

# ALLEGATO 10

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM16U

---

## 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 UM16U, evoluzione dello studio TM16U.

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

- 47.75.10 - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale.

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 TM16U 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 10.021.

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 973 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 9.048.

---

## 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, all'assortimento del punto vendita, alle diverse tipologie della clientela, 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 delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 10.A)<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 sono stati utilizzati degli indicatori di natura economico-contabile specifici delle attività in esame:

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 10.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. Tali distribuzioni sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"<sup>3</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.

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

Nel Sub Allegato 10.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "stepwise"<sup>4</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 relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"<sup>5</sup>.

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" e relative trasformate. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" e relative trasformate.

Nel Sub Allegato 10.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

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

<sup>4</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>5</sup> 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 10.A).

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

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

- *Ricarico;*
- *Durata delle scorte;*
- *Valore aggiunto 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 10.C e nel Sub Allegato 10.E.

---

### ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

L'analisi della normalità economica si basa su una particolare metodologia mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare 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 10.C e nel Sub Allegato 10.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"<sup>6</sup>.

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 1,5953).

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"<sup>6</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

---

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,7078).

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>7</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>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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 è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

---

<sup>7</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>8</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>9</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>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

---

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

<sup>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 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	72,31
2	46,76
3	68,92
4	69,21
5	72,72
6	72,66
7	78,30
8	73,91
9	71,66
10	67,25
11	72,49
12	76,94
13	73,32
14	71,84
15	69,99

#### **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.

---

<sup>12</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	1,1028
2	1,1617
3	1,2108
4	1,2323
5	1,1650
6	1,2260
7	1,1954
8	1,1529
9	1,2070
10	1,2263
11	1,1641
12	1,1301
13	1,1400
14	1,1829
15	1,1421

---

### 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>13</sup>.

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

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

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

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

---

<sup>13</sup> Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 10.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

- assortimento del punto vendita;
- presenza di più di un punto vendita;
- modalità organizzativa;
- tipologia della clientela;
- dimensione del punto vendita;
- localizzazione;
- presenza di servizi.

L'**assortimento del punto vendita** ha consentito di individuare quelle realtà caratterizzate da un'offerta focalizzata su particolari tipologie merceologiche (cluster 3, 7, 9, 10 e 14).

La **presenza di più di un punto vendita** ha reso possibile individuare quelle imprese che operano con più negozi di profumeria (cluster 1).

La **modalità organizzativa** ha consentito di identificare sia le imprese associate a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (cluster 8) che quelle realtà affiliate o in franchising (cluster 13).

La **tipologia di clientela** ha consentito di distinguere i punti vendita che ottengono una parte consistente dei ricavi perlopiù da utilizzatori professionali e/o commercianti al dettaglio (cluster 5).

La **dimensione del punto vendita** ha permesso di individuare le imprese di più grandi dimensioni (cluster 11 e 12).

La **localizzazione** ha consentito di rilevare i negozi inseriti in centri commerciali al dettaglio (cluster 15).

La **presenza di servizi** ha permesso di far emergere le profumerie con offerta integrata da servizi di estetica e/o di parrucchiere e/o barbiere e/o acconciatore (cluster 2).

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 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI PROFUMERIA**

##### **NUMEROSITÀ: 213**

Nel cluster rientrano quelle imprese che in genere dispongono di 3 punti vendita. La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce in genere è pari a 112 mq per punto vendita, per ciascuno dei quali i locali destinati a magazzino e/o deposito occupano uno spazio di 38 mq, e l'esposizione fronte strada (vetrine) è di 6 metri lineari. L'assortimento è composto perlopiù da: profumeria alcolica (25% dei ricavi), cosmesi di trattamento (22%), prodotti per l'igiene della persona (17%) e prodotti per il make-up (13%).

Si tratta di punti vendita la cui forma giuridica è prevalentemente societaria (40% società di persone e 37% di capitali), queste realtà, in genere, presentano un numero di addetti pari a 8, di cui 6 o 7 dipendenti.

L'approvvigionamento viene effettuato principalmente da ditte produttrici (60% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (37%).

