

# ALLEGATO 10

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM03A

---

## 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 UM03A, evoluzione dello studio TM03A.

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

- 47.81.01 - Commercio al dettaglio ambulante di prodotti ortofrutticoli;
- 47.81.02 - Commercio al dettaglio ambulante di prodotti ittici;
- 47.81.03 - Commercio al dettaglio ambulante di carne;
- 47.81.09 - Commercio al dettaglio ambulante di altri prodotti alimentari e bevande nca.

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 TM03A 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 27.401.

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 856 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (luoghi destinati 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 settori merceologici (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 26.545.

---

### 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 offerta, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'impresa.

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 10.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:

- **Ricarico,**
- **Valore aggiunto giornaliero per addetto.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 10.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>1</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Tali distribuzioni sono state costruite distintamente in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"<sup>2</sup> che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;

---

<sup>1</sup> 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.

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

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

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

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

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

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. A tale scopo si sono utilizzati i risultati degli studi relativi alle “territorialità del commercio a livello comunale”, “territorialità del commercio a livello provinciale”<sup>2</sup>, “territorialità del commercio a livello regionale”<sup>2</sup>.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell'area di svolgimento dell'attività) 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” e relative trasformate.

Nel Sub Allegato 10.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 10.A).

Nel Sub Allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

### **ANALISI DELLA COERENZA**

---

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

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

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

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

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

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Inoltre i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 10.C e nel Sub Allegato 10.E.

---

## ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

Ai fini dell'individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori "Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni ventili che differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Durata delle scorte" è stata analizzata la distribuzione ventili che differenziata per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale".

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 10.C e nel Sub Allegato 10.F.

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

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

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili” si posiziona al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,4778).

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 normale<sup>3</sup> 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 finali<sup>4</sup>, 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 economica<sup>5</sup>.

### **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.

---

<sup>3</sup> L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è superiore alla soglia massima di normalità economica, negativo oppure non calcolabile.

<sup>4</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

$$(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)$$

<sup>5</sup> 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**

<b>CLUSTER</b>	<b>Coefficiente</b>
1	1,1938
2	1,2207
3	1,2015
4	1,2432
5	1,3044
6	1,2235
7	1,2802
8	1,3959
9	1,6427
10	1,2387
11	1,2139
12	1,1774
13	1,2547
14	1,1546
15	1,3376
16	1,523
17	1,4953
18	1,3759

---

### **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%<sup>6</sup>.

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

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

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

Nel Sub Allegato 10.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>6</sup> 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 10.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono la:

- modalità di vendita;
- tipologia di offerta;
- localizzazione.

Il fattore **modalità di vendita** ha consentito di differenziare gli ambulanti che svolgono l'attività principalmente a posteggio fisso (cluster 1, 4, 6, 13, 15 e 18) da quelli che esercitano questa attività in maniera itinerante (2, 5, 7 e 14).

La **tipologia di offerta** ha permesso di distinguere le imprese despecializzate (cluster 18) da quelle che presentano una specializzazione su specifiche categorie merceologiche.

La **localizzazione** ha consentito di evidenziare quei soggetti che presentano ubicazioni particolari (cluster 18).

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 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI LATTIERO CASEARI E SALUMI**

**NUMEROSITÀ: 1.789**

Le aziende appartenenti al cluster sono per l'85% ditte individuali con una struttura composta da 1 o 2 addetti.

La tipologia di attività prevalente è la vendita al dettaglio ambulante a posteggio fisso svolta per 253 giorni l'anno, su un numero complessivo di posteggi pari a 4. La superficie dei posteggi assegnati in concessione è pari a 24 mq. Inoltre, gran parte dei soggetti si avvale di spazi destinati a magazzini e/o depositi (42 mq).

L'offerta è costituita perlopiù da prodotti lattiero caseari e uova (62% dei ricavi) e da carni stagionate e insaccate (25%).

La modalità di acquisto principale è quella da commercianti all'ingrosso (72% degli approvvigionamenti).

