

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono 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 finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc..

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VM82U, evoluzione dello studio UM82U.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore VM82U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

- 46.72.10 – Commercio all'ingrosso di minerali metalliferi, di metalli ferrosi e prodotti semilavorati;
- 46.72.20 – Commercio all'ingrosso di metalli non ferrosi e prodotti semilavorati.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UM82U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2011, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2012.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.608.

Nella prima fase di analisi 365 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea 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 del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 203 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locali destinate all'attività di vendita) e/o anagrafico mancante o errato;



- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta – tipologia di prodotto per natura o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia dell'offerta – tipologia di prodotto per forma (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di vendita o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di acquisto (quadro Z);
- 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 2.040.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'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 (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello 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 modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; 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.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata 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 simili¹.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, 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 che concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 3.A.

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.



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 Lineare Multipla.

La Regressione Lineare 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 dei dati 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 selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili²***;
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi³***;
- ***Durata delle scorte⁴***;
- ***Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi⁵***;
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi⁶***.

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica⁷ anche per un solo indicatore di quelli sopra citati.

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 variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo "stepwise"⁸. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della "funzione di ricavo" è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

² L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà ammortizzabili e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

³ L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

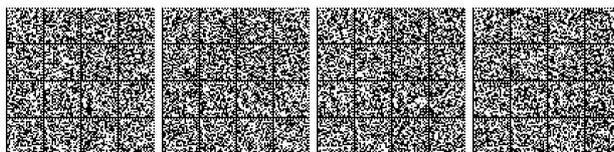
⁴ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

⁵ L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

⁶ L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

⁷ Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che, ai soli fini indicati, per gli indicatori "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" e "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati, nel denominatore delle relative formule.

⁸ 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.



Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell’attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la Cluster Analysis.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dello studio della “Territorialità del livello delle retribuzioni definita su dati degli Studi di Settore riferiti al periodo d’imposta 2011”⁹ che differenzia il territorio nazionale sulla base dei livelli retributivi per settore, provincia e classe di abitanti del comune.

Nella definizione della funzione di ricavo il livello delle retribuzioni è stato rappresentato con una variabile standardizzata che varia da zero a uno ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Collaboratori dell’impresa familiare e coniuge dell’azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio”.

Nel Sub Allegato 3.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

⁹ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.



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

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una regola di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 3.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante lineare di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei¹⁰.

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti¹¹.

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei¹². In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 3.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi con i rispettivi pesi discriminanti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA COERENZA

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

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

¹⁰ Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

¹¹ La funzione di classificazione è definita nel seguente modo:

$$w_i = a_{i0} + a_{i1}vardis_1 + a_{i2}vardis_2 + \dots + a_{im}vardis_m$$

dove:

w_i è il punteggio discriminante relativo al gruppo omogeneo i ;

a_{i0} è l'intercetta;

a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j -esima variabile discriminante.

¹² La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

$$\text{Prob}_i = \frac{e^{\{w_i - \text{Max}[w_1, w_2, \dots, w_n]\}}}{\sum_{k=1}^n e^{\{w_k - \text{Max}[w_1, w_2, \dots, w_n]\}}}$$

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.



- **Durata delle scorte¹³;**
- **Ricarico¹⁴;**
- **Valore aggiunto lordo per addetto¹⁵;**
- **Margine per addetto non dipendente¹⁶;**
- **Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti¹⁷.**

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti", le relative distribuzioni ventili¹⁸ differenziate per gruppo omogeneo; per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Margine per addetto non dipendente" anche sulla base della "territorialità del commercio"¹⁹ a livello provinciale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati, ad eccezione dell'indicatore "Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti", scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e nell'area territoriale di appartenenza, per gli indicatori per i quali è previsto.

Le distribuzioni ventili degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 3.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 3.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Durata delle scorte" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile²⁰ o indeterminato²¹ il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Ricarico" se l'indicatore è calcolabile e se il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Margine per addetto non dipendente" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile con il Margine maggiore di zero o l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile con il Margine minore di zero il soggetto viene definito non coerente.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti" se il valore dell'indicatore è maggiore o uguale a 1. Nel caso in cui l'indicatore risulti non

¹³ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

¹⁴ L'indicatore fornisce una misura della maggiorazione del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi.

¹⁵ L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc..

¹⁶ L'indicatore misura il contributo di ciascun addetto non dipendente alla creazione del "margine", ovvero rappresenta la capacità dell'impresa di remunerare, al lordo del costo per godimento di beni di terzi, degli ammortamenti, degli accantonamenti e dell'eventuale risultato negativo della gestione finanziaria e straordinaria, il lavoro non dipendente.

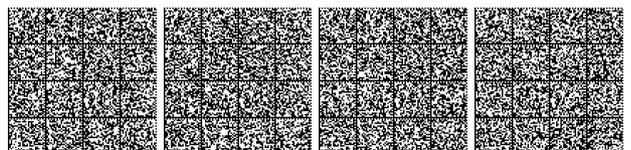
¹⁷ L'indicatore misura il grado di copertura dei principali costi per l'utilizzo di beni strumentali all'attività dell'impresa mediante il Margine al netto della remunerazione, ritenuta economicamente plausibile, degli addetti non dipendenti.

¹⁸ 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.

¹⁹ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

²⁰ Un indicatore si definisce non calcolabile quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore è pari a zero e il numeratore è diverso da zero.

²¹ Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.



calcolabile con il Margine netto maggiore di zero o l'indicatore risulti indeterminato il soggetto viene definito coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti non calcolabile con il Margine netto minore di zero il soggetto viene definito non coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Per gli indicatori "Ricarico", "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Margine per addetto non dipendente" tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

L'analisi della normalità economica è 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.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- *Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili²²;*
- *Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi²³;*
- *Durata delle scorte²⁴;*
- *Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi²⁵;*
- *Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi²⁶.*

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 3.C.

Ai fini dell'individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente, ad eccezione dell'indicatore "Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi", le relative distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico. Per l'"Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi" sono stati ritenuti normali i soggetti con valore positivo dell'indicatore.

Le distribuzioni ventili degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 3.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 3.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

²² L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà ammortizzabili e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

²³ L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

²⁴ L'indicatore misura i giorni di permanenza media delle scorte in magazzino.

²⁵ L'indicatore verifica che la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi non assuma valore negativo o uguale a zero.

