

ALLEGATO 19

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UG82U

STUDI DI PROMOZIONE PUBBLICITARIA E
PUBBLICHE RELAZIONI

CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'obiettivo dell'applicazione dello studio di settore è di attribuire ai contribuenti un “ricavo/compenso potenziale”. Tale ricavo/compenso viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un professionista o di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui gli stessi operano. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa o del singolo professionista in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello Studio di Settore è finalizzata a cogliere gli eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore UG82U, evoluzione dello studio TG82U.

Le attività economiche gestite dallo Studio di Settore UG82U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 70.21.00 – Pubbliche relazioni e comunicazione;
- 73.11.01 – Ideazione di campagne pubblicitarie.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello TG82U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2007, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2008.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 13.863.

Nella prima fase di analisi 1.320 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, ecc.).

Sui modelli studi di settore della restante platea 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 del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 376 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi/compensi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- quadro G (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia clientela (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 12.167.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere i soggetti oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'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 e 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 dei quadri degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alla diversa tipologia di attività svolta, ecc.; 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.

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 soggetti (cluster); in tal modo è possibile raggruppare i soggetti con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la *Cluster Analysis* è riportata nel Sub Allegato 19.A)¹.

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

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

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO/COMPENSO

Una volta suddivisi i soggetti in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi/compensi dei soggetti appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare 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/compenso" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo/compenso (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali dei contribuenti (variabili indipendenti).

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati dei soggetti per verificare le condizioni di "coerenza economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le

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

situazioni anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della “funzione di ricavo/compenso”.

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

attività di impresa:

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

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 19.C.1.

attività di lavoro autonomo:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi;*
- *Resa oraria per addetto;*
- *Incidenza delle altre componenti negative sui compensi.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 19.C.2.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile² degli indicatori “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi”, “Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi” e “Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi”, per l’attività di impresa e degli indicatori “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi” e “Incidenza delle altre componenti negative sui compensi”, per l’attività di lavoro autonomo. La distribuzione dell’indicatore “Resa oraria per addetto”, per l’attività di lavoro autonomo è stata costruita distintamente per ogni gruppo omogeneo e in base all’appartenenza ai gruppi territoriali, definiti utilizzando i risultati dello studio “Territorialità generale a livello provinciale”³, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono stati selezionati i soggetti che presentavano valori dell’indicatore al di sotto del valore massimo ammissibile; per la “Resa oraria per addetto”, valori dell’indicatore all’interno dell’intervallo di valori ammissibili. Con l’indicatore “Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi” sono state selezionate le imprese con valore non negativo.

Nel Sub Allegato 19.D.2 vengono riportati i valori soglia individuati per la definizione dell’intervallo ammissibile utilizzato per la selezione del campione di riferimento per l’attività di lavoro autonomo.

Nel Sub Allegato 19.E.1 vengono riportati i valori soglia individuati per la definizione del valore massimo ammissibile utilizzato per la selezione del campione di riferimento per l’attività di impresa.

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

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

Nel Sub Allegato 19.E.2 vengono riportati i valori soglia individuati per la definizione del valore massimo ammissibile utilizzato per la selezione del campione di riferimento per l'attività di lavoro autonomo.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo/compenso” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “*stepwise*”⁴. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo/compenso” 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/compenso” 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 dei seguenti studi:

- “Territorialità generale a livello provinciale”⁵;
- “Territorialità del livello di reddito disponibile per abitante”⁶.

La “Territorialità del livello di reddito disponibile per abitante” ha avuto come obiettivo la differenziazione del territorio nazionale sulla base del livello di reddito disponibile per comune.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- le aree della territorialità generale sono state rappresentate con un insieme di variabili *dummy*⁷ ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile Addetti Indipendenti⁸;
- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con le variabili Addetti Indipendenti e Costi Totali.

Nella definizione della funzione di compenso si è operato nel seguente modo:

- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Ore dedicate all'attività”⁹.

Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella *Cluster Analysis*, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo/compenso di riferimento, al coefficiente delle variabili prese in esame.

Nel Sub Allegato 19.G.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo” per l'attività di impresa, nel Sub Allegato 19.G.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di compenso” per l'attività di lavoro autonomo.

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

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

⁶ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

⁷ Una variabile *dummy* è una variabile che può assumere valore 0 o 1. Ad esempio, la variabile *dummy* relativa alla prima area territoriale assume valore 1 quando il soggetto esercita la propria attività nella prima area territoriale, mentre assume valore 0 per tutte le altre aree territoriali.

⁸ La definizione delle “Addetti indipendenti” è riportata nella “Nota alla variabile di regressione Addetti indipendenti”.

⁹ La definizione delle “Ore dedicate all'attività” è riportata nella “Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività”.

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 soggetto 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 i contribuenti 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 sulla base dei valori soglia ammissibili, in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

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

attività di impresa:

- *Valore aggiunto lordo per addetto.*

attività di lavoro autonomo:

- *Resa oraria per addetto.*

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 19.C.1 e nel Sub Allegato 19.D.1 per l'attività di impresa, nel Sub Allegato 19.C.2 e nel Sub Allegato 19.D.2 per l'attività di lavoro autonomo.

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le relative distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "Territorialità generale a livello provinciale".

In applicazione, per ogni singolo soggetto i valori soglia di ogni indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

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 per l'attività di impresa sono i seguenti:

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

Gli indicatori di normalità economica individuati per l'attività di lavoro autonomo sono i seguenti:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi;*
- *Incidenza delle altre componenti negative sui compensi.*

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 19.C.1 e nel Sub Allegato 19.E.1 per l'attività di impresa, nel Sub Allegato 19.C.2 e nel Sub Allegato 19.E.2 per l'attività di lavoro autonomo.

Ai fini dell'individuazione dei valori soglia per gli indicatori di normalità economica sono state analizzate le relative distribuzioni ventili, differenziate per gruppo omogeneo. Nel caso dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono state ritenute normali le imprese con valore positivo dell'indicatore.

In applicazione, per ogni singolo soggetto i valori soglia di ogni indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

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

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"¹⁰.

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 2,6269).

Tale coefficiente è stato calcolato, sul totale dei soggetti dello studio di settore che hanno contemporaneamente valorizzato sia la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" sia la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali", come rapporto tra l'ammontare complessivo del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore utilizzando la sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e l'ammontare complessivo degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

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

¹⁰ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"¹⁰.

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 0,7888).

Tale coefficiente è stato calcolato, sul totale dei soggetti dello studio di settore che hanno contemporaneamente valorizzato sia la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" sia la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", come rapporto tra l'ammontare complessivo del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore utilizzando la sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e l'ammontare complessivo dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

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 coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", diviso per 100.

Tale valore di riferimento è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell'indicatore, calcolato sui soggetti normali per l'indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

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 economica¹¹.

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

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”

Cluster	Valore mediano
1	22,02
2	11,21
3	25,68
4	38,37
5	21,90
6	30,27
7	9,54
8	29,05
9	22,14
10	34,53
11	23,78
12	30,21
13	14,79
14	11,06
15	4,40
16	13,72
17	25,95
18	26,27

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, divisa 100, per i “Ricavi da congruità e da normalità”¹².

Nel caso in cui i “Ricavi da congruità e da normalità” siano maggiori di zero e 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 individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra l’ammontare complessivo del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore utilizzando le sole variabili contabili di costo, e l’ammontare complessivo delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

¹² Ricavi da congruità e da normalità = 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 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 degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi”.

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

Cluster	Coefficiente
1	1,1459
2	1,2418
3	1,1175
4	1,1118
5	1,0505
6	1,2150
7	1,2350
8	1,1385
9	1,0779
10	1,0907
11	1,0973
12	1,1444
13	1,0778
14	1,0737
15	1,0428
16	1,0537
17	1,1576
18	1,1558

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”¹³.

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 compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 7,4591).

Tale coefficiente è stato calcolato, sul totale dei soggetti dello studio di settore che hanno contemporaneamente valorizzato sia la variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà” sia la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali”, come rapporto tra l’ammontare complessivo del compenso puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di compenso dello studio di settore utilizzando la sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”, e l’ammontare complessivo degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali”.

INCIDENZA DELLE ALTRE COMPONENTI NEGATIVE SUI COMPENSI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Altre componenti negative” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per i “Compensi da congruità e da normalità”¹⁴.

¹³ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell’attività (“Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diviso 12).

Nel caso in cui i “Compensi da congruità e da normalità” siano maggiori di zero e il valore dichiarato delle “Altre componenti negative” 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 compensi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra l'ammontare complessivo del compenso puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di compenso dello studio di settore utilizzando le sole variabili contabili di costo, e l'ammontare complessivo delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 3).

Tabella 3 – Coefficienti di determinazione dei maggiori compensi da applicarsi alle altre componenti negative

Cluster	Coefficiente
1	1,7047
2	1,8835
3	1,2781
4	1,1686
5	1,5672
6	1,3534
7	1,3713
8	1,5671
9	1,7908
10	1,1209
11	1,4453
12	1,0302
13	2,1721
14	1,4249
15	1,5219
16	1,0209
17	1,6700

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori compensi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo/compenso puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili del soggetto, e il ricavo/compenso minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%¹⁴.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi/compensi puntuali di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo/compenso puntuale di riferimento” del soggetto.

La media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei ricavi/compensi minimi di ogni gruppo omogeneo costituisce il “ricavo/compenso minimo ammissibile” del soggetto.

¹⁴ Compensi da congruità e da normalità economica = Compenso puntuale di riferimento da analisi della congruità + Maggior compenso da normalità economica relativo all'indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi”.

¹⁵ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo/compenso 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/compenso del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo/compenso minimo.

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

Nel Sub Allegato 19.F vengono riportate, per l'attività di impresa, 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.G.1 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di ricavo" per l'attività di impresa, nel Sub Allegato 19.G.2 vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della "funzione di compenso" per l'attività di lavoro autonomo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 19.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La classificazione dei soggetti all'interno dei gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

- modalità di espletamento dell'attività;
- tipologia di clientela;
- dimensione e struttura.

La modalità di espletamento dell'attività ha condotto all'evidenziazione di studi specializzati in: consulenza strategica (cluster 2), pianificazione e gestione media (cluster 3), acquisto di spazi pubblicitari (cluster 4), creazione e realizzazione di campagne pubblicitarie (cluster 5), creazione e realizzazione di cartellonistica (cluster 6), canale web (cluster 7), progettazione e realizzazione dell'immagine coordinata (cluster 8), progettazione e realizzazione editoriale (cluster 9), progettazione, costruzione ed allestimento di stand per fiere, mostre e congressi (cluster 10), organizzazione e realizzazione di campagne promozionali e servizi promo pubblicitari (cluster 11), organizzazione di eventi speciali (cluster 12), progettazione e realizzazione di azioni di direct marketing (cluster 13), pubbliche relazioni (cluster 14), progettazione e realizzazione di interventi formativi (cluster 15).

La tipologia di clientela ha permesso di individuare i soggetti che erogano servizi in prevalenza per altre agenzia di pubblicità (cluster 16) e per la Grande Distribuzione/Distribuzione Organizzata (cluster 17).

La dimensione e la struttura dello studio contraddistingue i gruppi omogenei di grandi dimensioni (cluster 18) e di piccolo - medie dimensioni (cluster 1).

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 – STUDI DI COMUNICAZIONE E PROMOZIONE PUBBLICITARIA DESPECIALIZZATI DI PICCOLO- MEDIE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 4.155

Gli studi che fanno parte di questo cluster si occupano di diversi aspetti riguardanti la comunicazione e promozione pubblicitaria come la consulenza strategica, la progettazione dell'immagine coordinata, la creazione di campagne pubblicitarie, la progettazione editoriale e l'ideazione e realizzazione di contenuti multimediali.

La maggioranza dei soggetti (quasi i due terzi) è organizzata sottoforma d'impresa. Gli spazi utilizzati per l'attività sono rappresentati da locali destinati a ufficio aventi un'estensione di 33 metri quadrati e il 40% dei soggetti utilizza l'abitazione in uso promiscuo. Il 59% del totale svolge l'attività in forma individuale e il numero di addetti è pari a 2.

La clientela è formata in prevalenza da società di capitali (che apportano circa il 60% dei ricavi/compensi) e imprenditori individuali e società di persone (38% dei ricavi/compensi per il 44% dei soggetti). L'area di mercato è soprattutto locale-provinciale e in taluni casi si estende ad altre regioni.

CLUSTER 2 – STUDI DI CONSULENZA STRATEGICA

NUMEROSITÀ: 742

Il cluster raggruppa i soggetti, organizzati sottoforma di impresa (nel 57% dei casi), che svolgono principalmente (87% dei ricavi/compensi) l'attività di consulenza strategica.

Si tratta di studi di piccolo - medie dimensioni: gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti essenzialmente da uffici aventi un'estensione di 31 metri quadrati, il numero di addetti è pari a uno e nel 49% dei casi vi è un uso promiscuo dell'abitazione.

La clientela che si rivolge a questi studi è costituita soprattutto da società di capitali (tre quarti dei ricavi/compensi), da imprenditori individuali e società di persone (41% dei ricavi/compensi per il 25% dei soggetti) e da altri Enti pubblici (esclusa la Pubblica Amministrazione) e privati (47% dei ricavi/compensi per il 14% dei soggetti). L'area di mercato è soprattutto pluriregionale e, in alcuni casi, si estende oltre i confini nazionali (all'interno dell'Unione Europea per l'11% dei soggetti e al di fuori della U.E. per il 7%).

Per quanto riguarda la localizzazione geografica, si segnala una buona concentrazione di soggetti (28%) nella provincia di Milano.

CLUSTER 3 – STUDI DI PIANIFICAZIONE E GESTIONE MEDIA

NUMEROSITÀ: 245

Questo cluster è formato da studi, organizzati perlopiù sottoforma d'impresa (62% del totale), che conseguono l'81% dei ricavi/compensi dall'attività di pianificazione e gestione media (definizione della strategia da seguire, selezione dei media da utilizzare e pianificazione degli spazi da acquistare su differenti mezzi di comunicazione come TV, cinema, stampa, radio, affissioni).

Si tratta di studi di dimensioni non particolarmente estese: gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti prevalentemente da uffici aventi una superficie di 39 metri quadrati, il numero degli addetti è pari a 2 e nel 40% dei casi l'abitazione è utilizzata in modo promiscuo.

L'attività è svolta nel 53% dei casi in forma individuale.

La clientela è formata principalmente da società di capitali (73% dei ricavi/compensi), imprenditori individuali e società di persone (il 38% dei ricavi/compensi per il 29% dei soggetti) e da altri Enti pubblici (esclusa la Pubblica Amministrazione) e privati (il 49% dei ricavi/compensi per il 16%). L'area di mercato è soprattutto pluriregionale.

Si segnala che i soggetti del cluster sono particolarmente presenti nelle grandi aree urbane (la provincia di Milano conta il 24% del totale e la provincia di Roma il 20%).

CLUSTER 4 – STUDI SPECIALIZZATI NELL'ACQUISTO DI SPAZI PUBBLICITARI

NUMEROSITÀ: 273

Il cluster si caratterizza per la presenza di contribuenti che svolgono l'attività di media buying (82% dei ricavi/compensi).

In linea con la specificità del cluster, il 32% dei soggetti sostiene in nome proprio e per conto dei clienti, e a questi rifattura, 378.000 euro di costi, mentre il 21% degli studi rileva provvigioni o commissioni da concessionari di spazi pubblicitari e altri fornitori per 157.000 euro.

Si tratta generalmente di imprese (89% dei casi), organizzate sottoforma di società (di capitali nel 50% dei casi e di persone nel 18%), che impiegano 3 addetti e che svolgono l'attività avvalendosi solamente di spazi destinati a uffici (55 metri quadrati).

I clienti che si rivolgono ai soggetti del cluster sono soprattutto società di capitali (68% dei ricavi/compensi) e imprenditori individuali e società di persone (21%); l'area di mercato è pluriregionale.

CLUSTER 5 – STUDI SPECIALIZZATI NELLA CREAZIONE E REALIZZAZIONE DI CAMPAGNE PUBBLICITARIE

NUMEROSITÀ: 785

Gli studi che fanno parte di questo cluster, organizzati soprattutto sottoforma d'impresa (tre quarti del totale), si occupano sia della creazione di campagne pubblicitarie (45% dei ricavi/compensi) sia della loro realizzazione (39%).

L'attività, esercitata in forma individuale e in forma societaria in misura pressoché identica, è svolta da 2 addetti all'interno di 42 metri quadrati di locali destinati a ufficio.

Le società di capitali apportano la quota maggiore dei ricavi/compensi totali (67%), seguono gli imprenditori individuali e le società di persone (40% per il 43% dei soggetti); tra la clientela le altre agenzie di pubblicità apportano il 66% dei ricavi/compensi per il 16% dei soggetti. L'area di mercato è pluriregionale.

I soggetti del cluster sono particolarmente presenti nella provincia di Milano (un quarto del totale).

CLUSTER 6 – STUDI DI PUBBLICITÀ SPECIALIZZATI NELLA CREAZIONE E REALIZZAZIONE DI CARTELLONISTICA

NUMEROSITÀ: 489

Le attività esercitate in via prevalente dai soggetti del cluster sono la creazione e la realizzazione di cartellonistica (rispettivamente il 33% e il 45% dei ricavi/compensi).

Nella maggior parte dei casi (91%) si tratta di imprese, che svolgono l'attività prevalentemente in forma societaria, impiegando 2 addetti.

Gli spazi dedicati all'attività si articolano principalmente su 24 metri quadrati di ufficio; inoltre, il 58% dei soggetti dispone di 117 metri quadrati destinati a laboratorio di produzione e il 36% di 80 metri quadrati di locali destinati a magazzino.

La clientela è variegata ed è composta con maggior frequenza da società di capitali (43% dei ricavi/compensi) e imprenditori individuali e società di persone (38%), ma non di rado comprende la Pubblica Amministrazione e altri Enti Pubblici e privati, e in minima parte anche esercenti arti e professioni e persone fisiche. La veicolazione del messaggio contenuto nel cartellone pubblicitario avviene soprattutto in ambito provinciale, ma in alcuni casi si estende oltre i confini regionali.

CLUSTER 7 – STUDI DI COMUNICAZIONE SPECIALIZZATI NEL CANALE WEB

NUMEROSITÀ: 428

Il cluster in oggetto comprende i soggetti (nella maggioranza imprese) specializzati nella progettazione, realizzazione e aggiornamento di contenuti multimediali destinati a essere diffusi attraverso la rete Internet; da questi servizi ottengono il 77% dei ricavi/compensi complessivi.

L'attività è svolta all'interno di locali destinati a ufficio (27 metri quadrati), di frequente (la metà dei soggetti) ricavati all'interno dell'abitazione in uso promiscuo. Il numero di addetti è pari a uno. Coerentemente con l'aspetto dimensionale/strutturale, la forma giuridica prevalente è quella individuale (68% dei casi).

I prodotti multimediali sono realizzati soprattutto per società di capitali (che apportano il 52% dei ricavi/compensi) e per imprenditori individuali e società di persone (27%). L'area di mercato è soprattutto interregionale.

CLUSTER 8 – STUDI DI COMUNICAZIONE SPECIALIZZATI NELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DELL'IMMAGINE COORDINATA

NUMEROSITÀ: 1.065

I contribuenti che fanno parte di questo cluster ottengono il 36% dei ricavi/compensi dall'attività di progettazione dell'immagine coordinata e il 41% dalla conseguente realizzazione (produzione di biglietti

da visita, opuscoli, brochures e così via). All'attività principale si affiancano spesso altre attività quali la progettazione e la realizzazione editoriale, la progettazione, realizzazione e aggiornamento dei siti web.

Si tratta in larga parte di imprese (71% del totale) che impiegano 2 addetti (tra i quali risalta la presenza di 2 grafici dipendenti o collaboratori coordinati e continuativi per il 19% delle imprese). Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività sono costituiti da 32 metri quadrati uso ufficio e, nel 28% dei casi, da 46 metri quadrati destinati a laboratorio di produzione.

L'attività è svolta prevalentemente in forma individuale (63% del totale).

I clienti degli studi appartenenti al cluster in oggetto sono generalmente società di capitali (54% dei ricavi/compensi) e imprenditori individuali e società di persone (29%). L'area di mercato è prevalentemente locale, ma si estende in alcuni casi anche ad altre regioni.

CLUSTER 9 – STUDI SPECIALIZZATI NELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE EDITORIALE

NUMEROSITÀ: 666

Questo cluster si distingue per la forte specializzazione dei soggetti che ne fanno parte nella progettazione editoriale (38% dei ricavi/compensi) e nella realizzazione editoriale (36%) di magazine, house-organ, annual reports, monografie, cataloghi, depliant e così via. In alcuni casi, vengono inoltre erogati servizi di progettazione dell'immagine coordinata (13% dei ricavi/compensi per il 44% dei soggetti), di realizzazione dell'immagine coordinata (10% per il 29%) e di progettazione, realizzazione e aggiornamento siti e portali web (11% per il 27%).

Si tratta per lo più di imprese (73% del totale). Il numero di addetti è pari a 2 e gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività sono costituiti da 37 metri quadrati di locali ad uso ufficio, e nel 17% dei casi, da 44 metri quadrati destinati a laboratorio di produzione.

Nel 56% dei casi l'esercizio dell'attività avviene in forma individuale.

Le società di capitali, gli imprenditori individuali e le società di persone concorrono alla formazione della quasi totalità dei ricavi/compensi dei soggetti appartenenti al cluster (rispettivamente per il 65% e per il 20%). L'area di mercato è interregionale.

Per quanto riguarda la localizzazione geografica, si segnala una discreta concentrazione dei soggetti (22%) nella provincia di Milano.

CLUSTER 10 – STUDI DI PROGETTAZIONE, COSTRUZIONE ED ALLESTIMENTO DI STAND PER FIERE, MOSTRE E CONGRESSI

NUMEROSITÀ: 400

Il cluster è formato da imprese (90% del totale) che si occupano di servizi per fiere, mostre e congressi. In particolare: il 41% dei soggetti eroga servizi "chiavi in mano" (progettazione, costruzione e allestimento) per fiere, mostre e congressi conseguendo il 51% dei ricavi/compensi, i due terzi circa dei soggetti ottiene il 72% dalla costruzione ed allestimento stand, mentre il 25% dei soggetti trae il 64% dei ricavi/compensi dalla progettazione di spazi espositivi o di materiali destinati ai punti vendita. Il 25% dei soggetti, infine, realizza il 53% dei ricavi/compensi dalla vendita di espositori e stand per allestimenti di fiere, mostre e congressi.

Gli spazi dedicati all'attività si articolano su 39 metri quadrati di ufficio, il 31% dispone di ampi spazi dedicati a laboratorio di produzione (209 metri quadrati) e il 39% a magazzino (450 metri quadrati). Gli addetti impiegati sono pari a 3. All'interno del cluster, la forma individuale e quella societaria sono presenti in modo pressoché uguale.

In linea con la tipologia di attività svolta, la clientela è formata in misura prevalente da società di capitali, con il 63% dei ricavi/compensi, seguite da imprenditori individuali e società di persone con il 22%. L'area di mercato si estende all'ambito comunitario (32% dei soggetti) e, nel 10% dei casi anche extra UE.

I soggetti del cluster sono particolarmente presenti nella provincia di Milano (più di un quinto del totale).

CLUSTER 11 – STUDI SPECIALIZZATI NELL'ORGANIZZAZIONE E REALIZZAZIONE DI CAMPAGNE PROMOZIONALI E DI SERVIZI PROMOPUBBLICITARI

NUMEROSITÀ: 787

I soggetti che fanno parte di questo gruppo omogeneo si contraddistinguono per lo svolgimento di attività promozionali e promopubblicitarie. In particolare, il 29% dei soggetti ottiene il 47% dei ricavi/compensi dalla progettazione di operazioni promozionali, il 39% consegue il 67% con la realizzazione e gestione di operazioni promozionali, mentre più della metà dei soggetti è fortemente specializzata (83% dei ricavi/compensi) nell'erogazione di servizi pubblicitari come le operazioni in-store, la distribuzione di volantini, le animazioni sul punto vendita e così via.

La maggior parte dei soggetti appartenenti al cluster svolge l'attività sottoforma di impresa (72% del totale). Gli spazi utilizzati per l'esercizio dell'attività sono in prevalenza composti da locali adibiti ad uso ufficio aventi un'ampiezza di 31 metri quadrati e il numero di addetti impiegato è pari a 2.

L'attività è svolta prevalentemente in forma individuale (58% del totale).

La clientela è formata da società di capitali (che apportano il 62% dei ricavi/compensi) e da imprenditori individuali e società di persone (25%); si segnala che un decimo dei soggetti eroga servizi alle imprese della Grande Distribuzione/Distribuzione Organizzata ottenendo oltre la metà dei ricavi/compensi). Nella maggior parte dei casi l'area di mercato è limitata all'ambito locale o a un numero limitato di regioni.

CLUSTER 12 – STUDI SPECIALIZZATI NELL'ORGANIZZAZIONE DI EVENTI SPECIALI

NUMEROSITÀ: 539

Questo cluster riunisce quei soggetti che svolgono attività legate alla progettazione, all'organizzazione e alla gestione di eventi come congressi, convegni, seminari. In particolare: il 48% dei soggetti ottiene il 67% dei ricavi/compensi dalla progettazione di eventi speciali, il 44% ottiene il 62% dalla realizzazione di eventi speciali ed il 26% realizza un terzo circa dei ricavi/compensi con la fornitura di servizi congressuali. Si evidenzia inoltre che il 21% dei soggetti ottiene il 67% dei ricavi/compensi dalla progettazione di azioni e programmi di sponsorizzazione.

Si tratta in larga parte di imprese (70% del totale); gli spazi dedicati all'attività si articolano principalmente su 39 metri quadrati di locali destinati a uffici e gli addetti impiegati sono pari a 2.

L'attività viene esercitata in forma individuale e societaria in parti pressoché uguali.

I clienti che si rivolgono ai soggetti del cluster sono soprattutto società di capitali (63% dei ricavi/compensi) e, in misura inferiore, imprenditori individuali e società di persone (30% dei ricavi/compensi per circa un terzo dei soggetti) e altri Enti pubblici (esclusa la Pubblica Amministrazione) e privati (il 44% per il 29%). Si segnala che il 19% dei soggetti del cluster sostiene costi in nome proprio per un totale di circa 251.000 euro che vengono successivamente rifatturati al cliente. L'area di mercato è pluriregionale.

Coerentemente con il tipo di attività svolta, i soggetti del cluster sono soprattutto localizzati all'interno delle grandi aree urbane (nell'area milanese la concentrazione è del 28%).

CLUSTER 13 – STUDI SPECIALIZZATI NELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI AZIONI DI DIRECT MARKETING

NUMEROSITÀ: 114

I contribuenti raggruppati in questo cluster, che esercitano l'attività in forma individuale e in forma societaria in parti uguali, svolgono prevalentemente le attività di progettazione (34% dei ricavi/compensi) e la conseguente realizzazione di azioni di direct marketing (36%) veicolate con differenti mezzi (via posta, e-mail e così via).

Si tratta soprattutto di imprese (69% del totale). L'attività è svolta utilizzando 47 metri quadrati di uffici ed impiegando 2 addetti.

La clientela che assume maggior rilievo sui ricavi/compensi complessivi è costituita da società di capitali (70%), seguita da imprenditori individuali e società di persone (37% dei ricavi/compensi per il 36% dei soggetti).

L'area di mercato è prevalentemente nazionale, ma non di rado si estende all'ambito europeo (15% dei casi) ed extra europeo (9%).

Per quanto riguarda la localizzazione dei soggetti, il cluster presenta una forte concentrazione (34%) nell'area milanese.

CLUSTER 14 – STUDI DI PUBBLICHE RELAZIONI

NUMEROSITÀ: 727

Questo cluster raggruppa i soggetti che si occupano di pubbliche relazioni: il 49% dei ricavi/compensi deriva dal coordinamento e gestione di uffici stampa, il 33% dei contribuenti si occupa di coordinare e gestire la comunicazione per imprese o organizzazioni (68% dei ricavi/compensi), il 33% pianifica le relazioni con i media o, in generale, con il mondo esterno dell'impresa cliente (41% dei ricavi/compensi).

Si tratta sia di lavoratori autonomi (59%) sia di imprese (41%). Gli spazi utilizzati per l'esercizio dell'attività, organizzata prevalentemente in forma individuale (67% dei soggetti), sono costituiti da 36 metri quadrati di uffici ricavati spesso (53% dei casi) all'interno dell'abitazione in uso promiscuo. Il numero di addetti è pari a 2.

La clientela rappresentata è formata soprattutto da società di capitali (due terzi circa dei ricavi/compensi), ma comprende anche altri Enti pubblici (esclusa la Pubblica Amministrazione) e privati, imprenditori individuali e società di persone. Si segnala che un quinto circa dei soggetti del cluster sostiene costi in nome proprio per un ammontare di circa 82.000 euro che vengono in seguito rifatturati al cliente.

L'area di mercato è pluriregionale - nazionale.

La localizzazione dei soggetti presenta una forte concentrazione (36%) nell'area milanese.

CLUSTER 15 – STUDI SPECIALIZZATI NELLA PROGETTAZIONE E REALIZZAZIONE DI INTERVENTI FORMATIVI

NUMEROSITÀ: 130

Gli studi che fanno parte di questo cluster si occupano sia di progettazione (27% dei ricavi/compensi) che di realizzazione (48%) di interventi formativi (come seminari, corsi di aggiornamento, workshop) incentrati sulla comunicazione.

Il cluster presenta una particolare concentrazione di lavoratori autonomi (70%). Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono costituiti esclusivamente da uffici aventi un'estensione di 19 metri quadrati; il 65% dei soggetti utilizza l'abitazione in uso promiscuo. Il numero di addetti è pari a uno.

La formazione viene erogata soprattutto a società di capitali (47% dei ricavi/compensi), altri Enti pubblici (esclusa la Pubblica Amministrazione) e privati (63% dei ricavi/compensi per il 42% dei soggetti) e ad imprenditori individuali e società di persone (il 35% per il 28%). L'area di mercato è prevalentemente pluriregionale.

CLUSTER 16 – STUDI PUBBLICITARI CHE PRESTANO SERVIZI PER AGENZIE DI PUBBLICITÀ

NUMEROSITÀ: 212

L'elemento caratterizzante di questo gruppo è la clientela: l'82% dei ricavi/compensi deriva dai servizi erogati nei confronti di altre agenzie di pubblicità.

Nel 58% dei casi si tratta di lavoratori autonomi e nell'80% l'attività viene svolta in forma individuale. Il numero di addetti è pari a 1-2.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività comprendono uffici aventi un'estensione di 23 metri quadrati ed una gran parte dei soggetti (69%) utilizza l'abitazione in uso promiscuo.

Riguardo lo svolgimento dell'attività non si segnalano particolari specializzazioni; i servizi erogati con maggior frequenza sono la consulenza strategica, la creazione di campagne pubblicitarie, la progettazione editoriale e la progettazione e realizzazione dell'immagine coordinata.

L'area di mercato è prevalentemente locale e non di rado si estende alle regioni limitrofe.

Per quanto riguarda infine la localizzazione dei soggetti, il cluster presenta una discreta concentrazione (31%) nell'area milanese.

CLUSTER 17 - STUDI PUBBLICITARI CHE PRESTANO SERVIZI PER LA GRANDE DISTRIBUZIONE/DISTRIBUZIONE ORGANIZZATA

NUMEROSITÀ: 124

I soggetti che rientrano in questo gruppo omogeneo sono accumulati dal forte peso sui ricavi/compensi totali (77%) della clientela "Grande Distribuzione/Distribuzione Organizzata". I servizi prestati sono diversi: tra gli altri la consulenza strategica (16% dei compensi per il 48% dei soggetti), la progettazione dell'immagine coordinata (17% per il 59% dei soggetti), la creazione di campagne pubblicitarie (16% per il 48%), la progettazione editoriale (16% per il 51%) e la progettazione di spazi espositivi e di materiali per il punto vendita (11% per il 34%).

Si tratta soprattutto di imprese (84% del totale) che impiegano 4-5 addetti (di cui 3 dipendenti). L'attività è svolta prevalentemente in forma societaria (65%).

Gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività sono costituiti da uffici aventi un'estensione di 67 metri quadrati; il 30% dei soggetti dispone altresì di 89 metri quadrati di locali destinati a laboratorio di produzione ed il 22% di 141 metri quadrati di magazzino.

Il bacino di clientela si estende su un vasto territorio: l'area di mercato è prevalentemente pluriregionale - nazionale ed il 18% dei soggetti opera anche in ambito europeo.

I soggetti del cluster sono soprattutto localizzati nell'area milanese (26%).

CLUSTER 18 - STUDI DI COMUNICAZIONE E PROMOZIONE PUBBLICITARIA DESPECIALIZZATI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 237

Questo cluster comprende soggetti che si occupano di differenti aspetti inerenti la comunicazione e promozione pubblicitaria come la consulenza strategica, la progettazione e realizzazione dell'immagine coordinata, la creazione di campagne pubblicitarie e la progettazione e la realizzazione editoriale, la progettazione di spazi espositivi e la progettazione, costruzione ed allestimento stand per fiere, mostre e congressi.

Per quanto riguarda il tipo di campagne pubblicitarie realizzate, il 16% dei soggetti, nel corso dell'anno preso a riferimento, ha effettuato 4 campagne televisive o cinematografiche; il 27% ha eseguito 4 campagne radiofoniche ed il 39% ha realizzato 11 campagne stampa.

Si tratta di imprese di grandi dimensioni: gli spazi dedicati all'esercizio dell'attività sono estesi (287 metri quadrati di ufficio, 135 metri quadrati di magazzino per il 29% dei soggetti e 207 metri quadrati destinati a laboratorio di produzione per il 22%) e la natura giuridica quasi esclusiva è la forma societaria (di capitali nell'86% dei casi e di persone nel 13%). Anche il numero di addetti (14) è sensibilmente più elevato rispetto alla media; tra i dipendenti o assunti con contratto di collaborazione coordinata e continuativa vi sono differenti profili professionali: 4 account/responsabili new business per il 61% dei soggetti, un responsabile di produzione per il 31% dei soggetti, 2 strategic planner, marketing e ricerche per il 21%, 2 "media" per il 20%, un direttore creativo per il 26%, 2 copywriter per il 29%, 4 grafici per il 66%, 2 art director per il 29%, 3 responsabili progetti di relazioni pubbliche per il 21%, 2 responsabili di documentazione per il 15% e 2-3 specialisti web per il 22%.

A fronte di una gamma completa di servizi, il cliente che si rivolge a questo tipo di studi verosimilmente richiede di essere seguito in ogni aspetto riguardante la comunicazione pubblicitaria. La clientela che apporta la maggior quota dei ricavi/compensi (78%) è costituita da società di capitali. Il 47% delle imprese

sostiene in nome proprio costi rilevanti (360.000 euro circa) rifatturati al cliente finale. L'area di mercato è ampia, prevalentemente nazionale, e talvolta si estende in ambito europeo (33% dei casi) ed extraeuropeo (16%).

La localizzazione dei contribuenti registra una particolare concentrazione (30%) nell'area milanese.

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 dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- 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; personale con contratto di somministrazione di lavoro
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio
- Numero di soci o associati che prestano attività nello studio
- 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
- Percentuale di lavoro prestato dai soci amministratori
- Percentuale di lavoro prestato dai soci non amministratori
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B:

- Superficie locali destinati al laboratorio di produzione (Mq)
- Superficie locali destinati ad ufficio (Mq)

QUADRO D:

- Modalità di espletamento dell'attività: Consulenza strategica
- Modalità di espletamento dell'attività: Pianificazione e gestione media: TV, cinema, stampa, radio, affissioni (strategia, selezione, pianificazione)
- Modalità di espletamento dell'attività: Media buying (acquisto spazi pubblicitari servizi di controllo)
- Modalità di espletamento dell'attività: Creazione campagne pubblicitarie (televisive, cinematografiche, radiofoniche, stampa, affissioni, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione campagne pubblicitarie (televisive, cinematografiche, radiofoniche, stampa, affissioni, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Creazione cartellonistica
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione cartellonistica
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione, realizzazione editoriale e aggiornamento siti e portali web/comunicazione multimediale
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione immagine coordinata (logo, marchio, naming, biglietti da visita, brochure, opuscoli, volantini, branding e packaging ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione immagine coordinata (logo, marchio, naming, biglietti da visita, brochure, opuscoli, volantini, branding e packaging ecc.)

- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione editoriale (magazine, house-organ, annual report, monografie, cataloghi, depliant, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione editoriale (magazine, house-organ, annual report, monografie, cataloghi, depliant, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione spazi espositivi e materiali punto vendita (senza costruzione e/o allestimento)
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione stand per fiere, mostre e congressi
- Modalità di espletamento dell'attività: Costruzione ed allestimento stand per fiere, mostre e congressi
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione di operazioni promozionali (al consumatore e al trade)
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione e gestione di operazioni promozionali (al consumatore e al trade)
- Modalità di espletamento dell'attività: Servizi promopubblicitari (in-store, distribuzioni volantini, animazioni, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione di eventi speciali (congressi, convention, convegni, seminari, incentive & motivation, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione di eventi speciali (congressi, convention, convegni, seminari, incentive & motivation, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Fornitura di servizi congressuali (segreteria congressuale, immagine coordinata dell'evento, logistica, traduzioni, hostess, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione di azioni e programmi di sponsorizzazione (sociale, culturale, sportiva, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione di azioni di direct marketing di CRM e di altre forme di comunicazione one to one (a mezzo posta, telematico o altro)
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione di azioni di direct marketing di CRM e di altre forme di comunicazione one to one (a mezzo posta, telematico o altro)
- Modalità di espletamento dell'attività: Coordinamento e gestione operativa di programmi e azioni di comunicazioni per istituzioni, enti, organizzazioni, imprese, ecc.
- Modalità di espletamento dell'attività: Pianificazione delle relazioni con i media, le comunità locali, la comunità finanziaria, le istituzioni, gli enti sopranazionali, nazionali e locali, ecc.
- Modalità di espletamento dell'attività: Progettazione di interventi formativi (seminari, corsi di aggiornamento, workshop, ecc.) sulla comunicazione
- Modalità di espletamento dell'attività: Realizzazione di interventi formativi (seminari, corsi di aggiornamento, workshop, ecc.) sulla comunicazione
- Modalità di espletamento dell'attività: Coordinamento e gestione di servizi di ufficio stampa (organizzazione di conferenze stampa, stesura e diffusione di comunicati e documentazioni per la stampa, raccolta di rassegna stampa, ecc.)
- Modalità di espletamento dell'attività: Altro
- Ricavi/compensi derivanti dalla vendita di espositori e stand per allestimenti di fiere mostre e congressi
- Tipologia della clientela: Persone fisiche
- Altri elementi specifici: Ore settimanali dedicate all'attività
- Altri elementi specifici: Settimane di lavoro nell'anno
- Altri elementi specifici: Servizi prestati nei confronti di altre agenzie di pubblicità
- Altri elementi specifici: Servizi prestati nei confronti di imprese della Grande Distribuzione/Distribuzione Organizzata

SUB ALLEGATO 19.C.1 – FORMULE DEGLI INDICATORI – ATTIVITA' DI IMPRESA

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

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi* = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà})^{16}$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})^{16}$;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Valore aggiunto lordo per addetto* = $(\text{Valore aggiunto lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{17}$.

¹⁶ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

¹⁷ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = (ditte individuali)	Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione
Numero addetti = (società)	Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa o nello studio, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

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)¹⁸];
- **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 + Altri componenti negativi - 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;
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1 del TUIR + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **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 lordo** = {(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)¹⁸ + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - 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).

¹⁸ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 19.C.2 – FORMULE DEGLI INDICATORI – ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore per l'attività di lavoro autonomo:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi* = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{19})$;
- *Incidenza delle altre componenti negative sui compensi* = $(\text{Altre componenti negative} * 100) / (\text{Compensi dichiarati})$;
- *Resa oraria per addetto* = $(\text{Compensi dichiarati} - \text{Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa} - \text{Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica}) / (\text{Numero addetti}^{20} * 50 * 48)$.

Dove:

- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = (Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria e non finanziaria).

¹⁹ La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

²⁰ Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Numero addetti = "Fattore correttivo individuale" + Numero dipendenti

(professionista che opera in forma individuale) dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: $(\text{minor valore tra } 50 \text{ e Numero ore settimanali dedicate all'attività}) / 50$
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: $(\text{minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e Numero di settimane di lavoro nell'anno}) / 48$;

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12)

Numero addetti = Numero soci o associati che prestano attività nello studio * "Fattore correttivo associazioni" + Numero dipendenti

(associazioni tra professionisti) dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: $(\text{minor valore tra } 50 \text{ e } (\text{Numero ore settimanali dedicate all'attività} / \text{Numero soci o associati che prestano attività nello studio})) / 50$
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: $(\text{minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e } (\text{Numero di settimane di lavoro nell'anno} / \text{Numero soci o associati che prestano attività nello studio})) / 48$.

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

**SUB ALLEGATO 19.D.1 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA -
ATTIVITA' DI IMPRESA**

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2 e 5	15,46	120,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	19,94	120,00
2	Gruppo territoriale 2 e 5	13,26	150,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	21,89	150,00
3	Gruppo territoriale 2 e 5	18,48	140,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	23,93	140,00
4	Gruppo territoriale 2 e 5	16,67	150,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	24,36	150,00
5	Gruppo territoriale 2 e 5	15,61	150,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	22,43	150,00
6	Gruppo territoriale 2 e 5	16,50	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	19,72	100,00
7	Gruppo territoriale 2 e 5	14,98	90,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	16,70	90,00
8	Gruppo territoriale 2 e 5	15,69	120,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	18,19	120,00
9	Gruppo territoriale 2 e 5	15,46	120,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	21,47	120,00
10	Gruppo territoriale 2 e 5	16,72	140,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	23,34	140,00
11	Gruppo territoriale 2 e 5	14,04	130,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	20,26	130,00
12	Gruppo territoriale 2 e 5	15,22	140,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	21,82	140,00
13	Gruppo territoriale 2 e 5	17,41	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	18,99	100,00
14	Gruppo territoriale 2 e 5	18,40	120,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	21,63	120,00
15	Gruppo territoriale 2 e 5	13,71	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	18,42	100,00
16	Gruppo territoriale 2 e 5	13,54	120,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	18,73	120,00
17	Gruppo territoriale 2 e 5	15,74	140,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	20,88	140,00
18	Gruppo territoriale 2 e 5	13,63	110,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	23,49	110,00

**SUB ALLEGATO 19.D.2 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA -
ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO**

Cluster	Modalità di distribuzione	Resa oraria per addetto	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2 e 5	11,78	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	14,64	100,00
2	Gruppo territoriale 2 e 5	14,69	120,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	16,73	120,00
3	Gruppo territoriale 2 e 5	14,00	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	16,50	100,00
4	Gruppo territoriale 2 e 5	12,57	80,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	14,05	80,00
5	Gruppo territoriale 2 e 5	12,67	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	14,73	100,00
6	Gruppo territoriale 2 e 5	11,34	70,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	13,77	70,00
7	Gruppo territoriale 2 e 5	10,37	70,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	12,03	70,00
8	Gruppo territoriale 2 e 5	10,67	80,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	12,62	80,00
9	Gruppo territoriale 2 e 5	11,50	80,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	13,95	80,00
10	Gruppo territoriale 2 e 5	11,21	110,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	13,75	110,00
11	Gruppo territoriale 2 e 5	11,80	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	13,30	100,00
12	Gruppo territoriale 2 e 5	12,71	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	15,20	100,00
13	Gruppo territoriale 2 e 5	14,26	90,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	15,65	90,00
14	Gruppo territoriale 2 e 5	15,28	90,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	17,95	90,00
15	Gruppo territoriale 2 e 5	14,43	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	14,43	100,00
16	Gruppo territoriale 2 e 5	13,90	90,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	14,32	90,00
17	Gruppo territoriale 2 e 5	15,40	90,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	15,40	90,00
18	Gruppo territoriale 2 e 5	11,78	100,00
	Gruppo territoriale 1 e 3	14,64	100,00

**SUB ALLEGATO 19.E.1 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ
ECONOMICA - ATTIVITA' DI IMPRESA**

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima	Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	58,00	25,35
2	Tutti i soggetti	25,00	58,00	25,83
3	Tutti i soggetti	25,00	58,00	35,12
4	Tutti i soggetti	25,00	58,00	36,12
5	Tutti i soggetti	25,00	58,00	37,27
6	Tutti i soggetti	23,00	53,00	30,37
7	Tutti i soggetti	23,00	53,00	35,35
8	Tutti i soggetti	30,00	66,00	28,08
9	Tutti i soggetti	25,00	58,00	25,05
10	Tutti i soggetti	25,00	58,00	26,65
11	Tutti i soggetti	25,00	58,00	36,93
12	Tutti i soggetti	25,00	58,00	27,53
13	Tutti i soggetti	25,00	58,00	24,20
14	Tutti i soggetti	25,00	58,00	20,34
15	Tutti i soggetti	30,00	66,00	28,70
16	Tutti i soggetti	25,00	58,00	19,13
17	Tutti i soggetti	28,00	60,00	25,30
18	Tutti i soggetti	25,00	58,00	21,06

**SUB ALLEGATO 19.E.2 - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ
ECONOMICA - ATTIVITA' DI LAVORO AUTONOMO**

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Incidenza delle altre componenti negative sui compensi
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	32,00	35,00
2	Tutti i soggetti	33,00	40,00
3	Tutti i soggetti	32,00	35,00
4	Tutti i soggetti	28,00	35,00
5	Tutti i soggetti	29,00	35,00
6	Tutti i soggetti	36,00	35,00
7	Tutti i soggetti	33,00	45,00
8	Tutti i soggetti	30,00	35,00
9	Tutti i soggetti	31,00	35,00
10	Tutti i soggetti	32,00	35,00
11	Tutti i soggetti	30,00	40,00
12	Tutti i soggetti	32,00	40,00
13	Tutti i soggetti	30,00	35,00
14	Tutti i soggetti	32,00	35,00
15	Tutti i soggetti	31,00	40,00
16	Tutti i soggetti	29,00	35,00
17	Tutti i soggetti	25,00	35,00
18	Tutti i soggetti	31,00	35,00

SUB ALLEGATO 19.F - 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**²¹ = 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**²¹ = 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.

²¹ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 19.G.1 - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Addetti Indipendenti ^(*)	30.305,6226	27.735,1266	30.960,4292	-	-	-
Addetti Indipendenti ^(*) , differenziale relativo ai gruppi 2 e 5 della territorialità generale a livello provinciale	-15.296,0286	-	-	-	-	-
Addetti Indipendenti ^(*) , differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	-	-	52.559,7057	39.108,0519	23.892,2945
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	-	-	-
CVPROD	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-
CVPROD, relativo a "Realizzazione editoriale (magazine, house-organ, annual report, monografie, cataloghi, depliant, ecc.)"	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI	0,9907	1,0294	0,8794	0,5277	1,0460	1,2230
COSTI TOTALI elevato a 0,6	-	-	54,1347	-	-	-
COSTI TOTALI elevato a 0,8	-	2,8124	-	-	-	-
COSTI TOTALI elevato a 0,9	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI elevato a 0,95	0,3039	-	-	1,1724	-	-
COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali mobili ^(**)	0,2392	-	-	-	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) ^(**)	-	-	-	0,1837	-	-
Valore dei beni strumentali mobili elevato a 0,5 ^(**)	-	-	-	-	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) elevato a 0,5 ^(**)	-	-	-	-	190,4155	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) elevato a 0,7 ^(**)	-	-	-	-	-	14,7485

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Addetti Indipendenti ^(*)	18.087,2196	13.206,2893	15.166,3408	-	-	18.979,0375
Addetti Indipendenti ^(*) , differenziale relativo ai gruppi 2 e 5 della territorialità generale a livello provinciale	-	-	-	-	-	-
Addetti Indipendenti ^(*) , differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	-	-	29.831,6775	54.035,8335	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	-	1,0257	-
CVPROD	-	-	-	-	1,0239	-
CVPROD, quota fino a 100.000	-	-	-	-	0,5260	-
CVPROD, relativo a "Realizzazione editoriale (magazine, house-organ, annual report, monografie, cataloghi, depliant, ecc.)"	-	-	-0,0789	-	-	-
COSTI TOTALI	0,7885	1,1371	1,0938	1,0875	-	0,7502
COSTI TOTALI elevato a 0,6	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI elevato a 0,8	5,1804	-	-	-	-	6,0013
COSTI TOTALI elevato a 0,9	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI elevato a 0,95	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali mobili ^(**)	-	-	-	-	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) ^(**)	0,1014	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali mobili elevato a 0,5 ^(**)	-	-	-	-	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) elevato a 0,5 ^(**)	-	138,8650	201,6778	170,2458	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) elevato a 0,7 ^(**)	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18
Addetti Indipendenti ^(*)	31.298,4498	-	28.781,2625	20.014,2959	21.007,9779	-
Addetti Indipendenti ^(*) , differenziale relativo ai gruppi 2 e 5 della territorialità generale a livello provinciale	-	-	-	-	-	-
Addetti Indipendenti ^(*) , differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	36.664,2605	-	-	-	-
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali) + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	-	-	-
CVPROD	-	-	-	-	-	-
CVPROD, quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-
CVPROD, relativo a "Realizzazione editoriale (magazine, house-organ, annual report, monografie, cataloghi, depliant, ecc.)"	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI	1,0778	1,0619	-	1,0423	0,9624	0,7028
COSTI TOTALI elevato a 0,6	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI elevato a 0,8	-	-	-	-	3,1122	-
COSTI TOTALI elevato a 0,9	-	-	-	-	-	1,9206
COSTI TOTALI elevato a 0,95	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	-	1,8653	-	-	-
Valore dei beni strumentali mobili ^(**)	-	-	-	-	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) ^(**)	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali mobili elevato a 0,5 ^(**)	-	206,5421	-	-	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) elevato a 0,5 ^(**)	-	-	-	179,5138	-	-
VBS (valore massimo tra Valore dei beni strumentali mobili e 700) elevato a 0,7 ^(**)	-	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0.
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di capitali) + 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 - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone).

- **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.
- **Territorialità generale a livello provinciale:**
 - Gruppo 2* - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali
 - Gruppo 5* - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata.

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

(*) Per il dettaglio vedi “Nota alla variabile di regressione Addetti Indipendenti”.

(**) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell’attività (“Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diviso 12).

SUB ALLEGATO 19.G.2 - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI COMPENSO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Consumi + Altre spese	-	1,8821	-	-	1,6525	-
Altre spese	1,5980	-	-	-	-	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti attività professionale e artistica	1,5056	-	-	-	-	-
Consumi	2,9460	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaborazione coordinata e continuativa	1,4487	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	-	1,8988	-	-	1,2749	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,4 ^(*)	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,5 ^(*)	131,7864	166,4903	-	-	-	148,1426
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6 ^(*)	-	-	144,9792	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7 ^(*)	-	-	-	-	45,2047	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7 ^(*) relativo a "Realizzazione campagne pubblicitarie (televisive, cinematografiche, radiofoniche, stampa, affissioni, ecc.)"	-	-	-	-	-19,1697	-
Valore dei beni strumentali ^(*) relativo a "Realizzazione immagine coordinata (logo, marchio, naming, biglietti da visita, brochure, opuscoli, volantini, branding e packaging ecc.)"	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate attività ^(**)	-	-	-	-	-	-
Ore dedicate attività ^(**) , differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	30,7143	52,6854	23,5491	52,5831	27,0482	25,5262
COSTI TOTALI	-	-	1,2541	1,1686	-	1,3478

VARIABILE	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Consumi + Altre spese	1,3696	1,5469	2,2378	-	1,2471	-
Altre spese	-	-	-	-	-	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti attività professionale e artistica	-	-	-	-	-	-
Consumi	-	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaborazione coordinata e continuativa	-	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	1,3527	1,5970	0,9370	-	2,0678	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,4 ^(*)	286,8145	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,5 ^(*)	-	220,9081	-	-	106,5200	185,8380
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6 ^(*)	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7 ^(*)	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7 ^(*) relativo a "Realizzazione campagne pubblicitarie (televisive, cinematografiche, radiofoniche, stampa, affissioni, ecc.)"	-	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali ^(*) relativo a "Realizzazione immagine coordinata (logo, marchio, naming, biglietti da visita, brochure, opuscoli, volantini, branding e packaging ecc.)"	-	-132,6287	-	-	-	-
Ore dedicate attività ^(**)	-	-	18,2310	25,6347	-	19,5825
Ore dedicate attività ^(**) , differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	26,4721	15,1932	-	-	29,2519	-
COSTI TOTALI	-	-	-	1,1146	-	0,9901

VARIABILE	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16	CLUSTER 17
Consumi + Altre spese	-	1,5793	-	-	-
Altre spese	-	-	-	-	-
Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti attività professionale e artistica	-	-	-	-	-
Consumi	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaborazione coordinata e continuativa	-	-	-	-	-
Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica	-	0,8321	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,4 ^(*)	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,5 ^(*)	-	166,2030	110,4142	189,5546	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,6 ^(*)	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7 ^(*)	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato a 0,7 ^(*) relativo a "Realizzazione campagne pubblicitarie (televisive, cinematografiche, radiofoniche, stampa, affissioni, ecc.)"	-	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali ^(*) relativo a "Realizzazione immagine coordinata (logo, marchio, naming, biglietti da visita, brochure, opuscoli, volantini, branding e packaging ecc.)"	-	-	-	-	-
Ore dedicate attività ^(**)	21,0555	-	-	-	21,1007
Ore dedicate attività ^(**) , differenziale relativo alla territorialità del livello di reddito disponibile per abitante	-	30,4698	30,8215	22,1305	-
COSTI TOTALI	2,1721	-	1,5178	1,0026	1,6728

Dove:

- **COSTI TOTALI** = Spese per prestazioni di lavoro dipendente + Spese per prestazioni di collaborazione coordinata e continuativa + Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale e artistica + Consumi + Altre spese.

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

(*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

(**) Per il dettaglio vedi "Nota alla variabile di regressione Ore dedicate all'attività".

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE ADDETTI INDIPENDENTI

La variabile “Addetti Indipendenti” nel caso di attività d’impresa è calcolata come:

Addetti Indipendenti = (ditte individuali) “Fattore correttivo ditta individuale” * (titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione)
dove:

- “Fattore correttivo ditta individuale” = “Peso ore settimanali dedicate all’attività” * “Peso settimane di lavoro nell’anno”
- “Peso ore settimanali dedicate all’attività” è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all’attività/(titolare + numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero di familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero di associati in partecipazione)))/50
- “Peso settimane di lavoro nell’anno” è pari a: (minor valore tra “Valore massimo delle settimane di lavoro nell’anno” e (numero di settimane di lavoro nell’anno/(titolare + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione)))/48
- Il titolare è pari a uno.
- Il “Valore massimo delle settimane di lavoro nell’anno”, ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell’attività (“Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta” diviso 12).

Addetti Indipendenti = (società) “Fattore correttivo società” * (numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)
dove:

- “Fattore correttivo società” = “Peso ore settimanali dedicate all’attività” * “Peso settimane di lavoro nell’anno”
Se (numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori) è uguale a 0, allora “Fattore correttivo società” è pari a 0
- “Peso ore settimanali dedicate all’attività” è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all’attività/(numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)))/50
- “Peso settimane di lavoro nell’anno” è pari a: (minor valore tra “Valore massimo delle settimane di lavoro nell’anno” e (numero di settimane di lavoro nell’anno/(numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori)))/48
- Il “Valore massimo delle settimane di lavoro nell’anno”, ovvero 48 settimane, è

rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

NOTA ALLA VARIABILE DI REGRESSIONE ORE DEDICATE ALL'ATTIVITÀ

La variabile "Ore dedicate all'attività" nel caso di attività di lavoro autonomo è calcolata come:

Ore dedicate all'attività = (professionista che opera in forma individuale) "Fattore correttivo individuale" * 50 * 48
dove:

- "Fattore correttivo individuale" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e numero ore settimanali dedicate all'attività)/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e numero di settimane di lavoro nell'anno)/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

Ore dedicate all'attività = (associazioni tra professionisti) (Numero soci o associati che prestano attività nello studio) * "Fattore correttivo associazioni" * 50 * 48
dove:

- "Fattore correttivo associazioni" = "Peso ore settimanali dedicate all'attività" * "Peso settimane di lavoro nell'anno"
- "Peso ore settimanali dedicate all'attività" è pari a: (minor valore tra 50 e (numero ore settimanali dedicate all'attività/(numero soci o associati che prestano attività nello studio)))/50
- "Peso settimane di lavoro nell'anno" è pari a: (minor valore tra "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno" e (numero di settimane di lavoro nell'anno/(numero soci o associati che prestano attività nello studio)))/48

Il "Valore massimo delle settimane di lavoro nell'anno", ovvero 48 settimane, è rapportato al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).