## **CLUSTER 2 – PROFUMERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA SERVIZI DI ESTETICA E/O DI PARRUCCHIERE E/O DI BARBIERE E/O ACCONCIATORE**

**NUMEROSITÀ: 134**

Il cluster raggruppa i punti vendita che affiancano all'offerta di prodotti di profumeria i servizi di estetica (29% dei ricavi), di parrucchiere e/o barbiere e/o acconciatore (nel 26% dei casi il 33% dei ricavi). Le categorie merceologiche trattate in prevalenza sono: la cosmesi di trattamento (20% dei ricavi), la profumeria alcolica (13%) ed i prodotti per il make-up (11%).

Il punto vendita si articola in: 44 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 9 mq di magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Si tratta di imprese che adottano di frequente (61% dei casi) la forma giuridica di ditta individuale; gli addetti occupati risultano essere pari a 2, di cui generalmente un dipendente.

Per l'acquisto delle merci, le imprese si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (54% degli acquisti) e ditte produttrici (46%).

## **CLUSTER 3 – PROFUMERIE CON OFFERTA FOCALIZZATA SU COSMESI DI TRATTAMENTO E PRODOTTI PER IL MAKE-UP**

**NUMEROSITÀ: 957**

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da cosmesi di trattamento (46% dei ricavi) e prodotti per il make-up (22%), a cui affiancano la profumeria alcolica (14%).

I punti vendita sono costituiti in genere da: 35 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 11 mq per magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Si tratta di realtà che adottano in prevalenza la forma giuridica di ditta individuale (74% dei casi); generalmente, si rileva la presenza di un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati nella maggior parte dei casi da ditte produttrici (51% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (49%).

## **CLUSTER 4 – PROFUMERIE TRADIZIONALI**

**NUMEROSITÀ: 2.342**

A questo cluster appartengono quelle profumerie con offerta costituita prevalentemente da profumeria alcolica (28% dei ricavi), cosmesi di trattamento (21%) e prodotti per il make-up (14%) e per l'igiene personale (11%). La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è infatti di 33 mq ed i locali destinati a magazzino e/o deposito sono limitati a 7 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Si tratta principalmente di ditte individuali (79% dei casi) nelle quali opera quasi sempre un solo addetto.

Gli approvvigionamenti avvengono generalmente sia da commercianti all'ingrosso (60% degli acquisti) che da ditte produttrici (40%).

## **CLUSTER 5 – NEGOZI CHE RIVOLGONO LA PROPRIA OFFERTA SOPRATTUTTO AD UTILIZZATORI PROFESSIONALI E/O COMMERCianti AL DETTAGLIO**

**NUMEROSITÀ: 417**

L'elemento di caratterizzazione delle imprese appartenenti al cluster è la tipologia di clientela costituita, perlopiù da utilizzatori professionali e/o commercianti al dettaglio (49% dei ricavi). Il ventaglio di offerta è ampio ed è composto essenzialmente da prodotti di: cosmesi di trattamento (28% dei ricavi), profumeria alcolica (14%), prodotti per l'igiene della persona (15%) e prodotti per il make-up (11%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce in genere occupano una superficie di 49 mq mentre al magazzino e/o deposito vengono destinati circa 32 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Si tratta di realtà che adottano di frequente la forma giuridica di ditta individuale (62% dei soggetti) e nella maggior parte dei casi dispongono di 2 addetti, di cui in genere un dipendente.

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (55% degli acquisti) e ditte produttrici (44%).

#### **CLUSTER 6 - NEGOZI OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELLA COSMESI E DEI DETERSIVI**

**NUMEROSITÀ: 1.211**

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per l'alta eterogeneità dell'offerta, che generalmente è costituita da: prodotti per l'igiene della persona (36% dei ricavi), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (23%), cosmesi di trattamento (7%), profumeria alcolica (7% dei ricavi) e prodotti per il make-up (4%). I punti vendita si articolano in 45 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e in 10 mq di magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 2 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (82% dei casi) e generalmente si riscontra la presenza di un addetto.

