

# ALLEGATO 1

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE TM41U

---

## CRITERI PER L' EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi e le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore TM41U, evoluzione dello studio SM41U.

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

- 46.51.00 – Commercio all'ingrosso di computer, apparecchiature informatiche periferiche e di software;
- 46.65.00 – Commercio all'ingrosso di mobili per ufficio e negozi;
- 46.66.00 – Commercio all'ingrosso di altre macchine e attrezzature per ufficio.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" attribuibile ai contribuenti cui si applica lo Studio di Settore tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di influenzare il risultato dell'impresa.

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

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello SM41U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2005 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2006.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 5.454.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 376 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 5.078.

---

### IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 1.A).

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

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

---

## DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

---

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla.

La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti.

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

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

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

- **Margine operativo lordo sulle vendite (in %);**
- **Valore aggiunto per addetto.**

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

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>1</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. La distribuzione del Margine operativo lordo sulle vendite è stata costruita distintamente in base alla presenza o assenza di personale dipendente. La distribuzione del Valore aggiunto per addetto è stata costruita distintamente in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello provinciale"<sup>2</sup> che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

---

<sup>1</sup> Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventile" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

<sup>2</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

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

Nel Sub Allegato 1.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outlier), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nel Sub Allegato 1.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

---

## **APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE**

---

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

---

### **ANALISI DISCRIMINANTE**

---

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 1.A).

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

---

### **ANALISI DELLA COERENZA**

---

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

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

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

- Margine operativo lordo sulle vendite (in %);
- Durata delle scorte;
- Valore aggiunto per addetto;
- Margine operativo lordo per addetto non dipendente.

Ai fini dell'individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per gli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” sono state analizzate le distribuzioni ventiliche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della “territorialità del commercio a livello provinciale”.

Ai fini dell'individuazione dell'intervallo di coerenza economica, per l'indicatore "Margine operativo lordo sulle vendite" sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo e in base alla presenza o assenza di personale dipendente.

Ai fini dell'individuazione dei valori soglia di normalità economica, le distribuzioni ventili per l'indicatore "Durata delle scorte" sono state differenziate per gruppo omogeneo.

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per gli indicatori "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente", i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 1.C e nel Sub Allegato 1.E.

---

## **ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA**

---

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;
- Durata delle scorte;
- Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.

Ai fini dell'individuazione dei valori soglia di normalità economica, per tali indicatori sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo.

Per ciascun indicatore, in funzione del posizionamento rispetto ai valori soglia di normalità economica, vengono definiti eventuali maggiori ricavi da aggiungersi al ricavo puntuale di riferimento e al ricavo minimo ammissibile stimati con l'analisi della congruità dello studio di settore.

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di normalità economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 1.C e nel Sub Allegato 1.F.

### **INCIDENZA DEI COSTI DI DISPONIBILITÀ DEI BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE STORICO DEGLI STESSI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili" moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il "Valore dei beni strumentali mobili".

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili" si posiziona al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,2014).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili", e l'ammontare dei "Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili".

## DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale<sup>3</sup> e di rimanenze finali superiori alle esistenze iniziali viene applicata l'analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali<sup>4</sup>, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo costo del venduto costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>5</sup>.

## INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

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

Tale coefficiente è stato calcolato, distintamente per gruppo omogeneo, come rapporto tra l'ammontare del ricavo puntuale, derivante dall'applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alle sole variabili contabili di costo, e l'ammontare delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 1).

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

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

CLUSTER	Coefficiente
1	1,1166
2	1,1218
3	1,1293
4	1,1031
5	1,1613
6	1,1188
7	1,1119

<sup>3</sup> L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando è superiore alla soglia massima di normalità economica, negativo oppure non calcolabile.

<sup>4</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

<sup>5</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

---

## ANALISI DELLA CONGRUITÀ

---

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%<sup>6</sup>.

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

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

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

Nel Sub Allegato 1.G vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

---

<sup>6</sup> Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

---

## SUB ALLEGATI

---

---

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

---

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

- dimensioni della struttura;
- tipologia dell'offerta;
- modalità di vendita.

