

ALLEGATO 3

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM06A

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 UM06A, evoluzione dello studio TM06A.

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

- 47.19.20 - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici;
- 47.42.00 - Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati;
- 47.43.00 - Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati;
- 47.53.11 - Commercio al dettaglio di tende e tendine;
- 47.54.00 - Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati;
- 47.59.20 - Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame;
- 47.59.30 - Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione;
- 47.59.40 - Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico;
- 47.59.99 - Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca;
- 47.63.00 - Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati.

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 TM06A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 35.212.

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 3.199 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 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 alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati (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 32.013.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 3A)¹.

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).

¹ Nella fase di cluster analysis, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

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.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica² di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. La distribuzione dell'indicatore “Durata delle scorte” è stata costruita distintamente anche in base alla presenza/assenza di personale dipendente; la distribuzione dell'indicatore “Ricarico” è stata costruita distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”³ che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

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

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 3.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”⁴. 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).

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, del livello di concorrenza con la GDO e del mercato potenziale nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati 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”, dello

² Nella terminologia statistica, si definisce “distribuzione ventilica” l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

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

⁴ Il metodo stepwise unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione forward (“in avanti”) e la regressione backward (“indietro”). La regressione forward prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione backward inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo stepwise, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

studio “Il livello della concorrenza con la GDO a livello comunale” e dello studio “Il livello del mercato potenziale a livello comunale”⁵.

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 3.H 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 3.A).

Nel Sub Allegato 3.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 per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori “Ricarico”, “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della “territorialità del commercio

⁵ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

a livello comunale”; per l’indicatore “Durata delle scorte” è stata analizzata la distribuzione ventile differenziata per gruppo omogeneo e in base alla presenza/assenza di personale dipendente.

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” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 3.C e nel Sub Allegato 3.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 con i 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 degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Durata delle scorte;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.*

Per ciascuno di questi indicatori 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.

Ai fini della individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi”, “Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi”, “Durata delle scorte” e “Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi” sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo e per l’indicatore “Durata delle scorte” anche in base alla presenza/assenza di personale dipendente. 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 3.C e nel Sub Allegato 3.F.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni strumentali mobili” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”⁶.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni strumentali mobili” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti 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 1,0223).

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 in proprietà”, e l’ammontare degli “Ammortamenti per beni strumentali mobili”.

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”⁶.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte dei canoni 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 0,2517).

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 relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e l’ammontare dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”.

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE NON FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

L’indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria” viene aggiunto al “Valore dei beni strumentali mobili”⁷ utilizzato ai fini dell’analisi di congruità.

Il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica⁸.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale⁹ viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

⁶ La variabile viene normalizzata all’anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d’imposta.

⁷ 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.

⁸ 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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

⁹ L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- Il valore calcolato dell’indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- Il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali¹⁰, 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 economica¹¹.

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando assume un valore non superiore a zero. In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i ricavi dichiarati dal contribuente per il valore mediano dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tale valore mediano è calcolato distintamente per gruppo omogeneo (vedi tabella 1).

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica¹².

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il valore mediano viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

¹⁰ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

¹¹ 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.

¹² 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 costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

Tabella 1 – Valori mediani dell’incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi

Cluster	Valore mediano
1	62,70
2	57,64
3	57,59
4	59,89
5	58,44
6	66,28
7	71,98
8	64,27
9	75,95
10	68,35
11	77,50
12	65,61
13	72,14
14	68,48

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 posizioni 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 2).

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il coefficiente viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,3140
2	1,3613
3	1,2968
4	1,1361
5	1,3254
6	1,2214
7	1,1679
8	1,1741
9	1,1082
10	1,2560
11	1,0790
12	1,1758
13	1,1051
14	1,1833

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%¹³.

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 3.G vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 3.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

¹³ 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 3.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Il presente studio analizza il comparto del commercio al dettaglio di elettrodomestici, materiale elettrico e per l'illuminazione, articoli per la casa, telefonia, apparecchi e supporti audio/video, macchine per cucire e per maglieria.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- specializzazione dell'assortimento;
- dimensione e struttura del punto vendita;
- servizi offerti.

Le principali merceologie per le quali è stata riscontrata una specializzazione marcata e/o prevalente degli esercizi commerciali sono: casalinghi ed articoli per la casa (cluster 1 e 8); articoli da regalo, cristallerie e vasellame (cluster 2); complementi d'arredo e mobili (cluster 3); macchine per cucire e per maglieria (cluster 5); elettrodomestici (cluster 7 e 11); telefonia (cluster 9); casalinghi, articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (cluster 10); materiale elettrico ed apparecchi per l'illuminazione (cluster 12); supporti musicali e video (cluster 14).

I punti vendita sono stati differenziati anche sulla base della dimensione e della struttura: sia per i negozi specializzati nella vendita di casalinghi ed articoli per la casa che nella vendita di elettrodomestici sono stati individuati quelli di piccola dimensione (cluster 1 e 7) e quelli di più grandi dimensioni (cluster 8 e 11). L'aspetto dimensionale ha permesso di distinguere, inoltre, i negozi despecializzati di piccole dimensioni (cluster 6) dalle grandi superfici multispecializzate (cluster 13).

Sulla base dei servizi offerti alla clientela è stato possibile individuare i punti vendita che offrono il servizio di installazione, assistenza o riparazione (cluster 4).

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

CLUSTER 1 – PUNTI VENDITA DI PICCOLE DIMENSIONI DI CASALINGHI ED ARTICOLI PER LA CASA

NUMEROSITÀ: 3.499

Questo cluster raggruppa i punti vendita il cui assortimento è incentrato sui casalinghi (49% dei ricavi) ma comprendono nella gamma di offerta anche gli articoli da regalo (16%), la cristalleria ed il vasellame (11%) e gli articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (15% dei ricavi per il 39% dei soggetti). Il 22% delle imprese offre anche il servizio di lista nozze dal quale ottiene il 18% dei ricavi.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati alla vendita (76 mq) e locali destinati a magazzino (24 mq); l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

All'interno del negozio, organizzato nel 79% dei casi sotto forma di ditta individuale, opera quasi sempre il solo titolare.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto da commercianti all'ingrosso (79% degli acquisti).

CLUSTER 2 – NEGOZI DI ARTICOLI DA REGALO, CRISTALLERIE E VASELLAME

NUMEROSITÀ: 5.180

I negozi di questo cluster si contraddistinguono per la composizione dell'offerta che comprende principalmente articoli da regalo (56% dei ricavi) e cristallerie e vasellame (25%). Il 29% dei soggetti ottiene un quarto circa dei ricavi dalla composizione di liste nozze.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (63 mq) e da locali destinati a magazzino (18 mq); l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Gli operatori di questo cluster sono organizzati prevalentemente sotto forma di ditta individuale (75% dei casi) e nell'attività è solitamente impiegato il solo titolare.

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da commercianti all'ingrosso (62% del totale).

CLUSTER 3 - NEGOZI DI COMPLEMENTI D'ARREDO E MOBILI

NUMEROSITÀ: 1.770

Gli esercizi commerciali appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento composto soprattutto da complementi d'arredo (49% dei ricavi) e mobili (17%); completano l'offerta gli articoli da regalo (14% dei ricavi).

I locali destinati alla vendita occupano 91 mq, quelli destinati al magazzino 31 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (67% dei casi) in cui di frequente opera il solo titolare.

Gli acquisti vengono effettuati da commercianti all'ingrosso (53% del totale), da produttori (35%) e, nel 15 % dei casi, da importatori (36%).

CLUSTER 4 – PUNTI VENDITA DI ELETTRODOMESTICI ED ELETTRONICA CHE OFFRONO IL SERVIZIO DI INSTALLAZIONE, ASSISTENZA O RIPARAZIONE

NUMEROSITÀ: 1.078

I punti vendita raggruppati in questo cluster si distinguono per l'erogazione del servizio di installazione, assistenza e riparazione (29% dei ricavi).

L'assortimento comprende apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video (17% dei ricavi), piccoli elettrodomestici (7%), materiale elettrico (16% dei ricavi per il 48% dei soggetti) e grandi elettrodomestici (24% per il 46%).

I locali destinati alla vendita coprono una superficie di 65 mq ed i locali destinati a magazzino 39 mq; il servizio di riparazione avviene avvalendosi di un laboratorio di 25 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate soprattutto sotto forma di ditta individuale (60% dei casi) ed occupano 2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (65% del totale) ma anche rivolgendosi direttamente a produttori (il 44% degli acquisti per la metà dei soggetti) ed a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (53% per il 12%).

