

# Ministero dell'Economia e delle Finanze

Decreto del 23/12/2008

## Titolo del provvedimento:

Approvazione di ventotto studi di settore comparto del commercio.  
(Pubblicato in Gazzetta Ufficiale n. 304 del 31/12/2008 - supplemento ordinario)

## Preambolo

Preambolo.

## Testo: in vigore dal 31/12/2008

IL MINISTRO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, recante disposizioni comuni in materia di accertamento delle imposte sui redditi;

Visto il testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni;

Visto l'art. 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, il quale prevede che gli uffici del Dipartimento delle entrate del Ministero delle finanze elaborino, in relazione ai vari settori economici, appositi studi di settore;

Visto il medesimo art. 62-bis del citato decreto-legge n. 331 del 1993, che prevede che gli studi di settore siano approvati con decreto del Ministro delle finanze;

Visto l'art. 10 della legge 8 maggio 1998, n. 146, e successive modificazioni, che individua le modalita' di utilizzazione degli studi di settore in sede di accertamento nonche' le cause di esclusione dall'applicazione degli stessi;

Visto l'art. 10-bis della legge 8 maggio 1998, n. 146, introdotto dal comma 13 dell'art. 1 della legge n. 296 del 27 dicembre 2006, concernente le modalita' di revisione ed aggiornamento degli studi di settore;

Visto il decreto del Presidente della Repubblica 31 maggio 1999, n. 195, e successive modificazioni, recante disposizioni concernenti i tempi e le modalita' di applicazione degli studi di settore;

Considerato che, a seguito delle analisi e delle valutazioni effettuate allo stato, sulla base dei dati in possesso dell'Amministrazione finanziaria, sono emerse cause di non applicabilita' degli studi di settore;

Visto il decreto del Ministro delle finanze 10 novembre 1998, che ha istituito la Commissione di esperti prevista dall'art. 10, comma 7, della legge n. 146 del 1998, integrata e modificata con successivi decreti del 5 febbraio 1999, del 24 ottobre 2000, del 2 agosto 2002, del 14 luglio 2004 e 27 gennaio 2007;

Visto l'art. 23 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, che ha istituito il Ministero dell'economia e delle finanze, attribuendogli le funzioni dei Ministeri del tesoro, del bilancio e della programmazione economica e delle finanze;

Visto l'art. 57 del decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300, e successive modificazioni, che ha istituito le Agenzie fiscali;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 27 marzo 2007, concernente l'approvazione dei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore relativi alle attivita' economiche del commercio;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 16 novembre 2007, che ha approvato la tabella di classificazione delle attivita' economiche;

Visto il decreto del Ministro dell'economia e delle finanze 11

febbraio 2008, concernente la semplificazione degli obblighi di annotazione separata dei componenti rilevanti ai fini degli studi di settore;

Visto il provvedimento del direttore dell'Agenzia delle entrate 14 febbraio 2008, concernente l'approvazione del programma di revisione degli studi di settore applicabili a partire dal periodo d'imposta 2008;

Visto l'art. 8 del decreto-legge del 29 novembre 2008, n. 185 recante misure urgenti per il sostegno a famiglie, lavoro, occupazione e impresa e per ridisegnare in funzione anti-crisi il quadro strategico nazionale;

Acquisito il parere della predetta Commissione di esperti in data 11 dicembre 2008;

Decreta:

**art. 1**

Approvazione degli studi di settore

**Testo: in vigore dal 31/12/2008**

1. Sono approvate, in base all'art. 62-bis del decreto-legge 30 agosto 1993, n. 331, convertito con modificazioni dalla legge 29 ottobre 1993, n. 427, le evoluzioni degli studi di settore relativi alle seguenti attività economiche nel settore del commercio:

a) Studio di settore TM47U (che sostituisce lo studio SM47U) - Commercio al dettaglio di natanti e accessori, codice attività' 47.64.20;

b) Studio di settore TM81U (che sostituisce lo studio di settore SM81U) - Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti per autotrazione, di combustibili per riscaldamento, codice attività' 46.71.00;

c) Studio di settore UM06A (che sostituisce lo studio di settore TM06A) - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici, codice attività' 47.19.20; Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati, codice attività' 47.42.00; Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati, codice attività' 47.43.00; Commercio al dettaglio di tende e tendine, codice attività' 47.53.11; Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati, codice attività' 47.54.00; Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame, codice attività' 47.59.20; Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione, codice attività' 47.59.30; Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico, codice attività' 47.59.40; Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca, codice attività' 47.59.99; Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati, codice attività' 47.63.00;

d) Studio di settore UM06B (che sostituisce lo studio di settore TM06B) - Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti, codice attività' 47.59.60;

e) Studio di settore UM08U (che sostituisce lo studio di settore TM08U) - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero, codice attività' 47.64.10; Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici), codice attività' 47.65.00; Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari, codice attività' 47.78.50; Ricarica di bombole per attività' subacquee, codice attività' 93.19.91;

f) Studio di settore UM09A (che sostituisce lo studio di settore TM09A) - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri, codice attività' 45.11.01; Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita), codice attività' 45.11.02; Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli, codice attività' 45.19.01; Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita), codice attività' 45.19.02;

g) Studio di settore UM09B (che sostituisce lo studio di settore TM09B) - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di motocicli e ciclomotori, codice attivita' 45.40.11; Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori, codice attivita' 45.40.12;

h) Studio di settore UM10U (che sostituisce lo studio di settore TM10U) - Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli, codice attivita' 45.31.01; Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli, codice attivita' 45.31.02; Commercio al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli, codice attivita' 45.32.00; Commercio all'ingrosso e al dettaglio di parti e accessori per motocicli e ciclomotori, codice attivita' 45.40.21; Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori, codice attivita' 45.40.22;

i) Studio di settore UM15B (che sostituisce lo studio di settore TM15B) - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia, codice attivita' 47.78.20;

j) Studio di settore UM16U (che sostituisce lo studio di settore TM16U) - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale, codice attivita' 47.75.10;

k) Studio di settore UM18A (che sostituisce lo studio di settore TM18A) - Commercio all'ingrosso di fiori e piante, codice attivita' 46.22.00;

l) Studio di settore UM18B (che sostituisce lo studio di settore TM18B) - Commercio all'ingrosso di animali vivi, codice attivita' 46.23.00;

m) Studio di settore UM19U (che sostituisce lo studio di settore TM19U) - Commercio all'ingrosso di tessuti, codice attivita' 46.41.10; Commercio all'ingrosso di articoli di merceria, filati e passamaneria, codice attivita' 46.41.20; Commercio all'ingrosso di altri articoli tessili, codice attivita' 46.41.90; Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori, codice attivita' 46.42.10; Commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima, maglieria e simili, codice attivita' 46.42.30;

n) Studio di settore UM20U (che sostituisce lo studio di settore TM20U) - Commercio al dettaglio di articoli di cartoleria e forniture per ufficio, codice attivita' 47.62.20;

o) Studio di settore UM21A (che sostituisce lo studio di settore TM21A) - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi, codice attivita' 46.31.10;

p) Studio di settore UM21B (che sostituisce lo studio di settore TM21B) - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche, codice attivita' 46.34.10; Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche, codice attivita' 46.34.20;

q) Studio di settore UM21C (che sostituisce lo studio di settore TM21C) - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi, codice attivita' 46.38.10; Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi, codice attivita' 46.38.20;

r) Studio di settore UM21D (che sostituisce lo studio di settore TM21D) - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata, codice attivita' 46.32.10;

s) Studio di settore UM21E (che sostituisce lo studio di settore TM21E) - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati, codice attivita' 46.31.20; Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria, codice attivita' 46.32.20; Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova, codice attivita' 46.33.10; Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari di origine vegetale o animale, codice attivita' 46.33.20; Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolci e prodotti da forno, codice attivita' 46.36.00; Commercio all'ingrosso di te', cacao e spezie, codice attivita' 46.37.02; Commercio all'ingrosso di pasti e piatti pronti, codice attivita' 46.38.30; Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari, codice attivita' 46.38.90; Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati, codice attivita' 46.39.10; Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacco, codice attivita' 46.39.20;

t) Studio di settore UM22A (che sostituisce lo studio di settore TM22A) - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video, codice attivita' 46.43.10; Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti), codice attivita' 46.43.20; Commercio all'ingrosso di articoli per illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico, codice attivita' 46.47.30; Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici, codice attivita' 46.52.01; Commercio all'ingrosso di nastri non registrati, codice attivita' 46.52.02;

u) Studio di settore UM22B (che sostituisce lo studio di settore TM22B) - Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria, codice attivita' 46.44.10; Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana, codice attivita' 46.44.20; Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame, codice attivita' 46.44.40;

v) Studio di settore UM22C (che sostituisce lo studio di settore TM22C) - Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale, codice attivita' 46.47.10;

w) Studio di settore UM25A (che sostituisce lo studio di settore TM25A) - Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli, codice attivita' 46.49.30;

x) Studio di settore UM25B (che sostituisce lo studio di settore TM25B) - Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette), codice attivita' 46.49.40; Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto, codice attivita' 46.69.11;

y) Studio di settore UM29U (che sostituisce lo studio di settore TM29U) - Commercio al dettaglio di mobili per la casa, codice attivita' 47.59.10; Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico, codice attivita' 47.59.91;

z) Studio di settore UM30U (che sostituisce lo studio di settore TM30U) - Commercio al dettaglio di prodotti surgelati, codice attivita' 47.11.50;

aa) Studio di settore UM32U (che sostituisce lo studio di settore TM32U) - Commercio al dettaglio di oggetti d'arte (incluse le gallerie d'arte), codice attivita' 47.78.31; Commercio al dettaglio di oggetti d'artigianato, codice attivita' 47.78.32; Commercio al dettaglio di arredi sacri ed articoli religiosi, codice attivita' 47.78.33; Commercio al dettaglio di articoli da regalo e per fumatori, codice attivita' 47.78.34; Commercio al dettaglio di bomboniere, codice attivita' 47.78.35; Commercio al dettaglio di chincaglieria e bigiotteria (inclusi gli oggetti ricordo e gli articoli di promozione pubblicitaria), codice attivita' 47.78.36; Commercio al dettaglio di articoli per le belle arti, codice attivita' 47.78.37;

bb) Studio di settore UM35U (che sostituisce lo studio di settore TM35U) - Erboristerie, codice attivita' 47.75.20.

2. Gli elementi necessari alla definizione presuntiva dei ricavi relativi agli studi di settore indicati nel comma 1 sono determinati sulla base delle note tecniche e metodologiche, delle tabelle dei coefficienti nonche' della lista delle variabili per l'applicazione dello studio di cui agli allegati:

- 1, per lo studio di settore TM47U;
- 2, per lo studio di settore TM81U;
- 3, per lo studio di settore UM06A;
- 4, per lo studio di settore UM06B;
- 5, per lo studio di settore UM08U;
- 6, per lo studio di settore UM09A;
- 7, per lo studio di settore UM09B;
- 8, per lo studio di settore UM10U;
- 9, per lo studio di settore UM15B;
- 10, per lo studio di settore UM16U;
- 11, per lo studio di settore UM18A;
- 12, per lo studio di settore UM18B;
- 13, per lo studio di settore UM19U;
- 14, per lo studio di settore UM20U;

- 15, per lo studio di settore UM21A;
- 16, per lo studio di settore UM21B;
- 17, per lo studio di settore UM21C;
- 18, per lo studio di settore UM21D;
- 19, per lo studio di settore UM21E;
- 20, per lo studio di settore UM22A;
- 21, per lo studio di settore UM22B;
- 22, per lo studio di settore UM22C;
- 23, per lo studio di settore UM25A;
- 24, per lo studio di settore UM25B;
- 25, per lo studio di settore UM29U;
- 26, per lo studio di settore UM30U;
- 27, per lo studio di settore UM32U;
- 28, per lo studio di settore UM35U.

3. Il programma per l'applicazione degli studi di settore segnala anche, ai sensi dell'art. 10-bis, comma 2, della legge n. 146 dell'8 maggio 1998, valori di coerenza risultanti da specifici indicatori definiti da ciascuno studio, rispetto a comportamenti considerati normali per il relativo settore economico.

4. Gli studi di settore si applicano ai contribuenti che svolgono in maniera prevalente le attivita' indicate nel comma 1, fermo restando il disposto dell'art. 2. In caso di esercizio di piu' attivita' d'impresa, per attivita' prevalente, con riferimento alla quale si applicano gli studi di settore, si intende quella da cui deriva nel periodo d'imposta la maggiore entita' dei ricavi.

5. Gli studi di settore approvati con il presente decreto si applicano, ai fini dell'accertamento, a decorrere dal periodo di imposta in corso alla data del 31 dicembre 2008. Ai sensi dell'art. 8 del decreto-legge del 29 novembre 2008, n. 185 gli studi saranno integrati per tener conto dello stato di crisi economica e dei mercati.

#### **art. 2**

Categorie di contribuenti alle quali non si applicano gli studi di settore

#### **Testo: in vigore dal 31/12/2008**

1. Gli studi di settore approvati con il presente decreto non si applicano:

a) nei confronti dei contribuenti che hanno dichiarato ricavi di cui all'art. 85, comma 1, esclusi quelli di cui alle lettere c), d) ed e) del testo unico delle imposte sui redditi, approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, di ammontare superiore a euro 5.164.569;

b) nei confronti delle societa' cooperative, societa' consortili e consorzi che operano esclusivamente a favore delle imprese socie o associate;

c) nei confronti delle societa' cooperative costituite da utenti non imprenditori che operano esclusivamente a favore degli utenti stessi.

#### **art. 3**

Variabili delle imprese

#### **Testo: in vigore dal 31/12/2008**

1. L'individuazione delle variabili da utilizzare per l'applicazione degli studi di settore approvati con il presente decreto e' effettuata sulla base delle informazioni contenute nei modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore, approvati con il provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate 27 marzo 2007, tenuto conto di quanto precisato nelle dichiarazioni di cui all'art. 5 del presente decreto.

#### **art. 4**

Determinazione del reddito imponibile

Decreto del 23/12/2008

**Testo: in vigore dal 31/12/2008**

1. Sulla base degli studi di settore sono determinati presuntivamente i ricavi di cui all'art. 85 del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni, ad esclusione di quelli previsti dalle lettere c), d), e) ed f), del comma 1 del medesimo articolo.

2. Ai fini della determinazione del reddito d'impresa l'ammontare dei ricavi di cui al comma 1 e' aumentato degli altri componenti positivi, compresi i ricavi di cui all'art. 85, comma 1, lettere c), d), e) ed f), del menzionato testo unico, ed e' ridotto dei componenti negativi deducibili. Ai fini della determinazione degli importi relativi alle voci e alle variabili di cui all'art. 3 del presente decreto devono essere considerati i componenti negativi inerenti l'esercizio dell'attivita' anche se non dedotti in sede di dichiarazione dei redditi.

3. Per le imprese che eseguono opere, forniture e servizi pattuiti come oggetto unitario e con tempo di esecuzione ultrannuale i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno aumentati delle rimanenze finali e diminuiti delle esistenze iniziali valutate ai sensi dell'art. 93, commi da 1 a 4, del testo unico delle imposte sui redditi approvato con decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, e successive modificazioni. Per lo studio di settore TM81U i ricavi dichiarati, da confrontare con quelli presunti in base allo studio di settore, vanno altresì aumentati dell'ammontare delle accise rimborsate all'impresa, nel corso dell'anno, dagli organi competenti.

**art. 5**

Comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore

**Testo: in vigore dal 31/12/2008**

1. I contribuenti ai quali si applicano gli studi di settore comunicano, in sede di dichiarazione dei redditi, i dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi stessi.

Il presente decreto sara' pubblicato nella Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana.

**Allegato**

Modelli e istruzioni.

**Testo: in vigore dal 31/12/2008**

---> Per il testo dell'allegato consultare il documento in formato PDF <---

## ALLEGATO 1

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE TM47U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 TM47U, evoluzione dello studio SM47U.

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

- 47.64.20 - Commercio al dettaglio di natanti e accessori.

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 SM47U 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 847.

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 95 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 e servizi offerti (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 752.

---

### 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 1.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 dell'attività in esame:

- ***Durata delle scorte,***
- ***Ricarico,***
- ***Mol per addetto non dipendente.***

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 1.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori "Ricarico" e "Mol 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"<sup>3</sup> che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

---

<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.

<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.

- 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 1.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"<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". 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 1.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 1.A).

Nel Sub Allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

<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.

---

**ANALISI DELLA COERENZA**


---

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 1.C e nel Sub Allegato 1.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 1.C e nel Sub Allegato 1.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”<sup>6</sup>.

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 0,9113).

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”.

#### **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”<sup>6</sup>.

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 0,0996).

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” 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</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

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

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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.

esistenze iniziali sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	71,54
2	77,87
3	80,76

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

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

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

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

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

<sup>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>11</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>12</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 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1220
2	1,1060
3	1,0526

---

**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>13</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.

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

---

<sup>13</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.

---



---

## SUB ALLEGATI

---



---

### SUB ALLEGATO 1.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Lo studio è stato condotto sulle attività economiche operanti nell'ambito del commercio al dettaglio di natanti e accessori.

Nel settore sono stati individuati 3 gruppi omogenei, differenziati in funzione della tipologia di offerta. Quest'ultima ha consentito di contraddistinguere i negozi di nautica in cui l'assortimento è rappresentato prevalentemente da forniture nautiche (cluster 1) da quelli con offerta integrata da motori e imbarcazioni (cluster 2) piuttosto che focalizzata, prevalentemente, sulle imbarcazioni (cluster 3).

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

#### **CLUSTER 1 – NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA FORNITURE NAUTICHE**

##### **NUMEROSITÀ: 356**

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di attrezzature di bordo e di coperta (30% dei ricavi), attrezzature per approdi e alaggio (8%), equipaggiamento elettrico (8%), vernici (7%), carte nautiche e strumenti (7%), abbigliamento e calzature per la nautica, abbigliamento sportivo e casual (5%), attrezzatura da pesca/pesca subacquea (21% dei ricavi per il 28% delle imprese) e attrezzatura subacquea (11% per il 24%).

La superficie destinata all'esercizio dell'attività generalmente è così articolata: 64 mq di spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce e 33 mq di spazi al coperto destinati a magazzino.

Le imprese del cluster sono per il 53% società e per la restante parte ditte individuali. Il personale addetto all'attività dell'impresa è costituito da 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati tramite commercianti all'ingrosso (46% degli acquisti), produttori (24%) e nel 42% dei casi da distributori esclusivi nazionali e/o locali (45% degli acquisti).

#### **CLUSTER 2 – NEGOZI DI NAUTICA CON OFFERTA INTEGRATA DA MOTORI E IMBARCAZIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 285**

Per le aziende appartenenti a questo cluster i ricavi derivano prevalentemente dalla vendita di motori fuori bordo 4 tempi (16% dei ricavi), motori fuori bordo 2 tempi (10%), battelli pneumatici da diporto (gommoni, ecc.) (14%), attrezzature di bordo e di coperta (7%), equipaggiamento elettrico (3%), attrezzature per approdi e alaggio (3%) e motoscafi semicabinati (15% dei ricavi per il 29% delle imprese). Il 46% dei soggetti appartenenti a questo gruppo affianca all'attività di vendita il servizio di manutenzione, riparazione, verniciatura di natanti e barche (11% dei ricavi); inoltre, nel 25% dei casi, il 13% dei ricavi deriva da canoni da alaggio e da rimessaggio natanti e barche. Il 29% delle imprese effettua la vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori (9% dei ricavi).

La modalità di vendita a catalogo è propria di alcune imprese (per il 41% dei soggetti il 42% dei ricavi).

La superficie destinata all'esercizio dell'attività è rappresentata generalmente da spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce (145 mq), spazi al coperto destinati a magazzino (102 mq) e spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce (nel 27% dei casi 363 mq).

Nel 59% dei casi le imprese del cluster sono società e per la restante parte ditte individuali. Il personale addetto all'attività dell'impresa è pari a 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Le aziende di questo gruppo si approvvigionano nella maggior parte dei casi tramite distributori esclusivi nazionali e/o locali (45% degli acquisti) e produttori (29%).

**CLUSTER 3 – NEGOZI CON OFFERTA FOCALIZZATA PREVALENTEMENTE SULLE IMBARCAZIONI****NUMEROSITÀ: 107**

Le aziende appartenenti a questo cluster vendono nella maggior parte dei casi motoscafi cabinati (35% dei ricavi), cabinati a vela (nel 21% dei casi il 76% dei ricavi), motoscafi semicabinati (nel 36% il 26%), altri motoscafi (nel 28% il 19%) e motori (nel 36% il 13%). Il 40% dei soggetti effettua la vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori (22% dei ricavi).

Nella maggior parte dei casi la modalità di vendita è rappresentata dalla vendita a catalogo (39% dei ricavi).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano nella maggior parte dei casi in 114 mq di spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce, 97 mq di spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce, 84 mq di spazi al coperto destinati a magazzino e 35 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese appartenenti a questo gruppo sono generalmente società (88% dei soggetti). Per quanto riguarda il personale, la struttura è composta da 3 o 4 addetti, di cui 2 o 3 dipendenti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati soprattutto tramite ditte produttrici (65% degli acquisti) e distributori esclusivi nazionali e/o locali (10%). Coerentemente con la vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori, il 42% dei soggetti acquista da privati (26% degli acquisti).

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 1.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Kw di potenza impegnata
- Metri quadri degli spazi interni per la vendita e l'esposizione della merce
- Metri quadri degli spazi esterni per la vendita e l'esposizione della merce
- Metri quadri degli spazi al coperto destinati a magazzino
- Metri quadri degli spazi all'aperto destinati a magazzino

**QUADRO D:**

- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Attrezzature di bordo e di coperta
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Attrezzature per approdi e alaggio
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Equipaggiamento elettrico (per esempio allarmi, generatori di corrente, pompe di sentina, batterie, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Carte nautiche e strumenti (per esempio bussole, antenne, ecoscandagli, radar, GPS, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Vernici
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motoscafi cabinati
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motoscafi semicabinati
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Altri motoscafi
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Battelli pneumatici da diporto (gommoni, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motori fuoribordo 2 tempi
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Motori fuoribordo 4 tempi
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Manutenzione, riparazione, verniciatura natanti e barche
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Vendita dell'usato di natanti, barche, motori, attrezzature e accessori
- Altri dati: Vendite con emissione di fattura
- Modalità di acquisto: Tramite distributori esclusivi nazionali e/o locali
- Modalità di acquisto: Tramite commercianti all'ingrosso

- Modalità di acquisto: Da produttori
- Modalità di acquisto: Da privati
- Costi e spese specifici: Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 1.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** =  $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

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

<sup>15</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>16</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 "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 1.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	3°	nessuno	6°	19°
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	2°	nessuno	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno	7°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	15°
2	Tutti i soggetti	nessuno	16°
3	Tutti i soggetti	nessuno	18°

## SUB ALLEGATO 1.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	21,68	187,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,00	187,70
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	22,09	187,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,47	187,70
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	25,93	187,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,66	187,70

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	21,68	99999	1,23	5,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,00	99999	1,30	5,76
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	22,09	99999	1,20	5,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,47	99999	1,22	5,76
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	25,93	99999	1,17	5,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,66	99999	1,21	5,76

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	662,00
2	Tutti i soggetti	0,00	424,00
3	Tutti i soggetti	0,00	320,00

## SUB ALLEGATO 1.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	21,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	46,00
	2	Tutti i soggetti	55,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,42
	2	Tutti i soggetti	4,67
	3	Tutti i soggetti	4,69
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	662,00
	2	Tutti i soggetti	424,00
	3	Tutti i soggetti	320,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 1.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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 1.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0495	1,0571	1,0632
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	0,2182	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 200.000	0,1853	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	0,1083
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-0,0528	-0,0240	-
Spese per acquisti di servizi	0,9930	1,1489	0,7218
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	0,9565	1,1489	0,7218
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0283	1,1489	1,1162
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1411	0,0997	-
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 <sup>6</sup> )	7.811,9494	13.544,8509	-

- 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

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

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

*Gruppo 6* - Arece 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* - Arece a livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata

## ALLEGATO 2

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE TM81U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 TM81U, evoluzione dello studio SM81U.

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

- 46.71.00 - Commercio all'ingrosso di prodotti petroliferi e lubrificanti per autotrazione, di combustibili per riscaldamento.

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 SM81U 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 1.809.

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 399 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti e servizi offerti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (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 1.410.

---

## 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 2.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<sup>2</sup> (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

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

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

- **Durata delle scorte.**

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 2.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>3</sup> dell'indicatore precedentemente definito.

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

Nel Sub Allegato 2.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

---

<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.

<sup>2</sup> La variabile dipendente nella determinazione della funzione di ricavo è: [ricavi + ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente].

<sup>3</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.

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).

Nel Sub Allegato 2.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 2.A).

Nel Sub Allegato 2.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell’Analisi Discriminante.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell’intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori “Ricarico”, “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” anche sulla base della “territorialità del commercio a livello provinciale”<sup>5</sup>.

---

<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.

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 2.C e nel Sub Allegato 2.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 che 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 2.C e nel Sub Allegato 2.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”<sup>6</sup>.

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 1,8406).

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”.

---

<sup>6</sup> 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”<sup>5</sup>.

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 0,6743).

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

**DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	61,87
2	85,17
3	90,79
4	75,76
5	72,00
6	64,57

<sup>9</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>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>11</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>12</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.

### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1122
2	1,0469
3	1,0297
4	1,0807
5	1,0793
6	1,1337

---

### 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>13</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.

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

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 2.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- tipologia dei prodotti venduti;
- tipologia di vendita;
- tipologia dei mercati serviti.

La **tipologia dei prodotti** venduti ha permesso di evidenziare le imprese specializzate nella commercializzazione dei seguenti prodotti:

- combustibili solidi (cluster 1);
- gasolio (cluster 3);
- lubrificanti (cluster 4);
- GPL (cluster 5).

La **tipologia di vendita** ha consentito di individuare modelli organizzativi con prevalente vendita sul territorio (cluster 1, 3, 4 e 5) ed imprese con vendita mista (cluster 2 e 6).

Infine, la **tipologia dei mercati** serviti ha permesso di isolare un gruppo di imprese che rifornisce la rete di distributori di benzina, gasolio, GPL e metano (cluster 6).

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

**CLUSTER 1 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI COMBUSTIBILI SOLIDI****NUMEROSITÀ: 133**

Le imprese appartenenti al cluster sono ditte individuali (59% dei soggetti) e società (di persone nel 27% dei casi e di capitali nel 14%), con presenza di 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 68% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 221 mq di magazzino e 662 mq di spazi esterni destinati a deposito/magazzino.

Si tratta di imprese specializzate nel commercio di combustibili solidi: in particolare legna da ardere (75% dei ricavi) e carbone (64% dei ricavi nel 33% dei casi).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (55% dei ricavi) ma viene effettuata anche la vendita in sede (66% dei ricavi nel 30% dei casi) e al dettaglio (40% nel 23%), per una clientela rappresentata da enti pubblici e privati, scuole, condomini, alberghi e altre comunità (54% dei ricavi nel 14% dei casi), privati (17% nel 26%) ed altro (55% dei ricavi). L'area di mercato si estende dalla provincia alle regioni limitrofe.

Le principali fonti di approvvigionamento sono rappresentate da produttori nazionali (41% degli acquisti), da imprese produttrici o commercianti all'estero (73% degli acquisti nel 36% dei casi) e da altri grossisti (68% nel 38%).

La dotazione di mezzi di trasporto è composta da un autocarro.

**CLUSTER 2 – GROSSISTI DESPECIALIZZATI****NUMEROSITÀ: 360**

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 43% dei casi e di persone nel 32%) ed, in misura minore, ditte individuali (25%), con presenza di 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 250 mq di magazzino, 401 mq di spazi esterni destinati a deposito/magazzino e 38 mq di uffici. Sono inoltre presenti 400 mq di locali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci. Il 25% dei soggetti dispone di 2 colonnine erogatrici di carburante.

Si tratta di imprese che si caratterizzano per un'offerta non specializzata, nel senso che commercializzano più tipologie di prodotti: gasolio per uso agricolo (31% dei ricavi), gasolio per autotrazione (21% dei ricavi nel 38% dei casi), lubrificanti (8% nel 39%), gasolio per riscaldamento (11% nel 24%) e benzine (5% nel 25%).

La tipologia di vendita è mista e prevede: l'ingrosso sul territorio (40% dei ricavi), in sede (30%) e al dettaglio (39% nel 23%), per una clientela rappresentata da imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione, ecc. (75% dei ricavi nel 35% dei casi), enti pubblici e privati, scuole, condomini, alberghi e altre comunità (15% nel 18%) e privati (13% nel 25%). L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello regionale.

Il 22% dei soggetti appartenenti al cluster fa richiesta di rimborso delle accise all'ufficio tecnico di finanza.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso produttori nazionali (63% degli acquisti) ed altri grossisti (30%).

La dotazione di mezzi di trasporto è composta da 2 autocisterne (presenti nel 27% dei casi), 2 autocarri (30%) e 2 autobotti (21%).

### **CLUSTER 3 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI GASOLIO**

#### **NUMEROSITÀ: 369**

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 47% dei casi e di persone nel 33%) ed, in misura minore, ditte individuali (20%), con presenza di 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 124 mq di magazzino, 506 mq di spazi esterni destinati a deposito/magazzino e 52 mq di uffici. Sono inoltre presenti 457 mq di locali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci. Il 17% dei soggetti dispone di 2 colonnine erogatrici di carburante.

Si tratta di imprese specializzate nel commercio di gasolio: in particolare per autotrazione (50% dei ricavi), da riscaldamento (31%) e per uso agricolo (11%).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (63% dei ricavi) ma viene effettuata anche la vendita in sede (57% dei ricavi nel 32% dei casi) e al dettaglio (33% nel 31%), per una clientela rappresentata da imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione, ecc. (64% dei ricavi nel 46% dei casi), enti pubblici e privati, scuole, condomini, alberghi e altre comunità (24% nel 41%) e privati (20% nel 47%). L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello regionale.

Il 33% dei soggetti appartenenti al cluster fa richiesta di rimborso delle accise all'ufficio tecnico di finanza.

Le principali fonti di approvvigionamento sono rappresentate da produttori nazionali (53% degli acquisti) ed altri grossisti (38%).

La dotazione di mezzi di trasporto è composta da 1 autocisterna, 1 autocarro ed 1 autobotte.

**CLUSTER 4 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI LUBRIFICANTI****NUMEROSITÀ: 331**

Le imprese del cluster sono sia società di capitali (35% dei casi), sia ditte individuali (33%) che società di persone (32%), con presenza di 3 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 239 mq di magazzino e 43 mq di uffici.

Si tratta di imprese specializzate nel commercio di oli lubrificanti (95% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (70% dei ricavi), con il supporto di una rete di vendita che è costituita da 4 agenti/rappresentanti presenti nel 28% dei casi. La clientela è rappresentata da officine meccaniche (19% dei ricavi), autoricambisti (16% dei ricavi nel 31% dei casi) ed imprese di trasporto, movimento terra, costruzione, imprese agricole, compagnie di navigazione, ecc. (32% nel 43%). L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello regionale.

Le imprese appartenenti al cluster commercializzano 4 marchi e nel 21% dei casi il 79% dei ricavi deriva dalle vendite effettuate in base a concessioni esclusive per zone.

Gli acquisti vengono effettuati presso imprese produttrici nazionali (67% degli acquisti) ed altri grossisti (46% degli acquisti nel 41% dei casi).

La dotazione di mezzi di trasporto è composta da 1 autocarro.

**CLUSTER 5 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI GPL****NUMEROSITÀ: 114**

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 69% dei casi e di persone nel 18%), con una struttura formata da 5 addetti di cui 4 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 163 mq di magazzino, 651 mq di spazi esterni destinati a deposito/magazzino e 60 mq di uffici. Nel 33% dei casi sono inoltre presenti 1.389 mq di locali destinati alle operazioni di carico e scarico delle merci.

Si tratta di imprese specializzate nel commercio di GPL (95% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è l'ingrosso sul territorio (58% dei ricavi) ma viene effettuata anche la vendita in sede (66% dei ricavi nel 27% dei casi) e al dettaglio (43% nel 33%), per una clientela rappresentata da privati (26% dei ricavi nel 20% dei casi), distributori di benzina/gasolio/GPL/metano (86% nel 16%), enti pubblici e privati, scuole, condomini, alberghi e altre comunità (41% nell'11%) ed altro (67% nel 22%). L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello regionale.

Nel 45% dei casi i grossisti in esame offrono ai propri clienti il comodato d'uso sulle attrezzature.

Gli acquisti vengono effettuati presso imprese produttrici nazionali (44% degli acquisti) ed altri grossisti (42%).

La dotazione di mezzi di trasporto è composta da 1 autocarro, 3 autocisterne (presenti nel 25% dei casi) e 4 autobotti (18%).

**CLUSTER 6 – GROSSISTI CHE RIFORNISCONO LA RETE****NUMEROSITÀ: 103**

Le imprese appartenenti al cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 71% dei casi e di persone nel 17%), con presenza di 2 addetti di cui 1 dipendente.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono rappresentate da 41 mq di uffici. Nel 23% dei casi sono presenti 5 colonnine erogatrici di carburante.

Si tratta di imprese che commercializzano vari prodotti ed in particolare: benzine (29% dei ricavi), gasolio per autotrazione (27%), GPL (40% dei ricavi nel 28% dei casi), oli e lubrificanti (26% nel 26%) e metano (66% nel 17%). Generalmente viene commercializzato 1 marchio.

La tipologia di vendita è mista e prevede: l'ingrosso con vendita sul territorio (36% dei ricavi) e al dettaglio (55% dei ricavi nel 20%). Per il 27% dei soggetti appartenenti al cluster il 53% dei ricavi deriva da provvigioni per intermediazione e/o vendita conto terzi o conto deposito. La tipologia di clientela è rappresentata da distributori

di benzina/gasolio/GPL/metano (64% dei ricavi). L'area di mercato si estende dall'ambito provinciale a quello regionale.

Gli acquisti vengono effettuati presso imprese produttrici nazionali (59% degli acquisti) ed altri grossisti (34%).

---

**SUB ALLEGATO 2.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

**QUADRO D:**

- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Benzine
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Gasolio per autotrazione
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Gasolio per riscaldamento
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: GPL
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Lubrificanti
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Carbone
- Prodotti merceologici venduti e servizi offerti: Legna da ardere
- Tipologia clientela: Distributori di benzina/gasolio/GPL/metano

---

**SUB ALLEGATO 2.C – FORMULE DEGLI INDICATORI**


---

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

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] \cdot 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{14})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} \cdot 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{14})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) \cdot 100 / (\text{Ricavi dichiarati} + \text{Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} \cdot 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

Dove:

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

<sup>15</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 =  $\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi}$

Numero addetti non dipendenti =  $\text{Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi} + \text{numero soci con occupazione prevalente nell'impresa} + \text{numero soci diversi} + \text{numero amministratori non soci}$

<sup>16</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 =  $\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}$

Numero addetti =  $\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}$

- **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 + Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente + 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 + Ammontare delle accise rimborsate dall'Ufficio Tecnico di Finanza (U.T.F.) o dall'Ufficio delle Dogane competente + 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 2.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	16°
2	Tutti i soggetti	nessuno	17°
3	Tutti i soggetti	nessuno	18°
4	Tutti i soggetti	nessuno	17°
5	Tutti i soggetti	nessuno	17°
6	Tutti i soggetti	nessuno	18°

COPIA TRATTA DA GURITEL – GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## SUB ALLEGATO 2.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	15,00	99999	1,30	15,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,00	99999	1,20	15,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,00	99999	1,07	15,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,00	99999	1,11	15,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	27,00	99999	1,06	15,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,00	99999	1,06	15,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,00	99999	1,15	15,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,00	99999	1,18	15,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	23,00	99999	1,15	15,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	30,00	99999	1,21	15,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,00	99999	1,06	15,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,00	99999	1,09	15,00

COPIA TRATTA DA

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	15,00	80,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,00	200,00
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,00	200,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,00	300,00
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	27,00	200,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,00	300,00
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,00	200,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,00	300,00
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	23,00	200,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	30,00	300,00
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,00	450,00
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	30,00	700,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	250,00
2	Tutti i soggetti	0,00	40,00
3	Tutti i soggetti	0,00	30,00
4	Tutti i soggetti	0,00	135,00
5	Tutti i soggetti	0,00	35,00
6	Tutti i soggetti	0,00	35,00

## SUB ALLEGATO 2.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
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	55,00
	4	Tutti i soggetti	60,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,70
	2	Tutti i soggetti	2,15
	3	Tutti i soggetti	1,10
	4	Tutti i soggetti	2,60
	5	Tutti i soggetti	2,00
	6	Tutti i soggetti	3,75
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	250,00
	2	Tutti i soggetti	40,00
	3	Tutti i soggetti	30,00
	4	Tutti i soggetti	135,00
	5	Tutti i soggetti	35,00
	6	Tutti i soggetti	35,00

---

**SUB ALLEGATO 2.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>17</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>16</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 2.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABLE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del Venduto	1,0740	1,0163	1,0198	1,0577	1,0222	1,0108
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*)	29,663,1527	30.128,9218	28.169,2277	15.419,1576	-	-
Altri costi: Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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	1,0481	1,0451	1,0517	1,0618	1,1265	1,0782
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1188	0,1292	0,0838	0,1826	0,0872	0,1638

- 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

## ALLEGATO 3

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM06A

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## 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 UM06A, evoluzione dello studio TM06A.

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

- 47.19.20 - Commercio al dettaglio in esercizi non specializzati di computer, periferiche, attrezzature per le telecomunicazioni, elettronica di consumo audio e video, elettrodomestici;
- 47.42.00 - Commercio al dettaglio di apparecchiature per le telecomunicazioni e la telefonia in esercizi specializzati;
- 47.43.00 - Commercio al dettaglio di apparecchi audio e video in esercizi specializzati;
- 47.53.11 - Commercio al dettaglio di tende e tendine;
- 47.54.00 - Commercio al dettaglio di elettrodomestici in esercizi specializzati;
- 47.59.20 - Commercio al dettaglio di utensili per la casa, di cristallerie e vasellame;
- 47.59.30 - Commercio al dettaglio di articoli per l'illuminazione;
- 47.59.40 - Commercio al dettaglio di macchine per cucire e per maglieria per uso domestico;
- 47.59.99 - Commercio al dettaglio di altri articoli per uso domestico nca;
- 47.63.00 - Commercio al dettaglio di registrazioni musicali e video in esercizi specializzati.

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 TM06A 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 35.212.

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 3.199 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati (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 32.013.

---

## 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 3A)<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).

---

<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.

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.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. La distribuzione dell'indicatore "Durata delle scorte" è stata costruita distintamente anche in base alla presenza/assenza di personale dipendente; la distribuzione dell'indicatore "Ricarico" è stata costruita 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 3.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali, del livello di concorrenza con la GDO e del mercato potenziale nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale", dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale", dello

<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.

studio “Il livello della concorrenza con la GDO a livello comunale” e dello studio “Il livello del mercato potenziale 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”. 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 3.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 3.A).

Nel Sub Allegato 3.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 “Ricarico”, “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della “territorialità del commercio

---

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

a livello comunale”; per l’indicatore “Durata delle scorte” è stata analizzata la distribuzione ventile differenziata per gruppo omogeneo e in base alla presenza/assenza di personale dipendente.

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 3.C e nel Sub Allegato 3.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 e per l’indicatore “Durata delle scorte” anche in base alla presenza/assenza di personale dipendente. 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 3.C e nel Sub Allegato 3.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”<sup>6</sup>.

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 1,0223).

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”.

**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”<sup>6</sup>.

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 0,2517).

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

**DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</sup> viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

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

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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.

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 finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

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

<sup>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>11</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>12</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	62,70
2	57,64
3	57,59
4	59,89
5	58,44
6	66,28
7	71,98
8	64,27
9	75,95
10	68,35
11	77,50
12	65,61
13	72,14
14	68,48

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,3140
2	1,3613
3	1,2968
4	1,1361
5	1,3254
6	1,2214
7	1,1679
8	1,1741
9	1,1082
10	1,2560
11	1,0790
12	1,1758
13	1,1051
14	1,1833

---

#### 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>13</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.

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

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 3.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Il presente studio analizza il comparto del commercio al dettaglio di elettrodomestici, materiale elettrico e per l'illuminazione, articoli per la casa, telefonia, apparecchi e supporti audio/video, macchine per cucire e per maglieria.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- specializzazione dell'assortimento;
- dimensione e struttura del punto vendita;
- servizi offerti.

Le principali merceologie per le quali è stata riscontrata una specializzazione marcata e/o prevalente degli esercizi commerciali sono: casalinghi ed articoli per la casa (cluster 1 e 8); articoli da regalo, cristallerie e vasellame (cluster 2); complementi d'arredo e mobili (cluster 3); macchine per cucire e per maglieria (cluster 5); elettrodomestici (cluster 7 e 11); telefonia (cluster 9); casalinghi, articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (cluster 10); materiale elettrico ed apparecchi per l'illuminazione (cluster 12); supporti musicali e video (cluster 14).

I punti vendita sono stati differenziati anche sulla base della dimensione e della struttura: sia per i negozi specializzati nella vendita di casalinghi ed articoli per la casa che nella vendita di elettrodomestici sono stati individuati quelli di piccola dimensione (cluster 1 e 7) e quelli di più grandi dimensioni (cluster 8 e 11). L'aspetto dimensionale ha permesso di distinguere, inoltre, i negozi despecializzati di piccole dimensioni (cluster 6) dalle grandi superfici multispecializzate (cluster 13).

Sulla base dei servizi offerti alla clientela è stato possibile individuare i punti vendita che offrono il servizio di installazione, assistenza o riparazione (cluster 4).

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

**CLUSTER 1 - PUNTI VENDITA DI PICCOLE DIMENSIONI DI CASALINGHI ED ARTICOLI PER LA CASA****NUMEROSITÀ: 3.499**

Questo cluster raggruppa i punti vendita il cui assortimento è incentrato sui casalinghi (49% dei ricavi) ma comprendono nella gamma di offerta anche gli articoli da regalo (16%), la cristalleria ed il vasellame (11%) e gli articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (15% dei ricavi per il 39% dei soggetti). Il 22% delle imprese offre anche il servizio di lista nozze dal quale ottiene il 18% dei ricavi.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati alla vendita (76 mq) e locali destinati a magazzino (24 mq); l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

All'interno del negozio, organizzato nel 79% dei casi sotto forma di ditta individuale, opera quasi sempre il solo titolare.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto da commercianti all'ingrosso (79% degli acquisti).

**CLUSTER 2 - NEGOZI DI ARTICOLI DA REGALO, CRISTALLERIE E VASELLAME****NUMEROSITÀ: 5.180**

I negozi di questo cluster si contraddistinguono per la composizione dell'offerta che comprende principalmente articoli da regalo (56% dei ricavi) e cristallerie e vasellame (25%). Il 29% dei soggetti ottiene un quarto circa dei ricavi dalla composizione di liste nozze.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (63 mq) e da locali destinati a magazzino (18 mq); l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Gli operatori di questo cluster sono organizzati prevalentemente sotto forma di ditta individuale (75% dei casi) e nell'attività è solitamente impiegato il solo titolare.

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da commercianti all'ingrosso (62% del totale).

**CLUSTER 3 - NEGOZI DI COMPLEMENTI D'ARREDO E MOBILI****NUMEROSITÀ: 1.770**

Gli esercizi commerciali appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento composto soprattutto da complementi d'arredo (49% dei ricavi) e mobili (17%); completano l'offerta gli articoli da regalo (14% dei ricavi).

I locali destinati alla vendita occupano 91 mq, quelli destinati al magazzino 31 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (67% dei casi) in cui di frequente opera il solo titolare.

Gli acquisti vengono effettuati da commercianti all'ingrosso (53% del totale), da produttori (35%) e, nel 15% dei casi, da importatori (36%).

**CLUSTER 4 - PUNTI VENDITA DI ELETTRODOMESTICI ED ELETTRONICA CHE OFFRONO IL SERVIZIO DI INSTALLAZIONE, ASSISTENZA O RIPARAZIONE****NUMEROSITÀ: 1.078**

I punti vendita raggruppati in questo cluster si distinguono per l'erogazione del servizio di installazione, assistenza e riparazione (29% dei ricavi).

L'assortimento comprende apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video (17% dei ricavi), piccoli elettrodomestici (7%), materiale elettrico (16% dei ricavi per il 48% dei soggetti) e grandi elettrodomestici (24% per il 46%).

I locali destinati alla vendita coprono una superficie di 65 mq ed i locali destinati a magazzino 39 mq; il servizio di riparazione avviene avvalendosi di un laboratorio di 25 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate soprattutto sotto forma di ditta individuale (60% dei casi) ed occupano 2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente da commercianti all'ingrosso (65% del totale) ma anche rivolgendosi direttamente a produttori (il 44% degli acquisti per la metà dei soggetti) ed a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affiliati, cooperative (53% per il 12%).

Si segnala che oltre la metà dei soggetti dispone di un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

**CLUSTER 5 - NEGOZI DI MACCHINE PER CUCIRE E PER MAGLIERIA****NUMEROSITÀ: 407**

I negozi appartenenti a questo cluster sono specializzati nella vendita di macchine per cucire e per maglieria (88% dei ricavi). Il 14% delle imprese è concessionario/esclusivista di marchi a distribuzione selettiva. Tra i servizi prestati si rileva la permuta dell'usato effettuata da un terzo delle imprese.

Le dimensioni dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono inferiori alla media del settore (52 mq) ed i locali destinati a magazzino coprono una superficie di 24 mq. La metà circa dei punti vendita dispone di 5 metri lineari di vetrine e nel 44% dei casi è presente un laboratorio per le riparazioni di 17 mq.

La natura giuridica prevalente è la ditta individuale (76% dei casi) in cui di frequente opera il solo titolare.

La metà circa degli acquisti avviene rivolgendosi a grossisti, l'altra metà tramite approvvigionamento diretto dal produttore.

**CLUSTER 6 - PUNTI VENDITA DESPECIALIZZATI DI PICCOLE DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 3.281**

Il presente cluster raggruppa i punti vendita con offerta diversificata che comprende materiale elettrico (11% dei ricavi), piccoli elettrodomestici (10%), apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video (12% dei ricavi per il 45% dei soggetti), casalinghi (16% per il 42%), grandi elettrodomestici (16% per il 36%).

Si tratta di negozi di piccole dimensioni: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce hanno un'ampiezza di 58 mq, i locali destinati a magazzino 23 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 2-3 metri lineari.

La forma giuridica più frequentemente adottata è la ditta individuale (75% dei casi) e nell'attività è solitamente impiegato il solo titolare.

L'approvvigionamento avviene prevalentemente da commercianti all'ingrosso (75% degli acquisti).

**CLUSTER 7 - NEGOZI DI ELETTRODOMESTICI DI PICCOLE DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 4.142**

Al cluster appartengono i negozi specializzati nella vendita di elettrodomestici: grandi elettrodomestici (29% dei ricavi), apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video (29%), piccoli elettrodomestici (18%) e climatizzatori (12% dei ricavi per il 39% dei soggetti).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati alla vendita (73 mq) e locali destinati a magazzino (24 mq); nella metà circa dei casi l'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

Il 70% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente da commercianti all'ingrosso (63% del totale) ma anche direttamente da produttori (47% degli acquisti per il 46% dei soggetti) e da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, affiliati, cooperative (69% per il 17%).

Il 10% dei soggetti è associato/affiliato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto.

**CLUSTER 8 - NEGOZI DI CASALINGHI ED ARTICOLI PER LA CASA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 774**

I punti vendita di questo cluster presentano un'offerta composta da casalinghi (33% dei ricavi), articoli regalo (21%), cristallerie e vasellame (18%) e complementi d'arredo (7%). La metà dei soggetti offre il servizio di lista nozze (28% dei ricavi).

Rispetto all'universo delle imprese considerate, si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono una superficie di 254 mq, i locali destinati a magazzino 139 mq e nella metà dei casi è presente un ufficio di 16 mq. L'esposizione fronte strada si estende su 11 metri lineari.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di persone nel 42% dei casi e di capitali nel 26%); gli addetti impiegati sono 4 (tra i quali un lavoratore dipendente).

Gli acquisti vengono effettuati da commercianti all'ingrosso (47% del totale), da produttori (38%) ed in alcuni casi tramite importatori (25% del totale per il 28% dei soggetti).

#### **CLUSTER 9 - NEGOZI DI TELEFONIA**

##### **NUMEROSITÀ: 3.785**

Il cluster raggruppa i negozi specializzati nella vendita di prodotti di telefonia: telefoni cellulari (62% dei ricavi), accessori per telefoni cellulari (15%), telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax (6%). Il 9% delle imprese è concessionario/esclusivista di marchi a distribuzione selettiva.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (56 mq) e da locali destinati a magazzino (17 mq); l'esposizione fronte strada si estende su 3-4 metri lineari.

Le imprese appartenenti al cluster sono organizzate in forma di ditta individuale nel 51% dei casi e di società nel 49%; il numero di addetti è pari a 2.

Il 19% dei soggetti dichiara di essere in franchising/affiliato.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (50% del totale) e da gestori di servizi di telefonia cellulare (36%).

#### **CLUSTER 10 - NEGOZI DI CASALINGHI, ARTICOLI ED ACCESSORI PER L'IGIENE E LA PULIZIA DELLA CASA**

##### **NUMEROSITÀ: 2.710**

Gli esercizi commerciali di questo cluster si contraddistinguono per la focalizzazione dell'assortimento su casalinghi (46% dei ricavi) ed articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa (43%).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (64 mq) e da locali destinati a magazzino (32 mq nel 51% dei casi). L'esposizione fronte strada si estende su 2 metri lineari.

La tipologia di vendita prevede il libero servizio nel 35% dei casi, la vendita assistita nel 34% ed è mista nel 13%.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta prevalentemente di ditte individuali (87% dei casi) nelle quali è solitamente impiegato il solo titolare.

L'approvvigionamento avviene quasi esclusivamente rivolgendosi a grossisti (91% degli acquisti).

#### **CLUSTER 11 - NEGOZI DI ELETTRODOMESTICI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 849**

Le imprese appartenenti a questo cluster sono specializzate nella vendita di elettrodomestici: grandi elettrodomestici (27% dei ricavi), apparecchi radio, HI-FI, lettori e registratori audio-video (22%), piccoli elettrodomestici (11%) e climatizzatori (4%). L'offerta comprende anche la telefonia cellulare la cui commercializzazione assume un peso sui ricavi dell'11%.

Rispetto all'universo delle imprese considerate, si tratta di punti vendita di medio-grandi dimensioni: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono una superficie di 271 mq, i magazzini occupano 131 mq, gli uffici 14 mq e l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari. Il 30% dei soggetti dispone di 21 mq di superficie adibita a laboratorio per le riparazioni.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di persone nel 44% dei casi e di capitali nel 30%); l'attività è condotta con l'impiego di 4 addetti (di cui 2 lavoratori dipendenti).

Gli approvvigionamenti avvengono tramite una pluralità di fonti: commercianti all'ingrosso (35% degli acquisti), gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affiliati, cooperative (30%), produttori (25%) e gestori di servizi di telefonia cellulare (20% dei ricavi per il 36% dei soggetti).

Si segnala infine che il 35% dei soggetti è associato/affiliato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto.

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

#### **CLUSTER 12 – NEGOZI DI MATERIALE ELETTRICO E DI APPARECCHI PER L'ILLUMINAZIONE**

**NUMEROSITÀ: 2.488**

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento, composto soprattutto da materiale elettrico (49% dei ricavi) e da apparecchi per l'illuminazione (38%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce occupano una superficie di 78 mq, quelli destinati a magazzino 45 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (66% dei casi) e nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

L'approvvigionamento della merce avviene in larga parte da grossisti (70% degli acquisti).

#### **CLUSTER 13 – GRANDI SUPERFICI MULTISPECIALIZZATE**

**NUMEROSITÀ: 615**

I negozi appartenenti al presente cluster hanno dimensioni ampiamente superiori alla media del settore: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce si estendono su 750 mq, i locali destinati a magazzino su 407 mq, gli uffici su 36 mq, ed il laboratorio per le riparazioni copre una superficie di 43 mq per il 19% dei punti vendita. L'esposizione fronte strada si estende su 14 metri lineari.

L'offerta comprende una vasta gamma di merceologie: in primo luogo casalinghi (13% dei ricavi), ma anche grandi e piccoli elettrodomestici, climatizzatori, apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio-video, personal computer, stampanti ed altri componenti hardware e software, telefoni cellulari, articoli da regalo, cristalleria e vasellame, apparecchi per l'illuminazione, materiale elettrico. In un terzo dei casi viene offerto il servizio di lista nozze (17 % dei ricavi).

Coerentemente con l'aspetto dimensionale, la grande maggioranza delle imprese adotta la forma societaria (di capitali nel 58% dei casi e di persone nel 33%); il numero di addetti occupati è pari a 10 (tra i quali 6 lavoratori dipendenti).

Il 20% dei soggetti è associato/affiliato ad unione volontaria e/o gruppo d'acquisto.

Gli acquisti vengono effettuati direttamente da produttori (41% del totale), da commercianti all'ingrosso (33%) e, per circa la metà dei soggetti, da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, affiliati, cooperative (33% del totale).

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

#### **CLUSTER 14 – NEGOZI DI SUPPORTI MUSICALI E VIDEO**

**NUMEROSITÀ: 1.391**

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento, composto da dischi, nastri, cd (61% dei ricavi) e da videocassette e DVD (27%). L'11% dei negozi offre anche il servizio di prevendita dei biglietti per concerti e spettacoli.

Le aree destinate all'esercizio dell'attività si articolano in locali destinati alla vendita (54 mq) e locali destinati a magazzino (11 mq), l'esposizione fronte strada si estende su 2 metri lineari. Il 15% dei punti vendita è ubicato in zona pedonale.

La forma giuridica maggiormente adottata è la ditta individuale (68% dei casi) in cui di frequente opera il solo titolare.

La principale fonte di approvvigionamento è rappresentata da commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

---

**SUB ALLEGATO 3.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri della superficie adibita a laboratorio per le riparazioni

**QUADRO D:**

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Grandi elettrodomestici (frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, ecc.)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Climatizzatori
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Piccoli elettrodomestici
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori audio - video, ecc.
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Apparecchi per illuminazione
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Materiale elettrico
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Casalinghi (inclusi gli apparecchi domestici non elettrici)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Cristallerie e vasellame
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Complementi di arredo

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Mobili
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli regalo (oggettistica)
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Articoli ed accessori per l'igiene e la pulizia della casa
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni cellulari
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Accessori per telefoni cellulari
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Telefoni fissi e cordless, segreterie telefoniche e fax
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Macchine per cucire e per maglieria
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Videocassette e DVD
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Dischi, nastri, cd
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Installazione assistenza e riparazione
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Servizi di gestione di attivazione pay-tv

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

## SUB ALLEGATO 3.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* =  $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

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

<sup>15</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 Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero non dipendenti familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi  
= (ditte individuali)

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

<sup>16</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  
= Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti  
(ditte individuali)

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 3.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 4	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 2, 7	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 4	7°	19°
	Gruppo territoriale 2, 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 4	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	4°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 4	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 4	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 4	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 4	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
12	Gruppo territoriale 1, 4	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1, 4	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 2, 7	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	19°
14	Gruppo territoriale 1, 4	2°	18°
	Gruppo territoriale 2, 7	3°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	19°

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
2	Imprese senza dipendenti	nessuno	15°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
3	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
4	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
5	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
6	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
7	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
8	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
9	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
10	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
11	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°
12	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
13	Imprese senza dipendenti	nessuno	17°
	Imprese con dipendenti	nessuno	18°
14	Imprese senza dipendenti	nessuno	16°
	Imprese con dipendenti	nessuno	19°

## SUB ALLEGATO 3.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, 4	13,37	99999	1,33	3,00	13,37	120,44
	Gruppo territoriale 2, 7	15,92	99999	1,36	3,00	15,92	120,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,68	99999	1,42	3,00	17,68	120,44
2	Gruppo territoriale 1, 4	13,59	99999	1,38	3,39	13,59	103,84
	Gruppo territoriale 2, 7	15,62	99999	1,42	3,39	15,62	103,84
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,25	99999	1,49	3,39	19,25	103,84
3	Gruppo territoriale 1, 4	15,73	99999	1,36	3,69	15,73	88,70
	Gruppo territoriale 2, 7	16,20	99999	1,39	3,69	16,20	88,70
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,20	99999	1,45	3,69	20,20	88,70
4	Gruppo territoriale 1, 4	16,27	99999	1,36	3,21	16,27	92,73
	Gruppo territoriale 2, 7	18,64	99999	1,37	3,21	18,64	92,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,56	99999	1,39	3,21	21,56	92,73
5	Gruppo territoriale 1, 4	11,14	99999	1,35	2,91	11,14	155,76
	Gruppo territoriale 2, 7	13,59	99999	1,39	2,91	13,59	155,76
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,25	99999	1,39	2,91	15,25	155,76

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
6	Gruppo territoriale 1, 4	12,42	99999	1,26	3,29	12,42	133,45
	Gruppo territoriale 2, 7	13,85	99999	1,30	3,29	13,85	133,45
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,52	99999	1,36	3,29	15,52	133,45
7	Gruppo territoriale 1, 4	15,40	99999	1,23	3,00	15,40	148,98
	Gruppo territoriale 2, 7	16,09	99999	1,25	3,00	16,09	148,98
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,80	99999	1,26	3,00	17,80	148,98
8	Gruppo territoriale 1, 4	19,22	99999	1,29	2,84	19,22	115,71
	Gruppo territoriale 2, 7	20,06	99999	1,32	2,84	20,06	115,71
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,59	99999	1,37	2,84	21,59	115,71
9	Gruppo territoriale 1, 4	15,13	99999	1,18	2,50	15,13	160,42
	Gruppo territoriale 2, 7	17,20	99999	1,18	2,50	17,20	160,42
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,25	99999	1,21	2,50	20,25	160,42
10	Gruppo territoriale 1, 4	12,82	99999	1,23	2,86	12,82	101,50
	Gruppo territoriale 2, 7	13,59	99999	1,25	2,86	13,59	101,50
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,39	99999	1,26	2,86	15,39	101,50
11	Gruppo territoriale 1, 4	19,79	99999	1,18	2,60	19,79	96,26
	Gruppo territoriale 2, 7	21,26	99999	1,19	2,60	21,26	96,26

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
12	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,46	99999	1,21	2,60	22,46	96,26
	Gruppo territoriale 1, 4	13,71	99999	1,24	2,91	13,71	100,81
	Gruppo territoriale 2, 7	14,46	99999	1,25	2,91	14,46	100,81
13	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,02	99999	1,29	2,91	16,02	100,81
	Gruppo territoriale 1, 4	23,75	99999	1,19	2,44	23,75	119,81
	Gruppo territoriale 2, 7	24,08	99999	1,19	2,44	24,08	119,81
14	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,56	99999	1,21	2,44	24,56	119,81
	Gruppo territoriale 1, 4	10,47	99999	1,20	3,37	10,47	116,41
	Gruppo territoriale 2, 7	11,95	99999	1,20	3,37	11,95	116,41
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	13,83	99999	1,22	3,37	13,83	116,41

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	0,00	982,00
	Imprese con dipendenti	0,00	982,00
2	Imprese senza dipendenti	0,00	948,00
	Imprese con dipendenti	0,00	948,00
3	Imprese senza dipendenti	0,00	988,00
	Imprese con dipendenti	0,00	937,00
4	Imprese senza dipendenti	0,00	699,00
	Imprese con dipendenti	0,00	588,00
5	Imprese senza dipendenti	0,00	841,00
	Imprese con dipendenti	0,00	767,00
6	Imprese senza dipendenti	0,00	978,00
	Imprese con dipendenti	0,00	765,00
7	Imprese senza dipendenti	0,00	682,00
	Imprese con dipendenti	0,00	682,00
8	Imprese senza dipendenti	0,00	891,00
	Imprese con dipendenti	0,00	831,00
9	Imprese senza dipendenti	0,00	337,00
	Imprese con dipendenti	0,00	313,00
10	Imprese senza dipendenti	0,00	881,00
	Imprese con dipendenti	0,00	826,00
11	Imprese senza dipendenti	0,00	617,00
	Imprese con dipendenti	0,00	515,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
12	Imprese senza dipendenti	0,00	920,00
	Imprese con dipendenti	0,00	839,00
13	Imprese senza dipendenti	0,00	559,00
	Imprese con dipendenti	0,00	550,00
14	Imprese senza dipendenti	0,00	1.055,00
	Imprese con dipendenti	0,00	953,00

## SUB ALLEGATO 3.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	20,14
	2	Tutti i soggetti	20,14
	3	Tutti i soggetti	21,08
	4	Tutti i soggetti	19,81
	5	Tutti i soggetti	19,63
	6	Tutti i soggetti	20,01
	7	Tutti i soggetti	20,58
	8	Tutti i soggetti	20,54
	9	Tutti i soggetti	24,96
	10	Tutti i soggetti	19,51
	11	Tutti i soggetti	19,14
	12	Tutti i soggetti	20,87
	13	Tutti i soggetti	20,26
	14	Tutti i soggetti	23,02
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	30,85
	2	Tutti i soggetti	31,12
	3	Tutti i soggetti	35,70
	4	Tutti i soggetti	35,96
	5	Tutti i soggetti	31,63

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima	
	6	Tutti i soggetti	37,28	
	7	Tutti i soggetti	36,19	
	8	Tutti i soggetti	39,46	
	9	Tutti i soggetti	36,60	
	10	Tutti i soggetti	36,26	
	11	Tutti i soggetti	37,18	
	12	Tutti i soggetti	37,86	
	13	Tutti i soggetti	43,97	
	14	Tutti i soggetti	42,50	
	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	5,69
		2	Tutti i soggetti	5,17
		3	Tutti i soggetti	5,81
		4	Tutti i soggetti	5,15
		5	Tutti i soggetti	6,62
6		Tutti i soggetti	4,43	
7		Tutti i soggetti	4,80	
8		Tutti i soggetti	4,58	
9		Tutti i soggetti	3,56	
10	Tutti i soggetti	3,84		
11	Tutti i soggetti	3,87		
12	Tutti i soggetti	3,87		
13	Tutti i soggetti	3,69		

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (giorni)	14	Tutti i soggetti	5,66
	1	Imprese senza dipendenti	982
	1	Imprese con dipendenti	982
	2	Imprese senza dipendenti	948
	2	Imprese con dipendenti	948
	3	Imprese senza dipendenti	988
	3	Imprese con dipendenti	937
	4	Imprese senza dipendenti	699
	4	Imprese con dipendenti	588
	5	Imprese senza dipendenti	841
	5	Imprese con dipendenti	767
6	Imprese senza dipendenti	978	
6	Imprese con dipendenti	765	
7	Imprese senza dipendenti	682	
7	Imprese con dipendenti	682	
8	Imprese senza dipendenti	891	
8	Imprese con dipendenti	831	
9	Imprese senza dipendenti	337	
9	Imprese con dipendenti	313	
10	Imprese senza dipendenti	881	
10	Imprese con dipendenti	826	
11	Imprese senza dipendenti	617	

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	11	Imprese con dipendenti	515
	12	Imprese senza dipendenti	920
	12	Imprese con dipendenti	839
	13	Imprese senza dipendenti	559
	13	Imprese con dipendenti	550
	14	Imprese senza dipendenti	1.055
	14	Imprese con dipendenti	953

---

**SUB ALLEGATO 3.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGIE/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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 3.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,2075	1,1842	1,1497	1,0055	1,2263	1,0472	1,0928	1,0191
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 10.000	-	0,9634	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 13.000	-	-	-	-	-	0,8712	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 15.000	0,5852	-	0,8771	0,9940	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 16.000	-	-	-	-	0,5743	-	0,6165	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 20.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	-	-	0,3755
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 350.000	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 13.000 e 300.000	-	-	-	-	-	0,1216	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.600.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.800.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 30.000 e 350.000	-	-	-	-	-	-	-	0,1464
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Comunale	-0,0429	-0,0382	-0,0500	-	-	-0,0682	-0,0131	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale	0,0147	0,0349	0,0279	0,0264	-	0,0367	0,0120	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,2046	0,2562	0,1320	0,0618	0,2003	-	0,1233	0,1653
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello di concorrenza con la GDO	-	-0,0491	-	-	-	-0,0350	-0,0213	-0,1232

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del mercato potenziale	-	-	-	-	-	-	0,0656	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di acquisti da importatori	-	-	0,1008	-	-	0,1379	-	0,0854
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di elettrodomestici	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,0829	1,6992	1,2297	1,5085	0,8874	1,2325	1,1897	1,6823
Altri costi per servizi + Costo per beni acquistati 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	0,4295	0,6652	0,7743	0,9707	0,8874	0,5842	0,7902	0,9196
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7143	0,7640	1,0840	1,0253	0,8874	0,9443	0,7650	0,9390
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0794	0,0287	0,1134	0,1760	0,0905	0,1115	0,0998	0,0928
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)	9,032,0624	11,653,2612	11,079,2942	14,580,7131	10,901,8302	8,052,5875	7,688,9674	8,265,7412

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	2.182,1172	5.598,4964	7.161,2429	12.282,9225	7.048,6804	3.932,2092	6.033,9115	8.265,7412

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

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

*Gruppo 6* - Arece 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* - Arece 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
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0156	1,1856	1,0033	1,0975	1,0573	1,0936
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 10.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 13.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 15.000	-	0,5796	-	0,8248	-	0,7652
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 16.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 20.000	0,7629	-	0,6017	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	-
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 350.000	-	-	-	-	0,2490	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 13.000 e 300.000	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.600.000	0,0850	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 20.000 e 1.800.000	-	-	0,0542	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fra 30.000 e 350.000	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-0,0257	-0,0441	-	-0,0152	-	-0,0546
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>	-	0,0476	0,0125	0,0317	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,0846	0,0509	0,0796
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello di concorrenza con la GDO	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del mercato potenziale	-	0,1564	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di acquisti da importatori	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale di elettrodomestici	-	-	-	-	-0,0328	-
Spese per acquisti di servizi	0,9734	0,8147	1,3239	1,3526	1,0573	1,0642

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
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	0,8656	0,8147	1,0072	0,6341	1,0573	0,8935
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9350	0,8147	1,1134	0,8609	1,0573	0,9302
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1243	0,0650	0,1183	0,1175	-	0,1363
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)	6.702,5786	4.169,6429	12.004,6826	13.913,4277	-	6.063,8865
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	6.702,5786	4.169,6429	11.404,1247	8.112,3469	-	4.758,1831

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

#### Arece 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

## ALLEGATO 4

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM06B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM06B, evoluzione dello studio TM06B.

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

- 47.59.60 - Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti.

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 TM06B 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 1.000.

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 94 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati (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 906.

---

### 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 4.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- **Ricarico.**

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 4.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> dell'indicatore precedentemente definito. La distribuzione dell'indicatore "Ricarico" è stata costruita 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 dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito per tale indicatore.

Nel Sub Allegato 4.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).

Nel Sub Allegato 4.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 4.A).

---

<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.

Nel Sub Allegato 4.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

#### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 4.C e nel Sub Allegato 4.E.

---

#### ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 4.C e nel Sub Allegato 4.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"<sup>5</sup>.

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 1,3224).

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".

#### **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"<sup>5</sup>.

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 0,6321).

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"<sup>6</sup> utilizzato ai fini dell'analisi di congruità.

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

<sup>6</sup> 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.

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 economica<sup>7</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>8</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>9</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>10</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>11</sup>.

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

<sup>7</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>10</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>11</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	74,15
2	73,82
3	71,05
4	74,67
5	72,19

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,0968
2	1,1377
3	1,1590
4	1,1103
5	1,1900

---

#### 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>12</sup>.

<sup>12</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.

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

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

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

Nel Sub Allegato 4.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 4.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 4.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Lo studio oggetto di analisi ha condotto alla classificazione di 5 gruppi omogenei differenziati sulla base degli elementi di seguito elencati:

- tipologia dei prodotti venduti;
- modalità di acquisto.

Il primo elemento ha permesso di individuare le imprese che presentano un'offerta specializzata e/o prevalente di strumenti musicali (cluster 1, 2 e 4), strumenti a corda (cluster 5) e di altri articoli per musicisti (cluster 3).

La modalità di acquisto ha contribuito a rilevare le imprese che si approvvigionano da importatori (cluster 1), da produttori (cluster 4) piuttosto che da commercianti all'ingrosso (cluster 2, 3 e 5).

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

**CLUSTER 1 - COMMERCianti DI STRUMENTI MUSICALI CHE SI RIFORNISCONO DA IMPORTATORI****NUMEROSITÀ: 117**

La fonte di approvvigionamento rappresenta l'elemento di caratterizzazione degli appartenenti al cluster. Si tratta, difatti, di imprese che si riforniscono in maniera prevalente da importatori (86% degli acquisti).

L'assortimento trattato comprende un'ampia gamma di strumenti musicali e loro accessori: strumenti a corda (18% dei ricavi), elettronici (13%), a percussione (9%), a fiato (8%), pianoforti acustici (12%) nonché accessori, come accordatori e corde (13% dei ricavi), amplificatori per strumenti a voce, processori di segnale (12%) edizioni musicali (5%) e sistemi per registrazione audio (5% per la metà circa dei soggetti). Inoltre, il 62% dei soggetti eroga il servizio di noleggio di strumenti musicali (7% dei ricavi) ed il 38% ne cura l'installazione, l'assistenza e la riparazione (4%).

Le strutture presentano le superfici più estese del settore: 162 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 78 mq di magazzino e 25 mq di uffici nel 45% dei casi.

Le imprese si ripartiscono in misura quasi equivalente tra ditte individuali e società ed impiegano 2 addetti (occupati a tempo pieno nel 26% dei casi).

**CLUSTER 2 - NEGOZI CON OFFERTA FOCALIZZATA SU STRUMENTI MUSICALI****NUMEROSITÀ: 172**

Il cluster comprende le imprese con offerta focalizzata sugli strumenti musicali (64% dei ricavi, di cui il 23% deriva dalla vendita di pianoforti acustici). Tra i servizi erogati con maggiore frequenza si rileva il noleggio (43% dei casi con l'8% dei ricavi) e l'installazione, assistenza e riparazione (26% con il 5%).

I locali destinati allo svolgimento dell'attività si articolano in 118 mq di superfici per la vendita e l'esposizione della merce, 56 mq di magazzino e 25 mq di uffici nel 42% dei casi.

Le imprese, organizzate nel 58% dei casi in ditte individuali, si avvalgono di 2 addetti (occupati a tempo pieno dal 26% dei soggetti).

Il canale principale di approvvigionamento è rappresentato dall'ingrosso (73% degli acquisti).

**CLUSTER 3 – NEGOZI CON OFFERTA DIVERSIFICATA DI ARTICOLI PER MUSICISTI****NUMEROSITÀ: 248**

Il cluster è formato da imprese che realizzano una quota marginale di ricavi (24%) dalla vendita di strumenti musicali. L'assortimento trattato si estende, difatti, ad una ampia gamma di merceologie complementari: accessori, come accordatori e corde, (14% dei ricavi), amplificatori per strumenti a voce, processori di segnale (9%), edizioni musicali (9%), dischi, nastri, CD (22% per il 35% dei soggetti), sistemi per registrazione audio (7% per il 31%), videocassette e DVD (16% per il 22%) ed apparecchi radio TV, HI-FI, lettori e registratori video (13% per il 12%). Inoltre, il 42% dei soggetti eroga il servizio di noleggio di strumenti musicali (13% dei ricavi) ed il 24% ne cura l'installazione, l'assistenza e la riparazione (8%).

Le strutture a supporto dell'attività commerciale si compongono di locali destinati allo svolgimento dell'attività (80 mq), a magazzino (28 mq) e, nel 29% dei casi, di spazi dedicati ad uffici (16 mq).

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (67% dei casi) e gli addetti impiegati sono 1 o 2.

Per gli approvvigionamenti, i soggetti del cluster si rivolgono principalmente a commercianti all'ingrosso (73% degli acquisti).

**CLUSTER 4 – COMMERCianti DI STRUMENTI MUSICALI CHE SI RIFORNISCONO DA PRODUTTORI****NUMEROSITÀ: 118**

Le imprese del cluster ricorrono direttamente a produttori per la quota più rilevante di approvvigionamenti (82%).

Si tratta di commercianti che orientano l'offerta su un'ampia gamma di strumenti musicali (43% dei ricavi) e loro accessori: accordatori e corde (11% dei ricavi), amplificatori per strumenti a voce, processori di segnale (8%), edizioni musicali (7%), sistemi per registrazione audio (7% per un quarto circa dei soggetti). Tra i servizi erogati si rileva il noleggio di strumenti musicali (11% dei ricavi nel 48% dei casi) e l'installazione, assistenza e riparazione (9% nel 22%).

Le strutture si articolano in 114 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 64 mq di magazzino e 15 mq di uffici nel 42% dei casi.

Il 61% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; gli addetti impiegati sono pari a 2.

**CLUSTER 5 – NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI STRUMENTI A CORDA****NUMEROSITÀ: 251**

Le imprese del cluster presentano un assortimento focalizzato su strumenti musicali ma realizzano la quota più rilevante di ricavi dalla vendita di strumenti a corda (42%). Solo in taluni casi si erogano servizi di noleggio e di installazione, assistenza e riparazione.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono le più contenute del settore: 66 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 26 mq di magazzino e 10 mq di uffici nel 26% dei casi.

Si tratta principalmente di ditte individuali (74% dei casi) gestite di frequente dal solo titolare.

Gli approvvigionamenti si effettuano principalmente da commercianti all'ingrosso (60% degli acquisti).

---

 SUB ALLEGATO 4.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE
 

---

## QUADRO D:

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Pianoforti acustici
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Strumenti a percussione
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Strumenti a corda
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Strumenti a fiato
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Strumenti elettronici
- Modalità di acquisto: Direttamente da produttori
- Modalità di acquisto: Da importatori

---

 SUB ALLEGATO 4.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* =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$ ;

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

<sup>14</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

- **Ricarico** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- **Valore aggiunto per addetto** = (Valore aggiunto/1000) / (Numero addetti<sup>15</sup>).

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;

---

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>15</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

- **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 4.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**


---

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	9°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	19°
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	8°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	8°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno

## SUB ALLEGATO 4.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	19,88	99999	1,29	2,38
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,68	99999	1,33	2,38
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	21,64	99999	1,32	2,24
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,60	99999	1,36	2,24
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,77	99999	1,32	2,62
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,02	99999	1,36	2,62
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,71	99999	1,30	2,49
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	23,83	99999	1,34	2,49
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,03	99999	1,34	2,51
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,95	99999	1,37	2,51

COPIA TRATTA DA GURITEL

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	19,88	84,32
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,68	84,32
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	21,64	84,32
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,60	84,32
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,77	84,32
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	24,02	84,32
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,71	84,32
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	23,83	84,32
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,03	84,32
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,95	84,32

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	419,36
2	Tutti i soggetti	0,00	454,57
3	Tutti i soggetti	0,00	464,31
4	Tutti i soggetti	0,00	526,24
5	Tutti i soggetti	0,00	464,64

---

**SUB ALLEGATO 4.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	17,64
	2	Tutti i soggetti	17,42
	3	Tutti i soggetti	18,46
	4	Tutti i soggetti	17,02
	5	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	26,46
	2	Tutti i soggetti	26,13
	3	Tutti i soggetti	27,69
	4	Tutti i soggetti	25,53
	5	Tutti i soggetti	30,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,28
	2	Tutti i soggetti	2,73
	3	Tutti i soggetti	3,00
	4	Tutti i soggetti	3,07
	5	Tutti i soggetti	2,52
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	419,36
	2	Tutti i soggetti	454,57
	3	Tutti i soggetti	464,31
	4	Tutti i soggetti	526,24
	5	Tutti i soggetti	464,64

---

**SUB ALLEGATO 4.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>16</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>16</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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 4.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0416	1,0389	1,0371	1,0884	1,1245
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 20.000	-	-	-	-	0,4843
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 40.000	-	0,6137	0,4369	0,5041	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 175.000	0,1989	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,7860	1,3889	1,3281	0,7700	1,1958
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0628	1,3284	1,2293	0,7700	0,9708
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	0,7860	0,9265	1,6349	0,7700	1,1958
Valore dei beni strumentali, mobili*	0,1831	-	0,0575	0,1712	0,1170
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*)	35.300,8272	7.035,3775	24.073,9820	8.977,5522	19.266,0034

- 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

## ALLEGATO 5

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM08U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM08U, evoluzione dello studio TM08U.

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

- 47.65.00 - Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici)
- 47.64.10 - Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero
- 47.78.50 - Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari
- 93.19.91 - Ricarica di bombole per attività subacquee.

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 TM08U 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 14.689.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 1.163 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'esercizio dell'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 e servizi offerti (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 13.526.

---

### 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 5.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico delle attività in esame:

- *Durata delle scorte.*

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 5.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 ventilica<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

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

Nel Sub Allegato 5.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>3</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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"<sup>4</sup> e dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"<sup>4</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.

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 5.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;**

---

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

<sup>3</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>4</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- *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 5.A).

Nel Sub Allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

#### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 5.C e nel Sub Allegato 5.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 5.C e nel Sub Allegato 5.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"<sup>5</sup>.

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 1,4168).

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".

#### **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"<sup>5</sup>.

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 0,5548).

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

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"<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>8</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>9</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>10</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>11</sup>.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>10</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.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	73,39
2	68,03
3	72,65
4	71,05
5	60,50
6	70,21
7	72,17
8	70,26
9	56,47
10	74,34
11	70,61
12	68,30
13	63,75
14	74,14
15	80,46

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

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

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

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

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

<sup>11</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 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,1442
2	1,2063
3	1,1937
4	1,2341
5	1,2356
6	1,1950
7	1,1751
8	1,1292
9	1,3420
10	1,1581
11	1,0821
12	1,2352
13	1,1950
14	1,1515
15	1,0905

---

#### 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>12</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.

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

<sup>12</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 5.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Il presente studio analizza il comparto del commercio al dettaglio di giochi, giocattoli e articoli sportivi.

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- tipologia dell'offerta ;
- modalità di acquisto;
- modalità organizzativa;
- dimensione e struttura della superficie di vendita;
- giorni di apertura;

La **modalità organizzativa** ha portato ad identificare le imprese che operano in franchising o in affiliazione commerciale (cluster 8).

La **dimensione e la struttura** del punto vendita hanno contribuito ad individuare le grandi superfici multispecializzate (cluster 11).

Il numero di **giorni di apertura** ha reso possibile l'identificazione delle imprese con apertura stagionale (cluster 5).

La **modalità di acquisto** ha consentito di distinguere le imprese che si approvvigionano da ditte produttrici (cluster 10, 13 e 14) da quelle che si rivolgono a commercianti all'ingrosso (cluster 7, 9 e 12).

La **tipologia dell'offerta** ha permesso di classificare i punti vendita in base alla specializzazione dell'assortimento trattato. Sono state pertanto individuate imprese specializzate nella vendita di: biciclette e accessori (cluster 3), modellismo (cluster 4), giochi e giocattoli (cluster 6), prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (cluster 7), armi e munizioni e prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee (cluster 10 e 12), videogiochi e accessori (cluster 15). Sempre in base alla tipologia dell'offerta è stato possibile identificare gruppi di imprese che, pur vantando un assortimento costituito da un'ampia gamma di prodotti, realizzano la maggior parte dei ricavi dalla vendita di: prodotti per la montagna (alpinismo e roccia), lo sci ed altri sport invernali (cluster 1), articoli per la scuola, per feste, per carnevale o addobbi natalizi (cluster 2), prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (cluster 14).

Sono infine stati individuati esercizi commerciali multispecializzati (cluster 9, 11 e 13).

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

**CLUSTER 1 - NEGOZI DI ARTICOLI SPORTIVI CON ASSORTIMENTO ORIENTATO A PRODOTTI PER LA MONTAGNA (ALPINISMO E ROCCIA), LO SCI ED ALTRI SPORT INVERNALI**

**NUMEROSITÀ: 967**

I negozi del cluster si caratterizzano per un ampio assortimento di articoli sportivi, con prevalenza di prodotti tecnico-sportivi per la montagna (alpinismo e roccia), lo sci ed altri sport invernali (47% dei ricavi). L'offerta comprende anche abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (21%) e calzature tecnico-sportive per le varie discipline (12%). Spesso l'assortimento si estende ai prodotti tecnico-sportivi per il tennis, basket, calcio, rugby, pallavolo, palla a nuoto. Un quarto dei soggetti offre inoltre servizi di noleggio o deposito o manutenzione di attrezzature sportive per la montagna, con un'incidenza sui ricavi del 7%.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività constano di 127 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 45 mq di locali destinati a magazzino e, nel 41% dei casi, di 26 mq di locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione o manutenzione; l'esposizione fronte strada si estende su 8 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (44%) e società di persone (43%) e occupano 2 addetti (lavoratori dipendenti nella metà circa dei casi).

L'approvvigionamento si realizza principalmente attraverso il canale corto: il 75% degli acquisti viene effettuato da ditte produttrici.

#### **CLUSTER 2 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI ARTICOLI PER LA SCUOLA, PER FESTE, PER CARNEVALE O ADDOBBI NATALIZI**

##### **NUMEROSITÀ: 461**

Le imprese del cluster vantano un assortimento costituito da un'ampia gamma di prodotti ma realizzano la quota maggiore di ricavi (43%) dalla vendita di articoli per la scuola, per le feste, per carnevale o addobbi natalizi. L'offerta si estende anche a giochi e giocattoli (24%), articoli da regalo (9%) e, per quasi un terzo dei soggetti, a prodotti di bigiotteria o accessori moda (10% dei ricavi).

I punti vendita dispongono di 72 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e di 19 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

I soggetti del cluster sono organizzati prevalentemente sotto forma di ditta individuale (78% dei casi); nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

L'approvvigionamento si realizza prevalentemente da commercianti all'ingrosso (83% degli acquisti).

#### **CLUSTER 3 - NEGOZI DI BICICLETTE E ACCESSORI**

##### **NUMEROSITÀ: 1.467**

Le imprese del cluster raggruppano punti vendita di biciclette e accessori (80% dei ricavi).

Le strutture si articolano in 76 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 35 mq di magazzino e 18 mq di locali adibiti al laboratorio per servizi di montaggio, riparazione o manutenzione. Un quarto dei soggetti dispone di 12 mq di locali destinati ad ufficio; l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (70% dei casi); nell'attività sono coinvolti 1-2 addetti.

Gli acquisti sono effettuati sia da commercianti all'ingrosso, sia da ditte produttrici.

#### **CLUSTER 4 - NEGOZI DI MODELLISMO**

##### **NUMEROSITÀ: 342**

Le imprese del cluster derivano la quasi totalità dei ricavi dalla vendita di articoli di modellismo (90% dei ricavi). Il 10% dei soggetti vende anche via internet, con un'incidenza sui ricavi del 26%.

I locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce coprono una superficie di 50 mq ed i locali destinati a magazzino di 17 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (70% dei casi) e nell'attività è solitamente coinvolto il solo titolare.

L'approvvigionamento viene effettuato principalmente da commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti).

#### **CLUSTER 5 - NEGOZI CON APERTURA STAGIONALE**

##### **NUMEROSITÀ: 710**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la stagionalità dell'attività commerciale, con 160 giorni di apertura all'anno. Per il 34% dei soggetti si rileva un'operatività giornaliera superiore alle 8 ore.

Si tratta di punti vendita che presentano un assortimento despecializzato, costituito prevalentemente da: abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (40% dei ricavi nel 37% dei casi), articoli da regalo (36% nel 29%), giochi per la prima infanzia (25% nel 28%) e bigiotteria o accessori moda (22% nel 28%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono piuttosto contenuti e constano di 67 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e 19 mq di magazzino. Le vetrine si estendono su 5 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (78% dei casi); nell'esercizio dell'attività sono coinvolti 1-2 addetti.

L'approvvigionamento si realizza principalmente attraverso il ricorso a commercianti all'ingrosso (74% degli acquisti).

#### **CLUSTER 6 – NEGOZI DI GIOCHI E GIOCATTOLI**

**NUMEROSITÀ: 1.514**

I negozi appartenenti al cluster trattano in prevalenza giochi e giocattoli, tra i quali: giocattoli per la prima infanzia (36% dei ricavi), giochi pre-scolari e scolari (16%) e giochi da tavolo, di società o puzzles (13%). Nella metà dei casi l'assortimento si estende a videogiochi e accessori che contribuiscono alla formazione del 12% dei ricavi.

Le strutture dispongono di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna della merce di 94 mq e locali destinati a magazzino di 29 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 6 metri lineari.

La forma giuridica più frequentemente adottata è la ditta individuale (69% dei casi); nell'attività sono impiegati 1-2 addetti, (di cui un dipendente nel 28% dei casi).

L'approvvigionamento avviene prevalentemente da commercianti all'ingrosso (76% degli acquisti).

#### **CLUSTER 7 – COMMERCianti DI PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER VARIE DISCIPLINE CHE SI RIFORNISCONO ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 1.095**

Le imprese del cluster sono specializzate nella vendita di prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto), da cui ottengono complessivamente il 55% dei ricavi. L'offerta si compone anche di linee di abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (35% dei ricavi).

Un ulteriore elemento di caratterizzazione è rappresentato dalla modalità di approvvigionamento, basata in prevalenza sul ricorso a commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti).

Gli spazi per l'esercizio dell'attività sono piuttosto contenuti e si articolano in 67 mq di locali destinati alla vendita e 20 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Il 70% delle imprese è organizzato sotto forma di ditta individuale; lo svolgimento dell'attività occupa 1-2 addetti.

#### **CLUSTER 8 – NEGOZI IN FRANCHISING O IN AFFILIAZIONE COMMERCIALE**

**NUMEROSITÀ: 499**

A questo cluster appartengono le imprese che operano in franchising o in affiliazione commerciale. Quasi la metà dei soggetti sostiene oltre 3.000 euro di spese addebitate dal franchisor o affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci.

L'offerta copre un'ampia gamma di categorie merceologiche, tra le quali: abbigliamento casual e calzature per il tempo libero (38% dei ricavi nel 44% dei casi), prodotti tecnico sportivi per varie discipline sportive (25% nel 44%), calzature tecnico-sportive (21% nel 41%) e giochi e giocattoli (61% nel 38%).

I punti vendita dispongono di spazi superiori alla media di settore che si articolano in 176 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce, 57 mq di locali destinati a magazzino e, nel 30%

dei casi, in 14 mq di locali destinati ad ufficio. L'11% dei soggetti dispone di 162 mq di aree adibite a libero servizio. Le vetrine si estendono su 8 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate soprattutto in forma societaria (di persone nel 34% dei casi e di capitali nel 26%); nell'attività sono impiegati 3-4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Coerentemente con la modalità organizzativa l'approvvigionamento viene effettuato prevalentemente da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor o affiliante (49% degli acquisti) e, in misura inferiore, da ditte produttrici (33%).

#### **CLUSTER 9 - PUNTI VENDITA MULTISPECIALIZZATI CON APPROVVIGIONAMENTO DA COMMERCIANTI ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 1.176**

Il cluster si compone di imprese che trattano un'ampia gamma di categorie merceologiche e che si approvvigionano in modo pressoché esclusivo da commercianti all'ingrosso (93% degli acquisti).

Tra le merci in assortimento, gli articoli da regalo assumono il peso più marcato sui ricavi (23% dei ricavi) ma, in diversi casi, risultano significativi anche i contributi apportati dalla vendita di bigiotteria o accessori moda (40% dei ricavi nel 47% dei casi), articoli casalinghi, cristallerie e vasellame (25% nel 28%) e bomboniere (42% nel 19%).

L'attività si svolge su spazi ridotti, che constano di 51 mq di locali destinati alla vendita e 14 mq di locali destinati a magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

La forma giuridica prevalentemente adottata è la ditta individuale (81% dei casi) e nell'attività è solitamente coinvolto solo il titolare.

#### **CLUSTER 10 - COMMERCIANTI DI ARMI, MUNIZIONI, PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER LA CACCIA, LA PESCA E LE ATTIVITÀ SUBACQUEE CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE DA DITTE PRODUTTRICI**

**NUMEROSITÀ: 1.111**

Le imprese del cluster si contraddistinguono per la specializzazione dell'offerta in armi e munizioni (45% dei ricavi) e in prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee (45%). Un ulteriore elemento di caratterizzazione è rappresentato dal ricorso al canale corto quale principale modalità di approvvigionamento (il 65% degli acquisti è effettuato da ditte produttrici).

Con riguardo alla gamma di servizi offerti, si rileva che il 30% dei soggetti presta servizi di compravendita dell'usato.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 59 mq e in locali adibiti a magazzino di 25 mq. Circa un quarto dei soggetti dispone anche di 15 mq di laboratorio per servizi di montaggio, riparazione o manutenzione e di 20 mq di deposito armi e munizioni. L'esposizione fronte strada si estende su 5 metri lineari.

In merito alla forma giuridica si tratta prevalentemente di ditte individuali (70% dei casi); nell'attività è solitamente impiegato il solo titolare.

#### **CLUSTER 11 - GRANDI SUPERFICI MULTISPECIALIZZATE**

**NUMEROSITÀ: 157**

Il cluster si caratterizza per l'estensione delle superfici destinate allo svolgimento dell'attività molto superiore alla media di settore. Tali superfici constano infatti di 992 mq di locali destinati alla vendita (di cui, nel 26% dei casi, 603 mq adibiti al libero servizio), 428 mq di magazzino, 28 mq di locali destinati ad uffici e, nel 30% dei casi, di 50 mq di laboratorio per montaggio, riparazione o manutenzione; le vetrine si estendono su 32 metri lineari.

Coerentemente con l'articolata struttura degli esercizi commerciali, oltre la metà delle imprese utilizza la vendita a libero servizio o mista (libero servizio - assistita).

La gamma dei prodotti trattati è molto ampia e riguarda principalmente calzature tecnico-sportive, abbigliamento casual e calzature per il tempo libero, prodotti tecnico-sportivi per varie discipline e articoli per la montagna.

La forma giuridica adottata più di frequente è la società di capitali (60%); il numero di addetti impiegati nell'attività è pari a 11, di cui 8-9 dipendenti.

Gli acquisti sono effettuati principalmente da ditte produttrici (64% degli acquisti).

**CLUSTER 12 - COMMERCianti DI PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER LA CACCIA, LA PESCA E LE ATTIVITÀ SUBACQUEE CHE SI APPROVVIGIONANO ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 1.275**

Il cluster concentra imprese specializzate in prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee (79% dei ricavi) che per l'approvvigionamento si rivolgono principalmente a commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti).

Per un quarto dei soggetti l'assortimento si estende anche ad armi e munizioni, con un peso sui ricavi del 24%.

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce occupano una superficie di 59 mq, quelli destinati a magazzino 18 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 3 metri lineari.

Le imprese sono organizzate principalmente sotto forma di ditta individuale (77% dei casi) e nell'attività è solitamente coinvolto solo il titolare.

**CLUSTER 13 - PUNTI VENDITA MULTISPECIALIZZATI CON APPROVVIGIONAMENTO DA DITTE PRODUTTRICI**

**NUMEROSITÀ: 734**

Il cluster si compone di imprese che trattano un'ampia gamma di categorie merceologiche e che si caratterizzano per la modalità di acquisto basata sul ricorso al canale corto (l'83% degli acquisti viene effettuato da ditte produttrici).

Con riguardo alla tipologia di prodotti in assortimento si distinguono: articoli da regalo (43% dei ricavi nel 44% dei casi), bigiotteria o accessori moda (36% nel 27%), giocattoli per la prima infanzia (14% nel 26%), articoli per l'infanzia (68% nel 22%), articoli casalinghi, cristallerie e vasellame (24% nel 20%) e bomboniere (36% nel 15%).

I punti vendita si articolano in 92 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e 33 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 6 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (65% dei casi). L'attività coinvolge 2 addetti (lavoratori dipendenti nel 34% dei casi).

**CLUSTER 14 - NEGOZI ORIENTATI A PRODOTTI TECNICO-SPORTIVI PER VARIE DISCIPLINE CON APPROVVIGIONAMENTO DA DITTE PRODUTTRICI**

**NUMEROSITÀ: 1.794**

Le imprese del cluster si contraddistinguono per un assortimento orientato a prodotti tecnico-sportivi per varie discipline (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto), da cui ottengono complessivamente il 45% dei ricavi. L'offerta comprende anche abbigliamento casual e calzature (43% dei ricavi).

Un ulteriore elemento di caratterizzazione è rappresentato dal ricorso a ditte produttrici quale principale fonte di approvvigionamento (89% degli acquisti).

Le aree destinate all'esercizio dell'attività si articolano in locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 100 mq e locali adibiti a magazzino di 36 mq; l'esposizione fronte strada si estende su 7 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (56% dei casi) e società di persone (32%). Nell'attività sono coinvolti 2 addetti (lavoratori dipendenti nel 41% dei casi).

#### CLUSTER 15 - NEGOZI DI VIDEOGIOCHI E ACCESSORI

**NUMEROSITÀ: 185**

I punti vendita raggruppati in questo cluster trattano la vendita di videogiochi e accessori (81% dei ricavi). Nell'8% dei casi la gamma di offerta è arricchita da servizi di noleggio di videogiochi e/o film (16% dei ricavi) e nel 22% dei casi vengono erogati servizi di compravendita dell'usato.

I punti vendita occupano 60 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce e 13 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada si estende su 4 metri lineari.

Le imprese sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditte individuali (57% dei casi) e società di persone (34%). L'attività coinvolge 1-2 addetti.

I commercianti all'ingrosso rappresentano la principale fonte di approvvigionamento (77% degli acquisti).

---

### SUB ALLEGATO 5.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

#### QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Metri quadri dei locali destinati a laboratorio per lavorazioni artigianali e/o di personalizzazione articoli da regalo
- Metri quadri dei locali destinati a laboratorio per servizi di montaggio, riparazione e/o manutenzione
- Numero di giorni di apertura nell'anno
- Apertura stagionale (1= fino a 3 mesi; 2= fino a 6 mesi; 3= fino a 9 mesi)

#### QUADRO D:

- Prodotti venduti: Abbigliamento casual e calzature per il tempo libero
- Prodotti venduti: Calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive
- Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali
- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci ed altri sport invernali
- Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per caccia, pesca e sub
- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per caccia, pesca e sub
- Prodotti venduti: Biciclette e accessori
- Prodotti venduti: Abbigliamento tecnico-sportivo per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)
- Prodotti venduti: Articoli/attrezzature/accessori sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, ecc.)
- Prodotti venduti: Armi e munizioni
- Prodotti venduti: Giocattoli per la prima infanzia
- Prodotti venduti: Giochi pre-scolari e scolari (educativi, elettronici, sportivi, ecc.)
- Prodotti venduti: Giochi da tavolo, di società e/o puzzles

- Prodotti venduti: Videogiochi e/o accessori
- Prodotti venduti: Personal computer
- Prodotti venduti: Modellismo
- Prodotti venduti: Articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi
- Prodotti venduti: Articoli per la scuola (articoli di cancelleria, di cartoleria, ecc.)
- Prodotti venduti: Bigiotteria e/o accessori moda (fermacapelli, borse, foulard, ecc.)
- Prodotti venduti: Articoli casalinghi, cristallerie e vasellame
- Prodotti venduti: Bomboniere
- Prodotti venduti: Articoli da regalo
- Prodotti venduti: Altri articoli
- Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante
- Modalità di acquisto: Da commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Modalità di acquisto: Da ditte produttrici (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative
- Modalità organizzativa: In franchising o affiliato
- Modalità organizzativa: Indipendente
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci

---

#### SUB ALLEGATO 5.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* =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà})^{13}$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})^{13}$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria})^{13}$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;

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

- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = (Costi residuali di gestione\*100)/(Ricavi da congruità e da normalità economica);
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* = (Margine operativo lordo/1.000)/(Numero addetti non dipendenti<sup>14</sup>);
- *Ricarico* = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- *Valore aggiunto per addetto* = (Valore aggiunto/1000) / (Numero addetti<sup>15</sup>).

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

<sup>14</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 prestatato.

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>15</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
----------------------------	---

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 5.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

## SUB ALLEGATO 5.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4, 7	21,23	99999	1,28	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,13	99999	1,33	3,00
	Gruppo territoriale 5	24,03	99999	1,40	3,00
2	Gruppo territoriale 1, 4, 7	14,82	99999	1,39	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,55	99999	1,46	3,00
	Gruppo territoriale 5	18,67	99999	1,53	3,00
3	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,04	99999	1,31	3,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	22,81	99999	1,38	3,40
	Gruppo territoriale 5	23,06	99999	1,43	3,40
4	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,84	99999	1,37	3,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,66	99999	1,43	3,40
	Gruppo territoriale 5	20,29	99999	1,48	3,40
5	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,35	99999	1,55	4,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,20	99999	1,56	4,00
	Gruppo territoriale 5	20,63	99999	1,60	4,00
6	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,31	99999	1,38	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,35	99999	1,44	3,00
	Gruppo territoriale 5	20,03	99999	1,51	3,00
7	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,37	99999	1,30	3,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,68	99999	1,40	3,00
	Gruppo territoriale 5	21,00	99999	1,46	3,00
8	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,23	99999	1,36	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,76	99999	1,42	3,00
	Gruppo territoriale 5	23,71	99999	1,51	3,00
9	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,91	99999	1,67	4,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,62	99999	1,74	4,00
	Gruppo territoriale 5	23,77	99999	1,82	4,00
10	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,63	99999	1,27	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,05	99999	1,33	3,00
	Gruppo territoriale 5	22,61	99999	1,39	3,00
11	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,53	99999	1,28	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,71	99999	1,34	3,00
	Gruppo territoriale 5	26,70	99999	1,41	3,00
12	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,89	99999	1,37	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,80	99999	1,42	3,00
	Gruppo territoriale 5	20,91	99999	1,50	3,00
13	Gruppo territoriale 1, 4, 7	20,14	99999	1,49	3,40
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,40	99999	1,57	3,40
	Gruppo territoriale 5	25,87	99999	1,62	3,40
14	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,65	99999	1,27	3,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,73	99999	1,33	3,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 5	22,88	99999	1,40	3,00
15	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,39	99999	1,19	4,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,73	99999	1,25	4,00
	Gruppo territoriale 5	22,15	99999	1,33	4,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 4, 7	21,23	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,13	109,00
	Gruppo territoriale 5	24,03	109,00
2	Gruppo territoriale 1, 4, 7	14,82	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,55	109,00
	Gruppo territoriale 5	18,67	109,00
3	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,04	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	22,81	109,00
	Gruppo territoriale 5	23,06	109,00
4	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,84	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	16,66	109,00
	Gruppo territoriale 5	20,29	109,00
5	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,35	83,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,20	83,00
	Gruppo territoriale 5	20,63	83,00
6	Gruppo territoriale 1, 4, 7	15,31	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,35	109,00
	Gruppo territoriale 5	20,03	109,00
7	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,37	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,68	109,00
	Gruppo territoriale 5	21,00	109,00
8	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,23	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,76	109,00
	Gruppo territoriale 5	23,71	109,00
9	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,91	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,62	109,00
	Gruppo territoriale 5	23,77	109,00
10	Gruppo territoriale 1, 4, 7	18,63	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	20,05	109,00
	Gruppo territoriale 5	22,61	109,00
11	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,53	120,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	23,71	120,00
	Gruppo territoriale 5	26,70	120,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
12	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,89	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	18,80	109,00
	Gruppo territoriale 5	20,91	109,00
13	Gruppo territoriale 1, 4, 7	20,14	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,40	109,00
	Gruppo territoriale 5	25,87	109,00
14	Gruppo territoriale 1, 4, 7	17,65	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	21,73	109,00
	Gruppo territoriale 5	22,88	109,00
15	Gruppo territoriale 1, 4, 7	16,39	109,00
	Gruppo territoriale 2, 3, 6	19,73	109,00
	Gruppo territoriale 5	22,15	109,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	417,00
2	Tutti i soggetti	0,00	426,00
3	Tutti i soggetti	0,00	376,00
4	Tutti i soggetti	0,00	392,00
5	Tutti i soggetti	0,00	346,00
6	Tutti i soggetti	0,00	336,00
7	Tutti i soggetti	0,00	386,00
8	Tutti i soggetti	0,00	246,00
9	Tutti i soggetti	0,00	380,00
10	Tutti i soggetti	0,00	461,00
11	Tutti i soggetti	0,00	241,00
12	Tutti i soggetti	0,00	476,00
13	Tutti i soggetti	0,00	319,00
14	Tutti i soggetti	0,00	375,00
15	Tutti i soggetti	0,00	196,00

**SUB ALLEGATO 5.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ  
ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	22,00
	2	Tutti i soggetti	24,00
	3	Tutti i soggetti	22,00
	4	Tutti i soggetti	23,00
	5	Tutti i soggetti	21,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	22,00
	8	Tutti i soggetti	22,00
	9	Tutti i soggetti	20,00
	10	Tutti i soggetti	21,00
	11	Tutti i soggetti	20,00
	12	Tutti i soggetti	22,00
	13	Tutti i soggetti	22,00
	14	Tutti i soggetti	20,00
	15	Tutti i soggetti	23,00
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	48,00
	2	Tutti i soggetti	53,00
	3	Tutti i soggetti	50,00
	4	Tutti i soggetti	53,00
	5	Tutti i soggetti	48,00
	6	Tutti i soggetti	45,00
	7	Tutti i soggetti	49,00
	8	Tutti i soggetti	49,00
	9	Tutti i soggetti	45,00
	10	Tutti i soggetti	46,00
	11	Tutti i soggetti	45,00
	12	Tutti i soggetti	49,00
	13	Tutti i soggetti	50,00
	14	Tutti i soggetti	45,00
	15	Tutti i soggetti	51,00

<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b>	1	Tutti i soggetti	3,04
	2	Tutti i soggetti	3,02
	3	Tutti i soggetti	3,68
	4	Tutti i soggetti	3,19
	5	Tutti i soggetti	3,98
	6	Tutti i soggetti	3,25
	7	Tutti i soggetti	3,51
	8	Tutti i soggetti	3,07
	9	Tutti i soggetti	3,26
	10	Tutti i soggetti	3,42
	11	Tutti i soggetti	3,50
	12	Tutti i soggetti	3,58
	13	Tutti i soggetti	3,47
	14	Tutti i soggetti	3,41
	15	Tutti i soggetti	3,30
<b>Durata delle scorte (giorni)</b>	1	Tutti i soggetti	417,00
	2	Tutti i soggetti	426,00
	3	Tutti i soggetti	376,00
	4	Tutti i soggetti	392,00
	5	Tutti i soggetti	346,00
	6	Tutti i soggetti	336,00
	7	Tutti i soggetti	386,00
	8	Tutti i soggetti	246,00
	9	Tutti i soggetti	380,00
	10	Tutti i soggetti	461,00
	11	Tutti i soggetti	241,00
	12	Tutti i soggetti	476,00
	13	Tutti i soggetti	319,00
	14	Tutti i soggetti	375,00
	15	Tutti i soggetti	196,00

---

**SUB ALLEGATO 5.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGIE/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>16</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>16</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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 5.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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 (COSTI INTERMEDI)	-	-	-	0,3993	1,1802	-	-	-
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	-	0,8046	0,9944	-	-	0,7067	0,6380	0,9580
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	0,5422	-	-	-	-	-	-	-
COSTI INTERMEDI - quota fino a 200.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,2957	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1837	0,8381	0,8205	-	-	0,9990	0,9231	1,1852
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi (CVPROD)	1,1096	1,1457	1,1354	1,2377	1,1140	1,0938	1,0921	1,0306
CVPROD - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-	0,2750
CVPROD - quota fino a 25.000	-	-	0,5031	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	0,4402	-	-

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
CVPROD - quota fino a 35.000	-	0,3412	-	-	-	-	0,4545	-
CVPROD - quota fino a 40.000	-	-	-	-	0,3689	-	-	-
CVPROD - quota fino a 45.000	-	-	-	0,2565	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 55.000	0,2692	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 60.000	-	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 80.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare a CVPROD: <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	-	-	-	-	0,0257	-	-
Differenziale da applicare a CVPROD relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	0,1314	0,0711	0,1407
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	9.055,2221	-	9.248,9388	11.385,0763	6.383,8888	7.534,3470	11.726,4959	15.453,1264
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*)	12.703,5481	-	12.220,8625	11.385,0763	9.712,7330	10.615,8445	11.726,4959	15.453,1264
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1400	0,1993	0,0660	-	0,2089	0,1187	0,1691	0,1235

- 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

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

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

*Gruppo 6* - Arece 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* - Arece 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
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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 (COSTI INTERMEDI)	1,0529	-	1,1499	-	0,8153	-	0,5431
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	-	0,9820	-	0,5528	-	0,6928	-
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	-	-	-	-	-	-	-
COSTI INTERMEDI - quota fino a 200.000	-	-	-	-	0,3013	-	-
Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	-	0,8877	-	0,7424	-	1,1121	-
Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi (CVPROD)	1,0491	1,0764	1,0646	1,1712	1,0245	1,1147	1,0893
CVPROD - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 25.000	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 30.000	0,5482	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 35.000	-	-	-	0,3274	-	-	-
CVPROD - quota fino a 40.000	-	-	-	-	-	-	0,2859
CVPROD - quota fino a 45.000	-	0,2228	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
CVPROD - quota fino a 55.000	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD - quota fino a 60.000	-	-	-	-	0,4180	-	-
CVPROD - quota fino a 80.000	-	-	-	-	-	0,1875	-
Differenziale da applicare a CVPROD: <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale</i>	-	-	-	-	-	0,0231	-
Differenziale da applicare a CVPROD relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,3179	0,1370	-	-	0,1872	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	9.894,1206	9.866,7391	-	9.378,4702	12.863,3709	7.872,4171	15.791,9056
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*)	9.894,1206	12.779,5389	-	12.618,7154	9.593,0843	13.017,1409	15.791,9056
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1564	0,1837	0,0836	0,1050	-	0,1388	0,2931

- 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

## ALLEGATO 6

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM09A

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## 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 UM09A, evoluzione dello studio TM09A.

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

- 45.11.01 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri;
- 45.11.02 - Intermediari del commercio di autovetture e di autoveicoli leggeri (incluse le agenzie di compravendita);
- 45.19.01 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di altri autoveicoli;
- 45.19.02 - Intermediari del commercio di altri autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita).

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 TM09A 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 12.459.

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 2.055 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione percentuale dei ricavi (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sugli acquisti dei soli veicoli relative alla modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi sia usati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sul numero dei veicoli nuovi e/o usati acquistati relative alla modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi sia usati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sui ricavi derivanti dalla vendita dei ricambi/accessori (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 10.404.

---

## 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 alla tipologia di autoveicoli (nuovi o usati), alla modalità di acquisto, all'area di acquisto, all'offerta di servizi di assistenza post-vendita (attività dell'officina e vendita di parti di ricambio ed accessori), all'attività di intermediazione nel commercio di autoveicoli, all'attività di intermediazione per servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazioni, alla vendita di autoveicoli tramite sottorete, 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 6.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 RICAPO

---

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.

---

<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.

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

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

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

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 6.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori 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 7.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>3</sup>.

<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.

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 6.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 6.A).

Nel Sub Allegato 6.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:

- *Durata delle scorte;*
- *Ricarico;*
- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente;*
- *Provvigioni sulle vendite di autoveicoli usati;*
- *Provvigioni sulle vendite di autoveicoli nuovi.*

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori “Ricarico”, “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” anche sulla base della “territorialità del commercio a livello 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 6.C e nel Sub Allegato 6.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 6.C e nel Sub Allegato 6.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”<sup>5</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,0569).

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

---

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

“Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”, e l’ammontare degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali”.

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

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

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 0,4845).

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”<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

**DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>8</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>9</sup>, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

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>10</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 inferiore 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>11</sup>.

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

---

<sup>10</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>11</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	82,70
2	82,92
3	84,09
4	59,37
5	73,18
6	72,15
7	71,79
8	79,73
9	86,80
10	50,24
11	84,44
12	84,49
13	86,81
14	85,69

#### **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	1,0692
2	1,0733
3	1,0677
4	1,0854
5	1,0841
6	1,0714
7	1,0836
8	1,0618
9	1,0510
10	1,0832
11	1,0485
12	1,0560
13	1,0541
14	1,0493

---

#### 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>12</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.

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

---

<sup>12</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 6.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

L'analisi ha condotto alla classificazione delle imprese che operano nel settore oggetto di studio in 14 gruppi omogenei. Gli elementi che hanno maggiormente contribuito all'individuazione dei modelli organizzativi sono:

- tipologia di autoveicoli (nuovi o usati);
- modalità di acquisto;
- area di acquisto;
- offerta di servizi di assistenza post-vendita (attività dell'officina e vendita di parti di ricambio ed accessori);
- attività di intermediazione nel commercio di autoveicoli;
- attività di intermediazione per servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazioni;
- vendita di autoveicoli tramite sottorete.

Il **primo elemento** ha permesso di suddividere gli operatori che trattano in maniera esclusiva e/o prevalente autoveicoli usati (cluster 1, 2, 3, 5 e 8) piuttosto che nuovi (9, 11, 12, 13 e 14).

La **modalità di acquisto** consente di distinguere gli operatori che si riforniscono in prevalenza da privati (cluster 1) piuttosto che da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (cluster 2, 3, 5, 6, 8, 12 e 13) o da produttori e/o importatori (cluster 9, 11 e 14).

L'**area di acquisto** degli autoveicoli caratterizza gli appartenenti ai cluster 2 e 6 per la peculiarità di trattare autovetture importate e/o acquistate all'interno della comunità europea.

L'attività dell'officina e la vendita di parti di ricambio ed accessori contraddistingue i commercianti di autoveicoli con **offerta di servizi** di assistenza post-vendita (cluster 4, 6, 8, 11, 12 e 14).

L'**attività di intermediazione nel commercio** di autoveicoli contraddistingue gli intermediari (comprese le agenzie di compravendita) raggruppate nei cluster 5 e 7.

L'**attività di intermediazione per conto terzi di servizi** di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazioni ha permesso di rilevare gli appartenenti al cluster 10.

Infine, la **vendita tramite sottorete** contribuisce ad individuare i soggetti del cluster 14.

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 – RIVENDITORI DI AUTOVEICOLI USATI ACQUISTATI DA PRIVATI****NUMEROSITÀ: 1.681**

I soggetti del cluster si contraddistinguono per la vendita di veicoli usati (88% dei ricavi) acquistati prevalentemente da privati (71% degli acquisti).

Le strutture commerciali presentano locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli (128 mq) nonché spazi per l'esposizione all'aperto (261 mq).

Le imprese, ripartite in misura quasi equivalente tra ditte individuali e società (di capitali il 32% e di persone il 20%), si avvalgono di 2 addetti.

I costi per passaggi di proprietà in regime speciale (minipassaggi e minivolture) ammontano a 9.400 euro circa.

**CLUSTER 2 – RIVENDITORI DI AUTOVEICOLI USATI IMPORTATI E/O ACQUISTATI ALL'INTERNO DELLA COMUNITÀ EUROPEA****NUMEROSITÀ: 1.445**

Il cluster concentra le imprese specializzate nella vendita di veicoli usati (93% dei ricavi) importati e/o acquistati all'interno della comunità europea (95% degli acquisti). Le cessioni estere avvengono da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (60% degli acquisti) nonché da privati (19%).

Si tratta, per lo più, di imprese poco strutturate: per la vendita e l'esposizione interna dispongono di 88 mq di locali e per l'esposizione esterna di 231 mq di spazi; l'attività è condotta da 1 o 2 addetti e la natura giuridica adottata da oltre la metà delle imprese è la ditta individuale.

**CLUSTER 3 – RIVENDITORI DI AUTOVEICOLI USATI ACQUISTATI DA CONCESSIONARIE E/O ALTRI COMMERCIANI DI VEICOLI****NUMEROSITÀ: 3.063**

I soggetti del cluster commercializzano veicoli usati (93% dei ricavi) acquistati da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (81% degli acquisti).

Per la vendita e l'esposizione gli operatori dispongono di 111 mq di locali interni e di 312 mq di spazi all'aperto.

Si tratta di imprese, ripartite quasi equamente tra ditte individuali e società (il 32% di capitali ed il 17% di persone), che impiegano 2 addetti.

I costi sostenuti per passaggi di proprietà in regime speciale (minipassaggi e minivolture) ammontano a circa 11.500 euro.

**CLUSTER 4 – COMMERCIANI DI AUTOVEICOLI CON PARTICOLARE INCIDENZA DI SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA****NUMEROSITÀ: 164**

I soggetti del cluster si caratterizzano per il peso sui ricavi assunti dai servizi di assistenza post-vendita: attività dell'officina (32%) e vendita di parti di ricambio ed accessori (29%). In merito alla tipologia di autoveicoli distribuiti, gli operatori trattano sia usato (26% dei ricavi) che nuovo (9%).

Ampie superfici sono dedicate all'officina (302 mq) e ai locali destinati a magazzino e vendita di ricambi ed accessori (82 mq). In merito alla vendita e l'esposizione degli autoveicoli i soggetti dispongono di 152 mq di locali ed, in oltre la metà dei casi, di 484 mq di spazi per l'esposizione all'aperto. Per il deposito di autoveicoli il 40% dei soggetti presenta spazi all'aperto di 676 mq ed il 34% locali coperti di 382 mq.

Si tratta di imprese organizzate soprattutto in società (49% di capitali e 27% di persone) che si avvalgono di 5 addetti, di cui 4 sono dipendenti a tempo pieno.

Gli acquisti degli autoveicoli sono effettuati da privati (43% degli acquisti) e da concessionarie e/o altri commercianti (42%).

Tra le voci di costo più significative si riscontrano quelle afferenti il ricondizionamento dei veicoli usati (circa 51.300 euro) e l'acquisto di ricambi ed accessori (che rappresentano il 57% dei costi totali).

#### **CLUSTER 5 - INTERMEDIARI DEL COMMERCIO (COMPRESSE LE AGENZIE DI COMPRAVENDITA) DI AUTOVEICOLI USATI**

**NUMEROSITÀ: 187**

Il cluster concentra gli intermediari del commercio (comprese le agenzie di compravendita) di autoveicoli usati (85% dei ricavi). L'ammontare delle provvigioni percepite per l'espletamento dell'attività assume un peso sui ricavi del 13%.

Le strutture si compongono perlopiù di spazi commerciali interni (119 mq) ed esterni (243 mq).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (63% dei soggetti) gestite di frequente dal solo titolare.

Gli autoveicoli intermediati sono acquistati prevalentemente da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (64% degli acquisti).

#### **CLUSTER 6 - COMMERCianti DI AUTOVEICOLI IMPORTATI E/O ACQUISTATI ALL'INTERNO DELLA COMUNITÀ EUROPEA CON SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA**

**NUMEROSITÀ: 136**

Il cluster concentra le imprese specializzate nella vendita di autoveicoli importati e/o acquistati all'interno della comunità europea (94% degli acquisti) che erogano servizi di assistenza post-vendita: attività dell'officina (27% dei ricavi) e vendita di parti di ricambi ed accessori (11%). Gli autoveicoli commercializzati sono sia nuovi (35% dei ricavi) che usati (23%).

Le strutture a supporto delle attività si estendono su ampie superfici: 169 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna degli autoveicoli, 233 mq di spazi per l'esposizione all'aperto, 244 mq di officina, 69 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi ed accessori. Inoltre, per il deposito di autoveicoli il 42% dei soggetti dispone di 297 mq di locali coperti ed il 36% di 441 mq di spazi all'aperto.

Le imprese, organizzate soprattutto in forma societaria (di capitali nel 43% dei casi e di persone nel 34%), impiegano 5 addetti, di cui 4 dipendenti a tempo pieno.

Le cessioni estere avvengono da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (57% degli acquisti) e da privati (29%).

Coerentemente con l'offerta di servizi post-vendita, si rilevano costi sostenuti per il ricondizionamento dei veicoli usati (oltre 17.200 euro) e costi per l'acquisto di ricambi ed accessori (il 10% dei costi totali).

#### **CLUSTER 7 - INTERMEDIARI DEL COMMERCIO (COMPRESSE LE AGENZIE DI COMPRAVENDITA) DI AUTOVEICOLI SIA NUOVI CHE USATI**

**NUMEROSITÀ: 147**

Il cluster concentra gli intermediari del commercio (comprese le agenzie di compravendita) di autoveicoli sia usati che nuovi. Sebbene trattino anche l'usato, le provvigioni percepite sul nuovo risultano essere le più significative come incidenza sui ricavi (16%).

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna (191 mq) e spazi per l'esposizione esterna (156 mq). Inoltre, per il deposito di autoveicoli il 31% dei soggetti dispone di 231 mq di locali coperti ed il 29% di 483 mq di spazi all'aperto.

Le imprese sono organizzate prevalentemente in ditte individuali (40% dei casi) ed in società di capitali (35%) ed impiegano 2 addetti.

Gli autoveicoli intermediati sono acquistati da privati (53% degli acquisti) e da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (40%).

**CLUSTER 8 - RIVENDITORI DI AUTOVEICOLI USATI CON SERVIZI DI ASSISTENZA POST-VENDITA****NUMEROSITÀ: 545**

Il cluster concentra i commercianti di autoveicoli usati (70% dei ricavi) che erogano servizi di assistenza post-vendita: attività dell'officina (8% dei ricavi) e vendita di parti di ricambi ed accessori (6%). In merito alle modalità di acquisto, le imprese ricorrono in prevalenza a concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (62% degli acquisti).

Le strutture sono più articolate rispetto alla media di settore e si compongono di locali per la vendita e l'esposizione interna degli autoveicoli (217 mq), di spazi per l'esposizione all'aperto (397 mq), di locali destinati ad officina (257 mq) nonché di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi ed accessori (60 mq). Inoltre, in taluni casi, per il deposito di autoveicoli si rilevano locali coperti (392 mq nel 57%) e spazi all'aperto (674 mq nel 42%).

Si tratta di imprese, organizzate soprattutto in società (il 45% di capitali ed il 26% di persone), che per lo svolgimento delle attività si avvalgono di 5 addetti, di cui 3 dipendenti a tempo pieno.

Tra le voci di costo più significative si segnalano quelle sostenute per il ricondizionamento dei veicoli usati (quasi 34.000 euro), per passaggi di proprietà in regime speciale (circa 16.900 euro) e per l'acquisto di parti di ricambio ed accessori (l'8% dei costi complessivi).

**CLUSTER 9 - CONCESSIONARIE****NUMEROSITÀ: 673**

Il cluster comprende le imprese che commercializzano autoveicoli nuovi (70% dei ricavi) acquistate direttamente da produttori e/o importatori (83% degli acquisti). L'attività di vendita di parti di ricambi ed accessori è presente nella maggior parte dei casi ma assume un peso marginale sui ricavi totali (5%).

Le concessionarie dispongono di ampie superfici articolate in locali per la vendita e l'esposizione interna (190 mq), spazi per l'esposizione all'aperto (315 mq), locali adibiti a magazzino e vendita di ricambi ed accessori (116 mq nella metà circa dei casi) e, per il deposito di autoveicoli, in spazi all'aperto (755 mq nel 32% dei casi) e locali coperti (401 mq nel 24%).

La natura giuridica adottata in prevalenza è la società (di capitali il 67% dei contribuenti e di persone il 19%). Gli addetti coinvolti nell'attività d'impresa sono pari a 3 e nel 57% dei casi risultano dipendenti a tempo pieno.

**CLUSTER 10 - COMMERCianti DI AUTOVEICOLI CHE INTERMEDIANO SERVIZI DI FINANZIAMENTO, LEASING, NOLEGGIO A LUNGO TERMINE E/O DI ASSICURAZIONE****NUMEROSITÀ: 195**

I soggetti del cluster si caratterizzano per l'intermediazione di servizi di finanziamento, leasing, noleggio a lungo termine e/o di assicurazioni. Per tale attività percepiscono delle provvigioni che incidono in maniera rilevante (57%) sui ricavi complessivi. Il parco auto trattato si compone per lo più di autoveicoli usati (31% dei ricavi).

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna degli autoveicoli (121 mq) e, nella metà circa dei casi, di 377 mq di spazi per l'esposizione all'aperto.

Le imprese sono organizzate soprattutto in ditte individuali (49% dei casi) e società di capitali (32%). Gli addetti impiegati sono pari a 2.

Gli acquisti si effettuano da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (49% degli acquisti) e da privati (31%).

**CLUSTER 11 – CONCESSIONARIE CON SERVIZI DI ASSISTENZA POST- VENDITA****NUMEROSITÀ: 477**

I soggetti del cluster si caratterizzano sia per la vendita di veicoli nuovi (64% dei ricavi) acquistati direttamente da produttori e/o importatori (78% degli acquisti) sia per l'erogazione di servizi di assistenza post-vendita: vendita di parti di ricambi ed accessori (9% dei ricavi) e attività di officina (5%).

Le concessionarie presentano una struttura molto articolata composta da: locali per la vendita e l'esposizione interna (314 mq), spazi per l'esposizione esterna (444 mq), locali destinati ad officina (348 mq) e locali adibiti a magazzino e vendita di ricambi ed accessori (137 mq). Inoltre, per il deposito di autoveicoli si rilevano spazi all'aperto (438 mq) e, nella metà circa dei casi, locali coperti (455 mq).

La natura giuridica adottata in prevalenza è la società (l'80% di capitali ed il 12% di persone). Gli addetti coinvolti nell'impresa sono 8, di cui 6 dipendenti a tempo pieno.

Tra le voci di costo più rilevanti si segnalano quelli afferenti il ricondizionamento dei veicoli usati (oltre 25.300 euro), i passaggi di proprietà in regime speciale (circa 12.500 euro) nonché quelli sostenuti per l'acquisto di parti di ricambio ed accessori (il 9% dei costi totali).

**CLUSTER 12 – SUB-CONCESSIONARIE CON SERVIZI DI ASSISTENZA POST- VENDITA****NUMEROSITÀ: 557**

I soggetti del cluster si caratterizzano sia per la vendita di autoveicoli nuovi (61% dei ricavi) acquistati da concessionarie e/o altri commercianti (79% degli approvvigionamenti) sia per l'erogazione di servizi di assistenza post-vendita: vendita di parti di ricambio ed accessori (9% dei ricavi) ed attività dell'officina (7%).

Le sub-concessionarie si estendono su ampie superfici articolate in: 247 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna degli autoveicoli, 297 mq di spazi per l'esposizione esterna, 281 mq di locali destinati ad officina e 85 mq di locali adibiti a magazzino e vendita di ricambi ed accessori. Inoltre, per il deposito di autoveicoli la metà circa dei casi dispone di 632 mq di spazi all'aperto e 373 mq di locali coperti.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (il 52% di capitali ed il 31% di persone) e gli addetti impiegati sono pari a 6, di cui 4 o 5 dipendenti a tempo pieno.

Tra le voci di costo più rilevanti si segnalano quelli afferenti il ricondizionamento dei veicoli usati (17.500 euro), i passaggi di proprietà in regime speciale (10.200 euro) nonché quelli sostenuti per l'acquisto di parti di ricambio ed accessori (il 9% dei costi totali).

**CLUSTER 13 – SUB-CONCESSIONARIE****NUMEROSITÀ: 758**

Il cluster comprende le imprese che commercializzano autoveicoli nuovi (75% dei ricavi) acquistati da concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (76% degli acquisti). Il 42% degli operatori importa e/o acquista all'interno della comunità europea (74% degli approvvigionamenti).

Per l'esercizio dell'attività le sub-concessionarie si avvalgono di una struttura di dimensioni contenute: 144 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna e, nel 51% dei casi, 420 mq di spazi all'aperto dedicati all'esposizione.

Le imprese, organizzate nel 57% dei casi in società di capitali, impiegano 2 addetti.

**CLUSTER 14 – CONCESSIONARIE CON VENDITA TRAMITE SOTTORETE E SERVIZI POST- VENDITA****NUMEROSITÀ: 125**

Il cluster si compone di imprese molto articolate che oltre ad offrire servizi di assistenza post-vendita, si caratterizzano anche per la distribuzione di una parte del parco auto (23%) tramite sottorete. La commercializzazione riguarda autoveicoli nuovi (76% dei ricavi) acquistati direttamente da produttori e/o importatori (81% degli acquisti).

Le concessionarie dispongono di una struttura di dimensioni notevolmente superiori alla media del settore. I locali per la vendita e l'esposizione interna coprono una superficie di 343 mq, gli spazi per l'esposizione esterna sono di 309 mq, i locali destinati ad officina sono di 330 mq, i locali adibiti a magazzino e vendita di ricambi ed accessori si estendono per 147 mq e, per il deposito di autoveicoli, sono presenti 368 mq di spazi all'aperto e 234 mq di locali coperti.

Si tratta di imprese organizzate quasi esclusivamente in società (l'83% di capitali ed il 14% di persone) che per lo svolgimento delle attività si avvalgono di 8 o 9 addetti, di cui 6 dipendenti a tempo pieno.

Tra le voci di costo più significative si segnalano quelle sostenute per il ricondizionamento dei veicoli usati (quasi 16.800 euro), per passaggi di proprietà in regime speciale (quasi 11.300 euro) e per l'acquisto di parti di ricambio ed accessori (l'8% dei costi totali).

