

# ALLEGATO 8

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM10U

---

## 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 UM10U, evoluzione dello studio TM10U.

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

- 45.31.01 - Commercio all'ingrosso di parti e accessori di autoveicoli;
- 45.31.02 - Intermediari del commercio di parti ed accessori di autoveicoli;
- 45.32.00 - Commercio al dettaglio di parti e accessori di autoveicoli;
- 45.40.21 - Commercio all'ingrosso e al dettaglio di parti e accessori per motocicli e ciclomotori;
- 45.40.22 - Intermediari del commercio di parti ed accessori 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 TM10U 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 9.991.

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 1.468 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 ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di ricambi (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di vendita (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 8.523.

---

## 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, ai prodotti merceologici venduti, alla modalità di vendita, alla dimensione della struttura, 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 8.A)<sup>1</sup>.

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).

---

<sup>1</sup> 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.

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:

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente.*

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni di tali indicatori sono state costruite distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla “territorialità del commercio a livello provinciale”<sup>3</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.

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 8.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”<sup>4</sup>. 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).

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale”<sup>5</sup>.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “Costo del venduto + Costo per

---

<sup>2</sup> 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.

<sup>3</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

<sup>4</sup> 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.

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

la produzione di servizi” relativa alla tipologia di vendita all’ingrosso. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della trasformata della variabile “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” relativa alla tipologia di vendita all’ingrosso.

Nel Sub Allegato 8.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 8.A).

Nel Sub Allegato 8.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:

- *Valore aggiunto per addetto;*
- *Margine operativo lordo per addetto non dipendente;*
- *Ricarico;*
- *Durata delle scorte.*

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

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”, “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” e “Ricarico” 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 8.C e nel Sub Allegato 8.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 ventili 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 8.C e nel Sub Allegato 8.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"<sup>6</sup>.

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 1,7375).

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".

---

<sup>6</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

## **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 0,4956).

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”<sup>7</sup> 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 economica<sup>8</sup>.

## **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</sup> 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>10</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>11</sup>.

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

<sup>7</sup> 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.

<sup>8</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 “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</sup> 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.

<sup>10</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>11</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.

L'indicatore risulta non normale quando assume un valore minore di 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 economica<sup>12</sup>.

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	71,50
2	71,66
3	70,75
4	73,29
5	74,12
6	75,00

#### **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 (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.

---

<sup>12</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 costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

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

Cluster	Coefficiente
1	1,0554
2	1,0818
3	1,1326
4	1,1056
5	1,0987
6	1,0746

---

### 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>13</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 dell'applicazione dell'analisi della normalità economica.

Nel Sub Allegato 8.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 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>13</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 8.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito a determinare i gruppi omogenei sono i seguenti:

- prodotti merceologici venduti;
- modalità di vendita;
- dimensione della struttura (addetti, locali per la vendita e l'esposizione interna della merce, magazzini, ecc.).

L'assortimento merceologico ha permesso di individuare le imprese specializzate nella vendita di:  
ricambi e accessori auto (cluster 1, 2 e 5);

abbigliamento tecnico sportivo e ricambi/accessori moto (cluster 3);

motocicli e ricambi moto (cluster 4);

gomme e ruote (cluster 6).

Secondo la modalità di vendita, sono state individuate le imprese specializzate nella vendita all'ingrosso ad altre strutture distributive (cluster 2).

Il fattore dimensionale ha consentito, infine, di suddividere le imprese specializzate nella vendita di ricambi auto in strutture di grandi dimensioni (cluster 1) e di piccole dimensioni (cluster 5).

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 - IMPRESE DI GRANDI DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI RICAMBI PER AUTO**

**NUMEROSITÀ: 625**

Le imprese che formano il cluster vendono prevalentemente pezzi di ricambio per auto (81% dei ricavi). Si tratta di vendita all'ingrosso ad utilizzatori professionali (62% dei ricavi) e di vendita al dettaglio (27%). La vendita è sia al banco (49% dei ricavi) sia esterna (51%).

Le imprese del cluster operano quasi esclusivamente in forma societaria (nel 66% di capitali e 27% di persone), con una struttura formata da 12 addetti di cui 10 dipendenti.

La maggior parte degli acquisti vengono effettuati presso commercianti all'ingrosso (48% degli acquisti) e ditte produttrici di soli ricambi e accessori (42%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono formati da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (224 mq) e locali destinati a magazzino (1.261 mq).

#### **CLUSTER 2 - IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI RICAMBI PER AUTO AD ALTRE STRUTTURE DISTRIBUTIVE**

**NUMEROSITÀ: 701**

I soggetti che formano il cluster si caratterizzano per la vendita di pezzi di ricambio auto (81% dei ricavi). La tipologia di vendita è prevalentemente esterna (83% dei ricavi) ed è rivolta ad altre strutture distributive (86% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono società (52% di capitali e 24% di persone) che occupano complessivamente 4 addetti e ditte individuali (24% dei casi) con 1-2 addetti.