Si segnala che oltre la metà dei soggetti dispone di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 5 – NEGOZI DI MACCHINE PER CUCIRE E PER MAGLIERIA

NUMEROSITÀ: 407

I negozi appartenenti a questo cluster sono specializzati nella vendita di macchine per cucire e per maglieria (88% dei ricavi). Il 14% delle imprese è concessionario/esclusivista di marchi a distribuzione selettiva. Tra i servizi prestati si rileva la permuta dell'usato effettuata da un terzo delle imprese.

Le dimensioni dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono inferiori alla media del settore (52 mq) ed i locali destinati a magazzino coprono una superficie di 24 mq. La metà circa dei punti vendita dispone di 5 metri lineari di vetrine e nel 44% dei casi è presente un laboratorio per le riparazioni di 17 mq.

La natura giuridica prevalente è la ditta individuale (76% dei casi) in cui di frequente opera il solo titolare.

La metà circa degli acquisti avviene rivolgendosi a grossisti, l'altra metà tramite approvvigionamento diretto dal produttore.

CLUSTER 6 – PUNTI VENDITA DESPECIALIZZATI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 3.281

Il presente cluster raggruppa i punti vendita con offerta diversificata che comprende materiale elettrico (11% dei ricavi), piccoli elettrodomestici (10%), apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video (12% dei ricavi per il 45% dei soggetti), casalinghi (16% per il 42%), grandi elettrodomestici (16% per il 36%).

Si tratta di negozi di piccole dimensioni: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce hanno un'ampiezza di 58 mq, i locali destinati a magazzino 23 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 2-3 metri lineari.

La forma giuridica più frequentemente adottata è la ditta individuale (75% dei casi) e nell'attività è solitamente impiegato il solo titolare.

L'approvvigionamento avviene prevalentemente da commercianti all'ingrosso (75% degli acquisti).

CLUSTER 7 – NEGOZI DI ELETTRODOMESTICI DI PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 4.142

Al cluster appartengono i negozi specializzati nella vendita di elettrodomestici: grandi elettrodomestici (29% dei ricavi), apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video (29%), piccoli elettrodomestici (18%) e climatizzatori (12% dei ricavi per il 39% dei soggetti).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati alla vendita (73 mq) e locali destinati a magazzino (24 mq); nella metà circa dei casi l'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

Il 70% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (63% del totale) ma anche direttamente da produttori (47% degli acquisti per il 46% dei soggetti) e da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (69% per il 17%).

Il 10% dei soggetti è associato/affiliato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto.

CLUSTER 8 – NEGOZI DI CASALINGHI ED ARTICOLI PER LA CASA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 774

I punti vendita di questo cluster presentano un'offerta composta da casalinghi (33% dei ricavi), articoli regalo (21%), cristallerie e vasellame (18%) e complementi d'arredo (7%). La metà dei soggetti offre il servizio di lista nozze (28% dei ricavi).

Rispetto all'universo delle imprese considerate, si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono una superficie di 254 mq, i locali destinati a magazzino 139 mq e nella metà dei casi è presente un ufficio di 16 mq. L'esposizione fronte strada si estende su 11 metri lineari.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di persone nel 42% dei casi e di capitali nel 26%); gli addetti impiegati sono 4 (tra i quali un lavoratore dipendente).

Gli acquisti vengono effettuati da commercianti all'ingrosso (47% del totale), da produttori (38%) ed in alcuni casi tramite importatori (25% del totale per il 28% dei soggetti).

CLUSTER 9 - NEGOZI DI TELEFONIA

NUMEROSITÀ: 3.785

Il cluster raggruppa i negozi specializzati nella vendita di prodotti di telefonia: telefoni cellulari (62% dei ricavi), accessori per telefoni cellulari (15%), telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax (6%). Il 9% delle imprese è concessionario/esclusivista di marchi a distribuzione selettiva.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (56 mq) e da locali destinati a magazzino (17 mq); l'esposizione fronte strada si estende su 3-4 metri lineari.

Le imprese appartenenti al cluster sono organizzate in forma di ditta individuale nel 51% dei casi e di società nel 49%; il numero di addetti è pari a 2.

Il 19% dei soggetti dichiara di essere in franchising/affiliato.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (50% del totale) e da gestori di servizi di telefonia cellulare (36%).