Per l'approvvigionamento delle merci si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti).

#### **CLUSTER 7 - NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA DETERSIVI E PRODOTTI PER L'IGIENE DELLA CASA**

**NUMEROSITÀ: 611**

Le imprese appartenenti al cluster realizzano la quota maggiore di ricavi (73%) con la vendita di detersivi e prodotti per l'igiene della casa, a cui affiancano, nella maggior parte dei casi, prodotti per l'igiene della persona (15% dei ricavi).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è in genere di 55 mq mentre il magazzino e/o deposito occupa uno spazio di 14 mq, il 53% dei soggetti dispone, inoltre, di 3 metri lineari destinati all'esposizione fronte strada (vetrine).

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (83% dei casi) in cui opera generalmente un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono realizzati in modo pressoché esclusivo da commercianti all'ingrosso (96% degli acquisti).

#### **CLUSTER 8 - NEGOZI CON OFFERTA AMPIA GENERALMENTE ASSOCIATI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE**

**NUMEROSITÀ: 134**

Il cluster individua quei negozi che in genere sono associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative. Il ventaglio di offerta si compone principalmente di: profumeria alcolica (25% dei ricavi), cosmesi di trattamento (25%), prodotti per l'igiene della persona (16%) e prodotti per il make-up (13%).

Coerentemente con la modalità organizzativa gran parte degli approvvigionamenti vengono effettuati da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (45% degli acquisti).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 69 mq mentre il magazzino e/o deposito occupa uno spazio di 24 mq, inoltre, sono presenti 4 metri lineari per l'esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese si ripartiscono tra ditte individuali (42% dei casi) e società (58%) e in genere si avvalgono di 3 addetti, di cui generalmente 2 dipendenti.

## **CLUSTER 9 – PUNTI VENDITA CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI PER L'IGIENE DELLA PERSONA**

**NUMEROSITÀ: 335**

I punti vendita del cluster si caratterizzano per l'offerta costituita in larga parte da prodotti per l'igiene della persona (81% dei ricavi).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 42 mq mentre al magazzino e/o deposito vengono destinati 12 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 2 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (77% dei soggetti) nella quale opera generalmente un solo addetto.

Per l'approvvigionamento delle merci le imprese del cluster fanno ampio ricorso a commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

## **CLUSTER 10 – PROFUMERIE CON ASSORTIMENTO ESTESO A PRODOTTI DI BIGIOTTERIA, ACCESSORI E PRODOTTI DI ABBIGLIAMENTO, PELLETERIA E/O VALIGERIA**

**NUMEROSITÀ: 1.025**

Le profumerie appartenenti a questo gruppo generalmente integrano l'offerta con accessori e prodotti di abbigliamento (18%) ed articoli di bigiotteria (18%) e pelletteria e/o valigeria (13%).

Le imprese dispongono di 42 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e di 9 mq di magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) è di circa 3 metri lineari.

Si tratta di realtà che adottano di frequente la forma giuridica di ditta individuale (83% dei casi), nelle quali si riscontra la presenza di un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti) e, in misura minore, da ditte produttrici (32%).

## **CLUSTER 11 – PROFUMERIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

**NUMEROSITÀ: 636**

Al cluster appartengono quelle profumerie caratterizzate da una struttura di più grandi dimensioni. Infatti la superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 83 mq e il magazzino e/o deposito copre una superficie di 42 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari. L'offerta è costituita prevalentemente da prodotti di profumeria alcolica (24% dei ricavi), cosmesi di trattamento (20%), prodotti per il make-up (13%) e per l'igiene della persona (13%).

Si tratta generalmente di ditte individuali (58% dei soggetti) e per la restante parte di società, nelle quali si riscontra la presenza di 2 addetti, di cui un dipendente.

L'approvvigionamento viene effettuato perlopiù presso ditte produttrici (50% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (49%).

## **CLUSTER 12 – NEGOZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI NEL COMPARTO DELLA COSMESI E DEI DETERSIVI**

**NUMEROSITÀ: 216**

I negozi che fanno parte di questo cluster presentano una struttura di più grandi dimensioni rispetto alla media del settore e, inoltre, l'assortimento è costituito da un'ampia gamma di prodotti. I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 208 mq mentre il magazzino e/o deposito è di 157 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari e i locali destinati ad uffici sono generalmente pari a 9 mq. Per ciò che riguarda la tipologia di offerta tra i prodotti in assortimento si rileva prevalentemente la presenza di detersivi e prodotti per l'igiene della casa (27% dei ricavi), articoli per l'igiene della persona (24% dei ricavi), profumeria alcolica (13%), cosmesi di trattamento (12%) e prodotti per il make-up (7%).

Nella maggior parte dei casi si tratta di società (55% dei soggetti) e per la restante parte di ditte individuali, che si avvalgono in genere di 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La fonte primaria di approvvigionamento è rappresentata nella maggior parte dei casi da commercianti all'ingrosso (67% degli acquisti).

#### **CLUSTER 13 – NEGOZI CON OFFERTA AMPIA GENERALMENTE AFFILIATI O IN FRANCHISING**

**NUMEROSITÀ: 219**

Il cluster raggruppa le imprese che si caratterizzano per la modalità organizzativa adottata, che in genere è rappresentata dall'affiliazione o il franchising. L'assortimento si compone di una vasta gamma di prodotti ma il maggiore apporto di ricavi deriva dalla vendita di prodotti per l'igiene della persona (29% dei ricavi), cosmesi di trattamento (16%), profumeria alcolica (13%) e prodotti per il make-up (11%). Inoltre, il 39% dei soggetti risulta trattare detersivi e prodotti per l'igiene della casa con un'incidenza sui ricavi pari al 43%.

Queste imprese presentano 79 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 16 mq di magazzino e/o deposito e circa 3 metri lineari per l'esposizione fronte strada (vetrine).

La forma giuridica adottata è nel 53% dei casi la ditta individuale e per la restante parte societaria. Gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 2, di cui un dipendente.

Gli acquisti, coerentemente con la modalità organizzativa adottata, vengono effettuati prevalentemente da franchisor o affiliante (65%).

#### **CLUSTER 14 – PROFUMERIE CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA PROFUMERIA ALCOLICA**

**NUMEROSITÀ: 384**

Le profumerie appartenenti al cluster presentano una forte focalizzazione dell'assortimento sulla profumeria alcolica (67% dei ricavi), a cui affiancano la cosmesi di trattamento (10%) e prodotti per l'igiene della persona (6%) e il make-up (6%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 39 mq ed il magazzino e/o deposito è di 11 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (72% dei soggetti) e generalmente si riscontra la presenza di 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto da commercianti all'ingrosso (60% degli acquisti).

#### **CLUSTER 15 – PROFUMERIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO**

**NUMEROSITÀ: 161**

Le imprese che fanno parte di questo cluster risultano localizzate generalmente all'interno di centri commerciali al dettaglio. Nella maggior parte dei casi le merceologie trattate in prevalenza sono: profumeria alcolica (26% dei ricavi), cosmesi di trattamento (22%) e prodotti per il make-up (14%) e per l'igiene della persona (13%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 56 mq mentre al magazzino e/o deposito vengono destinati 9 mq; le vetrine si estendono per 2 metri lineari.

Si tratta nel 53% dei casi di ditte individuali e per la restante parte società; in genere gli addetti risultano essere pari a 2, di cui un dipendente.

Gli acquisti generalmente vengono ripartiti tra commercianti all'ingrosso (58%) e ditte produttrici (42%).