L'area di svolgimento dell'attività si estende nella maggior parte dei casi dall'ambito comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita nel 46% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 2 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE ITINERANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI LATTIERO CASEARI E SALUMI**

**NUMEROSITÀ: 793**

La forma giuridica delle aziende appartenenti a questo cluster è perlopiù la ditta

individuale (92% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

L'attività viene svolta prevalentemente in forma itinerante per 160 giorni l'anno. Il 53% dei soggetti si avvale di 53 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'offerta è costituita nella maggior parte dei casi da prodotti lattiero caseari e uova (68% dei ricavi) e da carni stagionate e insaccate (12%).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente presso commercianti all'ingrosso (66% degli acquisti) e produttori (29%).

L'area di svolgimento dell'attività è prevalentemente provinciale e regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 3 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI CARNI FRESCHE, CONGELATE E SURGELATE**

#### **NUMEROSITÀ: 663**

Le aziende appartenenti a questo cluster presentano forma giuridica soprattutto di ditta individuale (82% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da uno o due addetti.

L'attività viene svolta nella maggior parte dei casi su 3 posteggi fissi per 256 giorni l'anno, mentre nel 12% dei casi in maniera itinerante per 148 giorni l'anno. La superficie dei posteggi assegnati in concessione è di 20 mq, inoltre gli spazi destinati a magazzini e/o depositi sono pari a 38 mq.

Si tratta di imprese che vendono prevalentemente carni fresche, congelate e surgelate (94% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati in larga parte presso commercianti all'ingrosso (83% degli acquisti).

L'area di svolgimento dell'attività talvolta si estende dal livello comunale fino al regionale.

La dotazione di beni strumentali consiste nel 32% dei casi in un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

### **CLUSTER 4 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FRUTTA, VERDURA E ORTAGGI**

#### **NUMEROSITÀ: 8.771**

Le aziende appartenenti a questo cluster presentano perlopiù forma giuridica di ditta individuale (91% dei soggetti) con una struttura composta in genere da un addetto.

L'attività viene svolta nella maggior parte dei casi su 2 o 3 posteggi fissi per 246 giorni l'anno. La superficie dei posteggi assegnati in concessione è di 20 mq, mentre nel 31% dei casi gli spazi destinati a magazzini e/o depositi sono pari a 55 mq.

Si tratta di imprese che vendono principalmente frutta, verdura e ortaggi (79% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati presso commercianti all'ingrosso (94% degli acquisti).

L'area di svolgimento dell'attività è nella maggior parte dei casi comunale e provinciale.

La dotazione di beni strumentali è piuttosto esigua, infatti si rileva la presenza di un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 5 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE ITINERANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FRUTTA, VERDURA E ORTAGGI**

**NUMEROSITÀ: 4.666**

La forma giuridica delle aziende appartenenti a questo cluster è quasi esclusivamente la ditta individuale (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

L'attività viene svolta per 181 giorni l'anno in maniera itinerante. Il 28% dei soggetti utilizza 48 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'offerta è costituita prevalentemente da frutta, verdura e ortaggi (72% dei ricavi).

Il 92% degli acquisti viene effettuato attraverso commercianti all'ingrosso.

L'attività è svolta perlopiù in un ambito che va dal livello comunale al regionale.

I beni strumentali di cui le aziende del cluster si dotano consistono nella maggior parte dei casi in un solo automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 6 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI CONFEZIONATI, CONSERVATI, SECCHI E SCATOLAME**

**NUMEROSITÀ: 1.829**

Le aziende appartenenti a questo cluster presentano in prevalenza forma giuridica di ditta individuale (91% dei soggetti) con una struttura composta nella maggior parte dei casi da un addetto.

L'attività viene svolta prevalentemente su 3 o 4 posteggi fissi per 243 giorni l'anno. La superficie dei posteggi assegnati in concessione è pari a 22 mq. Inoltre, il 46% dei soggetti si avvale di 64 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

Le aziende appartenenti a questo cluster ottengono l'85% dei ricavi dalla vendita di prodotti alimentari confezionati, conservati, secchi e scatolame.

L'85% degli acquisti viene effettuato presso commercianti all'ingrosso.

L'ambito in cui le aziende operano varia dal livello comunale al regionale.

La dotazione di beni strumentali è limitata nel 51% dei casi ad un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 7 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE ITINERANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI CONFEZIONATI, CONSERVATI, SECCHI E SCATOLAME**

**NUMEROSITÀ: 1.371**

La forma giuridica delle aziende appartenenti a questo cluster è nella maggior parte dei casi la ditta individuale (95% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

A questo gruppo appartengono prevalentemente ambulanti che svolgono l'attività in maniera itinerante per 159 giorni l'anno. Nel 42% dei casi si rileva la presenza di spazi destinati a magazzini e/o depositi pari a 53 mq.

L'offerta è costituita principalmente da prodotti alimentari confezionati, conservati, secchi e scatolame (86% dei ricavi).

L'83% degli acquisti viene effettuato attraverso commercianti all'ingrosso.

L'attività è svolta perlopiù in un ambito che va dal livello comunale al regionale.

La dotazione strumentale è costituita nella maggior parte dei casi da un solo automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 8 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI DI GASTRONOMIA (PANINI, TRAMEZZINI, ECC.)**

**NUMEROSITÀ: 842**

Le aziende appartenenti a questo cluster presentano in prevalenza forma giuridica di ditta individuale (85% dei soggetti) con una struttura composta da uno o due addetti.

L'attività viene svolta nella maggior parte dei casi su posteggi fissi per 188 giorni l'anno, mentre nel 51% dei casi si rileva la presenza di ambulanti itineranti (119 giorni l'anno). Il posteggio assegnato in concessione risulta pari a 24 mq. Inoltre, il 40% dei soggetti si avvale di 60 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi. L'88% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti di gastronomia (panini, tramezzini, etc.).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (81% degli approvvigionamenti).

L'ambito in cui le aziende operano nella maggior parte dei casi si estende dal livello comunale al regionale.

La dotazione di beni strumentali nel 45% dei casi è limitata ad un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 9 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI DI GASTRONOMIA (PANINI, TRAMEZZINI, ECC.) E BEVANDE**

**NUMEROSITÀ: 1.145**

L'86% dei soggetti appartenenti a questo cluster opera sotto forma di ditta individuale con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

I soggetti appartenenti a questo gruppo svolgono l'attività prevalentemente su posteggi fissi (nel 73% dei casi per 203 giorni l'anno) e talvolta in maniera itinerante (nel 58% per 134). Gli spazi destinati a magazzini e/o depositi sono pari a 43 mq per il 22% dei soggetti. La merce commercializzata consiste perlopiù in prodotti di gastronomia (panini, tramezzini, ecc.) (46% dei ricavi) e bevande (33%).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (88% degli approvvigionamenti).

L'ambito in cui queste aziende operano il più delle volte è rappresentato dal livello comunale e provinciale.

La dotazione di beni strumentali è costituita nel 47% dei casi da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 10 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI BEVANDE**

**NUMEROSITÀ: 926**

L'87% dei soggetti appartenenti a questo cluster opera sotto forma di ditta individuale con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

A questo gruppo appartengono sia ambulanti prevalentemente itineranti (nel 73% dei casi per 226 giorni) che soggetti operanti perlopiù su posteggi fissi (nel 26% dei casi per 208 giorni). Lo spazio destinato a magazzini e/o depositi è pari a 104 mq.

La merce commercializzata è rappresentata principalmente da bevande (92% dei ricavi).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (62% degli approvvigionamenti) e in misura minore da produttori (33%).

L'ambito in cui queste aziende operano il più delle volte si estende dal livello comunale a quello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 11 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PESCE FRESCO**

**NUMEROSITÀ: 1.956**

La ditta individuale è la forma prevalente delle aziende appartenenti a questo cluster (90% dei soggetti) con una struttura composta in genere da un addetto.

