

# ALLEGATO 5

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM08U

---

## 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 UM08U, evoluzione dello studio TM08U.

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

- 47.65.00 - Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici)
- 47.64.10 - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero
- 47.78.50 - Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari
- 93.19.91 - Ricarica di bombole per attività subacquee.

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 TM08U 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 14.689.

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 1.163 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti venduti e servizi offerti (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 13.526.

---

### 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 5.A)<sup>1</sup>.

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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico delle attività in esame:

- *Durata delle scorte.*

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 5.C.

---

<sup>1</sup> 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.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

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

Nel Sub Allegato 5.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”<sup>3</sup>. 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 nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”<sup>4</sup> e dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”<sup>4</sup> 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.

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 5.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;*

---

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- *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 5.A).

Nel Sub Allegato 5.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 utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale".

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" 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 5.C e nel Sub Allegato 5.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. 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 5.C e nel Sub Allegato 5.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"<sup>5</sup>.

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 1,4168).

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"<sup>5</sup>.

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 0,5548).

---

<sup>5</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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"<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>8</sup> 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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>9</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>10</sup>.

#### **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 economica<sup>11</sup>.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</sup> 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.

<sup>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>10</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.

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

**Tabella 1 - Valori mediani dell'incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi**

Cluster	Valore mediano
1	73,39
2	68,03
3	72,65
4	71,05
5	60,50
6	70,21
7	72,17
8	70,26
9	56,47
10	74,34
11	70,61
12	68,30
13	63,75
14	74,14
15	80,46

#### **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.

---

<sup>11</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 costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1442
2	1,2063
3	1,1937
4	1,2341
5	1,2356
6	1,1950
7	1,1751
8	1,1292
9	1,3420
10	1,1581
11	1,0821
12	1,2352
13	1,1950
14	1,1515
15	1,0905

---

### 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>12</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 5.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 5.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>12</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 5.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Il presente studio analizza il comparto del commercio al dettaglio di giochi, giocattoli e articoli sportivi.

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

- tipologia dell'offerta ;
- modalità di acquisto;
- modalità organizzativa;
- dimensione e struttura della superficie di vendita;
- giorni di apertura;

La **modalità organizzativa** ha portato ad identificare le imprese che operano in franchising o in affiliazione commerciale (cluster 8).

La **dimensione e la struttura** del punto vendita hanno contribuito ad individuare le grandi superfici multispecializzate (cluster 11).

Il numero di **giorni di apertura** ha reso possibile l'identificazione delle imprese con apertura stagionale (cluster 5).

La **modalità di acquisto** ha consentito di distinguere le imprese che si approvvigionano da ditte produttrici (cluster 10, 13 e 14) da quelle che si rivolgono a commercianti all'ingrosso (cluster 7, 9 e 12).

La **tipologia dell'offerta** ha permesso di classificare i punti vendita in base alla specializzazione dell'assortimento trattato. Sono state pertanto individuate imprese specializzate nella vendita di: biciclette e accessori (cluster 3), modellismo (cluster 4), giochi e giocattoli (cluster 6), prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (cluster 7), armi e munizioni e prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee (cluster 10 e 12), videogiochi e accessori (cluster 15). Sempre in base alla tipologia dell'offerta è stato possibile identificare gruppi di imprese che, pur vantando un assortimento costituito da un'ampia gamma di prodotti, realizzano la maggior parte dei ricavi dalla vendita di: prodotti per la montagna (alpinismo e roccia), lo sci ed altri sport invernali (cluster 1), articoli per la scuola, per feste, per carnevale o addobbi natalizi (cluster 2), prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (cluster 14).

Sono infine stati individuati esercizi commerciali multispecializzati (cluster 9, 11 e 13).

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

#### **CLUSTER 1 – NEGOZI DI ARTICOLI SPORTIVI CON ASSORTIMENTO ORIENTATO A PRODOTTI PER LA MONTAGNA (ALPINISMO E ROCCIA), LO SCI ED ALTRI SPORT INVERNALI**

##### **NUMEROSITÀ: 967**

I negozi del cluster si caratterizzano per un ampio assortimento di articoli sportivi, con prevalenza di prodotti tecnico-sportivi per la montagna (alpinismo e roccia), lo sci ed altri sport invernali (47% dei ricavi). L'offerta comprende anche abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (21%) e calzature tecnico-sportive per le varie discipline (12%). Spesso l'assortimento si estende ai prodotti tecnico-sportivi per il tennis, basket, calcio, rugby, pallavolo, palla a nuoto. Un quarto dei soggetti offre inoltre servizi di noleggio o deposito o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna, con un'incidenza sui ricavi del 7%.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività constano di 127 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 45 mq di locali destinati a magazzino e, nel 41% dei casi, di 26 mq di locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione o manutenzione; l'esposizione fronte strada si estende su 8 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (44%) e società si persone (43%) e occupano 2 addetti (lavoratori dipendenti nella metà circa dei casi).

L'approvvigionamento si realizza principalmente attraverso il canale corto: il 75% degli acquisti viene effettuato da ditte produttrici.

#### **CLUSTER 2 – NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI ARTICOLI PER LA SCUOLA, PER FESTE, PER CARNEVALE O ADDOBBI NATALIZI**

**NUMEROSITÀ: 461**

Le imprese del cluster vantano un assortimento costituito da un'ampia gamma di prodotti ma realizzano la quota maggiore di ricavi (43%) dalla vendita di articoli per la scuola, per le feste, per carnevale o addobbi natalizi. L'offerta si estende anche a giochi e giocattoli (24%), articoli da regalo (9%) e, per quasi un terzo dei soggetti, a prodotti di bigiotteria o accessori moda (10% dei ricavi).

I punti vendita dispongono di 72 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e di 19 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

I soggetti del cluster sono organizzati prevalentemente sotto forma di ditta individuale (78% dei casi); nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

L'approvvigionamento si realizza prevalentemente da commercianti all'ingrosso (83% degli acquisti).

#### **CLUSTER 3 - NEGOZI DI BICICLETTE E ACCESSORI**

**NUMEROSITÀ: 1.467**

Le imprese del cluster raggruppano punti vendita di biciclette e accessori (80% dei ricavi).

Le strutture si articolano in 76 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 35 mq di magazzino e 18 mq di locali adibiti al laboratorio per servizi di montaggio, riparazione o manutenzione. Un quarto dei soggetti dispone di 12 mq di locali destinati ad ufficio; l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (70% dei casi); nell'attività sono coinvolti 1-2 addetti.

Gli acquisti sono effettuati sia da commercianti all'ingrosso, sia da ditte produttrici.

#### **CLUSTER 4 – NEGOZI DI MODELLISMO**

**NUMEROSITÀ: 342**

Le imprese del cluster derivano la quasi totalità dei ricavi dalla vendita di articoli di modellismo (90% dei ricavi). Il 10% dei soggetti vende anche via internet, con un'incidenza sui ricavi del 26%.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono una superficie di 50 mq ed i locali destinati a magazzino di 17 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (70% dei casi) e nell'attività è solitamente coinvolto il solo titolare.

L'approvvigionamento viene effettuato principalmente da commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti).

#### **CLUSTER 5 – NEGOZI CON APERTURA STAGIONALE**

**NUMEROSITÀ: 710**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la stagionalità dell'attività commerciale, con 160 giorni di apertura all'anno. Per il 34% dei soggetti si rileva un'operatività giornaliera superiore alle 8 ore.

Si tratta di punti vendita che presentano un assortimento despecializzato, costituito prevalentemente da: abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (40% dei ricavi nel 37% dei casi), articoli da regalo (36% nel 29%), giochi per la prima infanzia (25% nel 28%) e bigiotteria o accessori moda (22% nel 28%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono piuttosto contenuti e constano di 67 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e 19 mq di magazzino. Le vetrine si estendono su 5 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (78% dei casi); nell'esercizio dell'attività sono coinvolti 1-2 addetti.

L'approvvigionamento si realizza principalmente attraverso il ricorso a commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti).

#### **CLUSTER 6 – NEGOZI DI GIOCHI E GIOCATTOLI**

**NUMEROSITÀ: 1.514**

I negozi appartenenti al cluster trattano in prevalenza giochi e giocattoli, tra i quali: giocattoli per la prima infanzia (36% dei ricavi), giochi pre-scolari e scolari (16%) e giochi da tavolo, di società o puzzles (13%). Nella metà dei casi l'assortimento si estende a videogiochi e accessori che contribuiscono alla formazione del 12% dei ricavi.

Le strutture dispongono di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna della merce di 94 mq e locali destinati a magazzino di 29 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 6 metri lineari.

La forma giuridica più frequentemente adottata è la ditta individuale (69% dei casi); nell'attività sono impiegati 1-2 addetti, (di cui un dipendente nel 28% dei casi).

L'approvvigionamento avviene prevalentemente da commercianti all'ingrosso (76% degli acquisti).

#### **CLUSTER 7 – COMMERCIANTI DI PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER VARIE DISCIPLINE CHE SI RIFORNISCONO ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 1.095**

Le imprese del cluster sono specializzate nella vendita di prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto), da cui ottengono complessivamente il 55% dei ricavi. L'offerta si compone anche di linee di abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (35% dei ricavi).

Un ulteriore elemento di caratterizzazione è rappresentato dalla modalità di approvvigionamento, basata in prevalenza sul ricorso a commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti).

Gli spazi per l'esercizio dell'attività sono piuttosto contenuti e si articolano in 67 mq di locali destinati alla vendita e 20 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Il 70% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; lo svolgimento dell'attività occupa 1-2 addetti.

#### **CLUSTER 8 – NEGOZI IN FRANCHISING O IN AFFILIAZIONE COMMERCIALE**

**NUMEROSITÀ: 499**

A questo cluster appartengono le imprese che operano in franchising o in affiliazione commerciale. Quasi la metà dei soggetti sostiene oltre 3.000 euro di spese addebitate dal franchisor o affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci.

L'offerta copre un'ampia gamma di categorie merceologiche, tra le quali: abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (38% dei ricavi nel 44% dei casi), prodotti tecnico sportivi per varie discipline sportive (25% nel 44%), calzature tecnico-sportive (21% nel 41%) e giochi e giocattoli (61% nel 38%).

I punti vendita dispongono di spazi superiori alla media di settore che si articolano in 176 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 57 mq di locali destinati a magazzino e, nel 30%

dei casi, in 14 mq di locali destinati ad ufficio. L'11% dei soggetti dispone di 162 mq di aree adibite a libero servizio. Le vetrine si estendono su 8 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate soprattutto in forma societaria (di persone nel 34% dei casi e di capitali nel 26%); nell'attività sono impiegati 3-4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Coerentemente con la modalità organizzativa l'approvvigionamento viene effettuato prevalentemente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor o affiliante (49% degli acquisti) e, in misura inferiore, da ditte produttrici (33%).

#### **CLUSTER 9 - PUNTI VENDITA MULTISPECIALIZZATI CON APPROVVIGIONAMENTO DA COMMERCIANTI ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 1.176**

Il cluster si compone di imprese che trattano un'ampia gamma di categorie merceologiche e che si approvvigionano in modo pressoché esclusivo da commercianti all'ingrosso (93% degli acquisti).

Tra le merci in assortimento, gli articoli da regalo assumono il peso più marcato sui ricavi (23% dei ricavi) ma, in diversi casi, risultano significativi anche i contributi apportati dalla vendita di bigiotteria o accessori moda (40% dei ricavi nel 47% dei casi), articoli casalinghi, cristallerie e vasellame (25% nel 28%) e bomboniere (42% nel 19%).

L'attività si svolge su spazi ridotti, che constano di 51 mq di locali destinati alla vendita e 14 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

La forma giuridica prevalentemente adottata è la ditta individuale (81% dei casi) e nell'attività è solitamente coinvolto solo il titolare.

#### **CLUSTER 10 - COMMERCIANTI DI ARMI, MUNIZIONI, PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER LA CACCIA, LA PESCA E LE ATTIVITÀ SUBACQUEE CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE DA DITTE PRODUTTRICI**

**NUMEROSITÀ: 1.111**

Le imprese del cluster si contraddistinguono per la specializzazione dell'offerta in armi e munizioni (45% dei ricavi) e in prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee (45%). Un ulteriore elemento di caratterizzazione è rappresentato dal ricorso al canale corto quale principale modalità di approvvigionamento (il 65% degli acquisti è effettuato da ditte produttrici).

Con riguardo alla gamma di servizi offerti, si rileva che il 30% dei soggetti presta servizi di compravendita dell'usato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 59 mq e in locali adibiti a magazzino di 25 mq. Circa un quarto dei soggetti dispone anche di 15 mq di laboratorio per servizi di montaggio, riparazione o manutenzione e di 20 mq di deposito armi e munizioni. L'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

In merito alla forma giuridica si tratta prevalentemente di ditte individuali (70% dei casi); nell'attività è solitamente impiegato il solo titolare.

#### **CLUSTER 11 - GRANDI SUPERFICI MULTISPECIALIZZATE**

**NUMEROSITÀ: 157**

Il cluster si caratterizza per l'estensione delle superfici destinate allo svolgimento dell'attività molto superiore alla media di settore. Tali superfici constano infatti di 992 mq di locali destinati alla vendita (di cui, nel 26% dei casi, 603 mq adibiti al libero servizio), 428 mq di magazzino, 28 mq di locali destinati ad uffici e, nel 30% dei casi, di 50 mq di laboratorio per montaggio, riparazione o manutenzione; le vetrine si estendono su 32 metri lineari.

Coerentemente con l'articolata struttura degli esercizi commerciali, oltre la metà delle imprese utilizza la vendita a libero servizio o mista (libero servizio - assistita).

La gamma dei prodotti trattati è molto ampia e riguarda principalmente calzature tecnico-sportive, abbigliamento casual e calzature per il tempo libero, prodotti tecnico-sportivi per varie discipline e articoli per la montagna.

La forma giuridica adottata più di frequente è la società di capitali (60%); il numero di addetti impiegati nell'attività è pari a 11, di cui 8-9 dipendenti.

Gli acquisti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (64% degli acquisti).

#### **CLUSTER 12 - COMMERCIANTI DI PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER LA CACCIA, LA PESCA E LE ATTIVITÀ SUBACQUEE CHE SI APPROVVIGIONANO ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 1.275**

Il cluster concentra imprese specializzate in prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee (79% dei ricavi) che per l'approvvigionamento si rivolgono principalmente a commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti).

Per un quarto dei soggetti l'assortimento si estende anche ad armi e munizioni, con un peso sui ricavi del 24%.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce occupano una superficie di 59 mq, quelli destinati a magazzino 18 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

Le imprese sono organizzate principalmente sotto forma di ditta individuale (77% dei casi) e nell'attività è solitamente coinvolto solo il titolare.

#### **CLUSTER 13 - PUNTI VENDITA MULTISPECIALIZZATI CON APPROVVIGIONAMENTO DA DITTE PRODUTTRICI**

**NUMEROSITÀ: 734**

Il cluster si compone di imprese che trattano un'ampia gamma di categorie merceologiche e che si caratterizzano per la modalità di acquisto basata sul ricorso al canale corto (l'83% degli acquisti viene effettuato da ditte produttrici).

Con riguardo alla tipologia di prodotti in assortimento si distinguono: articoli da regalo (43% dei ricavi nel 44% dei casi), bigiotteria o accessori moda (36% nel 27%), giocattoli per la prima infanzia (14% nel 26%), articoli per l'infanzia (68% nel 22%), articoli casalinghi, cristallerie e vasellame (24% nel 20%) e bomboniere (36% nel 15%).

I punti vendita si articolano in 92 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e 33 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 6 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (65% dei casi). L'attività coinvolge 2 addetti (lavoratori dipendenti nel 34% dei casi).

#### **CLUSTER 14 - NEGOZI ORIENTATI A PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER VARIE DISCIPLINE CON APPROVVIGIONAMENTO DA DITTE PRODUTTRICI**

**NUMEROSITÀ: 1.794**

Le imprese del cluster si contraddistinguono per un assortimento orientato a prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto), da cui ottengono complessivamente il 45% dei ricavi. L'offerta comprende anche abbigliamento casual e calzature (43% dei ricavi).

Un ulteriore elemento di caratterizzazione è rappresentato dal ricorso a ditte produttrici quale principale fonte di approvvigionamento (89% degli acquisti).

Le aree destinate all'esercizio dell'attività si articolano in locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 100 mq e locali adibiti a magazzino di 36 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (56% dei casi) e società di persone (32%). Nell'attività sono coinvolti 2 addetti (lavoratori dipendenti nel 41% dei casi).

#### **CLUSTER 15 - NEGOZI DI VIDEOGIOCHI E ACCESSORI**

**NUMEROSITÀ: 185**

I punti vendita raggruppati in questo cluster trattano la vendita di videogiochi e accessori (81% dei ricavi). Nell'8% dei casi la gamma di offerta è arricchita da servizi di noleggio di videogiochi e/o film (16% dei ricavi) e nel 22% dei casi vengono erogati servizi di compravendita dell'usato.

I punti vendita occupano 60 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e 13 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Le imprese sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditte individuali (57% dei casi) e società di persone (34%). L'attività coinvolge 1-2 addetti.

