

ALLEGATO 22

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM22C

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 UM22C, evoluzione dello studio TM22C.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECO 2007:

- 46.47.10 – Commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale.

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 TM22C per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2006 trasmesso dai contribuenti unitamente al modello UNICO 2007.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.348.

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 1.079 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 alla tipologia dell'offerta (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di realizzazione dei prodotti (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 2.269.

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 22.A)¹.

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

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

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

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

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

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

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

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

- *Durata delle scorte.*

La formula dell' indicatore economico-contabile è riportata nel Sub Allegato 22.C.

¹ Nella fase di cluster analysis, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventilica² dell'indicatore precedentemente definito.

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

Nel Sub Allegato 22.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

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

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”⁴ 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.

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 “Costi totali”. 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 variabile “Costi totali”.

Nel Sub Allegato 22.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;*

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

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

⁴ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

- *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 22.A).

Nel Sub Allegato 22.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:

- *Ricarico;*
- *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 gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" 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 "Ricarico", "Valore aggiunto per addetto" e "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 22.C e nel Sub Allegato 22.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 22.C e nel Sub Allegato 22.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"⁵.

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 0.8235).

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"⁵.

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 0.2720).

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

⁵ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

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”⁶ 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 economica⁷.

DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale⁸ 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 finali⁹, 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 economica¹⁰.

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 economica¹¹.

⁶ 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.

⁷ 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.

⁸ 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.

⁹ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

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

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 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.

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

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

Cluster	Valore mediano
1	67,28
2	64,65
3	66,31
4	67,97
5	67,55
6	64,89
7	64,72
8	59,94

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	1,0883
2	1,1090
3	1,1226
4	1,1681
5	1,0999
6	1,0637
7	1,1197
8	1,1042

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%¹².

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

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

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

Nel Sub Allegato 22.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 22.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

¹² 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 22.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi del comparto ha permesso di classificare le imprese che svolgono l'attività di commercio all'ingrosso di mobili di qualsiasi materiale in 8 gruppi omogenei.

Gli elementi che hanno maggiormente contribuito alla determinazione dei modelli di business sono i seguenti:

- tipologia di vendita;
- tipologia dell'offerta;
- modalità d'acquisto.

La **tipologia di vendita** ha consentito di evidenziare sia gli ingrossi con vendita prevalentemente sul territorio (cluster 1, 2, 3) che quelli con vendita sul territorio tramite agenti/rappresentanti (cluster 6). Inoltre ha permesso di distinguere quelle imprese che vendono prevalentemente a libero servizio (cash & carry) (cluster 5) piuttosto che al banco (cluster 7) da quelle realtà che affiancano al commercio all'ingrosso la vendita al dettaglio (cluster 4).

La **tipologia dell'offerta** ha consentito di individuare gli ingrossi che presentano un assortimento alquanto specializzato sia sui mobili ed articoli di arredamento per la casa (cluster 1) che sui mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (cluster 2).

La **modalità d'acquisto** ha permesso di individuare i grossisti che si approvvigionano prevalentemente da imprese all'estero (cluster 8).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

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

CLUSTER 1 - INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE MOBILI ED ARTICOLI DI ARREDAMENTO PER LA CASA PERLOPIÙ CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 401

Questo cluster è formato da grossisti il cui assortimento merceologico è costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (93% dei ricavi) con modalità di vendita principalmente sul territorio (97% dei ricavi).

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività comprendono 247 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 36 mq di uffici e 208 mq di locali adibiti alla vendita e all'esposizione della merce nel 24% dei casi.

Il modello è formato prevalentemente da società (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 20%) che impiegano generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

Queste realtà si approvvigionano in larga parte da produttori o depositari del marchio (77% degli acquisti) e, quasi esclusivamente, da imprese in Italia (98% degli acquisti).

La clientela è rappresentata principalmente da: dettaglianti (48% dei ricavi), altri grossisti (64% dei ricavi nel 32% dei casi) e privati (43% dei ricavi nel 36%).

CLUSTER 2 – INGROSSI CHE COMMERCIALIZZANO PREVALENTEMENTE MOBILI, ATTREZZATURE ED ARTICOLI PER L'UFFICIO PERLOPIÙ CON VENDITA SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 353

I grossisti appartenenti a questo modello commercializzano prevalentemente mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (86% dei ricavi) perlopiù con vendita sul territorio (97% dei ricavi).

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (155 mq), locali destinati ad uffici (65 mq) e locali per la vendita e l'esposizione della merce (157 mq nel 44% dei casi).

Le realtà che appartengono a questo cluster sono prevalentemente società (di capitali nel 51% dei casi e di persone nel 23%) che impiegano generalmente 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Gli approvvigionamenti avvengono in larga parte da produttori o depositari del marchio (82% degli acquisti) e, quasi esclusivamente, da imprese in Italia (98% degli acquisti).

La clientela è costituita principalmente da: enti pubblici e privati/comunità (51% dei ricavi), privati (19%), dettaglianti (44% dei ricavi nel 23% dei casi), altri grossisti (36% nel 22%) e artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% nel 22%).

CLUSTER 3 – INGROSSI CON OFFERTA AMPIA CHE VENDONO PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO

NUMEROSITÀ: 501

Le imprese appartenenti a questo cluster commercializzano i prodotti prevalentemente tramite vendita sul territorio (97% dei ricavi) e presentano un assortimento ampio che, oltre ai mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (50% dei ricavi), comprende: mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (23% dei ricavi nel 43% dei casi), mobili ed articoli di arredamento per la casa (27% nel 30%) e scaffalature, arredamenti metallici (36% dei ricavi nel 29%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono 156 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 43 mq di uffici e 157 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce nel 32% dei casi.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (45% società di capitali e 25% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 o 3 addetti.

Gli acquisti avvengono principalmente presso produttori o depositari del marchio (74% degli acquisti) e, quasi esclusivamente da imprese in Italia (97% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata prevalentemente da dettaglianti (67% dei ricavi nel 47% dei casi), da comunità, enti pubblici e privati/comunità (53% nel 46%), da privati (37% nel 36%), da altri grossisti (43% nel 30%) e da artigiani/installatori/posatori/specialisti (44% nel 28%).

CLUSTER 4 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE AL DETTAGLIO

NUMEROSITÀ: 197

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per il fatto di affiancare la vendita al dettaglio (72% dei ricavi) all'attività di commercio all'ingrosso; nel 25% dei casi circa la metà dei ricavi deriva dalla vendita al banco.

L'assortimento è costituito prevalentemente da mobili ed articoli di arredamento per la casa (47% dei ricavi), mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (33% dei ricavi nel 48% dei casi) e mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (51% nel 32%).

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito/magazzino (175 mq), locali per la vendita e l'esposizione della merce (121 mq) e locali destinati ad uffici (27 mq).

La forma giuridica più frequentemente adottata è quella societaria (43% società di capitali e 24% società di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

Gli acquisti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (65% degli acquisti) e altri distributori (35%) e vengono effettuati principalmente da imprese in Italia (93% degli acquisti).

CLUSTER 5 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE A LIBERO SERVIZIO

NUMEROSITÀ: 203

Le imprese appartenenti a questo cluster sono caratterizzate dalla tipologia di vendita prevalentemente a libero servizio (cash & carry) dalla quale ottengono il 96% dei ricavi.

L'assortimento merceologico è costituito in larga parte da mobili ed articoli di arredamento per la casa (60% dei ricavi), ma anche da mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (48% dei ricavi nel 28% dei casi) e da mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (49% nel 19%).

Le superfici dedicate all'esercizio dell'attività sono pari a: 257 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 108 mq per la vendita e l'esposizione della merce e 24 mq di uffici.

La forma giuridica adottata nella maggioranza dei casi è quella societaria (34% società di capitali e 21% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso produttori o depositari del marchio (57% degli acquisti) e presso altri distributori (43%), prevalentemente da imprese in Italia (80% degli acquisti).

La clientela è costituita principalmente da dettaglianti (43% dei ricavi), da privati (35% dei ricavi nel 40% dei casi) e da altri grossisti (55% nel 33%).

CLUSTER 6 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE SUL TERRITORIO TRAMITE AGENTI/RAPPRESENTANTI

NUMEROSITÀ: 117

Le imprese appartenenti a questo cluster commercializzano i prodotti prevalentemente tramite vendita sul territorio (94% dei ricavi), si avvalgono di 7 o 8 agenti/rappresentanti e, nel 18% dei casi, di 3 venditori diretti. Conseguentemente, la voce di costo relativa alle provvigioni di vendita e rimborsi spese risulta elevata (circa 108.000 euro).

I prodotti offerti sono prevalentemente mobili ed articoli di arredamento per la casa (63% dei ricavi), mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (35% dei ricavi nel 27% dei casi) e mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (55% nel 26%). Il 53% dei soggetti, inoltre, ottiene il 93% dei ricavi dalla vendita di prodotti finiti acquistati da terzi e commercializzati con marchio proprio.

L'attività viene svolta in locali destinati a deposito/magazzino di 932 mq, uffici di 128 mq e locali per la vendita e l'esposizione della merce di 423 mq nel 43% dei casi.

Le imprese del cluster sono prevalentemente società di capitali (83% dei casi); gli addetti all'attività sono generalmente 7, di cui 5 dipendenti.

Gli approvvigionamenti, vengono effettuati principalmente presso produttori o depositari del marchio (89% degli acquisti) e, nella maggior parte dei casi, da imprese in Italia (80% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (51% dei ricavi), da altri grossisti (37% dei ricavi nel 32% dei casi), da privati (20% nel 30%), dalla grande distribuzione (37% nel 28%) e da enti pubblici e privati/comunità (56% nel 27%).

CLUSTER 7 – INGROSSI CON VENDITA PREVALENTEMENTE AL BANCO

NUMEROSITÀ: 335

Questo cluster è formato da grossisti caratterizzati dalla commercializzazione dei prodotti principalmente tramite vendita al banco (95% dei ricavi).

L'assortimento è costituito da mobili ed articoli di arredamento per la casa (41% dei ricavi), da mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio (48% dei ricavi nel 43% dei casi) e da mobili ed attrezzature per negozi, comunità ed alberghi (45% nel 28%).

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività comprendono 322 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 163 mq di locali per la vendita e l'esposizione della merce e 33 mq di uffici.

La forma giuridica adottata più di frequente è quella societaria (37% società di capitali e 22% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti di cui 2 dipendenti.

Gli acquisti sono ripartiti tra produttori o depositari del marchio (65% degli acquisti) e altri distributori (35%), essi vengono effettuati, prevalentemente, da imprese in Italia (86% degli acquisti).

La tipologia di clientela è rappresentata in larga parte da dettaglianti (40% dei ricavi), da privati (20%), da altri grossisti (46% dei ricavi nel 32% dei casi), da enti pubblici e privati/comunità (44% nel 32%) e da artigiani/installatori/posatori/specialisti (35% nel 23%).

CLUSTER 8 – INGROSSI CHE SI APPROVVIGIONANO PREVALENTEMENTE DA IMPRESE ALL'ESTERO

NUMEROSITÀ: 152

Le imprese appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la modalità di approvvigionamento, che avviene principalmente da imprese all'estero (77% degli acquisti). Nella maggior parte dei casi si tratta di ingrossi con vendita sul territorio (85% dei ricavi) e nel 14% dei casi di ingrossi con vendita al banco (73% dei ricavi).

L'assortimento è costituito prevalentemente da mobili ed articoli per la casa (58% dei ricavi) e da mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino (66% dei ricavi nel 39% dei casi).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono costituiti da 387 mq di locali destinati a deposito/magazzino, 30 mq di uffici e, per il 34% dei soggetti, da locali per la vendita e l'esposizione della merce (227 mq).

La forma giuridica principalmente adottata è quella societaria (57% società di capitali e 19% di persone); nell'attività sono impiegati generalmente 2 addetti di cui 1 dipendente.

La clientela è composta prevalentemente da dettaglianti (45% dei ricavi) e da altri grossisti (54% dei ricavi nel 40% dei casi).

SUB ALLEGATO 22.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

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 al dettaglio
- Tipologia dell'offerta: Mobili ed articoli di arredamento per la casa
- Tipologia dell'offerta: Mobili, attrezzature ed articoli per l'ufficio
- Tipologia dell'offerta: Mobili per esterni, articoli per giardinaggio ed arredo giardino
- Modalità di acquisto: Da imprese all'estero
- Addetti all'attività : Numero Agenti/rappresentanti
- Costi e spese specifici: Costi sostenuti per provvigioni di vendita e rimborsi spese
- Altri elementi specifici: Prodotti finiti acquistati da terzi e commercializzati con marchio proprio

SUB ALLEGATO 22.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* = $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{13})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{13})$;
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi* = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{13})$;
- *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* = $(\text{Margine operativo lordo} / 1.000) / (\text{Numero addetti non dipendenti}^{14})$;
- *Ricarico* = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- *Valore aggiunto per addetto* = $(\text{Valore aggiunto} / 1.000) / (\text{Numero addetti}^{15})$.

¹³ La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero dei mesi di attività nel corso del periodo d'imposta.

¹⁴ 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 prestatato.

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

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

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

¹⁵ 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

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 22.D - INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE

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

SUB ALLEGATO 22.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	16,91	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,70	162,21
2	Gruppo territoriale 1 e 4	19,57	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,34	162,21
3	Gruppo territoriale 1 e 4	20,87	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,49	162,21
4	Gruppo territoriale 1 e 4	20,34	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,96	162,21
5	Gruppo territoriale 1 e 4	18,39	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,79	162,21
6	Gruppo territoriale 1 e 4	25,03	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	29,55	162,21
7	Gruppo territoriale 1 e 4	20,48	162,21

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,81	162,21
8	Gruppo territoriale 1 e 4	18,48	162,21
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	20,65	162,21

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	16,91	99999	1,30	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,70	99999	1,32	3,01
2	Gruppo territoriale 1 e 4	19,57	99999	1,29	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,34	99999	1,30	3,01
3	Gruppo territoriale 1 e 4	20,87	99999	1,27	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,49	99999	1,30	3,01
4	Gruppo territoriale 1 e 4	20,34	99999	1,31	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,96	99999	1,33	3,01
5	Gruppo territoriale 1 e 4	18,39	99999	1,28	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	22,79	99999	1,29	3,01
6	Gruppo territoriale 1 e 4	25,03	99999	1,30	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	29,55	99999	1,30	3,01
7	Gruppo territoriale 1 e 4	20,48	99999	1,27	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	23,81	99999	1,30	3,01
8	Gruppo territoriale 1 e 4	18,48	99999	1,36	3,01
	Gruppo territoriale 2, 3, 5 e 6	20,65	99999	1,36	3,01

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	352,36
2	Tutti i soggetti	0,00	137,26
3	Tutti i soggetti	0,00	164,09
4	Tutti i soggetti	0,00	405,44
5	Tutti i soggetti	0,00	536,37
6	Tutti i soggetti	0,00	216,96
7	Tutti i soggetti	0,00	556,10
8	Tutti i soggetti	0,00	587,86

SUB ALLEGATO 22.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	25,00
	2	Tutti i soggetti	25,00
	3	Tutti i soggetti	25,00
	4	Tutti i soggetti	25,00
	5	Tutti i soggetti	25,00
	6	Tutti i soggetti	25,00
	7	Tutti i soggetti	25,00
	8	Tutti i soggetti	25,00
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi	1	Tutti i soggetti	55,00
	2	Tutti i soggetti	55,00
	3	Tutti i soggetti	55,00
	4	Tutti i soggetti	55,00
	5	Tutti i soggetti	55,00
	6	Tutti i soggetti	55,00
	7	Tutti i soggetti	55,00
	8	Tutti i soggetti	55,00
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	1	Tutti i soggetti	4,84
	2	Tutti i soggetti	4,84
	3	Tutti i soggetti	4,15
	4	Tutti i soggetti	4,66
	5	Tutti i soggetti	4,69
	6	Tutti i soggetti	4,08
	7	Tutti i soggetti	4,73
	8	Tutti i soggetti	6,21
Durata delle scorte (giorni)	1	Tutti i soggetti	352,36
	2	Tutti i soggetti	137,26
	3	Tutti i soggetti	164,09
	4	Tutti i soggetti	405,44
	5	Tutti i soggetti	536,37
	6	Tutti i soggetti	216,96
	7	Tutti i soggetti	556,10
	8	Tutti i soggetti	587,86

SUB ALLEGATO 22.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*¹⁶ = 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*¹⁶ = 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.

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

SUB ALLEGATO 22.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 + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi + 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 + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa (Costi totali)	1,0333	1,0690	1,0696	1,1275	1,0464	1,0383	1,0747	1,0575
Costi totali - quota fino a 30.000	-	-	-	0,5226	-	-	-	0,8321
Costi totali - quota fino a 80.000	0,1404	-	-	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 90.000	-	-	0,2015	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 150.000	-	0,2071	-	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 180.000	-	-	-	-	0,1769	-	0,1816	-
Costi totali - quota fino a 300.000	0,0929	-	-	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 350.000	-	-	0,0543	-	-	-	-	-
Costi totali - quota fino a 1.500.000	-	-	-	-	-	0,0468	-	-
Valore dei beni strumentali mobili *	0,1268	-	0,1281	-	0,2975	-	0,1595	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	24.653,9073	24.052,1560	26.828,1343	24.334,0379	24.947,7000	56.115,6555	11.516,6906	54.697,6051

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
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*)	24.653,9073	31.328,9440	26.828,1343	24.334,0379	24.947,7000	56.115,6555	11.516,6906	54.697,6051
Differenziale da applicare a Costi totali: <i>Gruppo 1 e Gruppo 4 della territorialità del commercio a livello Provinciale</i>	-	-	-	-	-	-	-0,0103	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

* La variabile viene normalizzata all'anno in base al numero di 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 e 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