L'attività viene svolta principalmente su posteggi fissi (nell'80% dei casi per 220 giorni l'anno) mentre nel 35% dei casi in maniera itinerante per 156 giorni l'anno. Il numero di posteggi assegnati in concessione è pari a 2 con una superficie di 13 mq. Inoltre, si rileva la presenza nel 24% dei casi di 42 mq di spazi destinati a magazzini e/o depositi.

L'offerta è costituita quasi esclusivamente da pesce fresco (99% dei ricavi).

Il canale di approvvigionamento principale è rappresentato dai commercianti all'ingrosso (89% degli acquisti).

I soggetti del cluster operano all'interno di un ambito che si estende dal livello comunale al regionale.

La dotazione di beni strumentali è limitata ad un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 12 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PESCE FRESCO E PRODOTTI SURGELATI E CONGELATI**

##### **NUMEROSITÀ: 272**

La ditta individuale è la forma prevalente delle aziende appartenenti a questo cluster (85% dei soggetti) con una struttura composta da 2 addetti, di cui un dipendente nel 22% dei casi.

L'attività viene svolta principalmente su posteggi fissi (nell'87% dei casi per 225 giorni l'anno) e marginalmente in forma itinerante (nel 32% per 128). Il numero dei posteggi assegnati in concessione è pari a 3, con una superficie di 20 mq. Il 50% dei soggetti utilizza spazi destinati a magazzini e/o depositi pari a 70 mq.

Il 56% dei ricavi deriva dalla vendita di pesce fresco mentre il 33% da prodotti surgelati e congelati.

Gli approvvigionamenti avvengono prevalentemente attraverso commercianti all'ingrosso (87% degli acquisti).

L'area di mercato di riferimento si estende fino a livello regionale.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 13 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI SURGELATI E CONGELATI**

##### **NUMEROSITÀ: 96**

L'85% dei soggetti appartenenti a questo cluster opera sotto forma di ditta individuale con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Le realtà appartenenti a questo gruppo svolgono la propria attività principalmente su posteggi fissi (per 198 giorni l'anno). I posteggi assegnati in concessione sono generalmente 2 di dimensioni pari a 15 mq. Inoltre il 25% dei soggetti possiede spazi destinati a magazzini e/o depositi di 61 mq.

L'offerta è rappresentata perlopiù da prodotti surgelati e congelati (92% dei ricavi).

L'approvvigionamento avviene prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (90% degli acquisti).

L'area di mercato in cui operano si estende nella maggior parte dei casi dal livello comunale al regionale.

Il 44% dei soggetti presenta un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

#### **CLUSTER 14 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE ITINERANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ALIMENTARI SURGELATI E CONGELATI**

##### **NUMEROSITÀ: 90**

Le aziende di questo cluster operano nell'87% dei casi come ditte individuali con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

L'attività in genere viene svolta in forma itinerante per 215 giorni. Inoltre, il 36% dei soggetti possiede spazi destinati a magazzini e/o depositi (92 mq).

I prodotti commercializzati sono rappresentati principalmente da prodotti surgelati e congelati (90% dei ricavi).

L'acquisto dei prodotti avviene prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (75% degli approvvigionamenti) e marginalmente da produttori (nel 40% dei casi il 56% degli approvvigionamenti).

L'area di mercato presidiata è rappresentata nella maggior parte dei casi dal livello provinciale e regionale.

I beni strumentali sono costituiti da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 15 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI DA FORNO, CIOCCOLATO E DOLCIUMI, PASTICCERIA**

### **NUMEROSITÀ: 438**

Il 90% dei soggetti appartenenti a questo cluster opera sotto forma di ditta individuale con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

A questo gruppo appartengono soprattutto gli ambulanti che operano su 4 o 5 posteggi fissi per 233 giorni l'anno. Le dimensioni dei posteggi assegnati in concessione risultano pari a 26 mq. Inoltre, il 52% dei soggetti possiede spazi destinati a magazzini e/o depositi di 63 mq.

Tra le merceologie commercializzate prevalgono prodotti da forno, cioccolato e dolci, pasticceria (88% dei ricavi).

L'approvvigionamento dei prodotti avviene perlopiù tramite commercianti all'ingrosso (79% degli acquisti) e nel 43% dei casi da produttori (38% degli acquisti).

L'area di mercato si estende nella maggior parte dei casi dal livello comunale al regionale.

I beni strumentali sono costituiti da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 16 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI DA FORNO, CIOCCOLATO E DOLCIUMI, PASTICCERIA**

### **NUMEROSITÀ: 478**

Le aziende appartenenti a questo cluster presentano perlopiù forma giuridica di ditta individuale (93% dei soggetti) con una struttura composta da un addetto.

A questo gruppo appartengono prevalentemente ambulanti itineranti (113 giorni l'anno), inoltre il 34% dei soggetti esercita la propria attività su posteggio fisso per 112 giorni l'anno. Il 41% dei soggetti utilizza spazi destinati a magazzini e/o depositi pari a 44 mq.

L'offerta è rappresentata principalmente da prodotti da forno, cioccolato e dolci, pasticceria (88% dei ricavi).

L'acquisto dei prodotti avviene nella maggior parte dei casi tramite commercianti all'ingrosso (78% degli approvvigionamenti) e in misura minore da produttori (nel 36% dei casi il 54% degli approvvigionamenti).

L'area di mercato di riferimento si estende perlopiù dal livello provinciale al pluriregionale.

I beni strumentali sono costituiti da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

## **CLUSTER 17 – AMBULANTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI GELATI**

### **NUMEROSITÀ: 209**

La ditta individuale è la forma prevalente delle aziende appartenenti a questo cluster (89% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

A questo gruppo appartengono sia ambulanti itineranti (nel 79% per 144) che soggetti operanti generalmente su posteggi fissi (nel 33% dei casi per 160 giorni l'anno). Inoltre, il 45% dei soggetti possiede spazi destinati a magazzini e/o depositi di 45 mq.

Le aziende appartenenti al cluster vendono prevalentemente gelati (88% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati perlopiù presso commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

L'area di mercato di riferimento nella maggior parte dei casi è rappresentata da quella comunale e provinciale.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

**CLUSTER 18 – AMBULANTI PREVALENTEMENTE A POSTEGGIO FISSO UBICATI IN PROSSIMITÀ DI EDIFICI RELIGIOSI, SITI ARCHEOLOGICI E MONUMENTI**

**NUMEROSITÀ: 158**

Le aziende appartenenti a questo cluster presentano in prevalenza forma giuridica di ditta individuale (87% dei soggetti) con una struttura composta generalmente da un addetto.

Le aziende appartenenti a questo cluster sono localizzate in prossimità di edifici religiosi meta di pellegrinaggio, piuttosto che di siti archeologici, monumenti o altri luoghi di interesse nazionale.

L'attività svolta è prevalentemente a posteggio fisso (233 giorni l'anno) ed è esercitata su un numero di posteggi pari a 2. I posteggi assegnati in concessione presentano una superficie pari a 13 mq. Gli spazi destinati a magazzini e/o depositi sono di 34 mq per il 32% dei soggetti.

L'offerta è piuttosto articolata infatti tra i prodotti in assortimento ritroviamo perlopiù bevande (20% dei ricavi), prodotti alimentari confezionati, conservati, secchi e scatolame (nel 39% dei casi il 39% dei ricavi), gastronomia (panini, tramezzini, ecc.) (nel 37% il 40%) e frutta, verdura e ortaggi (nel 20% il 75%).

L'approvvigionamento avviene prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (84% degli acquisti).

L'area di mercato di riferimento nella maggior parte dei casi è quella comunale.