CLUSTER 10 - NEGOZI DI CASALINGHI, ARTICOLI ED ACCESSORI PER L'IGIENE E LA PULIZIA DELLA CASA

NUMEROSITÀ: 2.710

Gli esercizi commerciali di questo cluster si contraddistinguono per la focalizzazione dell'assortimento su casalinghi (46% dei ricavi) ed articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (43%).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (64 mq) e da locali destinati a magazzino (32 mq nel 51% dei casi). L'esposizione fronte strada si estende su 2 metri lineari.

La tipologia di vendita prevede il libero servizio nel 35% dei casi, la vendita assistita nel 34% ed è mista nel 13%.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta prevalentemente di ditte individuali (87% dei casi) nelle quali è solitamente impiegato il solo titolare.

L'approvvigionamento avviene quasi esclusivamente rivolgendosi a grossisti (91% degli acquisti).

CLUSTER 11 - NEGOZI DI ELETTRODOMESTICI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 849

Le imprese appartenenti a questo cluster sono specializzate nella vendita di elettrodomestici: grandi elettrodomestici (27% dei ricavi), apparecchi radio, HI-FI, lettori e registratori audio-video (22%), piccoli elettrodomestici (11%) e climatizzatori (4%). L'offerta comprende anche la telefonia cellulare la cui commercializzazione assume un peso sui ricavi dell'11%.

Rispetto all'universo delle imprese considerate, si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono una superficie di 271 mq, i magazzini occupano 131 mq, gli uffici 14 mq e l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari. Il 30% dei soggetti dispone di 21 mq di superficie adibita a laboratorio per le riparazioni.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di persone nel 44% dei casi e di capitali nel 30%); l'attività è condotta con l'impiego di 4 addetti (di cui 2 lavoratori dipendenti).

Gli approvvigionamenti avvengono tramite una pluralità di fonti: commercianti all'ingrosso (35% degli acquisti), gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (30%), produttori (25%) e gestori di servizi di telefonia cellulare (20% dei ricavi per il 36% dei soggetti).

Si segnala infine che il 35% dei soggetti è associato/affiliato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto.

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 12 – NEGOZI DI MATERIALE ELETTRICO E DI APPARECCHI PER L'ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 2.488

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento, composto soprattutto da materiale elettrico (49% dei ricavi) e da apparecchi per l'illuminazione (38%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce occupano una superficie di 78 mq, quelli destinati a magazzino 45 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (66% dei casi) e nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

L'approvvigionamento della merce avviene in larga parte da grossisti (70% degli acquisti).

CLUSTER 13 – GRANDI SUPERFICI MULTISPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 615

I negozi appartenenti al presente cluster hanno dimensioni ampiamente superiori alla media del settore: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce si estendono su 750 mq, i locali destinati a magazzino su 407 mq, gli uffici su 36 mq, ed il laboratorio per le riparazioni copre una superficie di 43 mq per il 19% dei punti vendita. L'esposizione fronte strada si estende su 14 metri lineari.

L'offerta comprende una vasta gamma di merceologie: in primo luogo casalinghi (13% dei ricavi), ma anche grandi e piccoli elettrodomestici, climatizzatori, apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, personal computer, stampanti ed altri componenti hardware e software, telefoni cellulari, articoli da regalo, cristalleria e vasellame, apparecchi per l'illuminazione, materiale elettrico. In un terzo dei casi viene offerto il servizio di lista nozze (17 % dei ricavi).

Coerentemente con l'aspetto dimensionale, la grande maggioranza delle imprese adotta la forma societaria (di capitali nel 58% dei casi e di persone nel 33%); il numero di addetti occupati è pari a 10 (tra i quali 6 lavoratori dipendenti).

Il 20% dei soggetti è associato/affiliato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto.

Gli acquisti vengono effettuati direttamente da produttori (41% del totale), da commercianti all'ingrosso (33%) e, per circa la metà dei soggetti, da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affilianti, cooperative (33% del totale).

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 14 – NEGOZI DI SUPPORTI MUSICALI E VIDEO

NUMEROSITÀ: 1.391

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento, composto da dischi, nastri, cd (61% dei ricavi) e da videocassette e DVD (27%). L'11% dei negozi offre anche il servizio di prevendita dei biglietti per concerti e spettacoli.

Le aree destinate all'esercizio dell'attività si articolano in locali destinati alla vendita (54 mq) e locali destinati a magazzino (11 mq), l'esposizione fronte strada si estende su 2 metri lineari. Il 15% dei punti vendita è ubicato in zona pedonale.

La forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (68% dei casi) in cui di frequente opera il solo titolare.

La principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

SUB ALLEGATO 3.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri della superficie adibita a laboratorio per le riparazioni

QUADRO D:

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Climatizzatori
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Piccoli elettrodomestici
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi per illuminazione
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Materiale elettrico
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Cristallerie e vasellame
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Complementi di arredo

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Mobili
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli regalo (oggettistica)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni cellulari
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Accessori per telefoni cellulari
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Macchine per cucire e per maglieria
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Videocassette e DVD
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Dischi, nastri, cd
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Installazione assistenza e riparazione
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Servizi di gestione di attivazione pay-tv

SUB ALLEGATO 3.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 degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{14})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{14})$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})*100/(\text{Ricavi dichiarati})$;
- *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* = $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$;
- *Ricarico* = $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Valore aggiunto per addetto* = $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$.

¹⁴ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

¹⁵ 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 prestatato.

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

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

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

¹⁶ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

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

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 residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + 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 + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];
- **Ricavi da congruità e da normalità economica** = Ricavo puntuale di riferimento da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi";
- **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 + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

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

SUB ALLEGATO 3.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 4	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 2, 7	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 4	7°	19°
	Gruppo territoriale 2, 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 4	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	4°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 4	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 4	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 4	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 4	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
12	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1, 4	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	19°
14	Gruppo territoriale 1, 4	2°	18°
	Gruppo territoriale 2, 7	3°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	19°

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
2	Imprese senza dipendenti	nessuno	15°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
3	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
4	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
5	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
6	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
7	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
8	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
9	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
10	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
11	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
12	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
13	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
14	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°

SUB ALLEGATO 3.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4	13,37	99999	1,33	3,00	13,37	120,44
	Gruppo territoriale 2, 7	15,92	99999	1,36	3,00	15,92	120,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,68	99999	1,42	3,00	17,68	120,44
2	Gruppo territoriale 1, 4	13,59	99999	1,38	3,39	13,59	103,84
	Gruppo territoriale 2, 7	15,62	99999	1,42	3,39	15,62	103,84
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,25	99999	1,49	3,39	19,25	103,84
3	Gruppo territoriale 1, 4	15,73	99999	1,36	3,69	15,73	88,70
	Gruppo territoriale 2, 7	16,20	99999	1,39	3,69	16,20	88,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,20	99999	1,45	3,69	20,20	88,70
4	Gruppo territoriale 1, 4	16,27	99999	1,36	3,21	16,27	92,73
	Gruppo territoriale 2, 7	18,64	99999	1,37	3,21	18,64	92,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,56	99999	1,39	3,21	21,56	92,73
5	Gruppo territoriale 1, 4	11,14	99999	1,35	2,91	11,14	155,76
	Gruppo territoriale 2, 7	13,59	99999	1,39	2,91	13,59	155,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,25	99999	1,39	2,91	15,25	155,76

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
6	Gruppo territoriale 1, 4	12,42	99999	1,26	3,29	12,42	133,45
	Gruppo territoriale 2, 7	13,85	99999	1,30	3,29	13,85	133,45
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,52	99999	1,36	3,29	15,52	133,45
7	Gruppo territoriale 1, 4	15,40	99999	1,23	3,00	15,40	148,98
	Gruppo territoriale 2, 7	16,09	99999	1,25	3,00	16,09	148,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,80	99999	1,26	3,00	17,80	148,98
8	Gruppo territoriale 1, 4	19,22	99999	1,29	2,84	19,22	115,71
	Gruppo territoriale 2, 7	20,06	99999	1,32	2,84	20,06	115,71
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,59	99999	1,37	2,84	21,59	115,71
9	Gruppo territoriale 1, 4	15,13	99999	1,18	2,50	15,13	160,42
	Gruppo territoriale 2, 7	17,20	99999	1,18	2,50	17,20	160,42
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,25	99999	1,21	2,50	20,25	160,42
10	Gruppo territoriale 1, 4	12,82	99999	1,23	2,86	12,82	101,50
	Gruppo territoriale 2, 7	13,59	99999	1,25	2,86	13,59	101,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,39	99999	1,26	2,86	15,39	101,50
11	Gruppo territoriale 1, 4	19,79	99999	1,18	2,60	19,79	96,26
	Gruppo territoriale 2, 7	21,26	99999	1,19	2,60	21,26	96,26