**Il fattore dimensionale** ha permesso di evidenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più piccole (cluster 6) e di più grandi dimensioni (cluster 7).

**La tipologia dell'offerta** ha consentito di individuare le imprese che commercializzano prevalentemente prodotti informatici (cluster 2, 4, 6 e 7), prodotti elettronici (cluster 1 e 5) ed articoli vari per ufficio (cluster 3).

**La modalità di vendita** ha distinto le imprese con prevalente vendita al banco (cluster 1 e 4) ed al dettaglio (cluster 2) da tutte le altre che vendono soprattutto sul territorio.

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

#### **CLUSTER 1 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO DI PRODOTTI ELETTRONICI ED ALTRI ARTICOLI PER UFFICIO**

**NUMEROSITÀ: 574**

Le aziende appartenenti al cluster sono in prevalenza società (36% di persone e 30% di capitali), con una struttura composta da 3 addetti, di cui 1 dipendente.

Le superfici su cui viene esercitata l'attività commerciale sono pari a 42 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 48 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 19 mq di uffici e 16 mq di locali dedicati ad assistenza tecnica/laboratorio.

Il 47% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti elettronici, in modo particolare fotocopiatrici, fotoriproduttori, fax (27% dei ricavi) e calcolatrici e registratori di cassa (15%). Inoltre vengono commercializzati mobili per ufficio (12% dei ricavi) ed accessori/materiale di consumo (11%). Infine, una parte significativa dei ricavi deriva dalla prestazione di servizi (16% dei ricavi).

Questi esercizi commerciali effettuano in prevalenza ingrosso con vendita al banco (75% dei ricavi), per una clientela composta principalmente da imprenditori individuali, società commerciali e non (40% dei ricavi), commercianti al dettaglio (19%), enti pubblici e privati, scuole e comunità (16%), esercenti arti e professioni anche in forma associata (12%). L'area di mercato si estende fino alle regioni limitrofe.

Gli appartenenti al cluster effettuano i loro acquisti prevalentemente da imprese produttrici in Italia (48% degli acquisti) e da altri grossisti (34%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura, 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, 15 m lineari di scaffali e 2 computer.

#### **CLUSTER 2 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO**

**NUMEROSITÀ: 205**

Le imprese del cluster sono società di capitali (36% dei soggetti), società di persone (32%) e ditte individuali (32%). La struttura occupazionale è costituita da 3 addetti, di cui 1-2 dipendenti.

L'attività commerciale viene svolta su 31 mq di locali destinati alla vendita ed esposizione della merce, 35 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 23 mq di uffici e 20 mq di locali destinati ad assistenza tecnica/laboratorio. Sono inoltre presenti 23 mq di locali adibiti alla vendita al dettaglio ed all'esposizione interna della merce.

L'assortimento è focalizzato sui prodotti informatici (49% dei ricavi), in particolare hardware (41% dei ricavi), cui si affiancano accessori/materiale di consumo (12%) e prodotti elettronici (11%). Vengono inoltre forniti servizi, dai quali deriva il 14% dei ricavi.

La vendita viene effettuata principalmente al dettaglio (64% dei ricavi), ad una clientela costituita da imprenditori individuali, società commerciali e non (38% dei ricavi), privati (22%), enti pubblici e privati, scuole e comunità (12%) ed esercenti arti e professioni anche in forma associata (10%). Nel 46% dei casi, il 24% dei ricavi deriva dalla vendita a commercianti al dettaglio. L'area di mercato prevalente si estende fino alle regioni limitrofe.

Gli appartenenti al cluster acquistano soprattutto da altri grossisti (44% degli acquisti) e da imprese produttrici in Italia (34%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t (presenti nel 42% dei casi), 15 m lineari di scaffali e 4 computer.

