

ALLEGATO 9

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM15B

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 UM15B, evoluzione dello studio TM15B.

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

- 47.78.20 - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia.

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 TM15B 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 10.235.

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 493 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 dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 9.742.

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 9.A)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).

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 dell'attività in esame:

- *Ricarico;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 9.C.

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.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica² di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"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 9.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 nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"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, ai coefficienti della variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 9.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

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.

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

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 9.A).

Nel Sub Allegato 9.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 9.C e nel Sub Allegato 9.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 ventiliche 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 9.C e nel Sub Allegato 9.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 mobili strumentali" 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 mobili strumentali" 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 1,9107).

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 mobili strumentali".

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 0,6380).

⁶ 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"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.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze 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.

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.

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

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

$$(2 \times \text{soglia_massima} + 365)$$

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.

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	49,64
2	54,41
3	48,32
4	50,95
5	53,30
6	70,53
7	50,90
8	53,38
9	44,56

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi residuali di gestione” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore per i “Ricavi da congruità e da normalità”.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posiziona al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l’ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 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	1,3151
2	1,4133
3	1,4395
4	1,3218
5	1,1554
6	1,1011
7	1,3796
8	1,2423
9	1,4474

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.

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 9.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 9.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 9.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

- presenza di più di un punto vendita;
- tipologia dell'offerta;
- modalità organizzativa;
- dimensione del punto vendita;
- localizzazione del punto vendita.

La **presenza di più di un punto vendita** ha reso possibile individuare quelle imprese con più di un negozio di ottica (cluster 5).

La **tipologia dell'offerta** ha consentito di distinguere quelle realtà focalizzate sull'attività di sviluppo e stampa di materiale fotografico (cluster 3) o di servizi fotografici e video riprese (cluster 9), da quelle che presentano un'offerta di prodotti alquanto specializzata (cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7 e 8).

La **modalità organizzativa** ha permesso di identificare sia i negozi di ottica in franchising/affiliati (cluster 1) che quelli associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (cluster 7).

La **dimensione del punto vendita** ha consentito di identificare i negozi di ottica di più grandi dimensioni (cluster 8).

La **localizzazione del punto vendita** ha contraddistinto i negozi di ottica inseriti nei centri commerciali al dettaglio (cluster 4).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

CLUSTER 1 – NEGOZI DI OTTICA PREVALENTEMENTE IN FRANCHISING/AFFILIATI

NUMEROSITÀ: 112

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello sono organizzate generalmente sotto forma di franchising/affiliati, con un assortimento costituito principalmente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (62% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (26%), talvolta integrato da prodotti fotografici.

Coerentemente con la modalità organizzativa, il 51% degli acquisti avviene generalmente tramite gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante, mentre il 31% direttamente da imprese produttrici.

Gli spazi adibiti all'esercizio dell'attività si articolano prevalentemente in: 42 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq di locali adibiti a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista e 9 mq di spazi destinati a magazzino e/o deposito. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

Il 52% delle imprese sono società e per la restante parte ditte individuali. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti nella maggior parte dei casi 2 o 3 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 42% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa **6.600 euro**.

CLUSTER 2 – NEGOZI DI OTTICA

NUMEROSITÀ: 4.203

In questo cluster rientrano quelle imprese con un'offerta caratterizzata prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (67% dei ricavi), occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (23%), a cui talvolta affiancano i prodotti fotografici. Le superfici per l'esercizio dell'attività sono costituite, nella maggior parte dei casi da 31 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 12 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista e nel 46% dei casi da 10 mq di magazzino e/o deposito. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 3 metri lineari.

Le imprese, organizzate nel 68% dei casi sotto forma di ditta individuale, presentano generalmente 1 o 2 addetti e, nel 24% dei casi un dipendente.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

L'approvvigionamento avviene principalmente da imprese produttrici (65% degli acquisti) e da grossisti (34%).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 26% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 4.000 euro.

CLUSTER 3 – NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA MATERIALE FOTOGRAFICO DI CONSUMO E SERVIZIO DI SVILUPPO E STAMPA

NUMEROSITÀ: 1.471

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per una tipologia di offerta costituita perlopiù da materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (33% dei ricavi) e dallo sviluppo e stampa di materiale fotografico (38%); inoltre, nella maggior parte dei casi, sono presenti anche videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (7% dei ricavi).

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 29 mq, locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa di 10 mq e locali destinati a magazzino e/o deposito di 9 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Le imprese sono organizzate nella maggior parte dei casi (76%) sotto forma di ditte individuali e presentano un addetto.

La clientela di riferimento si compone quasi esclusivamente di privati (92% dei ricavi).

Il canale di acquisto principale è l'ingrosso, con un'incidenza dell'85% sugli approvvigionamenti complessivi.

Generalmente i soggetti del cluster affidano a terzi lo sviluppo di materiale fotografico, sostenendo un costo di oltre 7.000 euro.

CLUSTER 4 – NEGOZI DI OTTICA INSERITI IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 142

Le imprese appartenenti a questo gruppo sono localizzate generalmente nei centri commerciali al dettaglio e presentano un assortimento costituito principalmente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (60% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (28%), talvolta è integrato da prodotti fotografici.

I punti vendita presentano, nella maggior parte dei casi, 55 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 11 mq di locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista e 12 mq di magazzino e/o deposito; inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 4 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate nel 56% dei casi in società e nel 44% sotto forma di ditta individuale. Gli addetti coinvolti nell'attività sono in genere pari a 2 o 3, di cui 2 dipendenti nella maggior parte dei casi.

L'offerta del punto vendita è rivolta quasi esclusivamente ad una clientela privata (97% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci si ricorre prevalentemente ad imprese produttrici (53% degli acquisti) e a commercianti all'ingrosso (33%).

Coerentemente con il tipo di localizzazione, i soggetti del cluster sostengono spese per beni e/o servizi comuni per oltre 2.300 euro.

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 35% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 5.000 euro.

CLUSTER 5 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI OTTICA

NUMEROSITÀ: 831

Nel cluster rientrano quelle imprese che in genere dispongono di 2 o 3 punti vendita. In genere si tratta di negozi di ottica, infatti l'offerta è rappresentata perlopiù da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (65% dei ricavi), occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%) e, in alcuni casi, si rileva la presenza di prodotti fotografici.

Nella maggior parte dei casi la superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è pari a circa 46 mq per punto vendita, per ciascuno dei quali i locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista occupano uno spazio di 14 mq, mentre quelli adibiti a magazzino e/o deposito sono di 12 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

La forma giuridica adottata con più frequenza è quella societaria. Nell'attività sono coinvolti in genere 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da privati (97% dei ricavi).

L'approvvigionamento delle merci avviene prevalentemente tramite imprese produttrici (64% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (25%).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 26% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 9.000 euro.

CLUSTER 6 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON VENDITA PREVALENTE DI VIDEOCAMERE, CINEPRESE, MACCHINE FOTOGRAFICHE E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 253

Le imprese appartenenti al cluster realizzano la maggior parte dei ricavi dalla vendita di: videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (56%) e materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (15%); inoltre offrono il servizio di sviluppo e stampa di materiale fotografico (13% dei ricavi).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività consistono in 44 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 20 mq di magazzino e/o deposito e, nel 43% dei casi, in 23 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

Si tratta di imprese più o meno equamente ripartite tra ditte individuali (48% dei soggetti) e società (52%), nelle quali si riscontra la presenza di 2 addetti, di cui generalmente un dipendente.

L'offerta del punto vendita è rivolta principalmente a consumatori privati (84% dei ricavi), e, nel 26% dei casi a fotografi e/o studi fotografici (10% dei ricavi).

In merito all'approvvigionamento delle merci, gli acquisti sono effettuati prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (61%) e imprese produttrici (31%).

Generalmente i soggetti appartenenti al cluster sostengono costi di oltre 15.000 euro per lo sviluppo di materiale fotografico presso terzi e, nel 44% dei casi, si rilevano circa 5.700 euro di costi per l'esternalizzazione del servizio di riparazione di apparecchi e/o accessori fotografici e altre lavorazioni.

CLUSTER 7 – NEGOZI DI OTTICA ADERENTI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE, FRANCHISOR, AFFILIANTE

NUMEROSITÀ: 1.232

Le imprese appartenenti al cluster sono generalmente aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante. L'offerta è costituita perlopiù da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (70% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (22%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Coerentemente con la modalità organizzativa il 54% degli acquisti avviene tramite gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante, mentre il 37% da imprese produttrici.

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 38 mq, locali adibiti a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista di 18 mq e locali destinati a magazzino e/o deposito di 9 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 5 metri lineari.

Le imprese sono organizzate nel 59% dei casi sotto forma di ditta individuale e per la restante parte in società. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti 2 addetti, di cui un dipendente nel 48% dei casi.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

E' frequente la realizzazione in proprio del montaggio e della riparazione di occhiali da vista, inoltre, nel 34% dei casi, tali lavorazioni vengono affidate ad un laboratorio ottico esterno per un costo di circa 3.800 euro.

CLUSTER 8 – NEGOZI DI OTTICA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 1.066

Nel cluster rientrano le imprese contraddistinte dalla maggiore dimensione della struttura. Le superfici risultano articolate in: 70 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 21 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista, 32 mq di magazzino e/o deposito e 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine). In merito alla tipologia di offerta, si tratta di negozi di ottica, che realizzano il 65% dei ricavi con la vendita di occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto e il 23% con occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature. Diversi soggetti completano l'offerta con servizi e/o prodotti fotografici: materiale fotografico di consumo (rullini, ecc), videocassette e batterie (7% dei ricavi per il 29% dei soggetti), videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (8% per il 16%) e sviluppo e stampa di materiale fotografico (9% per il 24%).

Le imprese sono organizzate nel 55% dei casi in forma societaria, per la restante parte in forma di ditta individuale. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti 3 addetti, di cui generalmente 2 dipendenti.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo in prevalenza a imprese produttrici (69% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (28%).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 25% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 6.500 euro.

CLUSTER 9 – NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON OFFERTA ESTESA AI SERVIZI FOTOGRAFICI E VIDEO RIPRESE

NUMEROSITÀ: 387

Le imprese del cluster sono generalmente negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese (36% dei ricavi), a cui affiancano lo sviluppo e stampa di materiale fotografico (29%). Tra i

prodotti trattati si rileva la presenza di materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (13% dei ricavi) e videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (6%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in 31 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 15 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa e 10 mq di magazzino e/o deposito. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 3 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nell'80% dei casi sotto forma di ditte individuali, nelle quali si riscontra la presenza di un addetto.

La clientela è composta da consumatori privati (85% dei ricavi) e, nel 57% dei casi da imprese e/o professionisti (19%).

Il canale all'ingrosso rappresenta la fonte primaria di approvvigionamento (86% degli acquisti).

Generalmente i soggetti del cluster affidano a terzi lo sviluppo di materiale fotografico, sostenendo un costo di circa 8.500 euro.

SUB ALLEGATO 9.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita: Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale al dettaglio; 3 = in altre strutture)

QUADRO D:

- Tipologia dell'offerta – Prodotti venduti: Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto
- Tipologia dell'offerta – Prodotti venduti: Occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista)
- Tipologia dell'offerta – Prodotti venduti: Materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie
- Tipologia dell'offerta – Prodotti venduti: Video camere, cineprese, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori
- Tipologia dell'offerta – Servizi offerti: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori)
- Tipologia dell'offerta – Servizi offerti: Servizi fotografici e video riprese
- Tipologia dell'offerta – Servizi offerti: Proventi derivanti da prestazioni professionali rese da ottici optometristi
- Modalità d'acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante

- Modalità organizzativa: Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative
- Modalità organizzativa: In franchising/affiliato

SUB ALLEGATO 9.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* = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] \cdot 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà})^{14}$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})^{14}$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria})^{14}$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) \cdot 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = $(\text{Costi residuali di gestione} \cdot 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;
- *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* = $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{16}$.

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 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
---	--

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.