La dotazione di beni strumentali è costituita principalmente da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

---

## SUB ALLEGATO 10.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

### QUADRO B:

- Metri quadri di posteggio assegnato in concessione
- Numero giorni di esercizio dell'attività nell'anno
- Attività itinerante: Giorni di svolgimento dell'attività itinerante su sedi improprie
- Attività itinerante: Giorni di svolgimento dell'attività in fiere e sagre

### QUADRO D:

- Settori merceologici: Bevande
- Altri elementi dell'attività: Automarket attrezzati
- Altri elementi specifici: Ubicazione in prossimità di edifici religiosi meta di pellegrinaggio
- Altri elementi specifici: Ubicazione in prossimità di siti archeologici, monumenti o altri luoghi di interesse nazionale
- Modalità di vendita: Ricavi derivanti dalla vendita ambulante a posteggio fisso
- Modalità di vendita: Ricavi derivanti dalla vendita ambulante a posteggio mobile

### TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Alimentari: 001 Prodotti alimentari confezionati, conservati, secchi e scatolame
- Alimentari: 002 Gastronomia (panini, tramezzini, ecc.)
- Alimentari: 003 Prodotti alimentari surgelati e congelati
- Alimentari: 005 Frutta, verdura e ortaggi
- Alimentari: 006 Carni fresche, congelate e surgelate
- Alimentari: 007 Carni stagionate e insaccate
- Alimentari: 008 Pesce fresco
- Alimentari: 009 Prodotti lattiero-caseari e uova
- Alimentari: 010 Prodotti da forno, cioccolato e dolci, pasticceria
- Alimentari: 011 Gelateria

## SUB ALLEGATO 10.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** =  $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili}^7)$ ;
- **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 giornaliero per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo})/(\text{Numero addetti non dipendenti ponderato} *312^8)$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto giornaliero per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto}) / (\text{Numero addetti ponderato} *312^9)$ .

---

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

<sup>8</sup> 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 complessivo di giorni di attività nel corso del periodo d'imposta.

Numero addetti non dipendenti ponderato = (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 ponderato = (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

<sup>9</sup> 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 complessivo di giorni di attività nel corso del periodo d'imposta.

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

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

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso);
- **Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili** = Ammortamenti per beni strumentali mobili + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria;
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine operativo lordo** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + 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 10.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto giornaliero per addetto		Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	6°	nessuno	4°	19°
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	3°	19°
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	3°	19°
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	3°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	7°	nessuno	5°	19°
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	4°	19°
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	4°	19°
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	4°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	2°	19°
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	4°	19°
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13°	nessuno	3°	19°
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	3°	19°
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	3°	19°
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	3°	19°
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	3°	19°
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	4°	19°
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	2°	19°
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	11°	nessuno	4°	19°
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	3°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno	2°	19°
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	3°	19°
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	9°	nessuno	2°	19°
12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	2°	19°
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	2°	19°
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	13°	nessuno	3°	19°
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13°	nessuno	2°	19°
14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	2°	19°
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	3°	19°
15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	2°	19°
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10°	nessuno	3°	19°
16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	2°	19°
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13°	nessuno	3°	19°
17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	11°	nessuno	4°	19°
18	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	8°	nessuno	2°	19°
18	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	12°	nessuno	3°	19°

**SUB ALLEGATO 10.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico		Valore aggiunto giornaliero per addetto		Margine operativo lordo giornaliero per addetto non dipendente	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	174,44	1,24	3,87	46,29	234,48	46,29	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	174,44	1,26	4,38	53,46	234,48	53,46	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	182,74	1,28	4,23	47,47	234,48	47,47	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	182,74	1,28	4,23	55,22	234,48	55,22	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	52,02	1,24	4,41	42,92	289,53	42,92	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	52,02	1,27	4,41	50,78	289,53	50,78	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	45,38	1,28	2,46	46,5	234,48	46,5	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	45,38	1,29	2,46	55,18	234,48	55,18	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	40,74	1,29	2,82	48,64	234,48	48,64	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	40,74	1,31	2,82	58,33	234,48	58,33	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	225,1	1,24	2,21	49,78	187,52	49,78	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	225,1	1,27	2,25	54,57	187,52	54,57	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	239,89	1,28	3,31	54,35	187,52	54,35	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	239,89	1,3	3,31	66,26	187,52	66,26	99999
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	123,07	1,51	4,27	48,71	188,35	48,71	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	123,07	1,52	4,27	57,37	188,35	57,37	99999
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	210,38	1,59	4,07	55,86	233,5	55,86	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	210,38	1,65	4,78	60,45	233,5	60,45	99999
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	219	1,32	3,09	48,72	233,5	48,72	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	219	1,34	3,3	57,85	233,5	57,85	99999
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	23,38	1,26	4,63	52,21	233,5	52,21	99999
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	22,22	1,26	4,63	63,36	233,5	63,36	99999
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	113,86	1,24	3,75	52,96	218,88	52,96	99999

12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	113,81	1,25	3,75	63,68	233,24	63,68	99999
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	184,57	1,26	2,94	53,89	220,45	53,89	99999
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	184,57	1,27	2,94	62,49	220,45	62,49	99999
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	184,57	1,28	3,46	44,78	178,76	44,78	99999
14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	184,57	1,31	3,46	59,85	178,76	59,85	99999
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	192,72	1,32	5,4	52,64	230,67	52,64	99999
15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	192,72	1,32	5,4	57,48	294,83	57,48	99999
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	202,59	1,43	5,61	70,98	230,67	70,98	99999
16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	202,59	1,47	5,61	80,04	294,83	80,04	99999
17	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	189,28	1,61	6,79	46,4	235,93	46,4	99999
17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	189,28	1,64	6,79	66,2	235,93	66,2	99999
18	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	0	176,35	1,46	5,12	48,2	200,2	48,2	99999
18	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	0	176,35	1,42	5,12	51,4	200,2	51,4	99999

**SUB ALLEGATO 10.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

<b>INDICATORE</b>	<b>CLUSTER</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Soglia massima</b>
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	19,64
	2	Tutti i soggetti	20,63
	3	Tutti i soggetti	19,32
	4	Tutti i soggetti	20,92
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	20,03
	8	Tutti i soggetti	20,82
	9	Tutti i soggetti	20,00
	10	Tutti i soggetti	21,08
	11	Tutti i soggetti	20,15
	12	Tutti i soggetti	20,05
	13	Tutti i soggetti	20,00
	14	Tutti i soggetti	19,57
	15	Tutti i soggetti	20,98
	16	Tutti i soggetti	20,98
	17	Tutti i soggetti	19,41
	18	Tutti i soggetti	20,85
Durata delle scorte (in giorni)	1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	174,44
	1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	174,44
	2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	182,74
	2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	182,74
	3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	52,02
	3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	52,02
	4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	45,38
	4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	45,38
	5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	40,74
	5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	40,74
	6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	225,10
	6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	225,10
	7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	239,89
	7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	239,89
	8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	123,07
	8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	123,07
	9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	210,38
	9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	210,38
	10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	219,00
	10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	219,00
	11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	23,38
	11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	22,22
	12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	113,86

	12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	113,81
	13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	184,57
	13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	184,57
	14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	184,57
	14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	184,57
	15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	192,72
	15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	192,72
	16	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	202,59
	16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	202,59
	17	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	189,28
	17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	189,28
	18	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	176,35
	18	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	176,35
	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti
2		Tutti i soggetti	5,69
3		Tutti i soggetti	7,03
4		Tutti i soggetti	6,05
5		Tutti i soggetti	5,33
6		Tutti i soggetti	6,69
7		Tutti i soggetti	6,44
8		Tutti i soggetti	9,55
9		Tutti i soggetti	9,78
10		Tutti i soggetti	5,07
11		Tutti i soggetti	5,18
12		Tutti i soggetti	5,29
13		Tutti i soggetti	4,90
14		Tutti i soggetti	3,76
15	Tutti i soggetti	9,58	
16	Tutti i soggetti	11,21	
17	Tutti i soggetti	5,25	
18	Tutti i soggetti	7,62	

**SUB ALLEGATO 10.G - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

<b>VARIABILI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0374	0,0302	0,0323	0,0417	0,0306	0,0495
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1444	1,1241	1,1413	1,1601	1,1767	1,1098
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi + 10)	2.123,3299	2.033,3295	2.171,7465	1.745,1187	1.702,1874	2.121,7825
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio)	9.148,6445	10.423,3392	9.419,4753	6.752,0443	7.509,8996	11.985,3728
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	4.987,5785	10.423,3392	9.419,4753	6.752,0443	7.509,8996	11.985,3728
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,5631	0,8693	0,7166	0,5832	0,6210	0,7952
Spese per acquisti di servizi	0,9213	0,7272	0,8976	0,9923	0,7863	1,2350
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,3685	0,7272	0,5479	0,5291	0,5257	0,6616
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla categoria merceologica "Prodotti alimentari confezionati, conservati, secchi e scatolame"	-	-	-	-0,0802	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla categoria merceologica "Carni stagionate e insaccate"	-	0,0548	-	-	-	-

- 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.

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0309	-	-	-0,0246	-0,0288	-0,0386
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del Commercio</i>	0,0129	0,0262	0,0252	0,0189	0,0204	0,0184
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 4 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0309	-	-	-0,0246	-0,0288	-0,0386
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del Commercio</i>	0,0129	0,0262	0,0252	0,0189	0,0204	0,0184

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### **Arece della Territorialità del commercio**

*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

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0599	0,0243	0,0218	0,1037	0,0425	0,0212
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1420	1,2546	1,3935	1,1324	1,1561	1,1767
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi + 10)	1.887,5024	2.786,5529	2.125,5698	1.751,7267	1.397,6085	1.315,1736
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio)	13.899,2166	8.176,6519	12.098,2975	4.560,3415	7.593,5498	6.058,7365
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	13.899,2166	8.176,6519	12.098,2975	4.560,3415	7.593,5498	6.058,7365
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8746	0,8018	0,7900	0,8892	0,7143	0,5666
Spese per acquisti di servizi	1,1024	1,0383	1,2593	1,2207	1,3766	0,8859
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,7679	1,0006	1,0256	0,8351	0,3165	0,8859
Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alle categorie merceologiche "Acque gassate e minerali" e "Bevande analcoliche, succhi e sciroppi"	-	-	0,1834	-	-	-

- 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.

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 7</b>	<b>CLUSTER 8</b>	<b>CLUSTER 9</b>	<b>CLUSTER 10</b>	<b>CLUSTER 11</b>	<b>CLUSTER 12</b>
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0313	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del Commercio</i>	-	-	0,0517	0,0320	0,0088	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 4 della Territorialità del Commercio</i>	-0,0313	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del Commercio</i>	-	-	0,0517	0,0320	0,0088	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### **Aree della Territorialità del commercio**

*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

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0680	0,1069	0,0462	0,0607	0,1885	0,0954
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1499	1,1918	1,0810	1,1281	1,4198	1,2207
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi + 10)	1.312,9152	1.174,9537	2.663,1415	2.597,5054	1.093,8994	1.920,2014
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio)	-	-	9.411,2120	15.624,6330	-	15.553,1810
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	-	-	9.411,2120	15.624,6330	-	15.553,1810
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,4717	0,6980	0,7126	1,2776	0,6309	0,9030
Spese per acquisti di servizi	1,4717	0,6980	1,6480	1,2776	0,6309	0,9030
Altri costi per servizi e Costi per il godimento di beni di terzi acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	1,4717	0,6980	0,6264	1,2776	0,6309	0,9030

- 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.

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 13</b>	<b>CLUSTER 14</b>	<b>CLUSTER 15</b>	<b>CLUSTER 16</b>	<b>CLUSTER 17</b>	<b>CLUSTER 18</b>
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 della Territorialità del Commercio</i>	-	-	0,0451	0,1017	0,1890	-
Correttivo da applicare al coefficiente del (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 5 della Territorialità del Commercio</i>	-	-	0,0451	0,1017	0,1890	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

**Aree della Territorialità del commercio**

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

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