

ALLEGATO 15

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21A

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 UM21A, evoluzione dello studio TM21A.

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

- 46.31.10 – Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi.

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 TM21A 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 7.346.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 1.162 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alle categorie merceologiche prevalenti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (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 6.184.

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 15.A)¹.

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

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

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

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

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

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

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

A tal fine sono stati utilizzati degli indicatori di natura economico-contabile specifici dell'attività in esame:

- ***Durata delle scorte;***
- ***Margine operativo lordo per addetto non dipendente.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 15.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile² di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni dell'indicatore "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i

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.

risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale”³ che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

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

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

Nel Sub Allegato 15.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”⁴. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”⁵.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita al dettaglio e con la variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita al dettaglio e della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio.

Nel Sub Allegato 15.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 I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

⁴ Il metodo stepwise unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione forward (“in avanti”) e la regressione backward (“indietro”). La regressione forward prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione backward inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo stepwise, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

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

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 15.A).

Nel Sub Allegato 15.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

ANALISI DELLA COERENZA

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

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

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

- ***Ricarico,***
- ***Durata delle scorte,***
- ***Valore aggiunto per addetto,***
- ***Margine operativo lordo per addetto non dipendente.***

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 15.C e nel Sub Allegato 15.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 15.C e nel Sub Allegato 15.F.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”⁶.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,8617).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”, e l’ammontare degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali”.

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”⁶.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6457).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e l’ammontare dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”.

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE NON FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI

L’indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria” viene aggiunto al “Valore dei beni strumentali mobili”⁷ utilizzato ai fini dell’analisi di congruità.

Il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica⁸.

⁶ La variabile viene normalizzata all’anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d’imposta.

⁷ Valore dei beni strumentali mobili = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

⁸ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale⁹ viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali¹⁰, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo costo del venduto costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica¹¹.

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando assume un valore non superiore a zero. In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i ricavi dichiarati dal contribuente per il valore mediano dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tale valore mediano è calcolato distintamente per gruppo omogeneo (vedi tabella 1).

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica¹².

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

⁹ L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

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

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

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

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

¹² I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto e costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

| Cluster | Valore mediano |
|----------------|-----------------------|
| 1 | 86,96 |
| 2 | 79,66 |
| 3 | 78,76 |
| 4 | 83,89 |
| 5 | 75,07 |
| 6 | 87,35 |
| 7 | 78,14 |
| 8 | 70,30 |
| 9 | 76,49 |
| 10 | 82,99 |
| 11 | 67,42 |
| 12 | 79,26 |
| 13 | 81,46 |
| 14 | 82,87 |
| 15 | 74,30 |
| 16 | 88,06 |
| 17 | 81,09 |
| 18 | 78,07 |

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

| Cluster | Coefficiente |
|---------|--------------|
| 1 | 1,0312 |
| 2 | 1,0444 |
| 3 | 1,0559 |
| 4 | 1,0442 |
| 5 | 1,0654 |
| 6 | 1,0294 |
| 7 | 1,0474 |
| 8 | 1,0480 |
| 9 | 1,0403 |
| 10 | 1,0440 |
| 11 | 1,0448 |
| 12 | 1,0368 |
| 13 | 1,0473 |
| 14 | 1,0407 |
| 15 | 1,0553 |
| 16 | 1,0321 |
| 17 | 1,0409 |
| 18 | 1,0494 |

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%¹³.

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

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

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

Nel Sub Allegato 15.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 15.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

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

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 15.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio analizza il comparto del commercio all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli. Gli operatori del settore sono stati suddivisi in 18 gruppi omogenei (cluster) in base ai seguenti criteri di classificazione:

- tipologia di attività;
- fonte di approvvigionamento;
- tipologia di clientela;
- specializzazione merceologica;
- dimensione;
- stagionalità.

Con riferimento alla **tipologia di attività** sono state individuate le seguenti categorie di operatori: *concessionari*, ovvero operatori che esercitano la propria attività all'interno di un mercato generale (cluster 2, 4, 6 e 14), *distributori*, ovvero operatori che esercitano l'attività di ingrosso con consegna al cliente (cluster 3, 8, 11, 15 e 18), grossisti che esercitano la *vendita interna* (cluster 9 e 10), grossisti che effettuano la *tentata vendita* (cluster 7) e *commissionari*, ovvero operatori che si occupano di intermediazione per la vendita in conto terzi con contratto di commissione (cluster 1).

I soggetti sono stati distinti, inoltre, in base alla principale **fonte di approvvigionamento**. Da un lato, sono stati individuati i grossisti che per semplicità chiameremo *di primo livello*, ovvero gli operatori che si approvvigionano prevalentemente alla produzione (cluster 9, 15 e 18) e vendono soprattutto ad altri grossisti; dall'altro lato, i cosiddetti grossisti *di secondo livello*, ovvero gli operatori che si approvvigionano presso altri fornitori, in prevalenza altri grossisti oppure presso i mercati generali (cluster 3, 4, e 10) e vendono principalmente ai dettaglianti. Sempre con riferimento alla principale fonte di approvvigionamento, infine, sono stati individuati i *grossisti importatori* che si riforniscono presso produttori e grossisti esteri (cluster 13).

La **tipologia di clientela** ha consentito di individuare i *grossisti esportatori*, specializzati con la clientela estera (cluster 12).

In base alla **specializzazione merceologica**, poi, sono stati individuati grossisti specializzati nella commercializzazione di: agrumi (cluster 2 e 11), frutta secca (cluster 16), tuberi (cluster 5) e prodotti ortofrutticoli congelati e surgelati (cluster 17).

La presenza di una **struttura più articolata** (in termini di addetti e superfici destinate allo svolgimento dell'attività) è la caratteristica del cluster 6 e del cluster 8.

L'**apertura stagionale**, infine, ha consentito di individuare le imprese del cluster 15.

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. Le frequenze relative ai dipendenti, anche per il calcolo del totale di addetti, sono state normalizzate all'anno in base al numero delle giornate retribuite.

CLUSTER 1 – COMMISSIONARI

NUMEROSITÀ: 283

Il cluster si compone di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi (88%) dall'intermediazione per la vendita in conto terzi con contratto di commissione.

Tra i prodotti trattati figurano principalmente frutta fresca (41% dei ricavi) e ortaggi (36%).

L'area di mercato è in prevalenza regionale e la clientela è suddivisa tra imprese all'ingrosso nazionali (41% dei ricavi) e dettaglianti (40%).

Nelle imprese del cluster, soprattutto società (32% di persone e 33% di capitali), trovano occupazione 3 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (107 mq) ed alla vendita ed esposizione della merce (51 mq) e locali destinati a ufficio (18 mq).

CLUSTER 2 – CONCESSIONARI DI AGRUMI

NUMEROSITÀ: 214

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano all'interno dei mercati generali e che commercializzano quasi esclusivamente agrumi (90% dei ricavi).

Per la fase di approvvigionamento, le imprese si riforniscono presso i mercati generali (73% degli acquisti nel 36% dei casi), presso i produttori (71% nel 50%) e presso i grossisti fuori mercato (64% nel 35%).

Coerentemente con la tipologia di attività, l'area di mercato è prevalentemente regionale e la clientela è formata in prevalenza da dettaglianti (44% dei ricavi) e da imprese all'ingrosso nazionali (32%).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (39% dei casi) e società di persone (36%) ed occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (108 mq).

CLUSTER 3 – DISTRIBUTORI DI SECONDO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 959

Al presente cluster appartengono gli operatori che si occupano di ingrosso con consegna alla clientela (87% dei ricavi) e che si riforniscono sia presso i mercati generali (51% degli acquisti) sia presso altri grossisti fuori mercato (48% degli acquisti nel 53% dei casi).

Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente frutta fresca (37% dei ricavi) e ortaggi (35%).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (51% dei ricavi nel 60% dei casi) e, in misura minore, da pubblici esercizi (41% nel 47%) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (48% nel 29%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (31% di persone e 33% di capitali) ed occupano complessivamente 4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (204 mq) e ad ufficio (18 mq).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo con massa fino a t. 3,5 e, nel 36% dei casi, di 2 automezzi con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12. Tra i beni strumentali rientrano, inoltre, 1-2 celle frigorifere.

CLUSTER 4 – CONCESSIONARI DI SECONDO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 1.518

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano prevalentemente all'interno dei mercati generali (75% dei ricavi) e che per gli approvvigionamenti ricorrono soprattutto al canale dell'ingrosso: in particolare, si servono di grossisti fuori mercato (58% degli acquisti nel 57% dei casi) oltre a rifornirsi presso i mercati generali (67% nel 54%).

Coerentemente con la tipologia di attività, l'area di mercato è regionale e la clientela è formata in prevalenza da dettaglianti (52% dei ricavi).

Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente frutta fresca (41% dei ricavi), ortaggi (32%) e agrumi (11%).

Le imprese del cluster, soprattutto società (36% di persone e 26% di capitali), occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (circa 120 mq).

CLUSTER 5 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TUBERI

NUMEROSITÀ: 99

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di tuberi (87% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (47% dei ricavi); il 26% dei soggetti dichiara di vendere all'interno di un mercato generale all'ingrosso (76% dei ricavi).

L'area di mercato si estende dalla regione al territorio nazionale e la clientela è composta in massima parte da imprese all'ingrosso (70% dei ricavi nel 62% dei casi) e da dettaglianti (40% dei ricavi nel 47% dei casi).

Le imprese del cluster sono quasi equamente suddivise tra ditte individuali (53% dei casi) e società (22% di persone e 25% di capitali) ed occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (206 mq). Nel 57% dei casi sono inoltre presenti locali destinati a ufficio (33 mq) e nel 41% locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (281 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (65% degli acquisti nel 63% dei casi) e presso grossisti fuori mercato (51% nel 52%).

Per quanto concerne i beni strumentali, nel 46% dei casi sono presenti 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 6 – CONCESSIONARI MAGGIORMENTE STRUTTURATI

NUMEROSITÀ: 180

Al presente cluster appartengono le imprese che operano prevalentemente all'interno dei mercati generali (84% dei ricavi) con un numero di addetti (8, di cui 6 dipendenti) superiore a quello degli altri concessionari in esame. Anche gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono superiori alla media e comprendono locali destinati a deposito/magazzino (267 mq) e ad ufficio (48 mq). Coerentemente con le maggiori dimensioni della struttura, i soggetti del cluster pagano per la concessione dei posteggi di vendita corrispettivi più elevati di quelli pagati dagli altri concessionari.

L'acquisto della merce avviene principalmente presso grossisti fuori mercato (34% degli acquisti), coltivatori singoli e/o associati (32%) e mercati generali (18%).

Coerentemente con la tipologia di attività, l'area di mercato è principalmente regionale e la clientela servita è formata in prevalenza da dettaglianti (47% dei ricavi), da imprese all'ingrosso nazionali (38% dei ricavi nel 63% dei casi) e da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (25% nel 67%).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (36% dei ricavi), ortaggi (33%) e agrumi (15%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (33% di persone e 62% di capitali).

CLUSTER 7 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA

NUMEROSITÀ: 416

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che operano secondo lo schema della tentata vendita (93% dei ricavi) e che commercializzano principalmente ortaggi (40% dei ricavi), frutta fresca (34%) e agrumi (11%).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso nazionali (35% dei ricavi) e da dettaglianti (27%) e, meno frequentemente, da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (61% dei ricavi nel 20% dei casi) e pubblici esercizi (56% nel 17%).

L'acquisto dei prodotti avviene principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (73% degli acquisti nel 60% dei casi), mercati generali (71% nel 42%) o grossisti fuori mercato (55% nel 29%).

Nelle imprese del cluster, soprattutto ditte individuali (62% dei casi), trovano occupazione 2 addetti. Gli spazi destinati a deposito/magazzino, presenti nel 63% dei casi, misurano 172 mq.

Per lo svolgimento dell'attività sono presenti automezzi con massa fino a t. 3,5 (1-2 nel 55% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (1-2 nel 26% dei casi).

CLUSTER 8 – DISTRIBUTORI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 162

Al presente cluster appartengono gli operatori che si occupano di ingrosso con consegna alla clientela (91% dei ricavi) e che si riforniscono presso i produttori (69% degli acquisti) e, in misura minore, presso altri grossisti fuori mercato (24% degli acquisti nel 50% dei casi).

Si tratta in prevalenza di società (35% di persone e 49% di capitali), che occupano complessivamente 12 addetti, di cui 11 dipendenti, e che svolgono la loro attività in locali di dimensioni superiori a quelli degli altri distributori. Sono, infatti, presenti spazi destinati a deposito/magazzino (circa 600 mq), spazi per le operazioni di trasformazione e confezionamento (532 mq) ed uffici (53 mq).

Tra i prodotti commercializzati rientrano principalmente ortaggi (47% dei ricavi) e frutta fresca (37%).

L'area di mercato è soprattutto nazionale e, per il 41% dei soggetti, anche estera (34% dei ricavi). La clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso nazionali (43% dei ricavi), da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (34%) e, in misura minore, da clientela estera (33% dei ricavi nel 38% dei casi).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa fino a t. 3,5 nel 52% dei casi, di 2 automezzi con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 nel 49% e di 2 automezzi con massa a pieno carico superiore a t. 12 nel 34%. Tra i beni strumentali rientrano, inoltre, 3 celle frigorifere e 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 9 – GROSSISTI DI PRIMO LIVELLO CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 167

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che effettuano quasi esclusivamente vendita interna (94% dei ricavi) e per le quali la principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da coltivatori singoli e/o associati (89% degli acquisti).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (46% dei ricavi), ortaggi (26%), agrumi (16%) e, in misura minore, prodotti ortofruttili congelati e surgelati (2%).

L'area di mercato si estende dalla regione al territorio nazionale e la clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso (49% dei ricavi) e dettaglianti (50% dei ricavi nel 38% dei casi).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (32% di persone e 34% di capitali) e ditte individuali (34% dei casi) ed occupano complessivamente 5 addetti, di cui 4 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (376 mq) e locali destinati a ufficio (23 mq); inoltre, nella metà dei casi, sono presenti circa 400 mq per le operazioni di trasformazione e confezionamento.

CLUSTER 10 – GROSSISTI DI SECONDO LIVELLO CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 413

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi (87%) dalla vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) e che per gli approvvigionamenti ricorrono soprattutto al canale dell'ingrosso: in particolare, si riforniscono presso mercati generali (45% degli acquisti) e grossisti fuori mercato (54% degli acquisti nel 54% dei casi).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (44% dei ricavi), ortaggi (28%) e, nel 59% dei casi, agrumi (21% dei ricavi).

L'area di mercato è regionale e la clientela è formata prevalentemente da dettaglianti (52% dei ricavi) e, in misura minore, da imprese all'ingrosso nazionali (58% dei ricavi nel 23% dei casi) e punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (38% nel 31%).

Le imprese del cluster, soprattutto società (36% di persone e 27% di capitali), occupano complessivamente 4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (225 mq), a ufficio (18 mq) e, nel 64% dei casi, locali destinati a vendita/esposizione della merce (circa 170 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le imprese del cluster dispongono di automezzi con massa fino a t. 3,5 (2 nel 60% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (2 nel 35% dei casi). Tra i beni strumentali rientrano, inoltre, 1-2 celle frigorifere.

CLUSTER 11 – DISTRIBUTORI DI AGRUMI

NUMEROSITÀ: 219

Al presente cluster appartengono gli operatori che trattano quasi esclusivamente agrumi (96% dei ricavi) e si occupano di ingrosso con consegna alla clientela (98% dei ricavi). Le imprese si riforniscono prevalentemente presso i produttori (77% degli acquisti) e, in misura minore, presso altri grossisti fuori mercato (47% degli acquisti nel 17% dei casi).

L'area di mercato è nazionale e la clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso nazionali (57% dei ricavi) e, in misura minore, da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (72% dei ricavi nel 31% dei casi) e da dettaglianti (56% nel 21%).

Le imprese del cluster sono suddivise quasi equamente tra ditte individuali (47% dei casi) e società (20% di persone e 33% di capitali) ed occupano complessivamente 5 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (232 mq) e ad ufficio (19 mq).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa fino a t. 3,5 nel 47% dei casi e, nel 29% dei casi, di 2 automezzi con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12. Tra i beni strumentali rientrano inoltre, nel 32% dei casi, 1-2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 12 – GROSSISTI ESPORTATORI

NUMEROSITÀ: 189

Questo cluster comprende le imprese che vendono in prevalenza alla clientela estera (84% dei ricavi).

L'attività consiste soprattutto nell'ingrosso con consegna alla clientela (89% dei ricavi nel 56% dei casi) e in altre attività (89% nel 22%).

Tra i prodotti commercializzati figurano prevalentemente frutta fresca (54% dei ricavi) e ortaggi (28%). Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (50% degli acquisti) e, in misura minore, presso grossisti fuori mercato (49% degli acquisti nel 46% dei casi) e mercati generali (54% nel 24%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (23% di persone e 60% di capitali) ed occupano complessivamente 6 addetti, di cui 5 dipendenti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 33 mq destinati a ufficio e, nel 55% dei casi, 487 mq destinati a deposito/magazzino.

CLUSTER 13 – GROSSISTI IMPORTATORI

NUMEROSITÀ: 127

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che si approvvigionano presso produttori e grossisti esteri (86% degli acquisti).

L'attività consiste prevalentemente nell'ingrosso con consegna alla clientela (85% dei ricavi nel 48% dei casi) e ingrosso di mercato (88% nel 28%); tra i prodotti commercializzati figurano soprattutto ortaggi (65% dei ricavi nel 59% dei casi), frutta fresca (51% nel 50%) e frutta esotica (35% nel 12%).

L'area di mercato si estende dalla regione al territorio nazionale e la clientela è formata prevalentemente da imprese all'ingrosso nazionali (50% dei ricavi) e, in misura minore, da grande distribuzione e distribuzione organizzata (46% dei ricavi nel 31% dei casi) e da dettaglianti tradizionali (49% nel 29%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (21% di persone e 50% di capitali) ed occupano complessivamente 3 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 26 mq destinati a ufficio e, nel 57% dei casi, 274 mq destinati a deposito/magazzino.

CLUSTER 14 – CONCESSIONARI DI PRIMO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 500

Questo cluster raggruppa le imprese che operano all'interno dei mercati generali (95% dei ricavi) e che si approvvigionano prevalentemente presso coltivatori singoli e/o associati (82% degli acquisti).

L'area di mercato è soprattutto regionale e la clientela è formata in prevalenza da dettaglianti (68% dei ricavi nel 64% dei casi) e imprese all'ingrosso nazionali (69% nel 49%).

Tra i prodotti commercializzati figurano principalmente frutta fresca (45% dei ricavi) e ortaggi (40%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (36% di persone e 25% di capitali) ed occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (143 mq).

CLUSTER 15 – DISTRIBUTORI DI PRIMO LIVELLO CON APERTURA STAGIONALE

NUMEROSITÀ: 97

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che esercitano attività di ingrosso con consegna alla clientela (94% dei ricavi) con apertura stagionale (fino a sei mesi).

L'acquisto dei prodotti avviene soprattutto alla produzione (97% degli acquisti) e tra i prodotti commercializzati figura principalmente frutta fresca (65% dei ricavi).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale e, nel 34% dei casi, anche estera (47% dei ricavi), mentre la clientela è formata da altri grossisti (54% dei ricavi) e, in misura minore, da clientela estera (47% dei ricavi nel 30% dei casi).

Nelle imprese del cluster, ditte individuali (44% dei casi) e società (27% di persone e 29% di capitali), trovano occupazione 5 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (191 mq), ad ufficio (17 mq) e, nel 42% dei casi, ad operazioni di trasformazione e confezionamento (228 mq).

Per lo svolgimento dell'attività le imprese dispongono di automezzi con massa fino a t. 3,5 (2 nel 54% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (1-2 nel 34%).

CLUSTER 16 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FRUTTA SECCA

NUMEROSITÀ: 113

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio all'ingrosso di frutta secca (93% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (65% dei ricavi) e, in misura minore, ingrosso di mercato (75% dei ricavi nel 15% dei casi) e ingrosso con vendita interna (65% nel 13%).

L'area di mercato è in prevalenza regionale e la clientela è composta in massima parte da industria (83% dei ricavi nel 41% dei casi) e da altri grossisti (70% nel 47%).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori singoli e/o associati (51% degli acquisti) e, in misura minore, presso grossisti fuori mercato (57% degli acquisti nel 34% dei casi).

Le imprese del cluster sono suddivise equamente tra ditte individuali (50% dei casi) e società (24% di persone e 26% di capitali) ed occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (210 mq) e, nel 56% dei casi, locali destinati a ufficio (41 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, si rileva la presenza di automezzi con massa fino a t. 3,5 (1 nel 54% dei casi) e con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (1 nel 27% dei casi).

CLUSTER 17 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ORTOFRUTTICOLI CONGELATI E SURGELATI

NUMEROSITÀ: 135

I soggetti del presente cluster sono specializzati nel commercio di prodotti ortofrutticoli congelati e surgelati (98% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita all'interno dei mercati generali (91% dei ricavi nel 33% dei casi) e l'ingrosso con consegna alla clientela (88% nel 40%).

La clientela è composta da dettaglianti (55% dei ricavi nel 55% dei casi), da altri grossisti (59% nel 38%) e da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (56% nel 37%). L'area di mercato è in prevalenza regionale.

Le imprese del cluster sono soprattutto società (28% di persone e 34% di capitali) ed occupano complessivamente 4 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (174 mq) e ad ufficio (20 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso mercati generali (67% degli acquisti nel 50% dei casi), coltivatori singoli e/o associati (48% nel 58%) e grossisti fuori mercato (51% nel 46%).

Per lo svolgimento dell'attività i soggetti appartenenti al cluster dispongono di 1 cella frigorifera.

CLUSTER 18 – DISTRIBUTORI DI PRIMO LIVELLO

NUMEROSITÀ: 370

Al presente cluster appartengono imprese che si occupano di ingrosso con consegna alla clientela (93% dei ricavi) e che si riforniscono prevalentemente presso coltivatori singoli e/o associati (90% degli acquisti).

Le imprese in esame vendono principalmente frutta fresca (47% dei ricavi) e ortaggi (40%) ad una clientela formata prevalentemente da altri grossisti (50% dei ricavi) e, in misura minore, da punti vendita appartenenti alla grande distribuzione/distribuzione organizzata (67% dei ricavi nel 29% dei casi) e dettaglianti (50% nel 23%); l'area di mercato è sia regionale che nazionale.

Le imprese del cluster sono distribuite quasi equamente tra ditte individuali (49% dei casi) e società (20% di persone e 31% di capitali) e occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (211 mq). Nel 58% dei casi sono presenti locali destinati ad ufficio (22 mq).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa fino a t. 3,5 (49% dei casi) e, più raramente, di 1-2 con massa compresa tra t. 3,5 e t. 12 (29%). Tra i beni strumentali sono presenti, inoltre, nel 43% dei casi, 2 celle frigorifere.

SUB ALLEGATO 15.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali destinati a deposito/magazzino
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce
- Metri quadri dei locali per la vendita al dettaglio
- Metri quadri dei locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Apertura stagionale (1 = fino a tre mesi; 2 = fino a sei mesi; 3 = fino a nove mesi)
- Giorni di apertura nell'anno

QUADRO D:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso di mercato (commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con consegna al cliente
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Tipologia dell'attività: Intermediazione per la vendita in conto terzi con contratto di commissione (commissioni)
- Categorie merceologiche prevalenti: Ortofrutta - codice 001 Agrumi
- Categorie merceologiche prevalenti: Ortofrutta - codice 004 Frutta secca
- Categorie merceologiche prevalenti: Ortofrutta - codice 008 Tuberi
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 603 Ortofrutta
- Tipologia di clientela: Estera
- Area di mercato: Estero (sia intra U.E. che extra U.E.)
- Modalità di acquisto: Coltivatori/pescatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi
- Modalità di acquisto: Produttori e grossisti esteri (importazioni)

- Costi e spese specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli, ittici e delle carni
- Altri elementi specifici: Acquisti sottoposti ad operazioni di trasformazione, confezionamento

SUB ALLEGATO 15.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

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

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

¹⁵ Le frequenze relative ai soci, agli associati, ai collaboratori dell'impresa familiare, al coniuge dell'azienda coniugale e ai familiari diversi sono normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

Le frequenze relative agli amministratori non soci e al titolare sono normalizzate all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

Numero addetti non dipendenti = (ditte individuali) Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

Numero addetti non dipendenti = (società) Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

¹⁶ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

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 15.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

| Cluster | Modalità di distribuzione | Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro) | |
|---------|------------------------------|--|-----------------|
| | | Ventile minimo | Ventile massimo |
| 1 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1° | nessuno |
| 1 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 3° | nessuno |
| 2 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1° | nessuno |
| 2 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 3° | nessuno |
| 3 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 3 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 4 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 4 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 5 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 5 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 6 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 6 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 3° | nessuno |
| 7 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1° | nessuno |
| 7 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1° | nessuno |
| 8 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 8 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 9 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 9 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 10 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 10 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 11 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 11 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 4° | nessuno |
| 12 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 3° | nessuno |
| 12 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 4° | nessuno |
| 13 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 3° | nessuno |
| 13 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 4° | nessuno |
| 14 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 14 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 15 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 3° | nessuno |
| 15 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1° | nessuno |
| 16 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 16 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 4° | nessuno |
| 17 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 17 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |
| 18 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 2° | nessuno |
| 18 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 2° | nessuno |

| Cluster | Modalità di distribuzione | Durata delle scorte (in giorni) | |
|---------|---------------------------|------------------------------------|--------------------|
| | | Ventile minimo | Ventile massimo |
| 1 | Tutti i soggetti | nessuno | 17° |
| 2 | Tutti i soggetti | nessuno | 16° |
| 3 | Tutti i soggetti | nessuno | 16° |
| 4 | Tutti i soggetti | nessuno | 16° |
| 5 | Tutti i soggetti | nessuno | 18° |
| 6 | Tutti i soggetti | nessuno | 18° |
| 7 | Tutti i soggetti | nessuno | 15° |
| 8 | Tutti i soggetti | nessuno | 14° |
| 9 | Tutti i soggetti | nessuno | 14° |
| 10 | Tutti i soggetti | nessuno | 15° |
| 11 | Tutti i soggetti | nessuno | 14° |
| 12 | Tutti i soggetti | nessuno | 17° |
| 13 | Tutti i soggetti | nessuno | 16° |
| 14 | Tutti i soggetti | nessuno | 16° |
| 15 | Tutti i soggetti | nessuno | 16° |
| 16 | Tutti i soggetti | nessuno | 17° |
| 17 | Tutti i soggetti | nessuno | 18° |
| 18 | Tutti i soggetti | nessuno | 14° |

SUB ALLEGATO 15.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

| CLUSTER | Modalità di distribuzione | Ricarico | | Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro) | | Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro) | |
|---------|------------------------------|---------------|----------------|---|----------------|--|----------------|
| | | Soglia minima | Soglia massima | Soglia minima | Soglia massima | Soglia minima | Soglia massima |
| 1 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,15 | 1,65 | 22,23 | 200,00 | 22,23 | 99999 |
| 1 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,15 | 1,65 | 26,02 | 200,00 | 26,02 | 99999 |
| 2 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,25 | 1,81 | 19,39 | 200,00 | 19,39 | 99999 |
| 2 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,25 | 1,81 | 25,93 | 200,00 | 25,93 | 99999 |
| 3 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,23 | 1,75 | 23,33 | 200,00 | 23,33 | 99999 |
| 3 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,23 | 1,75 | 25,86 | 200,00 | 25,86 | 99999 |
| 4 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,21 | 1,82 | 22,22 | 200,00 | 22,22 | 99999 |
| 4 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,21 | 1,82 | 26,44 | 200,00 | 26,44 | 99999 |
| 5 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,27 | 1,79 | 19,11 | 200,00 | 19,11 | 99999 |
| 5 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,28 | 1,79 | 25,53 | 200,00 | 25,53 | 99999 |
| 6 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,16 | 1,88 | 27,25 | 200,00 | 27,25 | 99999 |
| 6 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,16 | 1,88 | 28,17 | 200,00 | 28,17 | 99999 |
| 7 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,26 | 1,90 | 18,00 | 200,00 | 18,00 | 99999 |
| 7 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,26 | 1,90 | 22,16 | 200,00 | 22,16 | 99999 |
| 8 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,28 | 1,86 | 18,44 | 200,00 | 18,44 | 99999 |
| 8 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,33 | 1,86 | 24,43 | 200,00 | 24,43 | 99999 |
| 9 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,23 | 1,99 | 19,76 | 200,00 | 19,76 | 99999 |
| 9 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,28 | 1,99 | 24,17 | 200,00 | 24,17 | 99999 |

| 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 |
| | | 10 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,17 | 1,65 | 21,63 | 200,00 |
| 10 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,20 | 1,65 | 25,90 | 200,00 | 25,90 | 99999 |
| 11 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,36 | 1,94 | 17,92 | 200,00 | 17,92 | 99999 |
| 11 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,36 | 1,94 | 23,03 | 200,00 | 23,03 | 99999 |
| 12 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,24 | 1,77 | 19,65 | 200,00 | 19,65 | 99999 |
| 12 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,24 | 1,77 | 26,04 | 200,00 | 26,04 | 99999 |
| 13 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,22 | 1,91 | 18,91 | 200,00 | 18,91 | 99999 |
| 13 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,22 | 1,91 | 26,45 | 200,00 | 26,45 | 99999 |
| 14 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,20 | 1,84 | 22,29 | 200,00 | 22,29 | 99999 |
| 14 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,20 | 1,84 | 25,96 | 200,00 | 25,96 | 99999 |
| 15 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,22 | 1,77 | 18,20 | 200,00 | 18,20 | 99999 |
| 15 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,22 | 1,77 | 18,84 | 200,00 | 18,84 | 99999 |
| 16 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,18 | 1,77 | 22,58 | 200,00 | 22,58 | 99999 |
| 16 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,18 | 1,77 | 22,58 | 200,00 | 22,58 | 99999 |
| 17 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,24 | 1,78 | 20,41 | 200,00 | 20,41 | 99999 |
| 17 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,22 | 1,78 | 24,50 | 200,00 | 24,50 | 99999 |
| 18 | Gruppo territoriale 1, 2 e 4 | 1,22 | 1,87 | 19,77 | 200,00 | 19,77 | 99999 |
| 18 | Gruppo territoriale 3, 5 e 6 | 1,22 | 1,87 | 25,37 | 200,00 | 25,37 | 99999 |

| CLUSTER | Modalità di distribuzione | Durata delle scorte (in giorni) | |
|---------|---------------------------|------------------------------------|-------------------|
| | | Soglia minima | Soglia massima |
| 1 | Tutti i soggetti | 0,00 | 27,00 |
| 2 | Tutti i soggetti | 0,00 | 40,00 |
| 3 | Tutti i soggetti | 0,00 | 27,00 |
| 4 | Tutti i soggetti | 0,00 | 30,00 |
| 5 | Tutti i soggetti | 0,00 | 90,00 |
| 6 | Tutti i soggetti | 0,00 | 23,00 |
| 7 | Tutti i soggetti | 0,00 | 24,00 |
| 8 | Tutti i soggetti | 0,00 | 46,00 |
| 9 | Tutti i soggetti | 0,00 | 31,00 |
| 10 | Tutti i soggetti | 0,00 | 30,00 |
| 11 | Tutti i soggetti | 0,00 | 49,00 |
| 12 | Tutti i soggetti | 0,00 | 53,00 |
| 13 | Tutti i soggetti | 0,00 | 40,00 |
| 14 | Tutti i soggetti | 0,00 | 27,00 |
| 15 | Tutti i soggetti | 0,00 | 23,00 |
| 16 | Tutti i soggetti | 0,00 | 120,00 |
| 17 | Tutti i soggetti | 0,00 | 60,00 |
| 18 | Tutti i soggetti | 0,00 | 28,00 |

SUB ALLEGATO 15.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

| INDICATORE | CLUSTER | Modalità di distribuzione | Soglia massima |
|---|----------------|----------------------------------|-----------------------|
| Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi | 1 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 2 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 3 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 4 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 5 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 6 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 7 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 8 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 9 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 10 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 11 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 12 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 13 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 14 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 15 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 16 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 17 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| | 18 | Tutti i soggetti | 25,00 |
| Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi | 1 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 2 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 3 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 4 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 5 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 6 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 7 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 8 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 9 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 10 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 11 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 12 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 13 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 14 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 15 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 16 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 17 | Tutti i soggetti | 55,00 |
| | 18 | Tutti i soggetti | 55,00 |

| INDICATORE | CLUSTER | Modalità di distribuzione | Soglia massima |
|--|---------|---------------------------|----------------|
| Durata delle scorte (in giorni) | 1 | Tutti i soggetti | 27,00 |
| | 2 | Tutti i soggetti | 40,00 |
| | 3 | Tutti i soggetti | 27,00 |
| | 4 | Tutti i soggetti | 30,00 |
| | 5 | Tutti i soggetti | 90,00 |
| | 6 | Tutti i soggetti | 23,00 |
| | 7 | Tutti i soggetti | 24,00 |
| | 8 | Tutti i soggetti | 46,00 |
| | 9 | Tutti i soggetti | 31,00 |
| | 10 | Tutti i soggetti | 30,00 |
| | 11 | Tutti i soggetti | 49,00 |
| | 12 | Tutti i soggetti | 53,00 |
| | 13 | Tutti i soggetti | 40,00 |
| | 14 | Tutti i soggetti | 27,00 |
| | 15 | Tutti i soggetti | 23,00 |
| | 16 | Tutti i soggetti | 120,00 |
| | 17 | Tutti i soggetti | 60,00 |
| | 18 | Tutti i soggetti | 28,00 |
| Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi | 1 | Tutti i soggetti | 1,24 |
| | 2 | Tutti i soggetti | 1,30 |
| | 3 | Tutti i soggetti | 1,50 |
| | 4 | Tutti i soggetti | 1,32 |
| | 5 | Tutti i soggetti | 1,47 |
| | 6 | Tutti i soggetti | 0,82 |
| | 7 | Tutti i soggetti | 1,24 |
| | 8 | Tutti i soggetti | 1,70 |
| | 9 | Tutti i soggetti | 1,37 |
| | 10 | Tutti i soggetti | 1,49 |
| | 11 | Tutti i soggetti | 2,14 |
| | 12 | Tutti i soggetti | 1,47 |
| | 13 | Tutti i soggetti | 1,84 |
| | 14 | Tutti i soggetti | 1,47 |
| | 15 | Tutti i soggetti | 1,27 |
| | 16 | Tutti i soggetti | 1,26 |
| | 17 | Tutti i soggetti | 1,34 |
| | 18 | Tutti i soggetti | 1,92 |

SUB ALLEGATO 15.G – NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI

Le variabili utilizzate nell'analisi della congruità relative ai quadri del personale e degli elementi contabili, annotate in maniera indistinta, vanno neutralizzate per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tale neutralizzazione viene effettuata in base al coefficiente di scorporo, calcolato nel modo seguente:

$$\text{Coefficiente di scorporo} = \frac{\text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\text{Margine lordo complessivo aziendale.}}$$

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- Ricavi dichiarati non superiori al Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso non superiori al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto**¹⁷ = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine lordo complessivo aziendale** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)];
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR.

¹⁷ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 15.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

| VARIABILI | CLUSTER 1 | CLUSTER 2 | CLUSTER 3 | CLUSTER 4 | CLUSTER 5 | CLUSTER 6 | CLUSTER 7 | CLUSTER 8 | CLUSTER 9 |
|--|-------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|-----------|-------------|
| Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi | 1,0364 | 1,0417 | 1,0437 | 1,0365 | 1,0632 | 1,0287 | 1,0335 | 1,0370 | 1,0493 |
| Spese per acquisti di servizi | 0,8915 | 0,9494 | 0,9970 | 0,9880 | 0,9955 | 0,8474 | 1,1114 | 1,0669 | 0,9350 |
| Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali | 0,5245 | 0,4763 | 0,9245 | 0,6921 | 0,9955 | 0,7300 | 0,3860 | 0,9358 | 0,5736 |
| Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria | 0,5245 | 0,4763 | 0,7652 | 0,6942 | 0,9955 | 0,7300 | 0,3860 | 0,9358 | 0,5736 |
| Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa | 0,9344 | 1,0125 | 1,0312 | 0,9932 | 0,8990 | 0,9306 | 1,0084 | 1,0384 | 1,0560 |
| Valore beni strumentali mobili* | 0,1649 | 0,1671 | 0,1290 | 0,1566 | 0,2277 | 0,1674 | 0,2219 | 0,1380 | 0,1050 |
| Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*) | 11.824,1139 | 8.789,1968 | 9.128,8518 | 9.358,1619 | - | 17.594,6107 | 6.863,7102 | - | 15.873,9172 |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro" | - | - | - | - | 0,2216 | - | - | - | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro" | 0,1677 | 0,2615 | - | - | - | - | 0,2113 | - | 0,2367 |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro" | - | - | 0,1444 | 0,1311 | - | - | - | 0,2376 | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 400 mila euro" | - | - | - | - | - | 0,1608 | - | - | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata" | -0,0174 | - | -0,0110 | -0,0106 | - | - | -0,0104 | - | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale | - | - | 0,1680 | 0,1475 | - | - | - | - | - |

- 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.

| CORRETTIVI TERRITORIALI | CLUSTER 1 | CLUSTER 2 | CLUSTER 3 | CLUSTER 4 | CLUSTER 5 | CLUSTER 6 | CLUSTER 7 | CLUSTER 8 | CLUSTER 9 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia dell'attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" | | | | | | | | | |
| <i>Gruppo 1 della Territorialità del commercio a livello provinciale</i> | - | -0,0186 | -0,0192 | -0,0167 | - | -0,0105 | -0,0128 | -0,0219 | -0,0208 |
| Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia dell'attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" | | | | | | | | | |
| <i>Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale</i> | - | -0,0186 | -0,0123 | -0,0136 | - | -0,0105 | -0,0128 | -0,0219 | -0,0208 |

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

| VARIABILI | CLUSTER 10 | CLUSTER 11 | CLUSTER 12 | CLUSTER 13 | CLUSTER 14 | CLUSTER 15 | CLUSTER 16 | CLUSTER 17 | CLUSTER 18 |
|--|-------------|------------|------------|------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|
| Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi | 1,0428 | 1,0373 | 1,0122 | 1,0395 | 1,0463 | 1,0570 | 1,0179 | 1,0161 | 1,0569 |
| Spese per acquisti di servizi | 1,0075 | 0,9421 | 1,0584 | 0,9716 | 0,8528 | 1,0612 | 1,0291 | 1,0115 | 1,0523 |
| Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali | 0,5883 | 0,8046 | 0,9563 | 0,9716 | 0,4858 | 1,0612 | 1,0291 | 1,0115 | 0,8964 |
| Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria | 0,5883 | 0,8046 | 0,9563 | 0,9716 | 0,4858 | 1,0612 | 1,0291 | 1,0115 | 0,8964 |
| Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa | 1,0050 | 1,0051 | 0,9806 | 0,9071 | 1,0337 | 0,8857 | 0,8016 | 1,0557 | 1,0091 |
| Valore beni strumentali mobili* | 0,1535 | 0,1692 | 0,1783 | 0,1203 | 0,1297 | 0,1147 | 0,1721 | 0,1703 | 0,1606 |
| Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*) | 20.867,4652 | - | - | - | 11.757,9704 | - | - | - | 19.402,4725 |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro" | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro" | - | - | - | - | 0,2346 | 0,1511 | 0,1826 | - | 0,1806 |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro" | 0,1030 | 0,1334 | - | - | - | - | - | 0,1532 | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 400 mila euro" | - | - | 0,1307 | 0,0837 | - | - | - | - | - |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata" | -0,0205 | - | - | - | -0,0207 | - | - | - | -0,0132 |
| (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale | 0,2515 | - | - | - | - | - | - | - | - |

- 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.

| CORRETTIVI TERRITORIALI | CLUSTER 10 | CLUSTER 11 | CLUSTER 12 | CLUSTER 13 | CLUSTER 14 | CLUSTER 15 | CLUSTER 16 | CLUSTER 17 | CLUSTER 18 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia dell'attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" <i>Gruppo 1 della Territorialità del commercio a livello provinciale</i> | -0,0104 | - | - | - | -0,0119 | - | - | - | -0,0323 |
| Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia dell'attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" <i>Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale</i> | -0,0104 | - | - | - | -0,0119 | - | - | - | -0,0323 |

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Aree della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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