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

=
(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

SUB ALLEGATO 9.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	6°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	2°	nessuno	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1°	nessuno	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	4°	19°
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	3°	nessuno	5°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	7°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1°	nessuno	5°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	6°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1°	nessuno	5°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	6°	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	2°	nessuno	6°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	5°	nessuno
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1°	nessuno	4°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	7°	nessuno
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1°	nessuno	6°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	2°	nessuno	5°	19°
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	2°	nessuno	5°	19°

SUB ALLEGATO 9.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,64	3,88	19,36	147,00	19,36	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,82	3,88	22,77	147,00	22,77	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,55	3,88	19,12	147,00	19,12	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,72	3,88	23,28	147,00	23,28	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,65	6,22	12,28	68,01	12,28	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,65	6,22	16,28	68,01	16,28	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,61	3,88	21,88	147,00	21,88	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,81	3,88	24,96	147,00	24,96	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,61	3,88	22,12	187,00	22,12	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,75	3,88	25,16	187,00	25,16	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,28	3,88	20,97	161,07	20,97	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,31	3,88	22,57	161,07	22,57	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,59	3,88	20,21	147,00	20,21	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,81	3,88	23,71	147,00	23,71	99999
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,61	3,88	21,87	187,00	21,87	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,77	3,88	25,31	187,00	25,31	99999
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,78	6,18	15,64	68,01	15,64	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,86	6,18	17,88	68,01	17,88	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	376,00
2	Tutti i soggetti	0,00	421,00
3	Tutti i soggetti	0,00	457,00
4	Tutti i soggetti	0,00	411,00
5	Tutti i soggetti	0,00	409,00
6	Tutti i soggetti	0,00	365,00
7	Tutti i soggetti	0,00	414,00
8	Tutti i soggetti	0,00	423,00
9	Tutti i soggetti	0,00	465,00

SUB ALLEGATO 9.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	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	20,00
	8	Tutti i soggetti	20,00
	9	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	46,37
	2	Tutti i soggetti	46,37
	3	Tutti i soggetti	46,37
	4	Tutti i soggetti	46,37
	5	Tutti i soggetti	46,37
	6	Tutti i soggetti	46,37
	7	Tutti i soggetti	46,37
	8	Tutti i soggetti	46,37
	9	Tutti i soggetti	46,37
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	376,00
	2	Tutti i soggetti	421,00
	3	Tutti i soggetti	457,00
	4	Tutti i soggetti	411,00
	5	Tutti i soggetti	409,00
	6	Tutti i soggetti	365,00
	7	Tutti i soggetti	414,00
	8	Tutti i soggetti	423,00
	9	Tutti i soggetti	465,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,51
	2	Tutti i soggetti	5,84
	3	Tutti i soggetti	6,46
	4	Tutti i soggetti	4,85
	5	Tutti i soggetti	5,66
	6	Tutti i soggetti	4,51
	7	Tutti i soggetti	5,41
	8	Tutti i soggetti	5,66
	9	Tutti i soggetti	5,66

SUB ALLEGATO 9.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* = 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.

SUB ALLEGATO 9.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0274	1,4274	1,2055	1,4462	1,1537	1,0166	1,3674	1,1407	1,3473
Spese per acquisti di servizi	1,0274	1,0921	1,4411	0,7218	1,1084	0,6680	1,0495	0,7560	0,9976
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,3928	0,4400	1,0529	0,7218	0,7239	0,6680	0,2324	0,7560	0,6506
Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1,3928	0,2147	0,5773	0,7218	0,7239	0,6680	0,2324	0,7560	0,6506
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9333	0,7553	0,8469	0,7449	1,2968	1,0192	0,8867	1,1600	0,7572
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)	-	-	-	-	-	-	-	-	2,245,7646
Valore beni strumentali mobili *	0,0964	-	0,1024	0,0823	-	0,2063	0,1157	-	0,1232
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5*	-	41,3416	-	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (Numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	21.450,8134	10.309,2395	5.039,8591	14.790,2177	22.267,6481	13.378,5127	17.878,8136	19.246,0955	11.955,9746
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	-	-	-	-	0,7795	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	0,4673	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro"	-	0,2121	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 90 mila euro"	-	-	0,4137	-	-	-	0,3143	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,2177	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	0,4935	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia della clientela "Fotografi e/o studi fotografici" e "Altre imprese e/o professionisti"	-	-	-	-	-	-	-0,2844	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	0,1255	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

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

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-0,1321	-0,0517	-0,0931	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 2 e Gruppo 7 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-0,0701	-0,0517	-0,0931	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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