---

#### SUB ALLEGATO 6.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

#### QUADRO A:

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

#### QUADRO B:

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e vendita di ricambi ed accessori
- Metri quadri dei locali destinati ad officina
- Metri quadri dei locali destinati a deposito veicoli
- Metri quadri degli spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli
- Metri quadri degli spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli
- Strutture non annesse all'unità locale destinata alla vendita: Metri quadri dei locali destinati a deposito dei veicoli
- Strutture non annesse all'unità locale destinata alla vendita: Metri quadri degli spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli
- Strutture non annesse all'unità locale destinata alla vendita: Metri quadri dei locali destinati all'esposizione dei veicoli (ma non alla vendita)

- Strutture non annesse all'unità locale destinata alla vendita: Metri quadri dei locali destinati a magazzino ricambi ed accessori
- Strutture non annesse all'unità locale destinata alla vendita: Metri quadri dei locali destinati ad officina per le riparazioni

**QUADRO D:**

- Tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati: Veicoli nuovi
- Tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati: Veicoli usati
- Tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati: Pezzi di ricambio ed accessori
- Tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati: Assistenza, riparazione e manutenzione di autoveicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera
- Tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati: Provvigioni per attività di finanziamento e/o leasing e/o noleggio a lungo termine e/o assicurazione
- Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti
- Settore veicoli: Veicoli nuovi venduti tramite sottorete
- Settore veicoli: Veicoli usati venduti
- Settore veicoli: Veicoli nuovi/usati venduti con finanziamenti
- Intermediazione per il commercio di autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita): Veicoli nuovi - ammontare provvigioni
- Intermediazione per il commercio di autoveicoli (incluse le agenzie di compravendita): Veicoli usati - ammontare provvigioni
- Settore officina: Capi - officina
- Settore officina: Accettatori - collaudatori
- Settore officina: Meccanici produttivi
- Settore officina: Ore di manodopera vendute
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Acquisto diretto da produttori e/o importatori
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Acquisto da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Acquisto da privati
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: Acquisti nazionali di veicoli nuovi e/o usati
- Settore ricambi e accessori: Vendita al banco
- Settore ricambi e accessori: Vendita esterna (ad esempio ad officine, carrozzerie, dettaglianti, ecc.)
- Settore ricambi e accessori: Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento dei veicoli usati (in percentuale sulla somma dei costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e costo per la produzione di servizi)
- Settore ricambi e accessori: Acquisti di ricambi e accessori di veicoli (in percentuale sulla somma dei costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e costo per la produzione di servizi)

## SUB ALLEGATO 6.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- *Durata delle scorte* =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] * 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà})^{13}$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti})^{14}$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{15}$ ;

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

<sup>14</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 = (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 (ditte individuali))

Numero addetti non dipendenti = (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>15</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 = (Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti (ditte individuali))

- **Provvigioni sulle vendite di autoveicoli nuovi** = (Ammontare provvigioni relative a vendite di veicoli nuovi\*100)/ (Volume delle vendite di veicoli nuovi);
- **Provvigioni sulle vendite di autoveicoli usati** = (Ammontare provvigioni relative a vendite di veicoli usati\*100)/ (Volume delle vendite di veicoli usati);

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 6.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1,4	13°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	11°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	10°	nessuno	10°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1,4	12°	nessuno	12°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	12°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	11°	nessuno	11°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1,4	10°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	10°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	9°	nessuno	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1,4	11°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	4°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	9°	nessuno	10°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1,4	12°	nessuno	12°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	12°	nessuno	12°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	11°	nessuno	11°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1,4	7°	nessuno	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	6°	nessuno	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	6°	nessuno	7°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1,4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	7°	nessuno	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	9°	nessuno	9°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1,4	8°	nessuno	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	6°	nessuno	7°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
	Gruppo territoriale 3,5,6	6°	nessuno	6°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1,4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	6°	19°	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	7°	nessuno	7°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1,4	10°	19°	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	10°	19°	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	11°	nessuno	12°	nessuno
11	Gruppo territoriale 1,4	2°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	4°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	6°	nessuno	6°	nessuno
12	Gruppo territoriale 1,4	6°	nessuno	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	5°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	6°	nessuno	6°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1,4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	9°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	9°	nessuno	9°	nessuno
14	Gruppo territoriale 1,4	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
	Gruppo territoriale 2,7	7°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3,5,6	5°	nessuno	4°	nessuno

## SUB ALLEGATO 6.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Provvigioni sulle vendite di autoveicoli usati		Provvigioni sulle vendite di autoveicoli nuovi		Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	5,89	99999	3,00	99999	0,00	332,40
2	Tutti i soggetti	5,70	99999	3,10	99999	0,00	333,90
3	Tutti i soggetti	6,00	99999	2,99	99999	0,00	273,60
4	Tutti i soggetti	5,00	99999	3,16	99999	0,00	257,00
5	Tutti i soggetti	8,51	99999	2,83	99999	0,00	307,39
6	Tutti i soggetti	5,00	99999	3,00	99999	0,00	159,90
7	Tutti i soggetti	6,25	99999	3,00	99999	0,00	156,34
8	Tutti i soggetti	5,51	99999	3,00	99999	0,00	209,06
9	Tutti i soggetti	5,22	99999	2,72	99999	0,00	143,29
10	Tutti i soggetti	6,04	99999	2,82	99999	0,00	148,74
11	Tutti i soggetti	5,48	99999	3,00	99999	0,00	134,20
12	Tutti i soggetti	5,15	99999	3,00	99999	0,00	127,61
13	Tutti i soggetti	5,00	99999	3,06	99999	0,00	114,60
14	Tutti i soggetti	4,93	99999	2,85	99999	0,00	113,58

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,4	17,85	123,30	17,85	99999	1,25	2,80
	Gruppo territoriale 2,7	18,95	123,30	18,95	99999	1,26	2,80
	Gruppo territoriale 3,5,6	20,45	123,30	20,45	99999	1,27	2,80
2	Gruppo territoriale 1,4	19,21	123,30	19,21	99999	1,26	2,57
	Gruppo territoriale 2,7	20,95	123,30	20,95	99999	1,27	2,57
	Gruppo territoriale 3,5,6	21,81	123,30	21,81	99999	1,27	2,57
3	Gruppo territoriale 1,4	18,31	123,30	18,31	99999	1,23	2,80
	Gruppo territoriale 2,7	20,22	123,30	20,22	99999	1,24	2,80
	Gruppo territoriale 3,5,6	21,05	123,30	21,05	99999	1,24	2,80
4	Gruppo territoriale 1,4	20,70	123,30	20,70	99999	1,45	4,69
	Gruppo territoriale 2,7	22,55	123,30	22,55	99999	1,47	4,69
	Gruppo territoriale 3,5,6	23,55	123,30	23,55	99999	1,50	4,69
5	Gruppo territoriale 1,4	18,63	119,43	18,63	99999	1,25	2,95
	Gruppo territoriale 2,7	19,27	119,43	19,27	99999	1,27	2,95
	Gruppo territoriale 3,5,6	20,72	119,43	20,72	99999	1,28	2,95
6	Gruppo territoriale 1,4	20,01	116,38	20,01	99999	1,30	4,77

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 2,7	22,11	116,38	22,11	99999	1,32	4,77
	Gruppo territoriale 3,5,6	23,43	116,38	23,43	99999	1,34	4,77
7	Gruppo territoriale 1,4	20,81	132,61	20,81	99999	1,21	4,22
	Gruppo territoriale 2,7	21,22	132,61	21,22	99999	1,22	4,22
	Gruppo territoriale 3,5,6	23,29	132,61	23,29	99999	1,23	4,22
	Gruppo territoriale 1,4	20,75	104,03	20,75	99999	1,31	3,81
8	Gruppo territoriale 2,7	22,30	104,03	22,30	99999	1,32	3,81
	Gruppo territoriale 3,5,6	24,17	104,03	24,17	99999	1,34	3,81
9	Gruppo territoriale 1,4	21,26	129,78	21,26	99999	1,12	1,77
	Gruppo territoriale 2,7	23,03	129,78	23,03	99999	1,13	1,77
	Gruppo territoriale 3,5,6	24,13	129,78	24,13	99999	1,14	1,77
	Gruppo territoriale 1,4	20,53	128,82	20,53	99999	1,39	11,85
10	Gruppo territoriale 2,7	21,78	128,82	21,78	99999	1,40	11,85
	Gruppo territoriale 3,5,6	23,67	128,82	23,67	99999	1,41	11,85
11	Gruppo territoriale 1,4	23,41	129,78	23,41	99999	1,17	2,43
	Gruppo territoriale 2,7	25,54	129,78	25,54	99999	1,17	2,43

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
12	Gruppo territoriale 3,5,6	27,61	129,78	27,61	99999	1,17	2,43
	Gruppo territoriale 1,4	22,65	129,78	22,65	99999	1,18	4,77
	Gruppo territoriale 2,7	23,19	129,78	23,19	99999	1,18	4,77
13	Gruppo territoriale 3,5,6	24,32	129,78	24,32	99999	1,18	4,77
	Gruppo territoriale 1,4	19,31	119,41	19,31	99999	1,13	2,89
	Gruppo territoriale 2,7	21,91	119,41	21,91	99999	1,14	2,89
14	Gruppo territoriale 3,5,6	22,62	119,41	22,62	99999	1,15	2,89
	Gruppo territoriale 1,4	23,97	104,64	23,97	99999	1,14	1,48
	Gruppo territoriale 2,7	25,33	104,64	25,33	99999	1,14	1,48
	Gruppo territoriale 3,5,6	27,40	104,64	27,40	99999	1,14	1,48

**SUB ALLEGATO 6.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	332,40
	2	Tutti i soggetti	333,90
	3	Tutti i soggetti	273,60
	4	Tutti i soggetti	257,00
	5	Tutti i soggetti	307,39
	6	Tutti i soggetti	159,90
	7	Tutti i soggetti	156,34
	8	Tutti i soggetti	209,06
	9	Tutti i soggetti	143,29
	10	Tutti i soggetti	148,74
	11	Tutti i soggetti	134,20
	12	Tutti i soggetti	127,61
	13	Tutti i soggetti	114,60
	14	Tutti i soggetti	113,58
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	21,21
	2	Tutti i soggetti	20,61
	3	Tutti i soggetti	20,78
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	19,96
	6	Tutti i soggetti	21,77
	7	Tutti i soggetti	20,00
	8	Tutti i soggetti	19,68
	9	Tutti i soggetti	20,15
	10	Tutti i soggetti	19,78
	11	Tutti i soggetti	20,00
	12	Tutti i soggetti	20,00
	13	Tutti i soggetti	20,23
	14	Tutti i soggetti	17,93

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	33,21
	2	Tutti i soggetti	30,52
	3	Tutti i soggetti	34,09
	4	Tutti i soggetti	30,00
	5	Tutti i soggetti	30,00
	6	Tutti i soggetti	33,00
	7	Tutti i soggetti	32,15
	8	Tutti i soggetti	29,86
	9	Tutti i soggetti	30,91
	10	Tutti i soggetti	29,75
	11	Tutti i soggetti	31,83
	12	Tutti i soggetti	31,61
	13	Tutti i soggetti	31,26
	14	Tutti i soggetti	29,43
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,60
	2	Tutti i soggetti	3,06
	3	Tutti i soggetti	2,77
	4	Tutti i soggetti	3,95
	5	Tutti i soggetti	3,07
	6	Tutti i soggetti	3,57
	7	Tutti i soggetti	4,09
	8	Tutti i soggetti	2,41
	9	Tutti i soggetti	2,69
	10	Tutti i soggetti	4,66
	11	Tutti i soggetti	2,38
	12	Tutti i soggetti	2,77
	13	Tutti i soggetti	3,05
	14	Tutti i soggetti	2,10

---

 SUB ALLEGATO 6.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>16</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>16</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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 6.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	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	1,0261	1,0210	1,0348	1,0157	1,0707	1,0601	1,0446	1,0352
Spese per acquisti di servizi	1,2961	1,1965	1,0503	1,2009	1,2951	1,1628	1,1474	1,0826
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	0,9556	0,8576	0,9604	0,9959	1,2951	0,4762	0,6647	0,2770
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9984	1,2363	1,1748	1,2482	-	1,3426	-	1,2334
Valore beni strumentali mobili*	0,0804	-	0,1571	-	0,1587	-	0,2945	-
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 <sup>(b)</sup> )	-	-	21,639,6620	-	-	-	-	16,191,6100
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 60 mila euro"	-	-	-	-	0,2065	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0,1917	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	0,2505	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 380 mila euro"	-	-	0,1033	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	0,0873	0,1077	-	-	-	-	-	0,1115
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati " Assistenza, riparazione e manutenzione di autoveicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera"	-	0,2520	-	0,0612	-	-	-	-
Costo del venduto dei ricambi e accessori <sup>(1)</sup>	-	0,3466	-	-	-	-	1,3119	-
Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento dei veicoli usati	-	-	-	0,0530	-	-	-	-
Numero di veicoli nuovi/ usati venduti, con finanziamenti	272,8400	-	-	-	-	-	-	-
Volume intermedio nella vendita di veicoli nuovi e usati <sup>(2)</sup>	-	-	-	-	0,0161	-	-	0,0149

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

<sup>(1)</sup> La variabile è pari a: Acquisti di ricambi e accessori di veicoli + Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori di veicoli - Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori di veicoli

<sup>(2)</sup> La variabile è pari alla somma dei volumi, realizzati attraverso l'intermediazione, delle vendite di veicoli nuovi e delle vendite di veicoli usati

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
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>	-	-	-0,0057	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Gruppo 3, 5 e 6 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	0,0091	-	-	0,0539	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Are della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

*Gruppo 4* - Aree a basso livello di benessere, minore 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

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0276	1,0131	1,0280	1,0343	1,0144	1,0548
Spese per acquisti di servizi	1,0403	1,0854	1,1177	0,8630	1,1903	1,0323
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	0,9775	1,0906	0,6711	0,7153	0,9269	0,7940
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1309	1,3385	0,8520	0,9014	0,5991	0,9583
Valore beni strumentali mobili*	-	0,1725	0,1430	0,1199	0,2779	-
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 <sup>(1)</sup> )	-	25,021,8406	-	-	20,540,3299	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 60 mila euro"	-	0,7711	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 380 mila euro"	-	-	0,2014	-	0,1190	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	0,1444	-	-	0,1105	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,0258	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla tipologia di prodotti venduti e dei servizi prestati " Assistenza, riparazione e manutenzione di autoveicoli (attività dell'officina) con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera"	-	-	0,1390	-	-	-
Costo del venduto dei ricambi e accessori <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	0,1691	-
Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento dei veicoli usati	-	-	-	0,2862	-	-
Numero di veicoli nuovi/ usati venduti con finanziamenti	-	-	235,2509	87,5676	385,0945	-
Volume intermediato nella vendita di veicoli nuovi e usati <sup>(2)</sup>	-	-	-	-	-	-

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

<sup>(1)</sup> La variabile è pari a: Acquisti di ricambi e accessori di veicoli + Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori di veicoli - Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori di veicoli

<sup>(2)</sup> La variabile è pari alla somma dei volumi, realizzati attraverso l'intermediazione, delle vendite di veicoli nuovi e delle vendite di veicoli usati

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
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>	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) <i>Gruppo 3, 5 e 6 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

**Are della Territorialità del commercio a livello comunale**

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

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

*Gruppo 4* - Aree a basso livello di benessere, minore 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

## ALLEGATO 7

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM09B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM09B, evoluzione dello studio TM09B.

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

- 45.40.11 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di motocicli e ciclomotori;
- 45.40.12 - Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori.

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 TM09B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.672.

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 385 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione percentuale dei ricavi (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sugli acquisti dei soli veicoli relative alla modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi sia usati (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali sui ricavi derivanti dalla vendita dei ricambi/accessori (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.287.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

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

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alla composizione dei ricavi, alla modalità di acquisto, 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 .7.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 è stato utilizzato l'indicatore di natura economico-contabile specifico delle attività in esame:

- *Durata delle scorte.*

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 7.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> dell'indicatore precedentemente definito. In seguito, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito.

Nel Sub Allegato 7.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>3</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).

Nel Sub Allegato 7.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 7.A).

Nel Sub Allegato 7.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.

<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> 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.

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

- *Durata delle scorte;*
- *Ricarico;*
- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente;*
- *Ricarico relativo all'attività di vendita di ricambi e accessori;*
- *Durata delle scorte relativa all'attività di vendita di ricambi e accessori.*

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 7.C e nel Sub Allegato 7.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 7.C e nel Sub Allegato 7.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”<sup>4</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,4411).

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

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

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

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 0,8890).

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”<sup>5</sup> 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 economica<sup>6</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>7</sup> viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

<sup>4</sup> La variabile viene normalizzata all’anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d’imposta.

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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>8</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>9</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 inferiore 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>10</sup>.

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	81,20
2	66,00
3	74,36
4	83,53
5	74,58
6	83,06
7	83,80
8	84,02

#### 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".

<sup>7</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>8</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<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 il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>10</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.

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	1,0807
2	1,1758
3	1,1074
4	1,0547
5	1,1468
6	1,0497
7	1,0867
8	1,0691

#### 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>11</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.

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

<sup>11</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 7.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- dimensione della struttura;
- specializzazione dei prodotti/servizi venduti;
- acquisto dei prodotti da produttori e/o importatori o da altri soggetti.

Il **fattore dimensionale** ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 4 e 6) da quelle di più piccole dimensioni (cluster 2, 3, 5 e 8).

Per quanto riguarda la **specializzazione dei prodotti/servizi venduti**, si possono distinguere le imprese connotate dalla vendita di ricambi e accessori (cluster 3 e 5), veicoli usati (cluster 1) e veicoli nuovi (cluster 4, 6, 7 e 8). Inoltre vi sono imprese che derivano una parte importante dei ricavi dai servizi di officina (cluster 2).

La prevalenza dell'**acquisto dei prodotti da produttori e/o importatori** o da altri soggetti distingue le imprese che si configurano come concessionarie (cluster 3, 4, 6 e 8) dalle altre imprese.

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 - RIVENDITORI DI VEICOLI NUOVI E USATI****NUMEROSITÀ: 432**

I soggetti appartenenti al cluster sono caratterizzati dalla vendita di motoveicoli usati (35% dei ricavi), mentre la vendita di veicoli nuovi rappresenta il 43% dei ricavi. Il 66% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese del cluster sono ditte individuali (55% dei soggetti), società di persone (25%) e società di capitali (20%), con una struttura occupazionale che vede la presenza di 2 addetti. Nel 54% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono pari a 91 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 34 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e 36 mq di locali destinati ad officina.

La vendita di ricambi e accessori (da cui deriva il 14% dei ricavi) viene effettuata principalmente come vendita al banco (47% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e tramite la propria officina (29%).

Le imprese appartenenti al cluster effettuano gli acquisti di veicoli prevalentemente presso le concessionarie e/o altri commercianti (63% degli acquisti) e presso i privati (25%).

**CLUSTER 2 – RIVENDITORI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI CON ATTIVITÀ DI OFFICINA E VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI****NUMEROSITÀ: 152**

La caratteristica dei soggetti appartenenti al cluster è quella di avere, oltre la vendita di veicoli (26% dei ricavi complessivi tra nuovo e usato), anche una rilevante attività di officina (48% dei ricavi) e di vendita di ricambi e accessori (26%).

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (61%) e società di persone (31%), con una struttura occupazionale formata da 1-2 addetti. Solo nel 32% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono pari a 45 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 22 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e 61 mq di officina.

I ricavi derivanti dalla vendita di ricambi e accessori sono ottenuti prevalentemente dalla vendita tramite la propria officina (57%) e dalla vendita al banco (31%).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (64% degli acquisti di veicoli) ed, in misura minore, presso produttori/importatori (61% degli acquisti nel 32% dei casi) e privati (30% degli acquisti nel 27% dei casi).

**CLUSTER 3 – CONCESSIONARI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI CON RILEVANTE ATTIVITÀ DI VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI****NUMEROSITÀ: 262**

L'attività dei soggetti appartenenti al cluster riguarda prevalentemente la vendita di parti di ricambio ed accessori (54% dei ricavi) e di veicoli nuovi (35%).

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (57%) e società di persone (27%). La struttura occupazionale consiste di 2 addetti. Nel 69% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono pari a 65 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli e 58 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori. Nel 49% dei casi sono presenti 48 mq di locali destinati all'attività di officina.

I ricavi derivanti dalla vendita di ricambi e accessori sono ottenuti principalmente tramite vendita al banco (73%) ed, in misura minore, mediante l'attività di officina interna (34% dei ricavi nel 40% dei casi) e la vendita esterna (35% dei ricavi nel 31% dei casi).

L'acquisto di motocicli e ciclomotori avviene, in prevalenza, direttamente da produttori e importatori (75% degli acquisti).

**CLUSTER 4 – CONCESSIONARI MEDIO-GRANDI****NUMEROSITÀ: 516**

I soggetti presenti in questo cluster ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di veicoli nuovi (73%), di ricambi e accessori (13%) e di veicoli usati (7%). Il 93% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto società (di persone nel 41% dei casi e di capitali nel 32%) e occupano 5 addetti, di cui 3 dipendenti, tra cui 1-2 meccanici.

Le superfici destinate all'attività consistono in 164 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 80 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori, 96 mq di officina e 93 mq di locali destinati a deposito veicoli.

La vendita di ricambi e accessori è principalmente svolta al banco (45% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e tramite officina interna (37%).

Gli acquisti di veicoli sono effettuati prevalentemente presso produttori e/o importatori (81%).

**CLUSTER 5 – PICCOLI RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI CON RILEVANTE ATTIVITÀ DI VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI****NUMEROSITÀ: 282**

I soggetti presenti in questo cluster effettuano prevalentemente la vendita di ricambi e accessori (59% dei ricavi) e di veicoli nuovi (34%).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (65% dei soggetti) e società di persone (23%) e occupano 1-2 addetti. Solo nel 26% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

La struttura è di dimensioni ridotte: 65 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 46 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e, nel 49% dei casi, 45 mq di officina.

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (83% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori).

Gli acquisti sono effettuati quasi esclusivamente presso concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (94% degli acquisti di soli veicoli).

**CLUSTER 6 – CONCESSIONARI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 212**

I soggetti appartenenti al cluster svolgono soprattutto l'attività di vendita di veicoli nuovi (70% dei ricavi), ma anche di ricambi e accessori (18%) e veicoli usati (7%). Il 95% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

La natura giuridica prevalente è quella di società (nel 59% dei casi di capitali e nel 33% di persone).

La struttura occupazionale è composta da 8-9 addetti, di cui 7 dipendenti; tra di essi si rilevano 2-3 meccanici.

Le imprese appartenenti al cluster operano su superfici di dimensioni relativamente grandi, costituite da 388 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 255 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori, 230 mq di locali destinati a deposito dei veicoli e 137 mq di locali destinati ad officina. Nel 28% dei casi sono presenti anche 269 mq di spazi all'aperto per l'esposizione dei veicoli.

La vendita di ricambi e accessori è svolta soprattutto al banco (47% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori), ma anche tramite officina interna (26%) e come vendita esterna (26%).

Gli acquisti di veicoli avvengono per la maggior parte presso produttori e/o importatori (71% degli acquisti) ed, in misura minore, presso altre concessionarie e/o commercianti di veicoli (21%).

**CLUSTER 7 – RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI VEICOLI NUOVI****NUMEROSITÀ: 745**

I soggetti presenti in questo cluster sono caratterizzati dalla prevalenza della vendita di veicoli nuovi, che rappresenta l'80% dei ricavi. Il 12% dei ricavi deriva dalla vendita di ricambi e accessori. L'80% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (61% dei soggetti) e società di persone (27%) e occupano 2 addetti. Nel 64% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

I locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli sono pari a 75 mq. Sono inoltre presenti locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori (25 mq) e, nel 51% dei casi, locali destinati ad officina (56 mq).

La vendita di ricambi e accessori è svolta soprattutto al banco (57% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e, secondariamente, tramite officina interna (25%).

Gli acquisti di veicoli sono effettuati quasi esclusivamente presso concessionarie e/o altri commercianti (95%).

**CLUSTER 8 – CONCESSIONARI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 681**

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono principalmente l'attività di vendita di veicoli nuovi (81% dei ricavi), cui si affianca la vendita di ricambi e accessori (12%). Il 73% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Per quanto riguarda la natura giuridica, le imprese appartenenti al cluster risultano essere ditte individuali (43%), società di persone (31%) e società di capitali (26%).

La struttura occupazionale vede la presenza di 2 addetti. Nel 54% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 87 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 36 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e 49 mq di officina (nel 47% dei casi).

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (55% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) ed, in misura minore, tramite officina interna (17%).

Gli acquisti di veicoli vengono effettuati prevalentemente presso produttori e/o importatori (87%).

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 7.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 per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e vendita di ricambi ed accessori
- Metri quadri dei locali destinati ad officina
- Metri quadri dei locali destinati a deposito veicoli
- Metri quadri degli spazi all'aperto destinati all'esposizione dei veicoli
- Metri quadri degli spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli
- Strutture non annesse: metri quadri dei locali destinati a deposito dei veicoli
- Strutture non annesse: metri quadri degli spazi all'aperto destinati a deposito dei veicoli
- Strutture non annesse: metri quadri dei locali destinati all'esposizione dei veicoli (ma non alla vendita)
- Strutture non annesse: metri quadri dei locali destinati a magazzino ricambi ed accessori
- Strutture non annesse: metri quadri dei locali destinati ad officina per le riparazioni

**QUADRO D:**

- Composizione percentuale dei ricavi: vendita di veicoli nuovi
- Composizione percentuale dei ricavi: vendita di veicoli usati
- Composizione percentuale dei ricavi: vendita di parti di ricambio ed accessori
- Composizione percentuale dei ricavi: attività dell'officina (con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera)
- Settore veicoli: numero di veicoli nuovi venduti
- Settore veicoli: numero di veicoli usati venduti
- Settore officina: numero di giornate retribuite a Capi - officina
- Settore officina: numero di giornate retribuite a Meccanici produttivi

- Vendita con emissione di fattura
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: acquisto diretto da produttori e/o importatori
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: acquisto da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli
- Settore ricambi ed accessori: Vendita al banco
- Settore ricambi ed accessori: Vendita esterna (ad esempio ad officine, carrozzerie, dettaglianti, ecc.)
- Acquisti di ricambi e accessori (in percentuale sulla somma dei costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e costo per la produzione di servizi)
- Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento di motocicli e ciclomotori usati (in percentuale sulla somma dei costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e costo per la produzione di servizi)

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

## SUB ALLEGATO 7.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- *Durata delle scorte* =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà})^{12}$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria})$ ;
- *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* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti})^{13}$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{14}$ .

<sup>12</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>13</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 Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero non dipendenti familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi  
= (ditte individuali)

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

<sup>14</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  
= Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti  
(ditte individuali)

- *Ricarico relativo all'attività di vendita di ricambi e accessori* =  $(\text{Ricavi dichiarati} * \text{Vendita di parti di ricambio e accessori} / 100) / (\text{Costo del venduto per ricambi netto})$ ;
- *Durata delle scorte relativa all'attività di vendita di ricambi e accessori* =  $[(\text{Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori} + \text{Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori}) / 2] * 365 / (\text{Costo del venduto per ricambi netto})$ ;

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;
- *Costo del venduto per ricambi netto* = Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori - Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori + Acquisti di ricambi e accessori - Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento di motocicli e ciclomotori usati;
- *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* =  $[(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}) - (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi} + \text{Spese per acquisti di servizi} + \text{Altri costi per servizi} + \text{Costo per il godimento di beni di terzi} + \text{Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa} + \text{Oneri diversi di gestione} + \text{Altre componenti negative} - \text{Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro})]$ ;
- *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* =  $[(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}) - (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi} + \text{Spese per acquisti di servizi} + \text{Altri costi per servizi} + \text{Costo per il godimento di beni di terzi} + \text{Oneri diversi di}$

Numero addetti  
= (società)

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

gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];

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

---

**SUB ALLEGATO 7.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	16°
2	Tutti i soggetti	nessuno	11°
3	Tutti i soggetti	nessuno	10°
4	Tutti i soggetti	nessuno	18°
5	Tutti i soggetti	nessuno	10°
6	Tutti i soggetti	nessuno	19°
7	Tutti i soggetti	nessuno	17°
8	Tutti i soggetti	nessuno	16°

## SUB ALLEGATO 7.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	5,00	16,07	100,00	16,07	99999
1	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,18	5,00	22,58	120,00	22,58	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,37	8,00	16,00	100,00	16,00	99999
2	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,37	8,00	21,50	120,00	21,50	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,27	5,00	21,00	100,00	21,00	99999
3	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,33	5,00	24,50	120,00	24,50	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	3,00	24,38	130,00	24,38	99999
4	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,14	3,00	24,38	130,00	24,38	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	8,00	17,65	100,00	17,65	99999
5	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,32	8,00	20,94	120,00	20,94	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,12	3,00	24,32	135,00	24,32	99999
6	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,13	3,00	26,02	135,00	26,02	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,12	5,00	20,79	100,00	20,79	99999
7	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,14	5,00	21,43	120,00	21,43	99999

8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	5,00	21,39	100,00	21,39	99999
8	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e	1,15	5,00	22,58	120,00	22,58	99999

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico relativo all'attività di vendita di ricambi e accessori		Durata delle scorte relative all'attività di vendita di ricambi e accessori (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	312,00	1,00	99999	0,00	511,00
2	Tutti i soggetti	0,00	268,00	1,00	99999	0,00	384,00
3	Tutti i soggetti	0,00	306,00	1,00	99999	0,00	502,00
4	Tutti i soggetti	0,00	293,00	1,00	99999	0,00	438,00
5	Tutti i soggetti	0,00	270,00	1,00	99999	0,00	488,00
6	Tutti i soggetti	0,00	280,00	1,00	99999	0,00	510,00
7	Tutti i soggetti	0,00	321,00	1,00	99999	0,00	483,00
8	Tutti i soggetti	0,00	256,00	1,00	99999	0,00	420,00

## SUB ALLEGATO 7.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali, mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	28,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	28,09
	8	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	60,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	60,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	312,00
	2	Tutti i soggetti	268,00
	3	Tutti i soggetti	306,00
	4	Tutti i soggetti	293,00
	5	Tutti i soggetti	270,00
	6	Tutti i soggetti	280,00
	7	Tutti i soggetti	321,00
	8	Tutti i soggetti	256,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,95
	2	Tutti i soggetti	4,77
	3	Tutti i soggetti	3,74
	4	Tutti i soggetti	3,98

	5	Tutti i soggetti	3,90
	6	Tutti i soggetti	3,47
	7	Tutti i soggetti	4,88
	8	Tutti i soggetti	4,47

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

 SUB ALLEGATO 7.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>15</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>15</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>15</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 7.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER1	CLUSTER2	CLUSTER3	CLUSTER4	CLUSTER5	CLUSTER6	CLUSTER7	CLUSTER8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0411	1,0638	1,0308	1,0385	1,0586	1,0102	1,0485	1,0501
Spese per acquisti di servizi	1,0588	1,0770	1,4454	1,4697	1,7140	1,5708	0,8810	1,0873
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noif) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,7820	0,3155	0,7181	0,6065	0,8671	0,8492	0,6001	0,6873
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0055	0,6512	1,4649	1,4338	0,9805	0,9691	1,0627	0,9389
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1301	0,1988	-	-	-	-	0,1355	0,1330
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	16,126,0032	10,450,4342	21,534,3951	22,141,4605	8,789,9651	35,998,4582	11,271,6247	10,352,3699
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio <sup>3)</sup> )	16,126,0032	10,450,4342	21,534,3951	22,141,4605	8,789,9651	35,998,4582	18,109,3657	10,352,3699
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 20 mila euro"	-	-	0,8065	-	-	-	0,7975	-
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	-	-	-	0,4060	-	-	0,7951
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 60 mila euro"	0,3129	-	-	0,3163	-	-	-	-
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1953	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'attività di officina	-	-	0,1475	-	0,2096	-	-	-
Costo del venduto dei ricambi ed accessori <sup>4)</sup>	-	0,1061	-	-	-	-	-	-

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

<sup>4)</sup> La variabile e pari a: Acquisti di ricambi e accessori + Esistenze iniziali relative a ricambi e accessori – Rimanenze finali relative a ricambi e accessori

## ALLEGATO 8

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM10U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## 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 UM10U, evoluzione dello studio TM10U.

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

- 45.31.01 - Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli;
- 45.31.02 - Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli;
- 45.32.00 - Commercio al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli;
- 45.40.21 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di parti e accessori per motocicli e ciclomotori;
- 45.40.22 - Intermediari del commercio di parti ed accessori di motocicli e ciclomotori.

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 TM10U 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 9.991.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 1.468 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di ricambi (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di vendita (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 8.523.

---

## 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, ai prodotti merceologici venduti, alla modalità di vendita, alla dimensione della struttura, 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 8.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).

---

<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.

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

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

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni di tali indicatori sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 8.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"<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

<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.

la produzione di servizi” relativa alla tipologia di vendita all’ingrosso. 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 trasformata della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativa alla tipologia di vendita all’ingrosso.

Nel Sub Allegato 8.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 8.A).

Nel Sub Allegato 8.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:

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

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

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori “Valore aggiunto per addetto”, “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” e “Ricarico” 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 8.C e nel Sub Allegato 8.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 8.C e nel Sub Allegato 8.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,7375).

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

---

<sup>6</sup> 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”.

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 0,4956).

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</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>10</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>11</sup>.

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

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</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>11</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.

L'indicatore risulta non normale quando assume un valore minore di 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>12</sup>.

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	71,50
2	71,66
3	70,75
4	73,29
5	74,12
6	75,00

#### **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.

<sup>12</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 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,0554
2	1,0818
3	1,1326
4	1,1056
5	1,0987
6	1,0746

---

#### 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>13</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.

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

Nel Sub Allegato 8.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 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 8.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i gruppi omogenei sono i seguenti:

- prodotti merceologici venduti;
- modalità di vendita;
- dimensione della struttura (addetti, locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, magazzini, ecc.).

L'assortimento merceologico ha permesso di individuare le imprese specializzate nella vendita di:

ricambi e accessori auto (cluster 1, 2 e 5);

abbigliamento tecnico sportivo e ricambi/accessori moto (cluster 3);

motocicli e ricambi moto (cluster 4);

gomme e ruote (cluster 6).

Secondo la modalità di vendita, sono state individuate le imprese specializzate nella vendita all'ingrosso ad altre strutture distributive (cluster 2).

Il fattore dimensionale ha consentito, infine, di suddividere le imprese specializzate nella vendita di ricambi auto in strutture di grandi dimensioni (cluster 1) e di piccole dimensioni (cluster 5).

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 - IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI RICAMBI PER AUTO**

**NUMEROSITÀ: 625**

Le imprese che formano il cluster vendono prevalentemente pezzi di ricambio per auto (81% dei ricavi). Si tratta di vendita all'ingrosso ad utilizzatori professionali (62% dei ricavi) e di vendita al dettaglio (27%). La vendita è sia al banco (49% dei ricavi) sia esterna (51%).

Le imprese del cluster operano quasi esclusivamente in forma societaria (nel 66% di capitali e 27% di persone), con una struttura formata da 12 addetti di cui 10 dipendenti.

La maggior parte degli acquisti vengono effettuati presso commercianti all'ingrosso (48% degli acquisti) e ditte produttrici di soli ricambi e accessori (42%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono formati da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (224 mq) e locali destinati a magazzino (1.261 mq).

**CLUSTER 2 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI RICAMBI PER AUTO AD ALTRE STRUTTURE DISTRIBUTIVE**

**NUMEROSITÀ: 701**

I soggetti che formano il cluster si caratterizzano per la vendita di pezzi di ricambio auto (81% dei ricavi). La tipologia di vendita è prevalentemente esterna (83% dei ricavi) ed è rivolta ad altre strutture distributive (86% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società (52% di capitali e 24% di persone) che occupano complessivamente 4 addetti e ditte individuali (24% dei casi) con 1-2 addetti.

Le imprese del cluster si riforniscono prevalentemente da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (55% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (39%).

Si rileva la presenza di locali destinati a magazzino (381 mq).

**CLUSTER 3 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA ABBIGLIAMENTO E DI RICAMBI/ ACCESSORI PER MOTOCICLI**

**NUMEROSITÀ: 251**

Le imprese che formano il cluster vendono abbigliamento tecnico sportivo (39% dei ricavi), pezzi di ricambio (23%) e accessori per moto (18%).

Si tratta prevalentemente di vendita al dettaglio (80% dei ricavi).

I soggetti del cluster sono ditte individuali (49% dei casi) con 1-2 addetti e società (34% di persone e 17% di capitali) con 3 addetti.

La maggior parte degli acquisti vengono effettuati presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (57% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (39%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono formati da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (75 mq) e locali destinati a magazzino (132 mq).

**CLUSTER 4 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI MOTOCICLI E RICAMBI PER MOTOCICLI**

**NUMEROSITÀ: 595**

Le imprese del cluster vendono prevalentemente ricambi per moto (61% dei ricavi) e moto nuove (19%).

Si tratta principalmente di vendita al dettaglio (77% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (63% dei casi) in cui lavora generalmente il solo titolare e società (21% di persone e 16% di capitali) con 3 addetti.

La maggior parte degli acquisti vengono effettuati presso commercianti all'ingrosso (51% degli acquisti) e presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (36%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (59 mq) e a magazzino (116 mq).

**CLUSTER 5 - IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI RICAMBI PER AUTO**

**NUMEROSITÀ: 5.820**

Le imprese del cluster vendono prevalentemente pezzi di ricambio per auto (72% dei ricavi) e materiali di consumo come oli e lubrificanti (13%); in misura minore vendono anche accessori auto (14% dei ricavi nel 26% dei casi) e altri accessori come spugne e pelli (9% nel 41%).

Si tratta di principalmente di vendita al dettaglio (62% dei ricavi) e, in misura minore, di vendita all'ingrosso ad utilizzatori professionali (63% dei ricavi nel 59% dei casi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (49% dei casi) con 1-2 addetti e società (31% di persone e 20% di capitali) con 3 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti) e presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (30%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (57 mq) e a magazzino (150 mq).

**CLUSTER 6 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI GOMME E RUOTE****NUMEROSITÀ: 528**

Il cluster raggruppa le imprese che vendono gomme e ruote (93% dei ricavi).

Si tratta sia di vendita al dettaglio (59% dei ricavi) sia di vendita all'ingrosso ad utilizzatori professionali (69% dei ricavi nel 45% dei casi).

La vendita avviene prevalentemente al banco (66% dei ricavi) e, in misura minore, attraverso vendite esterne (81% dei ricavi nel 41% dei casi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (46% dei casi) con 1-2 addetti e società (24% di persone e 30% di capitali) con 4 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (67% degli acquisti) e presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (31%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (99 mq) e a magazzino (253 mq).

---

**SUB ALLEGATO 8.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 per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali destinati a magazzini e/o deposito - Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita

**QUADRO D:**

- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Gomme e ruote
- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.)

- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Altri pezzi di ricambio auto
- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Altri pezzi di ricambio moto
- Prodotti merceologici venduti: Accessori auto (portapacchi, portasci ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori moto (parabrezza, bauletti ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Motoveicoli - Nuovi
- Prodotti merceologici venduti: Motoveicoli - Usati
- Prodotti merceologici venduti: Altro
- Altri dati: Metri lineari di scaffali del magazzino (lunghezza complessiva)
- Modalità di vendita: Vendita all'ingrosso ad altre strutture distributive

---

#### SUB ALLEGATO 8.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

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

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

<sup>15</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
-------------------------------	---	---------------------	---

- *Ricarico* = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- *Valore aggiunto per addetto* = (Valore aggiunto/1.000) / (Numero addetti<sup>16</sup>).

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;

---

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>16</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
----------------------------	---

- **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.

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

## SUB ALLEGATO 8.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

## SUB ALLEGATO 8.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	26,96	100,00	26,96	99999	1,27	3,00
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	29,90	100,00	29,90	99999	1,30	3,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	22,37	100,00	22,37	99999	1,27	3,00
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	25,91	100,00	25,91	99999	1,28	3,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	14,18	75,00	14,18	99999	1,29	3,00
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,26	75,00	17,26	99999	1,31	3,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	14,56	75,00	14,56	99999	1,27	3,00
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,72	75,00	17,72	99999	1,29	3,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,30	75,00	17,30	99999	1,26	3,00
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	22,04	75,00	22,04	99999	1,29	3,00
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,53	75,00	16,53	99999	1,25	3,00
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,82	75,00	19,82	99999	1,28	3,00

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	256,00
2	Tutti i soggetti	0,00	215,00
3	Tutti i soggetti	0,00	522,00
4	Tutti i soggetti	0,00	571,00
5	Tutti i soggetti	0,00	499,00
6	Tutti i soggetti	0,00	299,00

**SUB ALLEGATO 8.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	256,00
	2	Tutti i soggetti	215,00
	3	Tutti i soggetti	522,00
	4	Tutti i soggetti	571,00
	5	Tutti i soggetti	499,00
	6	Tutti i soggetti	299,00
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	45,00
	2	Tutti i soggetti	45,00
	3	Tutti i soggetti	45,00
	4	Tutti i soggetti	45,00
	5	Tutti i soggetti	45,00
	6	Tutti i soggetti	45,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	1,82
	2	Tutti i soggetti	2,87
	3	Tutti i soggetti	2,79
	4	Tutti i soggetti	3,07
	5	Tutti i soggetti	2,33
	6	Tutti i soggetti	2,67

---

**SUB ALLEGATO 8.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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 8.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0447	1,0413	1,0818	1,0635	1,0731	1,0417
Spese per acquisti di servizi	1,0078	1,0500	1,0761	1,1208	1,0064	1,0417
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0788	1,0500	1,0487	1,0774	1,0064	1,0417
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1,0078	1,0500	1,0761	0,8888	1,0064	1,0417
Valore beni strumentali mobili *	0,1182	0,1072	-	0,0265	0,1736	0,1097
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (Numero normalizzato)	18.121,8987	-	14.310,7224	16.516,4588	11.347,1657	19.742,7620
Soci e associati in partecipazione (Numero normalizzato, escluso il primo socio)*	18.121,8987	-	14.310,7224	16.516,4588	16.757,3540	19.742,7620
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	0,2940	0,2108	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	0,0487	0,1197	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1935
<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività "Vendita all'ingrosso"	-	-	-	-	-	-
Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-0,0179	-

\* 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.

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

## ALLEGATO 9

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM15B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM15B, evoluzione dello studio TM15B.

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

- 47.78.20 - Commercio al dettaglio di materiale per ottica e fotografia.

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 TM15B 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 10.235.

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 493 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (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 9.742.

---

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 9.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 dell'attività in esame:

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 9.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. Le distribuzioni degli indicatori 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 9.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei 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". Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 9.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 9.A).

Nel Sub Allegato 9.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 9.C e nel Sub Allegato 9.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 9.C e nel Sub Allegato 9.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,9107).

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

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

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

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 0,6380).

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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"<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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>10</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>11</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>12</sup>.

<sup>7</sup> 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.

<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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</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>11</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.

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	49,64
2	54,41
3	48,32
4	50,95
5	53,30
6	70,53
7	50,90
8	53,38
9	44,56

#### 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	1,3151
2	1,4133
3	1,4395
4	1,3218
5	1,1554
6	1,1011
7	1,3796
8	1,2423
9	1,4474

<sup>12</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.

---

**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>13</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.

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

---

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 9.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

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

- presenza di più di un punto vendita;
- tipologia dell'offerta;
- modalità organizzativa;
- dimensione del punto vendita;
- localizzazione del punto vendita.

La **presenza di più di un punto vendita** ha reso possibile individuare quelle imprese con più di un negozio di ottica (cluster 5).

La **tipologia dell'offerta** ha consentito di distinguere quelle realtà focalizzate sull'attività di sviluppo e stampa di materiale fotografico (cluster 3) o di servizi fotografici e video riprese (cluster 9), da quelle che presentano un'offerta di prodotti alquanto specializzata (cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7 e 8).

La **modalità organizzativa** ha permesso di identificare sia i negozi di ottica in franchising/affiliati (cluster 1) che quelli associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante (cluster 7).

La **dimensione del punto vendita** ha consentito di identificare i negozi di ottica di più grandi dimensioni (cluster 8).

La **localizzazione del punto vendita** ha contraddistinto i negozi di ottica inseriti nei centri commerciali al dettaglio (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 - NEGOZI DI OTTICA PREVALENTEMENTE IN FRANCHISING/AFFILIATI****NUMEROSITÀ: 112**

Le imprese commerciali appartenenti a questo modello sono organizzate generalmente sotto forma di franchising/affiliati, con un assortimento costituito principalmente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (62% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (26%), talvolta integrato da prodotti fotografici.

Coerentemente con la modalità organizzativa, il 51% degli acquisti avviene generalmente tramite gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante, mentre il 31% direttamente da imprese produttrici.

Gli spazi adibiti all'esercizio dell'attività si articolano prevalentemente in: 42 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 13 mq di locali adibiti a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista e 9 mq di spazi destinati a magazzino e/o deposito. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

Il 52% delle imprese sono società e per la restante parte ditte individuali. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti nella maggior parte dei casi 2 o 3 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 42% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno, sostenendo costi pari a circa 6.600 euro.

#### CLUSTER 2 - NEGOZI DI OTTICA

**NUMEROSITÀ: 4.203**

In questo cluster rientrano quelle imprese con un'offerta caratterizzata prevalentemente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (67% dei ricavi), occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (23%), a cui talvolta affiancano i prodotti fotografici. Le superfici per l'esercizio dell'attività sono costituite, nella maggior parte dei casi da 31 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 12 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista e nel 46% dei casi da 10 mq di magazzino e/o deposito. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 3 metri lineari.

Le imprese, organizzate nel 68% dei casi sotto forma di ditta individuale, presentano generalmente 1 o 2 addetti e, nel 24% dei casi un dipendente.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

L'approvvigionamento avviene principalmente da imprese produttrici (65% degli acquisti) e da grossisti (34%).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 26% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 4.000 euro.

#### CLUSTER 3 - NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA MATERIALE FOTOGRAFICO DI CONSUMO E SERVIZIO DI SVILUPPO E STAMPA

**NUMEROSITÀ: 1.471**

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per una tipologia di offerta costituita perlopiù da materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (33% dei ricavi) e dallo sviluppo e stampa di materiale fotografico (38%); inoltre, nella maggior parte dei casi, sono presenti anche videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (7% dei ricavi).

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 29 mq, locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa di 10 mq e locali destinati a magazzino e/o deposito di 9 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Le imprese sono organizzate nella maggior parte dei casi (76%) sotto forma di ditte individuali e presentano un addetto.

La clientela di riferimento si compone quasi esclusivamente di privati (92% dei ricavi).

Il canale di acquisto principale è l'ingrosso, con un'incidenza dell'85% sugli approvvigionamenti complessivi.

Generalmente i soggetti del cluster affidano a terzi lo sviluppo di materiale fotografico, sostenendo un costo di oltre 7.000 euro.

#### CLUSTER 4 - NEGOZI DI OTTICA INSERITI IN CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO

**NUMEROSITÀ: 142**

Le imprese appartenenti a questo gruppo sono localizzate generalmente nei centri commerciali al dettaglio e presentano un assortimento costituito principalmente da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (60% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (28%), talvolta è integrato da prodotti fotografici.

I punti vendita presentano, nella maggior parte dei casi, 55 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 11 mq di locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista e 12 mq di magazzino e/o deposito; inoltre l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 4 metri lineari.

Le imprese del cluster sono organizzate nel 56% dei casi in società e nel 44% sotto forma di ditta individuale. Gli addetti coinvolti nell'attività sono in genere pari a 2 o 3, di cui 2 dipendenti nella maggior parte dei casi.

L'offerta del punto vendita è rivolta quasi esclusivamente ad una clientela privata (97% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci si ricorre prevalentemente ad imprese produttrici (53% degli acquisti) e a commercianti all'ingrosso (33%).

Coerentemente con il tipo di localizzazione, i soggetti del cluster sostengono spese per beni e/o servizi comuni per oltre 2.300 euro.

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 35% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 5.000 euro.

#### **CLUSTER 5 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI OTTICA**

**NUMEROSITÀ: 831**

Nel cluster rientrano quelle imprese che in genere dispongono di 2 o 3 punti vendita. In genere si tratta di negozi di ottica, infatti l'offerta è rappresentata perlopiù da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (65% dei ricavi), occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (24%) e, in alcuni casi, si rileva la presenza di prodotti fotografici.

Nella maggior parte dei casi la superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è pari a circa 46 mq per punto vendita, per ciascuno dei quali i locali destinati a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista occupano uno spazio di 14 mq, mentre quelli adibiti a magazzino e/o deposito sono di 12 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

La forma giuridica adottata con più frequenza è quella societaria. Nell'attività sono coinvolti in genere 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

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

L'approvvigionamento delle merci avviene prevalentemente tramite imprese produttrici (64% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (25%).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 26% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 9.000 euro.

#### **CLUSTER 6 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON VENDITA PREVALENTE DI VIDEOCAMERE, CINEPRESE, MACCHINE FOTOGRAFICHE E ACCESSORI**

**NUMEROSITÀ: 253**

Le imprese appartenenti al cluster realizzano la maggior parte dei ricavi dalla vendita di: videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (56%) e materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (15%); inoltre offrono il servizio di sviluppo e stampa di materiale fotografico (13% dei ricavi).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività consistono in 44 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 20 mq di magazzino e/o deposito e, nel 43% dei casi, in 23 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 4 metri lineari.

Si tratta di imprese più o meno equamente ripartite tra ditte individuali (48% dei soggetti) e società (52%), nelle quali si riscontra la presenza di 2 addetti, di cui generalmente un dipendente.

L'offerta del punto vendita è rivolta principalmente a consumatori privati (84% dei ricavi), e, nel 26% dei casi a fotografi e/o studi fotografici (10% dei ricavi).

In merito all'approvvigionamento delle merci, gli acquisti sono effettuati prevalentemente tramite commercianti all'ingrosso (61%) e imprese produttrici (31%).

Generalmente i soggetti appartenenti al cluster sostengono costi di oltre 15.000 euro per lo sviluppo di materiale fotografico presso terzi e, nel 44% dei casi, si rilevano circa 5.700 euro di costi per l'esternalizzazione del servizio di riparazione di apparecchi e/o accessori fotografici e altre lavorazioni.

**CLUSTER 7 - NEGOZI DI OTTICA ADERENTI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE, FRANCHISOR, AFFILIANTE**

**NUMEROSITÀ: 1.232**

Le imprese appartenenti al cluster sono generalmente aderenti a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante. L'offerta è costituita perlopiù da occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto (70% dei ricavi) e occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (22%), talvolta integrata da prodotti fotografici.

Coerentemente con la modalità organizzativa il 54% degli acquisti avviene tramite gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante, mentre il 37% da imprese produttrici.

Le strutture presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 38 mq, locali adibiti a laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista di 18 mq e locali destinati a magazzino e/o deposito di 9 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 5 metri lineari.

Le imprese sono organizzate nel 59% dei casi sotto forma di ditta individuale e per la restante parte in società. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti 2 addetti, di cui un dipendente nel 48% dei casi.

La clientela è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (98% dei ricavi).

E' frequente la realizzazione in proprio del montaggio e della riparazione di occhiali da vista, inoltre, nel 34% dei casi, tali lavorazioni vengono affidate ad un laboratorio ottico esterno per un costo di circa 3.800 euro.

**CLUSTER 8 - NEGOZI DI OTTICA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

**NUMEROSITÀ: 1.066**

Nel cluster rientrano le imprese contraddistinte dalla maggiore dimensione della struttura. Le superfici risultano articolate in: 70 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 21 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa e/o esame della vista, 32 mq di magazzino e/o deposito e 6 metri lineari di esposizione fronte strada (vetrine). In merito alla tipologia di offerta, si tratta di negozi di ottica, che realizzano il 65% dei ricavi con la vendita di occhiali da vista, occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto e il 23% con occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature. Diversi soggetti completano l'offerta con servizi e/o prodotti fotografici: materiale fotografico di consumo (rullini, ecc), videocassette e batterie (7% dei ricavi per il 29% dei soggetti), videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (8% per il 16%) e sviluppo e stampa di materiale fotografico (9% per il 24%).

Le imprese sono organizzate nel 55% dei casi in forma societaria, per la restante parte in forma di ditta individuale. Nello svolgimento dell'attività sono coinvolti 3 addetti, di cui generalmente 2 dipendenti.

La clientela di riferimento è costituita quasi esclusivamente da consumatori privati (96% dei ricavi).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati ricorrendo in prevalenza a imprese produttrici (69% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (28%).

Generalmente svolgono in proprio il montaggio e la riparazione degli occhiali; nel 25% dei casi affidano tali lavorazioni ad un laboratorio ottico esterno sostenendo costi pari a circa 6.500 euro.

**CLUSTER 9 - NEGOZI DI FOTOGRAFIA CON OFFERTA ESTESA AI SERVIZI FOTOGRAFICI E VIDEO RIPRESE**

**NUMEROSITÀ: 387**

Le imprese del cluster sono generalmente negozi di fotografia con offerta estesa ai servizi fotografici e video riprese (36% dei ricavi), a cui affiancano lo sviluppo e stampa di materiale fotografico (29%). Tra i

prodotti trattati si rileva la presenza di materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie (13% dei ricavi) e videocamere, cineprese, macchine fotografiche e accessori (6%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività si articolano in 31 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 15 mq di laboratorio e/o a sala di ripresa e 10 mq di magazzino e/o deposito. L'esposizione fronte strada (vetrine) è di 3 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nell'80% dei casi sotto forma di ditte individuali, nelle quali si riscontra la presenza di un addetto.

La clientela è composta da consumatori privati (85% dei ricavi) e, nel 57% dei casi da imprese e/o professionisti (19%).

Il canale all'ingrosso rappresenta la fonte primaria di approvvigionamento (86% degli acquisti).

Generalmente i soggetti del cluster affidano a terzi lo sviluppo di materiale fotografico, sostenendo un costo di circa 8.500 euro.

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 9.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 per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Strutture non annesse alle unità locali destinate alla vendita: Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale al dettaglio; 3 = in altre strutture)

**QUADRO D:**

- Tipologia dell'offerta - Prodotti venduti: Occhiali da vista (montatura comprese le lenti da vista), occhiali premontati, lenti per occhiali e lenti a contatto
- Tipologia dell'offerta - Prodotti venduti: Occhiali da sole, accessori, prodotti per lenti a contatto e montature (senza lenti da vista)
- Tipologia dell'offerta - Prodotti venduti: Materiale fotografico di consumo (rullini, ecc.), videocassette e batterie
- Tipologia dell'offerta - Prodotti venduti: Video camere, cineprese, macchine fotografiche analogiche e digitali e accessori
- Tipologia dell'offerta - Servizi offerti: Sviluppo e stampa di materiale fotografico (anche se effettuato presso altri laboratori)
- Tipologia dell'offerta - Servizi offerti: Servizi fotografici e video riprese
- Tipologia dell'offerta - Servizi offerti: Proventi derivanti da prestazioni professionali rese da ottici optometristi
- Modalità d'acquisto: Da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante

- Modalità organizzativa: Associato a gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative
- Modalità organizzativa: In franchising/affiliato

---

**SUB ALLEGATO 9.C - FORMULE DEGLI INDICATORI**

---

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

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

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

<sup>15</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 =  $\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi (ditte individuali)}$

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

<sup>16</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.

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.

---

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

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

## SUB ALLEGATO 9.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, 4 e 7	1,64	3,88	19,36	147,00	19,36	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,82	3,88	22,77	147,00	22,77	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,55	3,88	19,12	147,00	19,12	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,72	3,88	23,28	147,00	23,28	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,65	6,22	12,28	68,01	12,28	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,65	6,22	16,28	68,01	16,28	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,61	3,88	21,88	147,00	21,88	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,81	3,88	24,96	147,00	24,96	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,61	3,88	22,42	187,00	22,12	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,75	3,88	25,16	187,00	25,16	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,28	3,88	20,97	161,07	20,97	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,31	3,88	22,57	161,07	22,57	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,59	3,88	20,21	147,00	20,21	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,81	3,88	23,71	147,00	23,71	99999
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,61	3,88	21,87	187,00	21,87	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,77	3,88	25,31	187,00	25,31	99999
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	1,78	6,18	15,64	68,01	15,64	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,86	6,18	17,88	68,01	17,88	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	376,00
2	Tutti i soggetti	0,00	421,00
3	Tutti i soggetti	0,00	457,00
4	Tutti i soggetti	0,00	411,00
5	Tutti i soggetti	0,00	409,00
6	Tutti i soggetti	0,00	365,00
7	Tutti i soggetti	0,00	414,00
8	Tutti i soggetti	0,00	423,00
9	Tutti i soggetti	0,00	465,00

**SUB ALLEGATO 9.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	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
	7	Tutti i soggetti	20,00
	8	Tutti i soggetti	20,00
	9	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	46,37
	2	Tutti i soggetti	46,37
	3	Tutti i soggetti	46,37
	4	Tutti i soggetti	46,37
	5	Tutti i soggetti	46,37
	6	Tutti i soggetti	46,37
	7	Tutti i soggetti	46,37
	8	Tutti i soggetti	46,37
	9	Tutti i soggetti	46,37
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	376,00
	2	Tutti i soggetti	421,00
	3	Tutti i soggetti	457,00
	4	Tutti i soggetti	411,00
	5	Tutti i soggetti	409,00
	6	Tutti i soggetti	365,00
	7	Tutti i soggetti	414,00
	8	Tutti i soggetti	423,00
	9	Tutti i soggetti	465,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,51
	2	Tutti i soggetti	5,84
	3	Tutti i soggetti	6,46
	4	Tutti i soggetti	4,85
	5	Tutti i soggetti	5,66
	6	Tutti i soggetti	4,51
	7	Tutti i soggetti	5,41
	8	Tutti i soggetti	5,66
	9	Tutti i soggetti	5,66

---

**SUB ALLEGATO 9.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>17</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* = 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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 9.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
<b>VARIABILI</b>									
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0274	1,4274	1,2035	1,4462	1,1537	1,0166	1,3674	1,1407	1,3473
Spese per acquisti di servizi	1,0274	1,0921	1,4411	0,7218	1,1084	0,6680	1,0495	0,7566	0,9976
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,3928	0,4400	1,0529	0,7218	0,7239	0,6680	0,2324	0,7566	0,6506
Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1,3928	0,2147	0,5773	0,7218	0,7239	0,6680	0,2324	0,7566	0,6506
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9333	0,7553	0,8469	0,7449	1,2968	1,0192	0,8867	1,1600	0,7573
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa)									
Valore beni strumentali mobili *	0,0964		0,1024	0,0823		0,2063	0,1157		2,24576446
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 <sup>8</sup> )	21,450,8134	10,309,2395	5,039,8591	14,790,2177	22,267,6481	13,378,8127	17,878,8136	19,246,0955	11,955,9746
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"						0,795			
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro"		0,2121		0,4673					
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 90 mila euro"			0,4137				0,3143		
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"								0,2177	
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	0,4935								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia della clientela "Fotografi e/o studi fotografici" e "Altre imprese e/o professionisti"							-0,2844		
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale						0,1255			

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.  
 - Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.  
 \* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo di imposta

	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>									
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)		-0,1521	-0,0517	-0,0931					
Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale									
Correttivo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)		-0,0701	-0,0517	-0,0931					
Gruppo 2 e Gruppo 7 della Territorialità del commercio a livello comunale									

- 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 specializzati 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

COPIA TR

v-LINE

---

## ALLEGATO 10

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM16U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM16U, evoluzione dello studio TM16U.

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

- 47.75.10 - Commercio al dettaglio di articoli di profumeria, prodotti per toletta e per l'igiene personale.

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 TM16U 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 10.021.

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 973 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (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 9.048.

---

### 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, all'assortimento del punto vendita, alle diverse tipologie della clientela, alla localizzazione, 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 10.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 10.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 10.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati, rispettivamente, i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei 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 10.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 10.A).

Nel Sub Allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 10.C e nel Sub Allegato 10.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 10.C e nel Sub Allegato 10.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,5953).

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

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

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

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

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,7078).

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"<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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>10</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>11</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>12</sup>.

<sup>7</sup> 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.

<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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</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>11</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.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	72,31
2	46,76
3	68,92
4	69,21
5	72,72
6	72,66
7	78,30
8	73,91
9	71,66
10	67,25
11	72,49
12	76,94
13	73,32
14	71,84
15	69,99

#### **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.

<sup>12</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 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,1028
2	1,1617
3	1,2108
4	1,2323
5	1,1650
6	1,2260
7	1,1954
8	1,1529
9	1,2070
10	1,2263
11	1,1641
12	1,1301
13	1,1400
14	1,1829
15	1,1421

---

#### 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>13</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.

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

---

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 10.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

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

- assortimento del punto vendita;
- presenza di più di un punto vendita;
- modalità organizzativa;
- tipologia della clientela;
- dimensione del punto vendita;
- localizzazione;
- presenza di servizi.

L'**assortimento del punto vendita** ha consentito di individuare quelle realtà caratterizzate da un'offerta focalizzata su particolari tipologie merceologiche (cluster 3, 7, 9, 10 e 14).

La **presenza di più di un punto vendita** ha reso possibile individuare quelle imprese che operano con più negozi di profumeria (cluster 1).

La **modalità organizzativa** ha consentito di identificare sia le imprese associate a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (cluster 8) che quelle realtà affiliate o in franchising (cluster 13).

La **tipologia di clientela** ha consentito di distinguere i punti vendita che ottengono una parte consistente dei ricavi perlopiù da utilizzatori professionali e/o commercianti al dettaglio (cluster 5).

La **dimensione del punto vendita** ha permesso di individuare le imprese di più grandi dimensioni (cluster 11 e 12).

La **localizzazione** ha consentito di rilevare i negozi inseriti in centri commerciali al dettaglio (cluster 15).

La **presenza di servizi** ha permesso di far emergere le profumerie con offerta integrata da servizi di estetica e/o di parrucchiere e/o barbieri e/o acconciatore (cluster 2).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

**CLUSTER 1 - IMPRESE CHE OPERANO CON PIÙ NEGOZI DI PROFUMERIA****NUMEROSITÀ: 213**

Nel cluster rientrano quelle imprese che in genere dispongono di 3 punti vendita. La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce in genere è pari a 112 mq per punto vendita, per ciascuno dei quali i locali destinati a magazzino e/o deposito occupano uno spazio di 38 mq, e l'esposizione fronte strada (vetrine) è di 6 metri lineari. L'assortimento è composto perlopiù da: profumeria alcolica (25% dei ricavi), cosmetici di trattamento (22%), prodotti per l'igiene della persona (17%) e prodotti per il make-up (13%).

Si tratta di punti vendita la cui forma giuridica è prevalentemente societaria (40% società di persone e 37% di capitali), queste realtà, in genere, presentano un numero di addetti pari a 8, di cui 6 o 7 dipendenti.

L'approvvigionamento viene effettuato principalmente da ditte produttrici (60% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (37%).

**CLUSTER 2 - PROFUMERIE CON OFFERTA INTEGRATA DA SERVIZI DI ESTETICA E/O DI PARRUCCHIERE E/O DI BARBIERE E/O ACCONCIATORE****NUMEROSITÀ: 134**

Il cluster raggruppa i punti vendita che affiancano all'offerta di prodotti di profumeria i servizi di estetica (29% dei ricavi), di parrucchiere e/o barbiere e/o acconciatore (nel 26% dei casi il 33% dei ricavi). Le categorie merceologiche trattate in prevalenza sono: la cosmesi di trattamento (20% dei ricavi), la profumeria alcolica (13%) ed i prodotti per il make-up (11%).

Il punto vendita si articola in: 44 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 9 mq di magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

Si tratta di imprese che adottano di frequente (61% dei casi) la forma giuridica di ditta individuale; gli addetti occupati risultano essere pari a 2, di cui generalmente un dipendente.

Per l'acquisto delle merci, le imprese si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (54% degli acquisti) e ditte produttrici (46%).

**CLUSTER 3 - PROFUMERIE CON OFFERTA FOCALIZZATA SU COSMESI DI TRATTAMENTO E PRODOTTI PER IL MAKE-UP****NUMEROSITÀ: 957**

Le imprese di questo cluster presentano un'offerta costituita perlopiù da cosmesi di trattamento (46% dei ricavi) e prodotti per il make-up (22%), a cui affiancano la profumeria alcolica (14%).

I punti vendita sono costituiti in genere da: 35 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 11 mq per magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Si tratta di realtà che adottano in prevalenza la forma giuridica di ditta individuale (74% dei casi); generalmente, si rileva la presenza di un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati nella maggior parte dei casi da ditte produttrici (51% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (49%).

**CLUSTER 4 - PROFUMERIE TRADIZIONALI****NUMEROSITÀ: 2.342**

A questo cluster appartengono quelle profumerie con offerta costituita prevalentemente da profumeria alcolica (28% dei ricavi), cosmesi di trattamento (21%) e prodotti per il make-up (14%) e per l'igiene personale (11%). La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è infatti di 33 mq ed i locali destinati a magazzino e/o deposito sono limitati a 7 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 3 metri lineari.

Si tratta principalmente di ditte individuali (79% dei casi) nelle quali opera quasi sempre un solo addetto.

Gli approvvigionamenti avvengono generalmente sia da commercianti all'ingrosso (60% degli acquisti) che da ditte produttrici (40%).

**CLUSTER 5 - NEGOZI CHE RIVOLGONO LA PROPRIA OFFERTA SOPRATTUTTO AD UTILIZZATORI PROFESSIONALI E/O COMMERCianti AL DETTAGLIO****NUMEROSITÀ: 417**

L'elemento di caratterizzazione delle imprese appartenenti al cluster è la tipologia di clientela costituita, perlopiù da utilizzatori professionali e/o commercianti al dettaglio (49% dei ricavi). Il ventaglio di offerta è ampio ed è composto essenzialmente da prodotti di: cosmesi di trattamento (28% dei ricavi), profumeria alcolica (14%), prodotti per l'igiene della persona (15%) e prodotti per il make-up (11%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce in genere occupano una superficie di 49 mq mentre al magazzino e/o deposito vengono destinati circa 32 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 4 metri lineari.

Si tratta di realtà che adottano di frequente la forma giuridica di ditta individuale (62% dei soggetti) e nella maggior parte dei casi dispongono di 2 addetti, di cui in genere un dipendente.

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (55% degli acquisti) e ditte produttrici (44%).

**CLUSTER 6 - NEGOZI OPERANTI PREVALENTEMENTE NEL COMPARTO DELLA COSMESI E DEI DETERSIVI**

**NUMEROSITÀ: 1.211**

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per l'alta eterogeneità dell'offerta, che generalmente è costituita da: prodotti per l'igiene della persona (36% dei ricavi), detersivi e prodotti per l'igiene della casa (23%), cosmesi di trattamento (7%), profumeria alcolica (7% dei ricavi) e prodotti per il make-up (4%). I punti vendita si articolano in 45 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e in 10 mq di magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) è pari a 2 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (82% dei casi) e generalmente si riscontra la presenza di un addetto.

Per l'approvvigionamento delle merci si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (85% degli acquisti).

**CLUSTER 7 - NEGOZI CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA DETERSIVI E PRODOTTI PER L'IGIENE DELLA CASA**

**NUMEROSITÀ: 611**

Le imprese appartenenti al cluster realizzano la quota maggiore di ricavi (73%) con la vendita di detersivi e prodotti per l'igiene della casa, a cui affiancano, nella maggior parte dei casi, prodotti per l'igiene della persona (15% dei ricavi).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è in genere di 55 mq mentre il magazzino e/o deposito occupa uno spazio di 14 mq, il 53% dei soggetti dispone, inoltre, di 3 metri lineari destinati all'esposizione fronte strada (vetrine).

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (83% dei casi) in cui opera generalmente un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono realizzati in modo pressoché esclusivo da commercianti all'ingrosso (96% degli acquisti).

**CLUSTER 8 - NEGOZI CON OFFERTA AMPIA GENERALMENTE ASSOCIATI A GRUPPI DI ACQUISTO, UNIONI VOLONTARIE, CONSORZI, COOPERATIVE**

**NUMEROSITÀ: 134**

Il cluster individua quei negozi che in genere sono associati a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative. Il ventaglio di offerta si compone principalmente di: profumeria alcolica (25% dei ricavi), cosmesi di trattamento (25%), prodotti per l'igiene della persona (16%) e prodotti per il make-up (13%).

Coerentemente con la modalità organizzativa gran parte degli approvvigionamenti vengono effettuati da e/o attraverso gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative (45% degli acquisti).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 69 mq mentre il magazzino e/o deposito occupa uno spazio di 24 mq, inoltre, sono presenti 4 metri lineari per l'esposizione fronte strada (vetrine).

Le imprese si ripartiscono tra ditte individuali (42% dei casi) e società (58%) e in genere si avvalgono di 3 addetti, di cui generalmente 2 dipendenti.

**CLUSTER 9 – PUNTI VENDITA CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI PER L'IGIENE DELLA PERSONA****NUMEROSITÀ: 335**

I punti vendita del cluster si caratterizzano per l'offerta costituita in larga parte da prodotti per l'igiene della persona (81% dei ricavi).

La superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 42 mq mentre al magazzino e/o deposito vengono destinati 12 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 2 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (77% dei soggetti) nella quale opera generalmente un solo addetto.

Per l'approvvigionamento delle merci le imprese del cluster fanno ampio ricorso a commercianti all'ingrosso (77% degli acquisti).

**CLUSTER 10 – PROFUMERIE CON ASSORTIMENTO ESTESO A PRODOTTI DI BIGIOTTERIA, ACCESSORI E PRODOTTI DI ABBIGLIAMENTO, PELLETTERIA E/O VALIGERIA****NUMEROSITÀ: 1.025**

Le profumerie appartenenti a questo gruppo generalmente integrano l'offerta con accessori e prodotti di abbigliamento (18%) ed articoli di bigiotteria (18%) e pelletteria e/o valigeria (13%).

Le imprese dispongono di 42 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e di 9 mq di magazzino e/o deposito; l'esposizione fronte strada (vetrine) è di circa 3 metri lineari.

Si tratta di realtà che adottano di frequente la forma giuridica di ditta individuale (83% dei casi), nelle quali si riscontra la presenza di un addetto.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati perlopiù da commercianti all'ingrosso (68% degli acquisti) e, in misura minore, da ditte produttrici (32%).

**CLUSTER 11 – PROFUMERIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 636**

Al cluster appartengono quelle profumerie caratterizzate da una struttura di più grandi dimensioni. Infatti la superficie dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce è di 83 mq e il magazzino e/o deposito copre una superficie di 42 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari. L'offerta è costituita prevalentemente da prodotti di profumeria alcolica (24% dei ricavi), cosmesi di trattamento (20%), prodotti per il make-up (13%) e per l'igiene della persona (13%).

Si tratta generalmente di ditte individuali (58% dei soggetti) e per la restante parte di società, nelle quali si riscontra la presenza di 2 addetti, di cui un dipendente.

L'approvvigionamento viene effettuato perlopiù presso ditte produttrici (50% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (49%).

**CLUSTER 12 – NEGOZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI OPERANTI NEL COMPARTO DELLA COSMESI E DEI DETERSIVI****NUMEROSITÀ: 216**

I negozi che fanno parte di questo cluster presentano una struttura di più grandi dimensioni rispetto alla media del settore e, inoltre, l'assortimento è costituito da un'ampia gamma di prodotti. I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce sono pari a 208 mq mentre il magazzino e/o deposito è di 157 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 6 metri lineari e i locali destinati ad uffici sono generalmente pari a 9 mq. Per ciò che riguarda la tipologia di offerta tra i prodotti in assortimento si rileva prevalentemente la presenza di detersivi e prodotti per l'igiene della casa (27% dei ricavi), articoli per l'igiene della persona (24% dei ricavi), profumeria alcolica (13%), cosmesi di trattamento (12%) e prodotti per il make-up (7%).

Nella maggior parte dei casi si tratta di società (55% dei soggetti) e per la restante parte di ditte individuali, che si avvalgono in genere di 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

La fonte primaria di approvvigionamento è rappresentata nella maggior parte dei casi da commercianti all'ingrosso (67% degli acquisti).

#### **CLUSTER 13 – NEGOZI CON OFFERTA AMPIA GENERALMENTE AFFILIATI O IN FRANCHISING**

**NUMEROSITÀ: 219**

Il cluster raggruppa le imprese che si caratterizzano per la modalità organizzativa adottata, che in genere è rappresentata dall'affiliazione o il franchising. L'assortimento si compone di una vasta gamma di prodotti ma il maggiore apporto di ricavi deriva dalla vendita di prodotti per l'igiene della persona (29% dei ricavi), cosmesi di trattamento (16%), profumeria alcolica (13%) e prodotti per il make-up (11%). Inoltre, il 39% dei soggetti risulta trattare detersivi e prodotti per l'igiene della casa con un'incidenza sui ricavi pari al 43%.

Queste imprese presentano 79 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 16 mq di magazzino e/o deposito e circa 3 metri lineari per l'esposizione fronte strada (vetrine).

La forma giuridica adottata è nel 53% dei casi la ditta individuale e per la restante parte societaria. Gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 2, di cui un dipendente.

Gli acquisti, coerentemente con la modalità organizzativa adottata, vengono effettuati prevalentemente da franchisor o affiliante (65%).

#### **CLUSTER 14 – PROFUMERIE CON OFFERTA RAPPRESENTATA PREVALENTEMENTE DA PROFUMERIA ALCOLICA**

**NUMEROSITÀ: 384**

Le profumerie appartenenti al cluster presentano una forte focalizzazione dell'assortimento sulla profumeria alcolica (67% dei ricavi), a cui affiancano la cosmesi di trattamento (10%) e prodotti per l'igiene della persona (6%) e il make-up (6%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 39 mq ed il magazzino e/o deposito è di 11 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine) si estende per 3 metri lineari.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (72% dei soggetti) e generalmente si riscontra la presenza di 1 o 2 addetti.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto da commercianti all'ingrosso (60% degli acquisti).

#### **CLUSTER 15 – PROFUMERIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO**

**NUMEROSITÀ: 161**

Le imprese che fanno parte di questo cluster risultano localizzate generalmente all'interno di centri commerciali al dettaglio. Nella maggior parte dei casi le merceologie trattate in prevalenza sono: profumeria alcolica (26% dei ricavi), cosmesi di trattamento (22%) e prodotti per il make-up (14%) e per l'igiene della persona (13%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 56 mq mentre al magazzino e/o deposito vengono destinati 9 mq; le vetrine si estendono per 2 metri lineari.

Si tratta nel 53% dei casi di ditte individuali e per la restante parte società; in genere gli addetti risultano essere pari a 2, di cui un dipendente.

Gli acquisti generalmente vengono ripartiti tra commercianti all'ingrosso (58%) e ditte produttrici (42%).

---

**SUB ALLEGATO 10.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 per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino e/o deposito
- Localizzazione
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni (in caso di localizzazione non autonoma)
- Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita: Metri quadri di locali destinati a magazzini e/o deposito

**QUADRO D:**

- Tipologia della clientela: Utilizzatori professionali (parrucchieri, estetisti, ecc.)
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia dell'offerta: Cosmesi di trattamento
- Tipologia dell'offerta: Prodotti per il make-up
- Tipologia dell'offerta: Profumeria alcolica
- Tipologia dell'offerta: Prodotti per l'igiene della persona
- Tipologia dell'offerta: Bigiotteria
- Tipologia dell'offerta: Accessori e prodotti di abbigliamento
- Tipologia dell'offerta: Pelletteria e/o valigeria
- Tipologia dell'offerta: Detersivi e prodotti per l'igiene della casa
- Tipologia dell'offerta: Servizi di estetica
- Tipologia dell'offerta: Servizi di parrucchiere e/o barbiere e/o acconciatore

- Modalità di acquisto: Da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affiliante
- Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative
- Modalità organizzativa: Affiliato o in franchising
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci
- Altri dati: Vendite con emissione di fattura

---

#### SUB ALLEGATO 10.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

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

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

<sup>15</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>16</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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)];

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

- *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.

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## SUB ALLEGATO 10.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1°	nessuno	3°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	5°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	19°	3°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	19°	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno	3°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno	3°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	3°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno	3°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno	4°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	5°	nessuno	1°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	1°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	19°	3°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	4°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	19°	4°	nessuno
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	2°	nessuno
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	1°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1°	nessuno	1°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	2°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno	3°	nessuno
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	5°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	4°	nessuno
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	2°	nessuno

## SUB ALLEGATO 10.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	21,72	99999	1,19	3,17	21,72	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,67	99999	1,26	3,17	24,67	118,19
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	10,80	99999	1,56	7,27	10,80	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,97	99999	1,63	7,27	16,97	118,19
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,86	99999	1,26	3,17	13,86	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	17,79	99999	1,30	3,17	17,79	118,19
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12,85	99999	1,26	3,17	12,85	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,57	99999	1,31	3,17	15,57	118,19
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,14	99999	1,22	3,17	16,14	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,54	99999	1,25	3,17	19,54	118,19
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,37	99999	1,21	3,17	13,37	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,36	99999	1,25	3,17	15,36	118,19
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,82	99999	1,17	3,17	13,82	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,43	99999	1,18	3,17	15,43	118,19
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	20,76	99999	1,20	3,17	20,76	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,48	99999	1,27	3,17	24,48	118,19

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
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,30	99999	1,20	3,17	13,30	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,61	99999	1,26	3,17	15,61	118,19
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12,52	99999	1,31	3,17	12,52	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	15,32	99999	1,36	3,17	15,32	118,19
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,56	99999	1,23	3,17	17,56	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,24	99999	1,26	3,17	21,24	118,19
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	19,51	99999	1,16	3,17	19,51	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,36	99999	1,20	3,17	24,36	118,19
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,93	99999	1,19	3,17	16,93	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,01	99999	1,25	3,17	20,01	118,19
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	13,55	99999	1,25	3,17	13,55	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	16,04	99999	1,27	3,17	16,04	118,19
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,32	99999	1,24	3,17	15,32	118,19
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,23	99999	1,27	3,17	22,23	118,19

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	399,00
2	Tutti i soggetti	0,00	559,00
3	Tutti i soggetti	0,00	473,00
4	Tutti i soggetti	0,00	484,00
5	Tutti i soggetti	0,00	418,00
6	Tutti i soggetti	0,00	485,00
7	Tutti i soggetti	0,00	383,00
8	Tutti i soggetti	0,00	388,00
9	Tutti i soggetti	0,00	444,00
10	Tutti i soggetti	0,00	601,00
11	Tutti i soggetti	0,00	398,00
12	Tutti i soggetti	0,00	391,00
13	Tutti i soggetti	0,00	396,00
14	Tutti i soggetti	0,00	547,00
15	Tutti i soggetti	0,00	377,00

**SUB ALLEGATO 10.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

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

Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,17
	2	Tutti i soggetti	4,12
	3	Tutti i soggetti	2,97
	4	Tutti i soggetti	3,03
	5	Tutti i soggetti	3,21
	6	Tutti i soggetti	2,80
	7	Tutti i soggetti	2,86
	8	Tutti i soggetti	3,21
	9	Tutti i soggetti	3,41
	10	Tutti i soggetti	3,28
	11	Tutti i soggetti	3,22
	12	Tutti i soggetti	3,39
	13	Tutti i soggetti	3,26
	14	Tutti i soggetti	3,37
	15	Tutti i soggetti	2,91
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	399,00
	2	Tutti i soggetti	559,00
	3	Tutti i soggetti	473,00
	4	Tutti i soggetti	484,00
	5	Tutti i soggetti	418,00
	6	Tutti i soggetti	485,00
	7	Tutti i soggetti	383,00
	8	Tutti i soggetti	388,00
	9	Tutti i soggetti	444,00
	10	Tutti i soggetti	601,00
	11	Tutti i soggetti	398,00
	12	Tutti i soggetti	391,00
	13	Tutti i soggetti	396,00
	14	Tutti i soggetti	547,00
	15	Tutti i soggetti	377,00

---

**SUB ALLEGATO 10.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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 10.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER1	CLUSTER2	CLUSTER3	CLUSTER4	CLUSTER5	CLUSTER6	CLUSTER7	CLUSTER8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0599	1,1820	1,1120	1,1571	1,1023	1,1777	1,1600	1,1551
Spese per acquisti di servizi	1,4488	1,1417	1,1207	0,8637	1,0175	1,4560	1,2475	1,2895
Altri costi per servizi	0,5554	1,1417	1,1207	0,8637	1,0175	0,3428	0,4550	0,6517
Allocazioni a spese e giornali, acquisto di libri, spese per pubblicità + Spese per omaggio a clienti ed umboni promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziati	0,5554	1,1417	1,1207	0,8637	1,0175	0,3428	0,4550	0,6517
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente, affretti, attività dell'impresa	0,8061	0,7163	0,7964	0,8086	0,8147	0,6213	0,5525	0,8942
Valore beni strumentali mobili*	0,2420	0,1782	0,0715	0,0824	0,1901	0,1015	0,0449	0,1007
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, salire il punto socio*)	10,543,4895	-	5,384,1082	7,474,4065	12,302,8155	4,811,4635	5,258,5684	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	0,4174	-	0,5680	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-	0,2539	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	0,1661	-	0,1500	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0,0881
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 600 mila euro"	0,0768	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Comenzi, di bastimento"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Prenavi e prodotti per l'igiene della casa"	-	-	0,0550	-	0,0853	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Prodotti per il make up"	-	-	-	-	-	-0,0468	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Prodotti per il make up"	-	-	-	-0,0381	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Dati, ditte, prodotti (dati o tariffe) artensadum del commercio"	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,0950	-	-	-	-
<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>								
Costo applicato al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-0,0246	-	-	-0,0298	-	-0,0479	-0,0487	-
Costo applicato al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo applicato al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-0,0298	-0,0266	-

\* La variabile contabile "vario espense in euro".

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

#### Asse della Territorialità del commercio a livello comunale

Costo 7 - Asse con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economica legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

Costo 2 - Asse con elevata dotazione di servizi commerciali (specialmente tradizionali), livello di benessere medio

Costo 4 - Asse a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

Costo 7 - Asse con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata

ON-LINE

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1.0423	1.1182	1.1195	1.0773	1.0807	1.0942	1.1548
Spese per acquisti di servizi	1.5331	1.2746	1.2948	1.0469	0.6680	1.1251	0.3896
Altri costi per servizi	1.5331	0.8681	0.4872	1.1592	0.6680	1.1251	0.3896
Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio e clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziati	1.5331	0.8681	0.6072	1.1592	0.6680	1.1251	0.3896
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse di lavoro dipendente affiancati l'attività dell'impresa	0.2635	0.8783	0.6512	0.8803	1.3537	0.7018	1.1047
Valore beni strumentali mobili*	0.1513	0.0902	0.0873	0.1286	0.1467	0.0562	0.1429
Collaboratori dell'impresa familiari e coniuge e familiari diversi (marocco normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (marocco normalizzato, escluso il primo socio**)	6.419,7210	3.746,5187	5.624,3001	7.420,5649	17.990,0679	8.897,5393	17.592,8986
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	0.3450	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	0.2638	-	-	-	-	0.2709	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0.1303
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	0.1093	-	0.2359	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 350 mila euro"	-	-	-	0,0654	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 600 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Comessi di trattamento"	-	-	0,0788	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Dessert e prodotti per ligare dell'aria"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'offerta "Prodotti per il make-up"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla modalità di acquisto "Da altra produzione (debito o tramite intermediazioni del comitato)"	0,0376	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del volume di affitti dei locali commerciali a livello comunale	0,1428	0,2239	0,0900	-	-	-	-
<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>							
Costativo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-0,0574	-	-
Gruppo 1 e 2 della Tipologia del Commercio e Servizi connessi	-	-	-	-	-	-	-
Costativo da applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo 2 e 7 della Tipologia del Commercio e Servizi connessi	-	-	-	-	-	-	-

\* Le variabili contabili vanno espresse in euro.  
 \*\* La variabile "voto normalizzato" all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'importo.

**Asse della Territorialità del commercio a livello comunale**

- Gruppo 1 - Asse con livelli di benessere e solvibilità medio bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale
- Gruppo 2 - Asse con elevata dotazione di servizi commerciali tradizionali; livello di benessere medio
- Gruppo 4 - Asse a basso livello di benessere, minor solvibilità e rete distributiva tradizionale
- Gruppo 7 - Asse con livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata.

UFFICIALE ON-LINE

## ALLEGATO 11

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM18A

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM18A, evoluzione dello studio TM18A.

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

- 46.22.00 – Commercio all'ingrosso di fiori e piante.

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 TM18A 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 1.608.

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 277 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 della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di vendita (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 1.331.

---

### 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 11.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- *Valore aggiunto per addetto.*

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 11.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> dell'indicatore precedentemente definito. La distribuzione dell'indicatore "Valore aggiunto per addetto" è stata costruita distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito per tale indicatore.

Nel Sub Allegato 11.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).

Nel Sub Allegato 11.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 11.A).

---

<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.

Nel Sub Allegato 11.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

#### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 11.C e nel Sub Allegato 11.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 11.C e nel Sub Allegato 11.F.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>5</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>6</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>7</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>8</sup>.

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

<sup>5</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>6</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>7</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>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 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	71,96
2	71,73
3	73,56
4	73,28
5	51,58
6	78,09
7	71,02
8	68,19

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1007
2	1,0997
3	1,1245
4	1,0765
5	1,2009
6	1,0810
7	1,1114
8	1,0989

---

#### 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>9</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.

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

---

<sup>9</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 11.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Lo studio oggetto di analisi ha condotto alla classificazione di 8 gruppi omogenei differenziati sulla base di:

- modalità di vendita;
- tipologia della clientela;
- tipologia dell'offerta;
- ampiezza della gamma di servizi.

**La modalità di vendita** ha reso possibile l'individuazione dei grossisti che commercializzano al banco (cluster 1), tramite tentata vendita (cluster 3), sul territorio (cluster 4 e 7) e tramite posteggio situato presso mercati floreali o mercati generali (cluster 6). E' stato inoltre individuato un gruppo di imprese che affiancano alla vendita all'ingrosso il commercio al dettaglio (cluster 8).

**La clientela** di riferimento ha permesso di differenziare, nell'ambito della vendita sul territorio, le imprese che si rivolgono prevalentemente a commercianti all'ingrosso (cluster 4) piuttosto che a dettaglianti (cluster 7).

**La tipologia dell'offerta** caratterizza i commercianti di piante ornamentali e piante da esterno (cluster 2).

**L'ampiezza della gamma di servizi** contraddistingue le imprese appartenenti al cluster 5.

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

**CLUSTER 1 - GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON VENDITA AL BANCO**

**NUMEROSITÀ: 231**

Le imprese raggruppate in questo cluster trattano fiori freschi recisi (54% dei ricavi), fiori secchi o artificiali e piante ornamentali (rispettivamente il 39% ed il 23% dei ricavi per un terzo circa dei soggetti) ed adottano quale modalità di vendita prevalente quella al banco (65% dei ricavi).

La clientela è formata principalmente da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi) e da altri grossisti (31%).

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da produttori nazionali (29% del totale) e da grossisti (27%); in taluni casi le merci sono acquistate all'estero (42% degli acquisti per il 45% dei soggetti), da agricoltori (45% per il 29%) e da importatori (31% per il 26%).

Le strutture dell'impresa si compongono di 233 mq di spazi destinati a deposito, 104 mq di locali destinati alla vendita e 21 mq di uffici.

Nell'attività vengono impiegati 3 addetti (dipendenti a tempo pieno nel 41% dei casi) e la natura giuridica si ripartisce tra società (di persone nel 31% dei casi e di capitali nel 29%) e ditta individuale (40%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 26% dei casi e 155 metri cubi di celle frigorifere nel 41%.

**CLUSTER 2 - GROSSISTI DI PIANTE ORNAMENTALI E PIANTE DA ESTERNO**

**NUMEROSITÀ: 140**

I commercianti di questo cluster presentano un'offerta incentrata su piante ornamentali (70% dei ricavi) e piante da esterno (23%).

La modalità di vendita adottata più di frequente è la "tentata vendita giornaliera" (46% dei ricavi); il 37% dei soggetti commercializza i prodotti tramite vendita al banco (69% dei ricavi) ed il 30% tramite vendita sul territorio (59% dei ricavi).

Le piante vengono acquistate all'estero (35% degli acquisti totali), da produttori in Italia (25%) e, in taluni casi, da vivai (47% degli acquisti per il 31% dei soggetti) e da agricoltori (29% per il 24%). La clientela di riferimento è costituita da dettaglianti (59% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (53% dei ricavi per il 45% dei soggetti); si segnala che il 12% dei soggetti vende alla grande distribuzione/distribuzione organizzata con un'incidenza sui ricavi del 52%.

Gli spazi di supporto all'attività comprendono 822 mq di serre/vivai/semenzai, 200 mq di deposito e 21 mq di uffici.

La natura giuridica si ripartisce in modo equivalente tra ditta individuale e società ed il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Oltre alla presenza di un autocarro tra i mezzi di trasporto, non si segnala una particolare dotazione di beni strumentali.

#### **CLUSTER 3 - GROSSISTI DI FIORI CHE VENDONO A COMMERCianti AL DETTAGLIO TRAMITE TENTATA VENDITA**

**NUMEROSITÀ: 299**

Questo cluster comprende grossisti che vendono a commercianti al dettaglio (88% dei ricavi) tramite "tentata vendita giornaliera" (97% dei ricavi).

I prodotti, soprattutto fiori freschi recisi (88% dei ricavi), vengono acquistati da grossisti (40% degli approvvigionamenti totali), da agricoltori (34% degli acquisti per il 38% dei soggetti), dall'estero e da importatori (rispettivamente il 41% ed il 39% degli acquisti per il 28% dei soggetti).

La natura giuridica adottata più di frequente è la ditta individuale (66% del totale) e nell'attività vengono impiegati 2 addetti.

La struttura delle imprese del cluster si compone essenzialmente di 114 mq di spazi destinati a deposito e 12 mq di uffici.

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 53% dei casi e 122 metri cubi di celle frigorifere nel 45%.

#### **CLUSTER 4 - GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CON VENDITA SUL TERRITORIO A COMMERCianti ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 144**

I commercianti che fanno parte di questo cluster sono grossisti di fiori freschi recisi (55% dei ricavi) e di piante ornamentali (54% dei ricavi per un terzo dei soggetti) che vendono sul territorio (99% dei ricavi) ad altri commercianti all'ingrosso (94% dei ricavi).

Le fonti di approvvigionamento sono diverse e comprendono: produttori nazionali (35% degli acquisti), agricoltori e grossisti (rispettivamente il 67% ed il 25% degli acquisti per il 44% dei soggetti) ed imprese situate all'estero (45% per il 35%); si segnala che il 10% dei soggetti effettua acquisti al di fuori dell'Unione Europea con un peso del 66% sui rifornimenti totali.

Si tratta di imprese più strutturate rispetto alla media di settore: il numero di addetti impiegato è pari a 4 (2 dei quali dipendenti a tempo pieno), gli spazi adibiti a deposito hanno un'ampiezza di 247 mq e gli uffici di 43 mq. Per quanto riguarda la natura giuridica, i contribuenti del cluster sono organizzati soprattutto sotto forma societaria (di capitali nel 42% dei casi e di persone nel 30%).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2-3 furgoni isotermici/refrigerati nel 21% dei casi, 177 metri cubi di celle frigorifere nel 35% e 1-2 macchine confezionatrici nel 22%.

#### **CLUSTER 5 – GROSSISTI DI PIANTE CON AMPIA OFFERTA DI SERVIZI**

##### **NUMEROSITÀ: 75**

Questo cluster è caratterizzato da un ampio ventaglio di servizi offerti, in particolare: il 77% dei soggetti si occupa della manutenzione del verde pubblico e privato, il 49% di progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato, il 28% di addobbi e allestimenti, il 24% di composizioni floreali ed il 23% di noleggio di piante per ricevimenti o cerimonie.

Per quanto riguarda la tipologia dell'offerta, le imprese commercializzano piante da esterno (29% dei ricavi), piante ornamentali (28%) e piante da frutto (14% dei ricavi per il 39% dei soggetti).

La clientela è costituita soprattutto da enti pubblici e privati (fonte del 42% dei ricavi) e da consumatori privati (12%). Gli acquisti vengono effettuati da produttori nazionali (28% del totale) presso vivai, serre o sementai (25%) e da grossisti (22%).

Per quanto riguarda la modalità di vendita si rileva che il 44% dei soggetti effettua la distribuzione sul territorio (88% dei ricavi), il 36% adotta la vendita al banco (82%) ed il 15% commercializza tramite "tentata vendita giornaliera" (73%).

La struttura dell'impresa si compone di 250 mq di spazi destinati a deposito, 28 mq di uffici e 864 mq di aree destinate a serre, vivai o sementai. Si rileva che il 12% dei soggetti ottiene il 27% dei ricavi dalla vendita di fiori e piante coltivati in proprio.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (32% di capitali e 25% di persone) e nell'attività sono impiegati 3 addetti (dipendenti a tempo pieno nel 40% dei casi).

Oltre alla presenza di 2 autocarri tra i mezzi di trasporto, non si segnala una particolare dotazione di beni strumentali.

#### **CLUSTER 6 – GROSSISTI DI FIORI TITOLARI DI POSTEGGIO PRESSO MERCATI FLOREALI O MERCATI GENERALI**

##### **NUMEROSITÀ: 108**

L'elemento che caratterizza questo cluster è la modalità di vendita: il 62% dei ricavi proviene dalla vendita effettuata tramite posteggio presso mercati floreali o mercati generali.

I prodotti commercializzati sono soprattutto fiori freschi recisi (83% dei ricavi) acquistati da una clientela costituita per lo più da commercianti al dettaglio (66% dei ricavi) ed altri grossisti (58% dei ricavi per il 48% dei soggetti).

Per gli approvvigionamenti vengono utilizzati vari canali: grossisti (30% degli acquisti), produttori in Italia (25%), imprese all'estero (55% degli acquisti per il 44% dei soggetti), agricoltori (43% per il 26%) e importatori (28% per il 22%). Si rileva inoltre che il 13% dei soggetti effettua quasi la metà degli acquisti al di fuori dell'Unione Europea.

Gli spazi a supporto dell'attività sono costituiti da 75 mq di deposito, 36 mq destinati alla vendita e 24 mq di uffici per il 38% dei soggetti. Quasi la metà delle imprese dichiara 7.300 euro di canoni di concessione per posteggi presso mercati generali.

La natura giuridica si ripartisce in modo pressoché uguale tra ditte individuali e società ed il numero di addetti impiegato è pari a 2.

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali è limitata ad un autocarro e, nel 40% dei casi, a 98 metri cubi di celle frigorifere.

#### **CLUSTER 7 – GROSSISTI CHE COMMERCIALIZZANO FIORI E PIANTE CON VENDITA SUL TERRITORIO PREVALENTEMENTE A DETTAGLIANTI**

##### **NUMEROSITÀ: 210**

I grossisti di questo cluster si distinguono per la vendita sul territorio (95% dei ricavi) rivolta prevalentemente a commercianti al dettaglio (70% dei ricavi).

L'assortimento si compone soprattutto di fiori freschi recisi (53% dei ricavi) ed è completato da fiori secchi o artificiali, piante ornamentali, piante da esterno ed alberi da frutto.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da produttori in Italia (36% degli acquisti), da imprese situate all'estero (48% degli acquisti per il 39% dei soggetti), da agricoltori (35% per il 27%) e da importatori (41% per il 22%).

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività comprendono 174 mq di deposito, 19 mq di uffici e, nel 23% dei casi, 165 mq di locali destinati alla vendita.

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (29% di capitali e 26% di persone) ed il numero di addetti impiegato è pari a 2-3 (dipendenti a tempo pieno in un terzo dei casi).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2-3 furgoni isotermici/refrigerati nel 22% dei casi e 120 metri cubi di celle frigorifere nel 23%.

#### **CLUSTER 8 - GROSSISTI DI FIORI E PIANTE CON PRESENZA DI VENDITA AL DETTAGLIO**

##### **NUMEROSITÀ: 113**

Questo cluster è formato da imprese che affiancano al commercio all'ingrosso (realizzato al banco o tramite "tentata vendita") la vendita al dettaglio (39% dei ricavi).

La gamma di offerta si compone di fiori freschi recisi (55% dei ricavi), piante ornamentali (12%) e piante da esterno (23% dei ricavi per il 38% dei soggetti).

La clientela di riferimento è costituita da commercianti al dettaglio (fonte del 54% dei ricavi) e, coerentemente con le caratteristiche del cluster, da consumatori privati (27%).

Gli approvvigionamenti avvengono utilizzando una pluralità di fonti: commercianti all'ingrosso e produttori nazionali (entrambe con un peso del 29% sugli acquisti totali), soggetti esteri (40% degli acquisti nel 42% dei casi), vivai (36% nel 29%) ed agricoltori (30% nel 26%).

Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività comprendono 158 mq di deposito, 17 mq di uffici e nel 48% dei casi 79 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

I contribuenti del cluster si dividono in modo pressoché equivalente tra ditta individuale e società; il numero di addetti impiegato è pari a 3 (dipendenti a tempo pieno in un terzo circa dei casi).

La dotazione di mezzi di trasporto e di beni strumentali comprende un autocarro, 2 furgoni isotermici/refrigerati nel 26% dei casi e 111 metri cubi di celle frigorifere nel 31%. Il settore del commercio al dettaglio di mobili e di articoli in legno, vimini e plastica si caratterizza per l'elevato grado di eterogeneità dell'offerta sia sotto l'aspetto merceologico e del servizio offerto, sia sotto l'aspetto dimensionale ed organizzativo.

---

**SUB ALLEGATO 11.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

**QUADRO B:**

- Metri quadri delle aree destinate a deposito
- Metri quadri delle aree destinate a serre/vivai/semenzai
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita al dettaglio
- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale all'ingrosso; 3 = in parco commerciale; 4 = mercati generali)

**QUADRO D:**

- Prodotti venduti: Piante ornamentali
- Prodotti venduti: Piante da esterno
- Servizi offerti: Progettazione e realizzazione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazze, ecc.)
- Servizi offerti: Manutenzione di verde pubblico e privato (giardini, parchi, terrazze, ecc.)
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Enti pubblici e privati
- Tipologia della clientela: Consumatori privati
- Modalità di vendita: Ingrosso tramite tentata vendita giornaliera
- Modalità di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite agenti e/o ricezione ordini via telefono/fax/posta elettronica)
- Modalità di vendita: Ingrosso tramite posteggio c/o mercati floreali o mercati generali
- Modalità di vendita: Vendita al dettaglio
- Costi e spese specifici: Canoni di concessione per posteggi presso mercati generali

## SUB ALLEGATO 11.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* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{10})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{11})$ .

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;

<sup>10</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 prestatato.

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>11</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

- *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 11.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

## SUB ALLEGATO 11.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,80	99999	1,20	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,70	99999	1,25	3,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	18,00	99999	1,21	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,10	99999	1,25	3,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,50	99999	1,23	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,70	99999	1,26	3,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	21,30	99999	1,20	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	26,10	99999	1,24	3,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,30	99999	1,38	8,63
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,30	99999	1,38	8,63
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	99999	1,18	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,20	99999	1,20	3,00
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,60	99999	1,22	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,30	99999	1,27	3,00
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	99999	1,27	3,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,30	99999	1,31	3,00

COPIA TRATTA DA GUR

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,80	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,70	100,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	18,00	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,10	100,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,50	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	18,70	100,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	21,30	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	26,10	100,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,30	120,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,30	120,00
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,20	100,00
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,60	100,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,30	100,00
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,80	90,00
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,30	90,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	132,00
2	Tutti i soggetti	0,00	136,00
3	Tutti i soggetti	0,00	60,00
4	Tutti i soggetti	0,00	51,00
5	Tutti i soggetti	0,00	300,00
6	Tutti i soggetti	0,00	52,00
7	Tutti i soggetti	0,00	67,00
8	Tutti i soggetti	0,00	115,00

---

**SUB ALLEGATO 11.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

---

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,78
	2	Tutti i soggetti	3,53
	3	Tutti i soggetti	3,34
	4	Tutti i soggetti	4,13
	5	Tutti i soggetti	4,60
	6	Tutti i soggetti	3,92
	7	Tutti i soggetti	5,37
	8	Tutti i soggetti	3,43
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	132,00
	2	Tutti i soggetti	136,00
	3	Tutti i soggetti	60,00
	4	Tutti i soggetti	51,00
	5	Tutti i soggetti	300,00
	6	Tutti i soggetti	52,00
	7	Tutti i soggetti	67,00
	8	Tutti i soggetti	115,00

---

**SUB ALLEGATO 11.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI**

---

Le variabili utilizzate nell'analisi della congruità relative ai quadri del personale e degli elementi contabili, annote 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>12</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>12</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>12</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 11.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0257	1,0908	1,0511	1,0499	1,0477	1,0226	1,0382	1,0404
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	-	0,2767	-	0,3762	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 130.000	-	0,1776	-	-	-	-	-	0,2254
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 150.000	-	-	-	-	-	0,1873	0,3276	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 220.000	0,1797	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 400.000	-	-	-	0,1801	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,1740	0,9730	1,0947	1,0060	1,2537	1,1713	1,0610	1,1123
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2100	0,9730	1,0979	1,0381	1,2537	1,1713	1,0697	1,1123
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	1,1575	0,9730	1,0580	0,7812	1,2537	1,1713	1,0610	1,1123
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo alla percentuale sui ricavi dei Prodotti venduti: "Fiori secchi/artificiali"	-	-	0,1483	-	-	-	-	-
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*)	20.035,1771	-	11.921,1979	22.484,1033	-	19.763,1395	20.316,5012	20.065,5197

- 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

## ALLEGATO 12

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM18B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM18B, evoluzione dello studio TM18B.

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

- 46.23.00 - Commercio all'ingrosso di animali vivi.

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 TM18B 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 1.698.

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 305 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli animali / 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);
- 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 1.393.

---

### 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, ai diversi animali/prodotti venduti, alle diverse modalità di acquisto, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 12.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 dell'attività in esame:

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 12.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. Le distribuzioni degli indicatori sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 12.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 provinciale".

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, ai coefficienti della variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi".

Nel Sub Allegato 12.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;*

---

<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.

- *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 12.A).

Nel Sub Allegato 12.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

#### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 12.C e nel Sub Allegato 12.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 che 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 12.C e nel Sub Allegato 12.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>5</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,6578).

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

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"<sup>5</sup>.

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 0,8613).

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

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

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”<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>8</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>9</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>10</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>11</sup>.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</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>10</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>11</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.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	86,78
2	85,57
3	79,41
4	85,68
5	76,18
6	60,94

#### 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	1,0439
2	1,0470
3	1,0564
4	1,0581
5	1,0439
6	1,0947

---

**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>12</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.

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

---

<sup>12</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 12.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Lo studio oggetto di analisi ha condotto alla classificazione di 6 gruppi omogenei differenziati principalmente sulla base del tipo di animale commercializzato.

In particolare sono stati individuati i commercianti che trattano prevalentemente: suini (cluster 2), pollame, conigli, cacciagione e animali selvatici da allevamento (cluster 3), equini (cluster 5) e animali da affezione (cluster 6).

Tra le imprese specializzate nel commercio all'ingrosso di bovini si sono differenziati i soggetti che si approvvigionano all'estero (cluster 1) piuttosto che sul mercato nazionale (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 - GROSSISTI DI BOVINI CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE ALL'ESTERO****NUMEROSITÀ: 192**

Questo cluster è formato da imprese che commercializzano bovini (77% dei ricavi) acquistati prevalentemente all'estero (82% degli acquisti totali).

La vendita del bestiame viene effettuata soprattutto sul territorio (76% dei ricavi) per una clientela di varia natura che comprende allevatori (62% dei ricavi per il 48% dei soggetti), commercianti all'ingrosso (52% per il 48%), dettaglianti (58% per il 32%) e agricoltori (44% per il 26%).

La natura giuridica adottata più di frequente è la forma societaria (di capitali nel 39% dei casi e di persone nel 26%) ed il numero di addetti è pari a 2.

Gli spazi a disposizione per l'esercizio dell'attività sono composti principalmente da 15 mq di uffici e 292 mq di locali destinati allo stallaggio.

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto si segnala la presenza nel 30% dei casi di 1-2 automezzi aventi massa a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e nel 20% di un automezzo con massa compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

**CLUSTER 2 - GROSSISTI DI SUINI****NUMEROSITÀ: 133**

Questo cluster raggruppa i commercianti all'ingrosso di suini (94% dei ricavi).

La vendita avviene soprattutto sul territorio (70% dei ricavi) ed interessa una clientela eterogenea (allevatori, mattatoi, industrie di trasformazione alimentare, grossisti, dettaglianti ed agricoltori).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente da produttori nazionali (53% del totale) ed in taluni casi da agricoltori (69% degli acquisti per il 35% dei soggetti) e da altri grossisti (65% per il 28%).

Le imprese del cluster sono organizzate nel 54% dei casi in forma societaria (29% di capitali e 25% di persone) e nella restante parte sotto forma di ditta individuale; un solo addetto è coinvolto nell'attività.

Le strutture di supporto sono composte essenzialmente da 117 mq di locali destinati allo stallaggio e, nel 39% dei casi, da 16 mq di uffici.

Il 27% dei contribuenti del cluster dispone di 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate ed il 38% di un automezzo con massa inferiore a 3,5 tonnellate.

**CLUSTER 3 - GROSSISTI DI POLLAME, CONIGLI, CACCIAGIONE E ANIMALI SELVATICI DA ALLEVAMENTO****NUMEROSITÀ: 108**

Il cluster in esame è formato da imprese specializzate nella vendita di pollame (67% dei ricavi) a cui affiancano la commercializzazione di conigli (24% dei ricavi per il 44% dei soggetti) nonché di cacciagione e animali selvatici da allevamento (28% per il 26%); un quarto dei soggetti ottiene il 36% dei ricavi dalla vendita di uova.

Gli animali vengono acquistati soprattutto da produttori nazionali (55% degli acquisti totali) e da grossisti (63% degli acquisti per il 41% dei soggetti) e vengono rivenduti a commercianti al dettaglio (45% dei ricavi), altri grossisti (41% dei ricavi per il 34% dei soggetti), privati (44% per il 27%) e allevatori (46% per il 23%). La vendita è svolta prevalentemente sul territorio (67% dei ricavi).

Per quanto riguarda la natura giuridica, le imprese del cluster si ripartiscono in misura pressoché equivalente tra ditte individuali e società; il numero di addetti è pari a 2.

Oltre alla disponibilità di 16 mq di uffici si segnala per la metà circa dei soggetti la presenza di 134 mq di aree destinate a deposito.

Per il trasporto di animali e merci vengono utilizzati nel 48% dei casi 2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e nel 28% dei casi 2 automezzi con massa compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

**CLUSTER 4 - GROSSISTI DI BOVINI CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE SUL MERCATO NAZIONALE****NUMEROSITÀ: 821**

Questo cluster è composto da grossisti di bovini (86% dei ricavi) che si approvvigionano prevalentemente sul mercato italiano, in particolare da agricoltori (49% degli acquisti totali), da produttori nazionali (69% degli acquisti per il 39% dei soggetti) e da grossisti (35% per il 39%).

Si tratta di imprese organizzate soprattutto sotto forma di ditta individuale (67% dei casi) che dispongono di 157 mq di locali destinati allo stallaggio e, nel 33% dei casi, di 18 mq di uffici. Nell'attività è spesso coinvolto un solo addetto.

La vendita avviene prevalentemente sul territorio (72% dei ricavi) per una clientela di varia natura che comprende allevatori, grossisti, dettaglianti, mattatoi ed agricoltori.

Il parco mezzi è composto nel 42% dei casi da 1-2 automezzi aventi massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e nel 30% da un automezzo con massa compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

**CLUSTER 5 - GROSSISTI DI EQUINI****NUMEROSITÀ: 81**

Questo cluster è formato da commercianti all'ingrosso di equini (97% dei ricavi)

L'acquisto degli animali avviene sia da produttori nazionali sia all'estero; la vendita è svolta soprattutto sul territorio (62% dei ricavi) nei confronti di commercianti al dettaglio (76% dei ricavi per il 43% dei soggetti), privati (52% per il 44%), altri grossisti (45% per il 41%) ed allevatori (40% per il 33%).

La natura giuridica prevalente è la ditta individuale (62% delle imprese) ed il numero di addetti è pari a 1-2.

A supporto dell'attività di vendita le imprese del cluster dispongono di 155 mq di locali destinati a stallaggio ed un terzo circa dei soggetti di 21 mq di uffici.

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto si segnala solamente la presenza di un automezzo avente massa a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate nel 42% dei casi.

**CLUSTER 6 – GROSSISTI DI ANIMALI DA AFFEZIONE****NUMEROSITÀ: 53**

Il cluster in esame si caratterizza per la vendita di animali da affezione che apporta il 93% dei ricavi complessivi.

La vendita avviene prevalentemente sul territorio (55% dei ricavi) ed in taluni casi al banco (59% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) nei confronti di dettaglianti (62% dei ricavi) e privati (45% dei ricavi per il 43% dei soggetti).

Gli animali vengono acquistati all'estero (47% degli acquisti totali), da grossisti (24%) e da produttori nazionali (17%).

Le imprese, organizzate sia sotto forma di ditta individuale che di società, impiegano 2 addetti (dipendenti nel 42% dei casi) e per lo svolgimento dell'attività dispongono di 64 mq di locali destinati alla vendita, 76 mq di aree destinate a deposito e 18 mq di uffici.

La dotazione di beni strumentali comprende un automezzo avente massa a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 12.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

**QUADRO D:**

- Animali / Prodotti venduti: Ovini
- Animali / Prodotti venduti: Equini
- Animali / Prodotti venduti: Suini
- Animali / Prodotti venduti: Bovini
- Animali / Prodotti venduti: Caprini
- Animali / Prodotti venduti: Pollame (polli, tacchini, oche, ecc.)
- Animali / Prodotti venduti: Conigli
- Animali / Prodotti venduti: Cacciagione e animali selvatici da allevamento (quaglie, piccioni, lepri, cinghiali, ecc.)
- Animali / Prodotti venduti: Animali da affezione
- Animali / Prodotti venduti: Uova
- Modalità di acquisto: Dall'estero

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

 SUB ALLEGATO 12.C - FORMULE DEGLI INDICATORI
 

---

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

- *Durata delle scorte* =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})*100/(\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione}*100)/(\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto}/1.000) / (\text{Numero addetti}^{15})$ .

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

<sup>14</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 Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero non dipendenti familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi (ditte individuali)

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

<sup>15</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  
= Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività (ditte prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti individuali)

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 12.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	nessuno	6°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	9°	19°
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	nessuno	nessuno	11°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	nessuno	nessuno	8°	19°
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2°	nessuno	nessuno	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	2°	nessuno	nessuno	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	10°	nessuno	9°	19°
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno	8°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	nessuno	nessuno	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	4°	nessuno	nessuno	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1°	nessuno	nessuno	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	2°	nessuno	nessuno	nessuno

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE

## SUB ALLEGATO 12.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	1,10	2,00	16,55	100,00	16,55	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,11	2,00	19,21	100,00	19,21	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,10	2,04	14,72	100,00	14,72	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,10	2,04	20,23	100,00	20,23	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,15	2,41	16,48	100,00	16,48	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,16	2,41	19,10	100,00	19,10	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,09	2,00	14,97	100,00	14,97	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,10	2,00	19,90	100,00	19,90	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,13	2,18	12,67	100,00	12,67	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,20	2,18	16,23	100,00	16,23	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,44	2,83	20,46	100,00	20,46	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,47	2,88	23,12	100,00	23,12	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	75,07
2	Tutti i soggetti	0,00	72,84
3	Tutti i soggetti	0,00	82,16
4	Tutti i soggetti	0,00	67,07
5	Tutti i soggetti	0,00	246,24
6	Tutti i soggetti	0,00	297,39

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

**SUB ALLEGATO 12.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	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	45,00
	2	Tutti i soggetti	45,00
	3	Tutti i soggetti	45,00
	4	Tutti i soggetti	45,00
	5	Tutti i soggetti	45,00
	6	Tutti i soggetti	45,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	75,07
	2	Tutti i soggetti	72,84
	3	Tutti i soggetti	82,16
	4	Tutti i soggetti	67,07
	5	Tutti i soggetti	246,24
	6	Tutti i soggetti	297,39
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,31
	2	Tutti i soggetti	3,49
	3	Tutti i soggetti	4,16
	4	Tutti i soggetti	4,44
	5	Tutti i soggetti	4,72
	6	Tutti i soggetti	4,70

---

**SUB ALLEGATO 12.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>16</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* = 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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 12.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0086	1,0063	1,0389	1,0179	1,0060	1,1482
Spese per acquisti di servizi	1,0977	0,9933	0,9517	1,2064	1,0277	0,6250
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1,0126	0,9933	0,9517	0,7961	1,0277	0,6250
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9546	1,2209	0,9517	0,9593	1,0277	1,1194
Valore beni strumentali mobili*	0,1349	0,2154	0,1375	0,1769	0,2255	0,1066
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**)	23,874,8635	25,225,1068	-	25,772,5946	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	0,2198	0,3023
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	0,1417	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	0,1121	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	0,1386	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	0,1028	-	-	-	-	-

- 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

DIFFERENZIALI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Differenziale da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) Gruppo 3 e 5 della Territorialità del commercio a livello provinciale	-	-	-	0,0129	0,0750	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Area della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

## ALLEGATO 13

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM19U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM19U, evoluzione dello studio TM19U.

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

- 46.41.10 - Commercio all'ingrosso di tessuti;
- 46.41.20 - Commercio all'ingrosso di articoli di merceria, filati e passamaneria;
- 46.41.90 - Commercio all'ingrosso di altri articoli tessili;
- 46.42.10 - Commercio all'ingrosso di abbigliamento e accessori;
- 46.42.30 - Commercio all'ingrosso di camicie, biancheria intima, maglieria e simili.

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 TM19U 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 10.655.

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 2.537 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici 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);
- 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 8.118.

---

### 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 13.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico delle attività in esame:

- *Durata delle scorte.*

---

<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.

La formule dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 13.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> dell'indicatore precedentemente definito.

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

Nel Sub Allegato 13.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>3</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).

Nel Sub Allegato 13.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 13.A).

Nel Sub Allegato 13.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.

<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> 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.

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:

- *Margine operativo lordo sulle vendite;*
- *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 l'indicatore "Margine operativo lordo sulle vendite" anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente e del regime d'imposta<sup>4</sup>; per gli indicatori "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello provinciale"<sup>5</sup>.

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 "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 13.C e nel Sub Allegato 13.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;*

---

<sup>4</sup> Il regime d'imposta viene definito in base al modello di dichiarazione:  
Nella contabilità semplificata rientrano i seguenti modelli di dichiarazione:  
- Unico persone fisiche quadro RG;  
- Unico società di persone quadro RG;  
- Unico enti non commerciali quadro RG.  
Nella contabilità ordinaria rientrano i seguenti modelli di dichiarazione:  
- Unico persone fisiche quadro RF;  
- Unico società di persone quadro RF;  
- Unico Società di capitali;  
- Unico enti non commerciali quadro RF.

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

- *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 13.C e nel Sub Allegato 13.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"<sup>6</sup>.

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 0,6027).

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".

#### **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"<sup>6</sup>.

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 0,3389).

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".

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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

L'indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria" viene aggiunto al "Valore dei beni strumentali mobili"<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

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

<sup>7</sup> 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.

<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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>11</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>12</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	71,35
2	67,43
3	69,45
4	80,02
5	71,72
6	67,06
7	74,33
8	66,81
9	68,22
10	70,70
11	76,67
12	65,04
13	63,52
14	66,11
15	64,06
16	73,30
17	75,95

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,0911
2	1,1127
3	1,0888
4	1,0688
5	1,1093
6	1,1164
7	1,0933
8	1,1108
9	1,0873
10	1,0769
11	1,0499
12	1,0993
13	1,1202
14	1,0626
15	1,1054
16	1,0915
17	1,0760

#### 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>13</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.

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

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 13.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

L'analisi ha condotto alla classificazione delle imprese che effettuano la distribuzione all'ingrosso di abbigliamento, accessori, biancheria, tessuti, altri articoli tessili, filati e mercerie in 17 gruppi omogenei. Gli elementi che hanno maggiormente contribuito all'individuazione dei modelli organizzativi sono:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la localizzazione della struttura;
- la personalizzazione dell'offerta.

Il **primo elemento** ha permesso di individuare i grossisti che effettuano la vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. In particolare, le principali specializzazioni riscontrate sono le seguenti:

- tessuti e fodere per abbigliamento (cluster 1 e 3);
- tessuti per usi specifici industriali ed altri impieghi (cluster 2);
- abbigliamento intimo (cluster 4 e 7);
- abbigliamento esterno in tessuto (cluster 5, 6, 10, 11, 14 e 16);
- tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (cluster 8 e 17);
- filati e mercerie (cluster 9);
- abbigliamento sportivo tecnico specializzato (cluster 12);
- abbigliamento da lavoro tecnico specializzato (cluster 13);
- accessori in tessuto o maglia (cluster 15).

La **tipologia di vendita** ha consentito di differenziare le imprese specializzate in talune merceologie per la modalità di vendita svolta sul territorio (cluster 7, 8 e 10) piuttosto che al banco o a libero servizio (cluster 4, 16 e 17). Inoltre, il fattore contraddistingue i soggetti appartenenti al cluster 6 per la vendita prevalente al dettaglio.

La **localizzazione della struttura** ha contribuito a distinguere il cluster 11 per la presenza di attività inserite in centri o parchi commerciali all'ingrosso.

Infine, la **personalizzazione dell'offerta**, realizzata mediante apposizione del proprio marchio commerciale sul prodotto, ha consentito di individuare i soggetti del cluster 14.

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

**CLUSTER 1 - GROSSISTI DI TESSUTI E FODERE PER ABBIGLIAMENTO****NUMEROSITÀ: 530**

Il cluster concentra le imprese specializzate nella vendita all'ingrosso di tessuti per abbigliamento uomo e donna (82% dei ricavi). In un quarto circa dei casi l'assortimento comprende anche fodere per abbigliamento (36% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è al banco o a libero servizio (54% dei ricavi) e, nel 43% dei casi, sul territorio (91% dei ricavi).

La struttura commerciale si compone di locali adibiti a deposito/magazzino (235 mq), uffici (26 mq) e, per il 38% delle imprese, di spazi per la vendita e l'esposizione della merce (171 mq).

La clientela di riferimento è composta: dettaglianti a posto fisso (66% dei ricavi per il 48% dei soggetti), imprese di trasformazione industriale o artigianale (84% per il 42%) ed ambulanti (44% per il 32%). L'attività è svolta soprattutto in ambito nazionale e per la metà circa dei soggetti l'area di mercato comprende più regioni.

Si tratta di imprese, organizzate nel 57% dei casi in società (il 41% in società di capitali), che per lo svolgimento dell'attività si avvalgono di 2 addetti.

L'approvvigionamento delle merci si effettua da imprese industriali o commerciali nazionali per prodotti standard (48% degli acquisti) e, nel 37% dei casi, da imprese industriali o commerciali estere (62% dei ricavi).

#### **CLUSTER 2 – GROSSISTI DI TESSUTI PER USI SPECIFICI INDUSTRIALI ED ALTRI IMPIEGHI**

##### **NUMEROSITÀ: 191**

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di grossisti specializzati in tessuti per usi specifici industriali ed altri impieghi (92% dei ricavi).

La vendita è svolta in prevalenza sul territorio (68% dei ricavi).

In linea con la tipologia di prodotti trattati, la clientela è costituita principalmente da imprese di trasformazione industriale o artigianale (56% dei ricavi). L'area di mercato è per lo più nazionale e nel 61% dei casi comprende più regioni.

La natura giuridica adottata dal 74% delle imprese è la società (di capitali nel 49% dei casi) e per lo svolgimento dell'attività sono coinvolti 3 addetti.

Le strutture commerciali comprendono locali adibiti a deposito/magazzino (329 mq), ad uffici (57mq) e, nel 25% dei casi, di spazi destinati alla vendita e l'esposizione della merce (171 mq).

Le fonti di approvvigionamento sono rappresentate da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti standard (50% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (51% degli acquisti per la metà dei casi) nonché da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (56% per il 26%).

#### **CLUSTER 3 – GROSSISTI ESPORTATORI DI TESSUTI PER ABBIGLIAMENTO**

##### **NUMEROSITÀ: 289**

Il cluster comprende i grossisti specializzati in tessuti per abbigliamento uomo e donna (86% dei ricavi) che ottengono la metà circa dei ricavi dalle esportazioni. Nel 70% dei casi l'area di mercato internazionale è sia U.E. sia extra U.E.

La tipologia di vendita prevalente è quella sul territorio (81% dei ricavi) svolta, nel 37% dei casi, tramite 6 agenti/rappresentanti.

I locali destinati a deposito/magazzino coprono una superficie di 331 mq quelli adibiti ad uffici si estendono per 60 mq mentre gli spazi per la vendita e l'esposizione della merce sono presenti nel 26% dei casi e sono di 208 mq.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di capitali nel 60% dei casi e di persone nel 19%) e l'attività è svolta con l'impiego di 4 addetti.

Gli approvvigionamenti si effettuano in prevalenza da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti standard (59% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (37% degli acquisti per la metà circa dei soggetti) e da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (74% per il 24%).

**CLUSTER 4 - GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO INTIMO CON VENDITA AL BANCO O A LIBERO SERVIZIO****NUMEROSITÀ: 401**

Il cluster comprende i grossisti di articoli di abbigliamento intimo (84% dei ricavi) venduti al banco (68% dei ricavi) e, nel 28% dei casi, a libero servizio (85% dei ricavi).

Le strutture presentano ampi locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (327 mq) oltre che spazi adibiti a magazzino/deposito (314 mq) e ad uffici (30 mq).

Si tratta di imprese organizzate soprattutto in società (39% di capitali e 25% di persone) che si avvalgono di 3-4 addetti.

La clientela è composta principalmente da commercianti al dettaglio: ambulanti (46% dei ricavi) e a posto fisso (44%). L'area di mercato, in prevalenza nazionale, comprende nel 34% dei casi la regione, nel 31% più regioni e nel 27% la provincia.

Gli acquisti vengono effettuati da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (70% degli approvvigionamenti) e, nel 22% dei casi, da imprese industriali o commerciali italiane per prodotti esclusivi e/o personalizzati (71% degli acquisti).

**CLUSTER 5 - GROSSISTI ESPORTATORI DI ABBIGLIAMENTO ESTERNO IN TESSUTO****NUMEROSITÀ: 396**

Il cluster concentra i grossisti contraddistinti dall'attività di esportazione (da cui deriva il 73% dei ricavi). In merito alla tipologia di offerta, l'abbigliamento esterno in tessuto rappresenta la principale merceologia trattata (71% dei ricavi). Nel 55% dei casi, l'area di mercato internazionale è sia U.E. sia extra U.E.

La tipologia di vendita prevalente è per il 55% delle imprese al banco o a libero servizio (92% dei ricavi) e per il 47% sul territorio (90%).

Le strutture commerciali si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (177 mq), ad uffici (29 mq) e di spazi per la vendita e l'esposizione della merce (64 mq).

La natura giuridica adottata in prevalenza è la società (di capitali nel 55% dei casi e di persone nel 16%) e l'attività è svolta da 2 addetti.

Gli approvvigionamenti si effettuano da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (40% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (63% degli acquisti nella metà circa dei casi) e da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (76% per il 21%).

**CLUSTER 6 - COMMERCIANTI CON VENDITA PREVALENTE AL DETTAGLIO****NUMEROSITÀ: 232**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la modalità di vendita prevalente al dettaglio (66% dei ricavi). La gamma dei prodotti offerti comprende abbigliamento esterno in tessuto (44% dei ricavi), abbigliamento intimo (34% dei ricavi per il 35% dei soggetti) e tessuti per l'arredamento interno/esterno, biancheria e tessuti per la casa (45% per il 22%).

La vendita all'ingrosso è condotta nella metà circa dei casi al banco o a libero servizio (48% dei ricavi) e nel 20% sul territorio (45%).

Le strutture commerciali si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (158 mq), ad uffici (17 mq) ed in spazi per la vendita e l'esposizione della merce (117 mq). Coerentemente con la peculiarità del cluster, si rilevano spazi appositamente dedicati alla vendita al dettaglio che coprono una superficie di 81 mq.

Le imprese, organizzate soprattutto in forma societaria (di capitali nel 35% dei casi e di persone nel 26%), occupano 2-3 addetti.

Le tipologie di clientela che apportano le quote più significative di ricavi sono rappresentate da dettaglianti a posto fisso (37% dei ricavi) e da consumatori privati (33%). L'ambito provinciale è l'area di mercato in cui più di frequente (42% dei casi) si svolge l'attività.

Gli approvvigionamenti si effettuano da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (50% degli acquisti) e da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (70% degli acquisti nel 32% dei casi).

#### **CLUSTER 7 – GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO INTIMO CON VENDITA SUL TERRITORIO**

**NUMEROSITÀ: 338**

Il cluster raggruppa le imprese specializzate in abbigliamento intimo (90% dei ricavi) che svolgono l'attività di vendita principalmente sul territorio (90% dei ricavi).

Gli spazi dedicati all'attività sono strutturati in 200 mq di deposito/magazzino, 30 mq di uffici e, nel 26% dei casi, in 281 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese, organizzate nel 63% dei casi in società (42% di capitali e 21% di persone), si avvalgono di 2-3 addetti.

La clientela si compone in prevalenza di dettaglianti a posto fisso (57% dei ricavi), ambulanti (42% dei ricavi per il 37% dei soggetti) e soggetti esteri (45% per il 22%).

L'area di mercato è principalmente nazionale e comprende nel 54% dei casi più regioni.

Per gli approvvigionamenti i grossisti si rivolgono principalmente a fornitori italiani per prodotti standard (58% degli acquisti) e ad imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (75% dei ricavi per il 25% dei soggetti).

#### **CLUSTER 8 – GROSSISTI DI TESSUTI PER L'ARREDAMENTO INTERNO/ESTERNO E DI BIANCHERIA E TESSUTI PER LA CASA CON VENDITA SUL TERRITORIO**

**NUMEROSITÀ: 478**

Il cluster concentra le imprese specializzate nella distribuzione all'ingrosso di articoli per la casa, in particolare tessuti per l'arredamento interno/esterno (62% dei ricavi) nonché tessuti (61% dei ricavi per il 38% dei soggetti) e biancheria (67% per il 19%). L'attività di vendita è svolta principalmente sul territorio (88% dei ricavi) tramite l'ausilio di 6 agenti/rappresentanti nel 34% dei casi.

Gli spazi dedicati all'attività commerciale sono strutturati in 262 mq di deposito/magazzino, 44 mq di uffici e, nel 34% dei casi, in 170 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese sono organizzate nel 71% dei casi in società (il 53% in società di capitali) e presentano 3 addetti.

La clientela di riferimento è rappresentata nella metà circa dei casi da dettaglianti a posto fisso (71% dei ricavi) e nel 33% da imprese di trasformazione industriale o artigianale (73%). L'area di mercato si estende su più regioni nel 68% dei casi.

Le fonti di approvvigionamento sono eterogenee: imprese nazionali industriali e commerciali per prodotti standard (49% degli acquisti), imprese industriali e commerciali estere (51% degli acquisti per oltre la metà dei soggetti) ed imprese nazionali industriali e commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (55% per il 28%).

#### **CLUSTER 9 – GROSSISTI DI FILATI E MERCERIE**

**NUMEROSITÀ: 573**

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'offerta in filati e mercerie varie (92% dei ricavi).

La vendita avviene sul territorio (64% dei ricavi) e nel 41% dei casi al banco (70% dei ricavi).

Le strutture si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (264 mq), uffici (39 mq) e, per il 35% delle imprese, in spazi per la vendita e l'esposizione interna della merce (178 mq).

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 26%) e gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 3.

La clientela di riferimento è rappresentata da imprese di trasformazione industriale o artigianale (65% dei ricavi) e da dettaglianti a posto fisso (61% dei ricavi per il 29% dei soggetti). L'area di mercato nazionale comprende più regioni nel 56% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (64% degli acquisti), fornitori esteri (37% degli acquisti per il 39% dei soggetti) e da imprese industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (63% per il 24%).

#### **CLUSTER 10 – GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO ESTERNO IN TESSUTO CON VENDITA SUL TERRITORIO**

**NUMEROSITÀ: 1.316**

Il cluster concentra i grossisti che vendono sul territorio (93% dei ricavi) articoli per l'abbigliamento esterno in tessuto. Le principali merceologie trattate sono camiceria e maglieria (40% dei ricavi) e capi-spalla, capi leggeri e sintetici (30%).

Si tratta di imprese che dispongono di una struttura di dimensioni contenute: 130 mq di deposito/magazzino e 28 mq di uffici. Le imprese, organizzate per lo più in società (il 41% di capitali ed il 17% di persone), impiegano 2 addetti.

La tipologia di clientela che apporta la quota più significativa di ricavi (54%) è rappresentata da commercianti al dettaglio a posto fisso. L'area di mercato è in prevalenza nazionale e comprende più regioni nel 60% dei casi.

L'approvvigionamento avviene da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (51% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (64% degli acquisti per il 27% dei soggetti) e da fornitori nazionali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (70% nel 25%).

#### **CLUSTER 11 – GROSSISTI LOCALIZZATI IN CENTRI O PARCHI COMMERCIALI ALL'INGROSSO**

**NUMEROSITÀ: 462**

I grossisti del cluster si caratterizzano per la localizzazione degli esercizi presso centri o parchi commerciali all'ingrosso. Le spese sostenute per beni e servizi comuni sono molto superiori alla media di settore. Si tratta maggiormente di commercianti specializzati nella vendita di abbigliamento esterno in tessuto: camiceria e maglieria (38% dei ricavi) e capi-spalla, capi leggeri e sintetici (36% dei ricavi).

La vendita avviene al banco (62% dei ricavi) e, nel 26% dei casi, a libero servizio (85% dei ricavi).

La struttura di vendita risulta essere tra le più articolate del settore. Gli spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce coprono una superficie di 444 mq, i locali destinati a deposito/magazzino si estendono per 378 mq e gli uffici per 57 mq. Gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 5.

La natura giuridica adottata dall'89% delle imprese è la società (di capitali nel 74% dei casi).

L'offerta è rivolta principalmente a dettaglianti a posto fisso (66% dei ricavi) ed, in misura più contenuta, ad ambulanti (19%). Le esportazioni interessano il 55% dei soggetti con un'incidenza del 17% sui ricavi totali. Nel 69% dei casi l'attività è svolta nell'ambito di più regioni ma il 49% dei soggetti opera anche oltre i confini nazionali (in Paesi sia U.E. sia extra U.E.).

In merito alle fonti di approvvigionamento, le imprese industriali o commerciali italiane per prodotti standard coprono il 65% degli acquisti totali mentre quelle per prodotti esclusivi e/o personalizzati risultano il canale prevalente per un quarto circa dei soggetti (71% degli acquisti).

#### **CLUSTER 12 – GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO SPORTIVO TECNICO SPECIALIZZATO**

**NUMEROSITÀ: 172**

Il cluster è composto da grossisti specializzati in abbigliamento sportivo tecnico (83% dei ricavi).

La distribuzione avviene sul territorio (67% dei ricavi) e nel 30% dei casi al banco o a libero servizio (75% sui ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività si articolano in locali adibiti a magazzino/deposito (132 mq), ad uffici (31 mq) e, nel 37% dei casi, in spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce (87 mq).

La forma giuridica prevalente è quella societaria (il 47% delle imprese è organizzato in società di capitali ed il 22% in società di persone); nell'attività sono impiegati 2 addetti.

La clientela è composta ed, in taluni casi (20%), comprende anche enti pubblici, privati e comunità (43% dei ricavi). L'area di mercato è in prevalenza nazionale e si estende su più regioni nel 57% dei casi.

Gli acquisti sono ripartiti tra i seguenti canali di approvvigionamento: imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (77% dei ricavi per il 42% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (75% per il 41%) ed imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (67% per il 35%).

#### **CLUSTER 13 - GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO DA LAVORO TECNICO SPECIALIZZATO**

##### **NUMEROSITÀ: 163**

I soggetti appartenenti al cluster sono grossisti che trattano articoli di abbigliamento da lavoro tecnico specializzato (94% dei ricavi).

La vendita avviene principalmente sul territorio (61% dei ricavi); il 14% dei soggetti commercializza i prodotti partecipando a bandi pubblici (45% dei ricavi).

Si tratta di realtà commerciali poco strutturate. I locali per il deposito/magazzino occupano 78 mq, gli uffici 20 mq e gli spazi per la vendita e l'esposizione interna, presenti nel 36% dei casi, si estendono per 80 mq.

In merito alla natura giuridica, le imprese si ripartiscono tra società (52% dei casi) e ditte individuali (48%). Gli addetti impiegati sono pari a 2.

Il ventaglio di clientela comprende dettaglianti a posto fisso (62% dei ricavi per il 34% dei soggetti), enti pubblici, privati e comunità (46% per il 33%) e, nel 29% dei casi, imprese di trasformazione industriale o artigianale con un apporto significativo sui ricavi complessivi (76%). L'area di mercato, principalmente nazionale, comprende di frequente più regioni (41% dei casi) e la regione (30%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (59% degli acquisti) e da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (75% degli acquisti per il 30% dei soggetti).

#### **CLUSTER 14 - GROSSISTI CON MARCHIO COMMERCIALE PROPRIO**

##### **NUMEROSITÀ: 354**

L'elemento di caratterizzazione dei grossisti del cluster è la personalizzazione dell'offerta, realizzata mediante apposizione del proprio marchio commerciale sul prodotto. La gamma dei prodotti trattati si compone in prevalenza di camiceria e maglieria (31% dei ricavi) e di capi-spalla, capi leggeri e sintetici (23%).

La vendita è svolta sul territorio (74% dei ricavi) tramite l'ausilio di 8 agenti/rappresentanti nella metà circa dei casi.

Le strutture si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (296 mq), ad uffici (60 mq) e, per il 41% delle imprese, di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce (171 mq).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta nell'80% dei casi di società, in particolare di capitali (67% delle imprese). Nell'attività sono coinvolti 4 addetti.

La principale tipologia di clientela è rappresentata da dettaglianti a posto fisso (68% dei ricavi); la metà circa dei soggetti ottiene il 24% dei ricavi dalle esportazioni. L'area di mercato nazionale comprende nella

maggioranza dei casi (84%) più regioni mentre il mercato estero, su cui opera il 41% delle imprese, comprende sia l'U.E. che l'extra U.E.

Per gli approvvigionamenti i soggetti si rivolgono ad imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (42% degli acquisti), ad imprese industriali o commerciali estere (59% degli acquisti per la metà circa dei soggetti) nonché ad imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (60% per il 38%).

Il cluster presenta la maggiore concentrazione (30%) di imprese che affidano lavorazioni a terzi.

#### **CLUSTER 15 - GROSSISTI DI ACCESSORI IN TESSUTO O MAGLIA**

**NUMEROSITÀ: 282**

Il cluster è formato da commercianti all'ingrosso specializzati in accessori in tessuto o maglia (93% dei ricavi).

La vendita avviene sul territorio (67% dei ricavi) e, nel 33% dei casi, al banco o a libero servizio (79% dei ricavi).

Le strutture a supporto dell'attività si articolano in 140 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 36 mq di uffici e, per il 36% dei soggetti, in 106 mq di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce.

La natura giuridica adottata dal 59% delle imprese è la società (il 39% è organizzato in società di capitali); gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 3.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende dettaglianti a posto fisso (41% dei ricavi), soggetti esteri (38% dei ricavi per il 39% dei soggetti), ambulanti (38% per il 27%) ed imprese di trasformazione industriale o artigianale (75% per il 15%). L'area di mercato nazionale si estende nel 63% dei casi su più regioni mentre quella internazionale comprende sia i Paesi U.E. che extra U.E. nel 31% dei casi.

Gli acquisti vengono effettuati da imprese industriali o commerciali per prodotti standard (44% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (58% degli approvvigionamenti per il 31% dei soggetti) nonché da imprese industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (72% per il 27%).

#### **CLUSTER 16 - GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO ESTERNO IN TESSUTO CON VENDITA AL BANCO A LIBERO SERVIZIO**

**NUMEROSITÀ: 1.556**

Il cluster concentra le imprese specializzate in articoli di abbigliamento esterno in tessuto: camiceria e maglieria (44% dei ricavi) e capi-spalla, capi leggeri e sintetici (34%). La principale modalità di vendita è al banco (63% dei ricavi) e, nel 34% dei casi, a libero servizio (92% dei ricavi).

Le strutture presentano ampi locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (136 mq) oltre che locali adibiti a deposito/magazzino (181 mq) e ad uffici (34 mq nella metà circa dei casi).

La forma giuridica adottata dal 52% delle imprese è la ditta individuale e gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 2.

La clientela è costituita sia da dettaglianti a posto fisso (48% dei ricavi) sia da ambulanti (29%). L'area di mercato nazionale comprende nel 41% dei casi più regioni, nel 27% la provincia e nel 26% la regione.

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato dalle imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (57% degli acquisti).

#### **CLUSTER 17 - GROSSISTI DI TESSUTI PER L'ARREDAMENTO INTERNO/ESTERNO E DI BIANCHERIA E TESSUTI PER LA CASA CON VENDITA AL BANCO O A LIBERO SERVIZIO**

**NUMEROSITÀ: 363**

Il cluster raggruppa le imprese specializzate in articoli per la casa (tessuti e biancheria) e per l'arredamento interno/esterno (96% dei ricavi) che svolgono la vendita al banco (68% dei ricavi) o a libero servizio (92% dei ricavi per un quarto dei grossisti).

Le strutture a supporto dell'attività commerciale si articolano in locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce (215 mq), a deposito/magazzino (347 mq) e ad uffici (31 mq).

Le imprese sono organizzate prevalentemente in società (di capitali nel 43% dei casi e di persone nel 28%) e presentano 3 addetti.

L'offerta è rivolta principalmente a dettaglianti a posto fisso (36% dei ricavi) e ad ambulanti (27%). L'attività è solitamente svolta entro i confini nazionali e nel 44% dei casi comprende più regioni e nel 23% la regione.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente da imprese produttrici e commerciali italiane per prodotti standard (59% degli acquisti), imprese industriali e commerciali estere (53% degli approvvigionamenti per il 36% dei soggetti) e da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (64% per il 19%).

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 13.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**


---

Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Localizzazione (1 = autonoma; 2 = esercizio inserito in centro commerciale all'ingrosso; 3 = esercizio inserito in parco commerciale)
- Spese sostenute per beni e/o servizi comuni (in caso di localizzazione non autonoma)

**QUADRO D:**

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc.
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti e fodere per l'abbigliamento
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa
- Prodotti merceologici venduti: Tessuti per usi specifici (industriali, non tessuti etc.) ed altro
- Prodotti merceologici venduti: Filati e mercerie varie
- Prodotti merceologici venduti: Filati per uso industriale
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento da lavoro tecnico specializzato
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento esterno in tessuto (capi-spalla, capi leggeri e sintetici, camiceria e maglieria)
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento sportivo tecnico specializzato
- Prodotti merceologici venduti: Accessori in tessuto o maglia
- Prodotti merceologici venduti: Intimo e assimilabili (costumi da bagno, etc.)

- Tipologia di clientela: Consumatori privati
- Fatturati conseguiti in base a tipologie particolari di vendita: - di prodotti con marchio commerciale proprio
- Area di mercato: Estero: 1 = U.E.; 2 = extra U.E.; 3 = entrambi
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Altri elementi specifici: Esportazioni (comprese le cessioni intracomunitarie)

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

## SUB ALLEGATO 13.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* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$ ;
- *Margine operativo lordo sulle vendite* =  $(\text{Margine operativo lordo} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

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

<sup>15</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>16</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

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 13.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

## SUB ALLEGATO 13.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,03	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	9,00	50,85
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	10,81	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,85	50,85
2	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	9,00	47,77
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,90	47,77
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,76	47,77
3	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	58,82
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,99	58,82
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	10,05	58,82
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,93	58,82
4	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,86	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,25	50,26
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,91	56,64
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,75	50,26
5	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,96	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,66	50,87
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,67	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,69	45,31
6	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,32	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,99	51,68
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,68	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,93	51,68
7	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,20	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,78	65,73
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,53	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,81	65,73
8	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,75	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,84	46,69
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,29	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,91	46,69
9	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,73	64,18

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,93	47,67
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,39	47,67
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,61	47,67
10	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,65	66,16
	Contabilità semplificata con dipendenti	9,30	47,25
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	10,00	66,16
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,78	66,16
11	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,66	42,27
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,91	42,27
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,41	42,27
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,81	42,27
12	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	9,00	47,48
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,68	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,86	47,48
13	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	9,00	50,38
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	10,00	50,38
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,72	50,38
14	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,36	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,80	52,27
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,96	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,73	52,27
15	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	9,00	48,59
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,38	48,59
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,92	48,59
16	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,03	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,95	56,05
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	9,98	65,73
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,71	65,73
17	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,50	65,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	8,54	65,73
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	10,00	65,73

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
	Contabilità ordinaria con dipendenti	5,65	65,73

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1,2,4	17,32	99999	17,32	138,46
	Gruppo territoriale 3	20,95	99999	20,95	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	20,10	99999	20,10	138,46
2	Gruppo territoriale 1,2,4	19,67	99999	19,67	113,46
	Gruppo territoriale 3	24,64	99999	24,64	113,46
	Gruppo territoriale 5,6	24,64	99999	24,64	113,46
3	Gruppo territoriale 1,2,4	20,63	99999	20,63	121,41
	Gruppo territoriale 3	25,21	99999	25,21	121,41
	Gruppo territoriale 5,6	23,37	99999	23,37	121,41
4	Gruppo territoriale 1,2,4	17,82	99999	17,82	113,46
	Gruppo territoriale 3	22,44	99999	22,44	113,46
	Gruppo territoriale 5,6	22,44	99999	22,44	113,46
5	Gruppo territoriale 1,2,4	22,07	99999	22,07	138,46
	Gruppo territoriale 3	26,31	99999	26,31	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	25,30	99999	25,30	138,46
6	Gruppo territoriale 1,2,4	18,08	99999	18,08	127,31
	Gruppo territoriale 3	22,25	99999	22,25	127,31
	Gruppo territoriale 5,6	21,06	99999	21,06	127,31
7	Gruppo territoriale 1,2,4	20,10	99999	20,10	138,46
	Gruppo territoriale 3	23,44	99999	23,44	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	23,08	99999	23,08	138,46
8	Gruppo territoriale 1,2,4	19,85	99999	19,85	138,46
	Gruppo territoriale 3	25,82	99999	25,82	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	23,41	99999	23,41	138,46
9	Gruppo territoriale 1,2,4	19,05	99999	19,05	138,46
	Gruppo territoriale 3	23,74	99999	23,74	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	22,14	99999	22,14	138,46

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
10	Gruppo territoriale 1,2,4	19,00	99999	19,00	138,46
	Gruppo territoriale 3	22,34	99999	22,34	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	21,32	99999	21,32	138,46
11	Gruppo territoriale 1,2,4	21,97	99999	21,97	135,64
	Gruppo territoriale 3	25,28	99999	25,28	135,64
	Gruppo territoriale 5,6	24,82	99999	24,82	135,64
12	Gruppo territoriale 1,2,4	18,00	99999	18,00	136,25
	Gruppo territoriale 3	24,95	99999	24,95	136,25
	Gruppo territoriale 5,6	21,22	99999	21,22	136,25
13	Gruppo territoriale 1,2,4	17,00	99999	17,00	114,50
	Gruppo territoriale 3	20,26	99999	20,26	114,50
	Gruppo territoriale 5,6	18,93	99999	18,93	114,50
14	Gruppo territoriale 1,2,4	20,43	99999	20,43	138,46
	Gruppo territoriale 3	25,14	99999	25,14	138,46
	Gruppo territoriale 5,6	24,21	99999	24,21	138,46
15	Gruppo territoriale 1,2,4	18,61	99999	18,61	113,46
	Gruppo territoriale 3	21,88	99999	21,88	113,46
	Gruppo territoriale 5,6	20,21	99999	20,21	113,46
16	Gruppo territoriale 1,2,4	17,16	99999	17,16	113,46
	Gruppo territoriale 3	20,69	99999	20,69	113,46
	Gruppo territoriale 5,6	19,92	99999	19,92	113,46
17	Gruppo territoriale 1,2,4	18,08	99999	18,08	113,46
	Gruppo territoriale 3	23,54	99999	23,54	113,46
	Gruppo territoriale 5,6	22,97	99999	22,97	113,46

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	180,65
2	Tutti i soggetti	0,00	167,52
3	Tutti i soggetti	0,00	128,99
4	Tutti i soggetti	0,00	385,56
5	Tutti i soggetti	0,00	81,39
6	Tutti i soggetti	0,00	359,26
7	Tutti i soggetti	0,00	224,89
8	Tutti i soggetti	0,00	224,45
9	Tutti i soggetti	0,00	225,92
10	Tutti i soggetti	0,00	118,11
11	Tutti i soggetti	0,00	189,59
12	Tutti i soggetti	0,00	204,11
13	Tutti i soggetti	0,00	248,52
14	Tutti i soggetti	0,00	119,04
15	Tutti i soggetti	0,00	124,53
16	Tutti i soggetti	0,00	349,99
17	Tutti i soggetti	0,00	397,60

COPIA TRATTA DA GURITEL

**SUB ALLEGATO 13.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	19,49
	2	Tutti i soggetti	18,86
	3	Tutti i soggetti	19,16
	4	Tutti i soggetti	21,66
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	18,77
	7	Tutti i soggetti	19,55
	8	Tutti i soggetti	19,26
	9	Tutti i soggetti	18,43
	10	Tutti i soggetti	19,78
	11	Tutti i soggetti	17,68
	12	Tutti i soggetti	19,69
	13	Tutti i soggetti	20,62
	14	Tutti i soggetti	19,03
	15	Tutti i soggetti	21,39
	16	Tutti i soggetti	19,94
	17	Tutti i soggetti	21,25
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	45,87
	2	Tutti i soggetti	39,79
	3	Tutti i soggetti	35,45
	4	Tutti i soggetti	45,41
	5	Tutti i soggetti	37,69
	6	Tutti i soggetti	40,00
	7	Tutti i soggetti	44,39
	8	Tutti i soggetti	38,40
	9	Tutti i soggetti	40,00
	10	Tutti i soggetti	40,00
	11	Tutti i soggetti	36,87
	12	Tutti i soggetti	40,00
	13	Tutti i soggetti	36,54
	14	Tutti i soggetti	40,00

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	15	Tutti i soggetti	43,10
	16	Tutti i soggetti	41,97
	17	Tutti i soggetti	43,23
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,92
	2	Tutti i soggetti	4,19
	3	Tutti i soggetti	4,11
	4	Tutti i soggetti	2,47
	5	Tutti i soggetti	2,99
	6	Tutti i soggetti	2,60
	7	Tutti i soggetti	3,01
	8	Tutti i soggetti	3,27
	9	Tutti i soggetti	4,03
	10	Tutti i soggetti	3,30
	11	Tutti i soggetti	3,52
	12	Tutti i soggetti	3,87
	13	Tutti i soggetti	3,57
	14	Tutti i soggetti	3,59
	15	Tutti i soggetti	3,53
	16	Tutti i soggetti	2,77
	17	Tutti i soggetti	3,06
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	180,65
	2	Tutti i soggetti	167,52
	3	Tutti i soggetti	128,99
	4	Tutti i soggetti	385,56
	5	Tutti i soggetti	81,39
	6	Tutti i soggetti	359,26
	7	Tutti i soggetti	224,89
	8	Tutti i soggetti	224,45
	9	Tutti i soggetti	225,92
	10	Tutti i soggetti	118,11
	11	Tutti i soggetti	189,59
	12	Tutti i soggetti	204,11
	13	Tutti i soggetti	248,52
	14	Tutti i soggetti	119,04

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	15	Tutti i soggetti	124,53
	16	Tutti i soggetti	349,99
	17	Tutti i soggetti	397,60

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 13.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>17</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>18</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 13.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Totale costi: Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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	1,0590	1,0537	1,0234	1,0371	1,0548	1,0582	1,0205	1,0553	1,0458
Valore dei beni strumentali mobili*	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale costi - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale costi - quota fino a 150.000	-	-	-	-	-	0,2829	-	-	-
Totale costi - quota fino a 250.000	-	-	-	-	0,2272	-	-	-	-
Totale costi - quota fino a 300.000	0,1074	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale costi - quota fino a 450.000	-	0,1783	-	-	-	-	-	-	-
Totale costi - quota fino a 500.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale costi - quota fino a 700.000	-	-	0,1826	0,0684	-	-	0,1442	0,1225	-
Totale costi - quota fino a 750.000	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0743
Totale costi - quota fino a 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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 <sup>3</sup> )	31.621,4736	36.927,6386	31.018,4878	17.414,3693	-	18.777,1448	-	-	33.789,9734

- 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

VARIABILE	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Totale costi: Costo del Venduto + Costo per la produzione di Servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa + 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	1,0659	1,0408	1,0570	1,0367	1,0477	1,0407	1,0486	1,0498
Valore dei beni strumentali mobili*	-	0,1650	-	-	0,1136	0,1321	0,1158	0,1368
Totale Costi - quota fino a 100.000	-	-	0,3347	-	-	-	-	-
Totale Costi - quota fino a 150.000	-	-	-	0,2713	-	-	-	-
Totale Costi - quota fino a 250.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale Costi i - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale Costi i - quota fino a 450.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Totale Costi - quota fino a 500.000	0,0265	-	-	-	-	0,1491	-	-
Totale Costi - quota fino a 700.000	-	-	-	-	-	-	-	0,0567
Totale Costi - quota fino a 750.000	-	0,0239	-	-	-	-	-	-
Totale Costi - quota fino a 1.000.000	-	-	-	-	0,0321	-	0,0637	-
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*)	23,825,0068	28,029,2684	42,917,2867	22,130,2115	-	26,549,1244	11,804,6067	18,196,7457

- 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

## ALLEGATO 14

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM20U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi e le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore UM20U, evoluzione dello studio TM20U.

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

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

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" attribuibile ai contribuenti cui si applica lo Studio di Settore tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di influenzare il risultato dell'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM20U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 11.740.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 945 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 10.795.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 14.A)<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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico delle attività in esame:

- *Durata delle scorte.*

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

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> dell'indicatore precedentemente definito.

---

<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.

<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.

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

Nel Sub Allegato 14.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della "funzione di ricavo" sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "stepwise"<sup>3</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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati, oltre ai risultati dello studio "il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"<sup>4</sup>, anche quelli dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"<sup>4</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.

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

Nel Sub Allegato 14.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo".

---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

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

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

---

<sup>3</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>4</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

---

### ANALISI DISCRIMINANTE

---

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 14.A).

Nel Sub Allegato 14.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 14.C e nel Sub Allegato 14.E.

---

### ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

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

Ai fini della individuazione dei valori soglia di normalità economica, per gli indicatori "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi", "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi", "Durata delle scorte" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni 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 14.C e nel Sub Allegato 14.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>5</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,8601).

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

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"<sup>5</sup>.

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

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

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

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

L'indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria" viene aggiunto al "Valore dei beni strumentali mobili"<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

#### DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>8</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>9</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>10</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>11</sup>.

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

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>10</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>11</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 mediани dell'incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi**

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

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

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

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

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

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

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

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

#### ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%<sup>12</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.

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

Nel Sub Allegato 14.G vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

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

<sup>12</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 14.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

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

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

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

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

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

La **localizzazione** ha condotto alla classificazione delle cartolerie ubicate in centri commerciali al dettaglio (cluster 2).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

**CLUSTER 1 - CARTOLIBRERIE****NUMEROSITÀ: 352**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 2 - CARTOLERIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI AL DETTAGLIO****NUMEROSITÀ: 249**

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

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

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

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

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

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

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

### **CLUSTER 3 - CARTOLERIE CON AMPIA GAMMA DI PRODOTTI E SERVIZI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

#### **NUMEROSITÀ: 179**

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

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

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

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

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

### **CLUSTER 4 - CARTOLERIE CON OFFERTA PREVALENTE DI ARTICOLI DA PITTURA E DA DISEGNO**

#### **NUMEROSITÀ: 109**

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

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

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

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

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

### **CLUSTER 5 - CARTOLERIE SPECIALIZZATE IN FORNITURE PER UFFICIO**

#### **NUMEROSITÀ: 380**

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

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

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

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

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

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

##### **NUMEROSITÀ: 221**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 7 – CARTOLERIE IN FRANCHISING/AFFILIATE**

##### **NUMEROSITÀ: 208**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 8 – CARTOLERIE SPECIALIZZATE IN ARTICOLI PER LA SCUOLA**

##### **NUMEROSITÀ: 1.551**

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

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

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

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

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

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

**NUMEROSITÀ: 1.983**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 10 – CARTOLERIE TRADIZIONALI**

**NUMEROSITÀ: 3.501**

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

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

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

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

**NUMEROSITÀ: 179**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 12 – CARTOLERIE CON ASSORTIMENTO ESTESO AI PRODOTTI INFORMATICI****NUMEROSITÀ: 193**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 13 – CARTOLERIE CON OFFERTA ESTESA AD ARTICOLI DA REGALO, GADGET, POSTER, CARTOLINE, ALBUM PER FOTO, GIOCHI DA TAVOLO****NUMEROSITÀ: 1.661**

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

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

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

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

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

---

**SUB ALLEGATO 14.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**


---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

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

**QUADRO D:**

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

## SUB ALLEGATO 14.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- *Durata delle scorte* =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] * 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{15})$ .

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

<sup>14</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>15</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 "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi";
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni di terzi + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

**SUB ALLEGATO 14.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI**


---

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

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

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

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

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

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto**<sup>16</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>16</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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 14.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del Venduto + Costo produzione servizi	1,0834	1,1168	1,1111	1,1586	1,2097	1,1500	1,1621
Spese per acquisti di servizi	0,6302	0,9601	0,9926	0,9219	0,5756	0,6074	0,6753
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per orologi e accessori personalizzati + Costo per beni mobili acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,8302	0,9601	0,9926	0,9219	0,5756	0,6074	0,6808
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente affrettati Partecipi dell'impresa	0,8302	0,8371	0,7586	0,9219	0,9173	0,6908	1,0990
Valore beni strumentali mobili*	0,1827	0,3492	0,1660	0,1868	0,0845	0,0590	0,0729
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	-	5.843,8010	-	-	-	-	14.793,2667
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio**)	-	5.843,8010	-	-	-	-	14.793,2667
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 10 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 20 mila euro"	0,2527	-	-	0,2879	0,3995	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 40 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	0,0829	0,2191	-	-	-	0,2006
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	-	-	0,2259	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) salativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,2316	-	0,0723	-	-	0,2186	-

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

- 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.

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

CO<sup>2</sup>

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costo del Venduto + Costo produzione servizi	1,1165	1,1561	1,0709	1,1637	1,0270	1,0470
Spese per acquisti di servizi	0,6957	1,1856	1,1992	1,0882	0,9184	1,1544
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spesa per cancelleria + Spese per omaggi a clienti e articoli promozionali + Costo per beni mobili acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,6957	0,5151	0,7513	1,0882	0,9184	1,1544
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0111	0,7199	0,8744	0,7743	0,9184	0,9533
Valore beni strumentali mobili*	0,1364	0,1089	0,2103	0,1251	0,1961	0,1785
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	8.228,3628	7.096,6072	8.806,5316	15.189,3246	-	-
Soci e associati in partecipazione (turnato normalizzato, escluso il primo socio <sup>*)</sup>	8.228,3628	7.096,6072	12.023,8288	15.189,3246	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 10 mila euro"	-	0,7290	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 20 mila euro"	0,5276	-	-	-	-	0,6800
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 40 mila euro"	-	-	0,2807	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	0,1234	0,1973	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 140 mila euro"	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1303	-	0,2233	-	0,1991	0,1948

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costituito da appliche al (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi)	-0,0443	-0,0438	-	-	-	-
Gruppo 1 e 4 stile Territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	0,0369
Costituito da appliche al (Costo del Venduto e Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	-	-
Gruppo 1 e 3 stile Territorialità del commercio a livello comunale	-	-	-	-	-	-

\* 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.

#### Area della Territorialità del commercio a livello comunale

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

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

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

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

ON-LINE

ALLEGATO 15

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21A

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi e le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore UM21A, evoluzione dello studio TM21A.

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

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

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" attribuibile ai contribuenti cui si applica lo Studio di Settore tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di influenzare il risultato dell'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM21A per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 7.346.

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

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

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 6.184.

---

## IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili,

dette componenti principali, tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spiegano il massimo possibile della varianza iniziale.

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

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

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

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

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

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni dell'indicatore "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i

---

<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.

<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.

risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale”<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 15.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”<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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”<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” relativo alla vendita al dettaglio e con la variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita al dettaglio e della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio.

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

---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

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

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

---

<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.

---

**ANALISI DISCRIMINANTE**

---

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 15.A).

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

---

**ANALISI DELLA COERENZA**

---

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 15.C e nel Sub Allegato 15.E.

---

**ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA**

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 15.C e nel Sub Allegato 15.F.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

L’indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria” viene aggiunto al “Valore dei beni strumentali mobili”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

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

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

**DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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>10</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>11</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>12</sup>.

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

<sup>9</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>10</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>11</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>12</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 mediани dell'incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi**

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

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

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

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

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

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

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

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

---

#### ANALISI DELLA CONGRUITÀ

---

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

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

Nel Sub Allegato 15.G vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

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

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 15.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

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

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

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

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

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

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

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

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

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali. Le frequenze relative ai dipendenti, anche per il calcolo del totale di addetti, sono state normalizzate all'anno in base al numero delle giornate retribuite.

**CLUSTER 1 – COMMISSIONARI****NUMEROSITÀ: 283**

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

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

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

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

#### **CLUSTER 2 – CONCESSIONARI DI AGRUMI**

##### **NUMEROSITÀ: 214**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 3 – DISTRIBUTORI DI SECONDO LIVELLO**

##### **NUMEROSITÀ: 959**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 4 – CONCESSIONARI DI SECONDO LIVELLO**

##### **NUMEROSITÀ: 1.518**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 5 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI TUBERI**

##### **NUMEROSITÀ: 99**

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 6 – CONCESSIONARI MAGGIORMENTE STRUTTURATI**

##### **NUMEROSITÀ: 180**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 7 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA**

##### **NUMEROSITÀ: 416**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 8 – DISTRIBUTORI DI GRANDI DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 162**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 9 – GROSSISTI DI PRIMO LIVELLO CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA****NUMEROSITÀ: 167**

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

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

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

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

**CLUSTER 10 – GROSSISTI DI SECONDO LIVELLO CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA****NUMEROSITÀ: 413**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 11 – DISTRIBUTORI DI AGRUMI****NUMEROSITÀ: 219**

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

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

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

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

**CLUSTER 12 – GROSSISTI ESPORTATORI****NUMEROSITÀ: 189**

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

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

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

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

**CLUSTER 13 – GROSSISTI IMPORTATORI****NUMEROSITÀ: 127**

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

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

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

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

**CLUSTER 14 – CONCESSIONARI DI PRIMO LIVELLO****NUMEROSITÀ: 500**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 15 – DISTRIBUTORI DI PRIMO LIVELLO CON APERTURA STAGIONALE**

##### **NUMEROSITÀ: 97**

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 16 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI FRUTTA SECCA**

##### **NUMEROSITÀ: 113**

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

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

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

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

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

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

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

##### **NUMEROSITÀ: 135**

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

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

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

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

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

**CLUSTER 18 – DISTRIBUTORI DI PRIMO LIVELLO**

**NUMEROSITÀ: 370**

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

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

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

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

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

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 15.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**


---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

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

**QUADRO D:**

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

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

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 15.C – FORMULE DEGLI INDICATORI**


---

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

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

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

<sup>15</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>16</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 "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi";
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Costo per il godimento di beni di terzi + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

## SUB ALLEGATO 15.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

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

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

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

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
10	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,17	1,65	21,63	200,00	21,63	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,20	1,65	25,90	200,00	25,90	99999
11	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,36	1,94	17,92	200,00	17,92	99999
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,36	1,94	23,03	200,00	23,03	99999
12	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,24	1,77	19,65	200,00	19,65	99999
12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,24	1,77	26,04	200,00	26,04	99999
13	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,22	1,91	18,91	200,00	18,91	99999
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,22	1,91	26,45	200,00	26,45	99999
14	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,20	1,84	22,29	200,00	22,29	99999
14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,20	1,84	25,96	200,00	25,96	99999
15	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,22	1,77	18,20	200,00	18,20	99999
15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,22	1,77	18,84	200,00	18,84	99999
16	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,18	1,77	22,58	200,00	22,58	99999
16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,18	1,77	22,58	200,00	22,58	99999
17	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,24	1,78	20,41	200,00	20,41	99999
17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,22	1,78	24,50	200,00	24,50	99999
18	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,22	1,87	19,77	200,00	19,77	99999
18	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,22	1,87	25,37	200,00	25,37	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	27,00
2	Tutti i soggetti	0,00	40,00
3	Tutti i soggetti	0,00	27,00
4	Tutti i soggetti	0,00	30,00
5	Tutti i soggetti	0,00	90,00
6	Tutti i soggetti	0,00	23,00
7	Tutti i soggetti	0,00	24,00
8	Tutti i soggetti	0,00	46,00
9	Tutti i soggetti	0,00	31,00
10	Tutti i soggetti	0,00	30,00
11	Tutti i soggetti	0,00	49,00
12	Tutti i soggetti	0,00	53,00
13	Tutti i soggetti	0,00	40,00
14	Tutti i soggetti	0,00	27,00
15	Tutti i soggetti	0,00	23,00
16	Tutti i soggetti	0,00	120,00
17	Tutti i soggetti	0,00	69,00
18	Tutti i soggetti	0,00	28,00

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

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

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

---

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


---

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

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

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

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

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

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto**<sup>17</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** = 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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 15.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0364	1,0417	1,0437	1,0365	1,0632	1,0287	1,0335	1,0370	1,0493
Spese per acquisti di servizi	0,8975	0,9494	0,9970	0,9880	0,9955	0,8474	1,1114	1,0669	0,9350
Altri costi per servizi + Abbonamenti, riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,5245	0,4763	0,9245	0,6921	0,9955	0,7300	0,3860	0,9358	0,5736
Costo per beni mobili acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,5245	0,4763	0,7652	0,6942	0,9955	0,7300	0,3860	0,9358	0,5736
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti all'attività dell'impresa	0,9344	1,0125	1,0312	0,9932	0,8990	0,9306	1,0084	1,0384	1,0560
Valore beni strumentali mobili*	0,1649	0,1671	0,1290	0,1566	0,2277	0,1674	0,2219	0,1380	0,1050
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	11,824,1139	8,789,1968	9,128,8518	9,358,1619	-	17,594,6107	6,863,7102	-	15,873,9172
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	-	0,2216	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	0,1677	0,2615	-	-	-	-	0,2113	-	0,2367
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	0,1444	0,1311	-	-	-	0,2376	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1608	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-0,0474	-	-0,0110	-0,0106	-	-	-0,0104	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	0,1680	0,1475	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Area della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0428	1,0373	1,0122	1,0395	1,0463	1,0570	1,0179	1,0161	1,0569
Spese per acquisti di servizi	1,0075	0,9421	1,0584	0,9716	0,8528	1,0612	1,0291	1,0115	1,0523
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,5883	0,8046	0,9563	0,9716	0,4858	1,0612	1,0291	1,0115	0,8964
Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	0,5883	0,8046	0,9563	0,9716	0,4858	1,0612	1,0291	1,0115	0,8964
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti all'attività dell'impresa	1,0050	1,0051	0,9806	0,9071	1,0337	0,8857	0,8016	1,0557	1,0091
Valore beni strumentali mobili*	0,1535	0,1692	0,1783	0,1203	0,1297	0,1147	0,1721	0,1703	0,1606
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	20,867	46,52	-	-	11,757	9,704	-	-	19,402
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 200 mila euro"	0,1030	0,1334	-	-	0,2346	0,1511	0,1826	-	0,1806
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 400 mila euro"	-	-	0,1307	0,0837	-	-	-	0,1532	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-0,0205	-	-	-	-0,0207	-	-	-	-0,0132
	0,2515	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

## ALLEGATO 16

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi e le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore UM21B, evoluzione dello studio TM21B.

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

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

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" attribuibile ai contribuenti cui si applica lo Studio di Settore tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di influenzare il risultato dell'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM21B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.892.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 677 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.215.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

- un procedimento di *Cluster Analysis*.

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 16.A)<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:

- *Valore aggiunto per addetto;*

---

<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.

- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

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

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale”<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 16.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”<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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”<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” relativo alla vendita al dettaglio, e con la variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita al dettaglio e della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio.

<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.

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

---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

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

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

---

### ANALISI DISCRIMINANTE

---

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

Nel Sub Allegato 16.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

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

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

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

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 16.C e nel Sub Allegato 16.E.

---

**ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA**

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

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

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

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,8872).

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

---

<sup>6</sup> 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”<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,6818).

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

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

L’indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria” viene aggiunto al “Valore dei beni strumentali mobili”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</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>10</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>11</sup>.

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</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>11</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.

#### 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>12</sup>.

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

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

<sup>12</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 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

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

---

#### ANALISI DELLA CONGRUITÀ

---

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

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

Nel Sub Allegato 16.G vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 16.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 16.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

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

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

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

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

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

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

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

Infine, **la vendita di prodotti a marchio proprio** ha consentito di individuare un ulteriore modello di business (cluster 2).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

**CLUSTER 1 - GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI VINO****NUMEROSITÀ: 767**

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 2 - GROSSISTI CHE COMMERCIALIZZANO PRODOTTI A MARCHIO PROPRIO**

**NUMEROSITÀ: 349**

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 3 - GROSSISTI DI GRANDI DIMENSIONI**

**NUMEROSITÀ: 193**

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

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 4 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA**

##### **NUMEROSITÀ: 191**

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

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

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

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

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

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

Le imprese del cluster dispongono di 1 automezzo.

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

##### **NUMEROSITÀ: 254**

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 6 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA VENDITA INTERNA**

##### **NUMEROSITÀ: 216**

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 7 - GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI BIRRA**

**NUMEROSITÀ: 187**

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

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

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

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

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

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

#### **CLUSTER 8 - GROSSISTI DI MEDIE DIMENSIONI**

**NUMEROSITÀ: 708**

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

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

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

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

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

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

**CLUSTER 9 – GROSSISTI SPECIALIZZATI NEL COMMERCIO DI ACQUA****NUMEROSITÀ: 347**

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

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

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

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

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

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

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

---

**SUB ALLEGATO 16.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**


---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

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

**QUADRO D:**

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

**SUB ALLEGATO 16.C - FORMULE DEGLI INDICATORI**

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

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

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

<sup>15</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

- **Ricarico** = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- **Valore aggiunto per addetto** = (Valore aggiunto/1.000) / (Numero addetti<sup>16</sup>).

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

<sup>16</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

gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];

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

---

**SUB ALLEGATO 16.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

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

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

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

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

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

**SUB ALLEGATO 16.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
	9	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	55,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	55,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
	9	Tutti i soggetti	55,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	326,00
	2	Tutti i soggetti	485,00
	3	Tutti i soggetti	118,00
	4	Tutti i soggetti	169,00
	5	Tutti i soggetti	147,00
	6	Tutti i soggetti	254,00
	7	Tutti i soggetti	113,00
	8	Tutti i soggetti	143,00
	9	Tutti i soggetti	183,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	5,10
	2	Tutti i soggetti	5,23
	3	Tutti i soggetti	3,14
	4	Tutti i soggetti	2,93
	5	Tutti i soggetti	2,69
	6	Tutti i soggetti	2,11
	7	Tutti i soggetti	4,91
	8	Tutti i soggetti	3,82
	9	Tutti i soggetti	2,90

---

**SUB ALLEGATO 16.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI**


---

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

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

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

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

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

Dove:

- *Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso* = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- *Costo del venduto*<sup>17</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* = 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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 16.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
<b>VARIABILI</b>									
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1.0313	1.0650	1.1184	1.0388	1.0305	1.0612	1.0603	1.0409	1.0800
Spese per acquisti di servizi	1.0171	1.1202	1.1184	1.1041	1.1763	1.0477	1.2315	1.2876	1.0869
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1.0171	0.8337	1.1184	1.1041	1.1763	0.5930	0.5947	0.8700	0.9733
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa	1.1585	1.0650	1.1184	0.9035	0.9568	0.9125	1.2315	0.9840	1.0652
Quadrato del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività di impresa) / 1.000.000									
Valore beni strumentali mobili*	0.1348	0.1131	0.1333	0.2609	0.2990	0.2214	0.1754	0.1817	0.2397
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (Numero normalizzato) e Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio) (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	29.810,2446	14.098,4535	-	17.3216,0519	17.216,8638	13.023,8817	30.784,1021	19.463,9454	13.454,7993
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro"	0.2886	-	-	-	-	-	-	0.1476	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	0.1132	0.1132	-	0.0368	-	0.0790	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 1.000 mila euro"	0.0467	-	-	-	0.0280	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0.3793	0.2808	-	-	-	-

\* Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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

	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>									
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-	-	-	-	-	-0,0468	-0,0248	-0,0258	-0,0467
<b>Gruppo 1 della Territorialità del commercio a livello provinciale</b>									
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-	-	-	-	-	-0,0468	-0,0248	-0,0258	-0,0467
<b>Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale</b>									
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-	-	-	-	-	-0,0468	-0,0248	-0,0258	-0,0467

\* Le variabili contabili vanno espresse in euro.

**Aree della Territorialità del commercio a livello provinciale**

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

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

ON-LINE

## ALLEGATO 17

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21C

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM21C, evoluzione dello studio TM21C.

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

- 46.38.10 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi;
- 46.38.20 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi.

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 TM21C 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 1.735.

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 352 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.383.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

- un procedimento di *Cluster Analysis*.

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 17.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:

- *Valore aggiunto per addetto;*

---

<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.

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 17.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 17.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"<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" relativo alla vendita al dettaglio e con la variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" relativo alla vendita non al dettaglio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile "Costo del venduto + Costo

<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.

per la produzione di servizi” relativo alla vendita al dettaglio e della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio.

Nel Sub Allegato 17.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 17.A).

Nel Sub Allegato 17.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:

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 17.C e nel Sub Allegato 17.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 17.C e nel Sub Allegato 17.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,0705).

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

---

<sup>6</sup> 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”<sup>6</sup>.

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 0,3773).

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</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>10</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>11</sup>.

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</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>11</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.

#### 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>12</sup>.

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	83,14
2	82,74
3	80,97
4	88,68
5	81,76
6	83,04
7	83,73

#### 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.

<sup>12</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 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,0915
2	1,0765
3	1,0588
4	1,0518
5	1,0769
6	1,0635
7	1,0737

---

#### 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>13</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.

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

---

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 17.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i 7 modelli di business sono:

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

Il **fattore della tipologia di attività** ha permesso di individuare i grossisti concessionari, i quali esercitano la propria attività all'interno di un mercato generale (cluster 4), i grossisti distributori, che esercitano l'attività di ingrosso con consegna al cliente (cluster 5), i grossisti che esercitano la vendita interna (cluster 7) ed i grossisti che effettuano la tentata vendita (cluster 1).

Il **fattore della fonte di approvvigionamento** ha consentito di distinguere gli operatori che si riforniscono presso produttori e grossisti esteri (cluster 6).

Il **fattore della specializzazione merceologica** ha permesso di individuare i grossisti specializzati nella vendita di prodotti ittici congelati e surgelati (cluster 2).

Infine, il **fattore dimensionale** ha consentito di distinguere i soggetti che presentano una struttura maggiormente articolata (cluster 3).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

**CLUSTER 1 - GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA TENTATA VENDITA****NUMEROSITÀ: 101**

I soggetti appartenenti al cluster sono grossisti che effettuano la tentata vendita, da cui traggono il 95% dei propri ricavi.

I prodotti maggiormente trattati sono: pescato di acqua salata (60% dei ricavi nel 53% dei casi), molluschi (39% nel 41%), prodotti ittici congelati e surgelati (62% nel 38%) e crostacei (17% nel 43%).

L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale e la clientela è costituita principalmente da pubblici esercizi (70% dei ricavi nel 63% dei casi) e da dettaglianti tradizionali (51% nel 56%).

I soggetti appartenenti al cluster acquistano merci soprattutto dai grossisti fuori mercato (57% degli acquisti nel 51% dei casi), presso i mercati generali e/o tramite asta (70% nel 41%) e presso pescatori singoli e/o associati (60% nel 28%).

Le imprese del cluster sono società (45% dei casi) in cui lavorano 3 addetti e ditte individuali (55%) in cui opera generalmente il solo titolare. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (49 mq nel 60% dei casi) e ad ufficio (13 mq nel 47%).

Per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le imprese del cluster dispongono normalmente di 1 automezzo con massa complessiva fino a t. 3,5.

**CLUSTER 2 - GROSSISTI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI PRODOTTI ITTICI CONGELATI E SURGELATI****NUMEROSITÀ: 290**

Appartengono a questo cluster i soggetti che traggono la maggior parte dei propri ricavi dal commercio di prodotti ittici congelati e surgelati (76% dei ricavi) e, in seconda battuta, dal commercio di altri prodotti congelati e surgelati (34% dei ricavi nel 48% dei casi).

La tipologia di attività è costituita principalmente dall'ingrosso con consegna al cliente (54% dei ricavi) e, in misura minore, dall'ingrosso di mercato (82% dei ricavi nel 20% dei casi).

L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale e la clientela è composta principalmente da pubblici esercizi (60% dei ricavi nel 65% dei casi) e da dettaglianti tradizionali (51% nel 54%).

Le imprese del cluster, prevalentemente società (68% dei casi), occupano 3 addetti. Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 86 mq destinati a deposito/magazzino e, nel 66% dei casi, 26 mq di uffici.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso grossisti fuori mercato (73% degli acquisti nel 59% dei casi) e, in misura minore, presso i mercati generali e/o tramite asta (53% nel 24%) e presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (52% nel 24%).

Per quanto riguarda i beni strumentali, le imprese del cluster dispongono di 1-2 celle frigorifere e di 2 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5 nel 64% dei casi.

**CLUSTER 3 - GROSSISTI MAGGIORMENTE STRUTTURATI****NUMEROSITÀ: 125**

Le imprese appartenenti al cluster sono caratterizzate da una strutturazione decisamente superiore alla media, che si esplica anzitutto con spazi destinati allo svolgimento dell'attività di 352 mq per deposito/magazzino e di 76 mq per uffici; nel 64% dei casi i soggetti dispongono di 176 mq per trasformazione e confezionamento di prodotti e, nel 40% dei casi, sono presenti anche 72 mq destinati alla vendita al dettaglio.

Coerentemente a ciò, queste imprese sono quasi esclusivamente società (95% dei casi) che occupano 10 addetti e che dispongono di 3 celle frigorifere e di 3 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5. Circa la metà delle imprese del cluster dispone di 2 automezzi con massa complessiva tra 3,5 t. e 12 t. e di 2 confezionatrici.

La tipologia di attività svolta è principalmente l'ingrosso con consegna al cliente (65% dei ricavi) seguita dall'ingrosso con vendita interna (34% dei ricavi nel 35% dei casi); i prodotti trattati sono soprattutto pescato di acqua salata (40% dei ricavi nel 74% dei casi), molluschi (30% nel 62%), prodotti ittici congelati (43% nel 56%) e crostacei (10% nel 51%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale (75% dei ricavi) ed, in misura minore, nazionale (36% dei ricavi nel 58% dei casi), mentre la clientela è composta principalmente da pubblici esercizi (38% dei ricavi nel 70% dei casi) e da dettaglianti tradizionali (36% nel 66%), a cui fanno seguito altri grossisti (35% nel 48%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (35% nel 47%).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso grossisti fuori mercato (51% degli acquisti nel 70% dei casi) e, in misura minore, presso pescatori singoli e/o associati (34% nel 57%) e presso produttori e grossisti esteri (28% nel 54%).

**CLUSTER 4 - GROSSISTI CONCESSIONARI****NUMEROSITÀ: 200**

I soggetti raggruppati in questo cluster hanno la caratteristica di svolgere la propria attività all'interno di un mercato generale all'ingrosso (95% dei ricavi), presso cui trattano principalmente pescato di acqua

salata (55% dei ricavi) e, in misura inferiore, molluschi (35% dei ricavi nel 51% dei casi) e crostacei (11% nel 46%).

Si tratta soprattutto di società (68% dei casi) che occupano 3 addetti ed, in misura minore, ditte individuali (32%) con 2 addetti che operano in ambito quasi esclusivamente regionale (92% dei ricavi); la loro clientela è composta principalmente da dettaglianti tradizionali (66% dei ricavi).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 41 mq destinati a deposito/magazzino, 40 mq per la vendita e l'esposizione della merce nel 57% dei casi e 19 mq di uffici nel 66% dei casi.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso grossisti fuori mercato (59% degli acquisti nel 68% dei casi) e, in misura minore, presso mercati generali e/o tramite asta (53% nel 46%) e presso pescatori singoli e/o associati (47% nel 50%).

Per quanto riguarda i beni strumentali, le imprese del cluster dispongono di 1 cella frigorifera e di 2 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5 nel 62% dei casi.

#### **CLUSTER 5 – GROSSISTI DISTRIBUTORI**

**NUMEROSITÀ: 446**

I soggetti appartenenti al cluster si occupano soprattutto di ingrosso con consegna al cliente (74% dei ricavi) e trattano principalmente pescato di acqua salata (49% dei ricavi) e, in misura inferiore, molluschi (38% dei ricavi nel 48% dei casi) e crostacei (19% nel 43%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale (76% dei ricavi) e nazionale (56% dei ricavi nel 35% dei casi), mentre la clientela è composta principalmente da pubblici esercizi (56% dei ricavi nel 55% dei casi), dettaglianti tradizionali (47% nel 46%) ed altri grossisti (62% nel 35%).

Le imprese del cluster sono soprattutto società (64% dei casi) che occupano 3 addetti ed, in misura minore, ditte individuali (36%) con 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 49 mq di deposito/magazzino e, nel 56% dei casi, 17 mq di uffici.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso grossisti fuori mercato (59% degli acquisti nel 55% dei casi), presso mercati generali e/o tramite asta (60% nel 41%) e presso pescatori singoli e/o associati (54% nel 38%).

Per quanto riguarda i beni strumentali, le imprese del cluster dispongono di 1 cella frigorifera e, nel 64% dei casi, di 2 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5.

#### **CLUSTER 6 – GROSSISTI IMPORTATORI**

**NUMEROSITÀ: 90**

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per la forma di approvvigionamento delle merci, che avviene presso produttori e grossisti esteri (86% degli acquisti).

Il tipo di attività svolta è soprattutto l'ingrosso con consegna al cliente (67% dei ricavi), relativo principalmente al pescato di acqua salata (60% dei ricavi nel 31% dei casi), al pesce secco/salato (64% nel 29%), ai prodotti ittici congelati (58% nel 27%) ed alle conserve e prodotti in scatola (68% nel 16%).

L'area di mercato è sia nazionale (49% dei ricavi) che regionale (48%) e la clientela è composta principalmente da altri grossisti (60% dei ricavi nel 54% dei casi), dettaglianti tradizionali (45% nel 47%), grande distribuzione e distribuzione organizzata (54% nel 41%).

Le imprese del cluster, nella maggioranza dei casi società (88% dei casi), occupano 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 37 mq destinati a uffici e, nel 58% dei casi, 177 mq per deposito/magazzino.

Per quanto riguarda i beni strumentali, le imprese del cluster dispongono di 2 celle frigorifere nel 58% dei casi e di 2 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5 nel 43% dei casi.

**CLUSTER 7 - GROSSISTI CON VENDITA INTERNA****NUMEROSITÀ: 122**

Le imprese appartenenti al cluster si occupano prevalentemente di ingrosso con vendita interna, da cui traggono l'89% dei ricavi; trattano principalmente pescato di acqua salata (35% dei ricavi) e, in misura inferiore, molluschi (32% dei ricavi nel 48% dei casi), crostacei (12% nel 45%) e prodotti ittici congelati (54% nel 39%).

L'area di mercato è prevalentemente regionale (88% dei ricavi) ed, in misura minore, nazionale (32% dei ricavi nel 33% dei casi); la clientela è composta principalmente da dettaglianti tradizionali (60% dei ricavi nel 61% dei casi), da pubblici esercizi (47% nel 59%) e da altri grossisti (48% nel 29%).

I soggetti che compongono il cluster sono soprattutto società (70% dei casi) che occupano 3-4 addetti e ditte individuali (30%) con 3 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono costituiti da 16 mq per gli uffici e 78 mq per deposito/magazzino.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso grossisti fuori mercato (60% degli acquisti nel 61% dei casi) e, in misura minore, presso mercati generali e/o tramite asta (48% nel 37%) e presso pescatori singoli e/o associati (42% nel 44%).

Per quanto riguarda i beni strumentali, le imprese del cluster dispongono di 2 celle frigorifere e, nel 65% dei casi, di 2 automezzi con massa complessiva fino a t. 3,5.

---

**SUB ALLEGATO 17.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**


---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Metri quadri dei locali destinati a deposito/magazzino
- Metri quadri dei locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce
- Metri quadri dei locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti

- Metri quadri dei locali destinati ad uffici

**QUADRO D:**

- Tipologia dell'attività: Ingrosso di mercato (commercializzazione all'interno di un mercato generale all'ingrosso)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 601 Carne
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 602 Pesce
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 603 Ortofrutta
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 604 Altri prodotti congelati e surgelati
- Modalità di acquisto: Produttori e grossisti esteri (importazioni)
- Costi e spese specifici: Corrispettivi pagati per la concessione di posteggio/i di vendita all'interno di mercati all'ingrosso di prodotti ortofrutticoli, ittici e delle carni

---

**SUB ALLEGATO 17.C - FORMULE DEGLI INDICATORI**


---

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

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

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

<sup>15</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.

- *Ricarico* = (Ricavi dichiarati)/(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi);
- *Valore aggiunto per addetto* = (Valore aggiunto/1.000) / (Numero addetti<sup>16</sup>).

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

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>16</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

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 17.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	18°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	6°	19°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	19°	4°	19°	4°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	19°	6°	19°	6°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2°	19°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	3°	19°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	7°	19°	5°	19°	5°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	6°	19°	5°	19°	6°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°	6°	19°	7°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	19°	6°	19°	7°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	19°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	19°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	19°	nessuno	nessuno	nessuno	nessuno

## SUB ALLEGATO 17.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,15	1,51	14,77	54,75	14,77	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,16	1,51	15,93	57,42	15,93	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,13	1,46	16,25	59,41	16,25	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,16	1,48	18,74	65,50	18,74	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,13	1,53	19,12	70,07	19,12	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,14	1,56	20,27	70,07	20,27	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,10	1,35	16,69	52,74	16,69	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,10	1,35	19,03	57,80	19,03	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,14	1,57	16,71	53,61	16,71	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,17	1,73	19,17	64,35	19,17	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,14	1,88	16,38	90,36	16,38	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,16	1,88	21,75	109,91	21,75	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,13	1,48	15,66	51,42	15,66	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,15	1,68	18,41	57,99	18,41	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	16,00
2	Tutti i soggetti	0,00	53,00
3	Tutti i soggetti	0,00	56,00
4	Tutti i soggetti	0,00	13,00
5	Tutti i soggetti	0,00	23,00
6	Tutti i soggetti	0,00	59,00
7	Tutti i soggetti	0,00	41,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

**SUB ALLEGATO 17.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	50,00
	2	Tutti i soggetti	50,00
	3	Tutti i soggetti	50,00
	4	Tutti i soggetti	50,00
	5	Tutti i soggetti	50,00
	6	Tutti i soggetti	50,00
	7	Tutti i soggetti	50,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	16,00
	2	Tutti i soggetti	53,00
	3	Tutti i soggetti	56,00
	4	Tutti i soggetti	13,00
	5	Tutti i soggetti	23,00
	6	Tutti i soggetti	59,00
	7	Tutti i soggetti	41,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,67
	2	Tutti i soggetti	2,10
	3	Tutti i soggetti	2,08
	4	Tutti i soggetti	2,39
	5	Tutti i soggetti	2,29
	6	Tutti i soggetti	2,69
	7	Tutti i soggetti	2,20

---

**SUB ALLEGATO 17.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>17</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* = 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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 17.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0910	1,0600	1,0703	1,0545	1,0909	1,0339	1,0772
Spese per acquisti di servizi	0,9438	0,7575	1,1687	1,3382	0,7548	1,2704	0,4483
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	0,6220	0,7267	0,5414	0,4672	0,7040	1,0420	0,4483
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7044	1,1454	0,8805	0,9371	0,8975	1,1628	1,0074
Valore beni strumentali mobili*	0,0994	0,0893	0,0478	0,1968	0,0879	0,1529	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,6*	-	-	-	-	-	-	18,5602
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*)	-	17,532,1879	30,279,6317	21,943,4755	12,116,1543	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	0,1744	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	0,1317	-	-	0,1389	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 200 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1322	0,1622
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	0,0383	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 2.000 mila euro"	-	-	0,0366	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia dell'attività "Ingresso con consegna al cliente"	-	0,0215	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla categoria merceologica "Crostacei"	0,0814	0,0704	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla categoria merceologica "Conserven alimentari e prodotti alimentari in scatola"	-	-	-	-	-0,0188	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-	-	-0,0309	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici"	-	-	-0,0278	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	0,4324	0,2864	-	0,1935	-	-
- Le variabili contabili vanno espresse in euro.							
* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo di imposta							
<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia dell'attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-0,0169	-	-	-0,0081	-0,0125	-	-
<i>Gruppo 1, 2 e 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale</i>							
- Le variabili contabili vanno espresse in euro.							
<b>Area della Territorialità del commercio a livello provinciale</b>							
<i>Gruppo 1</i> - Aree con livello di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale							
<i>Gruppo 2</i> - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio							
<i>Gruppo 4</i> - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale							

## ALLEGATO 18

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21D

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM21D, evoluzione dello studio TM21D.

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

- 46.32.10 – Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata.

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 TM21D 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 1.612.

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 310 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 1.302.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 18.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 dell'attività in esame:

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 18.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. Le distribuzioni degli indicatori sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 18.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale" e dello studio "Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale"<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" relativo alla vendita al dettaglio e con la variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" relativo alla vendita non al dettaglio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" relativo alla vendita al dettaglio e della variabile "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" relativo alla vendita non al dettaglio.

Nel Sub Allegato 18.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 18.A).

Nel Sub Allegato 18.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:

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 18.C e nel Sub Allegato 18.E.

---

### ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 18.C e nel Sub Allegato 18.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,5024).

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

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

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

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

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,4659).

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"<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</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>10</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>11</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).

<sup>7</sup> 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.

<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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</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>11</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.

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>12</sup>.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	83,33
2	81,80
3	79,53
4	85,78
5	86,75
6	84,37
7	86,04
8	83,82

#### 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	1,0474
2	1,0258
3	1,0230
4	1,0326
5	1,0355
6	1,0351
7	1,0244
8	1,0353

<sup>12</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.

---

**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>13</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.

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

---

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 18.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Lo studio è stato condotto su quelle realtà operanti nell'ambito del commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata.

L'analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata in gruppi omogenei, in base ai seguenti fattori:

- la tipologia di offerta;
- la dimensione;
- la modalità di vendita.

La **tipologia di offerta** ha permesso di distinguere gli ingrossi despecializzati (cluster 2, 3 e 4) da quelli con una maggiore focalizzazione merceologica dell'offerta, in particolare:

- carne avicola (cluster 1);
- carne bovina (cluster 5);
- carne ovicaprina (agnello, pecora) (cluster 6);
- carne congelata (cluster 7);
- carne suina (cluster 8).

L'**aspetto dimensionale** ha consentito di individuare le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini di numero di addetti, dimensione dei locali dedicati all'attività e beni strumentali (cluster 2).

La **modalità di vendita** ha permesso di identificare le imprese che effettuano prevalentemente la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (cluster 3).

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 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTE DI CARNE AVICOLA****NUMEROSITÀ: 211**

Gli ingrossi appartenenti a questo cluster sono caratterizzati dalla tipologia di offerta, rappresentata prevalentemente dalla vendita di carne avicola (80% dei ricavi). La modalità di vendita, nel 74% dei casi, è con consegna al cliente (90% dei ricavi), inoltre, il 20% dei soggetti effettua la tentata vendita (truck jobbers) (76% dei ricavi).

La clientela è composta principalmente da dettaglianti tradizionali (64% dei ricavi), dalla grande distribuzione e distribuzione organizzata (28% dei ricavi nel 29% dei casi) e da imprese all'ingrosso nazionali (39% nel 20%). L'area di mercato si estende prevalentemente alla regione di appartenenza.

Le imprese del cluster sono soprattutto società (36% di persone e 30% di capitali) e occupano 3 addetti di cui, nella maggior parte dei casi, 1 o 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono perlopiù locali destinati a deposito/magazzino (81 mq), a uffici (19 mq) e alla vendita e all'esposizione della merce (nel 28% 57 mq); nel 49% dei casi sono inoltre presenti locali destinati alle operazioni di carico e scarico (89 mq) e nel 36% locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti (100 mq).

Gli approvvigionamenti sono realizzati prevalentemente presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (39% degli acquisti), grossisti fuori mercato (25%) e coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (22%).

I beni strumentali sono generalmente costituiti da 2 celle frigorifere, 1 macchina confezionatrice nel 36% dei casi e 1 cella refrigerante nel 22%; per quanto riguarda i mezzi di trasporto, le imprese del cluster dispongono di 1 o 2 automezzi con massa complessiva fino a 3,5 tonnellate e, nel 27% dei casi, di 2 automezzi con massa tra 3,5 e 12 tonnellate.

#### **CLUSTER 2 – INGROSSI DI CARNE CON OFFERTA DIFFERENZIATA DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

**NUMEROSITÀ: 111**

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa più articolata. Si tratta quasi esclusivamente di società (65% di capitali e 28% di persone); gli addetti sono 11 di cui, nella maggior parte dei casi, 9 dipendenti. Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (410 mq), alla trasformazione e confezionamento di prodotti (172 mq), a uffici (72 mq) e alle operazioni di carico e scarico (103 mq), nella maggior parte dei casi sono, inoltre, presenti piazzali di sosta (602 mq) e il 51% dei soggetti dispone di 143 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce.

La modalità di vendita nella maggior parte dei casi è con consegna al cliente (79% dei ricavi), ma il 7% dei soggetti deriva il 61% dei ricavi dalla tentata vendita.

La gamma dei prodotti venduti si compone perlopiù di carne bovina (43% dei ricavi), carne avicola (16%), carne suina (15%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (8%) e carne ovicaprina (agnello, pecora) (4%).

La clientela è composta da dettaglianti tradizionali (46% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (16%), alberghi, bar, ristoranti e altri locali pubblici (15%) e catering, mense e comunità (9%). L'area di mercato è prevalentemente regionale, sebbene il 45% dei soggetti operi anche a livello nazionale (24% dei ricavi).

Le principali fonti di approvvigionamento sono: l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (31% degli acquisti), grossisti fuori mercato (25%), produttori e grossisti esteri (importazioni) (20%) e coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (14%).

Coerentemente con le dimensioni della struttura organizzativa, le imprese del cluster dispongono generalmente di 5 o 6 celle frigorifere, 1 o 2 celle refrigeranti, 2 macchine confezionatrici, 3 automezzi con massa complessiva fino a 3,5 tonnellate e 1 o 2 automezzi con massa fra 3,5 e 12 tonnellate.

#### **CLUSTER 3 – INGROSSI DI CARNE CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITA INTERNA**

**NUMEROSITÀ: 109**

I grossisti appartenenti a questo cluster effettuano prevalentemente la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) dalla quale derivano il 94% dei ricavi.

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti tradizionali (41% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (32%) e alberghi, bar, ristoranti e altri locali pubblici (10%). L'area di mercato è quasi esclusivamente regionale.

La gamma dei prodotti venduti si compone generalmente di carne bovina (51% dei ricavi), carne suina (20%), carne avicola (11%), carne ovicaprina (agnello, pecora) (4%), carni alternative (cunicola, selvaggina, equina, carne di struzzo, ecc.) (13% dei ricavi nel 27% dei casi), prosciutti e altri prodotti di salumeria (11% nel 39%) e carne preparata pronta a cuocere (7% nel 23%).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese del cluster sono soprattutto società (35% di capitali e 26% di persone) e occupano complessivamente 4 addetti di cui, nella maggior parte dei casi, 2 o 3 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività si rileva la presenza di locali destinati a deposito/magazzino (102 mq), a uffici (17 mq), alla vendita e all'esposizione della merce (36 mq), alla trasformazione e confezionamento di prodotti (nel 53% 106 mq) e alle operazioni di carico e scarico (nel 37% 68 mq).

Le imprese del cluster si approvvigionano prevalentemente presso grossisti fuori mercato (31% degli acquisti), industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (26%), coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (23%) e produttori e grossisti esteri (importazioni) (8%).

La dotazione di beni strumentali comprende perlopiù 3 celle frigorifere, 1 o 2 macchine confezionatrici nel 54% dei casi e 2 celle refrigeranti nel 23%; sono, inoltre, presenti 2 automezzi di capacità complessiva fino a 3,5 tonnellate nel 47% dei casi.

#### **CLUSTER 4 - INGROSSI DI CARNE CON OFFERTA DIFFERENZIATA**

##### **NUMEROSITÀ: 314**

Le imprese del cluster sono caratterizzate da una tipologia di offerta despecializzata; la gamma dei prodotti venduti è, dunque, ampia e si compone generalmente di carne bovina (37% dei ricavi), carne suina (22%), carne ovicaprina (6%), carni alternative (cunicola, selvaggina, equina, carne di struzzo, ecc.) (38% dei ricavi per il 29% dei soggetti), prosciutti e altri prodotti di salumeria (29% per il 40%) e carne avicola (14% per il 48%).

La modalità di vendita è, in prevalenza, con consegna al cliente (92% dei ricavi nel 74% dei casi), mentre il 9% dei soggetti deriva l'86% dei ricavi dalla tentata vendita. Nel 23% dei casi si rileva la presenza della vendita al dettaglio (37% dei ricavi) effettuata in appositi locali di 39 mq.

Si tratta perlopiù di società (di capitali 42% e di persone 25%) e gli addetti occupati nella maggior parte dei casi sono pari a 3, di cui 1 o 2 dipendenti.

La clientela è composta da dettaglianti tradizionali (49% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (13%), alberghi, bar, ristoranti e altri locali pubblici (13%) e, coerentemente con la vendita al dettaglio, privati (9%). L'area di mercato è prevalentemente regionale.

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito/magazzino (70 mq), a uffici (16 mq), alla trasformazione e confezionamento di prodotti (nel 33% dei casi 96 mq), alle operazioni di carico e scarico (nel 32% 76 mq) e alla vendita e all'esposizione della merce (nel 30% 45 mq).

Le fonti di approvvigionamento comprendono grossisti fuori mercato (30% degli acquisti), industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (26%), coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (14%) e produttori e grossisti esteri (importazioni) (12%).

Le imprese del cluster dispongono di 2 celle frigorifere e 1 o 2 macchine confezionatrici nel 30% dei casi; sono presenti, inoltre, 2 automezzi con capacità complessiva fino a 3,5 tonnellate nel 55% dei casi e 2 automezzi con capacità fra 3,5 e 12 tonnellate nel 27%.

#### **CLUSTER 5 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTE DI CARNE BOVINA**

##### **NUMEROSITÀ: 283**

I soggetti del cluster effettuano prevalentemente la vendita di carne bovina (89% dei ricavi). La modalità di vendita è nella maggior parte dei casi con consegna al cliente (93% dei ricavi nel 78% dei casi), mentre il 7% dei soggetti deriva il 71% dei ricavi dalla tentata vendita; inoltre, il 13% delle imprese effettua anche la vendita al dettaglio (34% dei ricavi) in appositi locali di 43 mq.

La clientela è composta da dettaglianti tradizionali (55% dei ricavi), grande distribuzione e distribuzione organizzata (12%), alberghi, bar, ristoranti e altri locali pubblici (12%) e, nel 21% dei casi, privati (19%). L'area di mercato è prevalentemente regionale, mentre il 29% dei soggetti opera anche a livello nazionale (51% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (44% di capitali e 27% di persone) e gli addetti occupati nella maggior parte dei casi sono 3, di cui 1 o 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono perlopiù locali destinati a deposito/magazzino (81 mq) e a uffici (18 mq), inoltre, il 40% dei soggetti dispone di 54 mq di locali destinati alle operazioni di carico e scarico e alla trasformazione e confezionamento di prodotti (nel 38% dei casi 83 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono presso coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (27% degli acquisti), grossisti fuori mercato (27%), produttori e grossisti esteri (importazioni) (14%) e industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (13%).

Le imprese del cluster dispongono di 2 celle frigorifere e, nel 35% dei casi, di 1 macchina confezionatrice; inoltre, sono presenti 1 automezzo con massa complessiva fino a 3,5 tonnellate e 2 automezzi con capacità complessiva fra 3,5 e 12 tonnellate nel 29% dei casi.

#### **CLUSTER 6 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTE DI CARNE OVICAPRINA**

##### **NUMEROSITÀ: 81**

I grossisti appartenenti al cluster risultano, nella maggior parte dei casi, specializzati nel commercio di carne ovicaprina (agnello, pecora) (90% dei ricavi). La modalità di vendita prevalente è con consegna al cliente (94% dei ricavi nel 77% dei casi), inoltre, il 15% dei soggetti deriva il 96% dei ricavi dalla tentata vendita (truck jobbers), mentre il 9% effettua perlopiù la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (56% dei ricavi).

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti tradizionali (57% dei ricavi), imprese all'ingrosso nazionali (16%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (10%). L'area di mercato si estende principalmente alla regione di appartenenza, mentre il 44% dei soggetti opera anche a livello nazionale (51% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono sia ditte individuali (51% dei casi) che società (49%) e occupano complessivamente 2 addetti.

Il 56% delle imprese dispone di locali destinati a deposito/magazzino (118 mq), alla trasformazione e confezionamento di prodotti (nel 22% dei casi 118 mq) e alla vendita e all'esposizione della merce (nel 21% 41 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (49% degli acquisti), grossisti fuori mercato (22%) e produttori e grossisti esteri (importazioni) (8%).

Le imprese del cluster dispongono di 1 cella frigorifera, 2 automezzi di massa complessiva fino a 3,5 tonnellate e di 2 automezzi di massa fra 3,5 e 12 tonnellate nel 37% dei casi.

#### **CLUSTER 7 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTE DI CARNE CONGELATA**

##### **NUMEROSITÀ: 79**

I soggetti del presente cluster sono caratterizzati dalla tipologia di offerta, rappresentata perlopiù da carne congelata e surgelata (93% dei ricavi).

La modalità di vendita è con consegna al cliente (96% dei ricavi nel 54% dei casi), con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (73% nell'8%) e con tentata vendita (truck jobbers) (72% nel 4%). Inoltre, nell'11% dei casi si rileva la presenza anche della vendita al dettaglio (46% dei ricavi) effettuata in appositi locali di 47 mq.

La clientela è composta da imprese all'ingrosso nazionali (77% dei ricavi per il 43% dei soggetti), dettaglianti tradizionali (75% per il 43%), alberghi, bar, ristoranti e altri locali pubblici (47% per il 22%), clientela estera (34% per il 18%), industria (trasformazione, conservazione, surgelazione) (59% per il 13%) e privati (23% per l'8%). L'area di mercato si estende generalmente fino a livello nazionale e nel 19% dei casi anche all'estero (34% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta principalmente di società (di capitali 56% e di persone 28%); gli addetti occupati nella maggior parte dei casi sono 2.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (84 mq) e a uffici (32 mq).

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso importatori/concessionari di marche estere (27% degli acquisti), produttori e grossisti esteri (importazioni) (23%), grossisti fuori mercato (19%) e industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (17%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 cella frigorifera e 1 macchina confezionatrice nel 20% dei casi; sono inoltre presenti 1 o 2 automezzi con massa complessiva fino a 3,5 tonnellate nel 34% dei casi.

#### **CLUSTER 8 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTE DI CARNE SUINA**

##### **NUMEROSITÀ: 112**

I grossisti del presente cluster vendono prevalentemente carne suina (83% dei ricavi), mentre il 37% dei soggetti completa l'offerta con prosciutti e altri prodotti di salumeria (15% dei ricavi). La modalità di vendita è perlopiù con consegna al cliente (93% dei ricavi nel 79% dei casi), ma l'11% dei soggetti realizza l'83% dei ricavi con la tentata vendita (truck jobbers).

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti tradizionali (61% dei ricavi), industria (trasformazione, conservazione e surgelazione) (11%), imprese all'ingrosso nazionali (10%) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (10%). L'area di mercato si estende prevalentemente alla regione di appartenenza.

Le imprese del cluster sono perlopiù società (38% di capitali e 26% di persone) e occupano 3 addetti, di cui, nella maggior parte dei casi, 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 63 mq e a uffici di 22 mq; il 38% dei soggetti dispone di 125 mq di locali destinati alla trasformazione e confezionamento di prodotti.

Gli approvvigionamenti avvengono presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (30% degli acquisti), grossisti fuori mercato (27%), coltivatori/allevatori anche organizzati in forma di cooperative, associazioni e consorzi (24%) e produttori e grossisti esteri (importazioni) (9%).

Le imprese del cluster dispongono di 2 celle frigorifere e 1 macchina confezionatrice nel 29% dei casi; per quanto riguarda i mezzi di trasporto si rileva la presenza di 2 automezzi con massa fino a 3,5 tonnellate nel 56% dei casi e 2 automezzi con massa complessiva fra 3,5 e 12 tonnellate nel 40%.

---

**SUB ALLEGATO 18.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Metri quadri dei locali destinati a deposito/magazzino

**QUADRO D:**

- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 201 Carne bovina
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 202 Carne suina
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 203 Carne avicola
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 204 Carne ovicaprina (agnello, pecora)
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 601 Carne

**QUADRO E:**

- Celle frigorifere - Metri cubi
- Celle refrigeranti - Metri cubi
- Numero automezzi con massa complessiva a pieno carico (escluse autovetture) fino a t. 3,5

## SUB ALLEGATO 18.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

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

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

<sup>15</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>16</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

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 18.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

## SUB ALLEGATO 18.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	1,10	2,46	21,85	158,41	21,85	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,14	2,46	23,35	158,41	23,35	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,12	2,46	27,85	158,41	27,85	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,15	2,46	30,78	158,41	30,78	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,11	2,46	23,19	158,41	23,19	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,15	2,46	24,01	158,41	24,01	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,11	2,46	21,83	158,41	21,83	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,14	2,46	25,78	158,41	25,78	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,07	2,46	22,50	158,41	22,5	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,10	2,46	24,09	158,41	24,09	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,09	2,46	21,79	158,41	21,79	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,12	2,46	23,81	158,41	23,81	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,09	2,46	21,25	158,41	21,25	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,09	2,46	22,88	158,41	22,88	99999
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,10	2,46	21,75	158,41	21,75	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,14	2,46	24,99	158,41	24,99	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	19,97
2	Tutti i soggetti	0,00	41,16
3	Tutti i soggetti	0,00	21,48
4	Tutti i soggetti	0,00	38,06
5	Tutti i soggetti	0,00	17,43
6	Tutti i soggetti	0,00	20,60
7	Tutti i soggetti	0,00	79,94
8	Tutti i soggetti	0,00	26,18

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

**SUB ALLEGATO 18.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	55,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	55,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	19,97
	2	Tutti i soggetti	41,16
	3	Tutti i soggetti	21,48
	4	Tutti i soggetti	38,06
	5	Tutti i soggetti	17,43
	6	Tutti i soggetti	20,60
	7	Tutti i soggetti	79,94
	8	Tutti i soggetti	26,18
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,30
	2	Tutti i soggetti	3,49
	3	Tutti i soggetti	3,83
	4	Tutti i soggetti	3,49
	5	Tutti i soggetti	3,29
	6	Tutti i soggetti	3,66
	7	Tutti i soggetti	3,77
	8	Tutti i soggetti	4,00

---

**SUB ALLEGATO 18.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>17</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* = 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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 18.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo della produzione dei servizi	1.0364	1.0145	1.0395	1.0159	1.0173	1.0177	1.0793	1.0248
Spese per acquisti di servizi	1.0364	0.9402	1.0395	0.9029	1.0903	1.2369	1.0793	0.6250
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1.0364	0.9402	1.0395	0.9029	0.7170	1.2369	1.0793	0.8364
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività del Quadrato del (Costo del Venduto + Costo della produzione dei servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / 100.000	1.0364	0.9960	1.0395	0.9029	1.1494	1.2369	1.0793	1.2781
Valore beni strumentali mobili*	-	-	-0.0067	-	-	-	-0.0191	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,4*	110.4638	331.4942	273.8848	0.1040	-	194.2119	0.2985	208.2899
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda contabile e familiari diversi (numero normalizzato/e)	27.688,3185	-	-	-	0.9941	-	-	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	-	-	-	34.711.2115	20.559.9013	19.852.7338	-	23.650.5778
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) * Quota fino a 100 mila euro"	-	-	-	0.3549	0.2915	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) * Quota fino a 250 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-	0.0832
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) * Quota fino a 2.000 mila euro"	-	0.0357	-	-	-	-	-	-
(Costo del Venduto + Costo della produzione dei servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) * Quota fino a 100 mila euro"	0.1300	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia dell'attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0.2559	-	-	-	-

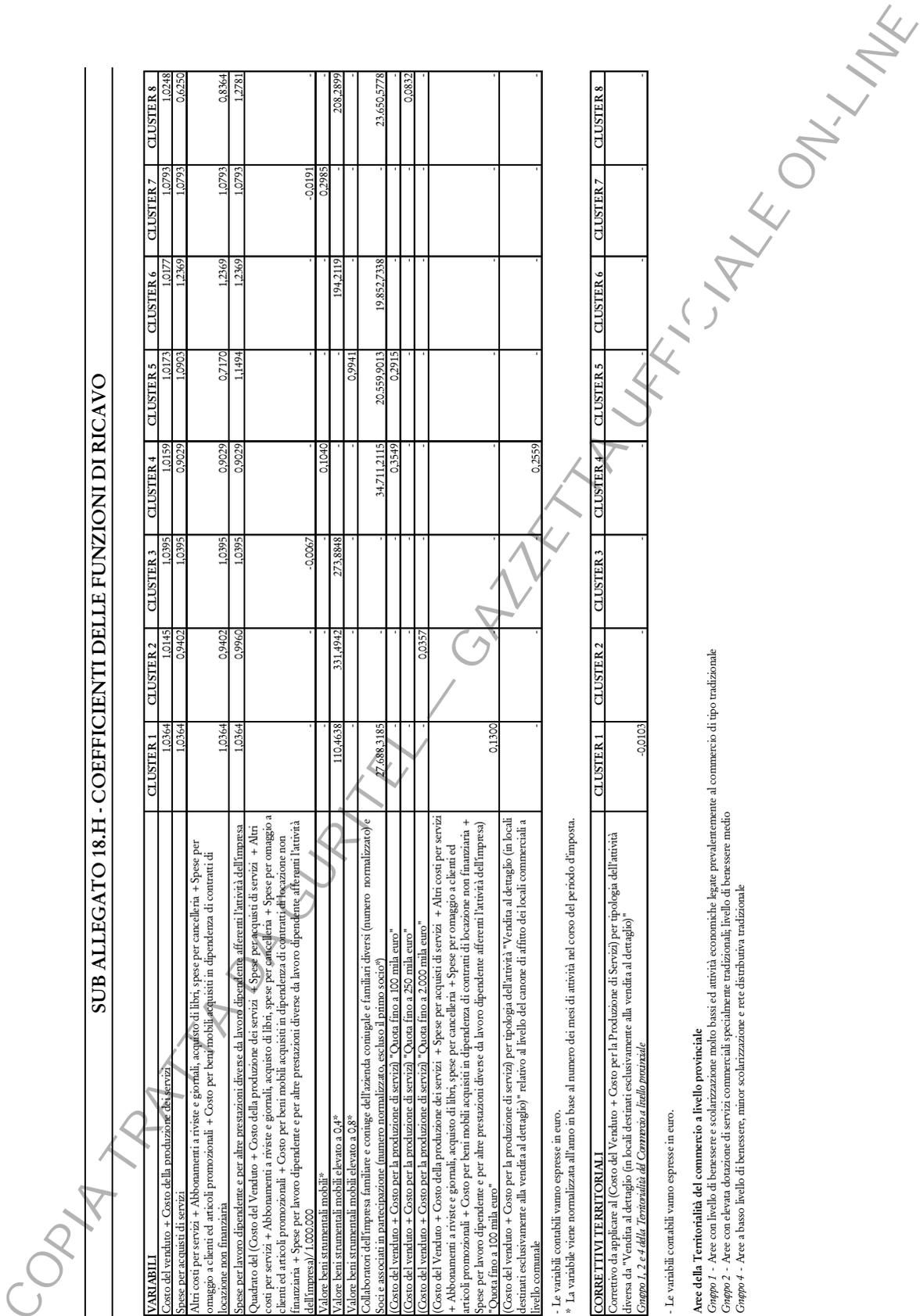
\* Le variabili contabili vanno espresse in euro.  
 \* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia dell'attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-0.0103	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo 1 - Arce con elevato livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo 2 - Arce con elevato livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo 3 - Arce con elevato livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo 4 - Arce con elevato livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

Arce della Territorialità del commercio a livello provinciale

Gruppo 1 - Arce con livello di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale  
 Gruppo 2 - Arce con elevata donazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio  
 Gruppo 3 - Arce con elevato livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale  
 Gruppo 4 - Arce con basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale



## ALLEGATO 19

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM21E

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM21E, evoluzione dello studio TM21E.

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

- 46.31.20 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati;
- 46.32.20 - Commercio all'ingrosso di prodotti di salumeria;
- 46.33.10 - Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari e di uova;
- 46.33.20 - Commercio all'ingrosso di oli e grassi alimentari di origine vegetale o animale;
- 46.36.00 - Commercio all'ingrosso di zucchero, cioccolato, dolci e prodotti da forno;
- 46.37.02 - Commercio all'ingrosso di tè, cacao e spezie;
- 46.38.30 - Commercio all'ingrosso di pasti e piatti pronti;
- 46.38.90 - Commercio all'ingrosso di altri prodotti alimentari;
- 46.39.10 - Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti surgelati;
- 46.39.20 - Commercio all'ingrosso non specializzato di prodotti alimentari, bevande e tabacco.

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 delle attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM21E 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 13.312.

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 2.119 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 11.193.

---

#### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

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

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

Le nuove variabili risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzate in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelle che colgono i diversi aspetti strutturali 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 19.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.

<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.

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:

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 19.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni dell'indicatore "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<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 19.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).

<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.

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

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”<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” relativo alla vendita al dettaglio e con la variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita al dettaglio e della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativo alla vendita non al dettaglio.

Nel Sub Allegato 19.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 19.A).

Nel Sub Allegato 19.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;*

---

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

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 19.C e nel Sub Allegato 19.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 19.C e nel Sub Allegato 19.F.

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

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

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,7628).

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

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

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

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 0,6978).

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

**DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</sup> viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

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

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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;

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>10</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>11</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>12</sup>.

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

- il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

<sup>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>11</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>12</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	79,71
2	75,45
3	77,78
4	72,63
5	83,30
6	72,88
7	85,15
8	83,09
9	73,95
10	75,47
11	73,39
12	75,41
13	82,11
14	78,95
15	77,12
16	82,16
17	75,70
18	73,28
19	82,21
20	80,32
21	73,37
22	70,99

#### **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	1,0969
2	1,0479
3	1,0661
4	1,0405
5	1,0665
6	1,0874
7	1,0544
8	1,0560
9	1,0595
10	1,0756
11	1,0484
12	1,0951
13	1,0530
14	1,0772
15	1,0681
16	1,0716
17	1,0786
18	1,0725
19	1,0488
20	1,0459
21	1,0994
22	1,0892

---

#### 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>13</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.

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

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 19.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

L'analisi del comparto ha permesso di classificare le imprese che svolgono l'attività di commercio all'ingrosso di prodotti alimentari in 22 gruppi omogenei. Gli elementi che hanno maggiormente contribuito alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- dimensione;
- tipologia dell'offerta;
- tipologia dell'attività;
- commercializzazione di prodotti con marchio proprio.

Sulla base della **dimensione** dell'impresa è stato possibile individuare le realtà commerciali maggiormente strutturate (cluster 4).

La **tipologia dell'offerta** ha consentito di individuare gli ingrossi che vendono prevalentemente: uova (cluster 1, 14), bevande (cluster 3), latte (cluster 5), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (cluster 6), oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari (cluster 7, 22), formaggi e altri derivati del latte (cluster 8, 13), gelati (cluster 9, 10), prodotti alimentari congelati/surgelati (cluster 11, 18), dolciumi (cluster 12, 17), prosciutti e altri prodotti di salumeria (cluster 16, 20), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (cluster 21).

La **tipologia dell'attività** ha permesso di distinguere i grossisti che effettuano prevalentemente la consegna al cliente (cluster 2, 9, 14, 17) da quelli che operano in tentata vendita (cluster 1, 8, 10, 15, 18) piuttosto che con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (cluster 19).

La **commercializzazione di prodotti a marchio proprio** infine ha consentito di individuare i commercianti all'ingrosso di oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari a marchio proprio (cluster 22).

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 - INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE UOVA IN TENTATA VENDITA****NUMEROSITÀ: 181**

I soggetti del presente cluster commercializzano prevalentemente uova (95% dei ricavi) ed operano perlopiù in tentata vendita (truck jobbers) (72% dei ricavi). Nel 16% dei casi i prodotti commercializzati sono a marchio proprio (83% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (59% dei ricavi), nel 54% dei casi il 31% dei ricavi deriva da vendite ad alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (59% dei casi) e generalmente occupano 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (80 mq) e, nel 40% dei casi, uffici di piccole dimensioni (16 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono prevalentemente presso allevatori singoli o associati (82% degli acquisti nel 49% dei casi), grossisti fuori mercato (62% nel 33%) e presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (74% nel 31%).

Le imprese del cluster solitamente dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

#### **CLUSTER 2 – INGROSSI CON ASSORTIMENTO AMPIO CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA CONSEGNA AL CLIENTE**

##### **NUMEROSITÀ: 2.164**

I soggetti appartenenti a questo cluster adottano come modalità di vendita principale l'ingrosso con consegna al cliente (78% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti dai grossisti appartenenti al cluster è ampia e si compone di conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (14% dei ricavi nel 36% dei casi), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (17% nel 35%), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (11% nel 35%), formaggi e altri derivati del latte (22% nel 32%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (23% nel 28%), bevande (18% nel 28%), zucchero (16% nel 25%) e dolciumi (14% nel 22%). Il 12% dei soggetti commercializza prodotti a marchio proprio (51% dei ricavi).

La clientela è composta soprattutto da dettaglianti (37% dei ricavi), circa la metà dei soggetti appartenenti al cluster rifornisce anche alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (52% dei ricavi).

Si tratta di ditte individuali (33% dei casi) e società (37% di capitali e 30% di persone) e generalmente sono presenti 3 addetti.

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da locali destinati a deposito/magazzino di 200 mq e uffici di 24 mq.

Gli acquisti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (51% degli acquisti) e presso grossisti fuori mercato (52% degli acquisti nel 33% dei casi).

Le imprese del cluster solitamente dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e di 2 celle frigorifere nel 45% dei casi.

#### **CLUSTER 3 – INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE BEVANDE**

##### **NUMEROSITÀ: 503**

I soggetti del presente cluster commercializzano in misura prevalente bevande (84% dei ricavi), in particolare: vino (30% dei ricavi), birra (26% dei ricavi per il 47% dei soggetti), superalcolici (15% per il 44%), altre bevande alcoliche (20% per il 36%), acqua (29% per il 47%) e altre bevande analcoliche (27% per il 56%). Alle bevande si affiancano altre categorie merceologiche tra cui, più frequentemente: dolciumi (14% dei ricavi per il 27% dei soggetti), oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari (7% per il 25%), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (9% per il 24%).

La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con consegna al cliente (59% dei ricavi); il 17% dei soggetti, inoltre, effettua la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (55% dei ricavi) mentre il 12% la tentata vendita (truck jobbers) (71%).

La clientela è composta perlopiù da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (40% dei ricavi) e dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (25%).

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (di capitali nel 42% dei casi e di persone nel 22%); gli addetti occupati sono generalmente 2 o 3.

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (209 mq) e uffici di piccole dimensioni (19 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (42% degli acquisti), nel 35% dei casi, il 57% degli acquisti avviene presso grossisti fuori mercato.

Le imprese del cluster solitamente dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

#### **CLUSTER 4 - INGROSSI ALIMENTARI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 225**

Il cluster si caratterizza per la presenza di imprese con una struttura organizzativa di dimensioni superiori alla media del settore. Si tratta quasi esclusivamente di società soprattutto di capitali (78% dei casi); gli addetti occupati sono 14 di cui 11 dipendenti. Nel 39% dei casi i prodotti commercializzati sono a marchio proprio (55% dei ricavi).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (1.376 mq), uffici (199 mq), piazzali di sosta (766 mq) e locali destinati alle operazioni di carico e scarico (210 mq).

Nella maggior parte dei casi la modalità di vendita prevalente è quella con consegna al cliente (74% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti è ampia e si compone di farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (19% dei ricavi nel 50% dei casi), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (15% nel 45%), formaggi e altri derivati del latte (23% nel 43%), bevande (20% nel 42%), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (10% nel 40%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (15% nel 33%) e dolci (25% nel 29%).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (31% dei ricavi), da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (28% dei ricavi) e nel 51% dei casi dalla grande distribuzione e distribuzione organizzata (40% dei ricavi).

La fonte di approvvigionamento principale è l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (68% degli acquisti).

Coerentemente con le dimensioni della struttura organizzativa, le imprese del cluster dispongono di 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, di 4 o 5 automezzi con massa complessiva a pieno carico tra 3,5 tonnellate e 12 tonnellate (42% dei casi) e di 2 celle frigorifere.

#### **CLUSTER 5 - INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE LATTE**

##### **NUMEROSITÀ: 212**

I soggetti del cluster presentano un'offerta rappresentata principalmente da latte (82% dei ricavi), a cui talvolta affiancano formaggi e altri derivati del latte (18% dei ricavi per il 64% dei soggetti).

Le modalità di vendita prevalenti sono la tentata vendita (truck jobbers) (85% dei ricavi nel 50% dei casi) e l'ingrosso con consegna al cliente (86% nel 44%); la clientela è composta soprattutto da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (44% dei ricavi), da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (40% dei ricavi nel 43% dei casi) e dalla grande distribuzione e distribuzione organizzata (32% nel 37%).

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di capitali nel 35% dei casi e di persone nel 25%); gli addetti all'attività sono generalmente pari a 3.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (141 mq) e uffici di piccole dimensioni (21 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (63% degli acquisti), il 20% dei soggetti effettua gli acquisti direttamente dagli allevatori singoli o associati (90% degli acquisti) mentre il 12% presso grossisti fuori mercato (47%).

Il 65% delle imprese del cluster dispone di 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate mentre un terzo delle imprese dispone di 3 automezzi con massa complessiva compresa tra 3,5 e 12 tonnellate. Nella metà dei casi si rileva la presenza di 2 celle frigorifere.

**CLUSTER 6 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE CONSERVE ALIMENTARI E PRODOTTI ALIMENTARI IN SCATOLA**

**NUMEROSITÀ: 304**

I soggetti appartenenti al cluster presentano un assortimento costituito prevalentemente da conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (80% dei ricavi). Nel 27% dei casi i prodotti commercializzati sono a marchio proprio (77% dei ricavi).

La modalità di vendita principale è l'ingrosso con consegna al cliente (62% dei ricavi); l'11% dei soggetti, inoltre, effettua la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (67% dei ricavi).

La clientela è composta soprattutto da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (55% dei ricavi per il 52% dei soggetti), da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (51% nel 42%), ma anche dalla clientela estera (55% per il 28%), dalla grande distribuzione e distribuzione organizzata (35% nel 26%) e da imprese all'ingrosso nazionali (38% per il 25%). L'area di mercato, prevalentemente regionale, si estende a livello nazionale (48% dei ricavi nel 43% dei casi) ed estero (sia intra U.E. che extra U.E) (50% nel 35%).

Per quanto concerne la natura giuridica, si tratta di ditte individuali (33% dei casi) e di società (45% di capitali e 21% di persone); gli addetti occupati sono generalmente pari a 2.

Gli spazi per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 156 mq e uffici di 25 mq.

Gli approvvigionamenti avvengono prevalentemente presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (60% degli acquisti).

Il 48% delle imprese del cluster dispone di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate.

**CLUSTER 7 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE OLI DI OLIVA, ALTRI OLI VEGETALI E GRASSI ALIMENTARI**

**NUMEROSITÀ: 357**

I soggetti del presente cluster vendono prevalentemente oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari (91% dei ricavi).

Nella maggior parte dei casi la modalità di vendita principale è quella con consegna al cliente (89% dei ricavi nel 61% dei casi); il 17% dei soggetti, inoltre, effettua la vendita interna (67% dei ricavi) ed il 9% la tentata vendita (truck jobbers) (84% dei ricavi).

La clientela comprende dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (56% dei ricavi per il 43% dei soggetti), imprese all'ingrosso nazionali (65% per il 32%), alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (43% per il 31%) e privati (29% per il 31%).

Le imprese del cluster sono perlopiù società (37% di capitali e 23% di persone) e occupano generalmente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono composti da locali destinati a deposito/magazzino (147 mq) e da uffici di piccole dimensioni (16 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (76% degli acquisti nel 45% dei casi), coltivatori singoli o associati (72% nel 32%) e grossisti fuori mercato (61% nel 29%).

Il 45% delle imprese del cluster dispone di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

**CLUSTER 8 – INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE FORMAGGI E ALTRI DERIVATI DEL LATTE PERLOPIÙ IN TENTATA VENDITA****NUMEROSITÀ: 982**

I soggetti appartenenti al cluster effettuano prevalentemente la tentata vendita (truck jobbers) (94% dei ricavi) di formaggi e altri derivati del latte (88% dei ricavi), in particolare: formaggi fusi, freschi e molli (57% dei ricavi), formaggi duri e semiduri (19%) e altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.) (22% dei ricavi per il 51% dei soggetti).

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (59% dei ricavi) e da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (25%).

Si tratta di ditte individuali nel 61% dei casi e di società di persone nel 22%; gli addetti occupati sono generalmente pari a 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 79 mq e, nel 46% dei casi, uffici di 29 mq.

Gli approvvigionamenti avvengono presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (68% degli acquisti) e presso grossisti fuori mercato (54% degli acquisti nel 30% dei casi).

Si rileva la presenza di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e di 2 celle frigorifere nel 59% dei casi.

**CLUSTER 9 – INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE GELATI PERLOPIÙ CON CONSEGNA AL CLIENTE****NUMEROSITÀ: 156**

I soggetti del presente cluster commercializzano prevalentemente gelati (87% dei ricavi) e presentano, come modalità di vendita principale, la consegna al cliente (71% dei ricavi).

La clientela è composta solitamente da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (65% dei ricavi) e, nel 42% dei casi, da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (47% dei ricavi).

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (di capitali nel 33% dei casi e di persone nel 30%); gli addetti occupati sono generalmente pari a 4.

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (233 mq) ed uffici (29 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (78% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, di 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate (37% dei casi) e di 2 celle frigorifere (62%).

**CLUSTER 10 – INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE GELATI PERLOPIÙ IN TENTATA VENDITA****NUMEROSITÀ: 201**

I grossisti del presente cluster vendono prevalentemente gelati (86% dei ricavi) ed effettuano perlopiù la tentata vendita (95% dei ricavi).

La clientela è rappresentata principalmente da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (77% dei ricavi).

Si tratta in prevalenza ditte individuali (39% dei casi) e società di persone (35%), gli addetti occupati sono generalmente pari a 4.

Gli spazi destinati all'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (245 mq) e di uffici (40 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (79% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono di 2 o 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, di 6 automezzi con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate (48% dei casi) e di 2 celle frigorifere (67%).

#### **CLUSTER 11 – INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PRODOTTI ALIMENTARI CONGELATI E SURGELATI**

**NUMEROSITÀ: 389**

Le imprese di questo cluster vendono prevalentemente prodotti congelati e surgelati (91% dei ricavi) ed effettuano perlopiù la consegna al cliente (73% dei ricavi).

La clientela è rappresentata principalmente da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (49% dei ricavi) e, per circa la metà dei soggetti, da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (48% dei ricavi).

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (di capitali nel 47% dei casi e di persone nel 25%); il numero di addetti è generalmente pari a 4, di cui 2 o 3 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (209 mq) e uffici (35 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (57% degli acquisti); il 27% dei soggetti, inoltre, effettua il 67% degli acquisti presso grossisti fuori mercato.

Le imprese del cluster dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e, nel 27% dei casi, di 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate.

#### **CLUSTER 12 – INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE DOLCIUMI**

**NUMEROSITÀ: 520**

I soggetti appartenenti a questo cluster presentano un'offerta rappresentata perlopiù da dolciumi (87% dei ricavi) e, nella maggior parte dei casi, operano prevalentemente in tentata vendita (truck jobbers) (70% dei ricavi). Il 7% dei soggetti, inoltre, effettua la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (80% dei ricavi).

La clientela è composta principalmente da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (49% dei ricavi) e da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (35%).

La natura giuridica delle imprese è soprattutto quella di ditta individuale (63% dei casi); il numero di addetti occupati è generalmente pari a 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (104 mq) e, nel 42% dei casi, uffici (26 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (57% degli acquisti) e presso grossisti fuori mercato (64% degli acquisti per il 30% dei soggetti).

Le imprese del cluster solitamente dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

**CLUSTER 13 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE FORMAGGI E ALTRI DERIVATI DEL LATTE****NUMEROSITÀ: 845**

I grossisti appartenenti al cluster vendono prevalentemente formaggi e altri derivati del latte (89% dei ricavi), in particolare: formaggi fusi, freschi e molli (38% dei ricavi), formaggi duri e semiduri (36%) e altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.) (35% dei ricavi per il 43% dei soggetti). La modalità di vendita prevalente è l'ingrosso con consegna al cliente (77% dei ricavi).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (43% dei ricavi); il 43% dei soggetti effettua il 39% dei ricavi da vendite ad alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) e il 32% dei soggetti realizza il 38% dei ricavi da vendite alla grande distribuzione e distribuzione organizzata.

L'area di mercato è rappresentata principalmente dalla regione di appartenenza, tuttavia, il 34% dei soggetti opera anche a livello nazionale (56% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (42% dei casi) e società (31% di capitali e 27% di persone) e occupano generalmente 3 addetti.

Gli spazi per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 139 mq e uffici di 22 mq.

Gli approvvigionamenti avvengono principalmente presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (54% degli acquisti) e presso grossisti fuori mercato (54% degli acquisti per il 27% dei soggetti).

Tra i beni strumentali si riscontrano 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e 2 celle frigorifere nel 57% dei casi.

**CLUSTER 14 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE UOVA PERLOPIÙ CON CONSEGNA AL CLIENTE****NUMEROSITÀ: 141**

I soggetti del presente cluster vendono prevalentemente uova (95% dei ricavi) e nella maggior parte dei casi effettuano la consegna al cliente (94% dei ricavi). Nel 18% dei casi i prodotti commercializzati sono a marchio proprio (78% dei ricavi).

La clientela è composta nella maggior parte dei casi da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (57% dei ricavi); inoltre per la metà dei soggetti da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (21% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (63% dei casi) e occupano generalmente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (99 mq) e, nel 42% dei casi, uffici di 22 mq.

Gli approvvigionamenti sono effettuati principalmente presso allevatori singoli o associati (53% degli acquisti), presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (55% degli acquisti nel 31% dei casi) e grossisti fuori mercato (69% nel 28%).

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

**CLUSTER 15 - INGROSSI CON ASSORTIMENTO AMPIO CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA TENTATA VENDITA****NUMEROSITÀ: 937**

I grossisti appartenenti al cluster effettuano prevalentemente la tentata vendita (truck jobbers) (82% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti è ampia e comprende formaggi e altri derivati del latte (31% dei ricavi nel 37% dei casi), conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (15% nel 36%), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (21% nel 31%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (17% nel 30%), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (11% nel 27%), dolciumi (17% nel 26%) e bevande (18% nel 24%).

La clientela è composta maggiormente da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (52% dei ricavi) e da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (29%).

La natura giuridica è quella di ditta individuale nel 51% dei casi, di società di persone nel 28% dei casi e di capitali nel 20%; gli addetti occupati sono generalmente 2 o 3.

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito/magazzino (126 mq) e uffici di piccole dimensioni (16 mq).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati soprattutto presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (55% degli acquisti) e, nel 37% dei casi, presso grossisti fuori mercato (60% degli acquisti).

Le imprese del cluster solitamente dispongono di 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e di 2 celle frigorifere in circa la metà dei casi.

#### **CLUSTER 16 – INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PROSCIUTTI E ALTRI PRODOTTI DI SALUMERIA**

**NUMEROSITÀ: 451**

I grossisti del presente cluster sono specializzati nel commercio di prosciutti e altri prodotti di salumeria (86% dei ricavi), effettuano principalmente la vendita con consegna al cliente (68% dei ricavi) e, nel 12% dei casi, la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (56% dei ricavi).

La clientela è composta da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (42% dei ricavi), da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (40% dei ricavi per il 43% dei soggetti) e dalle imprese all'ingrosso nazionali (70% per il 23%). L'area di mercato si estende prevalentemente alla regione di appartenenza, tuttavia, nel 27% dei casi si estende a livello nazionale (57% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società nel 53% dei casi (31% di persone e 22% di capitali) e ditte individuali nel 47% dei casi ed occupano complessivamente 2 addetti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino di 82 mq e, nel 62% dei casi, uffici di 20 mq.

Gli approvvigionamenti avvengono in massima parte presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (70% degli acquisti).

Il 57% delle imprese del cluster dispone di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e il 56% di 2 celle frigorifere.

#### **CLUSTER 17 – INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE DOLCIUMI PERLOPIÙ CON CONSEGNA AL CLIENTE**

**NUMEROSITÀ: 651**

I soggetti del presente cluster vendono prevalentemente dolciumi (79% dei ricavi) ed effettuano perlopiù la consegna al cliente (90% dei ricavi).

La clientela è composta principalmente da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (43% dei ricavi) e da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (34%).

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di persone nel 34% dei casi e di capitali nel 27%); gli addetti sono generalmente 2 o 3.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (227 mq) e uffici (25 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (64% degli acquisti) e presso grossisti fuori mercato (48% degli acquisti per il 28% dei soggetti).

Le imprese del cluster solitamente dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

#### **CLUSTER 18 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PRODOTTI ALIMENTARI CONGELATI E SURGELATI PERLOPIÙ IN TENTATA VENDITA**

##### **NUMEROSITÀ: 222**

Le imprese di questo cluster vendono prevalentemente prodotti congelati e surgelati (92% dei ricavi) ed operano generalmente in tentata vendita (truck jobbers) (90% dei ricavi).

La clientela è composta in massima parte da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (62% dei ricavi) e, nel 51% dei casi, da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (50% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società (30% di capitali e 27% di persone) e per la restante parte ditte individuali; gli addetti sono generalmente 3 o 4.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (196 mq) e uffici (32 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono prevalentemente presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (66% degli acquisti) e, per il 24% delle imprese presso grossisti fuori mercato (64% degli acquisti).

Tra i beni strumentali a disposizione delle imprese si annoverano: 2 o 3 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico compresa tra 3,5 e 12 tonnellate per un terzo dei soggetti e 2 celle frigorifere per il 68% dei soggetti.

#### **CLUSTER 19 - INGROSSI CON ASSORTIMENTO AMPIO CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE LA VENDITA INTERNA**

##### **NUMEROSITÀ: 567**

Gli ingrossi appartenenti al cluster effettuano prevalentemente la vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica) (88% dei ricavi).

La gamma dei prodotti venduti dagli operatori del cluster è ampia e comprende conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola (17% dei ricavi nel 50% dei casi), oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari (11% nel 46%), bevande (19% nel 43%), farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (18% nel 43%), formaggi e altri derivati del latte (37% nel 36%), prosciutti e altri prodotti di salumeria (23% nel 36%) e dolci (25% nel 32%).

La clientela è composta da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (44% dei ricavi), da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (41% dei ricavi nel 52% dei casi) e da privati (21% nel 26%).

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di capitali nel 40% dei casi e di persone nel 31%); gli addetti sono generalmente pari a 3, di cui 2 dipendenti.

Per lo svolgimento dell'attività sono disponibili locali destinati a deposito/magazzino (259 mq) e uffici (25 mq); il 39% dei grossisti dispone di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce di 282 mq.

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (55% degli acquisti) e in misura minore presso grossisti fuori mercato (49% degli acquisti nel 36% dei casi).

Le imprese dispongono di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e di 2 celle frigorifere nel 55% dei casi.

**CLUSTER 20 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE PROSCIUTTI E ALTRI PRODOTTI DI SALUMERIA PERLOPIÙ IN TENTATA VENDITA**

**NUMEROSITÀ: 117**

I grossisti del presente cluster vendono prevalentemente prosciutti e altri prodotti di salumeria (86% dei ricavi) adottando, come modalità di vendita principale, la tentata vendita (truck jobbers) (69% dei ricavi). Nel 29% dei casi i prodotti commercializzati sono a marchio proprio (87% dei ricavi).

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (57% dei ricavi), da alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (32% dei ricavi nel 53% dei casi), da punti vendita della grande distribuzione e distribuzione organizzata (35% nel 27%). L'area di mercato si estende prevalentemente alla regione di appartenenza, tuttavia, il 32% dei soggetti opera anche a livello nazionale (52% dei ricavi).

Si tratta di ditte individuali nel 51% dei casi e di società di capitali nel 28%; gli addetti sono generalmente pari a 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (131 mq) e, nel 56% dei casi, uffici (23 mq).

Gli approvvigionamenti avvengono perlopiù presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (61% degli acquisti) e, nel 32% dei casi, presso grossisti fuori mercato (54% degli acquisti).

Tra i beni strumentali si annoverano 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico inferiore a 3,5 tonnellate e 2 celle frigorifere per il 68% dei soggetti.

**CLUSTER 21 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE FARINE, LIEVITI, PANE, PASTE ALIMENTARI E ALTRI PRODOTTI DA FORNO**

**NUMEROSITÀ: 893**

I soggetti del presente cluster vendono prevalentemente farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno (89% dei ricavi).

La modalità di vendita è, nella maggioranza dei casi, la consegna al cliente (53% dei ricavi) e, per il 36% dei soggetti, la tentata vendita (truck jobbers) (86% dei ricavi).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (51% dei ricavi), il 41% dei soggetti realizza circa la metà dei ricavi da vendite ad alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (57% dei casi); gli addetti sono generalmente pari a 2.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (103 mq) e, nel 49% dei casi, uffici (25 mq).

Gli approvvigionamenti sono effettuati in massima parte presso l'industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (66% degli acquisti) e, per il 19% delle imprese, presso grossisti fuori mercato (56% degli acquisti).

Le imprese del cluster dispongono solitamente di 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate.

**CLUSTER 22 - INGROSSI CHE VENDONO PREVALENTEMENTE OLI DI OLIVA, ALTRI OLI VEGETALI E GRASSI ALIMENTARI PERLOPIÙ A MARCHIO PROPRIO**

**NUMEROSITÀ: 125**

I soggetti del cluster vendono prevalentemente oli di oliva, altri oli vegetali e grassi alimentari (90% dei ricavi), perlopiù a marchio proprio (92% dei ricavi).

La modalità di vendita principale è la consegna al cliente (68% dei ricavi); l'8% dei soggetti, inoltre, effettua la tentata vendita (truck jobbers) (80% dei ricavi).

L'area di mercato, prevalentemente regionale, si estende sia a livello nazionale (41% dei ricavi nel 76% dei casi) che verso l'estero (sia intra U.E. che extra U.E.) (29% nel 48%).

La clientela è composta perlopiù da dettaglianti tradizionali (compresi ambulanti) (26% dei ricavi), alberghi, bar, ristoranti ed altri locali pubblici (discoteche, stabilimenti balneari, ecc.) (20%), privati (13%), clientela estera (30% dei ricavi nel 46% dei casi) e punti vendita della grande distribuzione e distribuzione organizzata (34% nel 33%).

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (di capitali nel 41% dei casi e di persone nel 38%) e gli addetti occupati nell'attività sono generalmente 2.

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (157 mq), uffici (31 mq) e, nel 56% dei casi, locali destinati alla trasformazione e confezionamento dei prodotti (174 mq).

Le fonti di approvvigionamento sono varie: industria alimentare nazionale di produzione e trasformazione (40% degli acquisti), coltivatori singoli o associati (62% nel 47%) e grossisti fuori mercato (63% nel 25%).

Il 51% delle imprese del cluster dispone di 1 o 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate e il 58% di 2 macchine confezionatrici.

---

**SUB ALLEGATO 19.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Metri quadri dei locali destinati a deposito/magazzino
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici

**QUADRO D:**

- Tipologia dell'attività: Ingrosso con consegna al cliente
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con vendita interna (cash & carry, al banco, franco fabbrica)
- Tipologia dell'attività: Ingrosso con tentata vendita (truck jobbers)
- Categorie merceologiche prevalenti: Carne fresca e salumi - codice 206 Prosciutti e altri prodotti di salumeria
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 301 Uova
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 302 Latte
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 303 Formaggi fusi, freschi e molli
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 304 Formaggi duri e semiduri
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti lattiero caseari e uova - codice 305 Altri derivati del latte (panna, burro, latte in polvere, caseina e altre proteine del latte, ecc.)
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 401 Acqua
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 402 Altre bevande analcoliche
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 403 Vino
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 404 Birra
- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 405 Superalcolici

- Categorie merceologiche prevalenti: Bevande - codice 406 Altre bevande alcoliche
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 501 Oli di oliva, altri oli vegetali, grassi alimentari
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 504 Dolciumi
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 507 Farine, lieviti, pane, paste alimentari e altri prodotti da forno
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 508 Gelati
- Categorie merceologiche prevalenti: Altri prodotti alimentari - codice 509 Conserve alimentari e prodotti alimentari in scatola
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 601 Carne
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 602 Pesce
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 603 Ortofrutta
- Categorie merceologiche prevalenti: Prodotti congelati e surgelati - codice 604 Altri prodotti congelati e surgelati
- Altri elementi specifici: Vendita di prodotti a marchio proprio

---

 SUB ALLEGATO 19.C - FORMULE DEGLI INDICATORI
 

---

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

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

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

<sup>15</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>16</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

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 19.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

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

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	16°
2	Tutti i soggetti	nessuno	17°
3	Tutti i soggetti	nessuno	17°
4	Tutti i soggetti	nessuno	18°
5	Tutti i soggetti	nessuno	17°
6	Tutti i soggetti	nessuno	18°
7	Tutti i soggetti	nessuno	17°
8	Tutti i soggetti	nessuno	19°
9	Tutti i soggetti	nessuno	17°
10	Tutti i soggetti	nessuno	18°
11	Tutti i soggetti	nessuno	18°
12	Tutti i soggetti	nessuno	17°
13	Tutti i soggetti	nessuno	16°
14	Tutti i soggetti	nessuno	15°
15	Tutti i soggetti	nessuno	18°
16	Tutti i soggetti	nessuno	16°
17	Tutti i soggetti	nessuno	17°
18	Tutti i soggetti	nessuno	18°
19	Tutti i soggetti	nessuno	17°
20	Tutti i soggetti	nessuno	18°
21	Tutti i soggetti	nessuno	18°
22	Tutti i soggetti	nessuno	17°

## SUB ALLEGATO 19.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,15	2,00	18,36	150,62	18,36	99999
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,19	2,00	24,34	150,62	24,34	99999
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,15	2,50	24,89	150,62	24,89	99999
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,23	2,50	28,06	150,62	28,06	99999
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,12	3,00	23,27	150,62	23,27	99999
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,2	3,00	25,04	150,62	25,04	99999
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,18	2,50	27,59	150,62	27,59	99999
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,26	2,50	30,31	150,62	30,31	99999
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,11	2,50	22,69	150,62	22,69	99999
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,13	2,50	27,97	150,62	27,97	99999
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,16	2,50	23,00	150,62	23,00	99999
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,23	2,50	24,15	150,62	24,15	99999
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,08	2,50	22,10	150,62	22,10	99999
7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,16	2,50	27,57	150,62	27,57	99999
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,11	2,50	22,90	150,62	22,90	99999
8	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,13	2,50	26,62	150,62	26,62	99999
9	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,17	4,00	23,39	150,62	23,39	99999
9	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,28	4,00	26,04	150,62	26,04	99999
10	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,20	4,00	22,68	150,62	22,68	99999
10	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,29	4,00	28,77	150,62	28,77	99999
11	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,21	2,50	23,87	150,62	23,87	99999
11	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,24	2,50	28,00	150,62	28,00	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
		12	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,15	2,50	22,73	150,62
12	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,24	2,50	25,95	150,62	25,95	99999
13	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,13	2,50	22,37	150,62	22,37	99999
13	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,13	2,50	27,39	150,62	27,39	99999
14	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,18	2,00	18,51	150,62	18,51	99999
14	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,18	2,00	25,67	150,62	25,67	99999
15	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,15	2,50	22,45	150,62	22,45	99999
15	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,20	2,50	26,24	150,62	26,24	99999
16	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,11	2,00	23,58	150,62	23,58	99999
16	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,14	2,00	25,64	150,62	25,64	99999
17	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,17	2,50	23,21	150,62	23,21	99999
17	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,23	2,50	27,27	150,62	27,27	99999
18	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,20	2,50	23,97	150,62	23,97	99999
18	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,24	2,50	27,41	150,62	27,41	99999
19	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,11	2,00	23,35	150,62	23,35	99999
19	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,15	2,00	26,83	150,62	26,83	99999
20	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,12	2,00	23,81	150,62	23,81	99999
20	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,17	2,00	25,96	150,62	25,96	99999
21	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,16	2,50	23,35	150,62	23,35	99999
21	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,25	2,50	26,40	150,62	26,40	99999
22	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,14	2,50	24,31	150,62	24,31	99999
22	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	1,24	2,50	29,69	150,62	29,69	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	27,00
2	Tutti i soggetti	0,00	140,00
3	Tutti i soggetti	0,00	220,00
4	Tutti i soggetti	0,00	154,00
5	Tutti i soggetti	0,00	36,00
6	Tutti i soggetti	0,00	204,00
7	Tutti i soggetti	0,00	195,00
8	Tutti i soggetti	0,00	74,00
9	Tutti i soggetti	0,00	64,00
10	Tutti i soggetti	0,00	65,00
11	Tutti i soggetti	0,00	115,00
12	Tutti i soggetti	0,00	127,00
13	Tutti i soggetti	0,00	74,00
14	Tutti i soggetti	0,00	28,00
15	Tutti i soggetti	0,00	175,00
16	Tutti i soggetti	0,00	231,00
17	Tutti i soggetti	0,00	122,00
18	Tutti i soggetti	0,00	108,00
19	Tutti i soggetti	0,00	173,00
20	Tutti i soggetti	0,00	199,00
21	Tutti i soggetti	0,00	94,00
22	Tutti i soggetti	0,00	222,00

**SUB ALLEGATO 19.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
	9	Tutti i soggetti	25,00
	10	Tutti i soggetti	25,00
	11	Tutti i soggetti	25,00
	12	Tutti i soggetti	25,00
	13	Tutti i soggetti	25,00
	14	Tutti i soggetti	25,00
	15	Tutti i soggetti	25,00
	16	Tutti i soggetti	25,00
	17	Tutti i soggetti	25,00
	18	Tutti i soggetti	25,00
	19	Tutti i soggetti	25,00
	20	Tutti i soggetti	25,00
	21	Tutti i soggetti	25,00
	22	Tutti i soggetti	25,00

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

COPIA TRATTA DA GURITEL - GAZZETTA UFFICIALE

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	27,00
	2	Tutti i soggetti	140,00
	3	Tutti i soggetti	220,00
	4	Tutti i soggetti	154,00
	5	Tutti i soggetti	36,00
	6	Tutti i soggetti	204,00
	7	Tutti i soggetti	195,00
	8	Tutti i soggetti	74,00
	9	Tutti i soggetti	64,00
	10	Tutti i soggetti	65,00
	11	Tutti i soggetti	115,00
	12	Tutti i soggetti	127,00
	13	Tutti i soggetti	74,00
	14	Tutti i soggetti	28,00
	15	Tutti i soggetti	175,00
	16	Tutti i soggetti	231,00
	17	Tutti i soggetti	122,00
	18	Tutti i soggetti	108,00
	19	Tutti i soggetti	173,00
	20	Tutti i soggetti	199,00
	21	Tutti i soggetti	94,00
	22	Tutti i soggetti	222,00

COPIA TRATTA DA GURITEL - GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,38
	2	Tutti i soggetti	4,70
	3	Tutti i soggetti	4,69
	4	Tutti i soggetti	4,38
	5	Tutti i soggetti	4,38
	6	Tutti i soggetti	4,70
	7	Tutti i soggetti	4,38
	8	Tutti i soggetti	4,21
	9	Tutti i soggetti	4,98
	10	Tutti i soggetti	5,16
	11	Tutti i soggetti	4,58
	12	Tutti i soggetti	4,48
	13	Tutti i soggetti	4,85
	14	Tutti i soggetti	4,21
	15	Tutti i soggetti	4,30
	16	Tutti i soggetti	4,21
	17	Tutti i soggetti	4,92
	18	Tutti i soggetti	4,98
	19	Tutti i soggetti	4,70
	20	Tutti i soggetti	4,34
	21	Tutti i soggetti	4,19
	22	Tutti i soggetti	4,98

COPIA TRATTA DA GURITEL - GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

 SUB ALLEGATO 19.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>17</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* = 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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 19.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	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	1,0892	1,0051	1,0293	1,0186	1,0402	1,0066	1,0419	1,0358
Spese per acquisti di servizi	1,0581	1,0512	1,1285	1,0186	1,0890	1,1947	1,3116	0,9634
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 acquistati in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria								
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7517	0,9336	1,1285	1,0186	0,6875	0,9355	0,6505	0,9007
Valore beni strumentali mobili*	0,8953	1,0512	1,1285	1,0186	1,2375	1,1947	1,3116	1,0093
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)		0,1649	0,1420			0,1050	0,1802	0,1653
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	7,145,9316	21,187,1511	12,468,6863	21,662,5182	14,234,2208	15,487,0895		19,199,1845
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 30 mila euro"	7,145,9316	21,187,1511	12,468,6863	21,662,5182	14,234,2208	15,487,0895		19,199,1845
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 50 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 100 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 150 mila euro"	0,1682	0,3037				0,4285		0,2316
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 200 mila euro"			0,2169					
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 300 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 450 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 500 mila euro"					0,1010		0,0372	
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 600 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 700 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 1.000 mila euro"						0,0930		
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 1.500 mila euro"								0,0164
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.000 mila euro"								
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.500 mila euro"		0,0319						
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.500 mila euro"								

- 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

VARIABILI	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 + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino 200 mila euro"								
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino 3.400 mila euro"				0,0293				
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"	-0,0323							
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia di attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale								0,1870

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-0,0351		-0,0189		-0,0166		-0,0352	
Gruppo 1 e 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale								

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi	1.1389	1.0455	1.0199	1.0814	1.0178	1.0664	1.0051
Spese per acquisti di servizi	0,7613	0,9982	1,1352	0,8466	1,0974	0,9802	0,9927
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali* + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria							
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6750	0,8344	0,9260	0,7807	0,8329	0,9802	0,9927
Valore beni strumentali mobili*	0,6934	0,9982	1,0483	1,0481	1,1086	0,9802	0,9927
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	0,1774	0,0505	0,1606	0,1892	0,1735	0,1292	0,1780
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio)**	-	-	10,541,5155	10,074,1006	11,199,8929	12,624,2581	19,440,0279
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 30 mila euro"	-	-	10,541,5155	10,074,1006	11,199,8929	12,624,2581	22,029,6727
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 50 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 100 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 150 mila euro"	-	-	0,1914	-	-	-	0,4174
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 200 mila euro"	-	-	-	0,1750	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 300 mila euro"	-	-	-	-	-	0,0976	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 450 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 500 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 600 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 700 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 1.000 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 1.500 mila euro"	-	-	0,0197	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.000 mila euro"	-	-	-	-	0,0246	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.300 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.500 mila euro"	-	0,0659	-	-	-	-	0,0392

- 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

VARIABILI	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 + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino 200 mila euro"							
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino 3.490 mila euro"							
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"						-0,0616	
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia di attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale							

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" Gruppo 1 e 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale							

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Are della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22
Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0261	1,0583	1,0692	1,0253	1,0030	1,0437	1,0447
Spese per acquisti di servizi	1,1208	1,0195	1,0228	1,0483	0,9221	1,0823	1,0447
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria							
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,6985	0,9016	0,9323	1,0483	0,7902	0,7606	1,0447
Valore beni strumentali mobili*	1,1208	0,9542	1,0228	1,0434	0,9221	1,0823	1,0447
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	0,1847	0,1635	-	0,1825	0,2386	0,1129	0,1035
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	-	-	-	16,654,9565	29,623,4956	15,560,8931	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 30 mila euro"	-	-	-	16,654,9565	29,623,4956	15,560,8931	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 50 mila euro"	0,5811	-	-	-	0,3566	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 100 mila euro"	-	-	-	-	-	0,2905	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 150 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 200 mila euro"	-	0,1746	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 300 mila euro"	-	-	0,0704	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 450 mila euro"	-	-	-	-	-	0,0628	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 500 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 600 mila euro"	-	-	-	0,0657	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 700 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 1.000 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 1.500 mila euro"	-	-	-	-	0,0640	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.000 mila euro"	0,0338	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.500 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino 2.500 mila euro"	-	-	-	-	-	-	-

- 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

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino 200 mila euro"							0,2076
(Costo del Venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino 3,400 mila euro"							
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo alla tipologia di clientela "Grande distribuzione e distribuzione organizzata"							
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) per tipologia di attività "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)" relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale							

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20	CLUSTER 21	CLUSTER 22
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività diversa da "Vendita al dettaglio (in locali destinati esclusivamente alla vendita al dettaglio)"	-0,0183	-0,0203		-0,0110		-0,0202	-0,0318
<i>Gruppo 1 e 4 della Territorialità del commercio a livello provinciale</i>							

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

#### Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale

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

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

## ALLEGATO 20

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM22A

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## 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 UM22A, evoluzione dello studio TM22A.

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

- 46.43.10 - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video;
- 46.43.20 - Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti);
- 46.47.30 - Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico;
- 46.52.01 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici;
- 46.52.02 - Commercio all'ingrosso di nastri non registrati.

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 TM22A 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 5.232.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 1.148 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici 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);
- 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 4.084.

---

**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 20.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

---

<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.

le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della “funzione di ricavo”.

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

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 20.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Mol per addetto non dipendente” sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale”<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 20.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 provinciale”<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”. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte

<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.

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 20.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 20.A).

Nel Sub Allegato 20.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:

- *Margine operativo lordo sulle vendite;*
- *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 l'indicatore “Margine operativo lordo sulle vendite” anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente e del regime d'imposta<sup>6</sup>; per gli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” anche sulla base della “territorialità del commercio a livello provinciale”<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Il regime d'imposta viene definito in base al modello di dichiarazione:

Nella contabilità semplificata rientrano i seguenti modelli di dichiarazione:

- Unico persone fisiche quadro RG;
- Unico società di persone quadro RG;
- Unico enti non commerciali quadro RG.

Nella contabilità ordinaria rientrano i seguenti modelli di dichiarazione:

- Unico persone fisiche quadro RF;
- Unico società di persone quadro RF;
- Unico Società di capitali;
- Unico enti non commerciali quadro RF.

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 “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 20.C e nel Sub Allegato 20.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 20.C e nel Sub Allegato 20.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”<sup>8</sup>.

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 0,9250).

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

<sup>8</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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".

#### **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"<sup>9</sup>.

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 0,2282).

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"<sup>10</sup> 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 economica<sup>11</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>12</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>13</sup>, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

<sup>9</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>10</sup> 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.

<sup>11</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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>12</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>13</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

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>14</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>15</sup>.

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

<sup>14</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>15</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	70,58
2	75,97
3	70,53
4	67,65
5	70,80
6	71,63
7	82,62
8	69,44
9	78,46
10	71,89
11	77,36
12	70,16
13	69,93
14	75,93
15	70,90
16	72,98

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1062
2	1,0890
3	1,1188
4	1,1406
5	1,1106
6	1,1313
7	1,0449
8	1,1131
9	1,1021
10	1,0907
11	1,0730
12	1,0676
13	1,0997
14	1,1033
15	1,1205
16	1,0758

---

#### 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>16</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>16</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 20.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 20.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 20.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

L'analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video, di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd, e altri supporti), di articoli per l'illuminazione, materiale elettrico vario per uso domestico, di apparecchi e materiali telefonici nonché di nastri non registrati in 16 gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- tipologia dell'offerta;
- tipologia di vendita;
- tipologia di clientela;
- dimensione della struttura

Il **primo elemento** ha permesso di individuare i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia o di categorie di prodotto. In particolare, le principali specializzazioni riscontrate sono le seguenti:

- prodotti informatici, ossia hardware e software ed accessori e materiali di consumo informatico (cluster 1);
- elettrodomestici bianchi, ossia elettrodomestici da incasso, per riscaldamento/condizionamento nonché per il lavaggio, il raffreddamento e per la cottura (cluster 2);
- supporti audio-video (cluster 3);
- apparecchi e materiale di illuminazione (cluster 4);
- sistemi hi-fi (audio, audio/video e televisori al plasma o LCD) e relativi accessori nonché televisori, videoregistratori e lettori dvd (cluster 5);
- materiale radioelettrico e televisivo (cluster 6);
- prodotti di telefonia, ossia telefonia mobile, fissa nonché ricambi ed accessori (cluster 7);
- materiale elettrico (cluster 8, 9, 10 e 11).

La **tipologia di vendita** ha consentito di differenziare i commercianti all'ingrosso che effettuano vendita sul territorio (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 13) da quelli che vendono al banco (cluster 9 e 14) o attraverso entrambe le modalità (cluster 11). Inoltre, sono stati distinti gli operatori che compiono in misura rilevante vendita sul territorio tramite agenti/rappresentanti (cluster 12), vendita al dettaglio (cluster 15) nonché vendita a libero servizio (cluster 16).

Nell'**ambito dei grossisti** con vendita sul territorio ed offerta prevalente in materiale elettrico sono emersi i commercianti che si rivolgono alla Grande Distribuzione (cluster 10).

L'**elemento dimensionale** contribuisce, infine, a rilevare le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini soprattutto di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 11 e 12).

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

#### **CLUSTER 1 - GROSSISTI DI PRODOTTI INFORMATICI**

**NUMEROSITÀ: 255**

Al cluster appartengono le imprese specializzate nella distribuzione all'ingrosso di prodotti informatici ed in particolare hardware e software (66% dei ricavi) ed accessori e materiali di consumo informatico (24%). Di frequente, l'offerta commerciale prevede un ampio ventaglio di servizi post-vendita (assistenza tecnica, consegna a domicilio, installazione dei prodotti e consulenza tecnica).

La vendita è prevalentemente svolta sul territorio (76% dei ricavi). Le strutture a supporto dell'attività commerciale si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (55 mq) e ad uffici (49 mq) e, nel 29% dei casi, di 56 mq di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese sono organizzate nel 70% dei casi in società (il 49% in società di capitali) e presentano 3 addetti.

La clientela di riferimento è eterogenea. La metà circa dei soggetti si rivolge a dettaglianti (58% dei ricavi) ed Enti pubblici e privati/Comunità (55%), il 38% ad artigiani/installatori/posatori/specialisti (56% dei ricavi).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da distributori diversi da produttori o depositari del marchio (70% degli acquisti).

#### **CLUSTER 2 - GROSSISTI DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI**

**NUMEROSITÀ: 273**

Il cluster concentra le imprese specializzate nella vendita di elettrodomestici bianchi: da incasso (41% dei ricavi), per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura (31%) nonché per il riscaldamento/condizionamento (66% dei ricavi per il 36% dei soggetti). Tra i servizi erogati più di frequente si riscontrano la consegna a domicilio e l'installazione dei prodotti.

La vendita è principalmente realizzata sul territorio (75% dei ricavi); il 44% delle imprese si avvale di agenti/rappresentanti sostenendo un costo di 70.180 euro per provvigioni di vendita e rimborsi spese. I locali destinati a deposito/magazzino coprono una superficie di 344 mq, gli uffici sono di 53 mq mentre i locali per la vendita e l'esposizione della merce sono presenti nella metà circa dei casi e si estendono per 126 mq.

Si tratta di imprese, organizzate nell'82% dei casi in società (il 61% in società di capitali), che presentano 4 addetti.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende: dettaglianti (36% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (23%), altri grossisti (37% dei ricavi per il 41% dei soggetti), Grande Distribuzione (30% per il 25%) nonché, in taluni casi (13%), la clientela HO.RE.CA., ossia Hotel, Restaurant e Catering (60% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, si riscontra un ampio ricorso a produttori o depositari del marchio (71% degli acquisti); nel 21% dei casi l'impresa risulta essere concessionaria/esclusivista di un produttore.

#### **CLUSTER 3 - GROSSISTI DI SUPPORTI AUDIO-VIDEO**

**NUMEROSITÀ: 270**

Il cluster comprende le imprese specializzate nella vendita di supporti audio-video, ossia Cd, Dvd, nastri vergini o registrati (97% dei ricavi).

La tipologia di vendita svolta più di frequente è quella sul territorio (81% dei ricavi). Le strutture a supporto dell'attività si compongono di 79 mq di deposito/magazzino e 33 mq di uffici mentre i locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce sono presenti nel 24% dei casi e coprono una superficie di 86 mq.

Le imprese sono organizzate nel 64% dei casi in società (il 43% in società di capitali) e presentano 2-3 addetti.

L'offerta commerciale è rivolta a dettaglianti (60% dei ricavi) e nel 37% dei casi ad altri grossisti (da cui deriva la metà circa dei ricavi).

L'approvvigionamento delle merci è ripartito tra produttori o depositari del marchio (55% degli acquisti) ed altri distributori (45%).

#### **CLUSTER 4 – GROSSISTI DI APPARECCHI E MATERIALE DI ILLUMINAZIONE**

**NUMEROSITÀ: 280**

Al cluster appartengono le imprese specializzate in apparecchi e materiale di illuminazione (97% dei ricavi). Tra i servizi erogati con maggiore frequenza si segnala la consegna a domicilio e la consulenza tecnica.

La vendita sul territorio apporta la quota più rilevante di ricavi (76%). Le strutture a supporto dell'attività commerciale si articolano in 161 mq di deposito/magazzino, 43 mq di uffici e, nel 37% dei casi, in 139 mq di spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese, organizzate nel 74% dei casi in forma societaria (il 52% in società di capitali), si avvalgono di 3 addetti.

L'attività di distribuzione all'ingrosso è rivolta ad una clientela eterogenea: dettaglianti (31% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (26%), altri grossisti (24%) ed Enti pubblici e privati/Comunità (24% dei ricavi per il 32% dei soggetti).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (73% degli approvvigionamenti) ed, in misura minore, da altri distributori (27%).

#### **CLUSTER 5 – GROSSISTI DI SISTEMI HI-FI E RELATIVI ACCESSORI E DI TELEVISORI, VIDEOREGISTRATORI E LETTORI DVD**

**NUMEROSITÀ: 129**

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento costituito da sistemi hi-fi (audio, audio/video e televisori al plasma o LCD) e relativi accessori (72% dei ricavi) nonché da televisori, videoregistratori e lettori dvd (22%). In taluni casi l'offerta comprende un ampio ventaglio di servizi (installazione dei prodotti, assistenza tecnica, consegna a domicilio e consulenza tecnica).

La vendita è realizzata principalmente sul territorio (75% dei ricavi). Gli spazi dedicati all'attività sono strutturati in 128 mq di deposito/magazzino, 59 mq di uffici e, nel 33% dei casi, in 87 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese sono organizzate nel 74% dei casi in società (il 56% in società di capitali) e presentano 3 addetti.

Il ventaglio di clientela è composito: dettaglianti (40% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% dei ricavi per il 48% dei soggetti), altri grossisti (40% per il 36%), Enti pubblici e privati/Comunità (54% per il 26%) e Grande Distribuzione (39% per il 21%).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (66% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (34%).

#### **CLUSTER 6 – GROSSISTI DI MATERIALE RADIOELETTTRICO E TELEVISIVO**

**NUMEROSITÀ: 142**

Il cluster comprende le imprese specializzate in materiale radioelettrico e televisivo (73% dei ricavi). Nel 33% dei casi l'assortimento comprende anche sistemi per la ricezione Tv digitale satellitare/terrestre (51% dei ricavi). Tra i servizi erogati con maggiore frequenza si segnalano l'assistenza e la consulenza tecnica.

Il 66% dei ricavi si realizza tramite la vendita sul territorio e, nel 39% dei casi, mediante la vendita al banco (69% dei ricavi). Le strutture si compongono di locali dedicati a deposito/magazzino (114 mq) e ad uffici (50 mq) e, in taluni casi (44%), di spazi destinati alla vendita e l'esposizione della merce (92 mq).

Le imprese, organizzate nel 76% dei casi in società (il 46% in società di capitali), presentano 3 addetti.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da artigiani/installatori/posatori/specialisti (41% dei ricavi), dettaglianti (43% dei ricavi per la metà circa dei soggetti), altri grossisti (40% per il 43%) ed Enti pubblici e privati/Comunità (42% per il 29%).

L'approvvigionamento delle merci è effettuato sia da produttori o depositari del marchio (55% degli acquisti) sia da altri distributori (45%).

#### **CLUSTER 7 - GROSSISTI DI TELEFONIA**

##### **NUMEROSITÀ: 300**

Il cluster comprende le imprese che trattano merceologie appartenenti al comparto telefonico, in particolare: telefonia mobile (53% dei ricavi), ricambi e accessori (25%) e telefonia fissa (46% dei ricavi per il 37% dei soggetti).

La vendita è effettuata principalmente sul territorio (75% dei ricavi). Le strutture si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (78 mq) e ad uffici (42 mq) e, nel 29% dei casi, di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce (62 mq).

Il cluster è formato nel 77% dei casi da società (il 60% in società di capitali). Nell'attività sono coinvolti 3 addetti.

La quota più rilevante di ricavi (52%) si realizza con i dettaglianti; per il 43% dei soggetti la clientela di riferimento comprende anche altri grossisti (48% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese si riforniscono da altri distributori (63% degli acquisti) e da produttori o depositari del marchio (37%).

#### **CLUSTER 8 - GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO CON VENDITA SUL TERRITORIO**

##### **NUMEROSITÀ: 326**

Le imprese del cluster effettuano la vendita di materiale elettrico (95% dei ricavi) sul territorio (94% dei ricavi).

Le strutture a supporto dell'attività si articolano in 139 mq di locali dedicati a deposito/magazzino ed in 34 mq di uffici.

La natura giuridica adottata dal 71% delle imprese è la società (il 51% è organizzato in società di capitali); gli addetti coinvolti nell'attività sono 2-3.

Il ventaglio di clientela comprende: artigiani/installatori/posatori/specialisti (da cui deriva la metà circa dei ricavi), altri grossisti (40% dei ricavi per il 45% dei soggetti), dettaglianti (58% per il 38%) e ad Enti pubblici e privati/Comunità (33% dei ricavi per il 23%).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (65% degli acquisti) ed, in misura minore, da altri distributori (35%).

#### **CLUSTER 9 - GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO CON VENDITA AL BANCO**

##### **NUMEROSITÀ: 303**

Le imprese del cluster effettuano la vendita di materiale elettrico (89% dei ricavi) al banco (87% dei ricavi). Coerentemente con tale peculiarità, le imprese presentano locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce (66 mq) oltre che disporre di spazi adibiti a deposito/magazzino (221 mq) e ad uffici (26 mq).

Si tratta di imprese, organizzate nella maggioranza dei casi (78%) in società (il 43% in società di capitali), che presentano 3 addetti.

La clientela che apporta la quota più significativa di ricavi (70%) è rappresentata da artigiani/installatori/posatori/specialisti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da produttori o depositari del marchio ed altri distributori in misura quasi equivalente.

#### **CLUSTER 10 – GROSSISTI CHE RIVOLGONO L’OFFERTA ALLA GRANDE DISTRIBUZIONE**

**NUMEROSITÀ: 104**

L’elemento di caratterizzazione delle imprese del cluster è la tipologia di clientela rappresentata dalla Grande Distribuzione (81% dei ricavi).

In merito all’assortimento trattato, oltre la metà dei soggetti risulta specializzato in materiale elettrico (85% dei ricavi) mentre il 22% ottiene oltre la metà dei ricavi dalla vendita di piccoli elettrodomestici.

La vendita è svolta soprattutto sul territorio (90% dei ricavi). La struttura a supporto dell’attività commerciale comprende locali destinati a deposito/magazzino (204 mq) e ad uffici (61 mq).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta nell’83% dei casi di società (di capitali nel 68%). Gli addetti coinvolti nell’attività sono 3-4; oltre un terzo dei soggetti si avvale di 5 agenti/rappresentanti sostenendo dei costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrispondenti a circa 56.690 euro.

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (69% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (31%).

#### **CLUSTER 11 – GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO CON VENDITA SIA SUL TERRITORIO CHE AL BANCO**

**NUMEROSITÀ: 183**

Il cluster concentra le imprese caratterizzate dalla specializzazione dell’offerta in materiale elettrico (88% dei ricavi) oltre che dalla tipologia di vendita, realizzata sia sul territorio che al banco.

Si tratta di realtà commerciali maggiormente strutturate in termini soprattutto di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all’attività. Le superfici dedicate a deposito/magazzino si estendono per 1.104 mq, gli uffici sono di 174 mq ed i locali destinati alla vendita e l’esposizione della merce sono di 183 mq. La totalità delle imprese è organizzata in società (l’80% in società di capitali) e si avvalgono di 12 addetti. Di frequente si riscontra la presenza di agenti/rappresentanti ed i costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrispondono a 43.767 euro.

La clientela che apporta la quota più significativa di ricavi (63%) è rappresentata da artigiani/installatori/posatori/specialisti.

I commercianti all’ingrosso si riforniscono soprattutto da produttori o depositari del marchio (77% dei ricavi).

#### **CLUSTER 12 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/RAPPRESENTANTI**

**NUMEROSITÀ: 244**

La principale peculiarità degli appartenenti al cluster è la modalità di vendita condotta sul territorio (83% dei ricavi) tramite l’ausilio di 3-4 agenti/rappresentanti. I costi sostenuti per provvigioni di vendita (circa 74.350 euro) sono notevolmente superiori alla media del settore.

La struttura di vendita risulta essere tra le più articolate del settore. I locali destinati a deposito/magazzino si estendono per 632 mq e gli uffici per 183 mq. La natura giuridica adottata dalla quasi totalità delle imprese è la società (l’82% è organizzato in società di capitali) e gli addetti sono pari a 10. In merito alla tipologia di offerta, risulta variegata la gamma dei prodotti trattati.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende: dettaglianti (27% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (27%), altri grossisti (22%), Enti pubblici e privati/Comunità (26% dei ricavi per il 42% dei soggetti) e la Grande Distribuzione (29% per il 27%).

L'approvvigionamento delle merci è effettuato sia da produttori o depositari del marchio (74% degli acquisti) sia da altri distributori (26%). Il 23% dei soggetti risulta essere concessionario/esclusivista di un produttore.

#### **CLUSTER 13 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO**

**NUMEROSITÀ: 584**

Il cluster concentra le imprese che effettuano in maniera pressoché esclusiva la vendita sul territorio (96% dei ricavi) di un ventaglio eterogeneo di merceologie.

Si tratta di imprese che dispongono di una struttura di vendita di dimensioni contenute: 91 mq di deposito/magazzino e 28 mq di uffici. La natura giuridica adottata nel 70% dei casi è la società (il 47% è organizzato in società di capitali) con presenza di 2 addetti.

La tipologia di clientela prevalente è rappresentata da dettaglianti (40% dei ricavi) ed, in taluni casi, da altri grossisti (46% dei ricavi per il 46%) ed artigiani/installatori/posatori/specialisti (51% per il 40%).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (59% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (41%).

#### **CLUSTER 14 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO**

**NUMEROSITÀ: 268**

Il cluster concentra le imprese che effettuano la vendita al banco (88% dei ricavi) di un'ampia gamma di merceologie, tra cui materiale elettrico (25% dei ricavi) ed apparecchi e materiale di illuminazione (25% dei ricavi per la metà circa dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce (74 mq) oltre che destinati a magazzino/deposito (189 mq) e ad uffici (26 mq). Le imprese sono organizzate nella maggioranza dei casi (69%) in società (il 47% in società di capitali) e si avvalgono di 3 addetti.

La clientela si compone soprattutto di artigiani/installatori/posatori/specialisti (52% dei ricavi) e dettaglianti (24%).

I rifornimenti delle merceologie in assortimento si effettuano da produttori o depositari del marchio (57% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (43%).

#### **CLUSTER 15 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO**

**NUMEROSITÀ: 289**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la tipologia di vendita rappresentata dal dettaglio per una percentuale rilevante di ricavi. La vendita all'ingrosso viene svolta al banco (35% dei ricavi) e nel 26% dei casi sul territorio (49% dei ricavi). La gamma di prodotti trattati comprende differenti merceologie.

Le imprese dispongono di 76 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce (nel 32% dei casi sono presenti 61 mq di spazi appositamente dedicati alla vendita al dettaglio) nonché di 150 mq di magazzino/deposito e 22 mq di uffici. La natura giuridica adottata dal 69% dei soggetti è la società (il 38% è organizzato in società di capitali); gli addetti coinvolti nell'attività commerciale sono pari a 3.

Coerentemente con la peculiarità del cluster, l'offerta è rivolta a consumatori privati (da cui deriva il 33% dei ricavi) oltre che ad artigiani/installatori/posatori/specialisti (29% dei ricavi) e dettaglianti (24%).

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese ricorrono sia a produttori o depositari del marchio (46% degli acquisti) sia ad altri distributori (54%).

#### **CLUSTER 16 – GROSSISTI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO**

**NUMEROSITÀ: 133**

Il cluster comprende le imprese che svolgono la vendita a libero servizio (95% dei ricavi) di un'ampia gamma di merceologie.

I locali a supporto dell'attività comprendono spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce (44 mq) oltre che destinati a magazzino/deposito (111 mq) e ad uffici (22 mq). Il 69% delle imprese è organizzato in società (di capitali nella metà dei casi); gli addetti sono pari a 3.

La clientela di riferimento è composita.

Gli approvvigionamenti si effettuano da produttori o depositari del marchio (43% degli acquisti) e da altri distributori (57%).

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 20.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**


---

Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

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

**QUADRO B:**

- Locali destinati a deposito/magazzino
- Locali destinati ad uffici

**QUADRO D:**

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc.
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Prodotti venduti: Elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura)
- Prodotti venduti: Sistemi hi-fi (audio, audio/video), televisori, lettori dvd e relativi accessori
- Prodotti venduti: Materiale radioelettrico e televisivo
- Prodotti venduti: Sistemi per ricezione TV digitale satellitare/terrestre
- Prodotti venduti: Prodotti informatici (Hardware, software, accessori e materiale di consumo informatico)
- Prodotti venduti: Supporti audio-video (Cd, Dvd, nastri vergini o registrati)
- Prodotti venduti: Materiale elettrico
- Prodotti venduti: Apparecchi e materiale di illuminazione
- Prodotti venduti: Telefonia mobile
- Prodotti venduti: Telefonia fissa
- Prodotti venduti: Ricambi e accessori per telefonia
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione
- Tipologia di clientela: Privati
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese

---

 SUB ALLEGATO 20.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* =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{17})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{17})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{17})$ ;
- *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* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{18})$ ;
- *Margine operativo lordo sulle vendite* =  $(\text{Margine operativo lordo} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{19})$ .

<sup>17</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>18</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>19</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

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.

Numero addetti  
= (società)

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

## SUB ALLEGATO 20.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	11°	nessuno	11°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	8°	nessuno	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8°	nessuno	8°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	10°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	9°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	14°	nessuno	14°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	9°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	15°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	8°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	12°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	8°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8°	nessuno	9°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	7°	nessuno	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7°	nessuno	7°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	10°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	4°	nessuno
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	6°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	10°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	9°	nessuno
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	9°	nessuno
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	10°	nessuno
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	10°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	12°	nessuno	10°	nessuno

## SUB ALLEGATO 20.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,60	99999	21,60	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,56	99999	26,56	137,73
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,85	99999	25,85	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,06	99999	29,06	137,73
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,47	99999	18,47	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,30	99999	21,30	137,73
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	23,72	99999	23,72	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,47	99999	27,47	137,73
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	30,38	99999	30,38	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	32,78	99999	32,78	137,73
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,98	99999	25,98	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,28	99999	31,28	137,73
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,68	99999	21,68	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,24	99999	23,24	137,73
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	26,20	99999	26,20	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	34,25	99999	34,25	137,73
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	27,07	99999	27,07	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,27	99999	29,27	137,73
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	26,43	99999	26,43	137,73

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,72	99999	31,72	137,73
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	31,61	99999	31,61	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	34,79	99999	34,79	137,73
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	32,71	99999	32,71	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	35,87	99999	35,87	137,73
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,32	99999	21,32	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,65	99999	25,65	137,73
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,61	99999	22,61	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,27	99999	26,27	137,73
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	24,02	99999	24,02	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,19	99999	26,19	137,73
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,07	99999	20,07	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,58	99999	23,58	137,73

COPIA TRATTA DA C

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	0,00	106,00
	Imprese con dipendenti	0,00	101,00
2	Imprese senza dipendenti	0,00	167,00
	Imprese con dipendenti	0,00	165,00
3	Imprese senza dipendenti	0,00	130,00
	Imprese con dipendenti	0,00	130,00
4	Imprese senza dipendenti	0,00	174,00
	Imprese con dipendenti	0,00	174,00
5	Imprese senza dipendenti	0,00	175,00
	Imprese con dipendenti	0,00	175,00
6	Imprese senza dipendenti	0,00	167,00
	Imprese con dipendenti	0,00	167,00
7	Imprese senza dipendenti	0,00	101,00
	Imprese con dipendenti	0,00	101,00
8	Imprese senza dipendenti	0,00	110,00
	Imprese con dipendenti	0,00	107,00
9	Imprese senza dipendenti	0,00	209,00
	Imprese con dipendenti	0,00	191,00
10	Imprese senza dipendenti	0,00	82,00
	Imprese con dipendenti	0,00	82,00
11	Imprese senza dipendenti	0,00	167,00
	Imprese con dipendenti	0,00	167,00
12	Imprese senza dipendenti	0,00	161,00
	Imprese con dipendenti	0,00	161,00
13	Imprese senza dipendenti	0,00	172,00
	Imprese con dipendenti	0,00	178,00
14	Imprese senza dipendenti	0,00	183,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
	Imprese con dipendenti	0,00	183,00
15	Imprese senza dipendenti	0,00	184,00
	Imprese con dipendenti	0,00	181,00
16	Imprese senza dipendenti	0,00	151,00
	Imprese con dipendenti	0,00	150,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE — ON-LINE

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	59,13
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,05	37,15
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,04	41,53
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,92	37,11
2	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,28	44,79
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,43	36,96
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,37	51,33
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,55	36,96
3	Contabilità semplificata senza dipendenti	12,18	55,70
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,86	42,80
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,05	55,70
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,70	42,80
4	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,95	50,07
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,70	37,29
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,56	50,07
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,91	37,29
5	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,47	52,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,15	32,98
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,02	51,28
	Contabilità ordinaria con dipendenti	4,07	32,98
6	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,02	46,46
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,12	46,46
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,82	46,46
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,36	41,24
7	Contabilità semplificata senza dipendenti	10,70	60,67
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,59	35,78
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,74	60,67
	Contabilità ordinaria con dipendenti	2,67	35,78
8	Contabilità semplificata senza dipendenti	15,54	47,10
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,86	34,59
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,51	47,10
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,75	34,59
9	Contabilità semplificata senza dipendenti	12,61	40,89
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,64	40,89
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,69	40,89
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,70	40,89

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
10	Contabilità semplificata senza dipendenti	12,73	41,15
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,63	41,15
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,63	41,15
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,15	41,15
11	Contabilità semplificata senza dipendenti	5,13	22,90
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,13	22,90
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,13	22,90
	Contabilità ordinaria con dipendenti	4,12	22,90
12	Contabilità semplificata senza dipendenti	4,03	23,76
	Contabilità semplificata con dipendenti	4,03	23,76
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,03	23,76
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,57	23,76
13	Contabilità semplificata senza dipendenti	15,01	49,51
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,87	40,64
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	6,45	41,99
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,87	42,86
14	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,49	49,11
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,60	49,11
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	6,60	49,11
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,50	49,11
15	Contabilità semplificata senza dipendenti	16,18	36,99
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,76	27,33
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	6,34	34,55
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,36	27,33
16	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,17	57,08
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,69	42,42
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,09	42,42
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,33	32,51

**SUB ALLEGATO 20.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	19,67
	2	Tutti i soggetti	23,08
	3	Tutti i soggetti	21,66
	4	Tutti i soggetti	21,93
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	19,99
	7	Tutti i soggetti	21,31
	8	Tutti i soggetti	20,26
	9	Tutti i soggetti	22,53
	10	Tutti i soggetti	22,85
	11	Tutti i soggetti	22,85
	12	Tutti i soggetti	22,85
	13	Tutti i soggetti	20,00
	14	Tutti i soggetti	20,49
	15	Tutti i soggetti	22,75
	16	Tutti i soggetti	19,82
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	45,58
	2	Tutti i soggetti	46,78
	3	Tutti i soggetti	42,62
	4	Tutti i soggetti	44,31
	5	Tutti i soggetti	39,69
	6	Tutti i soggetti	35,13
	7	Tutti i soggetti	41,46
	8	Tutti i soggetti	42,29
	9	Tutti i soggetti	42,74
	10	Tutti i soggetti	37,40
	11	Tutti i soggetti	37,64
	12	Tutti i soggetti	46,13
	13	Tutti i soggetti	42,51
	14	Tutti i soggetti	37,12

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	15	Tutti i soggetti	42,81
	16	Tutti i soggetti	40,00
	1	Tutti i soggetti	3,11
	2	Tutti i soggetti	2,68
	3	Tutti i soggetti	3,22
	4	Tutti i soggetti	2,95
	5	Tutti i soggetti	3,05
	6	Tutti i soggetti	2,98
	7	Tutti i soggetti	3,45
	8	Tutti i soggetti	3,57
	9	Tutti i soggetti	2,96
	10	Tutti i soggetti	3,13
	11	Tutti i soggetti	2,91
	12	Tutti i soggetti	3,44
	13	Tutti i soggetti	3,88
	14	Tutti i soggetti	2,71
15	Tutti i soggetti	3,25	
16	Tutti i soggetti	3,17	
Durata delle scorte (giorni)	1	Imprese senza dipendenti	106,00
		Imprese con dipendenti	101,00
	2	Imprese senza dipendenti	167,00
		Imprese con dipendenti	165,00
	3	Imprese senza dipendenti	130,00
		Imprese con dipendenti	130,00
	4	Imprese senza dipendenti	174,00
		Imprese con dipendenti	174,00
	5	Imprese senza dipendenti	175,00
		Imprese con dipendenti	175,00
	6	Imprese senza dipendenti	167,00
		Imprese con dipendenti	167,00
	7	Imprese senza dipendenti	101,00
		Imprese con dipendenti	101,00
	8	Imprese senza dipendenti	110,00
		Imprese con dipendenti	107,00

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	9	Imprese senza dipendenti	209,00
		Imprese con dipendenti	191,00
	10	Imprese senza dipendenti	82,00
		Imprese con dipendenti	82,00
	11	Imprese senza dipendenti	167,00
		Imprese con dipendenti	167,00
	12	Imprese senza dipendenti	161,00
		Imprese con dipendenti	161,00
	13	Imprese senza dipendenti	172,00
		Imprese con dipendenti	178,00
	14	Imprese senza dipendenti	183,00
		Imprese con dipendenti	183,00
	15	Imprese senza dipendenti	184,00
		Imprese con dipendenti	181,00
	16	Imprese senza dipendenti	151,00
		Imprese con dipendenti	150,00

COPIA TRATTA DA GURITEL

---

**SUB ALLEGATO 20.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>20</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>20</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>20</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 20.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,0482	1,0475	1,0814	1,0500	1,0190	1,0976	1,0048	1,0476
Valore dei beni strumentali mobili*	0,2354	0,1541	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,8305	1,0579	1,1611	1,1989	1,0380	1,2803	1,2825	1,1553
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2576	1,1227	1,0735	1,2541	1,5247	1,0965	1,2726	1,0358
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	-	-	-	-	-	-	1,9547	-
Altri costi per servizi, 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	-	-	-	-	-	-	1,0695	-
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	0,8900	0,7284	1,1251	0,9210	0,8276	0,9328	-	0,9516
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 <sup>5)</sup> )	-	-	-	-	-	-	-	21.413,2455
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato, escluso il primo socio)	-	-	-	-	-	-	-	21.413,2455
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
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 Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Altri grossisti"	-0,0210	-	-	-	-	-0,0790	-	-0,0342

VARIABLE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Privati"	-	-	0,1739	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Percentuale sul totale degli acquisti di merci provenienti da Cina/Asia meridionale/Sud Est asiatico"	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Ingresso con vendita al banco"	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 175.000	0,2624	-	0,1360	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 200.000	-	-	-	0,3497	0,4169	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 250.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 290.000	-	-	-	-	-	0,1785	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 375.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 480.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 550.000	-	0,1522	-	-	-	-	0,0601	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 600.000	-	-	-	-	-	-	-	0,1539
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 1.800.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 2.900.000	-	-	-	-	-	-	-	-

- 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

**Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale**

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

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

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

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

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

*Gruppo 6* - Arece di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,0686	1,0109	1,0219	1,0031	1,0600	1,0325	1,0385	1,0173
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1653	-	0,2005	-	0,1825	-	-	0,1954
Spese per acquisti di servizi	1,3588	1,1709	1,2283	1,0644	1,0553	1,2978	1,3777	1,1564
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9312	1,0581	1,0712	1,2792	1,2409	1,2928	1,0763	1,3260
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	-	-	-	-	-	-	-	-
Altri costi per servizi, 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	-	-	-	-	-	-	-	-
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	0,7152	1,0182	0,8714	1,1164	0,6174	0,8294	0,8342	0,7119
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)	30.859,0001	-	-	-	-	29,947,4312	23,044,7516	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	30.859,0001	-	-	-	-	28.812,8921	23,044,7516	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	-	-	-	-	-0,0210	-	-	-
<i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	0,0122	-	-	-	-	-	0,0307	-
<i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Altri grossisti"	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Privati"	0,0768	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Percentuale sul totale degli acquisti di merci provenienti da Cina/Asia meridionale/Sud Est. asiatico"	-	-	-	0,0294	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Ingresso con vendita al banco"	-	-	-	-	-0,1156	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 175.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 200.000	-	-	-	-	0,1541	-	-	0,1767
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 250.000	-	-	-	-	-	-	0,1964	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 290.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 375.000	-	-	-	-	-	0,1409	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 480.000	0,0544	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 550.000	-	0,2640	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 600.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 1.800.000	-	-	-	0,0480	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 2.900.000	-	-	0,0387	-	-	-	-	-

- 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

**Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale**

*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 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

## ALLEGATO 21

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM22B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM22B, evoluzione dello studio TM22B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECO 2007:

- 46.44.10 - Commercio all'ingrosso di vetreria e cristalleria;
- 46.44.20 - Commercio all'ingrosso di ceramiche e porcellana;
- 46.44.40 - Commercio all'ingrosso di coltelleria, posateria e pentolame.

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 TM22B 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 1.059.

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 260 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (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 799.

---

### 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 21.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:

- **Valore aggiunto per addetto,**
- **Mol per addetto non dipendente.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 21.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori "Valore aggiunto per addetto" e "Mol per addetto non

---

<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.

<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.

dipendente” sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale”<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 21.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).

Nel Sub Allegato 21.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 21.A).

Nel Sub Allegato 21.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:

<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.

- *Ricarico;*
- *Durata delle scorte;*
- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello provinciale".

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 21.C e nel Sub Allegato 21.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 21.C e nel Sub Allegato 21.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”<sup>5</sup>.

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 0,8561).

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”.

#### **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”<sup>5</sup>.

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 0,4557).

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”<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>8</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>9</sup>, come differenza tra le

<sup>5</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]$$

$$(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)$$

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>10</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>11</sup>.

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	69,39
2	58,32
3	62,93
4	73,88
5	68,97
6	73,30

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore per i "Ricavi da congruità e da normalità".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l'ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il coefficiente viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

<sup>10</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>11</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 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,0892
2	1,0729
3	1,0664
4	1,0762
5	1,1020
6	1,0931

---

**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>12</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.

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 21.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 21.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>12</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 21.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

L'analisi del comparto ha permesso di classificare le imprese che svolgono l'attività di commercio all'ingrosso di casalinghi in 6 gruppi omogenei.

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- modalità di acquisto;
- tipologia di vendita.

**La modalità di acquisto** ha permesso di identificare i grossisti che si approvvigionano prevalentemente da imprese collocate all'estero (cluster 2).

**La tipologia di vendita** ha permesso di contraddistinguere gli ingrossi con vendita prevalentemente sul territorio (cluster 1) da quelli con vendita sul territorio tramite agenti/venditori (cluster 3). Inoltre ha consentito di individuare sia quelle imprese che vendono prevalentemente a libero servizio (cluster 4) e al banco (cluster 6) che quelle realtà che affiancano al commercio all'ingrosso la vendita al dettaglio (cluster 5).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

**CLUSTER 1 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO****NUMEROSITÀ: 259**

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla commercializzazione dei prodotti prevalentemente tramite vendita sul territorio (94% dei ricavi).

L'offerta non presenta particolari specializzazioni merceologiche e comprende principalmente articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (46% dei ricavi nel 45% dei casi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (45% nel 32%), coltelleria e posateria (30% nel 29%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (36% nel 23%), casalinghi (29% nel 22%) e vetri, cristalli e specchi (55% nel 19%). Il 51% dei soggetti offre, inoltre, il servizio di consegna a domicilio.

La clientela è costituita prevalentemente da dettaglianti (51% dei ricavi) e da altri grossisti (il 51% dei ricavi per il 37% dei soggetti).

Le imprese del cluster si approvvigionano perlopiù presso produttori o depositari del marchio (68% degli acquisti).

Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività sono costituiti, nella maggior parte dei casi, da 363 mq di locali destinati a deposito/magazzino, da 27 mq di uffici e, per il 40% dei soggetti, da 164 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (39% società di capitali e 23% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 o 3 addetti.

**CLUSTER 2 – INGROSSI CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE DA IMPRESE ALL'ESTERO****NUMEROSITÀ: 101**

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la modalità di approvvigionamento, che avviene principalmente presso imprese all'estero (88% degli acquisti). Nella maggior parte dei casi si tratta di ingrossi con vendita sul territorio (88% dei ricavi) e, nel 37% dei casi, sono coinvolti 6 agenti/rappresentanti nell'esercizio dell'attività.

L'offerta non presenta particolari specializzazioni merceologiche e comprende prevalentemente articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (25% dei ricavi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (32% dei

ricavi nel 36% dei casi), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (58% nel 33%), casalinghi (33% nel 25%), coltelleria e posateria (32% nel 23%) e vetri, cristalli e specchi (31% nel 15%).

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti (44% dei ricavi) e da altri grossisti (36%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 552 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 61 mq di uffici e, per il 43% dei soggetti, da locali per la vendita e l'esposizione della merce (121 mq).

La forma giuridica adottata dall'80% dei soggetti è quella societaria (63% società di capitali e 17% di persone); generalmente nell'attività sono impiegati 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

### **CLUSTER 3 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/VENDITORI**

#### **NUMEROSITÀ: 127**

Le imprese appartenenti a questo cluster commercializzano i prodotti prevalentemente tramite vendita sul territorio (93% dei ricavi), si avvalgono di 6 agenti/rappresentanti e, nel 26% dei casi, di 3 venditori diretti. Conseguentemente, la voce di costo relativa alle provvigioni di vendita e rimborsi spese risulta elevata (circa 102.000 euro). Decisamente più alte della media del settore anche le spese per la realizzazione di cataloghi (circa 10.000 euro nel 34% dei casi).

L'offerta non presenta particolari specializzazioni merceologiche e comprende principalmente articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (23% dei ricavi), coltelleria e posateria (12%), casalinghi (28% dei ricavi nel 37% dei casi), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (37% nel 36%), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (34% nel 35%) e vetri, cristalli e specchi (29% nel 9%). Il 51% delle imprese offre, inoltre, il servizio di consegna a domicilio.

La clientela è costituita prevalentemente da dettaglianti (57% dei ricavi), da altri grossisti (il 36% dei ricavi per il 51% dei soggetti) e dalla grande distribuzione (41% per il 29%).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati principalmente da produttori o da depositari del marchio (79% degli acquisti).

L'attività viene svolta in locali destinati a deposito/magazzino di 1.085 mq, uffici di 120 mq e locali per la vendita e l'esposizione della merce di 193 mq.

La forma giuridica adottata nella quasi totalità dei casi è quella societaria (76% società di capitali e 18% di persone). Gli addetti all'attività sono generalmente 8, di cui 6 dipendenti.

### **CLUSTER 4 – INGROSSI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO**

#### **NUMEROSITÀ: 71**

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla tipologia di vendita prevalentemente a libero servizio (cash & carry) dalla quale ottengono l'86% dei ricavi.

L'offerta non presenta particolari specializzazioni merceologiche e comprende principalmente casalinghi (23% dei ricavi), articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (17%), coltelleria e posateria (26% dei ricavi nel 46% dei casi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (26% nel 41%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (13% nel 28%) e vetri, cristalli e specchi (17% nel 27%).

La clientela è formata principalmente da dettaglianti (63% dei ricavi) e da altri grossisti (41% dei ricavi per il 39% dei soggetti).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati nella maggior parte dei casi da produttori o da depositari del marchio (59% degli acquisti).

I locali utilizzati per lo svolgimento dell'attività sono costituiti da 531 mq destinati a deposito/magazzino, 367 mq destinati alla vendita e all'esposizione della merce e 45 mq destinati ad uffici.

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 21%); generalmente il numero di addetti è pari a 4, di cui 3 dipendenti.

**CLUSTER 5 – INGROSSI CON VENDITA AL DETTAGLIO****NUMEROSITÀ: 81**

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per il fatto di affiancare la vendita al dettaglio (56% dei ricavi) all'attività di commercio all'ingrosso.

L'offerta non presenta particolari specializzazioni merceologiche e comprende prevalentemente oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (17% dei ricavi), articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (10%), casalinghi (27% dei ricavi nel 43% dei casi), coltelleria e posateria (18% nel 43%), vetri, cristalli e specchi (25% nel 37%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (19% nel 33%). Il 49% delle imprese offre, inoltre, il servizio di consegna a domicilio.

La clientela è costituita da dettaglianti (43% dei ricavi) e, coerentemente con la vendita al dettaglio, da privati (30%).

Gli approvvigionamenti avvengono sia da produttori o da depositari del marchio (53% degli acquisti) che da altri distributori (47%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono 471 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 182 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 32 mq di uffici.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (di capitali nel 31% dei casi e di persone nel 30%); generalmente il numero di addetti all'attività è pari a 4, di cui 2 dipendenti.

**CLUSTER 6 – INGROSSI CON VENDITA AL BANCO****NUMEROSITÀ: 160**

Questo cluster è formato da grossisti caratterizzati dalla commercializzazione dei prodotti principalmente tramite vendita al banco (91% dei ricavi).

L'offerta non presenta particolari specializzazioni merceologiche e comprende prevalentemente articoli in vetro e/o cristalleria (bicchieri, bottiglie, vasi, ecc.) (19% dei ricavi), oggetti d'arredo in ceramica e porcellana (36% dei ricavi nel 47% dei casi), coltelleria e posateria (18% nel 43%), casalinghi (33% nel 42%), articoli per la tavola in ceramica e porcellana (20% nel 32%), vetri, cristalli e specchi (30% nel 19%). Il 53% dei soggetti offre, inoltre, il servizio di consegna a domicilio.

La clientela alla quale si rivolgono è formata principalmente da dettaglianti (54% dei ricavi) e da artigiani/installatori/posatori/specialisti (il 62% dei ricavi per il 34% dei soggetti).

Gli approvvigionamenti vengono effettuati, nella maggior parte dei casi, da produttori o depositari del marchio (59% degli acquisti).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono composti da 556 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 171 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 31 mq di uffici.

La forma giuridica adottata nella maggioranza dei casi è quella societaria (46% società di capitali e 22% di persone); generalmente il numero di addetti è pari a 3, di cui 2 dipendenti.

---

**SUB ALLEGATO 21.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

**QUADRO D:**

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori e/o via fax, modem, ecc.)
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia di clientela: Privati
- Modalità di acquisto: Da imprese all'estero
- Addetti all'attività: Agenti/rappresentanti
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Altri elementi specifici: Percentuale sul totale degli acquisti di merci provenienti da Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 21.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** =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})*100/(\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione}*100)/(\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{15})$ .

<sup>13</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>14</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>15</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 "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 21.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	13°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	11°	nessuno	11°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	13°	nessuno	14°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	10°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno	4°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	10°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	11°	nessuno	11°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	11°	nessuno

## SUB ALLEGATO 21.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,08	200,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,65	200,56
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,89	200,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,22	200,56
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	26,62	200,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,07	200,56
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	19,74	200,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	28,52	200,56
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,67	200,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,45	200,56
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,48	200,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,05	200,56

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,08	99999	1,21	7,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,65	99999	1,28	7,77
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,89	99999	1,34	7,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,22	99999	1,43	7,77
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	26,62	99999	1,31	7,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,07	99999	1,42	7,77
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	19,74	99999	1,16	7,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	28,52	99999	1,20	7,77
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,67	99999	1,25	7,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,45	99999	1,34	7,77
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,48	99999	1,20	7,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,05	99999	1,28	7,77

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	486,00
2	Tutti i soggetti	0,00	448,00
3	Tutti i soggetti	0,00	438,00
4	Tutti i soggetti	0,00	542,00
5	Tutti i soggetti	0,00	542,00
6	Tutti i soggetti	0,00	481,00

## SUB ALLEGATO 21.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	27,00
	2	Tutti i soggetti	27,00
	3	Tutti i soggetti	27,00
	4	Tutti i soggetti	27,00
	5	Tutti i soggetti	27,00
	6	Tutti i soggetti	27,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	57,94
	2	Tutti i soggetti	57,94
	3	Tutti i soggetti	57,94
	4	Tutti i soggetti	57,94
	5	Tutti i soggetti	57,94
	6	Tutti i soggetti	57,94
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,86
	2	Tutti i soggetti	6,42
	3	Tutti i soggetti	4,42
	4	Tutti i soggetti	4,78
	5	Tutti i soggetti	5,16
	6	Tutti i soggetti	4,90
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	486,00
	2	Tutti i soggetti	448,00
	3	Tutti i soggetti	438,00
	4	Tutti i soggetti	542,00
	5	Tutti i soggetti	542,00
	6	Tutti i soggetti	481,00

---

**SUB ALLEGATO 21.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>16</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>16</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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 21.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0421	1,1041	1,0043	1,0579	1,1064	1,0430
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 350.000	0,2183	-	0,4074	-	-	0,1642
Spese per acquisiti di servizi	0,9220	1,0616	1,0043	1,0478	1,1429	1,0430
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente affidenti l'attività dell'impresa	0,9220	1,0616	1,0043	1,1995	1,1429	1,0430
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	0,9220	1,0616	1,0043	0,5177	1,1429	1,0430
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1396	0,3006	-	0,1619	-	-

- 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

## ALLEGATO 22

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM22C

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM22C, evoluzione dello studio TM22C.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECO 2007:

- 46.47.10 – Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale.

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 TM22C per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.348.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 1.079 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (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 modalità di realizzazione dei prodotti (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 2.269.

---

### 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 22.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- *Durata delle scorte.*

La formula dell' indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 22.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> dell'indicatore precedentemente definito.

In seguito, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito per tale indicatore.

Nel Sub Allegato 22.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>3</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 provinciale"<sup>4</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.

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 "Costi totali". 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 "Costi totali".

Nel Sub Allegato 22.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;*

---

<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> 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>4</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- *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 22.A).

Nel Sub Allegato 22.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

#### ANALISI DELLA COERENZA

---

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di indicatori economico-contabili specifici del settore.

Con tale analisi si valuta il posizionamento di ogni singolo indicatore del soggetto rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente, in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- *Ricarico;*
- *Durata delle scorte;*
- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello provinciale".

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 22.C e nel Sub Allegato 22.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 22.C e nel Sub Allegato 22.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"<sup>5</sup>.

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 0.8235).

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".

#### **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"<sup>5</sup>.

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 0.2720).

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

<sup>5</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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”<sup>6</sup> 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 economica<sup>7</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>8</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>9</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>10</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>11</sup>.

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>8</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>9</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)}$$

<sup>10</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>11</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.

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	67,28
2	64,65
3	66,31
4	67,97
5	67,55
6	64,89
7	64,72
8	59,94

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi residuali di gestione” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore per i “Ricavi da congruità e da normalità”.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l'ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il coefficiente viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

**Tabella 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,0883
2	1,1090
3	1,1226
4	1,1681
5	1,0999
6	1,0637
7	1,1197
8	1,1042

---

#### 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>12</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.

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 22.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 22.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

<sup>12</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 22.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

L'analisi del comparto ha permesso di classificare le imprese che svolgono l'attività di commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale in 8 gruppi omogenei.

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- tipologia di vendita;
- tipologia dell'offerta;
- modalità d'acquisto.

La **tipologia di vendita** ha consentito di evidenziare sia gli ingrossi con vendita prevalentemente sul territorio (cluster 1, 2, 3) che quelli con vendita sul territorio tramite agenti/rappresentanti (cluster 6). Inoltre ha permesso di distinguere quelle imprese che vendono prevalentemente a libero servizio (cash & carry) (cluster 5) piuttosto che al banco (cluster 7) da quelle realtà che affiancano al commercio all'ingrosso la vendita al dettaglio (cluster 4).

La **tipologia dell'offerta** ha consentito di individuare gli ingrossi che presentano un assortimento alquanto specializzato sia sui mobili ed articoli di arredamento per la casa (cluster 1) che sui mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (cluster 2).

La **modalità d'acquisto** ha permesso di individuare i grossisti che si approvvigionano prevalentemente da imprese all'estero (cluster 8).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

**CLUSTER 1 - INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA PERLOPIÙ CON VENDITA SUL TERRITORIO**

**NUMEROSITÀ: 401**

Questo cluster è formato da grossisti il cui assortimento merceologico è costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (93% dei ricavi) con modalità di vendita principalmente sul territorio (97% dei ricavi).

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività comprendono 247 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 36 mq di uffici e 208 mq di locali adibiti alla vendita e all'esposizione della merce nel 24% dei casi.

Il modello è formato prevalentemente da società (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 20%) che impiegano generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

Queste realtà si approvvigionano in larga parte da produttori o depositari del marchio (77% degli acquisti) e, quasi esclusivamente, da imprese in Italia (98% degli acquisti).

La clientela è rappresentata principalmente da: dettaglianti (48% dei ricavi), altri grossisti (64% dei ricavi nel 32% dei casi) e privati (43% dei ricavi nel 36%).

**CLUSTER 2 – INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE MOBILI, ATTREZZATURE ED ARTICOLI PER L'UFFICIO PERLOPIÙ CON VENDITA SUL TERRITORIO****NUMEROSITÀ: 353**

I grossisti appartenenti a questo modello commercializzano prevalentemente mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (86% dei ricavi) perlopiù con vendita sul territorio (97% dei ricavi).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (155 mq), locali destinati ad uffici (65 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (157 mq nel 44% dei casi).

Le realtà che appartengono a questo cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 51% dei casi e di persone nel 23%) che impiegano generalmente 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti avvengono in larga parte da produttori o depositari del marchio (82% degli acquisti) e, quasi esclusivamente, da imprese in Italia (98% degli acquisti).

La clientela è costituita principalmente da: enti pubblici e privati/comunità (51% dei ricavi), privati (19%), dettaglianti (44% dei ricavi nel 23% dei casi), altri grossisti (36% nel 22%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% nel 22%).

**CLUSTER 3 – INGROSSI CON OFFERTA AMPIA CHE VENDONO PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO****NUMEROSITÀ: 501**

Le imprese appartenenti a questo cluster commercializzano i prodotti prevalentemente tramite vendita sul territorio (97% dei ricavi) e presentano un assortimento ampio che, oltre ai mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (50% dei ricavi), comprende: mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (23% dei ricavi nel 43% dei casi), mobili ed articoli di arredamento per la casa (27% nel 30%) e scaffalature, arredamenti metallici (36% dei ricavi nel 29%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 156 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 43 mq di uffici e 157 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce nel 32% dei casi.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (45% società di capitali e 25% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 o 3 addetti.

Gli acquisti avvengono principalmente presso produttori o depositari del marchio (74% degli acquisti) e, quasi esclusivamente da imprese in Italia (97% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da dettaglianti (67% dei ricavi nel 47% dei casi), da comunità, enti pubblici e privati/comunità (53% nel 46%), da privati (37% nel 36%), da altri grossisti (43% nel 30%) e da artigiani/installatori/posatori/specialisti (44% nel 28%).

**CLUSTER 4 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE AL DETTAGLIO****NUMEROSITÀ: 197**

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per il fatto di affiancare la vendita al dettaglio (72% dei ricavi) all'attività di commercio all'ingrosso; nel 25% dei casi circa la metà dei ricavi deriva dalla vendita al banco.

L'assortimento è costituito prevalentemente da mobili ed articoli di arredamento per la casa (47% dei ricavi), mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (33% dei ricavi nel 48% dei casi) e mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (51% nel 32%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (175 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (121 mq) e locali destinati ad uffici (27 mq).

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (43% società di capitali e 24% società di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

Gli acquisti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (65% degli acquisti) e altri distributori (35%) e vengono effettuati principalmente da imprese in Italia (93% degli acquisti).

#### **CLUSTER 5 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE A LIBERO SERVIZIO**

**NUMEROSITÀ: 203**

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla tipologia di vendita prevalentemente a libero servizio (cash & carry) dalla quale ottengono il 96% dei ricavi.

L'assortimento merceologico è costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (60% dei ricavi), ma anche da mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (48% dei ricavi nel 28% dei casi) e da mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (49% nel 19%).

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività sono pari a: 257 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 108 mq per la vendita e l'esposizione della merce e 24 mq di uffici.

La forma giuridica adottata nella maggioranza dei casi è quella societaria (34% società di capitali e 21% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso produttori o depositari del marchio (57% degli acquisti) e presso altri distributori (43%), prevalentemente da imprese in Italia (80% degli acquisti).

La clientela è costituita principalmente da dettaglianti (43% dei ricavi), da privati (35% dei ricavi nel 40% dei casi) e da altri grossisti (55% nel 33%).

#### **CLUSTER 6 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/RAPPRESENTANTI**

**NUMEROSITÀ: 117**

Le imprese appartenenti a questo cluster commercializzano i prodotti prevalentemente tramite vendita sul territorio (94% dei ricavi), si avvalgono di 7 o 8 agenti/rappresentanti e, nel 18% dei casi, di 3 venditori diretti. Conseguentemente, la voce di costo relativa alle provvigioni di vendita e rimborsi spese risulta elevata (circa 108.000 euro).

I prodotti offerti sono prevalentemente mobili ed articoli di arredamento per la casa (63% dei ricavi), mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (35% dei ricavi nel 27% dei casi) e mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (55% nel 26%). Il 53% dei soggetti, inoltre, ottiene il 93% dei ricavi dalla vendita di prodotti finiti acquistati da terzi e commercializzati con marchio proprio.

L'attività viene svolta in locali destinati a deposito/magazzino di 932 mq, uffici di 128 mq e locali per la vendita e l'esposizione della merce di 423 mq nel 43% dei casi.

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di capitali (83% dei casi); gli addetti all'attività sono generalmente 7, di cui 5 dipendenti.

Gli approvvigionamenti, vengono effettuati principalmente presso produttori o depositari del marchio (89% degli acquisti) e, nella maggior parte dei casi, da imprese in Italia (80% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (51% dei ricavi), da altri grossisti (37% dei ricavi nel 32% dei casi), da privati (20% nel 30%), dalla grande distribuzione (37% nel 28%) e da enti pubblici e privati/comunità (56% nel 27%).

#### **CLUSTER 7 - INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE AL BANCO**

**NUMEROSITÀ: 335**

Questo cluster è formato da grossisti caratterizzati dalla commercializzazione dei prodotti principalmente tramite vendita al banco (95% dei ricavi).

L'assortimento è costituito da mobili ed articoli di arredamento per la casa (41% dei ricavi), da mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (48% dei ricavi nel 43% dei casi) e da mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (45% nel 28%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività comprendono 322 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 163 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 33 mq di uffici.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (37% società di capitali e 22% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli acquisti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (65% degli acquisti) e altri distributori (35%), essi vengono effettuati, prevalentemente, da imprese in Italia (86% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (40% dei ricavi), da privati (20%), da altri grossisti (46% dei ricavi nel 32% dei casi), da enti pubblici e privati/comunità (44% nel 32%) e da artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% nel 23%).

#### **CLUSTER 8 – INGROSSI CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE DA IMPRESE ALL'ESTERO**

##### **NUMEROSITÀ: 152**

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la modalità di approvvigionamento, che avviene principalmente da imprese all'estero (77% degli acquisti). Nella maggior parte dei casi si tratta di ingrossi con vendita sul territorio (85% dei ricavi) e nel 14% dei casi di ingrossi con vendita al banco (73% dei ricavi).

L'assortimento è costituito prevalentemente da mobili ed articoli per la casa (58% dei ricavi) e da mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino (66% dei ricavi nel 39% dei casi).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 387 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 30 mq di uffici e, per il 34% dei soggetti, da locali per la vendita e l'esposizione della merce (227 mq).

La forma giuridica principalmente adottata è quella societaria (57% società di capitali e 19% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti (45% dei ricavi) e da altri grossisti (54% dei ricavi nel 40% dei casi).

---

**SUB ALLEGATO 22.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

**QUADRO D:**

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al dettaglio
- Tipologia dell'offerta: Mobili ed articoli di arredamento per la casa
- Tipologia dell'offerta: Mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio
- Tipologia dell'offerta: Mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino
- Modalità di acquisto: Da imprese all'estero
- Addetti all'attività : Numero Agenti/rappresentanti
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Altri elementi specifici: Prodotti finiti acquistati da terzi e commercializzati con marchio proprio

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

 SUB ALLEGATO 22.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* =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$ ;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})*100/(\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* =  $(\text{Costi residuali di gestione}*100)/(\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* =  $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$ ;
- *Ricarico* =  $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- *Valore aggiunto per addetto* =  $(\text{Valore aggiunto}/1.000) / (\text{Numero addetti}^{15})$ .

<sup>13</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>14</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 Titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero non dipendenti familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi  
= (ditte individuali)

Numero addetti Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che non dipendenti apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero = (società) soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

<sup>15</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  
= Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività (ditte prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti individuali)

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.

Numero addetti  
= (società)

Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero addetti non dipendenti

## SUB ALLEGATO 22.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	17°
2	Tutti i soggetti	nessuno	18°
3	Tutti i soggetti	nessuno	18°
4	Tutti i soggetti	nessuno	16°
5	Tutti i soggetti	nessuno	16°
6	Tutti i soggetti	nessuno	17°
7	Tutti i soggetti	nessuno	16°
8	Tutti i soggetti	nessuno	16°

## SUB ALLEGATO 22.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	16,91	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,70	162,21
2	Gruppo territoriale 1 e 4	19,57	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,34	162,21
3	Gruppo territoriale 1 e 4	20,87	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,49	162,21
4	Gruppo territoriale 1 e 4	20,34	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,96	162,21
5	Gruppo territoriale 1 e 4	18,39	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,79	162,21
6	Gruppo territoriale 1 e 4	25,03	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	29,55	162,21
7	Gruppo territoriale 1 e 4	20,48	162,21

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
8	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,81	162,21
	Gruppo territoriale 1 e 4	18,48	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	20,65	162,21

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	16,91	99999	1,30	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,70	99999	1,32	3,01
2	Gruppo territoriale 1 e 4	19,57	99999	1,29	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,34	99999	1,30	3,01
3	Gruppo territoriale 1 e 4	20,87	99999	1,27	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,49	99999	1,30	3,01
4	Gruppo territoriale 1 e 4	20,34	99999	1,31	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,96	99999	1,33	3,01
5	Gruppo territoriale 1 e 4	18,39	99999	1,28	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,79	99999	1,29	3,01
6	Gruppo territoriale 1 e 4	25,03	99999	1,30	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	29,55	99999	1,30	3,01
7	Gruppo territoriale 1 e 4	20,48	99999	1,27	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,81	99999	1,30	3,01
8	Gruppo territoriale 1 e 4	18,48	99999	1,36	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	20,65	99999	1,36	3,01

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	352,36
2	Tutti i soggetti	0,00	137,26
3	Tutti i soggetti	0,00	164,09
4	Tutti i soggetti	0,00	405,44
5	Tutti i soggetti	0,00	536,37
6	Tutti i soggetti	0,00	216,96
7	Tutti i soggetti	0,00	556,10
8	Tutti i soggetti	0,00	587,86

**SUB ALLEGATO 22.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	55,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	55,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,84
	2	Tutti i soggetti	4,84
	3	Tutti i soggetti	4,15
	4	Tutti i soggetti	4,66
	5	Tutti i soggetti	4,69
	6	Tutti i soggetti	4,08
	7	Tutti i soggetti	4,73
	8	Tutti i soggetti	6,21
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	352,36
	2	Tutti i soggetti	137,26
	3	Tutti i soggetti	164,09
	4	Tutti i soggetti	405,44
	5	Tutti i soggetti	536,37
	6	Tutti i soggetti	216,96
	7	Tutti i soggetti	556,10
	8	Tutti i soggetti	587,86

---

**SUB ALLEGATO 22.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>16</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>16</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>16</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 22.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

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 (Costi totali)	1,0333	1,0690	1,0696	1,1275	1,0464	1,0383	1,0747	1,0575
Costi totali - quota fino a 30.000	-	-	-	0,5226	-	-	-	0,8321
Costi totali - quota fino a 80.000	0,1404	-	-	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 90.000	-	-	0,2015	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 150.000	-	0,2071	-	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 180.000	-	-	-	-	0,1769	-	0,1816	-
Costi totali - quota fino a 300.000	0,0929	-	-	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 350.000	-	-	0,0543	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 1.500.000	-	-	-	-	-	0,0468	-	-
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1268	-	0,1281	-	0,2975	-	0,1595	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	24.653,9073	24.052,1560	26.828,1343	24.334,0379	24.947,7000	56.115,6555	11.516,6906	54.697,6051

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
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*)	24.653,9073	31.328,9440	26.828,1343	24.334,0379	24.947,7000	56.115,6555	11.516,6906	54.697,6051
Differenziale da applicare a Costi totali: Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale	-	-	-	-	-	-	-0,0103	-

- 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

#### Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale

*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

## ALLEGATO 23

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM25A

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM25A, evoluzione dello studio TM25A.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECO 2007:

- 46.49.30 - Commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli.

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 TM25A 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 483.

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 alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli altri dati (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 396.

---

### 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 23.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico dell'attività in esame:

- **Durata delle scorte.**

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 23.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> dell'indicatore precedentemente definito.

In seguito, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito per tale indicatore.

Nel Sub Allegato 23.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

---

<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.

<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.

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>3</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 provinciale”<sup>4</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.

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 “Costi totali”. 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 “Costi totali”.

Nel Sub Allegato 23.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 23.A).

Nel Sub Allegato 23.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell’Analisi Discriminante.

<sup>3</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>4</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

---

**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:

- ***Durata delle scorte;***
- ***Valore aggiunto per addetto;***
- ***Margine operativo lordo per addetto non dipendente;***
- ***Ricarico.***

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello provinciale".

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 23.C e nel Sub Allegato 23.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 23.C e nel Sub Allegato 23.F.

**DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>5</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>6</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>7</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>8</sup>.

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	75,14
2	76,50
3	69,72
4	66,85

<sup>5</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>6</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)}$$

<sup>7</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>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 costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

**INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi residuali di gestione” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore per i “Ricavi da congruità e da normalità”.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l’ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il coefficiente viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

**Tabella 2 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,0871
2	1,1123
3	1,1100
4	1,1197

**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>9</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.

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 23.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 23.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

<sup>9</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.

---



---

## SUB ALLEGATI

---



---

### SUB ALLEGATO 23.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Lo studio è stato condotto sulle attività economiche operanti nell'ambito del commercio all'ingrosso di giochi e giocattoli.

Nel settore sono stati individuati 4 gruppi omogenei, differenziati in funzione della tipologia di vendita, che ha consentito di contraddistinguere quelle imprese che vendono a libero servizio (cluster 1), piuttosto che al banco (cluster 2), da quelle che vendono sul territorio (tramite agenti/venditori) (cluster 3) e tramite catalogo, rete telematica, via fax, modem, ecc. (cluster 4).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

#### **CLUSTER 1 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE A LIBERO SERVIZIO**

##### **NUMEROSITÀ: 56**

Gli ingrossi appartenenti a questo cluster sono caratterizzati dalla tipologia di vendita che, nella maggior parte dei casi, è a libero servizio (cash & carry) (89% dei ricavi).

La tipologia di offerta è, in generale, poco specializzata, ma rivela una lieve prevalenza di giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (34% dei ricavi), ai quali talvolta sono affiancati videogiochi e/o accessori (29% dei ricavi per il 43% dei soggetti) e giochi da tavolo, di società, di magia e/o puzzles (13% per il 55%).

La clientela è costituita in larga parte da commercianti al dettaglio (72% dei ricavi) e da altri commercianti all'ingrosso (il 38% dei ricavi per il 38% dei soggetti).

Il canale di approvvigionamento è articolato: altri commercianti all'ingrosso (36% degli acquisti), ditte produttrici (35%) e importatori e/o concessionari di marche estere (24%).

Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività comprendono 241 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce, 340 mq di locali destinati a deposito e/o magazzino e 23 mq di locali destinati ad uffici.

Le imprese, nel 63% dei casi società e per la restante parte ditte individuali, presentano 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

#### **CLUSTER 2 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE AL BANCO**

##### **NUMEROSITÀ: 112**

Il cluster in esame raggruppa le imprese caratterizzate dalla tipologia di vendita che, nella maggior parte dei casi, è al banco (88% dei ricavi).

L'offerta merceologica risulta, in generale, non particolarmente specializzata, ma denota talvolta una focalizzazione sui giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (24% dei ricavi), videogiochi e/o accessori (25% dei ricavi nel 29% dei casi), gadget e/o oggettistica (25% nel 37%), articoli per feste, carnevale e/o addobbi natalizi (23% nel 44%) e giochi da tavolo, di società, di magia e/o puzzles (18% nel 49%).

La clientela è costituita in larga parte da commercianti al dettaglio (65% dei ricavi) e talvolta da altri commercianti all'ingrosso (49% dei ricavi nel 41% dei casi).

L'approvvigionamento delle merci avviene generalmente dalle ditte produttrici (47% degli acquisti), da altri commercianti all'ingrosso (29%) e, nel 44% dei casi, da importatori e/o concessionari di marche estere (52% degli acquisti).

Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività comprendono nella maggior parte dei casi locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce di 142 mq, locali destinati a deposito e/o magazzino di 252 mq e locali destinati ad uffici di 23 mq.

Le imprese sono nel 59% dei casi società, per la restante parte ditte individuali; nello svolgimento dell'attività sono coinvolti generalmente 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

### **CLUSTER 3 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/VENDITORI**

#### **NUMEROSITÀ: 143**

Questo cluster raggruppa le imprese che svolgono l'attività di commercio all'ingrosso prevalentemente sul territorio tramite agenti/venditori (83% dei ricavi), utilizzando per lo svolgimento dell'attività, generalmente, 3 agenti/rappresentanti e altri intermediari. Coerentemente con la tipologia di vendita, i costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese (24.500 euro circa) risultano più elevati della media del comparto.

La tipologia di offerta non appare particolarmente specializzata, sebbene si osservi una lieve prevalenza di giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (29% dei ricavi), ai quali sono affiancati: gadget e/o oggettistica (37% dei ricavi nel 31% dei casi), modellismo (36% nel 28%) e videogiochi e/o accessori (30% nel 27%).

La clientela di riferimento è formata perlopiù da commercianti al dettaglio (67% dei ricavi) e da altri commercianti all'ingrosso (23%).

Il principale canale di approvvigionamento è costituito da ditte produttrici (60% degli acquisti), nel 45% dei casi da altri commercianti all'ingrosso (48% degli acquisti) e nel 34% dei casi da importatori e/o concessionari di marche estere (52%).

Gli spazi dedicati all'attività comprendono locali destinati a deposito e/o magazzino di 448 mq, locali destinati ad uffici di 49 mq e, per il 38% dei soggetti, locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce di 218 mq.

La forma giuridica delle imprese del cluster è in prevalenza quella societaria (nel 48% dei casi società di capitali e nel 24% società di persone); gli addetti coinvolti nell'attività sono generalmente 4, di cui 2 o 3 dipendenti

### **CLUSTER 4 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SU CATALOGO O TRAMITE RETE TELEMATICA, VIA FAX, MODEM, ECC.**

#### **NUMEROSITÀ: 70**

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla vendita prevalentemente su catalogo o tramite rete telematica, via fax, modem, ecc. (89% dei ricavi).

L'assortimento generalmente non presenta particolari specializzazioni merceologiche, anche se in alcuni casi si rileva una leggera prevalenza di prodotti del modellismo (31% dei ricavi), ai quali talvolta sono affiancati giochi da tavolo, di società, di magia e/o puzzles (40% dei ricavi per il 29% dei soggetti) e giochi per la prima infanzia, pre-scolari e scolari (38% per il 24%).

La clientela è formata perlopiù da commercianti al dettaglio (53% dei ricavi) e altri commercianti all'ingrosso (25%).

La modalità di acquisto prevalente è quella da ditte produttrici (58% degli acquisti), nel 46% dei casi, il 50% degli acquisti è effettuato da altri commercianti all'ingrosso e nel 33% dei casi da importatori e/o concessionari di marche estere (55%).

Gli spazi dedicati all'attività sono rappresentati, nella maggior parte dei casi, da locali destinati a deposito e/o magazzino di 169 mq e locali destinati ad uffici di 31 mq; il 29% dei soggetti dispone di 120 mq di locali destinati alla vendita e all'esposizione della merce.

Il 60% delle imprese del cluster è organizzato sotto forma di società, la restante parte è rappresentata da ditte individuali; nello svolgimento dell'attività sono coinvolti 2 o 3 addetti, di cui 1 dipendente.

---

#### **SUB ALLEGATO 23.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

#### **QUADRO D:**

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite agenti/venditori
- Tipologia di vendita: Vendite su catalogo o tramite rete telematica, via fax, on line, ecc.
- Tipologia della clientela: Privati

- Addetti all'attività di vendita: Venditori diretti (Numero giornate retribuite)
- Addetti all'attività di vendita: Non Dipendenti – Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari (Numero)

**QUADRO Z:**

- Area di acquisto diretto delle merci (importazioni): - di cui localizzate in Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico

---

**SUB ALLEGATO 23.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** =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{10})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{11})$ .

<sup>10</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 =  $\frac{\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi}}{\text{ditte individuali}}$

Numero addetti non dipendenti =  $\frac{\text{Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi} + \text{numero soci con occupazione prevalente nell'impresa} + \text{numero soci diversi} + \text{numero amministratori non soci}}{\text{(società)}}$

<sup>11</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate.

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 =  $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{(ditte individuali)}}$

Numero addetti =  $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{(società)}}$

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 23.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	16°
2	Tutti i soggetti	nessuno	16°
3	Tutti i soggetti	nessuno	17°
4	Tutti i soggetti	nessuno	18°

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

## SUB ALLEGATO 23.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,75	99999	1,11	3,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,93	99999	1,18	3,36
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,70	99999	1,16	3,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,47	99999	1,20	3,36
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,06	99999	1,18	3,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,90	99999	1,22	3,36
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,94	99999	1,07	3,36
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,59	99999	1,16	3,36

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,75	148,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,93	148,44
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,70	148,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,47	148,44
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,06	209,17
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,90	209,17
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,94	148,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,59	148,44

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	458,00
2	Tutti i soggetti	0,00	452,00
3	Tutti i soggetti	0,00	333,00
4	Tutti i soggetti	0,00	330,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## SUB ALLEGATO 23.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,36
	2	Tutti i soggetti	3,71
	3	Tutti i soggetti	4,20
	4	Tutti i soggetti	4,20
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	458,00
	2	Tutti i soggetti	452,00
	3	Tutti i soggetti	333,00
	4	Tutti i soggetti	330,00

---



---

**SUB ALLEGATO 23.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>12</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>12</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;

---

<sup>12</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

- **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 + Agg. 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.

## SUB ALLEGATO 23.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
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 (Costi totali)	1,0395	1,0886	1,0882	1,0853
Costi totali - quota fino a 90.000	-	-	0,2815	-
Costi totali - quota fino a 100.000	0,4335	-	-	0,2795
Costi totali - quota fino a 120.000	-	0,2323	-	-
Differenziale da applicare ai Costi totali: <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-0,0180	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

**Arece della Territorialità del commercio a livello provinciale**

*Gruppo 1* - Arece con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

*Gruppo 2* - Arece con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

*Gruppo 3* - Arece ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

*Gruppo 4* - Arece a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

*Gruppo 5* - Arece con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

*Gruppo 6* - Arece di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

## ALLEGATO 24

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM25B

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM25B, evoluzione dello studio TM25B.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECO 2007:

- 46.49.40 – Commercio all'ingrosso di articoli sportivi (incluse le biciclette);
- 46.69.11 – Commercio all'ingrosso di imbarcazioni da diporto.

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 TM25B 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 856.

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 157 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di mercato (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative agli altri dati (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 699.

---

### 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 24.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 è stato utilizzato un indicatore di natura economico-contabile specifico delle attività in esame:

• ***Durata delle scorte.***

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 24.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> dell'indicatore precedentemente definito.

---

<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.

<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.

In seguito, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito per tale indicatore.

Nel Sub Allegato 24.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>3</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).

Nel Sub Allegato 24.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 24.A).

Nel Sub Allegato 24.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:

- ***Durata delle scorte;***
- ***Valore aggiunto per addetto;***
- ***Marginé operativo lordo per addetto non dipendente;***
- ***Ricarico.***

---

<sup>3</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.

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" e "Ricarico" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello provinciale"<sup>4</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 caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" e "Ricarico" 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 24.C e nel Sub Allegato 24.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 24.C e nel Sub Allegato 24.F.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>5</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>6</sup>, come differenza tra le

<sup>4</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

<sup>5</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>6</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]$$

$$(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)$$

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>7</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>8</sup>.

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	70,59
2	70,23
3	68,50
4	65,55
5	70,69
6	65,85
7	58,02

#### **INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi residuali di gestione" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore per i "Ricavi da congruità e da normalità".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi residuali di gestione" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l'ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

<sup>7</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>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 costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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	1,1328
2	1,1499
3	1,1406
4	1,1283
5	1,1214
6	1,1549
7	1,1130

---

#### 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>9</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.

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 24.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 24.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

<sup>9</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 24.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

L'analisi di settore ha condotto alla classificazione dei contribuenti in 7 gruppi omogenei. I fattori utilizzati per l'individuazione dei modelli sono stati:

- la tipologia dell'offerta;
- la tipologia di vendita;
- la modalità di acquisto delle merci.

**La tipologia di offerta** ha consentito di classificare i grossisti con vendita prevalente o specializzata in abbigliamento (cluster 2), articoli per varie discipline sportive, comprese le attrezzature/accessori per la montagna e le calzature tecnico-sportive (cluster 4), biciclette ed articoli sportivi per il ciclismo (cluster 5) ed articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (cluster 6).

**La tipologia di vendita** ha contribuito a distinguere le imprese che effettuano la vendita al dettaglio (cluster 1) nonché quelle che commercializzano su catalogo (cluster 3).

**La modalità di acquisto** ha permesso di rilevare i grossisti importatori dall'area Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico (cluster 7).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

**CLUSTER 1 – IMPRESE CON VENDITA AL DETTAGLIO****NUMEROSITÀ: 67**

Il cluster si compone di imprese che vendono in prevalenza al dettaglio (79% dei ricavi).

La maggioranza dei soggetti presenta un assortimento despecializzato, ad eccezione di quelli che trattano biciclette ed articoli sportivi per il ciclismo (63% dei ricavi nel 27% dei casi).

Il ventaglio di clientela è rappresentato principalmente da privati (48% dei ricavi), commercianti al dettaglio (41% dei ricavi per la metà circa dei soggetti) e da palestre, associazioni e circoli sportivi (34% per il 37%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono: 105 metri quadrati per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce, 130 metri quadrati per il deposito/magazzino, 17 metri quadrati per gli uffici e, nella metà circa dei casi, 69 metri quadrati per la vendita al dettaglio e l'esposizione della merce.

Si tratta di imprese, organizzate soprattutto in forma societaria (di capitali nel 40% dei casi e di persone nel 22%), che si avvalgono di 2 addetti.

Gli approvvigionamenti si realizzano soprattutto da ditte produttrici (68% del totale).

**CLUSTER 2 – GROSSISTI DI ABBIGLIAMENTO****NUMEROSITÀ: 174**

Il cluster comprende i grossisti che presentano in assortimento capi di abbigliamento tecnico-sportivo e casual (56% dei ricavi).

L'attività di vendita è svolta soprattutto sul territorio tramite venditori diretti (57% dei ricavi) e, nel 34% dei casi, al banco (77% dei ricavi).

L'offerta è rivolta ad una clientela eterogenea: commercianti al dettaglio (40% dei ricavi), palestre, associazioni e circoli sportivi (28%), Enti pubblici e privati (22% dei ricavi per il 28% dei soggetti) ed altri commercianti all'ingrosso (38% per il 25%).

I locali destinati allo svolgimento dell'attività si articolano in 55 metri quadrati di superfici per la vendita e l'esposizione della merce, 174 metri quadrati per il deposito/magazzino e 30 metri quadrati per gli uffici.

Le imprese, organizzate nel 61% dei casi in forma societaria (il 40% in società di capitali), si avvalgono di 2-3 addetti.

Il canale principale di approvvigionamento è rappresentato dalle ditte produttrici (70% degli acquisti). Si segnala, inoltre, che il 21% dei soggetti si rivolge ad importatori e/o concessionarie di marche estere (la metà circa dei rifornimenti).

#### **CLUSTER 3 – GROSSISTI CHE EFFETTUANO LA VENDITA SU CATALOGO**

##### **NUMEROSITÀ: 103**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la modalità di vendita all'ingrosso che si realizza in maniera pressoché esclusiva su catalogo.

Le merceologie maggiormente trattate sono gli articoli sportivi per varie discipline sportive, comprese le attrezzature/accessori per la montagna e le calzature tecnico-sportive (66% dei ricavi per il 46% dei casi), articoli di abbigliamento (38% per il 39%), biciclette ed articoli sportivi per il ciclismo (53% per il 20%) e le imbarcazioni da diporto (91% per il 4%).

L'offerta è rivolta a diverse tipologie di clientela (tra cui privati, palestre, associazioni e circoli sportivi) comprendendo nel 41% dei casi anche soggetti esteri (30% ricavi).

Coerentemente con la tipologia di vendita, le imprese utilizzano per lo più locali destinati a deposito/magazzino (73 metri quadrati) e ad uffici (22 metri quadrati). Il 34% delle imprese effettua la consegna diretta della merce dal produttore all'utilizzatore di merci (61% dei ricavi).

La natura giuridica adottata in prevalenza è la società (di capitali nel 40% dei casi e di persone nel 19%); il numero di addetti è pari a 2.

I soggetti del cluster ricorrono direttamente a ditte produttrici per una quota rilevante di approvvigionamenti (71%). Si segnala che il 28% delle imprese effettua il 54% degli acquisti all'estero.

#### **CLUSTER 4 – GROSSISTI SPECIALIZZATI IN ARTICOLI SPORTIVI PER VARIE DISCIPLINE SPORTIVE (COMPRESSE LE ATTREZZATURE/ACCESSORI PER LA MONTAGNA E LE CALZATURE TECNICO-SPORTIVE)**

##### **NUMEROSITÀ: 103**

Le imprese del cluster commercializzano un'ampia gamma di articoli sportivi: attrezzature/accessori per varie discipline sportive (49% dei ricavi), attrezzature/accessori per la montagna, lo sci ed altri sport invernali (70% dei ricavi per il 25% dei soggetti) e calzature tecnico-sportive (39% per il 41%).

Per il 59% dei contribuenti la vendita avviene principalmente sul territorio tramite venditori diretti (92% dei ricavi) e per il 39% al banco (83%).

La merce viene distribuita soprattutto a commercianti al dettaglio (51% dei ricavi) e a palestre, associazioni e circoli sportivi (40% dei ricavi per il 47% dei soggetti); il 38% delle imprese tratta con una clientela estera realizzando il 32% dei ricavi totali. Inoltre, si segnala che il 22% dei soggetti effettua la consegna diretta della merce dal produttore all'utilizzatore (oltre la metà dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono: 238 metri quadrati di deposito/magazzino, 37 metri quadrati di uffici e, nel 41% dei casi, 126 metri quadrati di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce.

La natura giuridica più frequentemente adottata è la forma societaria (di capitali nel 50% dei casi e di persone nel 23%); ad operare nell'impresa sono 3 addetti di cui uno è dipendente.

Gli approvvigionamenti si realizzano principalmente da ditte produttrici (78% degli acquisti).

**CLUSTER 5 – GROSSISTI DI BICICLETTE ED ARTICOLI SPORTIVI PER IL CICLISMO****NUMEROSITÀ: 85**

Il cluster raggruppa i grossisti specializzati nella vendita di biciclette ed articoli sportivi per il ciclismo (70% dei ricavi).

Per la metà circa dei soggetti la vendita è svolta quasi esclusivamente sul territorio tramite venditori diretti (91% dei ricavi) e per il 44% principalmente al banco (76%).

La clientela di riferimento è costituita da commercianti al dettaglio (58% dei ricavi), altri grossisti (37% per la metà circa dei casi) e da palestre, associazioni e circoli sportivi (31% per il 33%).

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività consistono in 339 metri quadrati di deposito/magazzino, 41 metri quadrati di uffici e, nel 45% dei casi, 97 metri quadrati di spazi destinati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese, organizzate per lo più in forma societaria (di capitali il 46% e di persone il 24%), presentano 3 addetti (che risultano essere dipendenti nel 49% dei casi).

Per gli approvvigionamenti i soggetti del cluster ricorrono a diverse fonti: ditte produttrici (59% degli acquisti), altri commercianti all'ingrosso (29%) ed importatori e/o concessionari di marche estere (34% degli acquisti nel 33% dei casi).

**CLUSTER 6 – GROSSISTI DI ARTICOLI PER LA CACCIA, IL SUB E LA PESCA SPORTIVA****NUMEROSITÀ: 99**

Gli esercizi all'ingrosso annoverati all'interno di questo cluster sono specializzati in articoli, attrezzature ed accessori sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva (96% dei ricavi).

La vendita avviene principalmente sul territorio tramite venditori diretti (53% dei ricavi) e nel 42% dei casi al banco (58% dei ricavi).

L'offerta è rivolta soprattutto a commercianti al dettaglio (73% dei ricavi); la metà delle imprese ottiene il 39% dei ricavi dalla vendita ad altri commercianti all'ingrosso. Sul mercato estero opera il 47% dei soggetti con un peso del 17% sui ricavi totali.

La struttura dell'impresa è composta da 162 metri quadrati di deposito/magazzino, 28 metri quadrati di uffici e, nel 43% dei casi, da 146 metri quadrati di locali destinati alla vendita ed esposizione della merce.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la società (65% delle imprese, con una quota di società di capitali pari al 34%); gli addetti coinvolti nell'attività sono 2-3.

Per l'approvvigionamento delle merci i contribuenti si rivolgono a ditte produttrici (61% degli acquisti totali), ad altri commercianti all'ingrosso (23%) e, nel 38% dei casi, ad importatori e/o concessionarie di marche estere (38% dei ricavi).

**CLUSTER 7 – GROSSISTI IMPORTATORI DALL'AREA CINA/ASIA MERIDIONALE/SUD-EST ASIATICO****NUMEROSITÀ: 49**

Il cluster concentra i grossisti che trattano merci acquistate direttamente all'estero soprattutto nell'area Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico (86% degli acquisti diretti).

Le tipologie di prodotto maggiormente importate sono: articoli sportivi per varie discipline sportive, comprese le attrezzature/accessori per la montagna e le calzature tecnico-sportive (64% dei ricavi per la metà circa dei soggetti), articoli di abbigliamento (51% per il 35%) nonché biciclette ed articoli per il ciclismo (76% per il 22%).

La vendita è svolta sul territorio tramite venditori diretti (55% dei ricavi) e, in taluni casi, su catalogo, al banco nonché a libero servizio.

La clientela di riferimento è costituita principalmente da commercianti al dettaglio (51% dei ricavi), altri commercianti all'ingrosso (45% dei ricavi per il 51% dei soggetti) e da palestre, associazioni e circoli sportivi (43% per il 33%). La metà circa delle imprese realizza il 26% dei ricavi con clienti esteri.

Per lo svolgimento dell'attività i contribuenti dispongono di 236 metri quadrati di deposito/magazzino, 35 metri quadrati di uffici e, nel 39% dei casi, di 77 metri quadrati di spazi destinati alla vendita ed esposizione della merce.

Il cluster segnala la maggiore concentrazione di imprese organizzate sotto forma di società (il 67% di capitali ed il 22% di persone). Gli addetti sono 2-3.

Le ditte produttrici rappresentano la fonte principale di approvvigionamento (87% degli acquisti totali).

---

**SUB ALLEGATO 24.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

**QUADRO D:**

- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia di vendita: Vendite su catalogo o tramite rete telematica, via fax, on line, etc.
- Tipologia dell'offerta: Abbigliamento e calzature per il tempo libero
- Tipologia dell'offerta: Biciclette ed articoli per il ciclismo
- Tipologia dell'offerta: Articoli sportivi per la caccia, il sub e la pesca sportiva
- Tipologia dell'offerta: Calzature tecnico-sportive per le varie discipline sportive
- Tipologia dell'offerta: Articoli sportivi per la montagna (alpinismo, roccia, ecc.), lo sci e gli altri sport invernali
- Tipologia dell'offerta: Articoli sportivi per le rimanenti discipline sportive (tennis, golf, equitazione, basket, calcio, rugby, palla a volo, palla a nuoto, pattinaggio, etc.)
- Tipologia della clientela: Altri commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Privati
- Area di mercato: Estera (sia intra U.E. che extra U.E.)
- Modalità di acquisto: Da altri commercianti all'ingrosso (diretto o tramite intermediari del commercio)
- Addetti all'attività di vendita: Non Dipendenti – Agenti/Rappresentanti ed altri intermediari

**QUADRO Z:**

- Area di acquisto diretto delle merci (importazioni): da imprese all'estero
- Area di acquisto diretto delle merci (importazioni): - di cui localizzate in Cina/Asia meridionale/Sud-Est asiatico

---

**SUB ALLEGATO 24.C – FORMULE DEGLI INDICATORI**


---

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] \cdot 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) \cdot 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} \cdot 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{10})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{11})$ .

---

<sup>10</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 =  $\frac{\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi}}{\text{ditte individuali}}$

Numero addetti non dipendenti =  $\frac{\text{Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi} + \text{numero soci con occupazione prevalente nell'impresa} + \text{numero soci diversi} + \text{numero amministratori non soci}}{\text{(società)}}$

<sup>11</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate.

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 =  $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{(ditte individuali)}}$

Numero addetti =  $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{(società)}}$

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 24.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	12°
2	Tutti i soggetti	nessuno	14°
3	Tutti i soggetti	nessuno	12°
4	Tutti i soggetti	nessuno	14°
5	Tutti i soggetti	nessuno	16°
6	Tutti i soggetti	nessuno	14°
7	Tutti i soggetti	nessuno	12°

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

## SUB ALLEGATO 24.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,92	99999	1,32	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	16,63	99999	1,41	3,83
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	20,75	99999	1,31	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	22,44	99999	1,35	3,83
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,65	99999	1,33	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,30	99999	1,37	3,83
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,27	99999	1,33	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,76	99999	1,37	3,83
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,13	99999	1,26	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,47	99999	1,31	3,83
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,05	99999	1,32	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,51	99999	1,36	3,83
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,62	99999	1,42	3,83
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,08	99999	1,48	3,83

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,92	81,95
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	16,63	81,95
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	20,75	113,94
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	22,44	113,94
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,65	113,94
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,30	113,94
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,27	113,94
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,76	113,94
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,13	113,94
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,47	113,94
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,05	113,94
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	20,51	113,94
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,62	113,94
	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,08	113,94

COPIA TRATTA DA

ON-LINE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	408,00
2	Tutti i soggetti	0,00	238,00
3	Tutti i soggetti	0,00	136,00
4	Tutti i soggetti	0,00	223,00
5	Tutti i soggetti	0,00	301,00
6	Tutti i soggetti	0,00	337,00
7	Tutti i soggetti	0,00	266,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

**SUB ALLEGATO 24.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza dei costi residuali di gestione</b>	1	Tutti i soggetti	4,55
	2	Tutti i soggetti	3,58
	3	Tutti i soggetti	5,17
	4	Tutti i soggetti	3,55
	5	Tutti i soggetti	3,54
	6	Tutti i soggetti	4,71
	7	Tutti i soggetti	3,57
<b>Durata delle scorte (giorni)</b>	1	Tutti i soggetti	408,00
	2	Tutti i soggetti	238,00
	3	Tutti i soggetti	136,00
	4	Tutti i soggetti	223,00
	5	Tutti i soggetti	301,00
	6	Tutti i soggetti	337,00
	7	Tutti i soggetti	266,00

COPIA TRATTA DA GURITEL - G

---

**SUB ALLEGATO 24.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>12</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>12</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>12</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 24.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
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 (Costi totali)	1,0857	1,0882	1,0687	1,0702	1,0932	1,0755	1,0237
Costi totali - quota fino a 300.000	0,1155	-	0,1555	0,1822	-	-	-
Costi totali - quota fino a 700.000	-	0,1129	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 120.000	-	-	-	-	0,2161	-	-
Costi totali - quota fino a 800.000	-	-	-	-	-	0,1008	-
Costi totali - quota fino a 1.200.000	-	-	-	-	-	-	0,1312

- Le variabili contabili vanno espresse in euro

## ALLEGATO 25

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM29U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM29U, evoluzione dello studio TM29U.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECO 2007:

- 47.59.10 - Commercio al dettaglio di mobili per la casa;
- 47.59.91 - Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico.

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 TM29U 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 17.901.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 1.719 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 16.182.

---

## 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 25.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:

- **Valore aggiunto per addetto;**
- **Ricarico.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 25.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. La distribuzione dell'indicatore "Valore aggiunto per addetto" è stata costruita distintamente anche in base alla presenza/assenza del personale dipendente;

la distribuzione dell'indicatore "Ricarico" è stata costruita 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:

<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.

<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.

- 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 25.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”. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei 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”. 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 25.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 25.A).

Nel Sub Allegato 25.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

<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.

---

**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 l'indicatore "Ricarico" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale"; per gli indicatori "Durata delle scorte", "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della presenza/assenza del personale dipendente.

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per l'indicatore "Ricarico" 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 25.C e nel Sub Allegato 25.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" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Durata delle scorte" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche

differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della presenza/assenza del personale dipendente. 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 25.C e nel Sub Allegato 25.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"<sup>6</sup>.

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 0,9777).

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".

#### **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"<sup>6</sup>.

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 0,3217).

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"<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>9</sup> viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>7</sup> 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.

<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 "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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.

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 finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

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**

<sup>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)}$$

<sup>11</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>12</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.

Cluster	Valore mediano
1	69,23
2	65,16
3	57,80
4	61,54
5	59,80
6	62,94
7	59,43
8	67,27
9	65,42
10	69,15
11	60,45
12	69,33
13	62,91
14	69,97
15	67,13

#### INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi residuali di gestione” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore per i “Ricavi da congruità e da normalità”.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo (cluster), come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l’ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, il coefficiente viene ponderato sulla base delle relative probabilità di appartenenza.

Tabella 2 - Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1431
2	1,1324
3	1,3120
4	1,2465
5	1,2437
6	1,2020
7	1,2207
8	1,1059
9	1,1255
10	1,1526
11	1,2281
12	1,1994
13	1,2267
14	1,1816
15	1,1222

---

#### 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>13</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.

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 25.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 25.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 25.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Il settore del commercio al dettaglio di mobili e di articoli in legno, vimini e plastica si caratterizza per l'elevato grado di eterogeneità dell'offerta sia sotto l'aspetto merceologico e del servizio offerto, sia sotto l'aspetto dimensionale ed organizzativo.

Gli elementi che hanno contribuito maggiormente alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- la specializzazione merceologica;
- la dimensione e la struttura del punto vendita;
- la modalità organizzativa;
- i servizi offerti alla clientela.

Il primo elemento di classificazione degli operatori del settore è dato dalla specializzazione per categoria merceologica dei prodotti venduti. La distinzione principale è tra commercianti despecializzati, che vendono alcune o tutte le categorie di mobili, e punti vendita con un'offerta concentrata su una o poche categorie di prodotti. Le principali merceologie per le quali è stata riscontrata una specializzazione marcata e/o prevalente degli esercizi commerciali sono: poltrone e divani (cluster 5); cucine (cluster 14); materassi e guanciali (cluster 13); articoli in vimini e mobili per esterni (cluster 11); articoli in legno e plastica (cluster 7); complementi d'arredo, articoli da regalo e liste nozze (cluster 3); mobili da ufficio (cluster 6).

I punti vendita in oggetto si possono distinguere anche sulla base delle dimensioni e della struttura, in particolare quelli con offerta non specializzata sono stati suddivisi in: punti vendita di piccole dimensioni (cluster 10 e 12) e punti vendita di grandi dimensioni (cluster 8 e 15).

Sotto il profilo organizzativo convivono nel settore differenti modelli d'impresa: imprese indipendenti organizzate in proprio (cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14); imprese affiliate a catene di franchising (cluster 4); imprese appartenenti a raggruppamenti (catene) di negozi gestiti dallo stesso proprietario (cluster 9, 10 e 15).

Sulla base dei servizi offerti alla clientela è stato possibile, inoltre, individuare nell'ambito dei negozi despecializzati i punti vendita che dispongono di laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti (cluster 2 e 9).

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

**CLUSTER 1 – PUNTI VENDITA CON OFFERTA DIVERSIFICATA****NUMEROSITÀ: 2.252**

Il cluster è formato da punti vendita con offerta non specializzata, composta in prevalenza da cucine (35% dei ricavi), mobili da giorno/notte (27%), poltrone e divani (11%), camere per ragazzi (11%), materassi e guanciali (4%), complementi d'arredo (4%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono rappresentati da: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (868 mq), magazzini (275 mq) e uffici (25 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è pari a 24 metri lineari.

In linea con la dimensione delle imprese, la forma giuridica prevalente è quella societaria (81% dei casi) e sono presenti 4 addetti di cui 2 dipendenti.

I punti vendita generalmente offrono il servizio di consegna a domicilio (77% dei casi), di montaggio (64%) e quello di progettazione d'interni (59%). Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 1-2 autocarri.

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da produttori (88% degli acquisti).

**CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA CON LABORATORIO PER MODIFICHE O ADEGUAMENTI DEI PRODOTTI VENDUTI****NUMEROSITÀ: 531**

I punti vendita di questo cluster si contraddistinguono per l'offerta alla clientela del servizio di esecuzione arredi su misura (92% dei casi). La superficie adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti è di 215 mq; gli addetti occupati nell'attività sono 4 di cui 2 dipendenti.

I negozi di questo cluster generalmente effettuano la consegna a domicilio (93% dei casi), il montaggio (85%) ed offrono servizi di progettazione d'interni (80%). Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2 autocarri.

La superficie dei locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce è di 770 mq e i magazzini coprono una superficie (311 mq) ampiamente superiore alla media di settore. I negozi dispongono di 23 mq di locali destinati ad uffici; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 23 metri lineari.

La forma giuridica delle imprese del cluster è prevalentemente societaria (76% dei casi).

Per quanto concerne le tipologie di prodotti venduti, l'offerta si presenta non specializzata e composta principalmente da cucine (37% dei ricavi), mobili da giorno/notte (25%), camere per ragazzi (10%), poltrone e divani (9%), complementi d'arredo (4%), materassi e guanciali (4%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da produttori (87% degli acquisti).

**CLUSTER 3 - NEGOZI DI COMPLEMENTI D'ARREDO, ARTICOLI DA REGALO E LISTE NOZZE****NUMEROSITÀ: 829**

Gli operatori di questo cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'offerta composta quasi esclusivamente da complementi d'arredo (42% dei ricavi), articoli da regalo/liste di nozze (16%) e articoli per l'illuminazione (10%).

Nella maggior parte dei casi le imprese sono organizzate sotto forma di ditta individuale (60%) nella quale frequentemente opera il solo titolare.

Dal punto di vista delle superfici, i negozi dispongono di 111 mq per la vendita e l'esposizione interna della merce e nel 52% dei casi è presente un magazzino di 61 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è pari a 6 metri lineari. L'ubicazione in zone a traffico limitato (14% dei casi) e all'interno di isole pedonali (5%) è superiore alla media del settore.

Per l'approvvigionamento le imprese del cluster si rivolgono sia a grossisti (53% degli acquisti) che a produttori (47%).

**CLUSTER 4 - NEGOZI AFFILIATI A CATENE DI FRANCHISING****NUMEROSITÀ: 245**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la modalità organizzativa in franchising.

Le merceologie maggiormente commercializzate sono: poltrone e divani (34% dei ricavi), mobili da giorno/notte (19%), complementi d'arredo (12%) e cucine (40% dei ricavi per il 38% dei soggetti).

Trattandosi di negozi affiliati ad una catena di franchising, l'approvvigionamento avviene in prevalenza direttamente da produttori (69% degli acquisti) e i punti vendita sostengono costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto di merce superiori alla media del settore.

La superficie di vendita ed esposizione interna della merce è pari a 527 mq; i magazzini, presenti nel 58% dei casi, occupano 176 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è pari a 21 metri lineari.

La forma giuridica è in prevalenza quella societaria (71% dei casi) e risultano occupati 3 addetti di cui 2 dipendenti. I servizi di consegna a domicilio e di montaggio sono effettuati sia con personale di terzi che con personale proprio; le spese relative al trasporto e montaggio affidati a terzi sono superiori alla media del settore.

**CLUSTER 5 – NEGOZI DI POLTRONE E DIVANI****NUMEROSITÀ: 338**

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento, composto in prevalenza da poltrone e divani (77% dei ricavi); la gamma è arricchita da complementi d'arredo e da mobili da giorno/notte.

Si tratta di punti vendita organizzati sia in forma societaria (53% dei casi) che di ditta individuale (47%); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

L'approvvigionamento avviene prevalentemente da produttori (75% degli acquisti).

La superficie dei locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce è di 255 mq e i magazzini, presenti nel 49% dei casi, occupano 152 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 14-15 metri lineari.

#### **CLUSTER 6 - NEGOZI DI MOBILI DA UFFICIO**

##### **NUMEROSITÀ: 230**

La caratteristica principale dei soggetti di questo cluster è la specializzazione prevalente nella vendita di mobili da ufficio/contract (comunità, enti, alberghi) (72% dei ricavi).

L'approvvigionamento avviene direttamente da produttori (79% degli acquisti).

Le dimensioni delle imprese, organizzate prevalentemente in forma societaria (63% dei casi), sono contenute: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce sono di 148 mq; i magazzini coprono una superficie di 129 mq nel 54% dei casi e gli uffici una superficie di 29 mq nella metà dei casi. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 7 metri lineari.

Il numero di addetti occupati nell'attività è pari a 2.

I servizi di consegna a domicilio e di montaggio sono effettuati sia con personale di terzi che con personale proprio; le spese relative al trasporto e montaggio affidati a terzi sono superiori alla media di settore.

#### **CLUSTER 7 - NEGOZI DI ARTICOLI IN LEGNO E PLASTICA**

##### **NUMEROSITÀ: 333**

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per l'offerta di articoli in legno e in plastica (diversi dai mobili e dai complementi d'arredo) che generano rispettivamente il 59% e il 18% dei ricavi.

L'approvvigionamento della merce avviene tramite grossisti (57% degli acquisti) in misura superiore rispetto alla media del settore.

La superficie di vendita ed esposizione interna della merce è pari a 111 mq, i magazzini, presenti nel 57% dei casi, occupano 106 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è pari a 6 metri lineari.

Si tratta principalmente di ditte individuali (63% dei casi), nelle quali opera quasi sempre il solo titolare, e in misura inferiore di società (37%) in cui sono occupati 3 addetti.

Nel 12% dei casi i negozi sono ubicati in zone a traffico limitato e nel 5% all'interno di isole pedonali.

#### **CLUSTER 8 - PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA NON APPARTENENTI A CATENE**

##### **NUMEROSITÀ: 395**

I negozi appartenenti al presente cluster hanno dimensioni ampiamente superiori alla media del settore: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna sono pari a 2.411 mq, i magazzini occupano 879 mq e gli uffici 81 mq, l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 39 metri lineari.

Si tratta quasi esclusivamente di società (94% dei casi) con una struttura composta da 10 addetti di cui 7 dipendenti.

Dal punto di vista merceologico, l'offerta è non specializzata e si compone in prevalenza di cucine (32% dei ricavi), mobili da giorno/notte (29%), poltrone e divani (12%), camere per ragazzi (10%) e complementi d'arredo (5%).

Per effettuare gli approvvigionamenti i soggetti del cluster si rivolgono quasi esclusivamente ai produttori (90% degli acquisti).

I servizi offerti alla clientela comprendono la consegna a domicilio (78% dei casi), il montaggio (67%) e la progettazione d'interni (73%); superiori alla media sono anche le spese per trasporto e montaggio affidati a terzi. Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2 autocarri.

**CLUSTER 9 – CATENE DI NEGOZI CON LABORATORIO PER MODIFICHE O ADEGUAMENTI DEI PRODOTTI VENDUTI**

**NUMEROSITÀ: 156**

Questo cluster è formato da catene di 2 o 3 punti vendita caratterizzate dalla presenza di locali destinati a laboratorio per l'esecuzione di arredi su misura. La superficie complessivamente adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti è di 189 mq.

I negozi in questione offrono generalmente servizi di progettazione d'interni (84% dei casi), nonché servizi di consegna a domicilio (89%) e montaggio (81%); tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2 autocarri.

La dimensione complessiva dei locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce è di 1.035 mq; i magazzini sono di 380 mq; gli uffici di 32 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 40 metri lineari.

La forma giuridica delle imprese del cluster è quasi esclusivamente quella societaria (92% dei casi) con un numero di addetti pari a 7 di cui 4 dipendenti.

Per quanto concerne le tipologie di prodotti venduti, l'offerta si presenta non specializzata e composta principalmente da cucine (38% dei ricavi), mobili da giorno/notte (26%), poltrone e divani (9%), camere per ragazzi (8%) e complementi d'arredo (5%).

L'approvvigionamento avviene direttamente da produttori (90% degli acquisti).

**CLUSTER 10 - CATENE DI NEGOZI DI PICCOLE DIMENSIONI**

**NUMEROSITÀ: 890**

Nel cluster rientrano le catene formate da 2 o più negozi che nel complesso dispongono di spazi limitati. La superficie dei locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce è complessivamente pari a 719 mq; i locali destinati a magazzino occupano 187 mq e gli uffici 20 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è pari a 28 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (74% dei casi) e lo svolgimento dell'attività coinvolge 4 addetti di cui 2-3 dipendenti.

Dal punto di vista merceologico, l'offerta si compone delle seguenti categorie di mobili: cucine (35% dei ricavi), mobili da giorno/notte (26%), poltrone e divani (11%), camere per ragazzi (10%), complementi d'arredo (5%), materassi e guanciali (4%).

Per quanto concerne le modalità di approvvigionamento, gli operatori del cluster si riforniscono direttamente da produttori (86% degli acquisti).

I servizi offerti alla clientela comprendono, oltre alla consegna a domicilio (77% dei casi) ed al montaggio (64%), la progettazione d'interni (59%) e l'esecuzione di arredi su misura (27%). Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 1-2 autocarri.

**CLUSTER 11 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI ARTICOLI IN VIMINI E MOBILI PER ESTERNI**

**NUMEROSITÀ: 227**

I negozi che appartengono al cluster sono specializzati prevalentemente nella vendita di articoli in vimini (31% dei ricavi) e di mobili per esterni (30%).

Data la tipologia di prodotti trattati, l'approvvigionamento avviene tramite grossisti (62% degli acquisti) in misura superiore alla media del settore.

La forma giuridica prevalente è quella della ditta individuale (63% dei casi) e l'attività è condotta con l'impiego di 2 addetti.

Le superfici dei locali sono contenute: 207 mq per la vendita ed esposizione interna della merce e 105 mq per il magazzino. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 9 metri lineari.

**CLUSTER 12 - PUNTI VENDITA DI PICCOLE DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA**

**NUMEROSITÀ: 8.426**

Il presente cluster comprende i punti vendita che si possono connotare come tradizionali in virtù delle piccole dimensioni e dell'offerta despecializzata.

Si tratta, infatti, di imprese di dimensioni ridotte: 201 mq per i locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce e 96 mq per i magazzini nel 55% dei casi. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è pari a 10 metri lineari.

L'assortimento è despecializzato e si compone di differenti e numerose tipologie di prodotti: cucine (30% dei ricavi), mobili da giorno/notte (25%), poltrone e divani (11%), camere per ragazzi (10%), complementi d'arredo (5%) e materassi e guanciali (4%). L'approvvigionamento avviene in prevalenza da produttori (73% degli acquisti).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese si dividono quasi equamente tra ditte individuali (56% dei casi) e società (44%); nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

I servizi offerti comprendono la consegna a domicilio (53% dei casi) ed il montaggio (42%).

#### **CLUSTER 13 – NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI MATERASSI E GUANCIALI**

##### **NUMEROSITÀ: 223**

I punti vendita appartenenti al cluster in esame sono specializzati nella vendita di prodotti per il riposo: materassi e guanciali (71% dei ricavi); si aggiungono alla gamma poltrone e divani (7%) e mobili da giorno/notte (14% dei ricavi per il 42% dei soggetti).

Si tratta di negozi di piccole dimensioni con una superficie dei locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce di 133 mq; il 52% dei negozi dispone di locali destinati a magazzino (115 mq). L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende su 9 metri lineari.

Coerentemente con le dimensioni dei punti vendita, la forma giuridica prevalente è quella dell'impresa individuale (64% dei casi); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Gli approvvigionamenti avvengono in prevalenza tramite produttori (71% degli acquisti).

#### **CLUSTER 14 – NEGOZI DI CUCINE**

##### **NUMEROSITÀ: 796**

Il cluster raggruppa i negozi specializzati nella vendita di mobili per cucina (compresi gli elettrodomestici) che generano l'83% dei ricavi.

Si tratta di punti vendita di dimensioni contenute: la superficie per la vendita e l'esposizione delle cucine si estende per 190 mq; nel 53% dei casi sono presenti locali destinati a magazzino (107 mq). L'esposizione fronte strada è di 12 metri lineari.

Gli acquisti avvengono prevalentemente da produttori (82% del totale).

I punti vendita del cluster forniscono alla clientela servizi di progettazione d'interni (46% dei casi) e di esecuzione di arredi su misura (25%). La consegna a domicilio ed il montaggio sono effettuati sia con personale proprio che con personale di terzi.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta prevalentemente di società (56% dei casi); il numero di addetti è pari a 2.

#### **CLUSTER 15 - CATENE DI NEGOZI DI GRANDI DIMENSIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 261**

I negozi di questo cluster appartengono a catene formate da 3 punti vendita che nel complesso dispongono di spazi molto ampi.

Le caratteristiche essenziali di queste catene di negozi (organizzate per il 92% dei casi sotto forma societaria) sono quelle dimensionali. Le superfici di vendita ed esposizione interna della merce sono infatti complessivamente pari a 2.531 mq, i magazzini occupano 822 mq e gli uffici 88 mq, l'esposizione fronte strada si estende per 58 metri lineari.

Dal punto di vista dell'organico, sono impiegati 12 addetti di cui 9 dipendenti.

La gamma di prodotti venduti è distribuita tra numerose tipologie di mobili: cucine (31% dei ricavi), mobili da giorno/notte (25%), poltrone e divani (18%), camere per ragazzi (8%), complementi d'arredo (5%) e materassi e guanciali (3%). L'approvvigionamento è effettuato direttamente da produttori (92% degli acquisti).

I servizi offerti comprendono la consegna a domicilio (79% dei casi) ed il montaggio (68%) nonché la progettazione d'interni (68%); le spese per servizi di trasporto e montaggio affidati a terzi sono superiori alla media del settore. Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2-3 autocarri.

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**SUB ALLEGATO 25.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

Numero di 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 ed all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali)
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici (esclusi gli uffici commerciali)
- Metri quadri di superficie adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti

**QUADRO D:**

- Prodotti merceologici venduti: Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)
- Prodotti merceologici venduti: Poltrone e divani
- Prodotti merceologici venduti: Materassi e guanciali
- Prodotti merceologici venduti: Mobili per esterni
- Prodotti merceologici venduti: Complementi d'arredo
- Prodotti merceologici venduti: Articoli per l'illuminazione
- Prodotti merceologici venduti: Articoli da regalo/ liste di nozze
- Prodotti merceologici venduti: Mobili da ufficio/contract (comunità, enti, alberghi)
- Prodotti merceologici venduti: Articoli in legno (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)
- Prodotti merceologici venduti: Articoli in plastica (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)
- Prodotti merceologici venduti: Articoli in vimini (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)
- Servizi: Servizio di esecuzione arredi su misura con personale proprio
- Servizi: Servizio di esecuzione arredi su misura con personale di terzi
- Modalità organizzativa: In franchising/affiliato
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci

---

**SUB ALLEGATO 25.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** =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

<sup>14</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>15</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>16</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 "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 25.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Imprese senza dipendenti	9°	nessuno
	Imprese con dipendenti	4°	nessuno
2	Imprese senza dipendenti	11°	nessuno
	Imprese con dipendenti	5°	nessuno
3	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	10°	nessuno
4	Imprese senza dipendenti	13°	nessuno
	Imprese con dipendenti	6°	nessuno
5	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
6	Imprese senza dipendenti	11°	nessuno
	Imprese con dipendenti	5°	nessuno
7	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
8	Imprese senza dipendenti	12°	nessuno
	Imprese con dipendenti	3°	nessuno
9	Imprese senza dipendenti	3°	nessuno
	Imprese con dipendenti	3°	nessuno
10	Imprese senza dipendenti	9°	nessuno
	Imprese con dipendenti	6°	nessuno
11	Imprese senza dipendenti	13°	nessuno
	Imprese con dipendenti	9°	nessuno
12	Imprese senza dipendenti	13°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
13	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
14	Imprese senza dipendenti	12°	nessuno
	Imprese con dipendenti	7°	nessuno
15	Imprese senza dipendenti	3°	nessuno
	Imprese con dipendenti	3°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	17°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	17°
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	18°
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	19°
9	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	5°	19°
10	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	4°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	4°	18°
12	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	5°	19°
13	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	18°
14	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	4°	19°
15	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	19°

## SUB ALLEGATO 25.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	0,00	756,00	20,46	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	710,00	22,02	99999
2	Imprese senza dipendenti	0,00	719,00	20,67	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	652,00	22,68	99999
3	Imprese senza dipendenti	0,00	971,00	16,19	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	909,00	19,91	99999
4	Imprese senza dipendenti	0,00	588,00	18,99	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	561,00	20,10	99999
5	Imprese senza dipendenti	0,00	884,00	17,05	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	738,00	21,15	99999
6	Imprese senza dipendenti	0,00	662,00	18,04	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	577,00	21,11	99999
7	Imprese senza dipendenti	0,00	874,00	16,99	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	772,00	20,77	99999
8	Imprese senza dipendenti	0,00	509,00	20,58	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	495,00	24,70	99999
9	Imprese senza dipendenti	0,00	725,00	20,99	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	640,00	23,42	99999
10	Imprese senza dipendenti	0,00	942,00	19,49	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	776,00	22,47	99999
11	Imprese senza dipendenti	0,00	966,00	16,33	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	932,00	20,44	99999
12	Imprese senza dipendenti	0,00	794,00	18,03	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	657,00	20,52	99999
13	Imprese senza dipendenti	0,00	635,00	16,62	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	525,00	21,19	99999
14	Imprese senza dipendenti	0,00	595,00	18,49	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	687,00	20,24	99999
15	Imprese senza dipendenti	0,00	512,00	24,70	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	512,00	24,70	99999

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	20,46	80,00
	Imprese con dipendenti	22,02	80,00
2	Imprese senza dipendenti	20,67	90,00
	Imprese con dipendenti	22,68	90,00
3	Imprese senza dipendenti	16,19	80,00
	Imprese con dipendenti	19,91	80,00
4	Imprese senza dipendenti	18,99	80,00
	Imprese con dipendenti	20,10	80,00
5	Imprese senza dipendenti	17,05	80,00
	Imprese con dipendenti	21,15	80,00
6	Imprese senza dipendenti	18,04	80,00
	Imprese con dipendenti	21,11	80,00
7	Imprese senza dipendenti	16,99	80,00
	Imprese con dipendenti	20,77	80,00
8	Imprese senza dipendenti	20,58	90,00
	Imprese con dipendenti	24,70	90,00
9	Imprese senza dipendenti	20,99	90,00
	Imprese con dipendenti	23,42	90,00
10	Imprese senza dipendenti	19,49	80,00
	Imprese con dipendenti	22,47	80,00
11	Imprese senza dipendenti	16,33	80,00
	Imprese con dipendenti	20,44	80,00
12	Imprese senza dipendenti	18,03	80,00
	Imprese con dipendenti	20,52	80,00
13	Imprese senza dipendenti	16,62	80,00
	Imprese con dipendenti	21,19	80,00
14	Imprese senza dipendenti	18,49	80,00
	Imprese con dipendenti	20,24	80,00
15	Imprese senza dipendenti	24,70	90,00
	Imprese con dipendenti	24,70	90,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,28	2,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,34	2,06
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,39	2,39
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,44	2,39
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,35	2,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,40	2,88
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,33	2,49
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,42	2,52
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,32	2,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,42	2,83
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,32	2,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,37	2,56
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,34	2,84
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,39	2,96
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,26	2,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,34	2,22
9	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,38	2,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,44	2,10
10	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,31	2,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,37	2,08
11	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,32	2,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,41	2,54
12	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,31	2,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,37	2,52
13	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,30	2,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,39	2,51
14	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,31	2,40
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,34	2,40
15	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,27	2,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,35	2,19

## SUB ALLEGATO 25.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	20,69
	2	Tutti i soggetti	17,46
	3	Tutti i soggetti	19,56
	4	Tutti i soggetti	19,76
	5	Tutti i soggetti	19,13
	6	Tutti i soggetti	19,08
	7	Tutti i soggetti	23,68
	8	Tutti i soggetti	20,81
	9	Tutti i soggetti	19,84
	10	Tutti i soggetti	20,04
	11	Tutti i soggetti	17,55
	12	Tutti i soggetti	21,76
	13	Tutti i soggetti	19,04
	14	Tutti i soggetti	18,73
	15	Tutti i soggetti	20,34
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	37,97
	2	Tutti i soggetti	36,00
	3	Tutti i soggetti	36,00
	4	Tutti i soggetti	40,10
	5	Tutti i soggetti	38,39
	6	Tutti i soggetti	36,82
	7	Tutti i soggetti	31,27
	8	Tutti i soggetti	37,97
	9	Tutti i soggetti	35,18
	10	Tutti i soggetti	41,14
	11	Tutti i soggetti	31,42
	12	Tutti i soggetti	39,54
	13	Tutti i soggetti	39,90
	14	Tutti i soggetti	37,25
	15	Tutti i soggetti	39,35

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	5,45
	2	Tutti i soggetti	4,55
	3	Tutti i soggetti	5,72
	4	Tutti i soggetti	6,60
	5	Tutti i soggetti	4,61
	6	Tutti i soggetti	6,52
	7	Tutti i soggetti	6,86
	8	Tutti i soggetti	4,43
	9	Tutti i soggetti	5,14
	10	Tutti i soggetti	4,89
	11	Tutti i soggetti	6,48
	12	Tutti i soggetti	5,22
	13	Tutti i soggetti	5,72
	14	Tutti i soggetti	4,39
	15	Tutti i soggetti	4,05

COPIA TRATTA DA GURITEL —

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Durata delle scorte (giorni)	1	Imprese senza dipendenti	756,00
		Imprese con dipendenti	710,00
	2	Imprese senza dipendenti	719,00
		Imprese con dipendenti	652,00
	3	Imprese senza dipendenti	971,00
		Imprese con dipendenti	909,00
	4	Imprese senza dipendenti	588,00
		Imprese con dipendenti	561,00
	5	Imprese senza dipendenti	884,00
		Imprese con dipendenti	738,00
	6	Imprese senza dipendenti	662,00
		Imprese con dipendenti	577,00
	7	Imprese senza dipendenti	874,00
		Imprese con dipendenti	772,00
	8	Imprese senza dipendenti	509,00
		Imprese con dipendenti	495,00
	9	Imprese senza dipendenti	725,00
		Imprese con dipendenti	640,00
	10	Imprese senza dipendenti	942,00
		Imprese con dipendenti	776,00
	11	Imprese senza dipendenti	966,00
		Imprese con dipendenti	932,00
	12	Imprese senza dipendenti	794,00
		Imprese con dipendenti	657,00
	13	Imprese senza dipendenti	635,00
		Imprese con dipendenti	525,00
	14	Imprese senza dipendenti	595,00
		Imprese con dipendenti	687,00
	15	Imprese senza dipendenti	512,00
		Imprese con dipendenti	512,00

---

**SUB ALLEGATO 25.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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 25.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1333	1,1571	1,2264	1,1294	1,1574	1,1228	1,1600	1,1013
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 25.000	-	-	0,7827	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 35.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 40.000	-	-	-	-	-	-	0,5712	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 45.000	-	-	-	-	0,4203	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 60.000	-	-	-	-	-	0,5393	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 80.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	-	-	0,5609	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 110.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 120.000	0,2038	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 155.000	-	0,1614	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 220.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-	0,0818
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 400.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	-	0,0286	-	-	-	-	-	-
<i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0774	-	-	-	0,2422	0,1288	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,2724	0,8294	0,9971	1,2436	0,6598	0,9135	1,2288	1,2402
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8597	0,8983	0,8522	1,2436	1,3833	1,1745	0,7711	1,0465
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,3776	0,5378	0,7677	1,2436	0,6598	0,9135	1,2288	0,8560

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Altri costi per servizi + 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	0,7036	0,5378	0,7677	1,2436	0,6598	0,9135	1,2288	0,9451
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0558	0,1158	0,1212	-	0,1817	-	-	0,0642
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*)	10,046,0410	11.729,6494	15.410,6269	-	24.346,4244	-	21.007,2106	15.442,4591
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	5.807,8881	11.729,6494	15.410,6269	-	24.346,4244	-	21.007,2106	15.442,4591

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

\* La variabile è viene normalizzata all'anno in base al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

*Gruppo 1* - Arece con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

*Gruppo 2* - Arece con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

*Gruppo 3* - Arece ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

*Gruppo 4* - Arece a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

*Gruppo 5* - Arece con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

*Gruppo 6* - Arece 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* - Arece 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	1,1214	1,1782	1,0668	1,0543	1,2413	1,1523	1,1141
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 25.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 35.000	-	-	-	-	0,3925	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 40.000	-	-	-	-	-	-	-
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 60.000	-	-	0,6060	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 80.000	-	-	-	0,3147	-	-	-
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 110.000	-	-	-	-	-	0,1938	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 120.000	0,2478	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 155.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 220.000	-	0,0966	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 400.000	-	-	-	-	-	-	0,1439
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>	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,2160	-	0,0855	-
Spese per acquisti di servizi	0,8755	1,1019	1,4644	1,0882	0,5539	1,0405	1,3311
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0557	0,8817	1,0717	0,9291	1,1071	0,7155	1,1598
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,8755	0,6866	1,1803	0,6068	0,5539	0,4288	0,4421
Altri costi per servizi + 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	0,8755	0,6866	1,1803	0,6068	0,5539	0,4288	0,4421

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1570	0,0817	-	0,1230	0,1756	0,1273	-
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*)	14,068,6783	10,897,5979	-	15,201,4951	10,819,5662	13,572,1973	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	14,068,6783	10,897,5979	-	9,180,7384	10,819,5662	12,878,2307	-

- 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

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

*Gruppo 1* - Arece con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

*Gruppo 2* - Arece con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

*Gruppo 3* - Arece ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

*Gruppo 4* - Arece a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

*Gruppo 5* - Arece con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

*Gruppo 6* - Arece 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* - Arece a livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata

---

ALLEGATO 26

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM30U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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:

$$\frac{[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)}$$

<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 mediани 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".

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**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	5°	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	14,51	99999
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

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4
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 acquistati 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.

#### Are 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

## ALLEGATO 27

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM32U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

## 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)<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).

---

<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.

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 ventile<sup>2</sup> 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"<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 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"<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"<sup>5</sup>.

<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.

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 ventili differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori “Ricarico”, “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” anche sulla base della “territorialità del commercio a livello 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"<sup>6</sup>.

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".

<sup>6</sup> 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”<sup>6</sup>.

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>10</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>11</sup>.

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglia\_massima} \times (\text{Esistenze iniziali} + \text{Costi acquisto materie prime} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglia\_massima} + 365)}$$

<sup>11</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.

#### 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>12</sup>.

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

<sup>12</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.

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%<sup>13</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.

<sup>13</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.

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".

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**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%).

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

**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, statuine, presepi, crocifissi, ecc.) in materiale prezioso
- Prodotti venduti e servizi offerti: Immagini ed oggetti di culto (santini, stampe religiose, icone, statuine, 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* =  $(\text{Valore aggiunto} / 1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

<sup>14</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>15</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>16</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 "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
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi</b>	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
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi</b>	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

<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b>	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
<b>Durata delle scorte (giorni)</b>	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**<sup>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 27.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1850	1,4093	1,0912	1,0245	1,0534	1,2982	1,4781	1,0369
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 20.000	-	0,8458	-	-	-	-	0,5083	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 30.000	-	-	-	-	-	0,6002	-	0,5738
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 45.000	-	-	-	-	0,8992	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 75.000	-	-	0,9788	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 80.000	-	-	-	0,7467	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	0,3954	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 200.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-	0,1097

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 Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale	-	-	-	-	-	-	-	-
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

#### Arece della Territorialità del commercio a livello comunale

*Gruppo 1* - Arece con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi e attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

*Gruppo 2* - Arece con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

*Gruppo 3* - Arece ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

*Gruppo 4* - Arece a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale

*Gruppo 5* - Arece con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

*Gruppo 6* - Arece 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* - Arece 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 Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Comunale	-	-	-	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 <sup>*)</sup>	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

## ALLEGATO 28

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM35U

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ON-LINE

---

## 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 UM35U, evoluzione dello studio TM35U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECO 2007:

- 47.75.20 - Erboristerie.

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 TM35U 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 4.118.

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 265 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.853.

---

## 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 modalità di offerta

dei prodotti, alla presenza di più di un punto 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 28.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 dell'attività in esame:

- **Durata delle scorte;**
- **Ricarico.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 28.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. La distribuzione dell'indicatore *Ricarico* è stata costruita 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.

<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.

<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.

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 28.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. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale” e dello studio “il livello dei canoni di affitto dei 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” o “costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi + altri costi per servizi + abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa” 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” o “costo del venduto + costo per la produzione di servizi + spese per acquisti di servizi + altri costi per servizi + abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa” e relative trasformate.

Nel Sub Allegato 28.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 28.A).

<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.

Nel Sub Allegato 10.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

#### ANALISI DELLA COERENZA

---

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di indicatori economico-contabili specifici del settore.

Con tale analisi si valuta il posizionamento di ogni singolo indicatore del soggetto rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente, in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- **Ricarico;**
- **Durata delle scorte;**
- **Valore aggiunto per addetto;**
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente.**

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo, per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio a livello 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 28.C e nel Sub Allegato 28.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 28.C e nel Sub Allegato 28.F.

#### **INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”<sup>6</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,5367).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”, e l’ammontare degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali”.

#### **INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”<sup>6</sup>.

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 0,7715).

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” 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 economica<sup>8</sup>.

#### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</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

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all’anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d’imposta.

<sup>7</sup> 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.

<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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</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.

esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>10</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>11</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>12</sup>.

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	59,18
2	61,96
3	66,31
4	60,95
5	51,54
6	62,99
7	62,33
8	57,80
9	59,42
10	63,28

#### **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.

<sup>10</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>11</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>12</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.

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	1,4553
2	1,4411
3	1,3300
4	1,4018
5	1,4474
6	1,4204
7	1,3267
8	1,3353
9	1,2766
10	1,4473

#### 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>13</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.

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 28.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 28.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

<sup>13</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.

---

**SUB ALLEGATI**

---

---

**SUB ALLEGATO 28.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI**

---

Lo studio è stato condotto sulle attività economiche operanti nell'ambito delle erboristerie.

L'analisi ha condotto alla classificazione delle imprese che operano nel settore oggetto di studio in 10 gruppi omogenei. Gli elementi che hanno maggiormente contribuito all'individuazione dei modelli organizzativi sono:

- la tipologia di offerta;
- la modalità di offerta dei prodotti;
- la modalità organizzativa;
- la presenza di più di un punto vendita;
- la dimensione e la struttura del punto vendita.

**La tipologia dell'offerta** ha consentito di rilevare le erboristerie con un'offerta specializzata e/o prevalente in erbe, piante officinali e derivati da piante officinali (cluster 1), cosmesi naturale e derivati da piante officinali (cluster 2), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (cluster 3) nonché i punti vendita con offerta focalizzata su prodotti non erboristici (cluster 10).

**La modalità di offerta** ha consentito di far emergere le erboristerie che commercializzano articoli prodotti da terzi ai quali appongono il proprio marchio (cluster 4) e quelle che offrono prodotti di propria produzione (cluster 5).

**La modalità organizzativa** ha permesso di rilevare le imprese in franchising o in affiliazione commerciale (cluster 8).

**La presenza di più di un punto vendita** ha consentito di individuare le catene di erboristerie gestite dallo stesso titolare (cluster 9).

**La dimensione e la struttura del punto vendita** differenzia le erboristerie tradizionali (cluster 6) da quelle che presentano una struttura più articolata (cluster 7).

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 – ERBORISTERIE CON OFFERTA FOCALIZZATA SU ERBE, PIANTE OFFICINALI E DERIVATI DA PIANTE OFFICINALI**

**NUMEROSITÀ: 350**

Al cluster appartengono le erboristerie specializzate in derivati da piante officinali (36% dei ricavi) ed erbe e piante officinali (33%).

Le strutture commerciali si compongono di 32 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e di 8 mq di magazzino; l'esposizione fronte strada è di 3 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nel 76% dei casi in ditte individuali, nelle quali opera un solo addetto che di frequente coincide con il titolare dell'attività.

Per gli approvvigionamenti i soggetti ricorrono a ditte produttrici per il 64% degli acquisti totali e a commercianti all'ingrosso per la restante parte.

**CLUSTER 2 – ERBORISTERIE CON OFFERTA FOCALIZZATA SU COSMESI NATURALE E DERIVATI DA PIANTE OFFICINALI****NUMEROSITÀ: 629**

Il cluster concentra le erboristerie specializzate in cosmesi naturale (42% dei ricavi) e derivati da piante officinali (35%).

I punti vendita presentano 33 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, 10 mq di magazzino e 2 metri lineari di esposizione fronte strada.

La ditta individuale è la forma giuridica adottata più di frequente (73% delle imprese). L'attività è gestita da un solo addetto che spesso coincide con il titolare dell'impresa.

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da ditte produttrici (75% degli acquisti).

**CLUSTER 3 – ERBORISTERIE CON OFFERTA PREVALENTE DI PRODOTTI DI ALIMENTAZIONE NATURALE E/O BIOLOGICA****NUMEROSITÀ: 326**

Il cluster raggruppa le erboristerie che realizzano la quota maggiore (43%) di ricavi dalla vendita di prodotti di alimentazione naturale e/o biologica.

I negozi presentano locali per la vendita e l'esposizione interna della merce di 38 mq, 3 metri lineari di vetrine nonché spazi dedicati a magazzino di 10 mq.

La principale forma giuridica adottata dalle imprese del cluster è la ditta individuale (72% dei casi). L'attività è condotta da un solo addetto che di frequente coincide con il titolare dell'impresa.

Gli approvvigionamenti vengono effettuati da ditte produttrici (57% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (42%).

**CLUSTER 4 – ERBORISTERIE CHE COMMERCIALIZZANO ARTICOLI PRODOTTI DA TERZI CON MARCHIO COMMERCIALE DEL PUNTO VENDITA****NUMEROSITÀ: 505**

Il cluster raggruppa le erboristerie contraddistinte dall'offerta di articoli prodotti da terzi ai quali viene apposto il marchio commerciale del punto vendita. L'assortimento è costituito principalmente da derivati da piante officinali (30% dei ricavi), cosmesi naturale (27%), erbe e piante officinali (18%), integratori minerali e vitaminici (10%) e da prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (9%).

I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 35 mq, i locali destinati a magazzino sono di 10 mq e l'esposizione fronte strada è di 2 metri lineari.

Le imprese sono organizzate prevalentemente sotto forma di ditta individuale (73% dei casi) e sono gestite da un solo addetto che coincide di frequente con il titolare dell'attività.

Le ditte produttrici rappresentano la principale fonte di approvvigionamento (66% degli acquisti).

**CLUSTER 5 – ERBORISTERIE CON OFFERTA DI PRODOTTI DI PROPRIA PRODUZIONE****NUMEROSITÀ: 85**

L'elemento di caratterizzazione delle imprese appartenenti al cluster è l'offerta di prodotti di propria produzione (66% dei ricavi) rappresentati principalmente da erbe e piante officinali, derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc.) e dalla cosmesi naturale.

Le strutture commerciali oltre a disporre di spazi destinati alla vendita e l'esposizione interna della merce (37 mq) e a magazzino (23 mq), presentano locali adibiti a laboratorio (27 mq) e, nel 32% dei casi, ad uffici (14 mq). L'esposizione fronte strada è di 3 metri lineari.

Si tratta di imprese, organizzate nel 64% dei casi in ditte individuali e nel 36% in società, che si avvalgono di 2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati sia da ditte produttrici (55% degli acquisti) che da commercianti all'ingrosso (45%).

Si segnala, infine, che il 42% dei soggetti realizza il 33% dei ricavi da vendite con emissione di fattura.

**CLUSTER 6 – ERBORISTERIE TRADIZIONALI****NUMEROSITÀ: 856**

Il cluster comprende le erboristerie contraddistinte sia da una tipologia di offerta orientata verso un'ampia gamma di prodotti peculiari del settore sia da una struttura a supporto dell'attività commerciale di dimensioni contenute: 30 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce con 2 metri lineari di vetrine e 6 mq di magazzino.

La forma giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (76% delle imprese) ed un solo addetto (solitamente il titolare) risulta occupato nell'attività.

L'approvvigionamento delle merci avviene per il 63% del totale da ditte produttrici e per la restante quota da commercianti all'ingrosso.

**CLUSTER 7 – ERBORISTERIE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI****NUMEROSITÀ: 458**

Il cluster raggruppa le erboristerie contraddistinte da una struttura di più grandi dimensioni. I locali destinati alla vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 62 mq e gli spazi adibiti a magazzino sono di 26 mq; l'esposizione fronte strada si estende per 6 metri lineari. In merito alla tipologia di offerta, le imprese trattano un assortimento eterogeneo di prodotti, quali cosmesi naturale (27% dei ricavi), derivati da piante officinali (25%), erbe e piante officinali (14%), integratori minerali e vitaminici (13%) e prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (10%).

Gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 2 e la natura giuridica adottata dal 62% delle imprese è la ditta individuale.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente da ditte produttrici (67% del totale).

**CLUSTER 8 – ERBORISTERIE IN FRANCHISING O IN AFFILIAZIONE COMMERCIALE****NUMEROSITÀ: 83**

Il cluster comprende le imprese che si caratterizzano per la modalità organizzativa adottata: il franchising o l'affiliazione commerciale.

In merito alla tipologia di offerta, la cosmesi naturale apporta la quota più rilevante di ricavi (44%). Il 33% dei soggetti tratta in maniera quasi esclusiva articoli prodotti da terzi venduti con marchio commerciale del punto vendita.

Le strutture coprono ampie superfici: 55 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna della merce e 12 mq di magazzino. L'esposizione fronte strada si estende per 3 metri lineari.

Le imprese, ripartite in misura quasi equivalente tra ditte individuali e società, si avvalgono di 2 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati soprattutto da ditte produttrici (67% degli acquisti) e, nel 39% dei casi, tramite gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative e affiliante (83% degli approvvigionamenti).

**CLUSTER 9 – CATENE DI ERBORISTERIE****NUMEROSITÀ: 208**

Il cluster raggruppa le catene di erboristerie formate da 2 o più punti vendita. I locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie complessiva di 97 mq e gli spazi adibiti a magazzino sono di 25 mq; l'esposizione fronte strada si estende per 7 metri lineari.

Le erboristerie trattano un assortimento eterogeneo di prodotti, quali cosmesi naturale (31% dei ricavi), derivati da piante officinali (26%), erbe e piante officinali (14%), prodotti di alimentazione naturale e/o biologica (11%) ed integratori minerali e vitaminici (10%).

In merito alla natura giuridica, le imprese sono organizzate nel 54% dei casi in ditte individuali e nel 46% in società; gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 3.

Gli acquisti vengono effettuati sia da ditte produttrici (65% del totale) sia da commercianti all'ingrosso (34%).

**CLUSTER 10 – PUNTI VENDITA CON OFFERTA PREVALENTE DI PRODOTTI NON ERBORISTICI****NUMEROSITÀ: 339**

Le imprese del cluster realizzano il 64% dei ricavi totali dalla vendita di prodotti non erboristici.

Le strutture commerciali presentano locali destinati alla vendita e l'esposizione interna della merce di 34 mq, locali adibiti a magazzino di 8 mq ed un'esposizione fronte strada di 3 metri lineari.

La natura giuridica adottata in prevalenza è la ditta individuale (72% delle imprese) ed un solo addetto risulta coinvolto nell'attività che di frequente coincide con il titolare.

Gli acquisti si ripartiscono tra ditte produttrici (56% degli approvvigionamenti) e commercianti all'ingrosso (43%).

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 28.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE**

---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

**QUADRO A:**

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro, di inserimento, a termine, lavoranti a domicilio; personale con contratto di fornitura di lavoro temporaneo o di somministrazione di lavoro
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

**QUADRO B:**

- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri lineari dell'esposizione fronte strada (vetrine)
- Metri quadri dei locali destinati a laboratorio

**QUADRO D:**

- Tipologia dell'offerta: Erbe e piante officinali (droghe allo stato sfuso)
- Tipologia dell'offerta: Derivati da piante officinali (estratti, capsule, fiale, oli, etc)
- Tipologia dell'offerta: Cosmesi naturale
- Tipologia dell'offerta: Prodotti di alimentazione naturale e/o biologica
- Modalità di offerta dei prodotti: Commercializzazione di prodotti di produzione propria (da laboratorio)
- Modalità di offerta dei prodotti: Commercializzazione di articoli prodotti da terzi ai quali l'impresa appone il proprio marchio
- Modalità organizzativa: In franchising o in affiliazione
- Costi e spese specifiche: Costi e spese addebitati da gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, affiliante o franchisor per voci diverse dall'acquisto delle merci

**QUADRO E:**

- Numero di macchine per taglio e/o polverizzazione e/o estrazione e/o mescolazione
- Numero di macchine compresse e/o opercolatrici
- Numero di macchine confezionatrici e/o capsulatrici e/o riempitrici e/o etichettatrici
- Numero di macchine per produzione aria compressa

---

**SUB ALLEGATO 28.C – FORMULE DEGLI INDICATORI**


---

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] * 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{14})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{14})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

<sup>14</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>15</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 =  $\frac{\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi}}{\text{ditte individuali}}$

Numero addetti non dipendenti =  $\frac{\text{Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi} + \text{numero soci con occupazione prevalente nell'impresa} + \text{numero soci diversi} + \text{numero amministratori non soci}}{\text{(società)}}$

<sup>16</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 =  $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{(ditte individuali)}}$

Numero addetti =  $\frac{\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}}{\text{(società)}}$

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 28.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	15°
2	Tutti i soggetti	nessuno	16°
3	Tutti i soggetti	nessuno	15°
4	Tutti i soggetti	nessuno	15°
5	Tutti i soggetti	nessuno	14°
6	Tutti i soggetti	nessuno	15°
7	Tutti i soggetti	nessuno	15°
8	Tutti i soggetti	nessuno	17°
9	Tutti i soggetti	nessuno	15°
10	Tutti i soggetti	nessuno	14°

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	12°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	12°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	5°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	3°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno

## SUB ALLEGATO 28.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,61	99999	17,61	72,71	1,50	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,99	99999	22,99	72,71	1,58	4,08
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,46	99999	16,46	72,71	1,52	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,43	99999	23,43	72,71	1,55	4,08
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	17,12	99999	17,12	72,71	1,52	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,53	99999	21,53	72,71	1,55	4,08
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,57	99999	16,57	72,71	1,47	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,30	99999	22,30	72,71	1,51	4,08
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	19,13	99999	19,13	119,94	1,62	6,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,28	99999	23,28	119,94	1,74	6,23
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	15,97	99999	15,97	72,71	1,45	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	22,14	99999	22,14	72,71	1,46	4,08
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,16	99999	18,16	119,94	1,47	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,65	99999	24,65	119,94	1,48	4,08
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	21,08	99999	21,08	119,94	1,50	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,13	99999	24,13	119,94	1,54	4,08
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	18,19	99999	18,19	119,94	1,49	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,77	99999	23,77	119,94	1,51	4,08

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4 e 7	16,27	99999	16,27	72,71	1,50	4,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	20,76	99999	20,76	72,71	1,55	4,08

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	343,00
2	Tutti i soggetti	0,00	350,00
3	Tutti i soggetti	0,00	310,00
4	Tutti i soggetti	0,00	316,00
5	Tutti i soggetti	0,00	307,00
6	Tutti i soggetti	0,00	380,00
7	Tutti i soggetti	0,00	290,00
8	Tutti i soggetti	0,00	218,00
9	Tutti i soggetti	0,00	322,00
10	Tutti i soggetti	0,00	389,00

## SUB ALLEGATO 28.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	21,28
	2	Tutti i soggetti	20,99
	3	Tutti i soggetti	19,91
	4	Tutti i soggetti	21,68
	5	Tutti i soggetti	21,30
	6	Tutti i soggetti	21,84
	7	Tutti i soggetti	20,45
	8	Tutti i soggetti	24,10
	9	Tutti i soggetti	22,86
	10	Tutti i soggetti	20,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	48,00
	2	Tutti i soggetti	45,00
	3	Tutti i soggetti	45,00
	4	Tutti i soggetti	49,00
	5	Tutti i soggetti	48,00
	6	Tutti i soggetti	49,00
	7	Tutti i soggetti	46,00
	8	Tutti i soggetti	54,00
	9	Tutti i soggetti	51,00
	10	Tutti i soggetti	46,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	2,88
	2	Tutti i soggetti	2,66
	3	Tutti i soggetti	2,72
	4	Tutti i soggetti	2,64
	5	Tutti i soggetti	3,94
	6	Tutti i soggetti	2,77
	7	Tutti i soggetti	2,50
	8	Tutti i soggetti	4,46
	9	Tutti i soggetti	3,00
	10	Tutti i soggetti	3,94
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	343,00
	2	Tutti i soggetti	350,00
	3	Tutti i soggetti	310,00

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	4	Tutti i soggetti	316,00
	5	Tutti i soggetti	307,00
	6	Tutti i soggetti	380,00
	7	Tutti i soggetti	290,00
	8	Tutti i soggetti	218,00
	9	Tutti i soggetti	322,00
	10	Tutti i soggetti	389,00

COPIA TRATTA DA GURITEL — GAZZETTA UFFICIALE ONLINE

---

**SUB ALLEGATO 28.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>17</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>17</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>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

## SUB ALLEGATO 28.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,2433	1,4103	1,1594	1,2042	1,1132	1,2655	1,3032	1,4876	1,2611	1,2528
Spese per acquisti di servizi	1,2146	1,2071	1,3707	1,4512	1,1132	0,6329	0,8071	0,4273	1,9384	0,4172
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 finanziata	0,5419	0,3347	0,4750	0,4040	1,1132	0,2067	0,2462	0,4273	0,4357	0,4172
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente riferibili all'attività dell'impresa	0,4837	0,1861	0,7028	0,7900	1,1132	0,5984	0,7106	0,4273	0,6611	0,4172
Valore beni strumentali mobili*	0,0858	0,0668	0,1844	0,0652	0,2127	0,0909	0,1326	0,1571	0,2030	0,1931
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato) e Soc e associati in partecipazioni (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	6,109,3129	3,390,4778	7,390,5211	5,291,5695	-	4,985,2999	6,888,0319	-	7,523,3899	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	0,3650	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 50 mila euro"	-	-	-	-	-	0,2822	-	-	-	0,2854
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 60 mila euro"	-	0,1021	-	0,2968	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 70 mila euro"	-	-	0,2134	-	-	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 80 mila euro"	-	-	-	-	-	-	0,1531	0,1809	0,0696	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziata + Spese per acquisto di servizi + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente riferibili all'attività dell'impresa) "Quota fino a 30 mila euro"	-	-	-	-	0,8237	-	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) relativo al livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,1907	0,1106	0,0689	0,1243	-	0,0726	0,0961	-	0,1468	0,2644

\* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

\* Le variabili contrattili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo di applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	-	-	-0,0624	-	-	-0,0546	-	-	-	-
Gruppo 1 e 2 della Territorialità del commercio a livello comunale										
Costo di applicare al (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	0,0517	0,0293	-	-	-	-	-	-	-	-
Gruppo 3 e 5 della Territorialità del commercio a livello comunale										

**Asse della Territorialità del commercio a livello comunale**

Gruppo 1 - Asse con livelli di benessere e socializzazione molto bassi ed attività economica legata prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

Gruppo 3 - Asse ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

Gruppo 4 - Asse a basso livello di benessere, minor socializzazione e rete distributiva tradizionale

Gruppo 5 - Asse con benessere molto elevato, in asse urbano e metropolitano fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta.

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

08A10372