

ALLEGATO 20

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM22A

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 UM22A, evoluzione dello studio TM22A.

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

- 46.43.10 - Commercio all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video;
- 46.43.20 - Commercio all'ingrosso di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd e altri supporti);
- 46.47.30 - Commercio all'ingrosso di articoli per l'illuminazione; materiale elettrico vario per uso domestico;
- 46.52.01 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e materiali telefonici;
- 46.52.02 - Commercio all'ingrosso di nastri non registrati.

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 TM22A 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 5.232.

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 1.148 posizioni.

I principali motivi di esclusione sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 7.500.000 euro;
- quadro B (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative ai prodotti merceologici venduti (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 4.084.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

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

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

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di 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 20.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

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.

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 20.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica² di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. Le distribuzioni degli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Mol per addetto non dipendente” 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”³ 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 20.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”⁴. 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 provinciale”⁵.

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 la produzione di servizi”. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte

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

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

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

completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile “costo del venduto + costo per la produzione di servizi”.

Nel Sub Allegato 20.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 20.A).

Nel Sub Allegato 20.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

ANALISI DELLA COERENZA

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

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

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

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

Ai fini della individuazione dell'intervallo di coerenza economica per gli indicatori utilizzati sono state analizzate le distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo; per l' indicatore “Margine operativo lordo sulle vendite” anche sulla base della presenza/assenza del personale dipendente e del regime d'imposta⁶; per gli indicatori “Valore aggiunto per addetto” e “Margine operativo lordo per addetto non dipendente” anche sulla base della “territorialità del commercio a livello provinciale”⁷.

⁶ Il regime d'imposta viene definito in base al modello di dichiarazione:
Nella contabilità semplificata rientrano i seguenti modelli di dichiarazione:

- Unico persone fisiche quadro RG;
- Unico società di persone quadro RG;
- Unico enti non commerciali quadro RG.

Nella contabilità ordinaria rientrano i seguenti modelli di dichiarazione:

- Unico persone fisiche quadro RF;
- Unico società di persone quadro RF;
- Unico Società di capitali;
- Unico enti non commerciali quadro RF.

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

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 20.C e nel Sub Allegato 20.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 20.C e nel Sub Allegato 20.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 strumentali mobili” moltiplicando la soglia massima di coerenza dell'indicatore per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”⁸.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni strumentali mobili” 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 0,9250).

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

⁸ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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 strumentali mobili".

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"⁹.

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 0,2282).

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"¹⁰ 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 economica¹¹.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell'indicatore "Durata delle scorte" non normale¹² 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 sia inferiore al valore normale di riferimento delle rimanenze finali¹³, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

⁹ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

¹⁰ 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.

¹¹ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo "Valore dei beni strumentali mobili", e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

¹² 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.

¹³ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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 economica¹⁴.

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

L'indicatore risulta non normale quando assume un valore non superiore a zero. In tale caso, si determina il valore normale di riferimento del "Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi", moltiplicando i ricavi dichiarati dal contribuente per il 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 economica¹⁵.

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

¹⁴ 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.

¹⁵ 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 1 - Valori mediani dell'incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi

Cluster	Valore mediano
1	70,58
2	75,97
3	70,53
4	67,65
5	70,80
6	71,63
7	82,62
8	69,44
9	78,46
10	71,89
11	77,36
12	70,16
13	69,93
14	75,93
15	70,90
16	72,98

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 posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato 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	1,1062
2	1,0890
3	1,1188
4	1,1406
5	1,1106
6	1,1313
7	1,0449
8	1,1131
9	1,1021
10	1,0907
11	1,0730
12	1,0676
13	1,0997
14	1,1033
15	1,1205
16	1,0758

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%¹⁶.

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.

¹⁶ 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.

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 20.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 20.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 20.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di elettrodomestici, di elettronica di consumo audio e video, di supporti registrati, audio, video (Cd, Dvd, e altri supporti), di articoli per l'illuminazione, materiale elettrico vario per uso domestico, di apparecchi e materiali telefonici nonché di nastri non registrati in 16 gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- tipologia dell'offerta;
- tipologia di vendita;
- tipologia di clientela;
- dimensione della struttura

Il **primo elemento** ha permesso di individuare i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia o di categorie di prodotto. In particolare, le principali specializzazioni riscontrate sono le seguenti:

- prodotti informatici, ossia hardware e software ed accessori e materiali di consumo informatico (cluster 1);
- elettrodomestici bianchi, ossia elettrodomestici da incasso, per riscaldamento/condizionamento nonché per il lavaggio, il raffreddamento e per la cottura (cluster 2);
- supporti audio-video (cluster 3);
- apparecchi e materiale di illuminazione (cluster 4);
- sistemi hi-fi (audio, audio/video e televisori al plasma o LCD) e relativi accessori nonché televisori, videoregistratori e lettori dvd (cluster 5);
- materiale radioelettrico e televisivo (cluster 6);
- prodotti di telefonia, ossia telefonia mobile, fissa nonché ricambi ed accessori (cluster 7);
- materiale elettrico (cluster 8, 9, 10 e 11).

