

**Formazione
sul territorio
16 aprile 2026**

ISAC M21U

**Nota tecnica e metodologica
Commercio all'ingrosso alimentare**

*Dal documento tecnico: universo di riferimento, MoB,
indicatori elementari e indicatore complesso.*

Relatori: Monica Schiano – Pietro di Nono



1. Il perimetro del M21U

ATECO inclusi

- ☐ 46.31.10 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi
- ☐ 46.31.20 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi conservati
- ☐ 46.32.10 - Commercio all'ingrosso di carne fresca, congelata e surgelata
- ☐ 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
- ☐ 46.34.10 - Commercio all'ingrosso di bevande alcoliche
- ☐ 46.34.20 - Commercio all'ingrosso di bevande non alcoliche
- ☐ 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
- ☐ 46.38.10 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca freschi
- ☐ 46.38.20 - Commercio all'ingrosso di prodotti della pesca congelati, surgelati, conservati, secchi
- ☐ 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 altri prodotti alimentari, bevande e tabacco.

Banche dati usate

ISA
Entrate

UNIEMENS
INPS

UNISOMM
somministrazione

Integrazione dei dati 2019-2023.

La nota tecnica parte già da un modello integrato: i dati fiscali descrivono attività, struttura e costi; i dati previdenziali misurano la forza lavoro; UNISOMM intercetta il lavoro in somministrazione.

2. Modelli di Business (MoB): la chiave del confronto

**Il MoB raggruppa imprese con modalità operative simili.
Non è una etichetta fissa: la stessa impresa può appartenere a più MoB
con probabilità diverse.**

1 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza vendita sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita, con assortimento generalmente diversificato

2 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o vendita porta a porta, con assortimento generalmente diversificato

3 Imprese all'ingrosso con offerta prevalente di prodotti ittici freschi, che effettuano per lo più vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, talvolta integrata da vendita in sede

4 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con assortimento generalmente diversificato

5 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, con offerta focalizzata su latte, uova e formaggi freschi

6 Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, talvolta integrata da vendita in sede, con offerta focalizzata su carne fresca (compresa confezionata)

7 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, per lo più di frutta, ortaggi e legumi freschi, patate, olive, funghi

8 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, in genere integrata da vendita in sede, con assortimento generalmente diversificato

9 Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più vendita in sede al banco e/o a libero servizio (cash & carry), con offerta prevalente di frutta, ortaggi e legumi freschi, patate, olive, funghi

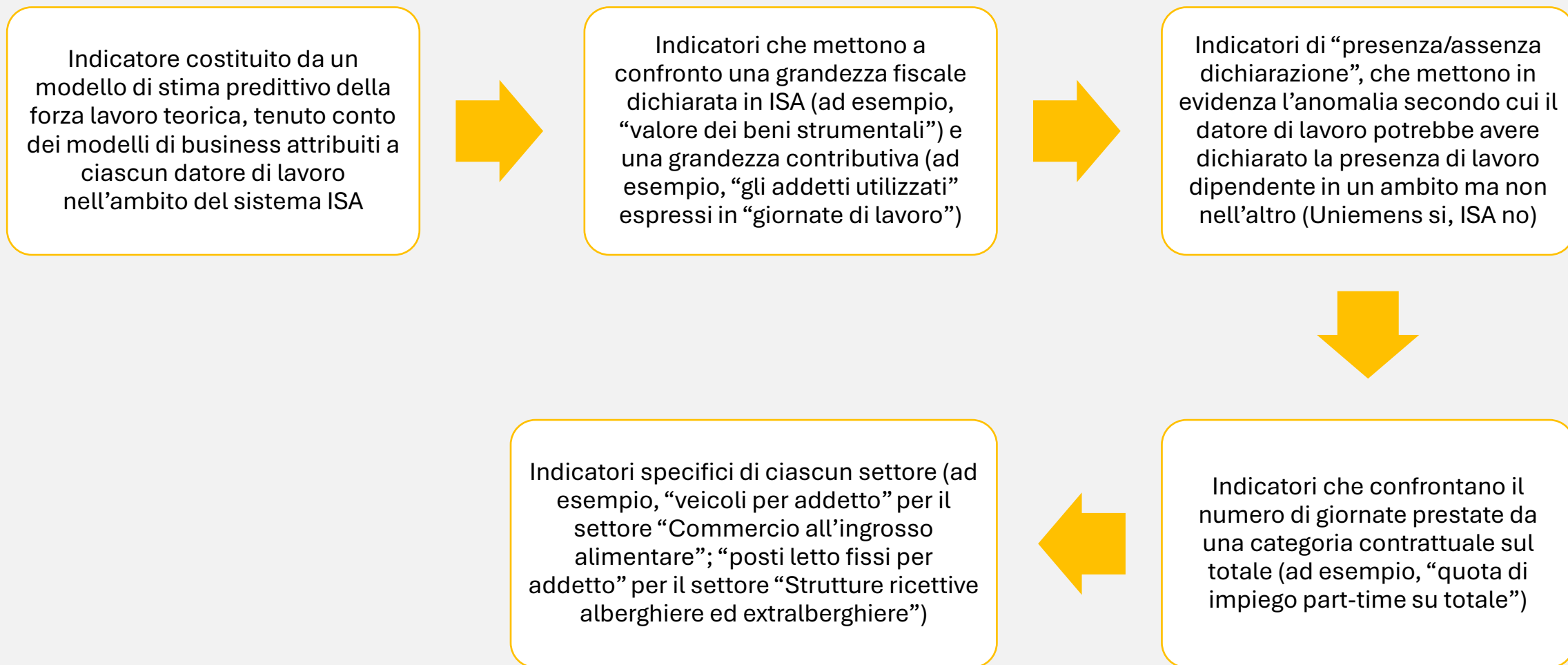
10 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza tentata vendita e/o vendita porta a porta, per lo più di latte, uova e formaggi freschi

11 Imprese all'ingrosso che effettuano per lo più tentata vendita e/o vendita porta a porta e offrono in genere frutta, ortaggi e legumi freschi, patate, olive, funghi

12 Imprese all'ingrosso che effettuano in prevalenza vendita sul territorio senza ricorrere a una rete commerciale, per lo più di carne fresca (compresa confezionata)

**Probabilità
pesate**

3. Le 5 categorie degli Indici



4 Indicatori elementari e indicatore complesso

INDICATORI ELEMENTARI

- calcoli e raffronti diretti
- confronto con la distribuzione dei valori del settore
- soglie statistiche: percentili
- confronto anche per MoB, territorio e gruppi omogenei

11 indicatori nel M21U

INDICATORE COMPLESSO

Forza lavoro dipendente

- stima econometrica della potenziale domanda di lavoro
- confronto tra giornate stimate e giornate dichiarate in UNIEMENS
- risultato finale: gap di fattore lavoro in giornate

5. Gli indicatori elementari del M21U

Gli elementari servono a intercettare anomalie leggibili e verificabili con calcoli diretti.

Coerenza dichiarativa

- Assenza dipendenti ISA / presenza INPS
- Assenza dipendenti INPS / presenza ISA

Rapporti struttura-lavoro

- Valore dei beni strumentali per addetto;
- Costo del venduto e per la produzione di servizi per addetto;
- Numero di veicoli per addetto.

Composizione del lavoro

- Quota part-time
- Quota a termine
- Quota stagionale
- Quota apprendisti

Forme non standard

- Quota collaborazioni

6. Come si calcolano gli elementari

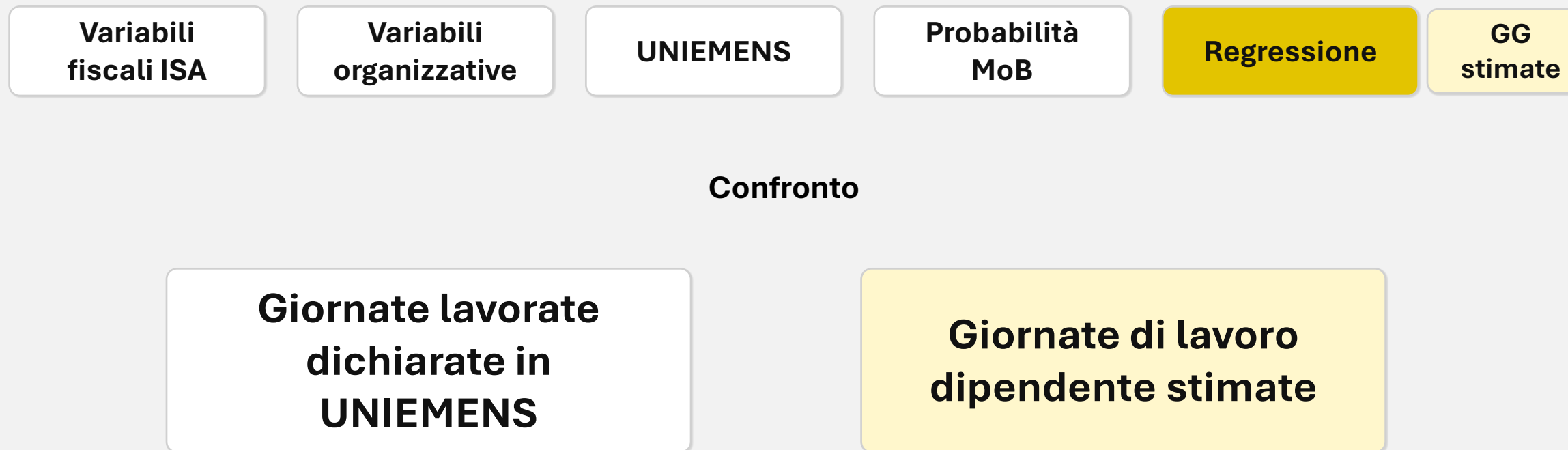


Nel M21U le soglie sono personalizzate: differenziate per MoB e presenza di lavoro somministrato; per il singolo soggetto si usa una media ponderata in base alle probabilità di appartenenza.

Soglie citate nella nota tecnica: 95° percentile per beni strumentali per addetto; 90° percentile per costo del venduto e numero di veicoli per addetto; 85°-95°-oltre 95° percentile per le “quote” contrattuali.

7. L'indicatore complesso: Forza lavoro dipendente

Qui non basta un rapporto diretto: il modello stima le giornate teoriche di lavoro dipendente e le confronta con quelle dichiarate in UNIEMENS.



Scostamento = gap di fattore lavoro in giornate

8. Le variabili che pesano nel modello complesso

La nota tecnica rende esplicito il motore del modello: non una “scatola nera”, ma una regressione che usa costi, struttura, stagionalità, presenze, somministrazione e probabilità di MoB.

Variabili che spingono in alto la stima

- Valore beni strumentali (+0,18%)
- Costo del venduto/servizi (+0,26%)
- Numero UL (+0,24%)
- Ammortamenti beni strumentali (+0,04%)
- Canoni beni mobili locaz. Finanz.(+0,03%)
- Costi per servizi – Compensi + Canoni beni mobili locaz.non finanz. e noleggio (+0,21%)

Variabili che riducono la stima

- Addetti non dipendenti (-0,39%)
- Agenti e/o rappresentanti non dipendenti (-0,04%)
- Costo venduto x valore beni strumentali (-0,002%)
- Costo per servizi - Compensi + Canoni per beni mobili acquisiti in locazione non finanziaria e noleggio x valore dei beni strumentali (-0,004%)

Effetto MoB

- MoB 2 prevalenza tentata vendita e/o vendita porta a porta (-13,20%)
- MoB 4 prevalenza vendita sul territorio senza rete commerciale (-21,04%)
- MoB 5 prevalenza vendita sul territorio senza rete commerciale, con offerta focalizzata su latte, uova e formaggi freschi (-21,92%)
- MoB 7 prevalenza vendita senza rete commerciale, per lo più di frutta, ortaggi e legumi freschi, patate, olive, funghi (-17,08%)
- MoB 10 prevalenza tentata vendita e/o vendita porta a porta, per lo più di latte, uova e formaggi freschi (-15,70%)
- MoB 12 prevalenza vendita senza rete commerciale, per lo più di carne fresca (compresa confezionata) (-15,98%)

9. Da dove arrivano le variabili

QUASI TUTTO È FISCALE

Dal modello ISA derivano, ad esempio:

- beni strumentali
- costo del venduto e dei servizi
- unità locali
- Canoni per beni mobili in locazione finanziaria o non
- altri addetti all'attività di vendita sul territorio
- agenti e/o rappresentanti non dipendenti

IL LATO LAVORISTICO CHIUDE IL CERCHIO

- Numero dipendenti INPS =
giornate lavorate / 312
- UNIEMENS fornisce le giornate lavorate dai dipendenti
- UNISOMM individua il lavoro in somministrazione

**Il M21U dimostra che la verifica non può essere separata:
serve dialogo continuo tra chi cura il dichiarativo fiscale e chi governa i flussi del lavoro.**

Esempio didattico: indicatore elementare non coerente



Formula dell'indicatore

**Beni strumentali per addetto =
beni strumentali ÷ addetti medi**

Calcolo

**€ 400.000 ÷ 6
= € 66.667**

**Esito
NON
COERENTE**

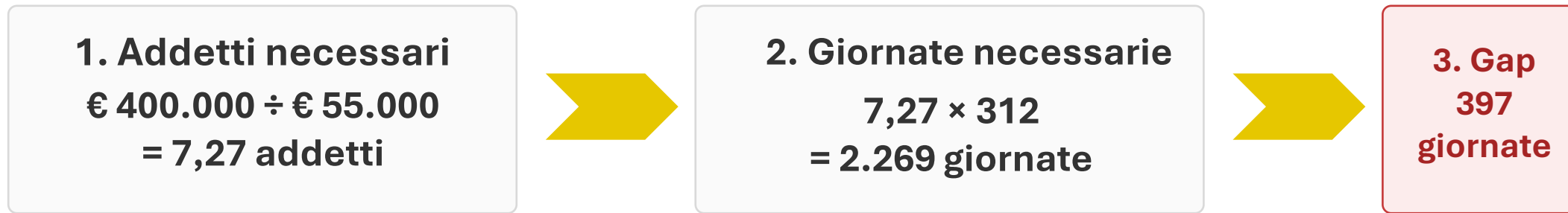
Verifica rispetto alla soglia di normalità

Soglia illustrativa: € 55.000 per addetto

Poiché € 66.667 > € 55.000, l'indicatore supera il parametro di riferimento e risulta incoerente.

Come si determinano le giornate mancanti

Dallo scostamento del rapporto alla soglia di normalità



Formula finale

$$\text{Giornate mancanti} = \text{giornate necessarie} - \text{giornate dichiarate}$$
$$2.269 - 1.872 = 397$$

Che cosa insegna l'esempio

**Il numeratore nasce dal lato fiscale ISA.
Il denominatore nasce dal lato
lavoristico/previdenziale.**

Messaggio per il professionista

**L'anomalia non si coglie su un dato isolato.
Si coglie nel rapporto tra dati fiscali e dati del
lavoro.**

9. Perché servono sia gli elementari sia il complesso

Elementari = verifiche leggibili

- rendono visibili incoerenze specifiche
- consentono un controllo tecnico immediato
- aiutano a capire quale rapporto va rivisto

Complesso = sintesi econometrica

- coglie l'effetto congiunto di più variabili
- stima il fabbisogno teorico di lavoro
- dà la misura finale del gap in giornate

Messaggio professionale

- **Lato fiscale:** presidiare la qualità del dato ISA
- **Lato lavoro:** presidiare UNIEMENS e somministrazione
- **solo il confronto tra i due evita incoerenze “tecniche” e falsi segnali**

Grazie per l'attenzione!

CDLNA[®]
CENTRO STUDI DELL' ORDINE DEI CONSULENTI DEL LAVORO DI NAPOLI
LAVORO PREVIDENZA FISCO

Ordine dei Consulenti del Lavoro
di Napoli