---

## SUB ALLEGATO 10.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, lavoranti 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
- Localizzazione
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni (in caso di localizzazione non autonoma)
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri di locali destinati a magazzini e/o deposito

### QUADRO D:

- Tipologia della clientela: Utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.)
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia dell'offerta: Cosmesi di trattamento
- Tipologia dell'offerta: Prodotti per il make-up
- Tipologia dell'offerta: Profumeria alcolica
- Tipologia dell'offerta: Prodotti per l'igiene della persona
- Tipologia dell'offerta: Bigiotteria
- Tipologia dell'offerta: Accessori e prodotti di abbigliamento
- Tipologia dell'offerta: Pelletteria e/o valigeria
- Tipologia dell'offerta: Detersivi e prodotti per l'igiene della casa
- Tipologia dell'offerta: Servizi di estetica
- Tipologia dell'offerta: Servizi di parrucchiere e/o barbiere e/o acconciatore

- Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affiliante
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative
- Modalità organizzativa: Affiliato o in franchising
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci
- Altri dati: Vendite con emissione di fattura

---

## SUB ALLEGATO 10.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

---

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- *Durata delle scorte* =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{14})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{14})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

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

<sup>15</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>16</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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)];

---

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

- *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 10.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

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

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

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	21,72	99999	1,19	3,17	21,72	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,67	99999	1,26	3,17	24,67	118,19
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10,80	99999	1,56	7,27	10,80	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,97	99999	1,63	7,27	16,97	118,19
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,86	99999	1,26	3,17	13,86	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,79	99999	1,30	3,17	17,79	118,19
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12,85	99999	1,26	3,17	12,85	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,57	99999	1,31	3,17	15,57	118,19
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,14	99999	1,22	3,17	16,14	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,54	99999	1,25	3,17	19,54	118,19
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,37	99999	1,21	3,17	13,37	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,36	99999	1,25	3,17	15,36	118,19
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,82	99999	1,17	3,17	13,82	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,43	99999	1,18	3,17	15,43	118,19
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	20,76	99999	1,20	3,17	20,76	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,48	99999	1,27	3,17	24,48	118,19

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,30	99999	1,20	3,17	13,30	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,61	99999	1,26	3,17	15,61	118,19
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12,52	99999	1,31	3,17	12,52	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,32	99999	1,36	3,17	15,32	118,19
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,56	99999	1,23	3,17	17,56	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,24	99999	1,26	3,17	21,24	118,19
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	19,51	99999	1,16	3,17	19,51	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,36	99999	1,20	3,17	24,36	118,19
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,93	99999	1,19	3,17	16,93	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,01	99999	1,25	3,17	20,01	118,19
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,55	99999	1,25	3,17	13,55	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,04	99999	1,27	3,17	16,04	118,19
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,32	99999	1,24	3,17	15,32	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,23	99999	1,27	3,17	22,23	118,19

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	399,00
2	Tutti i soggetti	0,00	559,00
3	Tutti i soggetti	0,00	473,00
4	Tutti i soggetti	0,00	484,00
5	Tutti i soggetti	0,00	418,00
6	Tutti i soggetti	0,00	485,00
7	Tutti i soggetti	0,00	383,00
8	Tutti i soggetti	0,00	388,00
9	Tutti i soggetti	0,00	444,00
10	Tutti i soggetti	0,00	601,00
11	Tutti i soggetti	0,00	398,00
12	Tutti i soggetti	0,00	391,00
13	Tutti i soggetti	0,00	396,00
14	Tutti i soggetti	0,00	547,00
15	Tutti i soggetti	0,00	377,00

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

<b>Indicatore</b>	<b>Cluster</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Soglia massima</b>
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
	9	Tutti i soggetti	25,00
	10	Tutti i soggetti	25,00
	11	Tutti i soggetti	25,00
	12	Tutti i soggetti	25,00
	13	Tutti i soggetti	25,00
	14	Tutti i soggetti	25,00
	15	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	55,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	55,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
	9	Tutti i soggetti	55,00
	10	Tutti i soggetti	55,00
	11	Tutti i soggetti	55,00
	12	Tutti i soggetti	55,00
	13	Tutti i soggetti	55,00
	14	Tutti i soggetti	55,00
	15	Tutti i soggetti	55,00

Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,17
	2	Tutti i soggetti	4,12
	3	Tutti i soggetti	2,97
	4	Tutti i soggetti	3,03
	5	Tutti i soggetti	3,21
	6	Tutti i soggetti	2,80
	7	Tutti i soggetti	2,86
	8	Tutti i soggetti	3,21
	9	Tutti i soggetti	3,41
	10	Tutti i soggetti	3,28
	11	Tutti i soggetti	3,22
	12	Tutti i soggetti	3,39
	13	Tutti i soggetti	3,26
	14	Tutti i soggetti	3,37
	15	Tutti i soggetti	2,91
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	399,00
	2	Tutti i soggetti	559,00
	3	Tutti i soggetti	473,00
	4	Tutti i soggetti	484,00
	5	Tutti i soggetti	418,00
	6	Tutti i soggetti	485,00
	7	Tutti i soggetti	383,00
	8	Tutti i soggetti	388,00
	9	Tutti i soggetti	444,00
	10	Tutti i soggetti	601,00
	11	Tutti i soggetti	398,00
	12	Tutti i soggetti	391,00
	13	Tutti i soggetti	396,00
	14	Tutti i soggetti	547,00
	15	Tutti i soggetti	377,00

---

## SUB ALLEGATO 10.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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 10.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0599	1,1820	1,1120	1,1571	1,1023	1,1777	1,1600	1,1551
Spese per acquisti di servizi	1,4488	1,1417	1,1207	0,8637	1,0173	1,4560	1,2473	1,2895
Altri costi per servizi	0,5554	1,1417	1,1207	0,8637	1,0173	0,3428	0,4350	0,6517
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	0,5554	1,1417	1,1207	0,8637	1,0173	0,3428	0,4350	0,6517
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8061	0,7163	0,7964	0,8086	0,8147	0,6213	0,5525	0,8942
Valore beni strumentali mobili*	0,2420	0,1782	0,0715	0,0824	0,1901	0,1015	0,0449	0,1007
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*)	10.543,4395	-	5.384,1062	7.474,4065	12.302,8155	4.811,4635	5.258,5684	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	0,4174	-	0,3680	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-	0,2339	0,2003	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	0,1661	-	0,1500	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,0881
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 800 mila euro"	0,0768	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Cosmesi di trattamento"	-	-	0,0550	-	0,0853	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Detersivi e prodotti per l'igiene della casa"	-	-	-	-	-	-0,0468	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Prodotti per il make-up"	-	-	-	-0,0581	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla modalità di acquisto "Da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,0531	0,0950	-	-	-	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Comettivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)								
<i>Gruppo 1 e 4 della Territorialità del Commercio a livello comunale</i>	-0,0246	-	-	-0,0298	-	-0,0479	-0,0487	-
Comettivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)								
<i>Gruppo 2 e 7 della Territorialità del Commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-0,0298	-0,0266	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

### Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

*Gruppo 1* - Aree con livelli di benessere e socializzazione 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 socializzazione 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

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0423	1,1182	1,1195	1,0773	1,0607	1,0942	1,1543
Spese per acquisti di servizi	1,5331	1,2746	1,2948	1,0439	0,6680	1,1251	0,5896
Altri costi per servizi	1,5331	0,8681	0,4072	1,1592	0,6680	1,1251	0,5896
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	1,5331	0,8681	0,6972	1,1592	0,6680	1,1251	0,5896
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9265	0,8785	0,6512	0,8893	1,3537	0,7018	1,1047
Valore beni strumentali mobili*	0,1513	0,0902	0,0876	0,1266	0,1467	0,0662	0,1429
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*)	6.419,7210	3.745,5187	5.624,5901	7.420,5649	17.960,0679	8.897,5393	17.592,8986
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	0,3450	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	0,2638	-	-	-	-	0,2709	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0,1303
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	0,1093	-	0,2359	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	0,0454	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 800 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Cosmesi di trattamento"	-	-	0,0788	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Detersivi e prodotti per l'igiene della casa"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Prodotti per il make-up"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla modalità di acquisto "Da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio"	0,0376	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1428	0,2239	0,0900	-	-	0,1681	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 e 4 della Territorialità del Commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-0,0574	-	-
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 2 e 7 della Territorialità del Commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-0,0574	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

#### 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*