I commercianti all'ingrosso rappresentano la principale fonte di approvvigionamento (77% degli acquisti).

---

### **SUB ALLEGATO 5.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

#### **QUADRO B:**

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Metri quadri dei locali destinati a laboratorio per lavorazioni artigianali e/o di personalizzazione articoli da regalo
- Metri quadri dei locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione
- Numero di giorni di apertura nell'anno
- Apertura stagionale (1= fino a 3 mesi; 2= fino a 6 mesi; 3= fino a 9 mesi)

#### **QUADRO D:**

- Prodotti venduti: Abbigliamento casual e calzature per il tempo libero
- Prodotti venduti: Calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive
- Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali
- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali
- Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per caccia, pesca e sub
- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia, pesca e sub
- Prodotti venduti: Biciclette e accessori
- Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)
- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)
- Prodotti venduti: Armi e munizioni
- Prodotti venduti: Giocattoli per la prima infanzia
- Prodotti venduti: Giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.)
- Prodotti venduti: Giochi da tavolo, di società e/o puzzles

- Prodotti venduti: Videogiochi e/o accessori
- Prodotti venduti: Personal computer
- Prodotti venduti: Modellismo
- Prodotti venduti: Articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi
- Prodotti venduti: Articoli per la scuola (articoli di cancelleria, di cartoleria, ecc.)
- Prodotti venduti: Bigiotteria e/o accessori moda (fermacapelli, borse, foulard, ecc.)
- Prodotti venduti: Articoli casalinghi, cristallerie e vasellame
- Prodotti venduti: Bomboniere
- Prodotti venduti: Articoli da regalo
- Prodotti venduti: Altri articoli
- Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante
- Modalità di acquisto: Da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Modalità di acquisto: Da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative
- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato
- Modalità organizzativa: Indipendente
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci

---

#### SUB ALLEGATO 5.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* =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;

---

<sup>13</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = (Costi residuali di gestione\*100)/(Ricavi da congruità e da normalità economica);
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* = (Margine operativo lordo/1.000)/(Numero addetti non dipendenti<sup>14</sup>);
- *Ricarico* = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- *Valore aggiunto per addetto* = (Valore aggiunto/1000) / (Numero addetti<sup>15</sup>).

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

<sup>14</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 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

<sup>15</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 dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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

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

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.

---

**SUB ALLEGATO 5.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	11°
2	Tutti i soggetti	nessuno	12°
3	Tutti i soggetti	nessuno	11°
4	Tutti i soggetti	nessuno	11°
5	Tutti i soggetti	nessuno	11°
6	Tutti i soggetti	nessuno	11°
7	Tutti i soggetti	nessuno	11°
8	Tutti i soggetti	nessuno	12°
9	Tutti i soggetti	nessuno	9°
10	Tutti i soggetti	nessuno	10°
11	Tutti i soggetti	nessuno	11°
12	Tutti i soggetti	nessuno	10°
13	Tutti i soggetti	nessuno	11°
14	Tutti i soggetti	nessuno	11°
15	Tutti i soggetti	nessuno	13°