La **tipologia di vendita** ha consentito di differenziare i commercianti all'ingrosso che effettuano vendita sul territorio (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10 e 13) da quelli che vendono al banco (cluster 9 e 14) o attraverso entrambe le modalità (cluster 11). Inoltre, sono stati distinti gli operatori che compiono in misura rilevante vendita sul territorio tramite agenti/rappresentanti (cluster 12), vendita al dettaglio (cluster 15) nonché vendita a libero servizio (cluster 16).

Nell'**ambito dei grossisti** con vendita sul territorio ed offerta prevalente in materiale elettrico sono emersi i commercianti che si rivolgono alla Grande Distribuzione (cluster 10).

L'**elemento dimensionale** contribuisce, infine, a rilevare le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini soprattutto di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 11 e 12).

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

CLUSTER 1 – GROSSISTI DI PRODOTTI INFORMATICI

NUMEROSITÀ: 255

Al cluster appartengono le imprese specializzate nella distribuzione all'ingrosso di prodotti informatici ed in particolare hardware e software (66% dei ricavi) ed accessori e materiali di consumo informatico (24%). Di frequente, l'offerta commerciale prevede un ampio ventaglio di servizi post-vendita (assistenza tecnica, consegna a domicilio, installazione dei prodotti e consulenza tecnica).

La vendita è prevalentemente svolta sul territorio (76% dei ricavi). Le strutture a supporto dell'attività commerciale si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (55 mq) e ad uffici (49 mq) e, nel 29% dei casi, di 56 mq di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese sono organizzate nel 70% dei casi in società (il 49% in società di capitali) e presentano 3 addetti.

La clientela di riferimento è eterogenea. La metà circa dei soggetti si rivolge a dettaglianti (58% dei ricavi) ed Enti pubblici e privati/Comunità (55%), il 38% ad artigiani/installatori/posatori/specialisti (56% dei ricavi).

L'approvvigionamento delle merci avviene principalmente da distributori diversi da produttori o depositari del marchio (70% degli acquisti).

CLUSTER 2 – GROSSISTI DI ELETTRODOMESTICI BIANCHI

NUMEROSITÀ: 273

Il cluster concentra le imprese specializzate nella vendita di elettrodomestici bianchi: da incasso (41% dei ricavi), per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura (31%) nonché per il riscaldamento/condizionamento (66% dei ricavi per il 36% dei soggetti). Tra i servizi erogati più di frequente si riscontrano la consegna a domicilio e l'installazione dei prodotti.

La vendita è principalmente realizzata sul territorio (75% dei ricavi); il 44% delle imprese si avvale di agenti/rappresentanti sostenendo un costo di 70.180 euro per provvigioni di vendita e rimborsi spese. I locali destinati a deposito/magazzino coprono una superficie di 344 mq, gli uffici sono di 53 mq mentre i locali per la vendita e l'esposizione della merce sono presenti nella metà circa dei casi e si estendono per 126 mq.

Si tratta di imprese, organizzate nell'82% dei casi in società (il 61% in società di capitali), che presentano 4 addetti.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende: dettaglianti (36% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (23%), altri grossisti (37% dei ricavi per il 41% dei soggetti), Grande Distribuzione (30% per il 25%) nonché, in taluni casi (13%), la clientela HO.RE.CA., ossia Hotel, Restaurant e Catering (60% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, si riscontra un ampio ricorso a produttori o depositari del marchio (71% degli acquisti); nel 21% dei casi l'impresa risulta essere concessionaria/esclusivista di un produttore.

CLUSTER 3 – GROSSISTI DI SUPPORTI AUDIO-VIDEO

NUMEROSITÀ: 270

Il cluster comprende le imprese specializzate nella vendita di supporti audio-video, ossia Cd, Dvd, nastri vergini o registrati (97% dei ricavi).

La tipologia di vendita svolta più di frequente è quella sul territorio (81% dei ricavi). Le strutture a supporto dell'attività si compongono di 79 mq di deposito/magazzino e 33 mq di uffici mentre i locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce sono presenti nel 24% dei casi e coprono una superficie di 86 mq.

Le imprese sono organizzate nel 64% dei casi in società (il 43% in società di capitali) e presentano 2-3 addetti.

L'offerta commerciale è rivolta a dettaglianti (60% dei ricavi) e nel 37% dei casi ad altri grossisti (da cui deriva la metà circa dei ricavi).

L'approvvigionamento delle merci è ripartito tra produttori o depositari del marchio (55% degli acquisti) ed altri distributori (45%).

CLUSTER 4 – GROSSISTI DI APPARECCHI E MATERIALE DI ILLUMINAZIONE

NUMEROSITÀ: 280

Al cluster appartengono le imprese specializzate in apparecchi e materiale di illuminazione (97% dei ricavi). Tra i servizi erogati con maggiore frequenza si segnala la consegna a domicilio e la consulenza tecnica.

La vendita sul territorio apporta la quota più rilevante di ricavi (76%). Le strutture a supporto dell'attività commerciale si articolano in 161 mq di deposito/magazzino, 43 mq di uffici e, nel 37% dei casi, in 139 mq di spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese, organizzate nel 74% dei casi in forma societaria (il 52% in società di capitali), si avvalgono di 3 addetti.

L'attività di distribuzione all'ingrosso è rivolta ad una clientela eterogenea: dettaglianti (31% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (26%), altri grossisti (24%) ed Enti pubblici e privati/Comunità (24% dei ricavi per il 32% dei soggetti).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (73% degli approvvigionamenti) ed, in misura minore, da altri distributori (27%).

CLUSTER 5 – GROSSISTI DI SISTEMI HI-FI E RELATIVI ACCESSORI E DI TELEVISORI, VIDEOREGISTRATORI E LETTORI DVD

NUMEROSITÀ: 129

Le imprese appartenenti al cluster presentano un assortimento costituito da sistemi hi-fi (audio, audio/video e televisori al plasma o LCD) e relativi accessori (72% dei ricavi) nonché da televisori, videoregistratori e lettori dvd (22%). In taluni casi l'offerta comprende un ampio ventaglio di servizi (installazione dei prodotti, assistenza tecnica, consegna a domicilio e consulenza tecnica).

La vendita è realizzata principalmente sul territorio (75% dei ricavi). Gli spazi dedicati all'attività sono strutturati in 128 mq di deposito/magazzino, 59 mq di uffici e, nel 33% dei casi, in 87 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese sono organizzate nel 74% dei casi in società (il 56% in società di capitali) e presentano 3 addetti.

Il ventaglio di clientela è composito: dettaglianti (40% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% dei ricavi per il 48% dei soggetti), altri grossisti (40% per il 36%), Enti pubblici e privati/Comunità (54% per il 26%) e Grande Distribuzione (39% per il 21%).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (66% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (34%).

CLUSTER 6 – GROSSISTI DI MATERIALE RADIOELETTRICO E TELEVISIVO

NUMEROSITÀ: 142

Il cluster comprende le imprese specializzate in materiale radioelettrico e televisivo (73% dei ricavi). Nel 33% dei casi l'assortimento comprende anche sistemi per la ricezione Tv digitale satellitare/terrestre (51% dei ricavi). Tra i servizi erogati con maggiore frequenza si segnalano l'assistenza e la consulenza tecnica.

Il 66% dei ricavi si realizza tramite la vendita sul territorio e, nel 39% dei casi, mediante la vendita al banco (69% dei ricavi). Le strutture si compongono di locali dedicati a deposito/magazzino (114 mq) e ad uffici (50 mq) e, in taluni casi (44%), di spazi destinati alla vendita e l'esposizione della merce (92 mq).

Le imprese, organizzate nel 76% dei casi in società (il 46% in società di capitali), presentano 3 addetti.

Le tipologie di clientela prevalenti sono rappresentate da artigiani/installatori/posatori/specialisti (41% dei ricavi), dettaglianti (43% dei ricavi per la metà circa dei soggetti), altri grossisti (40% per il 43%) ed Enti pubblici e privati/Comunità (42% per il 29%).

L'approvvigionamento delle merci è effettuato sia da produttori o depositari del marchio (55% degli acquisti) sia da altri distributori (45%).

CLUSTER 7 – GROSSISTI DI TELEFONIA

NUMEROSITÀ: 300

Il cluster comprende le imprese che trattano merceologie appartenenti al comparto telefonico, in particolare: telefonia mobile (53% dei ricavi), ricambi e accessori (25%) e telefonia fissa (46% dei ricavi per il 37% dei soggetti).

La vendita è effettuata principalmente sul territorio (75% dei ricavi). Le strutture si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (78 mq) e ad uffici (42 mq) e, nel 29% dei casi, di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce (62 mq).

Il cluster è formato nel 77% dei casi da società (il 60% in società di capitali). Nell'attività sono coinvolti 3 addetti.

La quota più rilevante di ricavi (52%) si realizza con i dettaglianti; per il 43% dei soggetti la clientela di riferimento comprende anche altri grossisti (48% dei ricavi).

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese si riforniscono da altri distributori (63% degli acquisti) e da produttori o depositari del marchio (37%).

CLUSTER 8 – GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 326

Le imprese del cluster effettuano la vendita di materiale elettrico (95% dei ricavi) sul territorio (94% dei ricavi).

Le strutture a supporto dell'attività si articolano in 139 mq di locali dedicati a deposito/magazzino ed in 34 mq di uffici.

La natura giuridica adottata dal 71% delle imprese è la società (il 51% è organizzato in società di capitali); gli addetti coinvolti nell'attività sono 2-3.

Il ventaglio di clientela comprende: artigiani/installatori/posatori/specialisti (da cui deriva la metà circa dei ricavi), altri grossisti (40% dei ricavi per il 45% dei soggetti), dettaglianti (58% per il 38%) e ad Enti pubblici e privati/Comunità (33% dei ricavi per il 23%).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (65% degli acquisti) ed, in misura minore, da altri distributori (35%).

CLUSTER 9 – GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO CON VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 303

Le imprese del cluster effettuano la vendita di materiale elettrico (89% dei ricavi) al banco (87% dei ricavi). Coerentemente con tale peculiarità, le imprese presentano locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce (66 mq) oltre che disporre di spazi adibiti a deposito/magazzino (221 mq) e ad uffici (26 mq).

Si tratta di imprese, organizzate nella maggioranza dei casi (78%) in società (il 43% in società di capitali), che presentano 3 addetti.

La clientela che apporta la quota più significativa di ricavi (70%) è rappresentata da artigiani/installatori/posatori/specialisti.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da produttori o depositari del marchio ed altri distributori in misura quasi equivalente.

CLUSTER 10 – GROSSISTI CHE RIVOLGONO L’OFFERTA ALLA GRANDE DISTRIBUZIONE

NUMEROSITÀ: 104

L’elemento di caratterizzazione delle imprese del cluster è la tipologia di clientela rappresentata dalla Grande Distribuzione (81% dei ricavi).

In merito all’assortimento trattato, oltre la metà dei soggetti risulta specializzato in materiale elettrico (85% dei ricavi) mentre il 22% ottiene oltre la metà dei ricavi dalla vendita di piccoli elettrodomestici.

La vendita è svolta soprattutto sul territorio (90% dei ricavi). La struttura a supporto dell’attività commerciale comprende locali destinati a deposito/magazzino (204 mq) e ad uffici (61 mq).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta nell’83% dei casi di società (di capitali nel 68%). Gli addetti coinvolti nell’attività sono 3-4; oltre un terzo dei soggetti si avvale di 5 agenti/rappresentanti sostenendo dei costi per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrispondenti a circa 56.690 euro.

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (69% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (31%).

CLUSTER 11 – GROSSISTI DI MATERIALE ELETTRICO CON VENDITA SIA SUL TERRITORIO CHE AL BANCO

NUMEROSITÀ: 183

Il cluster concentra le imprese caratterizzate dalla specializzazione dell’offerta in materiale elettrico (88% dei ricavi) oltre che dalla tipologia di vendita, realizzata sia sul territorio che al banco.

Si tratta di realtà commerciali maggiormente strutturate in termini soprattutto di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all’attività. Le superfici dedicate a deposito/magazzino si estendono per 1.104 mq, gli uffici sono di 174 mq ed i locali destinati alla vendita e l’esposizione della merce sono di 183 mq. La totalità delle imprese è organizzata in società (l’80% in società di capitali) e si avvalgono di 12 addetti. Di frequente si riscontra la presenza di agenti/rappresentanti ed i costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese corrispondono a 43.767 euro.

La clientela che apporta la quota più significativa di ricavi (63%) è rappresentata da artigiani/installatori/posatori/specialisti.

I commercianti all’ingrosso si riforniscono soprattutto da produttori o depositari del marchio (77% dei ricavi).

CLUSTER 12 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/RAPPRESENTANTI

NUMEROSITÀ: 244

La principale peculiarità degli appartenenti al cluster è la modalità di vendita condotta sul territorio (83% dei ricavi) tramite l’ausilio di 3-4 agenti/rappresentanti. I costi sostenuti per provvigioni di vendita (circa 74.350 euro) sono notevolmente superiori alla media del settore.

La struttura di vendita risulta essere tra le più articolate del settore. I locali destinati a deposito/magazzino si estendono per 632 mq e gli uffici per 183 mq. La natura giuridica adottata dalla quasi totalità delle imprese è la società (l’82% è organizzato in società di capitali) e gli addetti sono pari a 10. In merito alla tipologia di offerta, risulta variegata la gamma dei prodotti trattati.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende: dettaglianti (27% dei ricavi), artigiani/installatori/posatori/specialisti (27%), altri grossisti (22%), Enti pubblici e privati/Comunità (26% dei ricavi per il 42% dei soggetti) e la Grande Distribuzione (29% per il 27%).

L'approvvigionamento delle merci è effettuato sia da produttori o depositari del marchio (74% degli acquisti) sia da altri distributori (26%). Il 23% dei soggetti risulta essere concessionario/esclusivista di un produttore.

CLUSTER 13 – GROSSISTI CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 584

Il cluster concentra le imprese che effettuano in maniera pressoché esclusiva la vendita sul territorio (96% dei ricavi) di un ventaglio eterogeneo di merceologie.

Si tratta di imprese che dispongono di una struttura di vendita di dimensioni contenute: 91 mq di deposito/magazzino e 28 mq di uffici. La natura giuridica adottata nel 70% dei casi è la società (il 47% è organizzato in società di capitali) con presenza di 2 addetti.

La tipologia di clientela prevalente è rappresentata da dettaglianti (40% dei ricavi) ed, in taluni casi, da altri grossisti (46% dei ricavi per il 46%) ed artigiani/installatori/posatori/specialisti (51% per il 40%).

Gli acquisti vengono effettuati da produttori o depositari del marchio (59% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (41%).

CLUSTER 14 – GROSSISTI CON VENDITA AL BANCO

NUMEROSITÀ: 268

Il cluster concentra le imprese che effettuano la vendita al banco (88% dei ricavi) di un'ampia gamma di merceologie, tra cui materiale elettrico (25% dei ricavi) ed apparecchi e materiale di illuminazione (25% dei ricavi per la metà circa dei casi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce (74 mq) oltre che destinati a magazzino/deposito (189 mq) e ad uffici (26 mq). Le imprese sono organizzate nella maggioranza dei casi (69%) in società (il 47% in società di capitali) e si avvalgono di 3 addetti.

La clientela si compone soprattutto di artigiani/installatori/posatori/specialisti (52% dei ricavi) e dettaglianti (24%).

I rifornimenti delle merceologie in assortimento si effettuano da produttori o depositari del marchio (57% degli approvvigionamenti) e da altri distributori (43%).

CLUSTER 15 – GROSSISTI CON VENDITA AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 289

Le imprese del cluster si caratterizzano per la tipologia di vendita rappresentata dal dettaglio per una percentuale rilevante di ricavi. La vendita all'ingrosso viene svolta al banco (35% dei ricavi) e nel 26% dei casi sul territorio (49% dei ricavi). La gamma di prodotti trattati comprende differenti merceologie.

Le imprese dispongono di 76 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce (nel 32% dei casi sono presenti 61 mq di spazi appositamente dedicati alla vendita al dettaglio) nonché di 150 mq di magazzino/deposito e 22 mq di uffici. La natura giuridica adottata dal 69% dei soggetti è la società (il 38% è organizzato in società di capitali); gli addetti coinvolti nell'attività commerciale sono pari a 3.

Coerentemente con la peculiarità del cluster, l'offerta è rivolta a consumatori privati (da cui deriva il 33% dei ricavi) oltre che ad artigiani/installatori/posatori/specialisti (29% dei ricavi) e dettaglianti (24%).

Per l'approvvigionamento delle merci, le imprese ricorrono sia a produttori o depositari del marchio (46% degli acquisti) sia ad altri distributori (54%).

CLUSTER 16 – GROSSISTI CON VENDITA A LIBERO SERVIZIO

NUMEROSITÀ: 133

Il cluster comprende le imprese che svolgono la vendita a libero servizio (95% dei ricavi) di un'ampia gamma di merceologie.

I locali a supporto dell'attività comprendono spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce (44 mq) oltre che destinati a magazzino/deposito (111 mq) e ad uffici (22 mq). Il 69% delle imprese è organizzato in società (di capitali nella metà dei casi); gli addetti sono pari a 3.

La clientela di riferimento è composita.

Gli approvvigionamenti si effettuano da produttori o depositari del marchio (43% degli acquisti) e da altri distributori (57%).

SUB ALLEGATO 20.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

QUADRO A:

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

QUADRO B:

- Locali destinati a deposito/magazzino
- Locali destinati ad uffici

QUADRO D:

- Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry)
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita al banco
- Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite venditori e/o via fax, internet, telefono, etc.
- Tipologia di vendita: Dettaglio
- Prodotti venduti: Elettrodomestici bianchi (da incasso, per il riscaldamento/condizionamento, per il lavaggio, il raffreddamento e la cottura)
- Prodotti venduti: Sistemi hi-fi (audio, audio/video), televisori, lettori dvd e relativi accessori
- Prodotti venduti: Materiale radioelettrico e televisivo
- Prodotti venduti: Sistemi per ricezione TV digitale satellitare/terrestre
- Prodotti venduti: Prodotti informatici (Hardware, software, accessori e materiale di consumo informatico)
- Prodotti venduti: Supporti audio-video (Cd, Dvd, nastri vergini o registrati)
- Prodotti venduti: Materiale elettrico
- Prodotti venduti: Apparecchi e materiale di illuminazione
- Prodotti venduti: Telefonia mobile
- Prodotti venduti: Telefonia fissa
- Prodotti venduti: Ricambi e accessori per telefonia
- Tipologia di clientela: Grande distribuzione
- Tipologia di clientela: Privati
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese

SUB ALLEGATO 20.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* = $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{17});$
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{17});$
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} *100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{17});$
- *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* = $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^{18});$
- *Margine operativo lordo sulle vendite* = $(\text{Margine operativo lordo}*100)/(\text{Ricavi dichiarati});$
- *Valore aggiunto per addetto* = $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{19}).$

¹⁷ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

¹⁸ 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) $\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione diversi}$

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

¹⁹ 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) $\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa} + \text{numero addetti non dipendenti}$

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso);
- **Costi 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;
- **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.

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

SUB ALLEGATO 20.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo	Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	11°	nessuno	11°	nessuno
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	8°	nessuno	7°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8°	nessuno	8°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	9°	nessuno
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	10°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	9°	nessuno
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	14°	nessuno	14°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	9°	nessuno
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	15°	nessuno	13°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	8°	nessuno
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	12°	nessuno	11°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	8°	nessuno
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	8°	nessuno	9°	nessuno
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	7°	nessuno	8°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	7°	nessuno	7°	nessuno
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	11°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	10°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3°	nessuno	4°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	2°	nessuno	4°	nessuno
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3°	nessuno	5°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	4°	nessuno	6°	nessuno
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	10°	nessuno	10°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	9°	nessuno
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	9°	nessuno	9°	nessuno
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	9°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10°	nessuno	10°	nessuno
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	10°	nessuno	9°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	12°	nessuno	10°	nessuno

SUB ALLEGATO 20.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,60	99999	21,60	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,56	99999	26,56	137,73
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,85	99999	25,85	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,06	99999	29,06	137,73
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,47	99999	18,47	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	21,30	99999	21,30	137,73
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	23,72	99999	23,72	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,47	99999	27,47	137,73
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	30,38	99999	30,38	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	32,78	99999	32,78	137,73
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,98	99999	25,98	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,28	99999	31,28	137,73
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,68	99999	21,68	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,24	99999	23,24	137,73
8	Gruppo territoriale 1, 2, 4	26,20	99999	26,20	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	34,25	99999	34,25	137,73
9	Gruppo territoriale 1, 2, 4	27,07	99999	27,07	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	29,27	99999	29,27	137,73
10	Gruppo territoriale 1, 2, 4	26,43	99999	26,43	137,73

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	31,72	99999	31,72	137,73
11	Gruppo territoriale 1, 2, 4	31,61	99999	31,61	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	34,79	99999	34,79	137,73
12	Gruppo territoriale 1, 2, 4	32,71	99999	32,71	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	35,87	99999	35,87	137,73
13	Gruppo territoriale 1, 2, 4	21,32	99999	21,32	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,65	99999	25,65	137,73
14	Gruppo territoriale 1, 2, 4	22,61	99999	22,61	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,27	99999	26,27	137,73
15	Gruppo territoriale 1, 2, 4	24,02	99999	24,02	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	26,19	99999	26,19	137,73
16	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,07	99999	20,07	137,73
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	23,58	99999	23,58	137,73

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	0,00	106,00
	Imprese con dipendenti	0,00	101,00
2	Imprese senza dipendenti	0,00	167,00
	Imprese con dipendenti	0,00	165,00
3	Imprese senza dipendenti	0,00	130,00
	Imprese con dipendenti	0,00	130,00
4	Imprese senza dipendenti	0,00	174,00
	Imprese con dipendenti	0,00	174,00
5	Imprese senza dipendenti	0,00	175,00
	Imprese con dipendenti	0,00	175,00
6	Imprese senza dipendenti	0,00	167,00
	Imprese con dipendenti	0,00	167,00
7	Imprese senza dipendenti	0,00	101,00
	Imprese con dipendenti	0,00	101,00
8	Imprese senza dipendenti	0,00	110,00
	Imprese con dipendenti	0,00	107,00
9	Imprese senza dipendenti	0,00	209,00
	Imprese con dipendenti	0,00	191,00
10	Imprese senza dipendenti	0,00	82,00
	Imprese con dipendenti	0,00	82,00
11	Imprese senza dipendenti	0,00	167,00
	Imprese con dipendenti	0,00	167,00
12	Imprese senza dipendenti	0,00	161,00
	Imprese con dipendenti	0,00	161,00
13	Imprese senza dipendenti	0,00	172,00
	Imprese con dipendenti	0,00	178,00
14	Imprese senza dipendenti	0,00	183,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
	Imprese con dipendenti	0,00	183,00
15	Imprese senza dipendenti	0,00	184,00
	Imprese con dipendenti	0,00	181,00
16	Imprese senza dipendenti	0,00	151,00
	Imprese con dipendenti	0,00	150,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,00	59,13
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,05	37,15
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,04	41,53
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,92	37,11
2	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,28	44,79
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,43	36,96
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,37	51,33
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,55	36,96
3	Contabilità semplificata senza dipendenti	12,18	55,70
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,86	42,80
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,05	55,70
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,70	42,80
4	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,95	50,07
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,70	37,29
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,56	50,07
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,91	37,29
5	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,47	52,73
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,15	32,98
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,02	51,28
	Contabilità ordinaria con dipendenti	4,07	32,98
6	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,02	46,46
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,12	46,46
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,82	46,46
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,36	41,24
7	Contabilità semplificata senza dipendenti	10,70	60,67
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,59	35,78
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,74	60,67
	Contabilità ordinaria con dipendenti	2,67	35,78
8	Contabilità semplificata senza dipendenti	15,54	47,10
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,86	34,59
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,51	47,10
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,75	34,59
9	Contabilità semplificata senza dipendenti	12,61	40,89
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,64	40,89
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,69	40,89
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,70	40,89

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine Operativo Lordo sulle Vendite (%)	
		Soglia minima	Soglia massima
10	Contabilità semplificata senza dipendenti	12,73	41,15
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,63	41,15
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,63	41,15
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,15	41,15
11	Contabilità semplificata senza dipendenti	5,13	22,90
	Contabilità semplificata con dipendenti	5,13	22,90
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,13	22,90
	Contabilità ordinaria con dipendenti	4,12	22,90
12	Contabilità semplificata senza dipendenti	4,03	23,76
	Contabilità semplificata con dipendenti	4,03	23,76
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	4,03	23,76
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,57	23,76
13	Contabilità semplificata senza dipendenti	15,01	49,51
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,87	40,64
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	6,45	41,99
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,87	42,86
14	Contabilità semplificata senza dipendenti	13,49	49,11
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,60	49,11
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	6,60	49,11
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,50	49,11
15	Contabilità semplificata senza dipendenti	16,18	36,99
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,76	27,33
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	6,34	34,55
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,36	27,33
16	Contabilità semplificata senza dipendenti	14,17	57,08
	Contabilità semplificata con dipendenti	6,69	42,42
	Contabilità ordinaria senza dipendenti	5,09	42,42
	Contabilità ordinaria con dipendenti	3,33	32,51

**SUB ALLEGATO 20.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ
ECONOMICA**

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	19,67
	2	Tutti i soggetti	23,08
	3	Tutti i soggetti	21,66
	4	Tutti i soggetti	21,93
	5	Tutti i soggetti	20,00
	6	Tutti i soggetti	19,99
	7	Tutti i soggetti	21,31
	8	Tutti i soggetti	20,26
	9	Tutti i soggetti	22,53
	10	Tutti i soggetti	22,85
	11	Tutti i soggetti	22,85
	12	Tutti i soggetti	22,85
	13	Tutti i soggetti	20,00
	14	Tutti i soggetti	20,49
	15	Tutti i soggetti	22,75
	16	Tutti i soggetti	19,82
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	45,58
	2	Tutti i soggetti	46,78
	3	Tutti i soggetti	42,62
	4	Tutti i soggetti	44,31
	5	Tutti i soggetti	39,69
	6	Tutti i soggetti	35,13
	7	Tutti i soggetti	41,46
	8	Tutti i soggetti	42,29
	9	Tutti i soggetti	42,74
	10	Tutti i soggetti	37,40
	11	Tutti i soggetti	37,64
	12	Tutti i soggetti	46,13
	13	Tutti i soggetti	42,51
	14	Tutti i soggetti	37,12

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	15	Tutti i soggetti	42,81
	16	Tutti i soggetti	40,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	3,11
	2	Tutti i soggetti	2,68
	3	Tutti i soggetti	3,22
	4	Tutti i soggetti	2,95
	5	Tutti i soggetti	3,05
	6	Tutti i soggetti	2,98
	7	Tutti i soggetti	3,45
	8	Tutti i soggetti	3,57
	9	Tutti i soggetti	2,96
	10	Tutti i soggetti	3,13
	11	Tutti i soggetti	2,91
	12	Tutti i soggetti	3,44
	13	Tutti i soggetti	3,88
	14	Tutti i soggetti	2,71
	15	Tutti i soggetti	3,25
	16	Tutti i soggetti	3,17
Durata delle scorte (giorni)	1	Imprese senza dipendenti	106,00
		Imprese con dipendenti	101,00
	2	Imprese senza dipendenti	167,00
		Imprese con dipendenti	165,00
	3	Imprese senza dipendenti	130,00
		Imprese con dipendenti	130,00
	4	Imprese senza dipendenti	174,00
		Imprese con dipendenti	174,00
	5	Imprese senza dipendenti	175,00
		Imprese con dipendenti	175,00
	6	Imprese senza dipendenti	167,00
		Imprese con dipendenti	167,00
	7	Imprese senza dipendenti	101,00
		Imprese con dipendenti	101,00
	8	Imprese senza dipendenti	110,00
		Imprese con dipendenti	107,00