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,46	99999	1,21	2,60	22,46	96,26
12	Gruppo territoriale 1, 4	13,71	99999	1,24	2,91	13,71	100,81
	Gruppo territoriale 2, 7	14,46	99999	1,25	2,91	14,46	100,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,02	99999	1,29	2,91	16,02	100,81
13	Gruppo territoriale 1, 4	23,75	99999	1,19	2,44	23,75	119,81
	Gruppo territoriale 2, 7	24,08	99999	1,19	2,44	24,08	119,81
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,56	99999	1,21	2,44	24,56	119,81
14	Gruppo territoriale 1, 4	10,47	99999	1,20	3,37	10,47	116,41
	Gruppo territoriale 2, 7	11,95	99999	1,20	3,37	11,95	116,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	13,83	99999	1,22	3,37	13,83	116,41

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	0,00	982,00
	Imprese con dipendenti	0,00	982,00
2	Imprese senza dipendenti	0,00	948,00
	Imprese con dipendenti	0,00	948,00
3	Imprese senza dipendenti	0,00	988,00
	Imprese con dipendenti	0,00	937,00
4	Imprese senza dipendenti	0,00	699,00
	Imprese con dipendenti	0,00	588,00
5	Imprese senza dipendenti	0,00	841,00
	Imprese con dipendenti	0,00	767,00
6	Imprese senza dipendenti	0,00	978,00
	Imprese con dipendenti	0,00	765,00
7	Imprese senza dipendenti	0,00	682,00
	Imprese con dipendenti	0,00	682,00
8	Imprese senza dipendenti	0,00	891,00
	Imprese con dipendenti	0,00	831,00
9	Imprese senza dipendenti	0,00	337,00
	Imprese con dipendenti	0,00	313,00
10	Imprese senza dipendenti	0,00	881,00
	Imprese con dipendenti	0,00	826,00
11	Imprese senza dipendenti	0,00	617,00
	Imprese con dipendenti	0,00	515,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
12	Imprese senza dipendenti	0,00	920,00
	Imprese con dipendenti	0,00	839,00
13	Imprese senza dipendenti	0,00	559,00
	Imprese con dipendenti	0,00	550,00
14	Imprese senza dipendenti	0,00	1.055,00
	Imprese con dipendenti	0,00	953,00

SUB ALLEGATO 3.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	20,14
	2	Tutti i soggetti	20,14
	3	Tutti i soggetti	21,08
	4	Tutti i soggetti	19,81
	5	Tutti i soggetti	19,63
	6	Tutti i soggetti	20,01
	7	Tutti i soggetti	20,58
	8	Tutti i soggetti	20,54
	9	Tutti i soggetti	24,96
	10	Tutti i soggetti	19,51
	11	Tutti i soggetti	19,14
	12	Tutti i soggetti	20,87
	13	Tutti i soggetti	20,26
	14	Tutti i soggetti	23,02
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	30,85
	2	Tutti i soggetti	31,12
	3	Tutti i soggetti	35,70
	4	Tutti i soggetti	35,96
	5	Tutti i soggetti	31,63

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima	
	6	Tutti i soggetti	37,28	
	7	Tutti i soggetti	36,19	
	8	Tutti i soggetti	39,46	
	9	Tutti i soggetti	36,60	
	10	Tutti i soggetti	36,26	
	11	Tutti i soggetti	37,18	
	12	Tutti i soggetti	37,86	
	13	Tutti i soggetti	43,97	
	14	Tutti i soggetti	42,50	
	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	5,69
		2	Tutti i soggetti	5,17
		3	Tutti i soggetti	5,81
		4	Tutti i soggetti	5,15
		5	Tutti i soggetti	6,62
6		Tutti i soggetti	4,43	
7		Tutti i soggetti	4,80	
8		Tutti i soggetti	4,58	
9		Tutti i soggetti	3,56	
10		Tutti i soggetti	3,84	
11		Tutti i soggetti	3,87	
12		Tutti i soggetti	3,87	
13		Tutti i soggetti	3,69	

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	14	Tutti i soggetti	5,66
Durata delle scorte (giorni)	1	Imprese senza dipendenti	982
	1	Imprese con dipendenti	982
	2	Imprese senza dipendenti	948
	2	Imprese con dipendenti	948
	3	Imprese senza dipendenti	988
	3	Imprese con dipendenti	937
	4	Imprese senza dipendenti	699
	4	Imprese con dipendenti	588
	5	Imprese senza dipendenti	841
	5	Imprese con dipendenti	767
	6	Imprese senza dipendenti	978
	6	Imprese con dipendenti	765
	7	Imprese senza dipendenti	682
	7	Imprese con dipendenti	682
	8	Imprese senza dipendenti	891
	8	Imprese con dipendenti	831
	9	Imprese senza dipendenti	337
	9	Imprese con dipendenti	313
	10	Imprese senza dipendenti	881
	10	Imprese con dipendenti	826
11	Imprese senza dipendenti	617	

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	11	Imprese con dipendenti	515
	12	Imprese senza dipendenti	920
	12	Imprese con dipendenti	839
	13	Imprese senza dipendenti	559
	13	Imprese con dipendenti	550
	14	Imprese senza dipendenti	1.055
	14	Imprese con dipendenti	953

SUB ALLEGATO 3.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI

Le variabili utilizzate nell'analisi della congruità relative ai quadri del personale e degli elementi contabili, annotate in maniera indistinta, vanno neutralizzate per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tale neutralizzazione viene effettuata in base al coefficiente di scorporo, calcolato nel modo seguente:

$$\text{Coefficiente di scorporo} = \frac{\text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\text{Margine lordo complessivo aziendale.}}$$

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- Ricavi dichiarati non superiori al Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso non superiori al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

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 - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- *Costo del venduto*¹⁷ = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- *Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso*¹⁷ = 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;
- *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 lordo complessivo aziendale* = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)];
- *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.

¹⁷ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 13.000 e 300.000	-	-	-	-	-	0,1216	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.600.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.800.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 30.000 e 350.000	-	-	-	-	-	-	-	0,1464
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-0,0429	-0,0382	-0,0500	-	-	-0,0682	-0,0131	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	0,0147	0,0349	0,0279	0,0264	-	0,0367	0,0120	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,2046	0,2562	0,1320	0,0618	0,2003	-	0,1233	0,1653
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello di concorrenza con la GDO	-	-0,0491	-	-	-	-0,0350	-0,0213	-0,1232

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del mercato potenziale	-	-	-	-	-	-	0,0656	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di acquisti da importatori	-	-	0,1008	-	-	0,1379	-	0,0854
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di elettrodomestici	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,0829	1,6992	1,2297	1,5085	0,8874	1,2325	1,1897	1,6823
Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,4295	0,6652	0,7743	0,9707	0,8874	0,5842	0,7902	0,9196
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7143	0,7640	1,0840	1,0253	0,8874	0,9443	0,7650	0,9390
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0794	0,0287	0,1134	0,1760	0,0905	0,1115	0,0998	0,0928
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*)	9.032,0624	11.653,2612	11.079,2942	14.580,7131	10.901,8302	8.052,5875	7.688,9674	8.265,7412

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	2.182,1172	5.598,4964	7.161,2429	12.282,9225	7.048,6804	3.932,2092	6.033,9115	8.265,7412

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

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

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

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

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0156	1,1856	1,0033	1,0975	1,0573	1,0936
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 10.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 13.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 15.000	-	0,5796	-	0,8248	-	0,7652
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 16.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 20.000	0,7629	-	0,6017	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - quota fino a 350.000	-	-	-	-	0,2490	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 13.000 e 300.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.600.000	0,0850	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.800.000	-	-	0,0542	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 30.000 e 350.000	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-0,0257	-0,0441	-	-0,0152	-	-0,0546
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	0,0476	0,0125	0,0317	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,0846	0,0509	0,0796
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello di concorrenza con la GDO	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del mercato potenziale	-	0,1564	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di acquisti da importatori	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di elettrodomestici	-	-	-	-	-0,0328	-
Spese per acquisti di servizi	0,9734	0,8147	1,3239	1,3526	1,0573	1,0642

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,8656	0,8147	1,0072	0,6341	1,0573	0,8935
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9350	0,8147	1,1134	0,8609	1,0573	0,9302
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1243	0,0650	0,1183	0,1175	-	0,1363
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*)	6.702,5786	4.169,6429	12.004,6826	13.913,4277	-	6.063,8865
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	6.702,5786	4.169,6429	11.404,1247	8.112,3469	-	4.758,1831

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

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

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

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