²⁶ L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.



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

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per il “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro”²⁷.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con “Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diverso da zero, 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 2,8780).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà” e la variabile “Ammortamenti per beni mobili strumentali”. In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l’utilizzo della sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili in proprietà”, e la somma degli “Ammortamenti per beni mobili strumentali”.

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE 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, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per il “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”²⁷.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con “Numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta” diverso da zero, 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 0,8851).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria” e la variabile “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto”. In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l’utilizzo della sola variabile “Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria”, e la somma dei “Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto”.

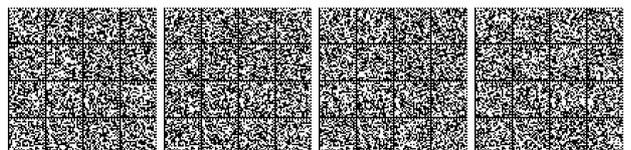
DURATA DELLE SCORTE

In presenza di un valore dell’indicatore “Durata delle scorte” non normale²⁸ viene applicata l’analisi di normalità economica nella gestione del magazzino.

²⁷ La variabile è rideterminata in base alla durata dell’attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d’imposta diviso 12.

²⁸ L’indicatore “Durata delle scorte” risulta non normale quando è calcolabile e 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 + Costo per la produzione di servizi” 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 finali²⁹, come differenza tra le rimanenze finali e tale valore normale di riferimento.

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 economica³⁰.

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

L’indicatore risulta non normale quando è calcolabile e assume un valore negativo o uguale 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 da congruità e da normalità”³¹ per il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, diviso 100.

Il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo, selezionando il valore mediano dell’indicatore, calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti normali per l’indicatore in oggetto (vedi tabella 1).

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione del nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi” è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

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 economica³⁰.

**Tabella 1 - Coefficienti di determinazione del nuovo
"Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi"**

Cluster	Valore mediano
1	74,05
2	83,09
3	80,13
4	77,57
5	78,85
6	76,68
7	81,29

²⁹ Il valore normale di riferimento delle rimanenze finali è pari a:

$$\frac{[2 \times \text{soglianissima} \times (\text{Costo del venduto} + \text{Rimanenze finali} + \text{Costo per la produzione di servizi}) - (\text{Esistenze iniziali} \times 365)]}{(2 \times \text{soglianissima} + 365)}$$

³⁰ I maggiori ricavi da normalità economica correlati a tale indicatore sono calcolati come differenza tra il ricavo puntuale, derivante dalla riapplicazione dell’analisi della congruità con il nuovo “Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi”, e il ricavo puntuale di partenza, calcolato sulla base dei dati dichiarati dal contribuente.

³¹ Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili” + 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 degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Durata delle scorte”.



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, divisa 100, per i “Ricavi da congruità e da normalità”³².

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 individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l'utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 2).

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

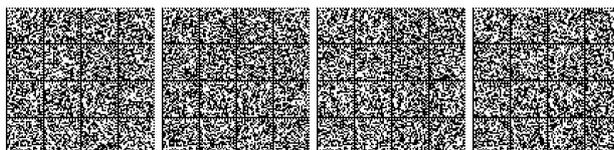
Cluster	Coefficiente
1	1,0436
2	1,0615
3	1,0495
4	1,0480
5	1,0441
6	1,0478
7	1,0319

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

ANALISI DELLA CONGRUITÀ

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il “ricavo puntuale di cluster” come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

³² Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili” + 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 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”.



Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l'intervallo di confidenza al livello del 99,99%³³. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il "ricavo minimo di cluster"³⁴.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi puntuali di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo puntuale" del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei "ricavi minimi di cluster", definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il "ricavo minimo" del contribuente.

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

Nell'Allegato 22 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nell'Allegato 23 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all'attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nel Sub Allegato 3.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle "funzioni di ricavo".

³³ Nella terminologia statistica, per "intervallo di confidenza" si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale \hat{y} 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 livello di probabilità prefissato (o livello di fiducia) viene generalmente indicato con la notazione " $(1 - \alpha)\%$ ", dove α rappresenta la probabilità che l'intervallo di confidenza non contenga l'effettivo ricavo del contribuente. Per un livello di fiducia pari al 99,99% il valore corrispondente di α è pari a 0,01%.

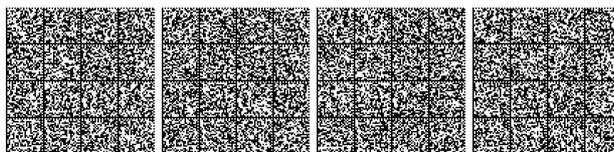
³⁴ Indicando con \hat{y} il "ricavo puntuale di cluster" del generico contribuente, il corrispondente "ricavo minimo di cluster" è ottenuto attraverso la seguente formula:

$$\hat{y} - 3,92 * s \sqrt{x' C x}$$

dove:

- C è la matrice inversa della matrice data dalle somme dei quadrati e dei prodotti incrociati delle variabili indipendenti, opportunamente pesate per controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità;
- s è la radice quadrata del *Mean Square Error* (RMSE);
- x è il vettore delle variabili indipendenti osservate per il generico contribuente;
- 3,92 è il valore di riferimento, al livello di probabilità prescelto, della distribuzione *t* di *Student* che asintoticamente approssima una distribuzione normale standardizzata.

I valori relativi alla matrice " C " e al valore del "RMSE", di ciascun cluster, vengono riportati nell'Allegato 25.



SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 3.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- tipologia dell'offerta;
- tipologia di attività.

La tipologia dell'offerta ha consentito di distinguere le imprese in base al tipo di prodotti trattati (cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6 e 7).

La tipologia di attività ha permesso di individuare quelle imprese che svolgono prevalentemente attività di compro-oro e acquistano perlopiù da privati (cluster 2).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

CLUSTER 1 – GROSSISTI CON OFFERTA GENERALMENTE AMPIA**NUMEROSITÀ: 275**

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta generalmente ampia; si tratta perlopiù di ferro (nel 46% dei casi il 40% dei ricavi), alluminio e sue leghe (nel 37% il 22%), rame e sue leghe (ottone, bronzo, etc.) (nel 31% il 20%), acciai inossidabili (nel 29% il 18%), acciai da costruzione (nel 19% il 23%), altri acciai (nel 19% il 19%), altri metalli e leghe non a base di ferro (nel 16% il 18%), ghisa (nel 13% il 8%), altre leghe a base di ferro (nell'8% il 17%) e accessori per serramentistica (nel 7% il 16%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (468 mq), locali destinati ad uffici (55 mq), spazi all'aperto destinati a deposito (807 mq nel 24% dei casi) e piazzali utilizzati per operazioni di carico e scarico della merce (693 mq nel 27%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (59% di capitali e 17% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 o 4 addetti, di cui 2 dipendenti.

Questi soggetti effettuano perlopiù vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (89% dei ricavi nel 61% dei casi) e tramite telefono, fax, on line, ecc. (63% nel 25%); inoltre, nel 29% dei casi si riscontra la presenza di vendita in sede al banco (78% dei ricavi).

La clientela è rappresentata generalmente da imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (43% dei ricavi), officine meccaniche/forge (54% dei ricavi nel 34% dei casi) e commercianti all'ingrosso (51% nel 32%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù presso imprese all'ingrosso (44% degli acquisti) e imprese industriali (76% degli acquisti nel 47% dei casi); inoltre, si rileva che nel 18% dei casi gli acquisti vengono effettuati presso imprese estere (importazione) (47% degli acquisti).

CLUSTER 2 – GROSSISTI CON OFFERTA PREVALENTE DI METALLI PREZIOSI CHE ACQUISTANO GENERALMENTE DA PRIVATI E SVOLGONO PERLOPIÙ ATTIVITÀ DI COMPRO-ORO**NUMEROSITÀ: 287**

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di metalli preziosi che acquistano perlopiù da privati (86% degli acquisti), in particolare, i prodotti in assortimento sono rappresentati da metalli preziosi (come oro, platino, palladio) (nel 71% dei casi il 93% dei ricavi) e argento e sue leghe (nel 41% il 17%). Talvolta tra i prodotti offerti si rileva la presenza di minerali preziosi (come oro, platino, palladio) (nel 26% dei casi il 94% dei ricavi) e di minerali di argento (nel 10% il 10%). Nel 61% dei casi i soggetti del cluster svolgono attività di compro-oro (98% dei ricavi), effettuando nel 53% dei casi la raccolta in grammi di oro usato e/o in



condizione di rottame destinato alla fusione e nel 36% la raccolta in grammi di argento usato destinato alla fusione.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati ad uffici (42 mq) e locali destinati a deposito/magazzino (59 mq nel 44% dei casi).

Le imprese del cluster sono perlopiù ditte individuali (59% dei casi) e per la restante parte società; nell'attività sono generalmente impiegati 2 addetti, di cui talvolta 1 dipendente.

Questi soggetti effettuano perlopiù vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (99% dei ricavi nel 75% dei casi) e vendita in sede al banco (73% nel 29%).

La clientela è rappresentata prevalentemente da officine meccaniche/forge (99% dei ricavi nel 10% dei casi), imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (96% nel 42%) e commercianti all'ingrosso (92% nel 31%).

CLUSTER 3 – GROSSISTI CON OFFERTA PREVALENTE DI MINERALI

NUMEROSITÀ: 178

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di minerali; in particolare, si tratta di minerali di alluminio (nel 35% dei casi il 65% dei ricavi), di ferro (nel 34% il 73%) e di rame (nel 12% il 50%). Talvolta in assortimento si riscontra la presenza di minerali preziosi (come oro, platino, palladio) (nel 14% dei casi l'84% dei ricavi) e di minerali di argento (nell'8% il 29%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (313 mq), locali destinati ad uffici (56 mq), piazzali utilizzati per operazioni di carico e scarico della merce (1.129 mq nel 16% dei casi) e spazi all'aperto destinati a deposito (544 mq nel 16%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (57% di capitali e 14% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 2 o 3 addetti, di cui 1 o 2 dipendenti.

Questi soggetti effettuano perlopiù vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (91% dei ricavi nel 64% dei casi) e tramite telefono, fax, on line, ecc. (66% nel 20%); inoltre, nel 26% dei casi si riscontra la presenza di vendita in sede al banco (79% dei ricavi).

La clientela è rappresentata perlopiù da imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (49% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (61% dei ricavi nel 33% dei casi) e officine meccaniche/forge (58% nel 16%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù presso imprese industriali (88% degli acquisti nel 40% dei casi) e imprese all'ingrosso (78% nel 52%); inoltre, si rileva che nell'11% dei casi gli acquisti vengono effettuati presso imprese estere (importazione) (67% degli acquisti).

CLUSTER 4 – GROSSISTI CON OFFERTA PREVALENTE DI METALLI E LEGHE FERROSI

NUMEROSITÀ: 545

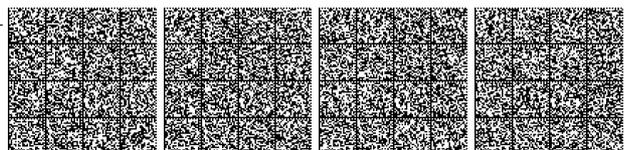
Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di metalli e leghe ferrosi, in particolare ferro (84% dei ricavi), ghisa (nell'8% dei casi il 45% dei ricavi) e altre leghe a base di ferro (nel 7% il 41%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (983 mq), locali destinati ad uffici (57 mq), piazzali utilizzati per operazioni di carico e scarico della merce (979 mq nel 37% dei casi) e spazi all'aperto destinati a deposito (845 mq nel 38%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (61% di capitali e 18% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 addetti, di cui 3 dipendenti.

Questi soggetti effettuano perlopiù vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (87% dei ricavi nel 55% dei casi) e tramite telefono, fax, on line, ecc. (63% nel 25%). Nel 41% dei casi si riscontra la presenza di vendita in sede al banco (73% dei ricavi); inoltre, talvolta l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio (18% dei ricavi nel 19% dei casi).

La clientela è rappresentata generalmente da imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (42% dei ricavi), officine meccaniche/forge (50% dei ricavi nel 46% dei casi), commercianti all'ingrosso (49% nel 36%) e privati (17% nel 20%).



Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù presso imprese all'ingrosso (50% degli acquisti) e imprese industriali (72% degli acquisti nel 49% dei casi).

CLUSTER 5 – GROSSISTI CON OFFERTA PREVALENTE DI ACCIAI

NUMEROSITÀ: 337

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di acciai in particolare di acciai inossidabili (nel 53% dei casi il 57% dei ricavi), acciai da costruzione (nel 45% il 66%) e altri acciai (nel 51% il 63%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (821 mq), locali destinati ad uffici (85 mq), spazi all'aperto destinati a deposito (1.116 mq nel 18% dei casi) e piazzali utilizzati per operazioni di carico e scarico della merce (1.053 mq nel 28%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (86% di capitali e 8% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 4 o 5 addetti, di cui 3 dipendenti.

Il cluster è composto prevalentemente da imprese con vendita sul territorio, svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (83% dei ricavi nel 55% dei casi), tramite telefono, fax, on line, ecc. (82% nel 38%) e indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (40% nel 20%), e da imprese con vendita in sede al banco (64% dei ricavi nel 21% dei casi).

La clientela è rappresentata generalmente da imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (46% dei ricavi), officine meccaniche/forge (52% dei ricavi nel 54% dei casi) e commercianti all'ingrosso (41% nel 41%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù presso imprese industriali (49% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (45%); inoltre, si rileva che nel 25% dei casi gli acquisti vengono effettuati presso imprese estere (importazione) (46% degli acquisti).

CLUSTER 6 – GROSSISTI CON OFFERTA PREVALENTE DI ALLUMINIO E SUE LEGHE

NUMEROSITÀ: 209

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di alluminio e sue leghe (84% dei ricavi). Talvolta l'offerta è completata da accessori per serramentistica (nel 49% dei casi il 18% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (973 mq), locali destinati ad uffici (77 mq), piazzali utilizzati per operazioni di carico e scarico della merce (777 mq nel 42% dei casi) e spazi all'aperto destinati a deposito (696 mq nel 15%).

Le imprese del cluster sono quasi esclusivamente società (75% di capitali e 15% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 5 o 6 addetti, di cui 4 o 5 dipendenti.

Il cluster è composto prevalentemente da imprese con vendita sul territorio, svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (77% dei ricavi nel 52% dei casi), tramite telefono, fax, on line, ecc. (66% nel 25%) e indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (53% nel 27%). Nel 44% dei casi si riscontra la presenza di vendita in sede al banco (64% dei ricavi); inoltre, talvolta l'attività all'ingrosso è accompagnata dalla vendita al dettaglio (18% dei ricavi nel 13% dei casi).

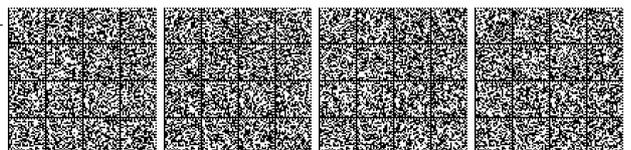
La clientela è rappresentata prevalentemente da imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (63% dei ricavi), officine meccaniche/forge (59% dei ricavi nel 28% dei casi), commercianti all'ingrosso (35% nel 28%) e privati (18% nel 16%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù presso imprese industriali (52% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (41%); inoltre, si rileva che nel 16% dei casi gli acquisti vengono effettuati presso imprese estere (importazione) (39% degli acquisti).

CLUSTER 7 – GROSSISTI CON OFFERTA PREVALENTE DI METALLI E LEGHE NON FERROSI

NUMEROSITÀ: 209

Le imprese appartenenti a questo cluster presentano un'offerta prevalente di metalli e leghe non ferrosi in particolare, si tratta di rame e sue leghe (ottone, bronzo, etc.) (nel 60% dei casi il 69% dei ricavi), alluminio e sue leghe (nel 30% il 13%), stagno e sue leghe (nel 16% il 32%), piombo e sue leghe (nel 14% il 28%), nichel e sue



leghe (nell'11% il 29%), titanio e sue leghe (nel 5% il 56%) e altri metalli e leghe non a base di ferro (nel 50% il 62%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (367 mq), locali destinati ad uffici (53 mq), piazzali utilizzati per operazioni di carico e scarico della merce (414 mq nel 25% dei casi) e spazi all'aperto destinati a deposito (280 mq nel 15%).

Le imprese del cluster sono in prevalenza società (66% di capitali e 16% di persone); nell'attività sono generalmente impiegati 3 addetti, di cui 2 dipendenti.

Questi soggetti effettuano perlopiù vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (85% dei ricavi nel 59% dei casi) e tramite telefono, fax, on line, ecc. (72% nel 37%); inoltre, nel 20% dei casi si riscontra la presenza di vendita in sede al banco (75% dei ricavi).

La clientela è rappresentata generalmente da imprese industriali e artigiane (diverse da officine meccaniche/forge) (55% dei ricavi), officine meccaniche/forge (48% dei ricavi nel 34% dei casi) e commercianti all'ingrosso (41% nel 39%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati perlopiù presso imprese industriali (52% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (38%); inoltre, si rileva che nel 24% dei casi gli acquisti vengono effettuati presso imprese estere (importazione) (46% degli acquisti).



SUB ALLEGATO 3.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Intercecca	-5,35050094	-102,59492662	-163,91759034	-32,66885523	-53,35762272	-70,63538571	-53,60148530
Acciaio	0,19135584	0,12761337	0,23890896	0,03031038	1,14531564	0,11444104	0,16068574
Alluminio	0,19292925	0,12252035	0,14946407	0,11741125	0,12802290	1,52499008	0,10019039
Metalli ferrosi	0,17873724	0,11396901	0,09750628	0,71207932	0,01252317	0,09670745	0,05984055
Metalli non ferrosi	0,18369722	0,11417792	0,29226695	0,06205712	0,15739275	0,06052569	1,20768653
Metalli preziosi	0,11984742	1,97537482	0,15063146	0,11316228	0,12593195	0,11769792	0,13436389
Minerali non preziosi	0,18661731	0,13912915	3,44596719	0,11000701	0,23756378	0,14093182	0,29624277
Minerali preziosi non acquistati da privati	0,18594123	0,10715061	3,43706827	0,11361871	0,24124504	0,15257107	0,29830888
Minerali preziosi acquistati da privati	0,12092574	1,92897713	0,13261561	0,11472682	0,12680072	0,11950479	0,13487375
Altri elementi specifici: Percentuale di ricavi derivanti dall'attività di compro-oro	0,00246974	0,21028484	0,00541969	0,00270425	0,00313993	0,00406175	0,00306680

Dove:

Acciaio = Acciai da costruzione + Acciai inossidabili + Altri acciai;**Alluminio** = Alluminio e sue leghe + Accessori per serramentistica;**Metalli ferrosi** = Ferro + Ghisa + Altre leghe a base di ferro;**Metalli non ferrosi** = Nichel e sue leghe + Piombo e sue leghe + Stagno e sue leghe + Titanio e sue leghe + Rame e sue leghe (ortone, bronzo, etc.) + Altri metalli e leghe non a base di ferro;**Metalli preziosi** = Argento e sue leghe + Metalli preziosi (come oro, platino, palladio);**Minerali non preziosi** = Minerali di alluminio + Minerali di ferro + Minerali di rame + Minerali di cromo, nichel, molibdeno + Minerali di piombo + Minerali di titanio + Altri minerali;**Minerali preziosi non acquistati da privati** = (Minerali di argento + Minerali preziosi (oro, platino, palladio)) * (100 - Modalità di acquisto: Privati) / 100;**Minerali preziosi acquistati da privati** = (Minerali di argento + Minerali preziosi (oro, platino, palladio)) * Modalità di acquisto: Privati / 100.

SUB ALLEGATO 3.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** = $\{[(Esistenze\ iniziali + Rimanenze\ finali)/2]*365\}/(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;
- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili** = $(\text{Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a } 516,46 \text{ euro} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili in proprietà al netto dei beni di costo unitario non superiore a } 516,46 \text{ euro}^{35})$;
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi** = $(\text{Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto} * 100) / (\text{Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria}^{35})$;
- **Incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi** = $(\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi}) * 100 / (\text{Ricavi dichiarati}^{36})$;
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = $(\text{Costi residuali di gestione} * 100) / (\text{Ricavi dichiarati}^{37})$;
- **Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti** = $(\text{Margine netto}) / (\text{Costo per il godimento di beni di terzi} + \text{Ammortamenti})$;
- **Margine per addetto non dipendente** = $(\text{Margine} / 1.000) / (\text{Numero Addetti non Dipendenti}^{38})$;
- **Ricarico** = $(\text{Ricavi dichiarati}) / (\text{Costo del venduto} + \text{Costo per la produzione di servizi})$;

³⁵ La variabile è rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.

³⁶ In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:

Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili" + 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 degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Durata delle scorte".

³⁷ In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:

Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili" + 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 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".

³⁸ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti non dipendenti:

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

Numero addetti non dipendenti = $\text{Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa} + \text{numero associati in partecipazione} + \text{numero soci (società)} - \text{amministratori} + \text{numero soci non amministratori} + \text{numero amministratori non soci.}$

Se il numero addetti non dipendenti è inferiore a "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12, allora il numero addetti non dipendenti è pari al valore massimo tra (numero addetti non dipendenti) e (titolare - numero dipendenti).

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero amministratori non soci e il titolare sono rideterminati in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.



- **Valore aggiunto lordo per addetto** = (Valore aggiunto lordo/1.000)/(Numero addetti³⁹).

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 – Beni soggetti ad aggio o ricavo fisso distrutti o sottratti)⁴⁰;
- **Ammortamenti per beni mobili strumentali al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro** = Ammortamenti per beni mobili strumentali – Spese per l'acquisto di beni strumentali di costo unitario non superiore a 516,46 euro;
- **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 + Altri componenti negativi – Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = [Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) – Beni distrutti o sottratti (esclusi quelli soggetti ad aggio o ricavo fisso)] + (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR⁴¹ - Beni distrutti o sottratti) – Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Margine** = Valore aggiunto lordo – (Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone));
- **Margine netto** = Margine – [(Soglia minima di coerenza dell'indicatore "Margine per addetto non dipendente")*1.000*(Numero addetti non Dipendenti)];
- **Ricavi dichiarati**⁴² = Ricavi di cui ai commi 1 (lett. a) e b)) e 2 dell'art. 85 del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi – Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) – (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale – Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso);

³⁹ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione

Numero addetti = Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al Numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

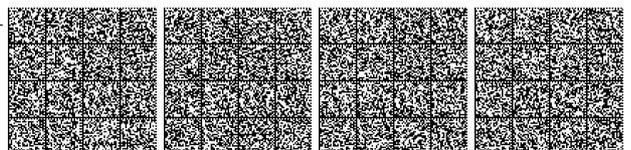
Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rideterminati in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12.

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

⁴⁰ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

⁴¹ Il richiamo dell'art. 93, comma 5 del TUIR, è riferito al testo vigente anteriormente all'abrogazione della norma operata dall'art. 1, comma 70 della legge 27 dicembre 2006, n. 296 (opere, forniture e servizi ultrannuali con inizio di esecuzione non successivo al periodo d'imposta in corso alla data del 31 dicembre 2006).

⁴² Nella fase di costruzione i Ricavi dichiarati includono l'Adeguamento da studi di settore.



ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;

- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)⁴⁰ + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];
- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro** = 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 - Spese per l'acquisto di beni strumentali di costo unitario non superiore a 516,46 euro.



SUB ALLEGATO 3.D - DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - Grossisti con offerta generalmente ampia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,61	5,06	7,22	13,24	23,35	33,26	42,42	56,60	69,95	85,21	120,37	161,03	182,55	240,25	346,34
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-3,33	7,31	8,58	9,87	12,69	14,25	15,49	22,45	26,18	32,62	46,80	53,45	60,29	79,08	108,54	145,97	172,93	303,92	784,83
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-13,26	5,57	12,29	22,41	27,35	31,22	37,30	45,02	53,47	62,43	75,49	97,74	110,86	151,14	186,77	221,32	247,09	363,63	651,13
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,10	1,13	1,14	1,15	1,17	1,18	1,20	1,26	1,28	1,29	1,34	1,39	1,49	1,53	1,60	1,74	1,99	3,59
Ricarico	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,12	1,15	1,18	1,21	1,23	1,26	1,31	1,34	1,37	1,42	1,46	1,53	1,59	1,63	1,77	1,94	2,08	2,77
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-3,33	8,26	11,29	12,69	14,34	15,49	21,39	26,18	33,73	37,34	39,40	41,93	44,91	46,91	49,93	51,82	67,12	79,08	95,04
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,59	10,48	18,26	25,09	30,23	34,22	36,96	42,19	45,36	49,82	54,53	59,60	63,96	66,98	75,25	90,92	101,74	113,80	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6																			



Cluster 2 - Grossisti con offerta prevalente di metalli preziosi che acquistano generalmente da privati e svolgono perlopiù attività di compro-oro

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,06	4,58	8,08	9,26	11,00	13,16	16,81	18,50	20,01	22,88	25,55	30,68	36,63	40,10	51,52	66,88	135,54
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	7,73	14,35	17,46	22,20	26,50	33,20	36,44	42,42	47,86	53,62	58,92	69,22	80,68	91,76	100,54	129,00	178,21	216,64	458,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-0,87	12,28	20,09	24,61	26,81	30,73	33,30	37,28	39,36	44,26	57,01	62,69	72,35	82,66	97,14	117,26	133,55	185,89	381,50
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,06	1,07	1,09	1,12	1,14	1,15	1,16	1,17	1,18	1,21	1,25	1,26	1,27	1,29	1,30	1,33	1,39	1,47
Ricarico	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,06	1,08	1,10	1,12	1,14	1,15	1,16	1,18	1,19	1,21	1,21	1,22	1,24	1,25	1,28	1,30	1,34	1,36	1,52
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	5,29	14,79	17,54	24,52	28,68	32,58	34,97	36,96	39,44	43,36	45,93	50,19	53,62	59,34	61,62	68,60	73,99	81,58	90,65
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 3, 5, 6	6,34	13,01	18,08	24,16	26,81	30,99	33,35	37,43	39,36	43,32	50,67	55,43	59,88	62,39	65,45	77,68	91,75	97,32	112,44
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	6,34	13,01	18,08	24,16	26,81	30,99	33,35	37,43	39,36	43,32	50,67	55,43	59,88	62,39	65,45	77,68	91,75	97,32	112,44



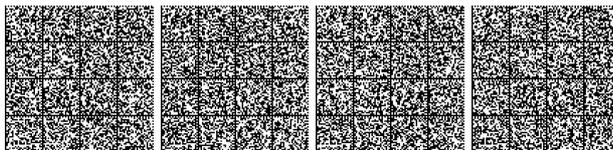
Cluster 3 - Grossisti con offerta prevalente di minerali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,74	8,73	14,56	20,99	26,43	36,62	43,46	69,49	83,71	126,58	163,19	222,55	351,94	754,99
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,27	9,64	10,56	13,30	14,66	17,65	21,37	25,67	30,82	34,03	42,89	50,83	57,12	60,26	69,54	85,89	94,05	145,73	166,23
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-135,64	-12,86	-3,57	4,87	10,90	15,57	21,37	25,86	30,96	34,99	42,11	48,64	61,78	68,39	87,96	108,58	151,17	196,97	277,16
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,10	1,13	1,13	1,14	1,16	1,17	1,22	1,23	1,24	1,31	1,33	1,39	1,43	1,49	1,73	1,89	2,54	3,29
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,05	1,08	1,13	1,14	1,16	1,19	1,20	1,23	1,25	1,26	1,34	1,43	1,55	1,59	1,65	1,91	2,20	2,50
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	3,27	10,56	11,91	13,63	18,35	19,56	24,75	26,98	29,13	29,75	34,03	38,83	44,55	47,62	50,86	51,28	60,26	74,33	85,59
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-15,68	-2,68	4,54	10,22	15,57	17,62	24,82	30,52	36,09	39,39	44,24	50,91	55,42	58,86	62,05	70,28	73,95	97,42	119,01



Cluster 4 - Grossisti con offerta prevalente di metalli e leghe ferrosi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,74	12,21	23,60	36,20	46,25	57,33	69,50	82,25	95,41	110,84	124,84	138,71	160,09	184,27	247,21	319,41	521,89
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-8,80	3,11	5,59	8,92	12,20	15,53	18,26	23,53	28,23	31,80	37,14	48,60	53,61	72,22	87,55	114,33	143,96	202,48	372,44
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-4,17	14,00	23,71	28,57	39,49	47,83	52,69	66,73	79,59	87,02	102,75	119,96	139,87	156,48	177,00	223,40	284,95	373,29	644,93
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,05	1,09	1,10	1,15	1,18	1,19	1,22	1,23	1,25	1,28	1,30	1,34	1,37	1,43	1,49	1,57	1,68	1,99	4,96
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,07	1,12	1,15	1,17	1,20	1,21	1,23	1,24	1,27	1,29	1,31	1,34	1,40	1,42	1,45	1,50	1,62	1,84	2,35
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	2,62	6,17	9,41	12,91	15,86	18,61	25,06	27,98	30,15	33,72	36,75	40,50	42,82	47,37	50,67	56,02	64,91	73,19	91,54
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	10,89	18,15	25,77	32,35	39,38	42,54	45,97	49,09	52,70	55,29	58,32	61,91	66,36	69,08	75,73	80,65	89,88	115,28	141,83



Cluster 5 - Grossisti con offerta prevalente di acciai

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,58	6,65	15,85	21,55	29,79	43,63	56,98	69,81	84,10	93,05	109,45	124,06	148,06	173,53	212,82	293,90	443,54
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-294,68	-120,72	-1,79	3,02	9,11	22,45	29,25	30,24	51,28	60,71	78,23	89,67	101,23	104,93	122,46	184,16	198,07	220,74	226,69
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-44,42	0,66	14,31	30,03	38,61	57,45	67,93	75,25	87,16	102,96	124,20	151,77	170,93	220,56	281,74	325,26	432,65	616,32	1.296,93
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	1,04	1,07	1,07	1,09	1,15	1,18	1,23	1,24	1,27	1,28	1,29	1,31	1,34	1,36	1,37	1,41	1,42	1,42	1,65
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,05	1,09	1,12	1,14	1,17	1,19	1,22	1,24	1,25	1,26	1,29	1,31	1,36	1,40	1,47	1,55	1,65	1,84	2,13
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-2,94	6,06	9,11	11,46	20,50	28,96	30,67	33,47	37,08	42,03	43,46	44,53	50,22	51,76	52,29	61,67	85,98	87,45	111,28
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-21,77	7,33	27,52	34,36	42,12	48,60	54,35	58,58	63,19	66,89	71,54	74,72	82,37	88,14	93,12	104,72	116,92	129,65	158,95



Cluster 6 - Grossisti con offerta prevalente di alluminio e sue leghe

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,20	20,12	30,46	50,24	63,12	85,14	105,48	127,62	138,98	151,24	163,87	183,58	199,50	215,96	243,74	294,67	366,01	477,09
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-65,96	1,46	6,95	24,15	29,40	38,19	46,19	57,71	68,51	91,71	103,30	118,72	137,89	181,65	195,64	233,24	275,20	334,18	547,13
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-173,79	-2,39	13,32	20,25	32,06	42,44	47,96	58,82	68,64	81,52	103,86	126,51	140,25	157,65	178,46	221,28	247,86	292,53	384,37
	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,96	1,10	1,17	1,18	1,19	1,22	1,23	1,25	1,26	1,28	1,30	1,32	1,34	1,35	1,39	1,42	1,46	1,53	1,80
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,03	1,07	1,11	1,16	1,20	1,22	1,25	1,29	1,31	1,32	1,35	1,36	1,40	1,44	1,48	1,52	1,67	1,88	2,07
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-5,74	8,43	16,53	25,95	29,70	32,40	33,63	38,65	39,79	42,78	44,31	47,01	49,65	53,57	57,08	59,19	64,00	69,42	81,10
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-3,83	16,09	24,37	33,78	36,61	39,75	42,05	45,62	48,25	52,35	53,53	56,77	58,82	65,92	71,38	76,15	81,76	97,74	153,96



Cluster 7 - Grossisti con offerta prevalente di metalli e leghe non ferrosi

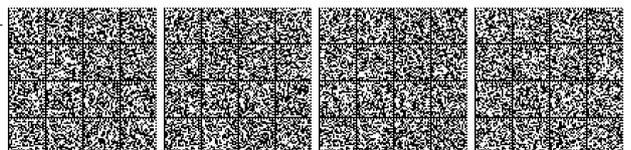
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,13	6,40	10,75	14,83	19,52	22,35	26,86	34,02	42,82	53,04	63,17	81,08	112,13	148,43	212,22
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-10,48	13,83	16,09	18,19	21,37	22,19	31,57	34,85	36,05	45,04	47,75	53,86	70,65	81,09	92,23	99,36	168,13	188,85	294,72
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	-10,90	7,43	11,05	20,38	28,67	30,40	37,64	44,20	52,90	63,65	71,50	75,16	88,65	104,06	131,08	174,85	225,02	306,85	509,56
Ricarico	Gruppo territoriale 1, 2, 4	0,73	1,03	1,03	1,08	1,09	1,16	1,19	1,23	1,26	1,27	1,28	1,30	1,37	1,38	1,44	1,55	1,62	1,66	2,49
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	1,02	1,06	1,07	1,10	1,12	1,15	1,17	1,18	1,20	1,22	1,24	1,27	1,31	1,34	1,42	1,47	1,66	1,89	3,71
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 2, 4	-41,24	2,57	13,83	20,69	20,85	24,86	29,35	35,54	35,65	36,05	41,47	41,97	44,11	52,07	52,75	53,86	68,09	73,98	84,48
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	3,46	9,65	15,52	24,08	29,85	36,58	39,02	43,95	50,38	54,46	58,88	63,29	68,95	73,41	79,12	89,23	99,11	110,58	126,49



SUB ALLEGATO 3.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Durata delle scorte (in giorni)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	0,00	240,00
2	Tutti i soggetti	0,00	136,00
3	Tutti i soggetti	0,00	223,00
4	Tutti i soggetti	0,00	247,00
5	Tutti i soggetti	0,00	213,00
6	Tutti i soggetti	0,00	295,00
7	Tutti i soggetti	0,00	212,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)		Ricarico	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,09	99.999,00	1,13	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,09	99.999,00	1,15	2,77
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,08	99.999,00	1,15	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,08	99.999,00	1,15	2,77
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	19,56	99.999,00	1,13	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,56	99.999,00	1,13	2,77
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,06	99.999,00	1,09	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,77	99.999,00	1,12	2,77
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,50	99.999,00	1,12	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,52	99.999,00	1,12	2,77
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,95	99.999,00	1,10	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	28,78	99.999,00	1,11	2,77
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,85	99.999,00	1,08	2,77
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,08	99.999,00	1,10	2,77



Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,09	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,09	159,05
2	Gruppo territoriale 1, 2, 4	18,08	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	18,08	159,05
3	Gruppo territoriale 1, 2, 4	19,56	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	19,56	159,05
4	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,06	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	25,77	159,05
5	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,50	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	27,52	159,05
6	Gruppo territoriale 1, 2, 4	25,95	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	28,78	159,05
7	Gruppo territoriale 1, 2, 4	20,85	159,05
	Gruppo territoriale 3, 5, 6	24,08	159,05



SUB ALLEGATO 3.F - DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

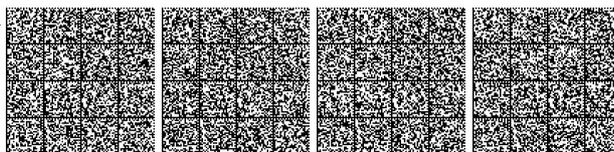
Cluster 1 - Grossisti con offerta generalmente ampia

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,11	1,80	2,43	3,37	4,33	5,15	6,11	7,13	7,93	9,02	9,81	11,50	12,83	15,00	17,71	20,03
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	1,88	3,24	3,72	9,54	10,92	13,05	16,14	16,98	19,87	22,24	23,30	25,43	28,39	31,54	32,59	37,43	49,74	89,76
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,09	0,12	0,19	0,23	0,30	0,39	0,47	0,60	0,71	0,89	1,09	1,23	1,36	1,72	2,15	2,51	3,06	4,78
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,61	5,06	7,22	13,24	23,35	33,26	42,42	56,60	69,95	85,21	120,37	161,03	182,55	240,25	346,34



Cluster 2 - Grossisti con offerta prevalente di metalli preziosi che acquistano generalmente da privati e svolgono perlopiù attività di compro-oro

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,50	2,80	4,44	5,98	7,43	8,47	9,70	10,42	11,81	13,27	14,71	15,56	16,66	18,15	19,88	23,20	30,81
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	1,83	2,77	2,77	4,04	4,65	17,96	19,39	19,39	20,86	23,12	26,05	27,34	27,34	30,84	30,85	30,93	34,37	34,37	52,97
Incidenza dei costi residui di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,01	0,04	0,07	0,10	0,11	0,14	0,16	0,20	0,23	0,27	0,32	0,38	0,42	0,51	0,61	0,77	0,88	1,24	2,23
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	2,06	4,58	8,08	9,26	11,00	13,16	16,81	18,50	20,01	22,88	25,55	30,68	36,63	40,10	51,52	66,88	135,54



Cluster 3 - Grossisti con offerta prevalente di minerali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,33	2,59	3,57	4,88	5,61	6,38	7,46	8,84	10,64	11,58	13,81	17,07	18,97	21,48	
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,12	1,66	3,50	12,39	14,64	18,98	20,91	21,64	26,55	27,97	29,50	29,83	42,16	43,44	47,97	54,66	
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,02	0,08	0,13	0,19	0,25	0,30	0,43	0,50	0,59	0,73	0,84	1,12	1,41	1,85	2,57	3,02	3,76	4,98	
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,74	8,73	14,56	20,99	26,43	36,62	43,46	69,49	83,71	126,58	163,19	222,55	351,94	754,99	



Cluster 4 - Grossisti con offerta prevalente di metalli e leghe ferrosi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,37	1,58	2,25	3,15	3,81	4,63	5,31	6,09	7,16	8,14	9,27	10,70	12,25	14,60	17,89	23,18
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,84	2,04	5,84	9,82	12,91	15,91	17,19	18,36	20,05	22,03	22,55	24,11	25,23	27,55	28,84	30,10	33,46	43,63
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,02	0,08	0,13	0,18	0,23	0,28	0,36	0,46	0,53	0,65	0,75	0,93	1,09	1,30	1,67	1,93	2,37	3,27	5,33
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,74	12,21	23,60	36,20	46,25	57,33	69,50	82,25	95,41	110,84	124,84	138,71	160,09	184,27	247,21	319,41	521,89



Cluster 5 - Grossisti con offerta prevalente di acciai

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,68	1,70	2,75	3,20	3,86	4,50	5,35	6,00	6,68	7,64	8,74	9,73	11,02	12,83	14,62	19,60
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,57	7,40	9,11	11,60	12,45	14,63	17,89	18,90	20,61	21,83	22,78	24,15	25,95	27,78	30,73	33,18	40,93
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,09	0,13	0,17	0,20	0,25	0,29	0,39	0,44	0,50	0,59	0,69	0,84	1,01	1,37	1,71	2,19	2,97	5,44
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,58	6,65	15,85	21,55	29,79	43,63	56,98	69,81	84,10	93,05	109,45	124,06	148,06	173,53	212,82	293,90	443,54



Cluster 6 - Grossisti con offerta prevalente di alluminio e sue leghe

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,80	1,36	2,68	3,57	4,49	5,41	6,26	7,23	8,46	9,44	10,40	12,13	13,31	15,67	16,55	19,56
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	1,61	5,80	12,47	13,96	16,52	18,41	20,71	22,13	22,23	23,87	25,29	25,68	27,75	29,23	31,96	40,15	45,12	47,05
Incidenza dei costi residui di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,04	0,08	0,18	0,25	0,32	0,40	0,49	0,57	0,63	0,73	0,81	0,89	1,03	1,19	1,28	1,58	2,02	2,70	4,03
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	4,20	20,12	30,46	50,24	63,12	85,14	105,48	127,62	138,98	151,24	163,87	183,58	199,50	215,96	243,74	294,67	366,01	477,09



Cluster 7 - Grossisti con offerta prevalente di metalli e leghe non ferrosi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,16	1,46	2,54	3,71	4,43	6,00	7,06	7,77	8,52	9,46	9,94	10,77	12,00	13,14	15,69	19,48	22,91
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,29	7,10	8,30	11,29	13,63	16,55	17,59	19,71	22,85	25,18	26,41	27,10	28,04	29,12	30,67	32,18	48,90
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,03	0,08	0,11	0,17	0,20	0,24	0,27	0,32	0,38	0,49	0,61	0,70	0,84	1,03	1,20	1,52	2,38	3,07	4,54
Durata delle scorte (in giorni)	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,13	6,40	10,75	14,83	19,52	22,35	26,86	34,02	42,82	53,04	63,17	81,08	112,13	148,43	212,22



SUB ALLEGATO 3.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi beni strumentali mobili ammortizzabili Soglia massima	Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Durata delle scorte (in giorni)
		Soglia massima	Soglia massima
1	Tutti i soggetti	4,78	240,00
2	Tutti i soggetti	2,23	136,00
3	Tutti i soggetti	4,98	223,00
4	Tutti i soggetti	4,54	247,00
5	Tutti i soggetti	4,54	213,00
6	Tutti i soggetti	4,03	295,00
7	Tutti i soggetti	4,54	212,00



SUB ALLEGATO 3.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Spese per acquisti di servizi – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1297	1,1867	1,1659	1,1234	-	-	1,1950
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	-	-	-	-	1,0977	1,1624	-
CVPROD, quota fino a 1.000.000 euro	-	-	0,0436	0,0374	-	-	-
CVPROD, quota fino a 1.300.000 euro	-	-	-	-	-	-	0,0247
CVPROD	1,0291	1,0517	1,0124	1,0205	1,0319	-	1,0036
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio ⁽¹⁾	27.585,0642	31.725,4397	22.486,1751	29.599,6907	37.194,7508	30.275,2739	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio ⁽¹⁾ , differenziale relativo alla territorialità del livello delle retribuzioni	-	-	-	-	-	-	37.858,6881
Spese per acquisti di servizi – Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	1,1492	-	-
COSTI INTERMEDI	-	-	-	-	-	1,0347	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 500.000 euro elevato a 0,2 ⁽²⁾	-	-	-	-	5.396,3090	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,3 ⁽³⁾	-	-	910,3628	-	-	-	-



VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 700,000 euro elevato a 0,3%	-	-	-	-	-	-	1.465,6195
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 500,000 euro elevato a 0,4%	497,0012	-	-	-	-	-	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 600,000 euro elevato a 0,4%	-	-	-	-	-	410,3121	-
Valore beni strumentali mobili, quota fino a 800,000 euro elevato a 0,4%	-	-	-	364,6698	-	-	-
Logaritmo in base 10 di [Valore beni strumentali mobili + 1] ^(*)	-	5.807,9107	-	-	-	-	-

Dove:

CVPROD = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;

COSTI INTERMEDI = Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;

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

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(*) La variabile viene rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12. Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

