

ALLEGATO 16

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21B

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 UM21B, evoluzione dello studio TM21B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECO 2007:

- 46.34.10 - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche;
- 46.34.20 - Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche.

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 TM21B 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 3.892.

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 677 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 3.215.

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 vendita, 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 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 16.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 delle attività in esame:

- *Valore aggiunto per addetto;*

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.

- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 16.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica² di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello 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 16.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.

² Nella terminologia statistica, si definisce “distribuzione ventilica” l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

³ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

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

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

Nel Sub Allegato 16.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

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

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

ANALISI DISCRIMINANTE

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 16.A).

Nel Sub Allegato 16.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 16.C e nel Sub Allegato 16.E.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;*
- *Durata delle scorte;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.*

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 16.C e nel Sub Allegato 16.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 1,8872).

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".

⁶ 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 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 0,6818).

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

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

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

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

DURATA DELLE SCORTE

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

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

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

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

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

⁹ L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

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

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

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

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

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

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.

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

Cluster	Valore mediano
1	66,41
2	57,15
3	68,76
4	77,32
5	79,61
6	80,00
7	71,85
8	76,79
9	77,29

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.

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1016
2	1,1231
3	1,0455
4	1,0577
5	1,0579
6	1,0619
7	1,0489
8	1,0657
9	1,0559

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 16.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 16.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 16.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di bevande in 9 gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la dimensione;
- la modalità di acquisto;
- la vendita di prodotti a marchio proprio.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di individuare i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. Le principali **specializzazioni merceologiche** riscontrate sono le seguenti:

- vino (cluster 1);
- birra (cluster 7);
- acqua (cluster 9).

Tra i grossisti non specializzati per categoria merceologica, la **tipologia di vendita** ha consentito di differenziare i commercianti all'ingrosso che effettuano la vendita interna (cluster 6); è stato individuato inoltre un gruppo di operatori che realizza una percentuale rilevante di ricavi attraverso la tentata vendita (cluster 4).

Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile distinguere le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini di numero di addetti e **dimensione** dei locali dedicati all'attività (cluster 3) e quelle di medie dimensioni (cluster 8).

Nell'ambito dei grossisti ad offerta diversificata sono stati inoltre distinti i commercianti che si riforniscono prevalentemente presso grossisti fuori mercato (cluster 5).

Infine, la **vendita di prodotti a marchio proprio** ha consentito di individuare un ulteriore modello di business (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 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI VINO

NUMEROSITÀ: 767

Gli operatori del presente cluster sono specializzati nel commercio di vino (86% dei ricavi) ed effettuano prevalentemente la vendita con consegna al cliente (69% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (38% dei ricavi) e, in misura minore, da dettaglianti (36% dei ricavi nel 41% dei casi) e da privati (32% nel 47%). L'area di mercato si estende, nella maggioranza dei casi, alla regione di appartenenza (70% dei ricavi). Nel 45% dei casi i soggetti operano anche a livello nazionale (45% dei ricavi) e, nel 23%, all'estero (41%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (36% di capitali e 26% di persone) e, in misura minore, ditte individuali (38% dei casi) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (139 mq) e, nel 59% dei casi, uffici (25 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (74% degli acquisti nel 32% dei casi) e presso coltivatori (68% nel 32%).

Meno della metà delle imprese del cluster dispone di 1 automezzo e, nel 40% dei casi, si affida il trasporto a terzi.

CLUSTER 2 – GROSSISTI CHE COMMERCIALIZZANO PRODOTTI A MARCHIO PROPRIO

NUMEROSITÀ: 349

Al cluster appartengono i grossisti che vendono prodotti a marchio proprio (95% dei ricavi) e sono specializzati nella vendita di vino (90% dei ricavi).

