

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM09B

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

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

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello Studio di Settore UM09B, evoluzione dello studio TM09B.

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

- 45.40.11 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di motocicli e ciclomotori;
- 45.40.12 - Intermediari del commercio di motocicli e ciclomotori.

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

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

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando il modello TM09B per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.672.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, l'esclusione di 385 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

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

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 3.287.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

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

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

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

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

La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili (la descrizione dei gruppi omogenei identificati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato .7.A)¹.

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

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

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

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

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

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

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

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

- *Durata delle scorte.*

La formula dell'indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 7.C.

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.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica² dell'indicatore precedentemente definito. In seguito, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state selezionate le imprese che presentavano valori dell'indicatore all'interno dell'intervallo definito.

Nel Sub Allegato 7.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”³. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nel Sub Allegato 7.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

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

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

ANALISI DISCRIMINANTE

L'Analisi Discriminante è una tecnica statistica che consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati con relativa probabilità di appartenenza (la descrizione dei gruppi omogenei individuati con la Cluster Analysis è riportata nel Sub Allegato 7.A).

Nel Sub Allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

ANALISI DELLA COERENZA

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

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

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

³ Il metodo stepwise unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione forward (“in avanti”) e la regressione backward (“indietro”). La regressione forward prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione backward inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo stepwise, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

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

- *Durata delle scorte;*
- *Ricarico;*
- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente;*
- *Ricarico relativo all'attività di vendita di ricambi e accessori;*
- *Durata delle scorte relativa all'attività di vendita di ricambi e accessori.*

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 7.C e nel Sub Allegato 7.E.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

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

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

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

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

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di normalità economica sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 7.C e nel Sub Allegato 7.F.

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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell’indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”⁴.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,4411).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”, e l’ammontare degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali”.

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

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

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 0,8890).

Tale coefficiente è stato calcolato, per lo specifico settore, come rapporto tra l’ammontare del ricavo puntuale, derivante dall’applicazione delle funzioni di ricavo dello studio di settore alla sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e l’ammontare dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”.

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

L’indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria” viene aggiunto al “Valore dei beni strumentali mobili”⁵ utilizzato ai fini dell’analisi di congruità.

Il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica⁶.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale⁷ viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

⁴ La variabile viene normalizzata all’anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d’imposta.

⁵ 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.

⁶ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

In tale caso, il costo del venduto è aumentato per un importo pari all'incremento non normale del magazzino, calcolato come differenza tra le rimanenze finali e le esistenze iniziali ovvero, nel caso in cui il valore delle esistenze iniziali è inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali⁸, 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 economica⁹.

INCIDENZA DEL COSTO DEL VENDUTO E DEL COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI SUI RICAVI

L'indicatore risulta non normale quando assume un valore inferiore a zero. In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i ricavi dichiarati dal contribuente per il valore mediano dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi".

Tale valore mediano è calcolato distintamente per gruppo omogeneo (vedi tabella 1).

Il nuovo "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi" costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica¹⁰.

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

Tabella 1 – Valori mediани dell'incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi

Cluster	Valore mediano
1	81,20
2	66,00
3	74,36
4	83,53
5	74,58
6	83,06
7	83,80
8	84,02

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

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

⁷ L'indicatore "Durata delle scorte" risulta non normale quando vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

- il valore calcolato dell'indicatore è superiore alla soglia massima di normalità economica;
- il valore delle rimanenze finali è superiore a quello delle esistenze iniziali.

⁸ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

$$(2 \times \text{soglia_massima} + 365)$$

⁹ 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.

¹⁰ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto e costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

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

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

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

Cluster	Coefficiente
1	1,0807
2	1,1758
3	1,1074
4	1,0547
5	1,1468
6	1,0497
7	1,0867
8	1,0691

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%¹¹.

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

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

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

Nel Sub Allegato 7.G vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio e/o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 7.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

¹¹ Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 7.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

- dimensione della struttura;
- specializzazione dei prodotti/servizi venduti;
- acquisto dei prodotti da produttori e/o importatori o da altri soggetti.

Il **fattore dimensionale** ha permesso di differenziare le imprese con struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 4 e 6) da quelle di più piccole dimensioni (cluster 2, 3, 5 e 8).

Per quanto riguarda la **specializzazione dei prodotti/servizi venduti**, si possono distinguere le imprese connotate dalla vendita di ricambi e accessori (cluster 3 e 5), veicoli usati (cluster 1) e veicoli nuovi (cluster 4, 6, 7 e 8). Inoltre vi sono imprese che derivano una parte importante dei ricavi dai servizi di officina (cluster 2).

La prevalenza dell'**acquisto dei prodotti da produttori e/o importatori** o da altri soggetti distingue le imprese che si configurano come concessionarie (cluster 3, 4, 6 e 8) dalle altre imprese.

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

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

CLUSTER 1 – RIVENDITORI DI VEICOLI NUOVI E USATI

NUMEROSITÀ: 432

I soggetti appartenenti al cluster sono caratterizzati dalla vendita di motoveicoli usati (35% dei ricavi), mentre la vendita di veicoli nuovi rappresenta il 43% dei ricavi. Il 66% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese del cluster sono ditte individuali (55% dei soggetti), società di persone (25%) e società di capitali (20%), con una struttura occupazionale che vede la presenza di 2 addetti. Nel 54% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono pari a 91 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 34 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e 36 mq di locali destinati ad officina.

La vendita di ricambi e accessori (da cui deriva il 14% dei ricavi) viene effettuata principalmente come vendita al banco (47% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e tramite la propria officina (29%).

Le imprese appartenenti al cluster effettuano gli acquisti di veicoli prevalentemente presso le concessionarie e/o altri commercianti (63% degli acquisti) e presso i privati (25%).

CLUSTER 2 – RIVENDITORI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI CON ATTIVITÀ DI OFFICINA E VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 152

La caratteristica dei soggetti appartenenti al cluster è quella di avere, oltre la vendita di veicoli (26% dei ricavi complessivi tra nuovo e usato), anche una rilevante attività di officina (48% dei ricavi) e di vendita di ricambi e accessori (26%).

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (61%) e società di persone (31%), con una struttura occupazionale formata da 1-2 addetti. Solo nel 32% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono pari a 45 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 22 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e 61 mq di officina.

I ricavi derivanti dalla vendita di ricambi e accessori sono ottenuti prevalentemente dalla vendita tramite la propria officina (57%) e dalla vendita al banco (31%).

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (64% degli acquisti di veicoli) ed, in misura minore, presso produttori/importatori (61% degli acquisti nel 32% dei casi) e privati (30% degli acquisti nel 27% dei casi).

CLUSTER 3 – CONCESSIONARI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI CON RILEVANTE ATTIVITÀ DI VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 262

L'attività dei soggetti appartenenti al cluster riguarda prevalentemente la vendita di parti di ricambio ed accessori (54% dei ricavi) e di veicoli nuovi (35%).

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (57%) e società di persone (27%). La struttura occupazionale consiste di 2 addetti. Nel 69% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici destinate all'attività sono pari a 65 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli e 58 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori. Nel 49% dei casi sono presenti 48 mq di locali destinati all'attività di officina.

I ricavi derivanti dalla vendita di ricambi e accessori sono ottenuti principalmente tramite vendita al banco (73%) ed, in misura minore, mediante l'attività di officina interna (34% dei ricavi nel 40% dei casi) e la vendita esterna (35% dei ricavi nel 31% dei casi).

L'acquisto di motocicli e ciclomotori avviene, in prevalenza, direttamente da produttori e importatori (75% degli acquisti).

CLUSTER 4 – CONCESSIONARI MEDIO-GRANDI

NUMEROSITÀ: 516

I soggetti presenti in questo cluster ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita di veicoli nuovi (73%), di ricambi e accessori (13%) e di veicoli usati (7%). Il 93% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto società (di persone nel 41% dei casi e di capitali nel 32%) e occupano 5 addetti, di cui 3 dipendenti, tra cui 1-2 meccanici.

Le superfici destinate all'attività consistono in 164 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 80 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori, 96 mq di officina e 93 mq di locali destinati a deposito veicoli.

La vendita di ricambi e accessori è principalmente svolta al banco (45% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e tramite officina interna (37%).

Gli acquisti di veicoli sono effettuati prevalentemente presso produttori e/o importatori (81%).