**SUB ALLEGATO 5.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4, 7	21,23	99999	1,28	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,13	99999	1,33	3,00
	Gruppo territoriale 5	24,03	99999	1,40	3,00
2	Gruppo territoriale 1, 4, 7	14,82	99999	1,39	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,55	99999	1,46	3,00
	Gruppo territoriale 5	18,67	99999	1,53	3,00
3	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,04	99999	1,31	3,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	22,81	99999	1,38	3,40
	Gruppo territoriale 5	23,06	99999	1,43	3,40
4	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,84	99999	1,37	3,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,66	99999	1,43	3,40
	Gruppo territoriale 5	20,29	99999	1,48	3,40
5	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,35	99999	1,55	4,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,20	99999	1,56	4,00
	Gruppo territoriale 5	20,63	99999	1,60	4,00
6	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,31	99999	1,38	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,35	99999	1,44	3,00
	Gruppo territoriale 5	20,03	99999	1,51	3,00
7	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,37	99999	1,30	3,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,68	99999	1,40	3,00
	Gruppo territoriale 5	21,00	99999	1,46	3,00
8	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,23	99999	1,36	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,76	99999	1,42	3,00
	Gruppo territoriale 5	23,71	99999	1,51	3,00
9	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,91	99999	1,67	4,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,62	99999	1,74	4,00
	Gruppo territoriale 5	23,77	99999	1,82	4,00
10	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,63	99999	1,27	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,05	99999	1,33	3,00
	Gruppo territoriale 5	22,61	99999	1,39	3,00
11	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,53	99999	1,28	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,71	99999	1,34	3,00
	Gruppo territoriale 5	26,70	99999	1,41	3,00
12	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,89	99999	1,37	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,80	99999	1,42	3,00
	Gruppo territoriale 5	20,91	99999	1,50	3,00
13	Gruppo territoriale 1, 4, 7	20,14	99999	1,49	3,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,40	99999	1,57	3,40
	Gruppo territoriale 5	25,87	99999	1,62	3,40
14	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,65	99999	1,27	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,73	99999	1,33	3,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 5	22,88	99999	1,40	3,00
15	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,39	99999	1,19	4,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,73	99999	1,25	4,00
	Gruppo territoriale 5	22,15	99999	1,33	4,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4, 7	21,23	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,13	109,00
	Gruppo territoriale 5	24,03	109,00
2	Gruppo territoriale 1, 4, 7	14,82	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,55	109,00
	Gruppo territoriale 5	18,67	109,00
3	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,04	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	22,81	109,00
	Gruppo territoriale 5	23,06	109,00
4	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,84	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,66	109,00
	Gruppo territoriale 5	20,29	109,00
5	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,35	83,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,20	83,00
	Gruppo territoriale 5	20,63	83,00
6	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,31	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,35	109,00
	Gruppo territoriale 5	20,03	109,00
7	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,37	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,68	109,00
	Gruppo territoriale 5	21,00	109,00
8	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,23	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,76	109,00
	Gruppo territoriale 5	23,71	109,00
9	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,91	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,62	109,00
	Gruppo territoriale 5	23,77	109,00
10	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,63	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,05	109,00
	Gruppo territoriale 5	22,61	109,00
11	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,53	120,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,71	120,00
	Gruppo territoriale 5	26,70	120,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
12	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,89	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,80	109,00
	Gruppo territoriale 5	20,91	109,00
13	Gruppo territoriale 1, 4, 7	20,14	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,40	109,00
	Gruppo territoriale 5	25,87	109,00
14	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,65	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,73	109,00
	Gruppo territoriale 5	22,88	109,00
15	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,39	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,73	109,00
	Gruppo territoriale 5	22,15	109,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	417,00
2	Tutti i soggetti	0,00	426,00
3	Tutti i soggetti	0,00	376,00
4	Tutti i soggetti	0,00	392,00
5	Tutti i soggetti	0,00	346,00
6	Tutti i soggetti	0,00	336,00
7	Tutti i soggetti	0,00	386,00
8	Tutti i soggetti	0,00	246,00
9	Tutti i soggetti	0,00	380,00
10	Tutti i soggetti	0,00	461,00
11	Tutti i soggetti	0,00	241,00
12	Tutti i soggetti	0,00	476,00
13	Tutti i soggetti	0,00	319,00
14	Tutti i soggetti	0,00	375,00
15	Tutti i soggetti	0,00	196,00

**SUB ALLEGATO 5.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	22,00
	2	Tutti i soggetti	24,00
	3	Tutti i soggetti	22,00
	4	Tutti i soggetti	23,00
	5	Tutti i soggetti	21,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	22,00
	8	Tutti i soggetti	22,00
	9	Tutti i soggetti	20,00
	10	Tutti i soggetti	21,00
	11	Tutti i soggetti	20,00
	12	Tutti i soggetti	22,00
	13	Tutti i soggetti	22,00
	14	Tutti i soggetti	20,00
	15	Tutti i soggetti	23,00
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	48,00
	2	Tutti i soggetti	53,00
	3	Tutti i soggetti	50,00
	4	Tutti i soggetti	53,00
	5	Tutti i soggetti	48,00
	6	Tutti i soggetti	45,00
	7	Tutti i soggetti	49,00
	8	Tutti i soggetti	49,00
	9	Tutti i soggetti	45,00
	10	Tutti i soggetti	46,00
	11	Tutti i soggetti	45,00
	12	Tutti i soggetti	49,00
	13	Tutti i soggetti	50,00
	14	Tutti i soggetti	45,00
	15	Tutti i soggetti	51,00

