

ALLEGATO 12

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VG61C

INTERMEDIARI DEL COMMERCIO DI
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO,
CALZATURE E ARTICOLI IN CUOIO

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

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

L'evoluzione dello studio di settore è finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VG61C, evoluzione dello studio UG61C.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VG61C sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.16.01 - Agenti e rappresentanti di vestiario ed accessori di abbigliamento;
- 46.16.02 - Agenti e rappresentanti di pellicce;
- 46.16.03 - Agenti e rappresentanti di tessuti per abbigliamento ed arredamento (incluse merceria e passamaneria);
- 46.16.04 - Agenti e rappresentanti di camicie, biancheria e maglieria intima;
- 46.16.05 - Agenti e rappresentanti di calzature ed accessori;
- 46.16.06 - Agenti e rappresentanti di pelletteria, valigie ed articoli da viaggio;
- 46.16.07 - Agenti e rappresentanti di articoli tessili per la casa, tappeti, stuoie e materassi;
- 46.16.08 - Procacciatori d'affari di prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle;
- 46.16.09 - Mediatori in prodotti tessili, abbigliamento, pellicce, calzature e articoli in pelle.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UG61C per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2008, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2009.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 17.322.

Nella prima fase di analisi 958 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, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei 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 391 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (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 15.973.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza 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 (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, ai diversi settori merceologici, 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 e produttive di una impresa.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili¹.

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

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, 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 che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 12.A.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione 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" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e i dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

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

A tal fine è stato selezionato, in base alla sua capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, il seguente indicatore di natura economico-contabile:

- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*².**

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 12.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica³ per l'indicatore sopra citato. Inoltre sono state escluse anche le imprese che presentavano la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi negativa.

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

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.

² L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

³ Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “*stepwise*”⁴. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l’eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell’impresa.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell’attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio sulla “Territorialità del livello delle retribuzioni degli intermediari del commercio su base regionale”⁵ che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per il settore degli intermediari del commercio e per regione.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni degli intermediari del commercio è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio”; i differenziali relativi alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale sono ponderati sulla base delle percentuali sui ricavi relative all’area di esercizio dell’attività⁶ (Quadro C).

Inoltre sono state prese in considerazione le eventuali differenze territoriali derivanti dallo svolgimento dell’attività nelle diverse aree. Nella definizione della funzione di ricavo, ciascuna area di esercizio dell’attività è stata rappresentata con la variabile percentuale sui ricavi relativa all’area di esercizio dell’attività divisa 100 ed è stata analizzata la sua interazione con le trasformate del Totale Volume delle vendite.

Nel Sub Allegato 12.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

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 L’indicatore utilizzato per l’area “Estero U.E.” e “Estero extra U.E.” è lo stesso della regione: Lombardia.

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;
- Applicazione Correttivo.

ANALISI DISCRIMINANTE

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una *regola* di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 12.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei.

L'analisi discriminante consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati in funzione della relativa probabilità di appartenenza⁷.

Nel Sub Allegato 12.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

L'indicatore utilizzato nell'analisi della coerenza è il seguente:

- **Valore aggiunto lordo per addetto**⁸.

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 12.C.

⁷ Con l'analisi discriminante lineare di Fisher, l'assegnazione ai gruppi omogenei viene determinata sulla base dei valori delle variabili discriminanti indicate nel modello; tale metodologia è basata sul calcolo della distanza, opportunamente pesata con la matrice di varianza e covarianza, tra tali valori ed il profilo medio di ogni gruppo omogeneo.

⁸ L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per l'indicatore utilizzato sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventili⁹ differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità generale"¹⁰ a livello regionale. L'appartenenza ai gruppi territoriali è stata individuata utilizzando l'area di esercizio dell'attività¹¹ (Quadro C). I valori delle soglie dell'indicatore sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e nell'area territoriale di appartenenza.

Le distribuzioni ventili dell'indicatore di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 12.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 12.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia dell'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 è 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 sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

L'indicatore di normalità economica individuato è il seguente:

- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***¹².

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 12.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per l'indicatore di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventili, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dell'indicatore sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventili dell'indicatore di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 12.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 12.G.

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

L'indicatore può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

⁹ 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.

¹⁰ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

¹¹ L'area di esercizio dell'attività "Estero U.E." e "Estero extra U.E." è stata aggregata ai gruppi territoriali ad alto benessere (Gruppo 1 e 3 della territorialità generale a livello regionale).

¹² L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

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 il Ricavo puntuale da analisi della congruità.

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

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l’utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 1).

Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,1728
2	1,1267
3	1,1225
4	1,1030
5	1,2795
6	1,0321
7	1,0481
8	1,0499
9	1,0968
10	1,0722
11	1,1206
12	1,2665
13	1,0649
14	1,0921
15	1,1315

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.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il “ricavo puntuale di cluster” come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l’intervallo di confidenza al livello del 99,99%¹³. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il “ricavo minimo di cluster”.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei “ricavi puntuali di cluster”, definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il “ricavo puntuale” del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei “ricavi minimi di cluster”, definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il “ricavo minimo” del contribuente.