CLUSTER 5 – PICCOLI RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI CON RILEVANTE ATTIVITÀ DI VENDITA DI RICAMBI E ACCESSORI

NUMEROSITÀ: 282

I soggetti presenti in questo cluster effettuano prevalentemente la vendita di ricambi e accessori (59% dei ricavi) e di veicoli nuovi (34%).

Le imprese del cluster sono per lo più ditte individuali (65% dei soggetti) e società di persone (23%) e occupano 1-2 addetti. Solo nel 26% dei casi si fa ricorso a personale dipendente.

La struttura è di dimensioni ridotte: 65 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 46 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e, nel 49% dei casi, 45 mq di officina.

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (83% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori).

Gli acquisti sono effettuati quasi esclusivamente presso concessionarie e/o altri commercianti di veicoli (94% degli acquisti di soli veicoli).

CLUSTER 6 – CONCESSIONARI DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 212

I soggetti appartenenti al cluster svolgono soprattutto l'attività di vendita di veicoli nuovi (70% dei ricavi), ma anche di ricambi e accessori (18%) e veicoli usati (7%). Il 95% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

La natura giuridica prevalente è quella di società (nel 59% dei casi di capitali e nel 33% di persone).

La struttura occupazionale è composta da 8-9 addetti, di cui 7 dipendenti; tra di essi si rilevano 2-3 meccanici.

Le imprese appartenenti al cluster operano su superfici di dimensioni relativamente grandi, costituite da 388 mq di locali per la vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 255 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori, 230 mq di locali destinati a deposito dei veicoli e 137 mq di locali destinati ad officina. Nel 28% dei casi sono presenti anche 269 mq di spazi all'aperto per l'esposizione dei veicoli.

La vendita di ricambi e accessori è svolta soprattutto al banco (47% dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori), ma anche tramite officina interna (26%) e come vendita esterna (26%).

Gli acquisti di veicoli avvengono per la maggior parte presso produttori e/o importatori (71% degli acquisti) ed, in misura minore, presso altre concessionarie e/o commercianti di veicoli (21%).

CLUSTER 7 – RIVENDITORI/SUBCONCESSIONARI SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI VEICOLI NUOVI

NUMEROSITÀ: 745

I soggetti presenti in questo cluster sono caratterizzati dalla prevalenza della vendita di veicoli nuovi, che rappresenta l'80% dei ricavi. Il 12% dei ricavi deriva dalla vendita di ricambi e accessori. L'80% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Le imprese del cluster sono soprattutto ditte individuali (61% dei soggetti) e società di persone (27%) e occupano 2 addetti. Nel 64% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

I locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli sono pari a 75 mq. Sono inoltre presenti locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori (25 mq) e, nel 51% dei casi, locali destinati ad officina (56 mq).

La vendita di ricambi e accessori è svolta soprattutto al banco (57% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) e, secondariamente, tramite officina interna (25%).

Gli acquisti di veicoli sono effettuati quasi esclusivamente presso concessionarie e/o altri commercianti (95%).

CLUSTER 8 – CONCESSIONARI DI PIÙ PICCOLE DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 681

I soggetti appartenenti a questo cluster svolgono principalmente l'attività di vendita di veicoli nuovi (81% dei ricavi), cui si affianca la vendita di ricambi e accessori (12%). Il 73% delle imprese vende i veicoli tramite finanziamenti.

Per quanto riguarda la natura giuridica, le imprese appartenenti al cluster risultano essere ditte individuali (43%), società di persone (31%) e società di capitali (26%).

La struttura occupazionale vede la presenza di 2 addetti. Nel 54% dei casi non si fa ricorso a personale dipendente.

Le superfici utilizzate per l'esercizio dell'attività sono costituite da 87 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione interna dei veicoli, 36 mq di locali destinati a magazzino e vendita di ricambi e accessori e 49 mq di officina (nel 47% dei casi).

La vendita di ricambi e accessori è svolta principalmente al banco (55% dei ricavi dei ricavi derivanti dalla vendita di ricambi/accessori) ed, in misura minore, tramite officina interna (17%).

Gli acquisti di veicoli vengono effettuati prevalentemente presso produttori e/o importatori (87%).

SUB ALLEGATO 7.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

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

QUADRO D:

- Composizione percentuale dei ricavi: vendita di veicoli nuovi
- Composizione percentuale dei ricavi: vendita di veicoli usati
- Composizione percentuale dei ricavi: vendita di parti di ricambio ed accessori
- Composizione percentuale dei ricavi: attività dell'officina (con esclusivo riferimento alla vendita di manodopera)
- Settore veicoli: numero di veicoli nuovi venduti
- Settore veicoli: numero di veicoli usati venduti
- Settore officina: numero di giornate retribuite a Capi - officina
- Settore officina: numero di giornate retribuite a Meccanici produttivi

- Vendita con emissione di fattura
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: acquisto diretto da produttori e/o importatori
- Modalità di acquisto dei veicoli sia nuovi che usati: acquisto da concessionarie (reti ufficiali di vendita) e/o altri commercianti di veicoli
- Settore ricambi ed accessori: Vendita al banco
- Settore ricambi ed accessori: Vendita esterna (ad esempio ad officine, carrozzerie, dettaglianti, ecc.)
- Acquisti di ricambi e accessori (in percentuale sulla somma dei costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e costo per la produzione di servizi)
- Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento di motocicli e ciclomotori usati (in percentuale sulla somma dei costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e costo per la produzione di servizi)

SUB ALLEGATO 7.C - FORMULE DEGLI INDICATORI

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

- *Durata delle scorte* = $\{[(\text{Esistenze iniziali} + \text{Rimanenze finali})/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{12})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria})$;
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi* = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati})$;
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi* = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$;
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente* = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{13})$;
- *Ricarico* = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Valore aggiunto per addetto* = $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{14})$.

¹² La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

¹³ 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

¹⁴ 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

- **Ricarico relativo all'attività di vendita di ricambi e accessori** = $(\text{Ricavi dichiarati} * \text{Vendita di parti di ricambio e accessori} / 100) / (\text{Costo del venduto per ricambi netto})$;
- **Durata delle scorte relativa all'attività di vendita di ricambi e accessori** = $[\text{((Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori} + \text{Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori})} / 2] * 365 / (\text{Costo del venduto per ricambi netto})$;

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso);
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Costo del venduto per ricambi netto** = Esistenze iniziali relative ai ricambi e accessori - Rimanenze finali relative ai ricambi e accessori + Acquisti di ricambi e accessori - Costi dei ricambi e degli accessori utilizzati per il ricondizionamento di motocicli e ciclomotori usati;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine operativo lordo** = $[(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}) - (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi} + \text{Spese per acquisti di servizi} + \text{Altri costi per servizi} + \text{Costo per il godimento di beni di terzi} + \text{Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa} + \text{Oneri diversi di gestione} + \text{Altre componenti negative} - \text{Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro})]$;
- **Ricavi da congruità e da normalità economica** = Ricavo puntuale di riferimento da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi";
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto** = $[(\text{Ricavi dichiarati} + \text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}) - (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi} + \text{Spese per acquisti di servizi} + \text{Altri costi per servizi} + \text{Costo per il godimento di beni di terzi} + \text{Oneri diversi di}$

gestione + Altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro)];

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

SUB ALLEGATO 7.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Tutti i soggetti	nessuno	16°
2	Tutti i soggetti	nessuno	11°
3	Tutti i soggetti	nessuno	10°
4	Tutti i soggetti	nessuno	18°
5	Tutti i soggetti	nessuno	10°
6	Tutti i soggetti	nessuno	19°
7	Tutti i soggetti	nessuno	17°
8	Tutti i soggetti	nessuno	16°

SUB ALLEGATO 7.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Ricarico		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	5,00	16,07	100,00	16,07	99999
1	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,18	5,00	22,58	120,00	22,58	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,37	8,00	16,00	100,00	16,00	99999
2	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,37	8,00	21,50	120,00	21,50	99999
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1,27	5,00	21,00	100,00	21,00	99999
3	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,33	5,00	24,50	120,00	24,50	99999
4	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	3,00	24,38	130,00	24,38	99999
4	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,14	3,00	24,38	130,00	24,38	99999
5	Gruppo territoriale 1 e 4	1,30	8,00	17,65	100,00	17,65	99999
5	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,32	8,00	20,94	120,00	20,94	99999
6	Gruppo territoriale 1 e 4	1,12	3,00	24,32	135,00	24,32	99999
6	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,13	3,00	26,02	135,00	26,02	99999
7	Gruppo territoriale 1 e 4	1,12	5,00	20,79	100,00	20,79	99999
7	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,14	5,00	21,43	120,00	21,43	99999

