

# ALLEGATO 11

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM18A

---

## 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 UM18A, evoluzione dello studio TM18A.

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

- 46.22.00 – Commercio all'ingrosso di fiori e piante.

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 TM18A 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 1.608.

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 277 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 ai prodotti venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di vendita (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 1.331.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 11.A)<sup>1</sup>.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di Cluster Analysis, poiché tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

In un procedimento di clustering quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate e che concorrono a definirne il profilo.

---

## DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

---

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla.

La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "coerenza economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

A tal fine è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- *Valore aggiunto per addetto.*

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 11.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> dell'indicatore precedentemente definito. La distribuzione dell'indicatore "Valore aggiunto per addetto" è stata costruita distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito per tale indicatore.

Nel Sub Allegato 11.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).

Nel Sub Allegato 11.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- *Analisi Discriminante;*
- *Analisi della Coerenza;*
- *Analisi della Normalità Economica;*
- *Analisi della Congruità.*

---

### ANALISI DISCRIMINANTE

---

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 11.A).

---

<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.

Nel Sub Allegato 11.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 ventiliiche 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 provinciale".

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 11.C e nel Sub Allegato 11.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:

- *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 "Durata delle scorte" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche 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 11.C e nel Sub Allegato 11.F.

### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>5</sup> viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>6</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>7</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>8</sup>.

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

---

<sup>5</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>6</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>7</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

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

<b>Cluster</b>	<b>Valore mediano</b>
1	71,96
2	71,73
3	73,56
4	73,28
5	51,58
6	78,09
7	71,02
8	68,19

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

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

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

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l’ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

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

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

<b>Cluster</b>	<b>Coefficiente</b>
1	1,1007
2	1,0997
3	1,1245
4	1,0765
5	1,2009
6	1,0810
7	1,1114
8	1,0989

---

### **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>9</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 11.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 11.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>9</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 11.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Lo studio oggetto di analisi ha condotto alla classificazione di 8 gruppi omogenei differenziati sulla base di:

- modalità di vendita;
- tipologia della clientela;
- tipologia dell'offerta;
- ampiezza della gamma di servizi.

**La modalità di vendita** ha reso possibile l'individuazione dei grossisti che commercializzano al banco (cluster 1), tramite tentata vendita (cluster 3), sul territorio (cluster 4 e 7) e tramite posteggio situato presso mercati floreali o mercati generali (cluster 6). E' stato inoltre individuato un gruppo di imprese che affiancano alla vendita all'ingrosso il commercio al dettaglio (cluster 8).

**La clientela** di riferimento ha permesso di differenziare, nell'ambito della vendita sul territorio, le imprese che si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (cluster 4) piuttosto che a dettaglianti (cluster 7).

**La tipologia dell'offerta** caratterizza i commercianti di piante ornamentali e piante da esterno (cluster 2).

**L'ampiezza della gamma di servizi** contraddistingue le imprese appartenenti al cluster 5.

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

#### CLUSTER 1 - GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON VENDITA AL BANCO

**NUMEROSITÀ: 231**

Le imprese raggruppate in questo cluster trattano fiori freschi recisi (54% dei ricavi), fiori secchi o artificiali e piante ornamentali (rispettivamente il 39% ed il 23% dei ricavi per un terzo circa dei soggetti) ed adottano quale modalità di vendita prevalente quella al banco (65% dei ricavi).

La clientela è formata principalmente da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi) e da altri grossisti (31%).

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da produttori nazionali (29% del totale) e da grossisti (27%); in taluni casi le merci sono acquistate all'estero (42% degli acquisti per il 45% dei soggetti), da agricoltori (45% per il 29%) e da importatori (31% per il 26%).

Le strutture dell'impresa si compongono di 233 mq di spazi destinati a deposito, 104 mq di locali destinati alla vendita e 21 mq di uffici.

Nell'attività vengono impiegati 3 addetti (dipendenti a tempo pieno nel 41% dei casi) e la natura giuridica si ripartisce tra società (di persone nel 31% dei casi e di capitali nel 29%) e ditta individuale (40%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isoterme/refrigerati nel 26% dei casi e 155 metri cubi di celle frigorifere nel 41%.

#### CLUSTER 2 - GROSSISTI DI PIANTE ORNAMENTALI E PIANTE DA ESTERNO

**NUMEROSITÀ: 140**

I commercianti di questo cluster presentano un'offerta incentrata su piante ornamentali (70% dei ricavi) e piante da esterno (23%).

La modalità di vendita adottata più di frequente è la "tentata vendita giornaliera" (46% dei ricavi); il 37% dei soggetti commercializza i prodotti tramite vendita al banco (69% dei ricavi) ed il 30% tramite vendita sul territorio (59% dei ricavi).

Le piante vengono acquistate all'estero (35% degli acquisti totali), da produttori in Italia (25%) e, in taluni casi, da vivai (47% degli acquisti per il 31% dei soggetti) e da agricoltori (29% per il 24%). La clientela di riferimento è costituita da dettaglianti (59% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (53% dei ricavi per il 45% dei soggetti); si segnala che il 12% dei soggetti vende alla grande distribuzione/distribuzione organizzata con un'incidenza sui ricavi del 52%.

Gli spazi di supporto all'attività comprendono 822 mq di serre/vivai/semenzai, 200 mq di deposito e 21 mq di uffici.

La natura giuridica si ripartisce in modo equivalente tra ditta individuale e società ed il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Oltre alla presenza di un autocarro tra i mezzi di trasporto, non si segnala una particolare dotazione di beni strumentali.

### **CLUSTER 3 – GROSSISTI DI FIORI CHE VENDONO A COMMERCianti AL DETTAGLIO TRAMITE TENTATA VENDITA**

**NUMEROSITÀ: 299**

Questo cluster comprende grossisti che vendono a commercianti al dettaglio (88% dei ricavi) tramite "tentata vendita giornaliera" (97% dei ricavi).

I prodotti, soprattutto fiori freschi recisi (88% dei ricavi), vengono acquistati da grossisti (40% degli approvvigionamenti totali), da agricoltori (34% degli acquisti per il 38% dei soggetti), dall'estero e da importatori (rispettivamente il 41% ed il 39% degli acquisti per il 28% dei soggetti).

La natura giuridica adottata più di frequente è la ditta individuale (66% del totale) e nell'attività vengono impiegati 2 addetti.

La struttura delle imprese del cluster si compone essenzialmente di 114 mq di spazi destinati a deposito e 12 mq di uffici.

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 53% dei casi e 122 metri cubi di celle frigorifere nel 45%.

### **CLUSTER 4 – GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CON VENDITA SUL TERRITORIO A COMMERCianti ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 144**

I commercianti che fanno parte di questo cluster sono grossisti di fiori freschi recisi (55% dei ricavi) e di piante ornamentali (54% dei ricavi per un terzo dei soggetti) che vendono sul territorio (99% dei ricavi) ad altri commercianti all'ingrosso (94% dei ricavi).

Le fonti di approvvigionamento sono diverse e comprendono: produttori nazionali (35% degli acquisti), agricoltori e grossisti (rispettivamente il 67% ed il 25% degli acquisti per il 44% dei soggetti) ed imprese situate all'estero (45% per il 35%); si segnala che il 10% dei soggetti effettua acquisti al di fuori dell'Unione Europea con un peso del 66% sui rifornimenti totali.

Si tratta di imprese più strutturate rispetto alla media di settore: il numero di addetti impiegato è pari a 4 (2 dei quali dipendenti a tempo pieno), gli spazi adibiti a deposito hanno un'ampiezza di 247 mq e gli uffici di 43 mq. Per quanto riguarda la natura giuridica, i contribuenti del cluster sono organizzati soprattutto sotto forma societaria (di capitali nel 42% dei casi e di persone nel 30%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2-3 furgoni isotermici/refrigerati nel 21% dei casi, 177 metri cubi di celle frigorifere nel 35% e 1-2 macchine confezionatrici nel 22%.

#### **CLUSTER 5 – GROSSISTI DI PIANTE CON AMPIA OFFERTA DI SERVIZI**

##### **NUMEROSITÀ: 75**

Questo cluster è caratterizzato da un ampio ventaglio di servizi offerti, in particolare: il 77% dei soggetti si occupa della manutenzione del verde pubblico e privato, il 49% di progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato, il 28% di addobbi e allestimenti, il 24% di composizioni floreali ed il 23% di noleggio di piante per ricevimenti o cerimonie.

Per quanto riguarda la tipologia dell'offerta, le imprese commercializzano piante da esterno (29% dei ricavi), piante ornamentali (28%) e piante da frutto (14% dei ricavi per il 39% dei soggetti).

La clientela è costituita soprattutto da enti pubblici e privati (fonte del 42% dei ricavi) e da consumatori privati (12%). Gli acquisti vengono effettuati da produttori nazionali (28% del totale) presso vivai, serre o sementai (25%) e da grossisti (22%).

Per quanto riguarda la modalità di vendita si rileva che il 44% dei soggetti effettua la distribuzione sul territorio (88% dei ricavi), il 36% adotta la vendita al banco (82%) ed il 15% commercializza tramite "tentata vendita giornaliera" (73%).

La struttura dell'impresa si compone di 250 mq di spazi destinati a deposito, 28 mq di uffici e 864 mq di aree destinate a serre, vivai o sementai. Si rileva che il 12% dei soggetti ottiene il 27% dei ricavi dalla vendita di fiori e piante coltivati in proprio.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (32% di capitali e 25% di persone) e nell'attività sono impiegati 3 addetti (dipendenti a tempo pieno nel 40% dei casi).

Oltre alla presenza di 2 autocarri tra i mezzi di trasporto, non si segnala una particolare dotazione di beni strumentali.

#### **CLUSTER 6 – GROSSISTI DI FIORI TITOLARI DI POSTEGGIO PRESSO MERCATI FLOREALI O MERCATI GENERALI**

##### **NUMEROSITÀ: 108**

L'elemento che caratterizza questo cluster è la modalità di vendita: il 62% dei ricavi proviene dalla vendita effettuata tramite posteggio presso mercati floreali o mercati generali.

I prodotti commercializzati sono soprattutto fiori freschi recisi (83% dei ricavi) acquistati da una clientela costituita per lo più da commercianti al dettaglio (66% dei ricavi) ed altri grossisti (58% dei ricavi per il 48% dei soggetti).

Per gli approvvigionamenti vengono utilizzati vari canali: grossisti (30% degli acquisti), produttori in Italia (25%), imprese all'estero (55% degli acquisti per il 44% dei soggetti), agricoltori (43% per il 26%) e importatori (28% per il 22%). Si rileva inoltre che il 13% dei soggetti effettua quasi la metà degli acquisti al di fuori dell'Unione Europea.

Gli spazi a supporto dell'attività sono costituiti da 75 mq di deposito, 36 mq destinati alla vendita e 24 mq di uffici per il 38% dei soggetti. Quasi la metà delle imprese dichiara 7.300 euro di canoni di concessione per posteggi presso mercati generali.

La natura giuridica si ripartisce in modo pressoché uguale tra ditte individuali e società ed il numero di addetti impiegato è pari a 2.

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali è limitata ad un autocarro e, nel 40% dei casi, a 98 metri cubi di celle frigorifere.

#### **CLUSTER 7 – GROSSISTI CHE COMMERCIALIZZANO FIORI E PIANTE CON VENDITA SUL TERRITORIO PREVALENTEMENTE A DETTAGLIANTI**

##### **NUMEROSITÀ: 210**

I grossisti di questo cluster si distinguono per la vendita sul territorio (95% dei ricavi) rivolta prevalentemente a commercianti al dettaglio (70% dei ricavi).

L'assortimento si compone soprattutto di fiori freschi recisi (53% dei ricavi) ed è completato da fiori secchi o artificiali, piante ornamentali, piante da esterno ed alberi da frutto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da produttori in Italia (36% degli acquisti), da imprese situate all'estero (48% degli acquisti per il 39% dei soggetti), da agricoltori (35% per il 27%) e da importatori (41% per il 22%).

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività comprendono 174 mq di deposito, 19 mq di uffici e, nel 23% dei casi, 165 mq di locali destinati alla vendita.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (29% di capitali e 26% di persone) ed il numero di addetti impiegato è pari a 2-3 (dipendenti a tempo pieno in un terzo dei casi).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2-3 furgoni isothermici/refrigerati nel 22% dei casi e 120 metri cubi di celle frigorifere nel 23%.

## **CLUSTER 8 – GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CON PRESENZA DI VENDITA AL DETTAGLIO**

### **NUMEROSITÀ: 113**

Questo cluster è formato da imprese che affiancano al commercio all'ingrosso (realizzato al banco o tramite "tentata vendita") la vendita al dettaglio (39% dei ricavi).

La gamma di offerta si compone di fiori freschi recisi (55% dei ricavi), piante ornamentali (12%) e piante da esterno (23% dei ricavi per il 38% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da commercianti al dettaglio (fonte del 54% dei ricavi) e, coerentemente con le caratteristiche del cluster, da consumatori privati (27%).

Gli approvvigionamenti avvengono utilizzando una pluralità di fonti: commercianti all'ingrosso e produttori nazionali (entrambe con un peso del 29% sugli acquisti totali), soggetti esteri (40% degli acquisti nel 42% dei casi), vivai (36% nel 29%) ed agricoltori (30% nel 26%).

Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività comprendono 158 mq di deposito, 17 mq di uffici e nel 48% dei casi 79 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

I contribuenti del cluster si dividono in modo pressoché equivalente tra ditta individuale e società; il numero di addetti impiegato è pari a 3 (dipendenti a tempo pieno in un terzo circa dei casi).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isothermici/refrigerati nel 26% dei casi e 111 metri cubi di celle frigorifere nel 31%. Il settore del commercio al dettaglio di mobili e di articoli in legno, vimini e plastica si caratterizza per l'elevato grado di eterogeneità dell'offerta sia sotto l'aspetto merceologico e del servizio offerto, sia sotto l'aspetto dimensionale ed organizzativo.

---

## SUB ALLEGATO 11.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

### QUADRO B:

- Metri quadri delle aree destinate a deposito
- Metri quadri delle aree destinate a serre/vivai/semenzai
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita al dettaglio
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale all'ingrosso; 3 = in parco commerciale; 4 = mercati generali)

### QUADRO D:

- Prodotti venduti: Piante ornamentali
- Prodotti venduti: Piante da esterno
- Servizi offerti: Progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazze, ecc.)
- Servizi offerti: Manutenzione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazze, ecc.)
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Enti pubblici e privati
- Tipologia della clientela: Consumatori privati
- Modalità di vendita: Ingrosso tramite tentata vendita giornaliera
- Modalità di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite agenti e/o ricezione ordini via telefono/fax/posta elettronica)
- Modalità di vendita: Ingrosso tramite posteggio c/o mercati floreali o mercati generali
- Modalità di vendita: Vendita al dettaglio
- Costi e spese specifici: Canoni di concessione per posteggi presso mercati generali

---

## SUB ALLEGATO 11.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 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* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{10})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{11})$ .

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;

---

<sup>10</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>11</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

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

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

- **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 + Aggì 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 "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 + Aggì 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)];

---

**SUB ALLEGATO 11.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	6°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno

**SUB ALLEGATO 11.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,80	99999	1,20	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,70	99999	1,25	3,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	18,00	99999	1,21	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,10	99999	1,25	3,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,50	99999	1,23	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,70	99999	1,26	3,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	21,30	99999	1,20	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	26,10	99999	1,24	3,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,30	99999	1,38	8,63
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,30	99999	1,38	8,63
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	99999	1,18	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,20	99999	1,20	3,00
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,60	99999	1,22	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,30	99999	1,27	3,00
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	99999	1,27	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,30	99999	1,31	3,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,80	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,70	100,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	18,00	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,10	100,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,50	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,70	100,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	21,30	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	26,10	100,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,30	120,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,30	120,00
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,20	100,00
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,60	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,30	100,00
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	90,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,30	90,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	132,00
2	Tutti i soggetti	0,00	136,00
3	Tutti i soggetti	0,00	60,00
4	Tutti i soggetti	0,00	51,00
5	Tutti i soggetti	0,00	300,00
6	Tutti i soggetti	0,00	52,00
7	Tutti i soggetti	0,00	67,00
8	Tutti i soggetti	0,00	115,00

---

**SUB ALLEGATO 11.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

---

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b>	1	Tutti i soggetti	3,78
	2	Tutti i soggetti	3,53
	3	Tutti i soggetti	3,34
	4	Tutti i soggetti	4,13
	5	Tutti i soggetti	4,60
	6	Tutti i soggetti	3,92
	7	Tutti i soggetti	5,37
	8	Tutti i soggetti	3,43
<b>Durata delle scorte (giorni)</b>	1	Tutti i soggetti	132,00
	2	Tutti i soggetti	136,00
	3	Tutti i soggetti	60,00
	4	Tutti i soggetti	51,00
	5	Tutti i soggetti	300,00
	6	Tutti i soggetti	52,00
	7	Tutti i soggetti	67,00
	8	Tutti i soggetti	115,00

---

**SUB ALLEGATO 11.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>12</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>12</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>12</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

**SUB ALLEGATO 11.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

<b>VARIABILE</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>	<b>CLUSTER 7</b>	<b>CLUSTER 8</b>
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0257	1,0908	1,0511	1,0499	1,0477	1,0226	1,0382	1,0404
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	-	0,2767	-	0,3762	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 130.000	-	0,1776	-	-	-	-	-	0,2254
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 150.000	-	-	-	-	-	0,1873	0,3276	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 220.000	0,1797	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 400.000	-	-	-	0,1801	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,1740	0,9730	1,0947	1,0060	1,2537	1,1713	1,0610	1,1123
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2100	0,9730	1,0979	1,0381	1,2537	1,1713	1,0697	1,1123
Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1575	0,9730	1,0580	0,7812	1,2537	1,1713	1,0610	1,1123
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale sui ricavi dei Prodotti venduti: "Fiori secchi/artificiali"	-	-	0,1483	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	20.035,1771	-	11.921,1979	22.484,1033	-	19.763,1395	20.316,5012	20.065,5197

- 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