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

Nell’Allegato 22 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all’attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell’Allegato 21 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 12.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

APPLICAZIONE CORRETTIVO

Per l’applicazione dello studio di settore, nell’ambito del modello di stima dei ricavi è stato introdotto un correttivo in presenza di collaboratore familiare o coniuge che svolge esclusivamente attività di segreteria. In tal caso nel calcolo della variabile “Collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio”, la percentuale di lavoro prestato dai collaboratori familiari e coniuge dell’azienda coniugale viene diminuita della percentuale media di lavoro prestato dai collaboratori familiari e coniuge dell’azienda coniugale che svolgono attività nell’impresa.

¹³ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l’altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell’effettivo ricavo del contribuente. L’intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 12.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- modalità organizzativa;
- tipologia di prodotti intermediati;
- dimensione della struttura organizzativa.

La **modalità organizzativa** ha permesso di individuare le seguenti figure:

- agenti monomandatari (cluster 2, 11 e 13);
- agenti plurimandatari (cluster 3, 6 e 10);
- agenti distributori e/o con deposito (cluster 5);
- subagenti (cluster 12);
- procacciatori d'affari (cluster 7);
- commissionari (cluster 14).

La **tipologia di prodotti intermediati** ha consentito di individuare le imprese specializzate nell'intermediazione di:

- cuoio e pelli conciate (cluster 4);
- abbigliamento e accessori (cluster 2 e 6);
- abbigliamento tecnico (cluster 15);
- tessuti (cluster 10 e 13);
- calzature, pelletteria e valigeria (cluster 3 e 11);
- articoli di merceria e filati (cluster 9).

E' stato altresì possibile identificare un gruppo di imprese non specializzate e/o che intermediano prodotti diversi da quelli citati (cluster 8).

Sulla base della **dimensione della struttura organizzativa**, espressa perlopiù in termini di numero di addetti e superficie dei locali dedicati ad ufficio, sono state individuate le agenzie di intermediazione (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 – AGENZIE DI INTERMEDIAZIONE DEL COMPARTO ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 1.262

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto società (60% dei casi) che occupano 3 addetti e, in misura minore, ditte individuali (40% dei casi) con 2 addetti; nel 37% dei casi sono presenti 3 subagenti.

I soggetti del cluster, quasi esclusivamente agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 7), operano nel comparto abbigliamento e accessori (93% dei ricavi).

La principale tipologia di mandante è rappresentata dalle imprese industriali (97% delle provvigioni nell'80% dei casi).

La clientela è composta prevalentemente dai commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e, in misura minore, dai grossisti (55% dei ricavi nel 24% dei casi), dalle imprese industriali (82% nel 13%) e dalla Grande Distribuzione Organizzata (30% nel 15%).

Gli spazi destinati all'attività sono rappresentati da uffici (80 mq circa); nel 38% dei casi si rileva la presenza di spazi adibiti a deposito/magazzino (70 mq circa).

CLUSTER 2 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 1.836

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari che operano nel comparto abbigliamento e accessori (99% dei ricavi).

I mandanti sono in prevalenza imprese industriali (54% dei casi) e, più raramente, grossisti (21% dei casi) e altre aziende commerciali (9% dei casi).

La clientela è composta principalmente da commercianti al dettaglio (68% dei ricavi).

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (85% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 3 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO CALZATURE, PELLETERIA E VALIGERIA

NUMEROSITÀ: 1.680

Il cluster si compone di agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 4) che intermediano calzature, pelletteria, valigeria e accessori (98% dei ricavi).

La principale tipologia di mandante è rappresentata dalle imprese industriali (94% delle provvigioni nel 78% dei casi); più raramente i mandanti sono grossisti (82% delle provvigioni nel 12% dei casi) e altre aziende commerciali (79% nel 13%).

La clientela è composta prevalentemente dai commercianti al dettaglio (66% dei ricavi) e, in misura minore, dalle imprese industriali (85% dei ricavi nel 17% dei casi) e dai grossisti (42% nel 24%).

Si tratta soprattutto di ditte individuali (78% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

Sono presenti nel 66% dei casi locali adibiti ad ufficio (32 mq); è frequente l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 4 – INTERMEDIARI DEL COMPARTO CUIOIO E PELLI CONCIATE

NUMEROSITÀ: 377

I soggetti appartenenti al cluster sono intermediari che operano nel comparto del cuoio e delle pelli conciate (98% dei ricavi).

Si tratta principalmente di agenti, in particolare plurimandatari (75% dei casi).

La tipologia prevalente di mandante è rappresentata dalle imprese industriali (93% delle provvigioni nell'82% dei casi).

Allo stesso modo la clientela è costituita principalmente dalle imprese industriali (83% dei ricavi).

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto ditte individuali (73% dei soggetti) in cui opera generalmente il solo titolare.

Sono presenti spazi destinati ad ufficio (32 mq) nel 65% dei casi; è frequente l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 5 – AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO

NUMEROSITÀ: 209

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti distributori e/o con deposito.

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente dalle imprese industriali (96% delle provvigioni nel 65% dei casi) e, più raramente, dai grossisti (83% nel 17%) e dalle altre aziende commerciali (91% nel 14%).

I prodotti intermediati sono soprattutto abbigliamento e accessori (93% dei ricavi nel 62% dei casi) e, più raramente, cuoio e pelli conciate (91% nel 10%), tessuti (63% nell'11%) e calzature, pelletteria e valigeria (58% nel 16%).

La clientela è costituita dai commercianti al dettaglio (82% dei ricavi nel 54% dei casi), dalle imprese industriali (81% nel 26%), dai consumatori privati (94% nel 14%) e dai grossisti (55% nel 23%).

Le imprese del cluster sono divise tra ditte individuali (56% dei casi) e società (44% dei casi) e occupano 2 addetti.

Nel 68% dei casi sono presenti spazi destinati ad ufficio (33 mq) e, nel 55% dei casi, locali destinati a deposito/magazzino (100 mq circa).

CLUSTER 6 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 4.261

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 4) che operano nel comparto abbigliamento e accessori (99% dei ricavi).

I mandanti sono prevalentemente imprese industriali (96% delle provvigioni nel 73% dei casi) e, in misura minore, grossisti (88% nel 14%) e altre aziende commerciali (84% nel 10%).

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (72% dei ricavi).

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto ditte individuali (81% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

Sono presenti spazi destinati ad ufficio (20 mq) nel 65% dei casi; è frequente l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 7 – PROCACCIATORI D'AFFARI

NUMEROSITÀ: 262

I soggetti appartenenti al cluster sono procacciatori d'affari che operano soprattutto nel comparto abbigliamento e accessori (91% dei ricavi nel 58% dei casi) e, più raramente, nel comparto merceria e filati (91% nel 9%), tessuti (83% nell'11%) e cuoio e pelli conciate (95% nel 9%).

I mandanti sono soprattutto imprese industriali (92% delle provvigioni nel 57% dei casi) e, più raramente, grossisti (81% nel 26%) e altre aziende commerciali (86% nel 12%).

La clientela è costituita prevalentemente da imprese industriali (86% dei ricavi nel 39% dei casi), commercianti al dettaglio (85% nel 31%) e grossisti (70% nel 31%).

Si tratta principalmente di ditte individuali (85% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 8 – INTERMEDIARI DEL COMMERCIO NON SPECIALIZZATI E/O OPERANTI IN COMPARTI DIVERSI

NUMEROSITÀ: 1.334

I soggetti appartenenti al cluster sono prevalentemente agenti, nel 52% dei casi plurimandatari e nel 19% dei casi monomandatari.

I mandanti sono principalmente imprese industriali (94% delle provvigioni nel 59% dei casi) e, più raramente, grossisti (84% nel 19%) e altre aziende commerciali (90% nel 15%).

I prodotti intermediati sono vari e, in molti casi, non vi è prevalenza di alcuno.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (86% dei ricavi nel 51% dei casi), imprese industriali (82% nel 30%) e grossisti (51% nel 28%).

Si tratta principalmente di ditte individuali (82% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 9 – INTERMEDIARI DEL COMPARTO MERCERIA E FILATI

NUMEROSITÀ: 690

I soggetti appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente agenti, nel 78% dei casi plurimandatari e nel 20% monomandatari, che intermediano articoli di merceria e filati (96% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente dalle imprese industriali (95% delle provvigioni nell'83% dei casi).

La clientela è costituita prevalentemente dalle imprese industriali (65% dei ricavi) e, più raramente, dai commercianti al dettaglio (75% dei ricavi nel 25% dei casi).

Si tratta principalmente di ditte individuali (75% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

Sono presenti locali destinati ad ufficio (34 mq) nel 68% dei casi; è frequente l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 10 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO TESSUTI

NUMEROSITÀ: 1.769

Il cluster si compone di agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 5-6) che intermediano tessuti (96% dei ricavi).

I mandanti sono principalmente imprese industriali (93% delle provvigioni nel 79% dei casi) e, più raramente, grossisti (75% nel 22%) e altre aziende commerciali (74% nell'8%).

La clientela è composta prevalentemente da imprese industriali (79% dei ricavi nel 55% dei casi) e commercianti al dettaglio (71% nel 44%).

Si tratta soprattutto di ditte individuali (77% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

Si rileva la presenza di locali destinati a ufficio (23 mq).

CLUSTER 11 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO CALZATURE, PELLETTERIA E VALIGERIA

NUMEROSITÀ: 460

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari che operano nel comparto calzature, pelletteria, valigeria e accessori (98% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata, nel 59% dei casi, da imprese industriali, nel 17% dei casi, da grossisti e, nel 10%, da altre aziende commerciali.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (86% dei ricavi nel 67% dei casi) e, più raramente, da imprese industriali (87% nel 18%).

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (82% dei soggetti) in cui opera generalmente il solo titolare.

Nel 60% dei casi sono presenti locali destinati a ufficio (circa 30 mq); è frequente l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 12 – SUBAGENTI

NUMEROSITÀ: 820

I soggetti appartenenti al cluster sono subagenti che operano prevalentemente nel comparto abbigliamento e accessori (80% dei ricavi).

I mandanti sono unicamente agenti di commercio o agenzie di intermediazione.

La clientela è composta prevalentemente da commercianti al dettaglio (78% dei ricavi).

Le imprese appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente ditte individuali (94% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 13 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO TESSUTI

NUMEROSITÀ: 423

Il cluster si compone di agenti monomandatari che intermediano tessuti (98% dei ricavi).

La tipologia di mandante è costituita da imprese industriali nel 59% dei casi, da grossisti nel 23% dei casi e da altre aziende commerciali nel 10% dei casi.

La clientela è composta in prevalenza da commercianti al dettaglio (80% dei ricavi nel 49% dei casi) e imprese industriali (76% nel 40%).

Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (90% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 14 – COMMISSIONARI

NUMEROSITÀ: 172

I soggetti appartenenti al cluster sono commissionari che operano principalmente nel comparto abbigliamento e accessori (93% dei ricavi nel 60% dei casi) e, più raramente, nel comparto calzature, pelletteria e valigeria (82% nel 27%) e tessuti (73% nel 10%).

I mandanti sono principalmente imprese industriali (90% delle provvigioni nel 55% dei casi) e, più raramente, grossisti (84% nel 29%) e altre aziende commerciali (85% nel 12%).

La clientela è costituita principalmente da imprese industriali (85% dei ricavi nel 37% dei casi), commercianti al dettaglio (80% nel 34%) e grossisti (68% nel 32%).

Le imprese appartenenti al cluster, in prevalenza ditte individuali (66% dei casi), occupano 2 addetti.

Nel 59% dei casi sono presenti spazi destinati ad ufficio (41 mq).

CLUSTER 15 – INTERMEDIARI DEL COMPARTO ABBIGLIAMENTO TECNICO

NUMEROSITÀ: 349

I soggetti appartenenti al cluster sono quasi esclusivamente agenti, 74% plurimandatari e 25% monomandatari, che operano nel comparto abbigliamento tecnico sportivo (70% dei ricavi) e abiti da lavoro (91% dei ricavi nel 22% dei casi).

I mandanti sono prevalentemente imprese industriali (95% delle provvigioni nel 66% dei casi) e, più raramente, grossisti (77% nel 15%) e altre aziende commerciali (83% nel 13%).

La clientela è costituita principalmente da commercianti al dettaglio (66% dei ricavi) e, in misura minore, da imprese industriali (72% dei ricavi nel 15% dei casi), grossisti (43% nel 21%) e Grande Distribuzione Organizzata (32% nel 18%).

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (77% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

Nel 67% dei casi sono presenti spazi destinati ad ufficio (35 mq); è frequente l'uso promiscuo dell'abitazione.

SUB ALLEGATO 12.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Metri quadri dei locali destinati ad ufficio
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino/deposito

QUADRO C:

- Modalità organizzativa: Agente di commercio
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Commissionario
- Modalità organizzativa: Procacciatore d'affari
- Modalità organizzativa: Tipologia di agente/rappresentante (1 = monomandatario; 2 = plurimandatario)
- Tipologia di mandanti: Industria – Volume delle provvigioni
- Tipologia di mandanti: Grossisti – Volume delle provvigioni
- Tipologia di mandanti: Agenti di commercio o agenzie di intermediazione – Volume delle provvigioni
- Tipologia di mandanti: Aziende commerciali diverse da quelle precedenti – Volume delle provvigioni
- Tipologia di mandanti: Privati – Volume delle provvigioni
- Tipologia di mandanti: Altro – Volume delle provvigioni

QUADRO D:

- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 001 Abbigliamento, uomo, donna e bambino
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 002 Abbigliamento per neonato, gestante
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 003 Abbigliamento in pelle
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 004 Abbigliamento sportivo/casual
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 005 Abbigliamento intimo
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 006 Abiti da lavoro
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 007 Costumi da bagno

- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 008 Camiceria
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 009 Maglieria uomo, donna e bambino
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 010 Calzetteria
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 011 Guanti - Cappelli
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 012 Cravatte - Foulard - Sciarpe
- Settori merceologici prevalenti: Abbigliamento - codice 013 Articoli vari per merceria
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 096 Borse
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 097 Calzature
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 098 Cuoio e pelli conciate
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 099 Pelletteria
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 100 Pellicceria
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 101 Valigeria
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 102 Ombrelli
- Settori merceologici prevalenti: Cuoio - Calzature - Ombrelli - Pelletteria - Pellicceria – codice 103 Accessori
- Settori merceologici prevalenti: Sport e tempo libero – codice 302 Abbigliamento
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 309 Biancheria
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 310 Biancheria per la casa
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 311 Biancheria per alberghi, comunità, ecc.
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 312 Coperte - Trapunte - Piumini
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 313 Fibre tessili e filati
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 315 Tendaggi
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 316 Tessuti in genere
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 317 Tessuti per l'arredamento
- Settori merceologici prevalenti: Tessili – codice 318 Tessuti plastici - Cuoio artificiale

SUB ALLEGATO 12.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati¹⁴);
- **Valore aggiunto lordo per addetto** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti¹⁵).

¹⁴ In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica viene utilizzato il Ricavo puntuale da analisi della congruità.

¹⁵ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

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

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

Il numero addetti non può essere inferiore a ("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)¹⁶;
- **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 (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + 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 (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + 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 (esclusi aggio o ricavi fissi) + (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 (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + 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)¹⁶ + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro].

¹⁶ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 12.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 – Agenzie di intermediazione del comparto abbigliamento e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	12,39	18,00	22,61	26,76	30,22	33,90	37,56	41,04	45,07	48,56	51,14	55,62	61,52	66,95	73,54	80,78	93,59	112,51	134,92
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	12,85	21,57	30,84	34,38	36,82	40,19	44,77	47,65	50,99	54,94	59,81	65,41	69,39	74,75	82,39	91,91	104,49	124,44	154,87

Cluster 2 – Agenti monomandatari del comparto abbigliamento e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	1,73	5,75	8,22	10,19	12,12	15,51	18,18	20,30	22,68	25,22	27,50	30,24	34,15	37,66	42,20	45,97	52,09	64,07	86,61
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	4,94	10,72	13,24	16,17	18,82	20,90	23,20	25,66	28,64	31,48	34,41	37,85	41,04	45,22	50,03	56,08	65,76	79,97	109,70

Cluster 3 – Agenti plurimandatari del comparto calzature, pelletteria e valigeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	4,15	8,18	11,63	14,30	17,95	21,59	24,50	28,23	31,45	33,95	37,49	40,63	47,09	53,84	59,90	68,41	76,80	93,42	122,63
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	5,97	12,61	16,01	18,62	21,57	24,63	27,75	30,70	34,01	38,30	43,27	47,20	52,53	58,49	65,34	75,76	88,60	105,56	132,01

Cluster 4 – Intermediari del comparto cuoio e pelli conciate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-8,16	2,13	6,89	9,11	11,74	13,84	15,41	17,13	19,82	24,56	26,42	27,87	32,21	34,78	40,14	45,64	50,23	66,82	76,61
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	3,51	10,11	13,83	16,00	19,30	21,49	23,98	27,85	30,28	32,57	36,07	39,20	42,86	47,19	52,49	59,57	69,56	85,03	102,73

Cluster 5 – Agenti distributori e/o con deposito

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	6,27	9,46	14,29	16,91	19,06	20,91	28,10	28,98	36,46	38,91	40,39	41,22	46,39	49,19	53,80	58,72	63,93	76,13	88,84
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	2,99	9,72	12,98	19,57	22,53	24,66	29,20	31,88	34,70	37,95	40,41	42,09	46,76	50,94	54,61	63,54	70,57	84,84	100,50

Cluster 6 – Agenti plurimandatari del comparto abbigliamento e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	1,80	5,66	8,11	10,67	13,18	15,32	17,38	19,65	21,93	24,41	27,21	30,21	33,52	37,36	42,01	49,17	56,84	66,16	86,05
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	3,34	7,63	10,94	13,72	16,23	18,54	21,19	23,54	26,38	29,50	32,26	35,94	39,89	44,55	49,33	56,11	64,06	76,11	97,91

Cluster 7 – Procacciatori d'affari

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	5,39	8,75	9,24	10,06	11,02	11,52	11,86	13,11	14,96	15,78	19,81	21,02	28,18	28,58	30,80	36,22	36,23	46,34	93,34
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	2,38	5,18	6,82	9,31	11,04	12,91	14,45	16,46	18,24	19,89	23,56	25,44	27,41	32,59	38,13	41,94	53,02	64,34	90,97

Cluster 8 – Intermediari del commercio non specializzati e/o operanti in comparti diversi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	0,52	3,67	5,89	8,19	10,36	12,45	15,15	17,15	18,91	21,42	22,85	26,84	29,48	33,47	37,63	41,37	47,14	54,87	73,85
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	2,54	6,84	11,03	13,88	16,28	18,65	21,43	23,60	26,23	29,12	32,60	35,66	39,60	43,80	49,76	56,18	61,51	72,68	94,44

Cluster 9 – Intermediari del comparto merceria e filati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	2,83	5,17	7,68	10,42	12,08	15,86	17,00	19,18	20,77	23,60	24,31	26,78	29,18	30,79	32,78	37,50	42,52	45,23	54,52
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	4,48	9,41	13,33	15,73	19,20	21,66	24,19	27,75	30,03	32,88	36,67	39,85	44,71	49,57	55,27	61,19	70,71	80,71	98,42

Cluster 10 – Agenti plurimandatari del comparto tessuti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	3,26	7,54	10,46	13,35	15,36	17,14	18,52	20,11	22,18	24,34	26,63	28,68	31,55	34,23	38,56	46,89	55,50	64,90	78,53
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	5,40	10,20	13,45	16,55	19,26	21,85	24,41	26,78	29,38	32,65	35,91	39,80	44,56	49,46	53,94	60,20	70,54	81,99	105,04

Cluster 11 – Agenti monomandatari del comparto calzature, pelletteria e valigeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	5,08	7,11	10,67	12,16	14,93	17,37	19,29	23,74	27,32	28,57	30,20	33,65	38,40	43,01	53,23	67,18	77,86	87,50	134,03
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	5,63	11,36	15,07	18,30	21,79	24,33	27,56	29,28	32,54	36,01	40,08	43,41	48,15	52,94	61,85	71,53	85,93	108,02	148,98

Cluster 12 – Subagenti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	6,90	9,21	11,17	12,97	13,93	15,01	16,12	18,80	21,51	22,96	25,01	27,16	29,71	31,80	35,45	39,03	47,50	54,37	67,68
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	9,15	13,13	15,90	18,92	21,12	22,90	25,24	27,87	29,77	31,38	33,31	36,65	39,44	42,17	45,46	49,48	56,06	65,65	73,55

Cluster 13 – Agenti monomandatari del comparto tessuti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	0,79	4,20	7,42	8,57	11,76	12,49	16,31	18,71	21,00	22,63	22,99	25,58	28,94	32,01	35,98	36,86	38,20	52,86	64,33
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	3,49	10,00	14,46	16,35	19,33	21,01	23,59	25,40	27,67	31,41	34,18	37,12	40,05	42,67	47,33	51,35	58,10	70,52	94,91

Cluster 14 – Commissionari

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	2,64	10,77	13,19	13,35	13,35	18,93	21,67	21,73	25,73	26,49	34,19	34,26	38,96	39,61	48,44	48,44	50,12	50,35	56,52
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	2,17	6,52	8,28	9,66	13,40	18,29	20,09	21,69	23,92	26,77	31,33	35,42	40,01	44,79	48,80	63,49	80,02	95,13	116,23

Cluster 15 – Intermediari del comparto abbigliamento tecnico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	3,72	6,52	9,64	10,98	11,88	12,63	15,09	16,97	22,38	28,21	29,81	32,57	33,40	42,61	48,23	50,32	58,10	81,39	91,67
	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	7,56	10,22	13,81	16,75	19,59	22,49	25,43	28,82	31,97	34,67	37,64	40,94	45,73	49,70	56,51	65,18	75,25	98,74	143,79

SUB ALLEGATO 12.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2 e 5	26,76	150,00
1	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	26,76	150,00
2	Gruppo territoriale 2 e 5	12,12	100,00
2	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,17	100,00
3	Gruppo territoriale 2 e 5	14,30	100,00
3	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,01	100,00
4	Gruppo territoriale 2 e 5	13,84	100,00
4	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,00	100,00
5	Gruppo territoriale 2 e 5	16,91	100,00
5	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,91	100,00
6	Gruppo territoriale 2 e 5	13,18	100,00
6	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,23	100,00
7	Gruppo territoriale 2 e 5	11,02	80,00
7	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	11,04	80,00
8	Gruppo territoriale 2 e 5	12,45	100,00
8	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,28	100,00
9	Gruppo territoriale 2 e 5	12,08	100,00
9	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	15,73	100,00
10	Gruppo territoriale 2 e 5	13,35	100,00
10	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,55	100,00
11	Gruppo territoriale 2 e 5	12,16	100,00
11	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	15,07	100,00
12	Gruppo territoriale 2 e 5	11,17	80,00
12	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	15,90	80,00
13	Gruppo territoriale 2 e 5	11,76	80,00
13	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	15,12	80,00
14	Gruppo territoriale 2 e 5	13,35	100,00
14	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	13,40	100,00
15	Gruppo territoriale 2 e 5	12,63	100,00
15	Gruppo territoriale 1, 3 e Estero	16,75	100,00

SUB ALLEGATO 12.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 – Agenzie di intermediazione del comparto abbigliamento e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,19	0,47	0,72	0,93	1,11	1,33	1,61	1,84	2,14	2,50	2,86	3,40	4,01	4,84	5,76	6,88	8,28	11,19	17,44

Cluster 2 – Agenti monomandatari del comparto abbigliamento e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,16	0,49	0,86	1,23	1,47	1,68	1,89	2,19	2,49	2,91	3,47	4,14	5,07	6,35	7,97	10,22	14,04	22,98

Cluster 3 – Agenti plurimandatari del comparto calzature, pelletteria e valigeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,08	0,44	0,76	1,03	1,25	1,51	1,74	1,97	2,22	2,56	2,98	3,51	4,14	5,21	6,16	7,44	9,17	11,76	17,45

Cluster 4 – Intermediari del comparto cuoio e pelli conciate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,41	0,68	0,94	1,18	1,40	1,59	1,78	2,10	2,48	2,86	3,26	3,80	4,51	5,41	6,61	7,97	10,56	16,21

Cluster 5 – Agenti distributori e/o con deposito

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,19	0,29	0,54	0,77	0,96	1,12	1,40	1,61	1,86	2,27	2,63	3,10	3,72	5,25	6,67	8,55	9,87	15,02

Cluster 6 – Agenti plurimandatari del comparto abbigliamento e accessori

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,31	0,72	1,10	1,39	1,64	1,90	2,14	2,42	2,78	3,21	3,80	4,50	5,48	6,48	7,68	9,65	12,93	20,61

Cluster 7 – Procacciatori d'affari

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,21	0,38	0,56	0,75	1,03	1,23	1,53	1,72	2,16	2,72	3,17	3,80	4,36	5,77	7,73	10,31	19,07

Cluster 8 – Intermediari del commercio non specializzati e/o operanti in comparti diversi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,28	0,55	0,86	1,23	1,53	1,77	2,02	2,36	2,65	3,18	3,81	4,78	5,98	7,20	9,09	12,93	20,48

Cluster 9 – Intermediari del comparto merceria e filati

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,35	0,67	1,03	1,24	1,49	1,67	1,90	2,20	2,43	2,82	3,32	3,79	4,39	5,48	6,86	9,55	13,05	19,29

Cluster 10 – Agenti plurimandatari del comparto tessuti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,12	0,59	0,90	1,25	1,56	1,79	1,96	2,21	2,47	2,80	3,17	3,76	4,29	5,03	6,04	7,30	9,16	11,68	16,87

Cluster 11 – Agenti monomandatari del comparto calzature, pelletteria e valigeria

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,21	0,51	0,83	1,09	1,28	1,58	1,74	1,94	2,16	2,54	2,85	3,48	4,29	5,02	6,49	8,06	12,10	24,74

Cluster 12 – Subagenti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,38	0,71	1,21	1,35	1,53	1,64	1,81	2,05	2,26	2,68	3,00	3,52	4,12	4,88	6,19	7,53	10,08	17,19

Cluster 13 – Agenti monomandatari del comparto tessuti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,55	0,99	1,33	1,50	1,71	1,93	2,23	2,44	2,82	3,23	3,74	4,48	5,40	6,60	8,52	11,24	16,55

Cluster 14 – Commissionari

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,04	0,34	0,47	0,61	0,80	1,07	1,50	1,73	1,94	2,27	2,68	3,10	3,91	5,09	6,25	8,88	15,35	22,20

Cluster 15 – Intermediari del comparto abbigliamento tecnico

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,07	0,47	0,82	1,14	1,40	1,63	1,76	1,99	2,24	2,57	2,80	3,34	3,90	4,35	5,75	6,99	9,48	12,13	19,13

**SUB ALLEGATO 12.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI
DI NORMALITÀ ECONOMICA**

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi Soglia massima
1	Tutti i soggetti	6,00
2	Tutti i soggetti	7,97
3	Tutti i soggetti	7,44
4	Tutti i soggetti	7,50
5	Tutti i soggetti	6,00
6	Tutti i soggetti	7,68
7	Tutti i soggetti	5,77
8	Tutti i soggetti	6,50
9	Tutti i soggetti	7,50
10	Tutti i soggetti	7,30
11	Tutti i soggetti	7,00
12	Tutti i soggetti	6,19
13	Tutti i soggetti	7,50
14	Tutti i soggetti	6,25
15	Tutti i soggetti	6,99

SUB ALLEGATO 12.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
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 denti ed articoli promozionali	-	1,1333	0,9669	1,1768	1,3395	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a denti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	1,0229
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività ESTERO	-	-	-	-	0,0244	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LAZIO	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività SUD+ISOLE	-	-	-	-	-	-0,0017
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.600.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività CENTRO (ad eccezione della regione Lazio)+SUD+ISOLE	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LAZIO	-	0,0079	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	0,0095	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività NORD (ad eccezione della regione Lombardia)	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,2239	1,3017	1,3622	1,4153	-
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)	-	1,2060	1,0437	0,4844	1,6461	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.200.000 euro, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Commercianti al dettaglio"	-	-	0,0085	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Consumatori privati"	-	0,0121	-	-	-	-
CVPROD	-	1,0031	1,1935	1,0527	1,0152	1,0474
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo alla tipologia di mandanti "Industria"	-	-	-	-	-	0,0039
Spese per alberghi e ristoranti	1,0189	-	-	-	-	-
Spese per carburanti	-	-	-	-	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	0,2859	-	-	-	-	-
Spese per carburanti + Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, ecc.) + Spese per alberghi e ristoranti	-	-	-	-	1,4575	-
Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, ecc.)	-	-	-	0,5907	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale	-	-	13.709,5137	22.540,5258	37.689,1022	13.657,8874
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.500.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Sub-agente"	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Procacciatore d'affari"	-	-	-	0,0175	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Sub-agente"	-0,0196	-	-	-	-	-0,0040
COSTI TOTALI	1,1728	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.100.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.400.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.500.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro	-	-	-	0,0296	0,0276	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro	-	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.200.000 euro	-	-	0,0448	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro	0,0354	-	-	-	-	0,0328
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.600.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro	-	0,0275	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 300.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 400.000 euro	-	-	-	-	-	0,0345
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 500.000 euro	-	0,0362	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 600.000 euro	-	-	-	-	-	-

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 ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Totale Volume delle vendite** = Volume delle vendite relativo alle tipologie di mandanti: Industria, Grossisti, Agenti di commercio o agenzie di intermediazione, Aziende commerciali diverse da quelle precedenti, Privati, Altro;
- **Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti** = valore massimo tra (Totale Volume delle vendite - Volume delle vendite realizzate tramite sub-agenti) e 0.

L'area di esercizio dell'attività è stata aggregata nelle seguenti macro aree:

- **NORD** = Piemonte + Valle d'Aosta + Lombardia + Trentino Alto Adige + Veneto + Friuli Venezia Giulia + Liguria + Emilia Romagna;
- **CENTRO** = Toscana + Umbria + Marche + Lazio;
- **SUD** = Campania + Abruzzo + Molise + Puglia + Basilicata + Calabria;
- **ISOLE** = Sicilia + Sardegna;
- **ESTERO** = Estero U.E. + Estero extra U.E.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività è calcolato moltiplicando la variabile stessa per la percentuale sui ricavi, indicata nell'area di esercizio dell'attività (Quadro C), divisa 100.

(*) 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). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
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 ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,0559	-	-	1,1574	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività ESTERO	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LAZIO	-	-	-	-	0,0152	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-	-	0,0198	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività SUD+ISOLE	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.600.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività CENTRO (ad eccezione della regione Lazio)+SUD+ISOLE	-	-	-0,0078	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LAZIO	-	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-	0,0026	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività NORD (ad eccezione della regione Lombardia)	-	-	-	0,0091	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-
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)	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.200.000 euro, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Commercianti al dettaglio"	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Consumatori privati"	-	-	-	-	-	-
CVPROD	-	1,0400	-	-	1,0328	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo alla tipologia di mandanti "Industria"	-	-	-	-	-	-
Spese per alberghi e ristoranti	-	-	-	-	-	-
Spese per carburanti	-	-	-	-	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	-	-	-	-	-
Spese per carburanti + Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, ecc.) + Spese per alberghi e ristoranti	-	-	-	-	-	-
Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, ecc.)	-	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	12.268,5349	-	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale	58.551,1949	-	16.639,6556	16.832,3944	-	27.392,2778
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.500.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Sub-agente"	-	-0,0109	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Procacciatore d'affari"	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Sub-agente"	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI	1,0481	-	1,0968	1,0722	-	1,2665
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.100.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.400.000 euro	-	-	-	-	0,0216	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.500.000 euro	-	0,0524	-	-	-	0,0237
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro	-	-	-	-	0,0288	-

VARIABILI	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.200.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.600.000 euro	-	-	0,0211	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro	0,0313	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro	-	-	-	0,0237	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 300.000 euro	0,0322	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 400.000 euro	-	0,0192	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	0,0278
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 600.000 euro	-	-	0,0368	0,0226	-	-

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 ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Totale Volume delle vendite** = Volume delle vendite relativo alle tipologie di mandanti: Industria, Grossisti, Agenti di commercio o agenzie di intermediazione, Aziende commerciali diverse da quelle precedenti, Privati, Altro;
- **Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti** = valore massimo tra (Totale Volume delle vendite - Volume delle vendite realizzate tramite sub-agenti) e 0.

L'area di esercizio dell'attività è stata aggregata nelle seguenti macro aree:

- **NORD** = Piemonte + Valle d'Aosta + Lombardia + Trentino Alto Adige + Veneto + Friuli Venezia Giulia + Liguria + Emilia Romagna;
- **CENTRO** = Toscana + Umbria + Marche + Lazio;
- **SUD** = Campania + Abruzzo + Molise + Puglia + Basilicata + Calabria;
- **ISOLE** = Sicilia + Sardegna;
- **ESTERO** = Estero U.E. + Estero extra U.E.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività è calcolato moltiplicando la variabile stessa per la percentuale sui ricavi, indicata nell'area di esercizio dell'attività (Quadro C), divisa 100.

(*) 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). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
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 denti ed articoli promozionali	-	0,9514	1,1293
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a denti ed articoli promozionali	1,0169	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività ESTERO	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LAZIO	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività SUD+ISOLE	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.600.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività CENTRO (ad eccezione della regione Lazio)+SUD+ISOLE	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LAZIO	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	0,0089
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività LOMBARDIA	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività NORD (ad eccezione della regione Lombardia)	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,0019	1,2390
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)	-	1,1867	1,2266
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.200.000 euro, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Commercianti al dettaglio"	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro, differenziale relativo alla tipologia della clientela "Consumatori privati"	-	-	-
CVPROD	1,1644	1,2634	1,0279
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo alla tipologia di mandanti "Industria"	-	-	-
Spese per alberghi e ristoranti	-	-	-
Spese per carburanti	0,5758	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	-	-	-
Spese per carburanti + Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, ecc.) + Spese per alberghi e ristoranti	-	-	-
Spese di viaggio (pedaggi, biglietti aerei e ferroviari, ecc.)	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*)	-	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio(*), differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.500.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Sub-agente"	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Procacciatore d'affari"	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro, differenziale relativo alla modalità organizzativa "Sub-agente"	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.100.000 euro	-	0,0735	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.400.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 1.500.000 euro	0,0507	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.000.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.100.000 euro	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.200.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.400.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.600.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.700.000 euro	-	-	0,0382
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 2.900.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 300.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 400.000 euro	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 500.000 euro	-	-	0,0300
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti, Quota fino a 600.000 euro	-	-	-

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 ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + 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) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Totale Volume delle vendite** = Volume delle vendite relativo alle tipologie di mandanti: Industria, Grossisti, Agenti di commercio o agenzie di intermediazione, Aziende commerciali diverse da quelle precedenti, Privati, Altro;
- **Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite sub-agenti** = valore massimo tra (Totale Volume delle vendite - Volume delle vendite realizzate tramite sub-agenti) e 0.

L'area di esercizio dell'attività è stata aggregata nelle seguenti macro aree:

- **NORD** = Piemonte + Valle d'Aosta + Lombardia + Trentino Alto Adige + Veneto + Friuli Venezia Giulia + Liguria + Emilia Romagna;
- **CENTRO** = Toscana + Umbria + Marche + Lazio;
- **SUD** = Campania + Abruzzo + Molise + Puglia + Basilicata + Calabria;
- **ISOLE** = Sicilia + Sardegna;
- **ESTERO** = Estero U.E. + Estero extra U.E.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni su base regionale riferito ad una variabile della funzione di ricavo, è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità. Il differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività è calcolato moltiplicando la variabile stessa per la percentuale sui ricavi, indicata nell'area di esercizio dell'attività (Quadro C), divisa 100.

(*) 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). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.