8	Gruppo territoriale 1 e 4	1,13	5,00	21,39	100,00	21,39	99999
8	Gruppo territoriale 2, 3, 5, 6 e 7	1,15	5,00	22,58	120,00	22,58	99999

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)		Ricarico relativo all'attività di vendita di ricambi e accessori		Durata delle scorte relativa all'attività di vendita di ricambi e accessori (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	312,00	1,00	99999	0,00	511,00
2	Tutti i soggetti	0,00	268,00	1,00	99999	0,00	384,00
3	Tutti i soggetti	0,00	306,00	1,00	99999	0,00	502,00
4	Tutti i soggetti	0,00	293,00	1,00	99999	0,00	438,00
5	Tutti i soggetti	0,00	270,00	1,00	99999	0,00	488,00
6	Tutti i soggetti	0,00	280,00	1,00	99999	0,00	510,00
7	Tutti i soggetti	0,00	321,00	1,00	99999	0,00	483,00
8	Tutti i soggetti	0,00	256,00	1,00	99999	0,00	420,00

SUB ALLEGATO 7.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

INDICATORE	CLUSTER	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza dei costi di disponibilità dei beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	25,00
	2	Tutti i soggetti	28,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	28,09
	8	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	60,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	60,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	312,00
	2	Tutti i soggetti	268,00
	3	Tutti i soggetti	306,00
	4	Tutti i soggetti	293,00
	5	Tutti i soggetti	270,00
	6	Tutti i soggetti	280,00
	7	Tutti i soggetti	321,00
	8	Tutti i soggetti	256,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,95
	2	Tutti i soggetti	4,77
	3	Tutti i soggetti	3,74
	4	Tutti i soggetti	3,98

	5	Tutti i soggetti	3,90
	6	Tutti i soggetti	3,47
	7	Tutti i soggetti	4,88
	8	Tutti i soggetti	4,47

SUB ALLEGATO 7.G - NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI

Le variabili utilizzate nell'analisi della congruità relative ai quadri del personale e degli elementi contabili, annotate in maniera indistinta, vanno neutralizzate per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Tale neutralizzazione viene effettuata in base al coefficiente di scorporo, calcolato nel modo seguente:

$$\text{Coefficiente di scorporo} = \frac{\text{Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso}}{\text{Margine lordo complessivo aziendale.}}$$

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

- Ricavi dichiarati non superiori al Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi;
- Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso non superiori al Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Dove:

- *Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso* = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- *Costo del venduto*¹⁵ = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- *Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso*¹⁵ = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- *Esistenze iniziali* = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- *Margine lordo complessivo aziendale* = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)];
- *Rimanenze finali* = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR.

¹⁵ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 7.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,0411	1,0638	1,0308	1,0385	1,0586	1,0102	1,0485	1,0501
Spese per acquisti di servizi	1,0588	1,0770	1,4454	1,4697	1,7140	1,5708	0,8810	1,0873
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,7820	0,3155	0,7181	0,6065	0,8671	0,8492	0,6001	0,6873
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0055	0,6512	1,4649	1,4338	0,9805	0,9691	1,0627	0,9389
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1501	0,1988	-	-	-	-	0,1355	0,1330
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	16.126,0032	10.450,4342	21.534,3951	22.141,4605	8.789,9651	35.998,4582	11.271,6247	10.352,3699
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	16.126,0032	10.450,4342	21.534,3951	22.141,4605	8.789,9651	35.998,4582	18.109,3657	10.352,3699
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 20 mila euro"	-	0,7334	0,8065	-	-	-	0,7975	-
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 30 mila euro"	-	-	-	-	0,4060	-	-	0,7951
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 60 mila euro"	0,3129	-	-	0,3163	-	-	-	-
(Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 300 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1953	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo all'attività di officina	-	-	0,1475	-	0,2096	-	-	-
Costo del venduto dei ricambi ed accessori ⁽¹⁾	-	0,1061	-	-	-	-	-	-

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

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

⁽¹⁾ La variabile è pari a: Acquisti di ricambi e accessori + Esistenze iniziali relative a ricambi e accessori – Rimanenze finali relative a ricambi e accessori