La vendita avviene in massima parte con consegna al cliente (72% dei ricavi) e la clientela è composta principalmente da pubblici esercizi (34% dei ricavi) e dettaglianti (28% dei ricavi per il 45% dei soggetti). L'area di mercato è in massima parte regionale (57% dei ricavi) e, in misura minore, nazionale (29%); il 44% delle imprese opera all'estero (32% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono perlopiù società (36% di persone e 36% di capitali) e occupano 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (264 mq) e uffici (29 mq); nel 52% dei casi sono presenti anche locali destinati alla trasformazione e al confezionamento dei prodotti (235 mq).

Le fonti di approvvigionamento comprendono principalmente coltivatori (67% degli acquisti per il 56% dei soggetti), industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (76% per il 39%) e grossisti fuori mercato (56% per il 20%).

La metà delle imprese del cluster è dotata di 1 automezzo e spesso si affida il trasporto a terzi. Nel 41% dei casi si rileva la presenza di 2 macchine confezionatrici.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 193

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa di grandi dimensioni. Si tratta quasi esclusivamente di società (73% di capitali e 25% di persone) che occupano 14 addetti di cui 11 dipendenti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (1.515 mq) e ad uffici (148 mq); nel 51% dei casi si rileva la presenza di locali destinati alla vendita ed esposizione della merce (circa 200 mq).

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone di birra (27% dei ricavi), vino (26%), acqua (13%), altre bevande analcoliche (18%) e superalcolici (7%).

La vendita avviene prevalentemente con consegna al cliente (82% dei ricavi).

La clientela è composta perlopiù da pubblici esercizi (64% dei ricavi) e dettaglianti (10%). L'area di mercato è prevalentemente regionale (87% dei ricavi); un terzo circa dei soggetti opera a livello nazionale (35% dei ricavi).

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (52% degli acquisti); il 54% dei soggetti acquista da importatori/concessionari di marche estere (22% degli acquisti) e il 46% da produttori e grossisti esteri (21%).

Coerentemente con le dimensioni della struttura organizzativa, le imprese del cluster dispongono di 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico tra 3,5 e 12 tonnellate. Inoltre il 71% dei soggetti dichiara spese per servizi di trasporto affidati a terzi superiori alla media del settore.

CLUSTER 4 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA

NUMEROSITÀ: 191

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese che operano secondo lo schema della tentata vendita (91% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (52% dei ricavi) e da dettaglianti (21%). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (92% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti si compone di vino (34% dei ricavi), altre bevande analcoliche (16%), acqua (36% dei ricavi nel 58% dei casi), e birra (26% nel 59%).

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (72% degli acquisti nel 49% dei casi); il 39% dei soggetti acquista da grossisti fuori mercato (21% degli acquisti).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono in massima parte ditte individuali (55% dei casi) e società di persone (32%) e occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi disponibili per lo svolgimento dell'attività sono di dimensioni inferiori alla media del settore e comprendono locali destinati a deposito/magazzino (186 mq) e, nel 57% dei casi, uffici (22 mq).

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo.

CLUSTER 5 – GROSSISTI CHE SI RIFORNISCONO PRESSO ALTRI COMMERCianti ALL'INGROSSO

NUMEROSITÀ: 254

Al cluster appartengono le imprese che si riforniscono in misura prevalente da grossisti fuori mercato (83% degli acquisti).

La vendita è effettuata in massima parte con consegna al cliente (79% dei ricavi) e la clientela è composta perlopiù da pubblici esercizi (56% dei ricavi) e da dettaglianti (36% dei ricavi nel 62% dei casi). Nel 35% dei casi viene effettuata anche la vendita al dettaglio (30% dei ricavi). L'area di mercato è regionale (97% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti comprende bevande analcoliche (25% dei ricavi), birra (22%), acqua (22%), vino (15%) e superalcolici (10% dei ricavi per il 53% dei soggetti).

Le imprese del cluster sono sia società (30% di persone e 21% di capitali) sia ditte individuali (49% dei casi) e occupano complessivamente 2-3 addetti.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (264 mq) e uffici (17 mq).

Le imprese dispongono di 1-2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 6 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA

NUMEROSITÀ: 216

I grossisti appartenenti a questo cluster effettuano in misura preponderante la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) dalla quale deriva l'85% dei ricavi.

Il 35% delle imprese realizza inoltre una parte dei ricavi (19%) dalla vendita al dettaglio.

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (33% dei ricavi) e da dettaglianti (24%). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (88% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti si compone perlopiù di vino (42% dei ricavi) e, in misura minore, di acqua (34% dei ricavi nel 44% dei casi), bevande analcoliche (24% nel 52%) e birra (20% nel 44%).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono soprattutto società (32% di persone e 32% di capitali) ed occupano 2 addetti.

Per lo svolgimento dell'attività si rileva la presenza di locali destinati a deposito/magazzino (260 mq) e uffici (17 mq); il 44% dei soggetti dispone inoltre di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce (98 mq).

Le imprese del cluster si approvvigionano soprattutto presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (65% degli acquisti nel 50% dei casi) e i grossisti fuori mercato (52% nel 40%).

Nel 55% dei casi si rileva la presenza di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

CLUSTER 7 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI BIRRA

NUMEROSITÀ: 187

I grossisti del presente cluster si caratterizzano per la vendita di birra (74% dei ricavi).

La vendita avviene perlopiù con consegna alla clientela (75% dei ricavi) che è composta in prevalenza da pubblici esercizi (65% dei ricavi) e, in misura minore, da dettaglianti (25% dei ricavi per il 34% dei soggetti). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (89% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (39% di capitali e 30% di persone) e, in misura minore, ditte individuali (31% dei casi) ed occupano complessivamente 3 addetti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (265 mq) e uffici (24 mq).

Le fonti di approvvigionamento includono perlopiù l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (57% degli acquisti nel 43% dei casi), gli importatori (53% nel 44%) e i produttori e grossisti esteri (62% nel 35%).

Le imprese del cluster dispongono, nel 62% dei casi, di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate. Frequente il ricorso al trasporto affidato a terzi.

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 708

Al cluster appartengono i grossisti che effettuano in misura prevalente vendita con consegna al cliente (79% dei ricavi) e offrono una ampia gamma di prodotti quali birra (24% dei ricavi), bevande analcoliche (23%), acqua (19%), vino (16%) e superalcolici (8%). Il 40% delle imprese del cluster effettua anche la vendita al dettaglio (21% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da pubblici esercizi (62% dei ricavi). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (95% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono soprattutto società (42% di persone e 24% di capitali) ed occupano 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito/magazzino (387 mq) e ad uffici (22 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (54% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e nel 34% dei casi di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico tra 3,5 e 12 tonnellate.

CLUSTER 9 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI ACQUA

NUMEROSITÀ: 347

I grossisti del presente cluster vendono prevalentemente acqua (68% dei ricavi) e, in misura minore, bevande analcoliche (14%), birra (8%) e vino (9% dei ricavi nel 53% dei casi).

La vendita avviene perlopiù con consegna al cliente (67% dei ricavi) a cui il 38% dei soggetti affianca la vendita al dettaglio (34% dei ricavi).

La clientela è composta prevalentemente da pubblici esercizi (36% dei ricavi) e, in misura minore, da dettaglianti (43% dei ricavi nel 61% dei casi). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale (98% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono sia società (32% di persone e 25% di capitali) che ditte individuali (43% dei casi) ed occupano complessivamente 2-3 addetti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (257 mq) e uffici (15 mq).

Le principali fonti di approvvigionamento sono l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (73% degli acquisti nel 54% dei casi) ed i grossisti fuori mercato (54% nel 41%).

Le imprese del cluster dispongono di 1-2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

SUB ALLEGATO 16.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali destinati a deposito/magazzino
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici

QUADRO D:

- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 401 Acqua
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 403 Vino
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 404 Birra
- Modalità di acquisto: Grossisti fuori mercato
- Modalità di acquisto: Industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione
- Altri elementi specifici: Ricavi derivanti dalla vendita di prodotti a marchio proprio

SUB ALLEGATO 16.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

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

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
---	--

- $Ricarico = (\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- $\text{Valore aggiunto per addetto} = (\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{16})$.

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

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

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 16.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

SUB ALLEGATO 16.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	14,97	100,00	14,97	99999	1,28	5,00
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,55	100,00	18,55	99999	1,37	5,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	18,15	100,00	18,15	99999	1,53	5,00
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,81	100,00	21,81	99999	1,58	5,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	25,69	100,00	25,69	99999	1,24	3,00
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	31,49	100,00	31,49	99999	1,40	3,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,79	100,00	17,79	99999	1,16	3,00
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,20	100,00	19,20	99999	1,30	3,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	20,15	100,00	20,15	99999	1,16	3,00
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,65	100,00	21,65	99999	1,27	3,00
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,15	100,00	17,15	99999	1,15	3,00
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,26	100,00	20,26	99999	1,24	3,00
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	20,75	100,00	20,75	99999	1,19	3,00
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	22,11	100,00	22,11	99999	1,34	3,00
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	22,25	100,00	22,25	99999	1,18	3,00
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	25,10	100,00	25,10	99999	1,30	3,00
9	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	20,42	100,00	20,42	99999	1,12	5,00
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,19	100,00	24,19	99999	1,28	5,00

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	326,00
2	Tutti i soggetti	0,00	485,00
3	Tutti i soggetti	0,00	118,00
4	Tutti i soggetti	0,00	169,00
5	Tutti i soggetti	0,00	147,00
6	Tutti i soggetti	0,00	254,00
7	Tutti i soggetti	0,00	113,00
8	Tutti i soggetti	0,00	143,00
9	Tutti i soggetti	0,00	183,00

SUB ALLEGATO 16.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
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
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	326,00
	2	Tutti i soggetti	485,00
	3	Tutti i soggetti	118,00
	4	Tutti i soggetti	169,00
	5	Tutti i soggetti	147,00
	6	Tutti i soggetti	254,00
	7	Tutti i soggetti	113,00
	8	Tutti i soggetti	143,00
	9	Tutti i soggetti	183,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	5,10
	2	Tutti i soggetti	5,23
	3	Tutti i soggetti	3,14
	4	Tutti i soggetti	2,93
	5	Tutti i soggetti	2,69
	6	Tutti i soggetti	2,11
	7	Tutti i soggetti	4,91
	8	Tutti i soggetti	3,82
	9	Tutti i soggetti	2,90

SUB ALLEGATO 16.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 16.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	1,0313	1,0850	1,1184	1,0388	1,0305	1,0612	1,0603	1,0409	1,0800
Spese per acquisti di servizi	1,0171	1,1202	1,1184	1,1041	1,1763	1,0477	1,2315	1,2876	1,0869
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	1,0171	0,8337	1,1184	1,1041	1,1763	0,5930	0,5947	0,8700	0,9733
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	1,1585	1,0650	1,1184	0,9035	0,9568	0,9125	1,2315	0,9840	1,0652
Quadrato del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa) / 1.000.000	-	-	-0,0169	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili*	0,1348	0,1131	0,1333	0,2609	0,2990	0,2214	0,1754	0,1817	0,2397
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*)	29.810,2445	14.098,4535	-	17.326,0519	17.216,8638	13.023,8817	30.784,1021	19.463,9454	13.454,7990
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	0,2386	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,1476	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	-	0,1132	-	0,0368	-	0,0790	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 1.000 mila euro"	0,0467	-	-	-	0,0280	-	-	-	-
(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 livelli del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,3793	0,2808	-	-	-	-

- 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 di imposta

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di 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>	-	-	-	-	-	-0,0468	-0,0248	-0,0258	-0,0467
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di 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>	-	-	-	-	-	-0,0468	-0,0248	-0,0206	-0,0467

- 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