Le imprese del cluster si riforniscono prevalentemente da ditte produttrici di soli ricambi e accessori (55% degli acquisti) e da commercianti all'ingrosso (39%).

Si rileva la presenza di locali destinati a magazzino (381 mq).

### **CLUSTER 3 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA ABBIGLIAMENTO E DI RICAMBI/ ACCESSORI PER MOTOCICLI**

**NUMEROSITÀ: 251**

Le imprese che formano il cluster vendono abbigliamento tecnico sportivo (39% dei ricavi), pezzi di ricambio (23%) e accessori per moto (18%).

Si tratta prevalentemente di vendita al dettaglio (80% dei ricavi).

I soggetti del cluster sono ditte individuali (49% dei casi) con 1-2 addetti e società (34% di persone e 17% di capitali) con 3 addetti.

La maggior parte degli acquisti vengono effettuati presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (57% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso (39%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono formati da locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (75 mq) e locali destinati a magazzino (132 mq).

### **CLUSTER 4 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI MOTOCICLI E RICAMBI PER MOTOCICLI**

**NUMEROSITÀ: 595**

Le imprese del cluster vendono prevalentemente ricambi per moto (61% dei ricavi) e moto nuove (19%).

Si tratta principalmente di vendita al dettaglio (77% dei ricavi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (63% dei casi) in cui lavora generalmente il solo titolare e società (21% di persone e 16% di capitali) con 3 addetti.

La maggior parte degli acquisti vengono effettuati presso commercianti all'ingrosso (51% degli acquisti) e presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (36%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (59 mq) e a magazzino (116 mq).

### **CLUSTER 5 – IMPRESE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI RICAMBI PER AUTO**

**NUMEROSITÀ: 5.820**

Le imprese del cluster vendono prevalentemente pezzi di ricambio per auto (72% dei ricavi) e materiali di consumo come oli e lubrificanti (13%); in misura minore vendono anche accessori auto (14% dei ricavi nel 26% dei casi) e altri accessori come spugne e pelli (9% nel 41%).

Si tratta di principalmente di vendita al dettaglio (62% dei ricavi) e, in misura minore, di vendita all'ingrosso ad utilizzatori professionali (63% dei ricavi nel 59% dei casi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (49% dei casi) con 1-2 addetti e società (31% di persone e 20% di capitali) con 3 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (65% degli acquisti) e presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (30%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (57 mq) e a magazzino (150 mq).

## CLUSTER 6 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA VENDITA DI GOMME E RUOTE

**NUMEROSITÀ: 528**

Il cluster raggruppa le imprese che vendono gomme e ruote (93% dei ricavi).

Si tratta sia di vendita al dettaglio (59% dei ricavi) sia di vendita all'ingrosso ad utilizzatori professionali (69% dei ricavi nel 45% dei casi).

La vendita avviene prevalentemente al banco (66% dei ricavi) e, in misura minore, attraverso vendite esterne (81% dei ricavi nel 41% dei casi).

Le imprese del cluster sono ditte individuali (46% dei casi) con 1-2 addetti e società (24% di persone e 30% di capitali) con 4 addetti.

Gli acquisti vengono effettuati prevalentemente presso commercianti all'ingrosso (67% degli acquisti) e presso ditte produttrici di soli ricambi e accessori (31%).

Per lo svolgimento dell'attività dispongono di locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce (99 mq) e a magazzino (253 mq).

---

### SUB ALLEGATO 8.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

- Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

#### QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro, di inserimento, a termine, lavoranti a domicilio; personale con contratto di 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 della merce
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali destinati a magazzini e/o deposito – Strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita

#### QUADRO D:

- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Gomme e ruote
- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Materiali di consumo (oli, lubrificanti, antigelo, ecc.)

- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Altri pezzi di ricambio auto
- Prodotti merceologici venduti: Ricambi e materiali di consumo - Altri pezzi di ricambio moto
- Prodotti merceologici venduti: Accessori auto (portapacchi, portasci ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Accessori moto (parabrezza, bauletti ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento tecnico sportivo (caschi, tute, guanti, stivali, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Altri accessori (spugne, pelli, adesivi, ecc.)
- Prodotti merceologici venduti: Motoveicoli - Nuovi
- Prodotti merceologici venduti: Motoveicoli - Usati
- Prodotti merceologici venduti: Altro
- Altri dati: Metri lineari di scaffali del magazzino (lunghezza complessiva)
- Modalità di vendita: Vendita all'ingrosso ad altre strutture distributive

---

### SUB ALLEGATO 8.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* =  $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali} * 100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$ ;
- *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* =  $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$ ;

<sup>14</sup> La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

<sup>15</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	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
=	
(ditte individuali)	

- $Ricarico = (\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- $\text{Valore aggiunto per addetto} = (\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti})^{16}$ .

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;
- **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 + Oneri diversi di gestione + Altre componenti negative - 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;

---

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>16</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
----------------------------	---

- *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 + 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 8.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	nessuno	3°	nessuno
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	5°	nessuno	4°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	8°	nessuno	8°	nessuno
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno	8°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	12°	nessuno	12°	nessuno
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	11°	nessuno	11°	nessuno
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	10°	nessuno	11°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	10°	nessuno	11°	nessuno
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	9°	nessuno	10°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	10°	nessuno	11°	nessuno
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	7°	nessuno	8°	nessuno

**SUB ALLEGATO 8.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	26,96	100,00	26,96	99999	1,27	3,00
1	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	29,90	100,00	29,90	99999	1,30	3,00
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	22,37	100,00	22,37	99999	1,27	3,00
2	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	25,91	100,00	25,91	99999	1,28	3,00
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	14,18	75,00	14,18	99999	1,29	3,00
3	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,26	75,00	17,26	99999	1,31	3,00
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	14,56	75,00	14,56	99999	1,27	3,00
4	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	17,72	75,00	17,72	99999	1,29	3,00
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	17,30	75,00	17,30	99999	1,26	3,00
5	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	22,04	75,00	22,04	99999	1,29	3,00
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	16,53	75,00	16,53	99999	1,25	3,00
6	Gruppo territoriale 3, 5 e 6	19,82	75,00	19,82	99999	1,28	3,00

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	256,00
2	Tutti i soggetti	0,00	215,00
3	Tutti i soggetti	0,00	522,00
4	Tutti i soggetti	0,00	571,00
5	Tutti i soggetti	0,00	499,00
6	Tutti i soggetti	0,00	299,00

**SUB ALLEGATO 8.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ  
ECONOMICA**

<b>INDICATORE</b>	<b>CLUSTER</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Soglia massima</b>
Durata delle scorte (in giorni)	1	Tutti i soggetti	256,00
	2	Tutti i soggetti	215,00
	3	Tutti i soggetti	522,00
	4	Tutti i soggetti	571,00
	5	Tutti i soggetti	499,00
	6	Tutti i soggetti	299,00
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	20,00
	2	Tutti i soggetti	20,00
	3	Tutti i soggetti	20,00
	4	Tutti i soggetti	20,00
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	20,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	45,00
	2	Tutti i soggetti	45,00
	3	Tutti i soggetti	45,00
	4	Tutti i soggetti	45,00
	5	Tutti i soggetti	45,00
	6	Tutti i soggetti	45,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	1,82
	2	Tutti i soggetti	2,87
	3	Tutti i soggetti	2,79
	4	Tutti i soggetti	3,07
	5	Tutti i soggetti	2,33
	6	Tutti i soggetti	2,67

---

## SUB ALLEGATO 8.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*<sup>17</sup> = 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*<sup>17</sup> = 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.

---

<sup>17</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

**SUB ALLEGATO 8.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,0447	1,0413	1,0818	1,0635	1,0731	1,0417
Spese per acquisti di servizi	1,0078	1,0500	1,0761	1,1208	1,0064	1,0417
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0788	1,0500	1,0487	1,0774	1,0064	1,0417
Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria	1,0078	1,0500	1,0761	0,8888	1,0064	1,0417
Valore beni strumentali mobili *	0,1182	0,1072	-	0,0265	0,1736	0,1097
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (Numero normalizzato)	18.121,8987	-	14.310,7224	16.516,4588	11.347,1657	19.742,7620
Soci e associati in partecipazione (Numero normalizzato, escluso il primo socio*)	18.121,8987	-	14.310,7224	16.516,4588	16.757,3540	19.742,7620
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 100 mila euro"	-	-	0,2940	0,2108	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	0,1243	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) "Quota fino a 500 mila euro"	0,0487	0,1197	-	-	-	-
(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + Altri costi per servizi + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) "Quota fino a 150 mila euro"	-	-	-	-	-	0,1935

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6
Correttivo da applicare al (Costo del Venduto + Costo per la Produzione di Servizi) per tipologia di attività "Vendita all'ingrosso" <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della Territorialità del commercio a livello comunale</i>	-	-	-	-	-0,0179	-

- 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.

**Aree della Territorialità del commercio a livello comunale**

*Gruppo 1* - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale

*Gruppo 4* - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale