

ALLEGATO 27

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM32U

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 UM32U, evoluzione dello studio TM32U.

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

- 47.78.31 - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte);
- 47.78.32 - Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato;
- 47.78.33 - Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi;
- 47.78.34 - Commercio al dettaglio di articoli da regalo e per fumatori;
- 47.78.35 - Commercio al dettaglio di bomboniere;
- 47.78.36 - Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria);
- 47.78.37 - Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti.

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 TM32U 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 6.299.

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 950 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di attività (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 5.349.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 27.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).

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.

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:

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 27.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile² di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori “Ricarico” 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 comunale”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 27.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.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”⁵.

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

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.

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”. 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”.

Nel Sub Allegato 27.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 27.A).

Nel Sub Allegato 27.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 27.C e nel Sub Allegato 27.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 27.C e nel Sub Allegato 27.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 strumentali mobili" 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 strumentali mobili" 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 0,3279).

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 strumentali mobili".

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 0,1010).

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 sia 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:

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

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 mediани dell'incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi

Cluster	Valore mediano
1	54,07
2	45,73
3	41,72
4	47,43
5	45,03
6	48,15
7	46,95
8	46,20
9	49,20
10	46,39
11	41,44
12	50,75
13	54,55
14	41,30
15	36,90

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la

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.

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	1,2638
2	1,6248
3	1,2568
4	1,2981
5	1,4968
6	1,4347
7	1,4767
8	1,3363
9	1,2966
10	1,4961
11	1,5068
12	1,5244
13	1,2136
14	1,2989
15	1,5753

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.

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.

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 27.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 27..H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 27.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I fattori che caratterizzano principalmente le realtà oggetto di analisi sono la:

- - tipologia di attività;
- - tipologia di punto vendita;
- - tipologia di prodotto venduto.

Il **primo elemento** ha permesso di distinguere quelle imprese che vendono prevalentemente oggetti di culto (cluster 1 e 9) piuttosto che oggetti di antiquariato (cluster 4 e 11) oppure oggetti d'arte non di antiquariato (cluster 14), da quelle che si occupano prevalentemente della realizzazione artigianale di oggetti (cluster 15).

La **tipologia del punto vendita** ha fatto emergere all'interno di questa realtà le gallerie d'arte (cluster 3 e 13).

La **tipologia di prodotto** venduto ha consentito di distinguere le aziende con un'offerta focalizzata su particolari categorie merceologiche (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13 e 14) dalle imprese che presentano un'offerta diversificata (cluster 8).

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

CLUSTER 1 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI ARREDI SACRI, ABITI TALARI, PARAMENTI SACRI ED OGGETTI DI CULTO

NUMEROSITÀ: 126

Ciò che caratterizza il cluster è la vendita prevalente di oggetti di culto che originano il 77% dei ricavi. La gamma di prodotti offerti è rappresentata prevalentemente da arredi liturgici ed elementi decorativi (38% dei ricavi), abiti talari e paramenti (17%) ed immagini e oggetti di culto, sia in materiale prezioso (nel 41% dei casi il 15% dei ricavi) che in altro materiale (19%). Inoltre si rileva la presenza di sculture e quadri, commercializzati dal 40% dei soggetti (12% dei ricavi).

Le aziende del cluster dispongono di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 64 mq ed un magazzino di 24 mq.

Il modello è formato prevalentemente da ditte individuali (65% dei soggetti) che, nella maggior parte dei casi, si avvalgono di 1 o 2 addetti.

Il mercato di riferimento è composto prevalentemente da privati (61% dei ricavi) ed istituti religiosi, parrocchie, etc. (31% dei ricavi).

I canali presso cui sono effettuati gli approvvigionamenti sono quelli più comuni: grossisti (50% degli acquisti) e produttori (46%).

CLUSTER 2 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI OGGETTI ARTISTICI NON DI CULTO IN MATERIALE PREZIOSO

NUMEROSITÀ: 62

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la tipologia di prodotti venduti costituita in prevalenza da oggetti artistici non di culto in materiale prezioso (59% dei ricavi) e da gioielli (27%).

Le aziende del cluster sono per il 66% ditte individuali e per la restante parte società ed occupano un addetto.

Gli spazi dedicati all'attività sono rappresentati da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (45 mq) e per il 29% dei soggetti da un magazzino di 27 mq.

Oltre al tradizionale canale di approvvigionamento rappresentato dai grossisti (49% degli acquisti), questi operatori si rivolgono anche agli importatori (30% degli acquisti nel 15% dei casi). Altre vie di approvvigionamento sono costituite da produttori (67% degli acquisti per il 42% dei soggetti) e privati (51% per il 31%).

La clientela è composta prevalentemente da privati (90% dei ricavi).

CLUSTER 3 - GALLERIE D'ARTE CONTEMPORANEA

NUMEROSITÀ: 270

A questo cluster appartengono quelle gallerie d'arte che presentano un'offerta costituita principalmente da opere d'arte, la cui produzione va dal 1981 ai contemporanei (88% dei ricavi). La gamma dei prodotti in assortimento è rappresentata principalmente da quadri e sculture (89% dei ricavi).

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono per il 52% società e per la restante parte ditte individuali, generalmente si avvalgono di 2 addetti, di cui un dipendente nel 26% dei casi.

La struttura presenta una dimensione pari a 86 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce ed un magazzino di 20 mq.

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (68% dei ricavi) e da società, imprese, ed enti pubblici/privati (28%).

Si rileva inoltre, per una parte ridotta di soggetti di questo gruppo (9%), la presenza di provvigioni percepite per la vendita di oggetti di terzi pari a circa 23.000 euro.

Per quanto riguarda la modalità di approvvigionamento si rileva una certa tendenza all'acquisto da privati (33% degli acquisti); è presente, inoltre, l'acquisto tramite asta (nel 16% dei casi il 22% degli acquisti).

CLUSTER 4 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI OGGETTI D'ANTIQUARIATO

NUMEROSITÀ: 378

Questo gruppo evidenzia un'attività orientata principalmente alla vendita di oggetti d'antiquariato (79% dei ricavi). La gamma di prodotti offerti è rappresentata prevalentemente da sculture e quadri (38% dei ricavi), mobili e arredi di antiquariato (25%), e, nel 22% dei casi, da oggetti artistici non di culto in materiale prezioso (19% dei ricavi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (64% dei soggetti) che, generalmente, occupano 1 o 2 addetti.

La dimensione dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è pari a 58 mq; inoltre, nel 43% dei casi, sono presenti locali destinati a magazzino (44 mq).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (84% dei ricavi) e società, imprese, ed enti pubblici/privati (14%).

Si rileva inoltre, per una parte ridotta di soggetti di questo gruppo (9%), la presenza di provvigioni percepite per la vendita di oggetti di terzi pari a circa 12.500 euro.

L'approvvigionamento presso i privati risulta la modalità prevalente, rappresentando il 57% degli acquisti. Il canale dei grossisti copre il 26% degli acquisti, mentre il 25% dei soggetti ricorre all'acquisto tramite aste (37% degli acquisti).

CLUSTER 5 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI BIGIOTTERIA E CHINCAGLIERIA

NUMEROSITÀ: 779

Le imprese appartenenti a questo gruppo si caratterizzano per il tipo di offerta costituita, perlopiù, da bigiotteria e/o accessori moda (75% dei ricavi) e da chincaglieria (16%).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (78% dei soggetti) e, generalmente, sono presenti 1 o 2 addetti.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 37 mq; inoltre, nel 46% dei casi il magazzino ha una superficie di 16 mq.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente dai privati (97% dei ricavi).

I canali di approvvigionamento più comuni sono rappresentati da grossisti (76% degli acquisti), produttori (nel 26% dei casi il 54% degli acquisti) ed importatori (nel 15% il 40%).

CLUSTER 6 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI ARTICOLI DA REGALO E CASALINGHI

NUMEROSITÀ: 431

Questo cluster è caratterizzato dal tipo di offerta costituita prevalentemente da articoli da regalo (52% dei ricavi), a cui talvolta affiancano articoli casalinghi, cristallerie e vasellame (13%) e chincaglieria (nel 32% dei casi il 19% dei ricavi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (74% dei soggetti) e nella maggior parte dei casi sono presenti 1 o 2 addetti.

Gli spazi dei locali destinati all'attività di vendita e all'esposizione interna della merce sono pari a 50 mq e il magazzino generalmente ha una superficie pari a 13 mq.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente dai privati (97% dei ricavi).

I canali di approvvigionamento più comuni sono rappresentati da grossisti (65% degli acquisti) e produttori (25%).

CLUSTER 7 - COMMERCIO AL DETTAGLIO DI OGGETTI E/O ARTICOLI DI ARTIGIANATO

NUMEROSITÀ: 76

I soggetti appartenenti a questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da oggetti e/o articoli di artigianato (74% dei ricavi).

Queste imprese sono in prevalenza ditte individuali (75% dei soggetti) e nella maggior parte dei casi sono presenti 1 o 2 addetti.

Gli spazi dei locali destinati all'attività di vendita ed esposizione interna della merce sono pari a 43 mq, inoltre, nel 43% dei casi, il magazzino ha una superficie pari a 21 mq.

La tipologia di clientela è costituita prevalentemente da privati (90% dei ricavi).

I canali di approvvigionamento più comuni sono rappresentati da commercianti all'ingrosso (58% degli acquisti) e da produttori (27%).

CLUSTER 8 - COMMERCIO AL DETTAGLIO CON OFFERTA DIVERSIFICATA

NUMEROSITÀ: 1.239

Questo cluster è costituito in prevalenza da ditte individuali (70% dei soggetti) che occupano, nella maggior parte dei casi, 1 o 2 addetti.

Gli spazi dei locali destinati all'attività di vendita ed esposizione interna della merce sono pari a 53 mq, inoltre nel 48% dei casi si rileva la presenza di 27 mq di magazzino.

La tipologia di offerta è alquanto diversificata. La clientela è costituita prevalentemente dai privati (88% dei ricavi).

Il canale di approvvigionamento più comune è rappresentato dai commercianti all'ingrosso (58% degli acquisti), inoltre, nel 34% dei casi, sono presenti acquisti da produttori (56% degli acquisti).

CLUSTER 9 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI OGGETTI DI CULTO E SOUVENIR

NUMEROSITÀ: 368

Appartengono a questo gruppo i punti vendita che presentano una composizione dell'offerta piuttosto varia e tra i prodotti in assortimento si rilevano principalmente: le immagini e gli oggetti di culto in materiale non prezioso (46% dei ricavi) e i gadget e gli oggetti ricordo (19%).

Il modello organizzativo di riferimento evidenzia una prevalenza di ditte individuali (64% dei soggetti) che, nella maggior parte dei casi, si avvalgono di 2 addetti.

I locali dedicati alla vendita e l'esposizione interna della merce presentano una dimensione pari a 43 mq, inoltre, si rileva la presenza di un magazzino di 15 mq.

Questi punti vendita in genere sono localizzati presso luoghi di culto (57% dei soggetti) e/o nei centri storici (38%). Nella maggior parte dei casi si riscontra l'apertura domenicale (22 domeniche all'anno).

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (90% dei ricavi).

I principali canali di approvvigionamento sono rappresentati da commercianti all'ingrosso (71% degli acquisti) e produttori (23%).

CLUSTER 10 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI GADGET E OGGETTI RICORDO

NUMEROSITÀ: 497

Appartengono a questo gruppo i punti vendita la cui offerta è orientata prevalentemente sui gadget e gli oggetti ricordo (79% dei ricavi).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (78% dei soggetti) che, nella maggior parte dei casi, dispongono di 1 o 2 addetti, di cui un dipendente nel 25% dei casi.

I locali destinati alla vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 42 mq e nel 49% dei casi si rileva la presenza di un magazzino di 21 mq.

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (97% dei ricavi).

Si rileva nella maggior parte dei casi l'apertura domenicale (19 domeniche all'anno).

I canali di approvvigionamento sono rappresentati prevalentemente dai grossisti (74% degli acquisti) e dai produttori (16%).

CLUSTER 11 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI MOBILI E ARREDI DI ANTIQUARIATO

NUMEROSITÀ: 301

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la tipologia di prodotti venduti costituita in prevalenza da mobili e arredi d'antiquariato (82% dei ricavi), a cui talvolta si aggiungono le sculture e i quadri (nel 41% dei casi il 16% dei ricavi).

Il 65% delle aziende del cluster sono ditte individuali e generalmente è presente un addetto.

I locali dedicati all'attività sono pari a 68 mq di vendita ed esposizione interna della merce e 26 mq di magazzino.

La clientela è rappresentata prevalentemente da privati (81% dei ricavi) e, nel 48% dei casi, da società, imprese, enti pubblici/privati (31% dei ricavi).

All'attività di vendita si può affiancare talvolta l'offerta del servizio di restauro, presente nel 25% dei casi, da cui deriva il 23% dei ricavi.

Per quanto riguarda i canali di approvvigionamento questi operatori si rivolgono prevalentemente a privati (49% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (39%), inoltre, nel 15% dei casi, è presente l'acquisto tramite aste (35% degli acquisti).

CLUSTER 12 – NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI BOMBONIERE

NUMEROSITÀ: 225

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello si caratterizzano per la tipologia di assortimento rappresentato in larga parte da bomboniere (58% dei ricavi), a cui in genere affiancano il servizio di confezionamento (17% dei ricavi).

La struttura presenta generalmente 55 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e un magazzino di 19 mq.

Le imprese del cluster sono in prevalenza ditte individuali (nell'80% dei casi) e si avvalgono dell'ausilio di un addetto.

La tipologia di clientela è rappresentata principalmente da privati (97% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti avvengono soprattutto da commercianti all'ingrosso (81% degli acquisti) e da produttori (17%).

CLUSTER 13 - GALLERIE D'ARTE

NUMEROSITÀ: 76

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente gallerie d'arte e i prodotti offerti sono perlopiù quadri e sculture, da cui deriva il 90% dei ricavi. Generalmente si tratta di opere d'arte di produzione fino all'anno 1950 (27% dei ricavi), dal 1951 al 1980 (47%) e dal 1981 ai contemporanei (24%).

Le aziende appartenenti a questo gruppo sono in prevalenza società (59%) e, in genere, il personale impiegato è pari a 1 o 2 addetti, di cui un dipendente nel 24% dei casi.

La struttura dell'attività presenta locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di ampiezza pari a 78 mq, magazzini di 23 mq e uffici di 20 mq (nel 49% dei casi).

La clientela di riferimento è rappresentata prevalentemente da privati (74% dei ricavi) e da società, imprese, enti pubblici/privati (24%).

Si rileva che il 13% dei soggetti appartenenti a questo gruppo mostra una particolare modalità di vendita rappresentata dalle elevate provvigioni per la vendita di oggetti di terzi (oltre 31.000 euro).

Per quanto riguarda i canali di approvvigionamento questi operatori si rivolgono prevalentemente a privati (60% degli acquisti), inoltre è presente l'acquisto tramite aste (nel 50% dei casi il 28%).

CLUSTER 14 - NEGOZI CON VENDITA PREVALENTE DI OGGETTI D'ARTE

NUMEROSITÀ: 340

Le aziende appartenenti a questo cluster vendono prevalentemente oggetti d'arte non di antiquariato (87% dei ricavi) e tra i prodotti in assortimento si ritrovano perlopiù sculture e quadri (46% dei ricavi) e talvolta oggetti artistici non di culto in materiale prezioso (nell'11% dei casi il 16% dei ricavi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (66%), che occupano generalmente 1 o 2 addetti.

Le imprese appartenenti a questo gruppo presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce pari a 52 mq; inoltre, sono presenti, magazzini di 34 mq (nel 43% dei casi) e uffici di 32 mq (nel 17% dei casi).

Questi negozi si rivolgono prevalentemente ad una clientela privata (85% dei ricavi) e nel 43% dei casi a società, imprese, enti pubblici/privati (30% dei ricavi).

I canali di approvvigionamento, coerentemente con i beni trattati, sono rappresentati prevalentemente da privati (31% degli acquisti), da produttori (nel 42% dei casi il 61% degli acquisti) e tramite asta (nel 10% il 30%).

CLUSTER 15 – PUNTI VENDITA CARATTERIZZATI DALLA REALIZZAZIONE ARTIGIANALE DI OGGETTI

NUMEROSITÀ: 170

La maggior parte dei soggetti appartenenti a questo cluster affiancano all'attività di vendita la realizzazione artigianale di oggetti (71% dei ricavi).

Queste imprese sono prevalentemente ditte individuali (77% dei soggetti) e, nella maggior parte dei casi sono presenti 1 o 2 addetti.

La struttura dell'attività presenta locali per la vendita e l'esposizione interna della merce pari a 40 mq, un magazzino di 25 mq (nel 43% dei casi) e un laboratorio di 20 mq (nel 34% dei casi).

Questi punti vendita presentano quale mercato di riferimento prevalentemente i privati (92% dei ricavi).

I canali presso cui sono effettuati gli approvvigionamenti sono quelli più usuali: grossisti (66% degli acquisti) e produttori (22%).

SUB ALLEGATO 27.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO B:

- Metri quadri dei Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Galleria d'arte

QUADRO D:

- Prodotti venduti e servizi offerti: Arredi liturgici ed elementi decorativi (calici, ostensori, intarsi in legno, bronzo, ferro ed altri materiali per addobbo, lavorazioni artigianali in ceramica ed altri materiali, ecc.)
- Prodotti venduti e servizi offerti: Abiti talari e paramenti sacri
- Prodotti venduti e servizi offerti: Immagini ed oggetti di culto (santini, stampe religiose, icone, statue, presepi, crocifissi, ecc.) in materiale prezioso
- Prodotti venduti e servizi offerti: Immagini ed oggetti di culto (santini, stampe religiose, icone, statue, presepi, crocifissi, ecc.) in altro materiale
- Prodotti venduti e servizi offerti: Gadget e oggetti ricordo
- Prodotti venduti e servizi offerti: Gioielli
- Prodotti venduti e servizi offerti: Oggetti artistici non di culto in materiale prezioso
- Prodotti venduti e servizi offerti: Mobili e arredi di antiquariato
- Prodotti venduti e servizi offerti: Oggetti e/o articoli di artigianato
- Prodotti venduti e servizi offerti: Articoli da regalo
- Prodotti venduti e servizi offerti: Bigiotteria e/o Accessori Moda
- Prodotti venduti e servizi offerti: Chincaglieria
- Prodotti venduti e servizi offerti: Articoli casalinghi, cristalleria e vasellame
- Prodotti venduti e servizi offerti: Bomboniere
- Prodotti venduti e servizi offerti: Confezionamento di Bomboniere
- Tipologia di attività: Vendita di oggetti di culto
- Tipologia di attività: Vendita di oggetti di antiquariato
- Tipologia di attività: Vendita di oggetti d'arte non di antiquariato
- Tipologia di attività: Restauro
- Tipologia di attività: Realizzazione artigianale di oggetti
- Altri dati: Vendita di opere d'arte di produzione fino all'anno 1950
- Altri dati: Vendita di opere d'arte di produzione dal 1951 al 1980
- Altri dati: Vendita di opere d'arte di produzione dal 1981 ai contemporanei

SUB ALLEGATO 27.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- *Durata delle scorte* = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{14})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{14})$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$;
- *Ricarico* = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Valore aggiunto per addetto* = $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Dove:

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

SUB ALLEGATO 27.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, 4 e 7	3°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1°	nessuno	4°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno	3°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	4°	19°
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	4°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	3°	19°
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	2°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	5°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	2°	19°
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	3°	19°
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	3°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	3°	nessuno
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	3°	19°

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

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

SUB ALLEGATO 27.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,92	99999	1,40	6,67	16,92	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,81	99999	1,52	6,67	23,81	152,48
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,49	99999	1,65	6,67	18,49	215,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,83	99999	1,76	6,67	19,83	215,12
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,60	99999	1,72	8,52	18,60	215,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,56	99999	1,72	8,52	24,56	215,12
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,76	99999	1,45	6,67	18,76	215,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,23	99999	1,57	6,67	22,23	215,12
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,89	99999	1,60	6,67	16,89	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,07	99999	1,74	6,67	21,07	152,48
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,07	99999	1,41	6,67	15,07	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,95	99999	1,51	6,67	19,95	152,48
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,87	99999	1,44	6,67	13,87	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,86	99999	1,54	6,67	18,86	152,48
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,48	99999	1,49	6,67	15,48	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,06	99999	1,61	6,67	21,06	152,48
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	19,24	99999	1,53	6,67	19,24	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,40	99999	1,66	6,67	23,40	152,48
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,15	99999	1,62	6,67	17,15	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,52	99999	1,71	6,67	21,52	152,48
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,94	99999	1,61	6,67	18,94	215,12

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,05	99999	1,67	6,67	22,05	215,12
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	14,48	99999	1,51	6,67	14,48	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,77	99999	1,63	6,67	18,77	152,48
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	20,44	99999	1,52	8,64	20,44	215,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,52	99999	1,52	8,64	25,52	215,12
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,26	99999	1,50	8,64	18,26	215,12
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,92	99999	1,63	8,64	24,92	215,12
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	14,91	99999	1,64	8,64	14,91	152,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,16	99999	1,75	8,64	19,16	152,48

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	851,00
2	Tutti i soggetti	0,00	913,00
3	Tutti i soggetti	0,00	1.377,00
4	Tutti i soggetti	0,00	1.669,00
5	Tutti i soggetti	0,00	463,00
6	Tutti i soggetti	0,00	827,00
7	Tutti i soggetti	0,00	751,00
8	Tutti i soggetti	0,00	834,00
9	Tutti i soggetti	0,00	797,00
10	Tutti i soggetti	0,00	679,00
11	Tutti i soggetti	0,00	1.832,00
12	Tutti i soggetti	0,00	732,00
13	Tutti i soggetti	0,00	1.017,00
14	Tutti i soggetti	0,00	1.312,00
15	Tutti i soggetti	0,00	854,00

SUB ALLEGATO 27.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	30,00
	3	Tutti i soggetti	30,00
	4	Tutti i soggetti	30,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	30,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
	9	Tutti i soggetti	25,00
	10	Tutti i soggetti	25,00
	11	Tutti i soggetti	30,00
	12	Tutti i soggetti	25,00
	13	Tutti i soggetti	30,00
	14	Tutti i soggetti	30,00
	15	Tutti i soggetti	30,00
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	60,00
	3	Tutti i soggetti	60,00
	4	Tutti i soggetti	60,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	60,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
	9	Tutti i soggetti	55,00
	10	Tutti i soggetti	55,00
	11	Tutti i soggetti	60,00
	12	Tutti i soggetti	55,00
	13	Tutti i soggetti	60,00
	14	Tutti i soggetti	60,00
	15	Tutti i soggetti	60,00

Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,11
	2	Tutti i soggetti	7,75
	3	Tutti i soggetti	8,71
	4	Tutti i soggetti	4,42
	5	Tutti i soggetti	4,79
	6	Tutti i soggetti	5,47
	7	Tutti i soggetti	6,14
	8	Tutti i soggetti	5,25
	9	Tutti i soggetti	5,04
	10	Tutti i soggetti	4,79
	11	Tutti i soggetti	5,79
	12	Tutti i soggetti	4,53
	13	Tutti i soggetti	9,83
	14	Tutti i soggetti	9,34
	15	Tutti i soggetti	6,76
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	851,00
	2	Tutti i soggetti	913,00
	3	Tutti i soggetti	1.377,00
	4	Tutti i soggetti	1.669,00
	5	Tutti i soggetti	463,00
	6	Tutti i soggetti	827,00
	7	Tutti i soggetti	751,00
	8	Tutti i soggetti	834,00
	9	Tutti i soggetti	797,00
	10	Tutti i soggetti	679,00
	11	Tutti i soggetti	1.832,00
	12	Tutti i soggetti	732,00
	13	Tutti i soggetti	1.017,00
	14	Tutti i soggetti	1.312,00
	15	Tutti i soggetti	854,00

SUB ALLEGATO 27.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**¹⁷ = 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.

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7989	1,1416	0,9564	1,3022	1,1535	0,9474	1,0102	1,3188
Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,7989	1,1416	0,9564	1,3022	1,2651	0,9474	0,8390	1,3188
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio ^{*)}	28.776,9326	-	24.822,3642	10.224,3549	10.907,9652	13.458,3943	20.489,0041	-
Valore dei beni strumentali mobili*	-	-	-	-	-	-	0,1879	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e 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 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

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

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

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

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

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0715	1,4457	1,3092	1,4269	1,1551	1,0252	1,4237
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 20.000	-	0,6596	0,8532	0,5046	-	0,5938	0,7623
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 45.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 75.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 80.000	-	-	-	-	0,3202	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 200.000	-	-	-	-	-	0,5026	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - quota fino a 100.000	0,5184	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	-	-	0,0702	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0715	0,7682	1,0523	0,7358	1,2198	1,1572	1,1110
Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali + Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0715	0,7682	1,0523	0,7358	1,2198	1,1572	1,1110
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa, Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio *)	12.273,5725	15.791,8567	22.633,4132	9.411,2380	41.692,7235	17.396,0611	8.768,8392
Valore dei beni strumentali mobili*	-	0,1472	0,2704	0,1422	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

Aree della Territorialità del commercio a livello comunale

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e 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 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

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

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

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

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