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
	9	Imprese senza dipendenti	209,00
		Imprese con dipendenti	191,00
	10	Imprese senza dipendenti	82,00
		Imprese con dipendenti	82,00
	11	Imprese senza dipendenti	167,00
		Imprese con dipendenti	167,00
	12	Imprese senza dipendenti	161,00
		Imprese con dipendenti	161,00
	13	Imprese senza dipendenti	172,00
		Imprese con dipendenti	178,00
	14	Imprese senza dipendenti	183,00
		Imprese con dipendenti	183,00
	15	Imprese senza dipendenti	184,00
		Imprese con dipendenti	181,00
	16	Imprese senza dipendenti	151,00
		Imprese con dipendenti	150,00

SUB ALLEGATO 20.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*²⁰ = 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*²⁰ = 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.

²⁰ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

SUB ALLEGATO 20.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	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	1,0482	1,0475	1,0814	1,0500	1,0190	1,0976	1,0048	1,0476
Valore dei beni strumentali mobili*	0,2354	0,1541	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi	0,8305	1,0579	1,1611	1,1989	1,0380	1,2803	1,2825	1,1553
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2576	1,1227	1,0735	1,2541	1,5247	1,0965	1,2726	1,0358
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	-	-	-	-	-	-	1,9547	-
Altri costi per servizi, Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali, Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	1,0695	-
Altri costi per servizi, Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli), Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali, Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,8900	0,7284	1,1251	0,9210	0,8276	0,9328	-	0,9516
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	-	-	-	-	-	-	-	21.413,2455
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato, escluso il primo socio*)	-	-	-	-	-	-	-	21.413,2455
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Altri grossisti"	-0,0210	-	-	-	-	-0,0790	-	-0,0342

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Privati"	-	-	0,1739	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Percentuale sul totale degli acquisti di merci provenienti da Cina/Asia meridionale/Sud Est asiatico"	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Ingresso con vendita al banco"	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 175.000	0,2624	-	0,1360	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 200.000	-	-	-	0,3497	0,4169	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 250.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 290.000	-	-	-	-	-	0,1785	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 375.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 480.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 550.000	-	0,1522	-	-	-	-	0,0601	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 600.000	-	-	-	-	-	-	-	0,1539
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 1.800.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 2.900.000	-	-	-	-	-	-	-	-

- 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 provinciale

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

Gruppo 2 - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

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

Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Costo del Venduto e Costo per la Produzione di Servizi	1,0686	1,0109	1,0219	1,0031	1,0600	1,0325	1,0385	1,0173
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1653	-	0,2005	-	0,1825	-	-	0,1954
Spese per acquisti di servizi	1,3588	1,1709	1,2283	1,0644	1,0553	1,2978	1,3777	1,1564
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,9312	1,0581	1,0712	1,2792	1,2409	1,2928	1,0763	1,3260
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	-	-	-	-	-	-	-	-
Altri costi per servizi, Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali, Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	-	-
Altri costi per servizi, Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli), Oneri diversi di gestione di cui per abbonamenti a riviste e giornali, Oneri diversi di gestione di cui per spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	0,7152	1,0182	0,8714	1,1164	0,6174	0,8294	0,8342	0,7119
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi (numero normalizzato, escluso il primo socio ^{*)})	30.859,0001	-	-	-	-	29.947,4312	23.044,7516	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	30.859,0001	-	-	-	-	28.812,8921	23.044,7516	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-0,0210	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi <i>Gruppo 3 e Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	0,0122	-	-	-	-	-	0,0307	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Altri grossisti"	-	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Privati"	0,0768	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15	CLUSTER 16
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Percentuale sul totale degli acquisti di merci provenienti da Cina/Asia meridionale/Sud Est asiatico"	-	-	-	0,0294	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo a "Ingrosso con vendita al banco"	-	-	-	-	-0,1156	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 175.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 200.000	-	-	-	-	0,1541	-	-	0,1767
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 250.000	-	-	-	-	-	-	0,1964	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 290.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 375.000	-	-	-	-	-	0,1409	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 480.000	0,0544	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 550.000	-	0,2640	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 600.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 1.800.000	-	-	-	0,0480	-	-	-	-
Costo del Venduto e Costo per la produzione di Servizi quota fino a 2.900.000	-	-	0,0387	-	-	-	-	-

- 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 provinciale

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

Gruppo 2 - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio

Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale

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

Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto