

ALLEGATO 14

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM20U

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 UM20U, evoluzione dello studio TM20U.

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

- 47.62.20 - Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio.

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 TM20U 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 11.740.

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 945 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (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 10.795.

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, alla localizzazione, alle diverse tipologie dell'offerta, 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 14.A)¹.

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

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

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

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

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

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

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

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

- *Durata delle scorte.*

Le formule dell'indicatore economico-contabile è riportato nel Sub Allegato 14.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile² dell'indicatore precedentemente definito.

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

² Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventile" 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.

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

Nel Sub Allegato 14.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”³. 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, oltre ai risultati dello studio “il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”⁴, anche quelli dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”⁴ che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

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

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi” 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 14.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.

³ 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.

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

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 14.A).

Nel Sub Allegato 14.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 ventiliche 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 14.C e nel Sub Allegato 14.E.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica si basa su una particolare metodologia mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;*

- *Durata delle scorte;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.*

Per ciascuno di questi indicatori vengono definiti eventuali maggiori ricavi da aggiungersi al ricavo puntuale di riferimento e al ricavo minimo ammissibile stimati con l'analisi della congruità dello studio di settore.

Ai fini della individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi", "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi", "Durata delle scorte" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo. In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di normalità economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 14.C e nel Sub Allegato 14.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"⁵.

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 1,8601).

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"⁵.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6699).

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".

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

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"⁶ 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 economica⁷.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale⁸ 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 finali⁹, 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 economica¹⁰.

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 economica¹¹.

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

⁶ 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.

⁷ 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.

⁸ 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.

⁹ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

¹⁰ 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.

¹¹ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto e costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

Cluster	Valore mediano
1	69,58
2	65,57
3	63,15
4	63,49
5	63,89
6	64,87
7	65,48
8	64,86
9	73,82
10	66,33
11	66,94
12	72,31
13	63,59

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1866
2	1,1125
3	1,0834
4	1,2753
5	1,2480
6	1,2256
7	1,1841
8	1,3035
9	1,2099
10	1,2179
11	1,1567
12	1,1271
13	1,3095

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%¹².

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 14.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 14.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

¹² 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 14.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio oggetto di analisi ha condotto alla classificazione di 13 gruppi omogenei differenziati sulla base degli elementi di seguito elencati:

- tipologia dell'offerta;
- modalità organizzativa;
- dimensione della struttura;
- localizzazione.

Il **primo elemento** ha permesso di classificare le cartolerie con offerta prevalente o specializzata in una specifica merceologia o categoria di prodotto: libri, manuali e guide turistiche (cluster 1), articoli da pittura e da disegno (cluster 4), forniture per ufficio (cluster 5 e 6), prodotti informatici (cluster 12) ed articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (cluster 13). Le cartolerie specializzate in articoli per la scuola sono raggruppate nei cluster 8 e 9; l'elemento di differenziazione è rappresentato dalla presenza di testi scolastici nell'assortimento degli appartenenti al cluster 9.

La **modalità organizzativa** consente di rilevare le cartolerie in franchising o affiliate (cluster 6 e 7) e quelle associate a gruppo d'acquisto o unione volontaria (cluster 11).

La **dimensione** ha permesso di distinguere le cartolerie con una struttura più articolata in termini sia di dimensione dei punti vendita sia di numerosità di addetti (cluster 3).

La **localizzazione** ha condotto alla classificazione delle cartolerie ubicate in centri commerciali al dettaglio (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 - CARTOLIBRERIE

NUMEROSITÀ: 352

Al cluster appartengono le cartolerie che oltre a trattare merceologie tipiche del settore presentano in assortimento libri, manuali e guide turistiche (31% dei ricavi).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 58 mq e presentano una esposizione fronte strada (vetrine) di 3 metri lineari; i locali destinati a magazzino sono di 19 mq.

L'offerta commerciale è rivolta soprattutto a consumatori privati (79% dei ricavi).

Si tratta di imprese, organizzate nella maggioranza dei casi (70%) in ditte individuali, in cui di frequente opera il solo titolare.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (75% del totale).

CLUSTER 2 - CARTOLERIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 249

La peculiarità degli appartenenti al cluster è la localizzazione all'interno di centri commerciali al dettaglio (le spese sostenute per beni e/o servizi comuni sono nettamente superiori alla media del settore).

La tipologia di offerta è ampia e diversificata: articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo (22% dei ricavi), carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (16%), penne,

articoli per la scrittura e inchiostri (13%), cartelle, zaini, astucci (8%), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi, articoli in carta per la casa (7%) nonché, nel 39% dei casi, testi scolastici (21% dei ricavi).

Le strutture presentano 72 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 24 mq di magazzino e 4 metri lineari di vetrine.

La clientela è formata prevalentemente da consumatori privati (77% dei ricavi).

La forma giuridica adottata in prevalenza (56% dei casi) è la ditta individuale. Gli addetti sono pari a 2.

Per gli approvvigionamenti le imprese del cluster ricorrono principalmente a commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti).

CLUSTER 3 – CARTOLERIE CON AMPIA GAMMA DI PRODOTTI E SERVIZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 179

Le imprese del cluster si caratterizzano per la disponibilità di una struttura commerciale notevolmente più articolata rispetto le altre imprese del settore: 234 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 12 metri lineari di vetrine, 212 mq di magazzino e 35 mq di uffici. Gli addetti coinvolti nell'attività sono 6-7.

L'assortimento delle cartolerie è ampio ma non focalizzato su una specifica merceologia. L'offerta comprende, inoltre, un'ampia gamma di servizi.

In linea con l'eterogeneità dell'offerta la clientela risulta diversificata: esercenti arti e professioni, società e imprese (49% dei ricavi), consumatori privati (37%) ed Enti pubblici e privati (14%).

La natura giuridica adottata in prevalenza è la società (il 41% delle imprese è organizzato in società di persone ed il 38% in società di capitale).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente da ditte produttrici (metà degli acquisti) e, in misura inferiore, da commercianti all'ingrosso (37%).

CLUSTER 4 – CARTOLERIE CON OFFERTA PREVALENTE DI ARTICOLI DA PITTURA E DA DISEGNO

NUMEROSITÀ: 109

Il cluster comprende le cartolerie che realizzano oltre la metà dei ricavi dalla vendita di articoli da pittura e da disegno.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 68 mq e locali destinati a magazzino di 29 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

La clientela di riferimento è rappresentata da consumatori privati (78% dei ricavi).

Le imprese, organizzate nel 72% dei casi in ditte individuali, presentano 1 o 2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati per il 57% da commercianti all'ingrosso e per il 43% da ditte produttrici.

CLUSTER 5 – CARTOLERIE SPECIALIZZATE IN FORNITURE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 380

Il cluster comprende le cartolerie specializzate in forniture per ufficio: articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (40% dei ricavi), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi (16%), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (10%), calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi e accessori (5%) e, nel 34% dei casi, prodotti informatici, sia software che hardware (7% dei ricavi). L'offerta dei punti vendita si estende, inoltre, ad un'ampia gamma di servizi, come la fotocopiatrice (73% dei casi), l'invio e la ricezione di fax (52%) e la realizzazione di timbri e targhe (52%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 68 mq e presentano una esposizione fronte strada (vetrine) di 5 metri lineari. I locali destinati a magazzino sono di 31 mq e quelli per ufficio di 11 mq nel 33% dei casi.

Coerentemente con la tipologia di assortimento, la tipologia di clientela che incide in maniera rilevante sui ricavi totali è rappresentata da: esercenti arti e professioni, società e imprese (53% dei ricavi) e da Enti pubblici e privati (8%).

Le imprese, ripartite in misura quasi equivalente tra società e ditte individuali, si avvalgono di 2 addetti.

Gli approvvigionamenti avvengono da commercianti all'ingrosso (64% degli acquisti) e da ditte produttrici (32%).

CLUSTER 6 – CARTOLERIE IN FRANCHISING/AFFILIATE SPECIALIZZATE IN FORNITURE PER UFFICIO

NUMEROSITÀ: 221

Il cluster concentra le imprese che oltre a caratterizzarsi per la modalità organizzativa in franchising o affiliazione si contraddistinguono per la tipologia di offerta focalizzata su forniture per ufficio: articoli per l'archivio, bollettari, modulistica (37% dei ricavi), carta per fotocopie, per stampa e per pacchi (15%), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (11%), calcolatrici, macchinari per ufficio, macchine per scrivere e relativi ricambi e accessori (9%) e prodotti informatici, sia software che hardware (4%). Tra i servizi erogati con maggiore frequenza si rileva l'attività di fotocopiatura (78% dei casi), la realizzazione di timbri e targhe (77%) e la trasmissione e/o ricezione di fax (59%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce occupano una superficie di 101 mq e presentano un'esposizione fronte strada di 6 metri lineari. I locali destinati a magazzino sono di 52 mq e quelli per ufficio di 13 mq nel 40% dei casi.

La clientela di riferimento è rappresentata da esercenti arti e professioni, società e imprese (64% dei ricavi) e da Enti pubblici e privati (7%).

In merito alla natura giuridica, le imprese sono organizzate nella maggioranza dei casi in società (di persone nel 49% e di capitale nel 23%). Gli addetti occupati sono pari a 2.

Coerentemente con la modalità organizzativa, il 66% degli approvvigionamenti si effettua tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante, franchisor.

CLUSTER 7 – CARTOLERIE IN FRANCHISING/AFFILIATE

NUMEROSITÀ: 208

Al cluster appartengono le cartolerie in franchising o affiliate che presentano un'offerta diversificata di prodotti e servizi.

Si tratta di imprese che dispongono di una struttura di ampie dimensioni: 84 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 44 mq di magazzino e 15 mq di uffici nel 42% dei casi. L'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 7 metri lineari.

In linea con l'eterogeneità dell'offerta la clientela risulta diversificata: esercenti arti e professioni, società e imprese (55% dei ricavi), consumatori privati (39%) ed Enti pubblici e privati (6%).

La natura giuridica adottata in prevalenza è quella societaria (di persone nel 37% dei casi e di capitale nel 27%). Gli addetti coinvolti nell'attività sono 2-3.

Coerentemente con la modalità organizzativa, il 71% degli acquisti avviene tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante, franchisor.

CLUSTER 8 – CARTOLERIE SPECIALIZZATE IN ARTICOLI PER LA SCUOLA

NUMEROSITÀ: 1.551

Il cluster concentra le cartolerie con assortimento focalizzato sugli articoli per la scuola: carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende (45% dei ricavi), penne, articoli per la scrittura e inchiostri (13%) nonché cartelle, zaini, astucci (7%).

Le strutture presentano le superfici più contenute del settore: 39 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 18 mq di magazzino nel 54% dei casi. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 2 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nell'84% dei casi in ditte individuali, in cui di frequente opera il solo titolare.

La clientela di riferimento è rappresentata da consumatori privati (89% dei ricavi).

Gli acquisti avvengono in prevalenza da commercianti all'ingrosso (87% del totale).

CLUSTER 9 – CARTOLERIE SPECIALIZZATE IN ARTICOLI PER LA SCUOLA CON OFFERTA ESTESA AI TESTI SCOLASTICI

NUMEROSITÀ: 1.983

Il cluster concentra le cartolerie specializzate in articoli per la scuola che realizzano la metà circa dei ricavi dalla vendita di testi scolastici.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 49 mq e presentano un'esposizione fronte strada (vetrine) di 3 metri lineari; gli spazi adibiti a magazzino sono di 14 mq.

Le imprese, organizzate nell'83% dei casi in ditte individuali, occupano un solo addetto che di frequente coincide con il titolare stesso dell'attività.

Oltre ai consumatori privati, che apportano la quota più significativa di ricavi (84%), il 68% dei soggetti rivolge l'offerta ad Enti pubblici e privati (14% dei ricavi).

Gli acquisti si effettuano da commercianti all'ingrosso (86% del totale) e, nel 40% dei casi, da ditte produttrici (32% degli approvvigionamenti).

CLUSTER 10 – CARTOLERIE TRADIZIONALI

NUMEROSITÀ: 3.501

Il cluster concentra le cartolerie tradizionali contraddistinte sia da un'offerta despecializzata sia da una struttura non articolata in termini sia di dimensioni dei locali sia di numero di addetti coinvolti nell'attività commerciale. In merito alla tipologia di offerta non si rileva, infatti, alcuna concentrazione di ricavi su una specifica categoria di prodotto; in merito alla struttura, le imprese dispongono di 53 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce con 4 metri lineari di vetrine e 17 mq di magazzino. Il 75% delle imprese è organizzato in ditta individuale e solitamente l'attività è condotta dal solo titolare.

La clientela di riferimento è rappresentata da consumatori privati (78% dei ricavi).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (81% degli acquisti).

CLUSTER 11 – CARTOLERIE ASSOCIATE A GRUPPO D'ACQUISTO O UNIONE VOLONTARIA

NUMEROSITÀ: 179

Le imprese del cluster sono associate ad un gruppo d'acquisto o unione volontaria da cui effettuano oltre la metà degli approvvigionamenti.

L'offerta dei punti vendita è orientata verso un'ampia gamma di prodotti e servizi.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce si estendono per 85 mq e presentano 7 metri lineari di esposizione fronte strada. Gli spazi adibiti a magazzino coprono una superficie di 49 mq e quelli per ufficio di 16 mq nel 34% dei casi.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende: consumatori privati (60% dei ricavi), esercenti arti e professioni, società e imprese (32%) ed Enti pubblici e privati (8%).

Le imprese, ripartite in società e ditte individuali, si avvalgono di 2-3 addetti.

CLUSTER 12 – CARTOLERIE CON ASSORTIMENTO ESTESO AI PRODOTTI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 193

Il cluster comprende le cartolerie che pur trattando un'offerta diversificata di merceologie tipiche del settore realizzano la quota più rilevante di ricavi dalla vendita di prodotti informatici, sia software che hardware (39% dei ricavi).

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 61 mq con un'esposizione fronte strada di 4 metri lineari, locali destinati a magazzino di 24 mq e, nel 40% dei casi, spazi adibiti ad ufficio di 14 mq.

Il ventaglio di clientela comprende: esercenti arti e professioni, società e imprese (51% dei ricavi), consumatori privati (35%) ed Enti pubblici e privati (14%).

Le imprese, organizzate nel 55% dei casi in ditte individuali, presentano 2 addetti.

L'approvvigionamento è effettuato da commercianti all'ingrosso (72% degli acquisti) e da ditte produttrici (25%).

CLUSTER 13 – CARTOLERIE CON OFFERTA ESTESA AD ARTICOLI DA REGALO, GADGET, POSTER, CARTOLINE, ALBUM PER FOTO, GIOCHI DA TAVOLO

NUMEROSITÀ: 1.661

Il cluster concentra le cartolerie che oltre a trattare prodotti tipici del settore presentano in assortimento articoli da regalo, gadget, poster, cartoline, album per foto e giochi da tavolo (33% dei ricavi).

L'ampiezza dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 44 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine) è di 3 metri lineari; i locali destinati a magazzino coprono una superficie di 14 mq.

Le imprese, organizzate nel 75% dei casi in ditte individuali, si avvalgono di un solo addetto che non di rado coincide con il titolare stesso dell'attività.

La clientela di riferimento è formata per lo più da consumatori privati (87% dei ricavi).

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato dall'ingrosso (74% degli acquisti).

SUB ALLEGATO 14.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Localizzazione
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni (in caso di localizzazione non autonoma)

QUADRO D:

- Tipologia della clientela: Esercenti arti e professioni (anche in forma associata), società e imprese
- Tipologia della clientela: Enti pubblici e privati
- Prodotti merceologici venduti: Carta per scuola e per disegno, quaderni, blocchi, agende
- Prodotti merceologici venduti: Articoli per l'archivio, bollettari, modulistica
- Prodotti merceologici venduti: Articoli da pittura e da disegno
- Prodotti merceologici venduti: Testi scolastici
- Prodotti merceologici venduti: Articoli da regalo, gadgets, poster, cartoline, album per foto, giochi da tavolo
- Prodotti merceologici venduti: Libri, manuali e guide turistiche
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti informatici (software e hardware)
- Altri dati: Vendita con emissione di fattura
- Modalità di acquisto: Tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie e da consorzi, cooperative, affiliante, franchisor
- Modalità organizzativa: Associato a gruppo di acquisto e/o a unione volontaria
- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato

SUB ALLEGATO 14.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* = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *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* = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$;
- *Ricarico* = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Valore aggiunto per addetto* = $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{15})$.

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

¹⁴ 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
-------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

¹⁵ 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
----------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso);
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine operativo lordo** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni di terzi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];
- **Ricavi da congruità e da normalità economica** = Ricavo puntuale di riferimento da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi";
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni di terzi + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

SUB ALLEGATO 14.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

SUB ALLEGATO 14.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,40	4,02	19,22	111,52	19,22	99999
1	Gruppo territoriale 2 e 7	1,46	4,02	23,90	111,52	23,90	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,55	4,02	24,37	111,52	24,37	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,51	4,19	15,49	111,52	15,49	99999
2	Gruppo territoriale 2 e 7	1,55	4,19	21,17	111,52	21,17	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,59	4,19	22,63	111,52	22,63	99999
3	Gruppo territoriale 1 e 4	1,48	3,02	17,29	111,52	17,29	99999
3	Gruppo territoriale 2 e 7	1,53	3,02	21,63	111,52	21,63	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,60	3,02	26,69	111,52	26,69	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,50	4,26	16,24	111,52	16,24	99999
4	Gruppo territoriale 2 e 7	1,54	4,26	19,34	111,52	19,34	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,60	4,26	22,89	111,52	22,89	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,53	3,43	19,53	111,52	19,53	99999
5	Gruppo territoriale 2 e 7	1,57	3,43	21,96	111,52	21,96	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,62	3,43	25,28	111,52	25,28	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,45	4,32	18,58	111,52	18,58	99999
6	Gruppo territoriale 2 e 7	1,48	4,32	23,38	111,52	23,38	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,55	4,32	25,74	111,52	25,74	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,50	4,32	16,13	111,52	16,13	99999
7	Gruppo territoriale 2 e 7	1,53	4,32	20,72	111,52	20,72	99999

7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,60	4,32	24,57	111,52	24,57	99999
8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,49	4,32	16,76	111,52	16,76	99999
8	Gruppo territoriale 2 e 7	1,55	4,32	17,06	111,52	17,06	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,60	4,32	22,23	111,52	22,23	99999
9	Gruppo territoriale 1 e 4	1,32	4,32	17,28	111,52	17,28	99999
9	Gruppo territoriale 2 e 7	1,36	4,32	18,81	111,52	18,81	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,42	4,32	20,49	111,52	20,49	99999
10	Gruppo territoriale 1 e 4	1,47	4,32	17,58	111,52	17,58	99999
10	Gruppo territoriale 2 e 7	1,52	4,32	19,82	111,52	19,82	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,60	4,32	23,02	111,52	23,02	99999
11	Gruppo territoriale 1 e 4	1,35	3,08	17,82	111,52	17,82	99999
11	Gruppo territoriale 2 e 7	1,43	3,08	23,99	111,52	23,99	99999
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,50	3,08	24,46	111,52	24,46	99999
12	Gruppo territoriale 1 e 4	1,35	3,42	19,83	111,52	19,83	99999
12	Gruppo territoriale 2 e 7	1,41	3,42	20,48	111,52	20,48	99999
12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,46	3,42	25,06	111,52	25,06	99999
13	Gruppo territoriale 1 e 4	1,51	4,47	15,75	111,52	15,75	99999
13	Gruppo territoriale 2 e 7	1,57	4,47	19,32	111,52	19,32	99999
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,66	4,47	22,68	111,52	22,68	99999

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	353,70
2	Tutti i soggetti	0,00	254,65
3	Tutti i soggetti	0,00	220,44
4	Tutti i soggetti	0,00	442,25
5	Tutti i soggetti	0,00	267,55
6	Tutti i soggetti	0,00	206,08
7	Tutti i soggetti	0,00	165,69
8	Tutti i soggetti	0,00	416,52
9	Tutti i soggetti	0,00	348,25
10	Tutti i soggetti	0,00	411,02
11	Tutti i soggetti	0,00	245,63
12	Tutti i soggetti	0,00	222,28
13	Tutti i soggetti	0,00	448,55

SUB ALLEGATO 14.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	353,70
	2	Tutti i soggetti	254,65
	3	Tutti i soggetti	220,44
	4	Tutti i soggetti	442,25
	5	Tutti i soggetti	267,55
	6	Tutti i soggetti	206,08
	7	Tutti i soggetti	165,69
	8	Tutti i soggetti	416,52
	9	Tutti i soggetti	348,25
	10	Tutti i soggetti	411,02
	11	Tutti i soggetti	245,63
	12	Tutti i soggetti	222,28
	13	Tutti i soggetti	448,55
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	19,69
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,73
	4	Tutti i soggetti	20,45
	5	Tutti i soggetti	19,76
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	20,13
	8	Tutti i soggetti	20,00
	9	Tutti i soggetti	20,68
	10	Tutti i soggetti	20,00
	11	Tutti i soggetti	20,00
	12	Tutti i soggetti	20,00
	13	Tutti i soggetti	20,00

Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	30,00
	2	Tutti i soggetti	30,00
	3	Tutti i soggetti	30,00
	4	Tutti i soggetti	30,00
	5	Tutti i soggetti	30,00
	6	Tutti i soggetti	30,00
	7	Tutti i soggetti	30,00
	8	Tutti i soggetti	30,00
	9	Tutti i soggetti	30,00
	10	Tutti i soggetti	30,00
	11	Tutti i soggetti	30,00
	12	Tutti i soggetti	30,00
	13	Tutti i soggetti	30,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,11
	2	Tutti i soggetti	3,38
	3	Tutti i soggetti	3,51
	4	Tutti i soggetti	4,38
	5	Tutti i soggetti	4,20
	6	Tutti i soggetti	3,45
	7	Tutti i soggetti	3,35
	8	Tutti i soggetti	4,80
	9	Tutti i soggetti	3,67
	10	Tutti i soggetti	4,58
	11	Tutti i soggetti	4,58
	12	Tutti i soggetti	3,22
	13	Tutti i soggetti	4,12

SUB ALLEGATO 14.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**¹⁶ = 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**¹⁶ = 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.

¹⁶ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 14.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del Venduto + Costo produzione servizi	1,0834	1,1168	1,1111	1,1586	1,2097	1,1500	1,1621
Spese per acquisti di servizi	0,8302	0,9601	0,9926	0,9219	0,5756	0,6074	0,6753
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,8302	0,9601	0,9926	0,9219	0,5756	0,6074	0,6808
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8302	0,8371	0,7586	0,9219	0,9173	0,6908	1,0990
Valore beni strumentali mobili*	0,1827	0,3492	0,1660	0,1888	0,0845	0,0580	0,0729
Collaboratori dell' impresa familiare e coniuge dell' azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	5.843,8010	-	-	-	-	14.793,2667
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	-	5.843,8010	-	-	-	-	14.793,2667
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 10 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 20 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 40 mila euro"	0,2527	-	-	0,2879	0,3995	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	0,0829	0,2191	-	-	-	0,2006
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	-	-	0,2259	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,2316	-	0,0723	-	-	0,2186	-

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Comettivo da applicare al (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 e 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-
Comettivo da applicare al (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 e 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	0,0964	0,0442	-	0,0358

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

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

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

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costo del Venduto + Costo produzione servizi	1,1165	1,1561	1,0708	1,1637	1,0270	1,0470
Spese per acquisti di servizi	0,6957	1,1856	1,1992	1,0882	0,9184	1,1544
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,6957	0,5151	0,7513	1,0882	0,9184	1,1544
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0111	0,7199	0,8744	0,7743	0,9184	0,9533
Valore beni strumentali mobili*	0,1364	0,1089	0,2103	0,1251	0,1961	0,1785
Collaboratori dell' impresa familiare e coniuge dell' azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	8.228,3628	7.096,6072	8.806,5316	15.189,3246	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	8.228,3628	7.096,6072	12.023,8288	15.189,3246	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 10 mila euro"	-	0,7290	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 20 mila euro"	0,5276	-	-	-	-	0,6800
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 40 mila euro"	-	-	0,2807	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	0,1234	0,1973	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1302	-	0,2232	-	0,1991	0,1948

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Comettivo da applicare al (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 e 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-0,0443	-0,0458	-	-	-	-
Comettivo da applicare al (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 3 e 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	0,0369

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

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

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