

# ALLEGATO 25

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE UM29U

---

## 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 UM29U, evoluzione dello studio TM29U.

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

- 47.59.10 - Commercio al dettaglio di mobili per la casa;
- 47.59.91 - Commercio al dettaglio di articoli in legno, sughero, vimini e articoli in plastica per uso domestico.

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 TM29U 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 17.901.

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 1.719 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 ai prodotti merceologici venduti (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 16.182.

---

### 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 25.A)<sup>1</sup>.

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

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

---

## DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

---

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

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

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

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

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

- **Valore aggiunto per addetto;**
- **Ricarico.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 25.C.

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile<sup>2</sup> di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti. La distribuzione dell'indicatore "Valore aggiunto per addetto" è stata costruita distintamente anche in base alla presenza/assenza del personale dipendente;

la distribuzione dell'indicatore "Ricarico" è stata costruita distintamente anche in base all'appartenenza ai gruppi territoriali definiti utilizzando i risultati di uno studio relativo alla "territorialità del commercio a livello comunale"<sup>3</sup> che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

---

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

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

- 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 25.D vengono riportati gli intervalli scelti per la selezione del campione di riferimento.

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

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “stepwise”<sup>4</sup>. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell'attività. In questo contesto, particolare attenzione è stata riservata all'influenza del livello dei canoni degli affitti dei locali commerciali nei diversi comuni.

A tale scopo sono stati utilizzati rispettivamente i risultati dello studio relativo alla “territorialità del commercio a livello comunale” e dello studio “Il livello dei canoni di affitto dei locali commerciali a livello comunale”<sup>5</sup>.

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

Nel Sub Allegato 25.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 25.A).

Nel Sub Allegato 25.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

---

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

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

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

---

## 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 l'indicatore "Ricarico" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità del commercio a livello comunale"; per gli indicatori "Durata delle scorte", "Valore aggiunto per addetto", "Margine operativo lordo per addetto non dipendente" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della presenza/assenza del personale dipendente.

In caso di assegnazione a più gruppi omogenei, i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati con le relative probabilità di appartenenza. Per l'indicatore "Ricarico" i valori soglia di coerenza economica vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

Le formule degli indicatori utilizzati e i relativi valori soglia di coerenza sono riportati, rispettivamente, nel Sub Allegato 25.C e nel Sub Allegato 25.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" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche differenziate per gruppo omogeneo; per l'indicatore "Durata delle scorte" sono state analizzate le distribuzioni ventiliiche

differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della presenza/assenza del personale dipendente. 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 25.C e nel Sub Allegato 25.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”<sup>6</sup>.

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 0,9777).

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”<sup>6</sup>.

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 0,3217).

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

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

L’indicatore risulta non normale quando assume valore nullo. In tale caso, il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria” viene aggiunto al “Valore dei beni strumentali mobili”<sup>7</sup> utilizzato ai fini dell’analisi di congruità.

Il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili” costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell’analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>8</sup>.

### **DURATA DELLE SCORTE**

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale<sup>9</sup> viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

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

<sup>7</sup> Valore dei beni strumentali mobili = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

<sup>8</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo “Valore dei beni strumentali mobili”, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>9</sup> L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando vengono contemporaneamente verificate le seguenti condizioni:

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

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 finali<sup>10</sup>, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

Il nuovo costo del venduto costituisce il parametro di riferimento per la riapplicazione dell'analisi della congruità e per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica<sup>11</sup>.

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

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 economica<sup>12</sup>.

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

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

---

<sup>10</sup> Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

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

<sup>11</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

<sup>12</sup> I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale di riferimento, derivante dalla riapplicazione dell'analisi della congruità con il nuovo costo del venduto e costo per la produzione di servizi, e il ricavo puntuale di riferimento di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

Cluster	Valore mediano
1	69,23
2	65,16
3	57,80
4	61,54
5	59,80
6	62,94
7	59,43
8	67,27
9	65,42
10	69,15
11	60,45
12	69,33
13	62,91
14	69,97
15	67,13

#### **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	1,1431
2	1,1324
3	1,3120
4	1,2465
5	1,2437
6	1,2020
7	1,2207
8	1,1059
9	1,1255
10	1,1526
11	1,2281
12	1,1994
13	1,2267
14	1,1816
15	1,1222

---

### ANALISI DELLA CONGRUITÀ

---

Per ogni gruppo omogeneo vengono calcolati il ricavo puntuale, come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, e il ricavo minimo, determinato sulla base dell'intervallo di confidenza al livello del 99,99%<sup>13</sup>.

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

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

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

Nel Sub Allegato 25.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 25.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

---

<sup>13</sup> Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, posizionato intorno al ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l'altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell'effettivo ricavo del contribuente. Il limite inferiore dell'intervallo di confidenza costituisce il ricavo minimo.

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 25.A - DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Il settore del commercio al dettaglio di mobili e di articoli in legno, vimini e plastica si caratterizza per l'elevato grado di eterogeneità dell'offerta sia sotto l'aspetto merceologico e del servizio offerto, sia sotto l'aspetto dimensionale ed organizzativo.

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

- la specializzazione merceologica;
- la dimensione e la struttura del punto vendita;
- la modalità organizzativa;
- i servizi offerti alla clientela.

Il primo elemento di classificazione degli operatori del settore è dato dalla specializzazione per categoria merceologica dei prodotti venduti. La distinzione principale è tra commercianti despecializzati, che vendono alcune o tutte le categorie di mobili, e punti vendita con un'offerta concentrata su una o poche categorie di prodotti. Le principali merceologie per le quali è stata riscontrata una specializzazione marcata e/o prevalente degli esercizi commerciali sono: poltrone e divani (cluster 5); cucine (cluster 14); materassi e guanciali (cluster 13); articoli in vimini e mobili per esterni (cluster 11); articoli in legno e plastica (cluster 7); complementi d'arredo, articoli da regalo e liste nozze (cluster 3); mobili da ufficio (cluster 6).

I punti vendita in oggetto si possono distinguere anche sulla base delle dimensioni e della struttura, in particolare quelli con offerta non specializzata sono stati suddivisi in: punti vendita di piccole dimensioni (cluster 10 e 12) e punti vendita di grandi dimensioni (cluster 8 e 15).

Sotto il profilo organizzativo convivono nel settore differenti modelli d'impresa: imprese indipendenti organizzate in proprio (cluster 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 14); imprese affiliate a catene di franchising (cluster 4); imprese appartenenti a raggruppamenti (catene) di negozi gestiti dallo stesso proprietario (cluster 9, 10 e 15).

Sulla base dei servizi offerti alla clientela è stato possibile, inoltre, individuare nell'ambito dei negozi despecializzati i punti vendita che dispongono di laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti (cluster 2 e 9).

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

#### **CLUSTER 1 – PUNTI VENDITA CON OFFERTA DIVERSIFICATA**

##### **NUMEROSITÀ: 2.252**

Il cluster è formato da punti vendita con offerta non specializzata, composta in prevalenza da cucine (35% dei ricavi), mobili da giorno/notte (27%), poltrone e divani (11%), camere per ragazzi (11%), materassi e guanciali (4%), complementi d'arredo (4%).

Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono rappresentati da: locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (868 mq), magazzini (275 mq) e uffici (25 mq); l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è pari a 24 metri lineari.

In linea con la dimensione delle imprese, la forma giuridica prevalente è quella societaria (81% dei casi) e sono presenti 4 addetti di cui 2 dipendenti.

I punti vendita generalmente offrono il servizio di consegna a domicilio (77% dei casi), di montaggio (64%) e quello di progettazione d'interni (59%). Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 1-2 autocarri.

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da produttori (88% degli acquisti).

## **CLUSTER 2 – PUNTI VENDITA CON LABORATORIO PER MODIFICHE O ADEGUAMENTI DEI PRODOTTI VENDUTI**

**NUMEROSITÀ: 531**

I punti vendita di questo cluster si contraddistinguono per l'offerta alla clientela del servizio di esecuzione arredi su misura (92% dei casi). La superficie adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti è di 215 mq; gli addetti occupati nell'attività sono 4 di cui 2 dipendenti.

I negozi di questo cluster generalmente effettuano la consegna a domicilio (93% dei casi), il montaggio (85%) ed offrono servizi di progettazione d'interni (80%). Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2 autocarri.

La superficie dei locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce è di 770 mq e i magazzini coprono una superficie (311 mq) ampiamente superiore alla media di settore. I negozi dispongono di 23 mq di locali destinati ad uffici; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende per 23 metri lineari.

La forma giuridica delle imprese del cluster è prevalentemente societaria (76% dei casi).

Per quanto concerne le tipologie di prodotti venduti, l'offerta si presenta non specializzata e composta principalmente da cucine (37% dei ricavi), mobili da giorno/notte (25%), camere per ragazzi (10%), poltrone e divani (9%), complementi d'arredo (4%), materassi e guanciali (4%).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza da produttori (87% degli acquisti).

## **CLUSTER 3 - NEGOZI DI COMPLEMENTI D'ARREDO, ARTICOLI DA REGALO E LISTE NOZZE**

**NUMEROSITÀ: 829**

Gli operatori di questo cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'offerta composta quasi esclusivamente da complementi d'arredo (42% dei ricavi), articoli da regalo/liste di nozze (16%) e articoli per l'illuminazione (10%).

Nella maggior parte dei casi le imprese sono organizzate sotto forma di ditta individuale (60%) nella quale frequentemente opera il solo titolare.

Dal punto di vista delle superfici, i negozi dispongono di 111 mq per la vendita e l'esposizione interna della merce e nel 52% dei casi è presente un magazzino di 61 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è pari a 6 metri lineari. L'ubicazione in zone a traffico limitato (14% dei casi) e all'interno di isole pedonali (5%) è superiore alla media del settore.

Per l'approvvigionamento le imprese del cluster si rivolgono sia a grossisti (53% degli acquisti) che a produttori (47%).

## **CLUSTER 4 - NEGOZI AFFILIATI A CATENE DI FRANCHISING**

**NUMEROSITÀ: 245**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la modalità organizzativa in franchising.

Le merceologie maggiormente commercializzate sono: poltrone e divani (34% dei ricavi), mobili da giorno/notte (19%), complementi d'arredo (12%) e cucine (40% dei ricavi per il 38% dei soggetti).

Trattandosi di negozi affiliati ad una catena di franchising, l'approvvigionamento avviene in prevalenza direttamente da produttori (69% degli acquisti) e i punti vendita sostengono costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto di merce superiori alla media del settore.

La superficie di vendita ed esposizione interna della merce è pari a 527 mq; i magazzini, presenti nel 58% dei casi, occupano 176 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è pari a 21 metri lineari.

La forma giuridica è in prevalenza quella societaria (71% dei casi) e risultano occupati 3 addetti di cui 2 dipendenti. I servizi di consegna a domicilio e di montaggio sono effettuati sia con personale di terzi che con personale proprio; le spese relative al trasporto e montaggio affidati a terzi sono superiori alla media del settore.

## **CLUSTER 5 – NEGOZI DI POLTRONE E DIVANI**

**NUMEROSITÀ: 338**

I punti vendita appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'assortimento, composto in prevalenza da poltrone e divani (77% dei ricavi); la gamma è arricchita da complementi d'arredo e da mobili da giorno/notte.

Si tratta di punti vendita organizzati sia in forma societaria (53% dei casi) che di ditta individuale (47%); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

L'approvvigionamento avviene prevalentemente da produttori (75% degli acquisti).

La superficie dei locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce è di 255 mq e i magazzini, presenti nel 49% dei casi, occupano 152 mq. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende per 14-15 metri lineari.

#### **CLUSTER 6 - NEGOZI DI MOBILI DA UFFICIO**

##### **NUMEROSITÀ: 230**

La caratteristica principale dei soggetti di questo cluster è la specializzazione prevalente nella vendita di mobili da ufficio/contract (comunità, enti, alberghi) (72% dei ricavi).

L'approvvigionamento avviene direttamente da produttori (79% degli acquisti).

Le dimensioni delle imprese, organizzate prevalentemente in forma societaria (63% dei casi), sono contenute: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce sono di 148 mq; i magazzini coprono una superficie di 129 mq nel 54% dei casi e gli uffici una superficie di 29 mq nella metà dei casi. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende per 7 metri lineari.

Il numero di addetti occupati nell'attività è pari a 2.

I servizi di consegna a domicilio e di montaggio sono effettuati sia con personale di terzi che con personale proprio; le spese relative al trasporto e montaggio affidati a terzi sono superiori alla media di settore.

#### **CLUSTER 7 - NEGOZI DI ARTICOLI IN LEGNO E PLASTICA**

##### **NUMEROSITÀ: 333**

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per l'offerta di articoli in legno e in plastica (diversi dai mobili e dai complementi d'arredo) che generano rispettivamente il 59% e il 18% dei ricavi.

L'approvvigionamento della merce avviene tramite grossisti (57% degli acquisti) in misura superiore rispetto alla media del settore.

La superficie di vendita ed esposizione interna della merce è pari a 111 mq, i magazzini, presenti nel 57% dei casi, occupano 106 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è pari a 6 metri lineari.

Si tratta principalmente di ditte individuali (63% dei casi), nelle quali opera quasi sempre il solo titolare, e in misura inferiore di società (37%) in cui sono occupati 3 addetti.

Nel 12% dei casi i negozi sono ubicati in zone a traffico limitato e nel 5% all'interno di isole pedonali.

#### **CLUSTER 8 – PUNTI VENDITA DI GRANDI DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA NON APPARTENENTI A CATENE**

##### **NUMEROSITÀ: 395**

I negozi appartenenti al presente cluster hanno dimensioni ampiamente superiori alla media del settore: i locali destinati alla vendita e all'esposizione interna sono pari a 2.411 mq, i magazzini occupano 879 mq e gli uffici 81 mq, l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende per 39 metri lineari.

Si tratta quasi esclusivamente di società (94% dei casi) con una struttura composta da 10 addetti di cui 7 dipendenti.

Dal punto di vista merceologico, l'offerta è non specializzata e si compone in prevalenza di cucine (32% dei ricavi), mobili da giorno/notte (29%), poltrone e divani (12%), camere per ragazzi (10%) e complementi d'arredo (5%).

Per effettuare gli approvvigionamenti i soggetti del cluster si rivolgono quasi esclusivamente ai produttori (90% degli acquisti).

I servizi offerti alla clientela comprendono la consegna a domicilio (78% dei casi), il montaggio (67%) e la progettazione d'interni (73%); superiori alla media sono anche le spese per trasporto e montaggio affidati a terzi. Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2 autocarri.

## **CLUSTER 9 – CATENE DI NEGOZI CON LABORATORIO PER MODIFICHE O ADEGUAMENTI DEI PRODOTTI VENDUTI**

### **NUMEROSITÀ: 156**

Questo cluster è formato da catene di 2 o 3 punti vendita caratterizzate dalla presenza di locali destinati a laboratorio per l'esecuzione di arredi su misura. La superficie complessivamente adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti è di 189 mq.

I negozi in questione offrono generalmente servizi di progettazione d'interni (84% dei casi), nonché servizi di consegna a domicilio (89%) e montaggio (81%); tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2 autocarri.

La dimensione complessiva dei locali destinati alla vendita e all'esposizione interna della merce è di 1.035 mq; i magazzini sono di 380 mq; gli uffici di 32 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende per 40 metri lineari.

La forma giuridica delle imprese del cluster è quasi esclusivamente quella societaria (92% dei casi) con un numero di addetti pari a 7 di cui 4 dipendenti.

Per quanto concerne le tipologie di prodotti venduti, l'offerta si presenta non specializzata e composta principalmente da cucine (38% dei ricavi), mobili da giorno/notte (26%), poltrone e divani (9%), camere per ragazzi (8%) e complementi d'arredo (5%).

L'approvvigionamento avviene direttamente da produttori (90% degli acquisti).

## **CLUSTER 10 - CATENE DI NEGOZI DI PICCOLE DIMENSIONI**

### **NUMEROSITÀ: 890**

Nel cluster rientrano le catene formate da 2 o più negozi che nel complesso dispongono di spazi limitati. La superficie dei locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce è complessivamente pari a 719 mq, i locali destinati a magazzino occupano 187 mq e gli uffici 20 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è pari a 28 metri lineari.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (74% dei casi) e lo svolgimento dell'attività coinvolge 4 addetti di cui 2-3 dipendenti.

Dal punto di vista merceologico, l'offerta si compone delle seguenti categorie di mobili: cucine (35% dei ricavi), mobili da giorno/notte (26%), poltrone e divani (11%), camere per ragazzi (10%), complementi d'arredo (5%), materassi e guanciali (4%).

Per quanto concerne le modalità di approvvigionamento, gli operatori del cluster si riforniscono direttamente da produttori (86% degli acquisti).

I servizi offerti alla clientela comprendono, oltre alla consegna a domicilio (77% dei casi) ed al montaggio (64%), la progettazione d'interni (59%) e l'esecuzione di arredi su misura (27%). Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 1-2 autocarri.

## **CLUSTER 11 - NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI ARTICOLI IN VIMINI E MOBILI PER ESTERNI**

### **NUMEROSITÀ: 227**

I negozi che appartengono al cluster sono specializzati prevalentemente nella vendita di articoli in vimini (31% dei ricavi) e di mobili per esterni (30%).

Data la tipologia di prodotti trattati, l'approvvigionamento avviene tramite grossisti (62% degli acquisti) in misura superiore alla media del settore.

La forma giuridica prevalente è quella della ditta individuale (63% dei casi) e l'attività è condotta con l'impiego di 2 addetti.

Le superfici dei locali sono contenute: 207 mq per la vendita ed esposizione interna della merce e 105 mq per il magazzino. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende per 9 metri lineari.

## **CLUSTER 12 - PUNTI VENDITA DI PICCOLE DIMENSIONI CON OFFERTA DIVERSIFICATA**

### **NUMEROSITÀ: 8.426**

Il presente cluster comprende i punti vendita che si possono connotare come tradizionali in virtù delle piccole dimensioni e dell'offerta despecializzata.

Si tratta, infatti, di imprese di dimensioni ridotte: 201 mq per i locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce e 96 mq per i magazzini nel 55% dei casi. L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) è pari a 10 metri lineari.

L'assortimento è despecializzato e si compone di differenti e numerose tipologie di prodotti: cucine (30% dei ricavi), mobili da giorno/notte (25%), poltrone e divani (11%), camere per ragazzi (10%), complementi d'arredo (5%) e materassi e guanciali (4%). L'approvvigionamento avviene in prevalenza da produttori (73% degli acquisti).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese si dividono quasi equamente tra ditte individuali (56% dei casi) e società (44%); nell'attività sono impiegati 1-2 addetti.

I servizi offerti comprendono la consegna a domicilio (53% dei casi) ed il montaggio (42%).

### **CLUSTER 13 – NEGOZI CON OFFERTA PREVALENTE DI MATERASSI E GUANCIALI**

#### **NUMEROSITÀ: 223**

I punti vendita appartenenti al cluster in esame sono specializzati nella vendita di prodotti per il riposo: materassi e guanciali (71% dei ricavi); si aggiungono alla gamma poltrone e divani (7%) e mobili da giorno/notte (14% dei ricavi per il 42% dei soggetti).

Si tratta di negozi di piccole dimensioni con una superficie dei locali destinati alla vendita ed esposizione interna della merce di 133 mq; il 52% dei negozi dispone di locali destinati a magazzino (115 mq). L'esposizione fronte strada (vetrine, vetrate e porte) si estende su 9 metri lineari.

Coerentemente con le dimensioni dei punti vendita, la forma giuridica prevalente è quella dell'impresa individuale (64% dei casi); il numero di addetti impiegato è pari a 2.

Gli approvvigionamenti avvengono in prevalenza tramite produttori (71% degli acquisti).

### **CLUSTER 14 – NEGOZI DI CUCINE**

#### **NUMEROSITÀ: 796**

Il cluster raggruppa i negozi specializzati nella vendita di mobili per cucina (compresi gli elettrodomestici) che generano l'83% dei ricavi.

Si tratta di punti vendita di dimensioni contenute: la superficie per la vendita e l'esposizione delle cucine si estende per 190 mq; nel 53% dei casi sono presenti locali destinati a magazzino (107 mq). L'esposizione fronte strada è di 12 metri lineari.

Gli acquisti avvengono prevalentemente da produttori (82% del totale).

I punti vendita del cluster forniscono alla clientela servizi di progettazione d'interni (46% dei casi) e di esecuzione di arredi su misura (25%). La consegna a domicilio ed il montaggio sono effettuati sia con personale proprio che con personale di terzi.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta prevalentemente di società (56% dei casi); il numero di addetti è pari a 2.

### **CLUSTER 15 - CATENE DI NEGOZI DI GRANDI DIMENSIONI**

#### **NUMEROSITÀ: 261**

I negozi di questo cluster appartengono a catene formate da 3 punti vendita che nel complesso dispongono di spazi molto ampi.

Le caratteristiche essenziali di queste catene di negozi (organizzate per il 92% dei casi sotto forma societaria) sono quelle dimensionali. Le superfici di vendita ed esposizione interna della merce sono infatti complessivamente pari a 2.531 mq, i magazzini occupano 822 mq e gli uffici 88 mq, l'esposizione fronte strada si estende per 58 metri lineari.

Dal punto di vista dell'organico, sono impiegati 12 addetti di cui 9 dipendenti.

La gamma di prodotti venduti è distribuita tra numerose tipologie di mobili: cucine (31% dei ricavi), mobili da giorno/notte (25%), poltrone e divani (18%), camere per ragazzi (8%), complementi d'arredo (5%) e materassi e guanciali (3%). L'approvvigionamento è effettuato direttamente da produttori (92% degli acquisti).

I servizi offerti comprendono la consegna a domicilio (79% dei casi) ed il montaggio (68%) nonché la progettazione d'interni (68%); le spese per servizi di trasporto e montaggio affidati a terzi sono superiori alla media del settore. Tra i mezzi di trasporto si segnala la presenza di 2-3 autocarri.

---

## SUB ALLEGATO 25.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

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

### QUADRO A:

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

### QUADRO B:

- Metri quadri dei locali destinati alla vendita ed all'esposizione interna della merce (compresi gli uffici commerciali)
- Metri quadri dei locali destinati a magazzino
- Metri quadri dei locali destinati ad uffici (esclusi gli uffici commerciali)
- Metri quadri di superficie adibita a laboratorio per modifiche o adeguamenti dei prodotti venduti

### QUADRO D:

- Prodotti merceologici venduti: Mobili per cucina (eventualmente comprensivi di elettrodomestici)
- Prodotti merceologici venduti: Poltrone e divani
- Prodotti merceologici venduti: Materassi e guanciali
- Prodotti merceologici venduti: Mobili per esterni
- Prodotti merceologici venduti: Complementi d'arredo
- Prodotti merceologici venduti: Articoli per l'illuminazione
- Prodotti merceologici venduti: Articoli da regalo/ liste di nozze
- Prodotti merceologici venduti: Mobili da ufficio/contract (comunità, enti, alberghi)
- Prodotti merceologici venduti: Articoli in legno (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)
- Prodotti merceologici venduti: Articoli in plastica (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)
- Prodotti merceologici venduti: Articoli in vimini (esclusi i mobili ed i complementi d'arredo)
- Servizi: Servizio di esecuzione arredi su misura con personale proprio
- Servizi: Servizio di esecuzione arredi su misura con personale di terzi
- Modalità organizzativa: In franchising/affiliato
- Costi e spese specifici: Costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, franchisor, affiliante per voci diverse dall'acquisto delle merci



---

## SUB ALLEGATO 25.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** =  $(\text{Ammortamenti per beni strumentali mobili}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà}^{14})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{14})$ ;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi** =  $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}*100)/(\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria}^{14})$ ;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** =  $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})*100/(\text{Ricavi dichiarati})$ ;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** =  $(\text{Costi residuali di gestione}*100)/(\text{Ricavi da congruità e da normalità economica})$ ;
- **Margine operativo lordo per addetto non dipendente** =  $(\text{Margine operativo lordo}/1.000)/(\text{Numero addetti non dipendenti}^{15})$ ;
- **Ricarico** =  $(\text{Ricavi dichiarati})/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$ ;
- **Valore aggiunto per addetto** =  $(\text{Valore aggiunto}/1000) / (\text{Numero addetti}^{16})$ .

---

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

<sup>15</sup> Le frequenze relative ai soci, agli associati, ai collaboratori dell'impresa familiare, al coniuge dell'azienda coniugale e ai familiari diversi sono normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato.

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

Numero addetti non dipendenti =  $\text{Titolare} + \text{numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale} + \text{numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nelle ditte individuali} + \text{numero associati in partecipazione diversi}$

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

<sup>16</sup> Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

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

Numero addetti =  $\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nelle ditte individuali} + \text{numero addetti non dipendenti}$

Numero addetti =  $\text{Numero dipendenti} + \text{numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nelle società} + \text{numero addetti non dipendenti}$

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.

---

**SUB ALLEGATO 25.D – INTERVALLI PER LA SELEZIONE DEL CAMPIONE**

---

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Imprese senza dipendenti	9°	nessuno
	Imprese con dipendenti	4°	nessuno
2	Imprese senza dipendenti	11°	nessuno
	Imprese con dipendenti	5°	nessuno
3	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	10°	nessuno
4	Imprese senza dipendenti	13°	nessuno
	Imprese con dipendenti	6°	nessuno
5	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
6	Imprese senza dipendenti	11°	nessuno
	Imprese con dipendenti	5°	nessuno
7	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
8	Imprese senza dipendenti	12°	nessuno
	Imprese con dipendenti	3°	nessuno
9	Imprese senza dipendenti	3°	nessuno
	Imprese con dipendenti	3°	nessuno
10	Imprese senza dipendenti	9°	nessuno
	Imprese con dipendenti	6°	nessuno
11	Imprese senza dipendenti	13°	nessuno
	Imprese con dipendenti	9°	nessuno
12	Imprese senza dipendenti	13°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
13	Imprese senza dipendenti	14°	nessuno
	Imprese con dipendenti	8°	nessuno
14	Imprese senza dipendenti	12°	nessuno
	Imprese con dipendenti	7°	nessuno
15	Imprese senza dipendenti	3°	nessuno
	Imprese con dipendenti	3°	nessuno

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Ventile minimo	Ventile massimo
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	nessuno
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	5°	nessuno
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	17°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	17°
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	3°	19°
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	18°
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	19°
9	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	6°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	5°	19°
10	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	4°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	4°	19°
11	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	4°	18°
12	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	5°	19°
13	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	3°	18°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	18°
14	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	5°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	4°	19°
15	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	2°	19°
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	2°	19°

**SUB ALLEGATO 25.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (giorni)		Margine operativo lordo per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	0,00	756,00	20,46	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	710,00	22,02	99999
2	Imprese senza dipendenti	0,00	719,00	20,67	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	652,00	22,68	99999
3	Imprese senza dipendenti	0,00	971,00	16,19	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	909,00	19,91	99999
4	Imprese senza dipendenti	0,00	588,00	18,99	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	561,00	20,10	99999
5	Imprese senza dipendenti	0,00	884,00	17,05	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	738,00	21,15	99999
6	Imprese senza dipendenti	0,00	662,00	18,04	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	577,00	21,11	99999
7	Imprese senza dipendenti	0,00	874,00	16,99	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	772,00	20,77	99999
8	Imprese senza dipendenti	0,00	509,00	20,58	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	495,00	24,70	99999
9	Imprese senza dipendenti	0,00	725,00	20,99	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	640,00	23,42	99999
10	Imprese senza dipendenti	0,00	942,00	19,49	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	776,00	22,47	99999
11	Imprese senza dipendenti	0,00	966,00	16,33	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	932,00	20,44	99999
12	Imprese senza dipendenti	0,00	794,00	18,03	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	657,00	20,52	99999
13	Imprese senza dipendenti	0,00	635,00	16,62	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	525,00	21,19	99999
14	Imprese senza dipendenti	0,00	595,00	18,49	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	687,00	20,24	99999
15	Imprese senza dipendenti	0,00	512,00	24,70	99999
	Imprese con dipendenti	0,00	512,00	24,70	99999

Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Imprese senza dipendenti	20,46	80,00
	Imprese con dipendenti	22,02	80,00
2	Imprese senza dipendenti	20,67	90,00
	Imprese con dipendenti	22,68	90,00
3	Imprese senza dipendenti	16,19	80,00
	Imprese con dipendenti	19,91	80,00
4	Imprese senza dipendenti	18,99	80,00
	Imprese con dipendenti	20,10	80,00
5	Imprese senza dipendenti	17,05	80,00
	Imprese con dipendenti	21,15	80,00
6	Imprese senza dipendenti	18,04	80,00
	Imprese con dipendenti	21,11	80,00
7	Imprese senza dipendenti	16,99	80,00
	Imprese con dipendenti	20,77	80,00
8	Imprese senza dipendenti	20,58	90,00
	Imprese con dipendenti	24,70	90,00
9	Imprese senza dipendenti	20,99	90,00
	Imprese con dipendenti	23,42	90,00
10	Imprese senza dipendenti	19,49	80,00
	Imprese con dipendenti	22,47	80,00
11	Imprese senza dipendenti	16,33	80,00
	Imprese con dipendenti	20,44	80,00
12	Imprese senza dipendenti	18,03	80,00
	Imprese con dipendenti	20,52	80,00
13	Imprese senza dipendenti	16,62	80,00
	Imprese con dipendenti	21,19	80,00
14	Imprese senza dipendenti	18,49	80,00
	Imprese con dipendenti	20,24	80,00
15	Imprese senza dipendenti	24,70	90,00
	Imprese con dipendenti	24,70	90,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,28	2,04
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,34	2,06
2	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,39	2,39
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,44	2,39
3	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,35	2,86
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,40	2,88
4	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,33	2,49
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,42	2,52
5	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,32	2,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,42	2,83
6	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,32	2,56
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,37	2,56
7	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,34	2,84
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,39	2,96
8	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,26	2,21
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,34	2,22
9	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,38	2,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,44	2,10
10	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,31	2,08
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,37	2,08
11	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,32	2,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,41	2,54
12	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,31	2,25
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,37	2,52
13	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,30	2,51
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,39	2,51
14	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,31	2,40
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,34	2,40
15	Gruppo territoriale 1, 2 e 4	1,27	2,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6 e 7	1,35	2,19

**SUB ALLEGATO 25.F - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

<b>Indicatore</b>	<b>Cluster</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Soglia massima</b>
<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	20,69
	2	Tutti i soggetti	17,46
	3	Tutti i soggetti	19,56
	4	Tutti i soggetti	19,76
	5	Tutti i soggetti	19,13
	6	Tutti i soggetti	19,08
	7	Tutti i soggetti	23,68
	8	Tutti i soggetti	20,81
	9	Tutti i soggetti	19,84
	10	Tutti i soggetti	20,04
	11	Tutti i soggetti	17,55
	12	Tutti i soggetti	21,76
	13	Tutti i soggetti	19,04
	14	Tutti i soggetti	18,73
	15	Tutti i soggetti	20,34
<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi</b>	1	Tutti i soggetti	37,97
	2	Tutti i soggetti	36,00
	3	Tutti i soggetti	36,00
	4	Tutti i soggetti	40,10
	5	Tutti i soggetti	38,39
	6	Tutti i soggetti	36,82
	7	Tutti i soggetti	31,27
	8	Tutti i soggetti	37,97
	9	Tutti i soggetti	35,18
	10	Tutti i soggetti	41,14
	11	Tutti i soggetti	31,42
	12	Tutti i soggetti	39,54
	13	Tutti i soggetti	39,90
	14	Tutti i soggetti	37,25
	15	Tutti i soggetti	39,35



Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b>	1	Tutti i soggetti	5,45
	2	Tutti i soggetti	4,55
	3	Tutti i soggetti	5,72
	4	Tutti i soggetti	6,60
	5	Tutti i soggetti	4,61
	6	Tutti i soggetti	6,52
	7	Tutti i soggetti	6,86
	8	Tutti i soggetti	4,43
	9	Tutti i soggetti	5,14
	10	Tutti i soggetti	4,89
	11	Tutti i soggetti	6,48
	12	Tutti i soggetti	5,22
	13	Tutti i soggetti	5,72
	14	Tutti i soggetti	4,39
	15	Tutti i soggetti	4,05

Indicatore	Cluster	Modalità di distribuzione	Soglia massima
<b>Durata delle scorte (giorni)</b>	1	Imprese senza dipendenti	756,00
		Imprese con dipendenti	710,00
	2	Imprese senza dipendenti	719,00
		Imprese con dipendenti	652,00
	3	Imprese senza dipendenti	971,00
		Imprese con dipendenti	909,00
	4	Imprese senza dipendenti	588,00
		Imprese con dipendenti	561,00
	5	Imprese senza dipendenti	884,00
		Imprese con dipendenti	738,00
	6	Imprese senza dipendenti	662,00
		Imprese con dipendenti	577,00
	7	Imprese senza dipendenti	874,00
		Imprese con dipendenti	772,00
	8	Imprese senza dipendenti	509,00
		Imprese con dipendenti	495,00
	9	Imprese senza dipendenti	725,00
		Imprese con dipendenti	640,00
	10	Imprese senza dipendenti	942,00
		Imprese con dipendenti	776,00
	11	Imprese senza dipendenti	966,00
		Imprese con dipendenti	932,00
	12	Imprese senza dipendenti	794,00
		Imprese con dipendenti	657,00
	13	Imprese senza dipendenti	635,00
		Imprese con dipendenti	525,00
	14	Imprese senza dipendenti	595,00
		Imprese con dipendenti	687,00
	15	Imprese senza dipendenti	512,00
		Imprese con dipendenti	512,00

---

## SUB ALLEGATO 25.G – NEUTRALIZZAZIONE DEGLI AGGI E/O RICAVI FISSI

---

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

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

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

La neutralizzazione non viene effettuata nei seguenti casi:

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

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Costo del venduto**<sup>17</sup> = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Costo del venduto relativo alla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso**<sup>17</sup> = Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine lordo complessivo aziendale** = [(Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)];
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR.

---

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

**SUB ALLEGATO 25.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

<b>VARIABILE</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>	<b>CLUSTER 7</b>	<b>CLUSTER 8</b>
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1333	1,1571	1,2264	1,1294	1,1574	1,1228	1,1600	1,1013
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 25.000	-	-	0,7827	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 35.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 40.000	-	-	-	-	-	-	0,5712	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 45.000	-	-	-	-	0,4203	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 60.000	-	-	-	-	-	0,5393	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 80.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	-	-	0,5609	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 110.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 120.000	0,2038	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 155.000	-	0,1614	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 220.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-	0,0818
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 400.000	-	-	-	-	-	-	-	-
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 comunale</i>	-	0,0286	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	0,0774	-	-	-	0,2422	0,1288	-	-
Spese per acquisti di servizi	1,2724	0,8294	0,9971	1,2436	0,6598	0,9135	1,2288	1,2402
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,8597	0,8983	0,8522	1,2436	1,3833	1,1745	0,7711	1,0465
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,3776	0,5378	0,7677	1,2436	0,6598	0,9135	1,2288	0,8560

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
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	0,7036	0,5378	0,7677	1,2436	0,6598	0,9135	1,2288	0,9451
Valore dei beni strumentali mobili*	0,0558	0,1158	0,1212	-	0,1817	-	-	0,0642
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*)	10.046,0410	11.729,6494	15.410,6269	-	24.346,4244	-	21.007,2106	15.442,4591
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	5.807,8881	11.729,6494	15.410,6269	-	24.346,4244	-	21.007,2106	15.442,4591

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

\* La variabile e 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 comunale**

*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

*Gruppo 7* - Aree a livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1214	1,1782	1,0668	1,0543	1,2413	1,1523	1,1141
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 25.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 35.000	-	-	-	-	0,3925	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 40.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 45.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 60.000	-	-	0,6060	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 80.000	-	-	-	0,3147	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 100.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 110.000	-	-	-	-	-	0,1938	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 120.000	0,2478	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 155.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 220.000	-	0,0966	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi - quota fino a 400.000	-	-	-	-	-	-	0,1439
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 comunale</i>	-	-	-	-	-	-	-
Differenziale da applicare al coefficiente del Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi relativo al livello del canone di affitto dei locali commerciali a livello comunale	-	-	-	0,2160	-	0,0855	-
Spese per acquisti di servizi	0,8755	1,1019	1,4644	1,0882	0,5539	1,0405	1,3311
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,0557	0,8817	1,0717	0,9291	1,1071	0,7155	1,1598
Costo per beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria (noli)	0,8755	0,6866	1,1803	0,6068	0,5539	0,4288	0,4421
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	0,8755	0,6866	1,1803	0,6068	0,5539	0,4288	0,4421

VARIABILE	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Valore dei beni strumentali mobili*	0,1570	0,0817	-	0,1230	0,1756	0,1273	-
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*)	14.068,6783	10.897,5979	-	15.201,4951	10.819,5662	13.572,1973	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	14.068,6783	10.897,5979	-	9.180,7384	10.819,5662	12.878,2307	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

\* La variabile e 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 comunale**

*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

*Gruppo 7* - Aree a livello medio di benessere, con un sistema produttivo prevalentemente industriale e con una rete distributiva poco modernizzata