<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b>	1	Tutti i soggetti	3,04
	2	Tutti i soggetti	3,02
	3	Tutti i soggetti	3,68
	4	Tutti i soggetti	3,19
	5	Tutti i soggetti	3,98
	6	Tutti i soggetti	3,25
	7	Tutti i soggetti	3,51
	8	Tutti i soggetti	3,07
	9	Tutti i soggetti	3,26
	10	Tutti i soggetti	3,42
	11	Tutti i soggetti	3,50
	12	Tutti i soggetti	3,58
	13	Tutti i soggetti	3,47
	14	Tutti i soggetti	3,41
	15	Tutti i soggetti	3,30
<b>Durata delle scorte (giorni)</b>	1	Tutti i soggetti	417,00
	2	Tutti i soggetti	426,00
	3	Tutti i soggetti	376,00
	4	Tutti i soggetti	392,00
	5	Tutti i soggetti	346,00
	6	Tutti i soggetti	336,00
	7	Tutti i soggetti	386,00
	8	Tutti i soggetti	246,00
	9	Tutti i soggetti	380,00
	10	Tutti i soggetti	461,00
	11	Tutti i soggetti	241,00
	12	Tutti i soggetti	476,00
	13	Tutti i soggetti	319,00
	14	Tutti i soggetti	375,00
	15	Tutti i soggetti	196,00

---

## SUB ALLEGATO 5.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**<sup>16</sup> = 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**<sup>16</sup> = 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.

---

<sup>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

**SUB ALLEGATO 5.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

<b>VARIABILE</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>	<b>CLUSTER 7</b>	<b>CLUSTER 8</b>
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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 (COSTI INTERMEDI)	-	-	-	0,3993	1,1802	-	-	-
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	-	0,8046	0,9944	-	-	0,7067	0,6380	0,9580
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	0,5422	-	-	-	-	-	-	-
COSTI INTERMEDI - quota fino a 200.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,2957	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1837	0,8381	0,8205	-	-	0,9990	0,9231	1,1852
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi (CVPROD)	1,1096	1,1457	1,1354	1,2377	1,1140	1,0938	1,0921	1,0306
CVPROD - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-	0,2750
CVPROD - quota fino a 25.000	-	-	0,5031	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	0,4402	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD - quota fino a 35.000	-	0,3412	-	-	-	-	0,4545	-
CVPROD - quota fino a 40.000	-	-	-	-	0,3689	-	-	-
CVPROD - quota fino a 45.000	-	-	-	0,2565	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 55.000	0,2692	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 60.000	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 80.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare a CVPROD: <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	-	-	-	-	0,0257	-	-
Differenziale da applicare a CVPROD relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	0,1314	0,0711	0,1407
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	9.055,2221	-	9.248,9388	11.385,0763	6.383,8888	7.534,3470	11.726,4959	15.453,1264
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*)	12.703,5481	-	12.220,8625	11.385,0763	9.712,7330	10.615,8445	11.726,4959	15.453,1264
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1400	0,1993	0,0660	-	0,2089	0,1187	0,1691	0,1235

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

\* La variabile 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	CLUSTER 15
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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 (COSTI INTERMEDI)	1,0529	-	1,1499	-	0,8153	-	0,5431
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	-	0,9820	-	0,5528	-	0,6928	-
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	-	-	-	-	-	-	-
COSTI INTERMEDI - quota fino a 200.000	-	-	-	-	0,3013	-	-
Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	-	0,8877	-	0,7424	-	1,1121	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi (CVPROD)	1,0491	1,0764	1,0646	1,1712	1,0245	1,1147	1,0893
CVPROD - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 25.000	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 30.000	0,5482	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 35.000	-	-	-	0,3274	-	-	-
CVPROD - quota fino a 40.000	-	-	-	-	-	-	0,2859
CVPROD - quota fino a 45.000	-	0,2228	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
CVPROD - quota fino a 55.000	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 60.000	-	-	-	-	0,4180	-	-
CVPROD - quota fino a 80.000	-	-	-	-	-	0,1875	-
Differenziale da applicare a CVPROD: <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	-	-	-	-	0,0231	-
Differenziale da applicare a CVPROD relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,3179	0,1370	-	-	0,1872	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	9.894,1206	9.866,7391	-	9.378,4702	12.863,3709	7.872,4171	15.791,9056
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*)	9.894,1206	12.779,5389	-	12.618,7154	9.593,0843	13.017,1409	15.791,9056
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1564	0,1837	0,0836	0,1050	-	0,1388	0,2931

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

\* La variabile 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