### **CLUSTER 3 – GROSSISTI CON PREVALENTE VENDITA SUL TERRITORIO DI ARTICOLI VARI PER UFFICIO**

#### **NUMEROSITÀ: 520**

Le imprese del cluster sono società di capitali (47% dei soggetti), società di persone (23%) e ditte individuali (30%). La struttura occupazionale è costituita da 3 addetti, di cui 1 dipendente.

L'attività commerciale è limitata essenzialmente a 91 mq di locali dedicati a deposito/magazzino e 37 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster commercializzano prevalentemente accessori/materiale di consumo (41% dei ricavi), mobili per ufficio (19%) ed attrezzature per ufficio (18%).

La vendita viene effettuata prevalentemente sul territorio (48% dei ricavi). Inoltre si registrano delle specializzazioni per quanto riguarda la vendita su catalogo e per corrispondenza, via fax, internet (63% dei ricavi nel 29% dei casi) e la partecipazione a bandi di enti pubblici e convenzioni/accordi con privati (53% dei ricavi nel 27% dei casi).

La clientela è composta principalmente da imprenditori individuali, società commerciali e non (41% dei ricavi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (18%), commercianti al dettaglio (39% dei ricavi nel 38% dei casi) ed esercenti arti e professioni anche in forma associata (9%). L'area di mercato si estende fino a livello nazionale.

Gli appartenenti al cluster effettuano i loro acquisti soprattutto da imprese produttrici in Italia (44% degli acquisti) e da altri grossisti (35%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura, 1-2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t (nel 42% dei casi), 22 m lineari di scaffali e 2 computer.

### **CLUSTER 4 – GROSSISTI DI PRODOTTI INFORMATICI CON VENDITA AL BANCO**

#### **NUMEROSITÀ: 853**

Il cluster è costituito da società (nel 37% dei casi di capitali e nel 28% dei casi di persone) e da ditte individuali (35%). Si tratta di aziende che occupano 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Le superfici su cui viene esercitata l'attività commerciale sono pari a 23 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 29 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 14 mq di locali dedicati ad assistenza tecnica/laboratorio e 22 mq di uffici.

Il 72% dei ricavi deriva dalla vendita di prodotti informatici, in modo particolare hardware (61% dei ricavi). Inoltre, il 12% dei ricavi deriva dall'offerta di servizi.

La vendita viene effettuata al banco (89% dei ricavi), per una clientela composta principalmente da imprenditori individuali, società commerciali e non (46% dei ricavi), esercenti arti e professioni anche in forma associata (13%), commercianti al dettaglio (34% dei ricavi nel 36% dei casi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (12%) e privati (9%). L'area di mercato si estende fino alle regioni limitrofe.

Le imprese del cluster effettuano i loro acquisti prevalentemente da altri grossisti (57% degli acquisti) ed imprese produttrici in Italia (25%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura (nel 50% dei casi), 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t (nel 41% dei casi), 10 m lineari di scaffali e 3 computer.

## **CLUSTER 5 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO CHE EFFETTUANO UNA RILEVANTE ATTIVITÀ DI ASSISTENZA TECNICA E CONSULENZA**

**NUMEROSITÀ: 924**

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di capitali (43% dei soggetti) e società di persone (32%) ed, in misura minore, ditte individuali (25%). La struttura occupazionale è costituita da 3 addetti, di cui 1-2 dipendenti.

L'attività commerciale utilizza superfici pari a 30 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 30 mq di uffici e 16 mq di locali destinati ad assistenza tecnica/laboratorio. Nel 38% dei casi sono presenti 38 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce.

L'assortimento è piuttosto variegato. Le principali categorie merceologiche commercializzate sono prodotti elettronici (34% dei ricavi), prodotti informatici (13%) ed accessori/materiale di consumo (10%). Alla vendita di prodotti si affianca una significativa attività di prestazione di servizi (37% dei ricavi), in particolare per quanto riguarda l'assistenza tecnica (24% dei ricavi) e la consulenza informatica e formazione (8%).

Questi esercizi commerciali effettuano in prevalenza ingrosso con vendita sul territorio (75% dei ricavi), per una clientela composta principalmente da imprenditori individuali, società commerciali e non (46% dei ricavi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (14%) ed esercenti arti e professioni anche in forma associata (11%). Il 44% dei soggetti vende anche a commercianti al dettaglio per il 40% dei ricavi. L'area di mercato si estende fino alle regioni limitrofe.

