

# ALLEGATO 26

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM30U

---

## 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 UM30U, evoluzione dello studio TM30U.

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

- 47.11.50 - Commercio al dettaglio di prodotti surgelati.

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 TM30U 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 955.

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 87 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 868.

---

## 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 offerta, alle diverse tipologie di vendita, 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 26.A)<sup>1</sup>.

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

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

---

## DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

---

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 26.C.

---

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

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Tali distribuzioni sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"<sup>3</sup> che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

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

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

Nel Sub Allegato 26.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

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

Nella definizione della "funzione di ricavo" si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto di locali commerciali a livello comunale"<sup>5</sup>.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" e relative trasformate. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile "costo del venduto + costo per la produzione di servizi" e relative trasformate.

Nel Sub Allegato 26.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

<sup>2</sup> 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.

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

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

<sup>5</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale

---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

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

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

---

### ANALISI DISCRIMINANTE

---

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 26.A).

Nel Sub Allegato 26.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

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

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 26.C e nel Sub Allegato 26.E.

---

### ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

Ai fini della individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori "Durata delle scorte" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni 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 26.C e nel Sub Allegato 26.F.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>6</sup> viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

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

Il nuovo costo del venduto costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>8</sup>.

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

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

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

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>9</sup>.

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

---

<sup>6</sup> L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

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

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

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

---

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

<sup>8</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto e costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

Cluster	Valore mediano
1	74,42
2	61,18
3	75,17
4	75,26

#### **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	1,1927
2	1,1248
3	1,1148
4	1,1765

---

### **ANALISI DELLA CONGRUITÀ**

---

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell’impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell’intervallo di confidenza al livello del 99,99%<sup>10</sup>.

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

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

<sup>10</sup> Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l’altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell’effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell’intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

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

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 26.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Lo studio oggetto di analisi ha condotto alla classificazione di 4 gruppi omogenei differenziati sulla base della:

- tipologia di offerta;
- tipologia di vendita;
- dimensione e struttura del punto vendita.

La tipologia dell'offerta ha consentito di individuare i punti vendita il cui assortimento è incentrato su prodotti ittici surgelati (cluster 1).

La tipologia di vendita ha permesso di distinguere le imprese che operano tramite consegna dei prodotti a domicilio (cluster 2) ed i negozi caratterizzati dalla vendita self-service (cluster 3).

La dimensione e la struttura del punto vendita caratterizza i negozi di dimensioni medio grandi, raggruppati nel cluster 3.

E' stato infine individuato un gruppo di negozi di piccole dimensioni con assortimento despecializzato (cluster 4).

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 – ESERCIZI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ITTICI SURGELATI**

##### **NUMEROSITÀ: 369**

Questo cluster è formato da punti vendita che trattano in larga prevalenza prodotti ittici surgelati (77% dei ricavi).

Si tratta di negozi di piccole dimensioni: i locali destinati alla vendita coprono una superficie di 45 mq, il magazzino occupa 14 mq e l'esposizione fronte strada, presente nel 44% dei casi, si estende su 4 metri lineari. Il 70% dei soggetti è organizzato sotto forma di ditta individuale nella quale opera per lo più il solo titolare.

Il canale di approvvigionamento pressoché esclusivo è rappresentato dall'ingrosso (92% degli acquisti).

Il punto vendita dispone di 24 metri cubi di vasche/banconi frigoriferi, 11 metri cubi di armadi frigoriferi e freezer e di 3 metri lineari di banchi vendita refrigerati.

#### **CLUSTER 2 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA AL DETTAGLIO DI SURGELATI CON CONSEGNA A DOMICILIO**

##### **NUMEROSITÀ: 43**

Questo cluster è caratterizzato dalla vendita con consegna a domicilio dei prodotti (81% dei ricavi) effettuata utilizzando 5 veicoli coibentati.

La gamma di alimenti surgelati è ampia e comprende: dolci e gelati (41% dei ricavi), prodotti ittici (21%), ortaggi (12%), piatti pronti (6%), pane, pizza e prodotti simili (5%) e carni (4%).

Le strutture a supporto dell'attività sono composte da 42 mq di locali destinati alla vendita, 117 mq di deposito o magazzino e 17 mq di uffici.

L'approvvigionamento avviene sia rivolgendosi a grossisti che a imprese di produzione.

Per quanto riguarda la natura giuridica, la maggior parte delle imprese del cluster adotta la forma societaria (di persone nel 37% dei casi e di capitali nel 33%) ed impiega 4 addetti (2 dei quali lavoratori dipendenti). Le ditte individuali (30% del totale) si avvalgono di 2 addetti.

Si segnala infine che quasi la metà dei soggetti sostiene più di 6.300 euro per spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza.

### **CLUSTER 3 – NEGOZI DI SURGELATI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CON VENDITA SELF-SERVICE**

#### **NUMEROSITÀ: 83**

Il cluster in esame raggruppa imprese di dimensioni più ampie rispetto alla media di settore organizzate con modalità di vendita a libero servizio.

I negozi sono formati da 138 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce e da 53 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari. La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (46% di capitali e 27% di persone) ed il numero di addetti è pari a 4 per le società (2 dei quali lavoratori dipendenti) e 2 per le ditte individuali.

Oltre ai prodotti ittici (55% dei ricavi) l'assortimento di prodotti surgelati comprende ortaggi (10% dei ricavi), dolci e gelati (7%), carni (5%), piatti pronti (4%), pane, pizza e prodotti simili (3%).

L'approvvigionamento delle merci avviene prevalentemente da commercianti all'ingrosso (due terzi circa degli acquisti totali).

I beni strumentali a supporto dell'attività comprendono 42 metri cubi di vasche/banconi frigoriferi, 24 metri cubi di armadi frigoriferi e freezer e 11 metri lineari di scaffali refrigerati.

Si segnala infine che oltre la metà dei soggetti del cluster affronta una spesa superiore a 10.000 euro a titolo di pubblicità, propaganda o rappresentanza.

### **CLUSTER 4 – NEGOZI DI SURGELATI DI PICCOLE DIMENSIONI**

#### **NUMEROSITÀ: 371**

Gli esercizi commerciali di questo cluster sono punti vendita tradizionali, organizzati prevalentemente sotto forma di ditta individuale (71% dei casi) nelle quali opera perlopiù il solo titolare, che dispongono di spazi ridotti (46 mq per la vendita e l'esposizione della merce e 22 mq di magazzino nella metà circa dei casi).

L'assortimento comprende una gamma eterogenea di surgelati: prodotti ittici (34% dei ricavi), dolci e gelati (15%), ortaggi (13%), piatti pronti (6%), pane, pizza e prodotti simili (4%).

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

All'interno del negozio sono presenti 19 metri cubi di vasche/banconi frigoriferi, 12 metri cubi di armadi frigoriferi e freezer e 3 metri lineari di banchi vendita refrigerati.

---

## SUB ALLEGATO 26.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 alla vendita e all'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino

### QUADRO D:

- Prodotti merceologici venduti: Piatti pronti surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Pane, pizza e simili surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Pasta fresca surgelata
- Prodotti merceologici venduti: Dolci e gelati surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Prodotti ittici surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Carni surgelate
- Prodotti merceologici venduti: Ortaggi surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Generi alimentari freschi e/o non surgelati
- Prodotti merceologici venduti: Generi alimentari non surgelati, conservati (ad es. scatolame)
- Servizi offerti: Percentuale dei ricavi derivanti dalla vendita con consegna a domicilio
- Tipologia di vendita: Tipologia di vendita praticata

### QUADRO E:

- Numero di veicoli coibentati

---

## SUB ALLEGATO 26.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

- *Durata delle scorte* =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{11})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{12})$ .

---

<sup>11</sup> Le frequenze relative ai soci, agli associati, ai collaboratori dell'impresa familiare, al coniuge dell'azienda coniugale e ai familiari diversi sono normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

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

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

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

<sup>12</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

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

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

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 "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)].

**SUB ALLEGATO 26.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

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

**SUB ALLEGATO 26.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	1,26	3,00	14,51	80,00
1	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,30	3,00	16,31	80,00	16,31	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,35	3,00	16,12	140,00	16,12	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,36	3,00	22,58	140,00	22,58	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,21	3,00	20,70	140,00	20,70	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,27	3,00	21,53	140,00	21,53	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,23	3,00	14,92	80,00	14,92	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,29	3,00	15,98	80,00	15,98	99999

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	134,00
2	Tutti i soggetti	0,00	80,00
3	Tutti i soggetti	0,00	111,00
4	Tutti i soggetti	0,00	164,00

---

**SUB ALLEGATO 26.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

---

INDICATORE	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	134,00
	2	Tutti i soggetti	80,00
	3	Tutti i soggetti	111,00
	4	Tutti i soggetti	164,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,66
	2	Tutti i soggetti	3,50
	3	Tutti i soggetti	3,31
	4	Tutti i soggetti	2,32

---

## SUB ALLEGATO 26.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI

---

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

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

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

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

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

Dove:

- *Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso* = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- *Costo del venduto*<sup>13</sup> = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- *Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso*<sup>13</sup> = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- *Esistenze iniziali* = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- *Margine lordo complessivo aziendale* = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)];
- *Rimanenze finali* = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR.

---

<sup>13</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

---

**SUB ALLEGATO 26.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

---

<b>VARIABILI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,1685	1,1431	1,0455	1,1608
Spese per acquisti di servizi	1,1664	0,8375	1,0145	1,1739
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,5333	0,8375	1,0145	0,3937
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6416	0,8312	1,0486	0,6783
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*)	-	-	-	9.607,1321
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	0,1432
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 90 mila euro"	0,1489	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 270 mila euro"	-	0,1652	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 370 mila euro"	-	-	0,1089	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,1216	-

- 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
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 1 e 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-0,0363	-	-	-0,0359
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) <i>Gruppo 2 e 7 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-0,0309	-	-	-0,0359

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### **Aree della Territorialità del commercio a livello comunale**

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

*Gruppo 2* - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

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

*Gruppo 7* - Aree con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata