO	0,1703
VA CASTELLANZA	0,1724
VA VARESE	0,1991
VA SOLBIATE OLONA	0,3118
VA SOLBIATE ARNO	1,0000
VA DAVERIO	1,0000
VA GERENZANO	1,0000
VA VERGIATE	1,0000
VB VERBANIA	0,1599
VB DOMODOSSOLA	0,1895
VB VILLADOSSOLA	0,4644
VB GRAVELLONA TOCE	0,6187
VC VERCELLI	0,1767
VC BORGESIA	0,2303
VE VENEZIA	0,0922
VE PORTOGRUARO	0,2212
VE SAN DONA' DI PIAVE	0,4185
VE MARCON	1,0000
VI ARZIGNANO	0,0931
VI ZANE'	0,1658
VI BASSANO DEL GRAPPA	0,1759
VI VICENZA	0,1802
VI THIENE	0,2646
VI CASSOLA	0,5475
VI MONTECCHIO MAGGIORE	1,0000
VI BOLZANO VICENTINO	1,0000
VR VILLAFRANCA DI VERONA	0,1542
VR SANT'AMBROGIO DI VALPOLICELLA	0,1929
VR LEGNAGO	0,1932
VR SOMMACAMPAGNA	0,2268
VR OPPEANO	0,4246
VR BUSSOLENGO	0,5547
VR SAN GIOVANNI LUPATOTO	0,8329
VR AFFI	1,0000
VT MONTEFIASCONE	0,0571
VT VIITERBO	0,1566
VV VIBO VALENTIA	0,0905

Tabella 3 – Livello di concorrenza con i grandi magazzini, calcolato a livello provinciale

Provincia	Valore	
AG	AGRIGENTO	0,0034
AL	ALESSANDRIA	0,0772
AN	ANCONA	0,1127
AO	AOSTA	0,0354
AP	ASCOLI PICENO	0,0170
AQ	L'AQUILA	0,0573
AR	AREZZO	0,0416
AT	ASTI	0,0158
AV	AVELLINO	0,0204
BA	BARI	0,0088
BG	BERGAMO	0,0566
BI	BIELLA	0,0705
BL	BELLUNO	0,0455
BN	BENEVENTO	0,0142
BO	BOLOGNA	0,1115
BR	BRINDISI	0,0068
BS	BRESCIA	0,1614
BZ	BOLZANO	0,0269
CA	CAGLIARI	0,0730
CB	CAMPOBASSO	0,0216
CE	CASERTA	0,0100
CH	CHIETI	0,0401
CL	CALTANISSETTA	0,0016
CN	CUNEO	0,0487
CO	COMO	0,1318
CR	CREMONA	0,0732
CS	COSENZA	0,0355
CT	CATANIA	0,0237
CZ	CATANZARO	0,0348
EN	ENNA	0,0034
FC	FORLI' CESENA	0,0217
FE	FERRARA	0,0571
FG	FOGGIA	0,0109
FI	FIRENZE	0,0733
FR	FROSINONE	0,0380
GE	GENOVA	0,0293
GO	GORIZIA	0,0317
GR	GROSSETO	0,0357
IM	IMPERIA	0,0548
IS	ISERNIA	0,0857
KR	CROTONE	0,0036
LC	LECCO	0,0908
LE	LECCE	0,0132
LI	LIVORNO	0,0652
LO	LODI	0,1578
LT	LATINA	0,1318
LU	LUCCA	0,0627
MC	MACERATA	0,0848
ME	MESSINA	0,0485
MI	MILANO	0,1086
MN	MANTOVA	0,0514
MO	MODENA	0,1051

Provincia	Valore	
MS	MASSA CARRARA	0,0514
MT	MATERA	0,0163
NA	NAPOLI	0,0220
NO	NOVARA	0,1270
NU	NUORO	0,0180
OR	ORISTANO	0,0173
PA	PALERMO	0,0114
PC	PIACENZA	0,0094
PD	PADOVA	0,0593
PE	PESCARA	0,0464
PG	PERUGIA	0,1309
PI	PISA	0,1189
PN	PORDENONE	0,0556
PO	PRATO	0,0278
PR	PARMA	0,0361
PT	PISTOIA	0,0211
PU	PESARO URBINO	0,0543
PV	PAVIA	0,0807
PZ	POTENZA	0,0000
RA	RAVENNA	0,0386
RC	REGGIO CALABRIA	0,0801
RE	REGGIO EMILIA	0,0395
RG	RAGUSA	0,0424
RI	RIETI	0,0945
RM	ROMA	0,0571
RN	RIMINI	0,0441
RO	ROVIGO	0,0406
SA	SALERNO	0,0109
SI	SIENA	0,0271
SO	SONDRIO	0,0847
SP	LA SPEZIA	0,0815
SR	SIRACUSA	0,0382
SS	SASSARI	0,0714
SV	SAVONA	0,0285
TA	TARANTO	0,0267
TE	TERAMO	0,0808
TN	TRENTO	0,0323
TO	TORINO	0,0410
TP	TRAPANI	0,0030
TR	TERNI	0,0282
TS	TRIESTE	0,0574
TV	TREVISO	0,0372
UD	UDINE	0,0823
VA	VARESE	0,0940
VB	VERBANO	0,0979
VC	VERCELLI	0,0590
VE	VENEZIA	0,0725
VI	VICENZA	0,0872
VR	VERONA	0,0796
VT	VITERBO	0,0299
VV	VIBO VALENZIA	0,0129