Gli acquisti sono effettuati soprattutto da imprese produttrici in Italia (40% degli acquisti), da altri grossisti (31%) e da importatori/concessionari di marche estere (23%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura, 2 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, 12 m lineari di scaffali e 3 computer.

## **CLUSTER 6 – GROSSISTI DI PRODOTTI INFORMATICI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI CON PREVALENTE VENDITA SUL TERRITORIO**

**NUMEROSITÀ: 1.391**

Il cluster è costituito da società (nel 41% dei casi di capitali e nel 24% dei casi di persone) e da ditte individuali (35% dei casi). La struttura occupazionale è costituita da 2 addetti, di cui 1 dipendente.

Le superfici utilizzate sono limitate essenzialmente a 17 mq di locali dedicati a deposito/magazzino e 29 mq di uffici.

La maggior parte dei ricavi (72%) deriva dalla vendita di prodotti informatici, in modo particolare hardware (56% dei ricavi). Dall'offerta di servizi deriva il 13% dei ricavi.

Le modalità di vendita principali sono vendita sul territorio (45% dei ricavi) e su catalogo e per corrispondenza, via fax, internet (79% dei ricavi nel 31% dei casi); nel 28% dei casi il 67% dei ricavi deriva dalla partecipazione a bandi di enti pubblici e convenzioni/accordi con privati.

La clientela è rappresentata soprattutto da imprenditori individuali, società commerciali e non (50% dei ricavi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (16%) ed esercenti arti e professioni anche in forma associata (10%). L'area di mercato si estende fino alle regioni limitrofe.

Gli appartenenti al cluster effettuano i loro acquisti prevalentemente da altri grossisti (51% degli acquisti) e da imprese produttrici in Italia (26%).

La dotazione di beni strumentali comprende 1 autovettura (nel 53% dei casi), 1 automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t (nel 30% dei casi) e 3 computer.

## **CLUSTER 7 – GROSSISTI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI CHE PRESTANO ANCHE ATTIVITÀ DI SERVIZI**

**NUMEROSITÀ: 599**

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società di capitali (86% dei soggetti) ed, in misura minore, società di persone (13%). La struttura occupazionale è costituita da 11 addetti, di cui 8 dipendenti.

Le superfici su cui viene esercitata l'attività commerciale sono pari a 48 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce, 137 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 159 mq di uffici e 74 mq di locali destinati ad

assistenza tecnica/ laboratorio. Nel 26% dei casi, sono presenti anche 61 mq di locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce.

Le imprese del cluster commercializzano prevalentemente prodotti informatici (48% dei ricavi), soprattutto hardware (36% dei ricavi), e prodotti elettronici (11%). Il 25% dei ricavi deriva dalla prestazione di servizi, in modo particolare di assistenza tecnica (15%).

Le vendite vengono effettuate per lo più sul territorio (68% dei ricavi) ed, in misura minore, mediante la partecipazione a bandi di enti pubblici e convenzioni/accordi con privati (36% dei ricavi nel 45% dei casi).

La clientela è composta principalmente da imprenditori individuali, società commerciali e non (52% dei ricavi), enti pubblici e privati, scuole e comunità (15%) ed esercenti arti e professioni anche in forma associata (11%). L'area di mercato si estende fino a livello nazionale.

Gli appartenenti al cluster effettuano i loro acquisti prevalentemente da altri grossisti (32% degli acquisti), da imprese produttrici in Italia (30%) e da importatori/concessionari di marche estere (28%).

La dotazione di beni strumentali comprende 2-3 autovetture, 4 automezzi con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t, 62 m lineari di scaffali e 12 computer.

---

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

---

### QUADRO A:

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

### QUADRO B:

- Metri quadri dei locali destinati a deposito / magazzino
- Metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione della merce
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici
- Metri quadri dei locali destinati all'assistenza tecnica / laboratorio
- Vendita al dettaglio con apposita licenza: Metri quadri dei locali adibiti alla vendita al dettaglio e all'esposizione interna della merce
- Vendita al dettaglio con apposita licenza: Metri lineari delle scaffalature
- Vendita al dettaglio con apposita licenza: Metri quadri dei locali destinati a deposito / magazzino se specificamente per il dettaglio

### QUADRO D:

- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio (tramite venditori)
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Tipologia dell'offerta: Hardware
- Tipologia dell'offerta: Programmi gestionali e trasmissioni dati
- Tipologia dell'offerta: Altro software diverso dal rigo precedente
- Tipologia dell'offerta: Macchine da scrivere (meccaniche, elettriche, elettroniche ecc.) e macchine contabili
- Tipologia dell'offerta: Calcolatrici, registratori di cassa
- Tipologia dell'offerta: Fotocopiatrici, fotoriproduttori, fax
- Tipologia dell'offerta: Attrezzature per segreterie (rilegatrici, plastificatori, distruggi documenti, etichettatrici, materiale schedografico, classificatori ecc.)
- Tipologia dell'offerta: Apparecchiature audio, video, telematiche, telefoniche
- Tipologia dell'offerta: Strumenti tecnici (di misura, per topografia o geodesia)
- Tipologia dell'offerta: Arredo (scrivanie, armadietti, cassettiere, etc.)
- Tipologia dell'offerta: Scaffalature e schedari
- Tipologia dell'offerta: Stampati e prodotti carto tecnici

- Tipologia dell'offerta: Supporti magnetici, dischi, memorie di massa
- Tipologia dell'offerta: Materiale chimico di consumo
- Tipologia dell'offerta: Accessori per hardware (salvaschermo, cavetteria, copritastiera, ecc.)
- Tipologia dell'offerta: Materiale tecnico didattico
- Tipologia dell'offerta: Consulenza informatica e formazione
- Tipologia dell'offerta: Assistenza tecnica
- Tipologia dell'offerta: Noleggio
- Costi e spese specifici: Spese per servizi diretti alla propria clientela e affidati a terzi

---

## SUB ALLEGATO 1.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

---

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

- **Durata delle scorte** =  $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2] * 365\} / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Costi di disponibilità dei beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili}^7)$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^8)$ ;
- **Margine operativo lordo sulle vendite (in %)** =  $(\text{Margine operativo lordo} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso})$
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^9)$ .

---

<sup>7</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

<sup>8</sup> Le frequenze relative ai soci, agli associati, ai collaboratori dell'impresa familiare, al coniuge dell'azienda coniugale e ai familiari diversi sono normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

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

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

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

<sup>9</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

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

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

Dove:

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

**SUB ALLEGATO 1.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

<b>INDICATORE</b>	<b>CLUSTER</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Ventile minimo</b>	<b>Ventile massimo</b>
Margine operativo lordo sulle vendite (in %)	1	Imprese senza dipendenti	4°	nessuno
	1	Imprese con dipendenti	4°	nessuno
	2	Imprese senza dipendenti	7°	nessuno
	2	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
	3	Imprese senza dipendenti	7°	nessuno
	3	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
	4	Imprese senza dipendenti	6°	nessuno
	4	Imprese con dipendenti	7°	nessuno
	5	Imprese senza dipendenti	7°	nessuno
	5	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
	6	Imprese senza dipendenti	6°	nessuno
	6	Imprese con dipendenti	7°	nessuno
	7	Imprese senza dipendenti	4°	nessuno
	7	Imprese con dipendenti	6°	nessuno
Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	nessuno
	1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
	2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	8°	nessuno
	2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
	3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	7°	nessuno
	3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
	4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	8°	nessuno
	4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	8°	nessuno
	5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	nessuno
	5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
	6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	8°	nessuno
	6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno
	7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	nessuno
	7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	nessuno

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

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia minima	Soglia massima
Durata delle scorte	1	Tutti i soggetti	0	176,59
	2	Tutti i soggetti	0	136,26
	3	Tutti i soggetti	0	149,53
	4	Tutti i soggetti	0	156,63
	5	Tutti i soggetti	0	116,31
	6	Tutti i soggetti	0	116,44
	7	Tutti i soggetti	0	133,59
Margine operativo lordo sulle vendite (in %)	1	Imprese senza dipendenti	8,08	41,81
	1	Imprese con dipendenti	4,49	30,00
	2	Imprese senza dipendenti	7,88	43,32
	2	Imprese con dipendenti	4,60	28,63
	3	Imprese senza dipendenti	8,70	39,08
	3	Imprese con dipendenti	4,60	30,00
	4	Imprese senza dipendenti	7,53	40,19
	4	Imprese con dipendenti	4,69	25,00
	5	Imprese senza dipendenti	15,88	55,10
	5	Imprese con dipendenti	7,56	30,00
	6	Imprese senza dipendenti	8,93	39,64
	6	Imprese con dipendenti	4,68	25,00
	7	Imprese senza dipendenti	7,15	41,71
	7	Imprese con dipendenti	3,81	30,00
Mol per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,11	99999
	1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,18	99999
	2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,88	99999
	2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,80	99999
	3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,22	99999
	3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,08	99999
	4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,63	99999
	4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,70	99999
	5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,65	99999
	5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,23	99999
	6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,39	99999
	6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	15,43	99999
	7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	27,30	99999
	7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	27,48	99999
Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,11	74,77
	1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,18	106,27
	2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,88	72,22
	2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,80	90,00
	3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,22	80,00
	3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,08	110,00
	4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,63	80,00
	4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,70	90,00
	5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	15,65	80,00
	5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	21,23	90,00
	6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	13,39	70,00
	6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	15,43	80,00
	7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	27,30	85,66
	7	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	27,48	110,00

---

**SUB ALLEGATO 1.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

---

<b>INDICATORE</b>	<b>CLUSTER</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Soglia massima</b>
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	35,00
	3	Tutti i soggetti	35,00
	4	Tutti i soggetti	40,00
	5	Tutti i soggetti	35,00
	6	Tutti i soggetti	35,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	176,59
	2	Tutti i soggetti	136,26
	3	Tutti i soggetti	149,53
	4	Tutti i soggetti	156,63
	5	Tutti i soggetti	116,31
	6	Tutti i soggetti	116,44
	7	Tutti i soggetti	133,59
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	7,00
	2	Tutti i soggetti	6,66
	3	Tutti i soggetti	6,31
	4	Tutti i soggetti	6,16
	5	Tutti i soggetti	7,66
	6	Tutti i soggetti	6,56
	7	Tutti i soggetti	6,63

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

<b>VARIABILI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>	<b>CLUSTER 7</b>
Soci, associati in partecipazione, collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato, escluso il primo socio)	14.563,2561	11.749,3639	14.290,8293	13.204,7112	15.450,6686	12.555,8132	13.772,3025
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0742	1,1012	1,0817	1,0592	1,1009	1,0738	1,0741
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 120.000 Euro"	-	-	-	-	-	0,2216	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 150.000 Euro"	-	-	-	0,1587	0,1971	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 180.000 Euro"	0,1557	-	0,1869	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 200.000 Euro"	-	0,0696	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi "Quota fino a 850.000 Euro"	-	-	-	-	-	-	0,0629
Spese per acquisti di servizi	0,9568	1,2610	1,1301	1,1027	1,0974	1,0971	1,0604
Altri costi per servizi e Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazioni non finanziaria (noli)	0,8620	0,9994	1,0056	0,7542	1,0856	0,8932	1,0060
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0961	1,0475	1,1519	1,1485	1,1285	1,1264	1,1754
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1696	0,1601	0,0821	0,1880	0,1669	0,1454	0,1054
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) relativo alla percentuale di ricavi da noleggio	0,1679	-	-	-	0,1681	-	0,2933
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) relativo alla percentuale di ricavi da assistenza tecnica	0,1892	-	-	-	-	0,2277	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

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