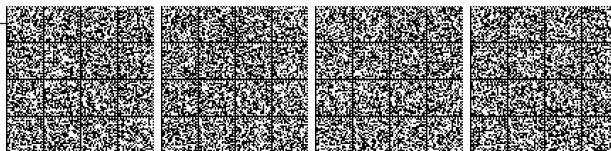


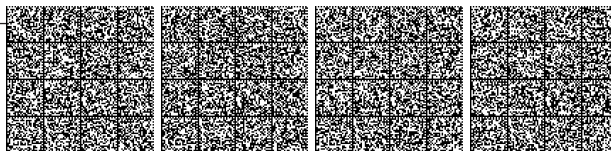
VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-	0,0546	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 8.000.000 euro	-	-	-	0,0092	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 9.000.000 euro	-	-	-	-	0,0013	-	-



VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
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	1,1805	-	1,0287	-	-	-	1,0746
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	-	1,0010	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 15.000.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività Centro, Sud ed Isole	-	-	-	-	-0,0028	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 6.000.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività Centro, Sud ed Isole	-	-	-	-	-	-	-
CVPROD	-	1,2314	-	-	-	-	-
Valore massimo tra (CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (soggetti ed enti soggetti all'Ires) - Spese per carburanti) e 0	1,2825	-	1,5202	-	-	-	1,2357
Spese per carburanti	1,2044	-	1,1911	-	-	-	1,1611
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(*)	25.632,1702	-	-	22.340,9572	-	-	-



VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
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(%), differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito	-	-	-	-	41.849,7733	-	-
Costi Totali	-	-	-	-	1,0014	-	-
Costi Totali elevato a 0,96	-	-	-	1,8248	-	1,8543	-
Costi Totali al netto delle spese per carburanti	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 10.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 15.000.000 euro	-	-	-	-	0,0080	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 1.600.000 euro	-	-	-	-	0,0301	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 2.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 25.000.000 euro	-	-	-	0,0057	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 300.000 euro	-	0,0799	0,0347	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 3.000.000 euro	-	-	0,0509	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 35.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 400.000 euro	-	-	-	-	-	0,0631	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 4.000.000 euro	-	-	-	0,0171	-	0,0172	0,0281
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 500.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 5.000.000 euro	-	0,0132	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 600.000 euro	0,0462	-	-	-	-	-	0,0405
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 6.000.000 euro	0,0218	-	-	-	-	-	-



VARIABILE	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 800.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 8.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 9.000.000 euro	-	-	-	-	-	-	-

Dove:

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

Costi Totali = 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;

Costi totali al netto delle spese per carburanti = Valore massimo tra ((CYPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) - Spese per carburanti) e 0) + 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;

Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti = valore massimo tra (Somma del Volume delle vendite relativo alle tipologie di mandanti: Industria, Crossisti, Agenti di commercio o agenzie di intermediazione, Aziende commerciali diverse da quelle precedenti, Privati, Altro - Volume delle vendite realizzate tramite subagenti) e 0.

L'area di esercizio dell'attività è stata aggregata nelle seguenti macro aree:

Nord = Piemonte + Valle d'Aosta + Lombardia + Trentino Alto Adige + Veneto + Friuli Venezia Giulia + Liguria + Emilia Romagna;

Centro = Toscana + Umbria + Marche + Lazio;

Sud = Campania + Abruzzo + Molise + Puglia + Basilicata + Calabria;

Isole = Sicilia + Sardegna;

Estero = Estero U.E. + Estero extra U.E.

Il differenziale territoriale relativo alla territorialità del livello del reddito, 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. Il differenziale relativo all'area di esercizio è calcolato moltiplicando la variabile della funzione di ricavo per la percentuale sul volume delle vendite, indicata nell'area di esercizio dell'attività, divisa 100.

(*)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.

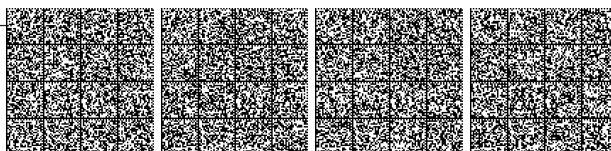


ALLEGATO 18

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE WG61H

INTERMEDIARI DEL COMMERCIO DI
LEGNAMI E MATERIALI DA COSTRUZIONE



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 WG61H, evoluzione dello studio VG61H.

Le attività economiche oggetto dello studio di settore WG61H sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

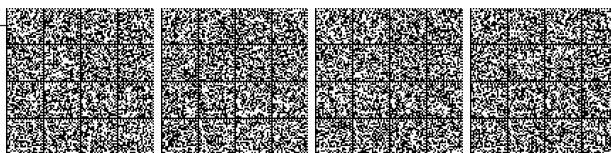
- 46.13.01 - Agenti e rappresentanti di legname, semilavorati in legno e legno artificiale;
- 46.13.02 - Agenti e rappresentanti di materiale da costruzione (inclusi gli infissi e gli articoli igienico-sanitari); vetro piano;
- 46.13.03 - Agenti e rappresentanti di apparecchi ed accessori per riscaldamento e condizionamento e altri prodotti similari;
- 46.13.04 - Procacciatori d'affari di legname e materiali da costruzione;
- 46.13.05 - Mediatori in legname e materiali da costruzione.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello VG61H 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 10.768.

Nella prima fase di analisi 536 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 898 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti o non inerenza con lo studio in oggetto (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro Z);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (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 9.334.

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.

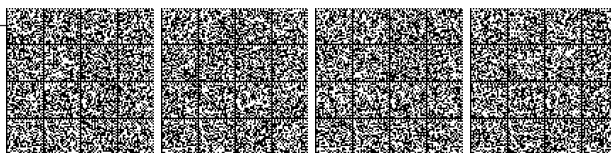
Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio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

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.



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 18.A.

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:

- **Provvigioni sulle vendite²;**
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi³.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 18.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica⁴ o che presentavano valori dell'indicatore "Provvigioni sulle vendite" al di fuori dell'intervallo definito dalle soglie di coerenza⁵.

Inoltre sono state escluse anche le imprese che presentavano la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi negativa.

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"⁶. 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 fornisce una misura delle provvigioni conseguite da un intermediario per le vendite realizzate.

³ 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.

⁴ Vedi "Analisi della Normalità Economica". Si fa presente che, ai soli fini indicati, per l'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi" si fa riferimento ai ricavi dichiarati, nel denominatore della relativa formula.

⁵ Vedi "Analisi della coerenza".

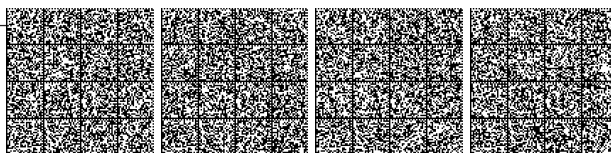
⁶ Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* ("in avanti") e la regressione *backward* ("indietro"). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più 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 state prese in considerazione le eventuali differenze territoriali derivanti dallo svolgimento dell’attività nelle diverse aree. Nella definizione della funzione di ricavo, ciascuna area di esercizio dell’attività è stata rappresentata con la variabile percentuale sul volume delle vendite relativa all’area di esercizio dell’attività divisa 100 ed è stata analizzata la sua interazione con le trasformate del Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti.

Nel Sub Allegato 18.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.



APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

ANALISI DISCRIMINANTE

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 18.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 omogenei⁷.

Nell'analisi discriminante lineare, per ogni gruppo omogeneo viene calcolata una funzione di classificazione come combinazione lineare delle variabili discriminanti⁸.

Sulla base dei punteggi discriminanti, ottenuti utilizzando tale funzione, viene determinata la probabilità di appartenenza ai gruppi omogenei⁹. In tal modo è possibile associare ogni singola impresa ad uno o più gruppi omogenei definendo le relative probabilità di appartenenza.

Nel Sub Allegato 18.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:

⁷ Le variabili discriminanti vengono selezionate con il metodo *stepwise* partendo da quelle utilizzate nell'Analisi in Componenti Principali.

⁸ 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;

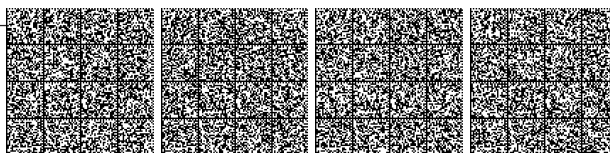
a_{ij} sono i pesi discriminanti scelti in modo da rendere massima la separazione tra i gruppi;

$vardis_j$ è la j -esima variabile discriminante.

⁹ La probabilità di appartenenza al gruppo omogeneo i è calcolata nel seguente modo:

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

dove n è il numero complessivo di gruppi omogenei.



- *Valore aggiunto lordo per addetto*¹⁰;
- *Provvigioni sulle vendite*¹¹;
- *Margine per addetto non dipendente*¹²;
- *Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti*¹³.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 18.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 ventili¹⁴ differenziate per gruppo omogeneo. Le distribuzioni ventili degli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Margine per addetto non dipendente" sono state esaminate anche sulla base della "territorialità generale"¹⁵ a livello regionale e l'appartenenza ai gruppi territoriali è stata individuata utilizzando l'area di esercizio dell'attività¹⁶. Le distribuzioni ventili dell'indicatore "Provvigioni sulle vendite" sono state analizzate anche sulla base del volume delle vendite.

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 e nel cluster specifico. Per gli indicatori "Valore aggiunto lordo per addetto" e "Margine per addetto non dipendente" si è inoltre tenuto conto dell'area territoriale di appartenenza; per l'indicatore "Provvigioni sulle vendite" si è invece tenuto conto del diverso ammontare di volume totale delle vendite realizzato.

Le distribuzioni ventili degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 18.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 18.E.

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 "Provvigioni sulle vendite" se l'indicatore è calcolabile e il suo valore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui l'indicatore risulti indeterminato¹⁷ 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 calcolabile¹⁸ 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.

¹⁰ 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..

¹¹ L'indicatore fornisce una misura delle provvigioni conseguite da un intermediario per le vendite realizzate.

¹² 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.

¹³ 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.

¹⁴ 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.

¹⁵ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

¹⁶ L'area di esercizio dell'attività "Estero U.E." e "Estero extra U.E." è stata aggregata ai gruppi territoriali ad alto benessere (Gruppo 1 e 3 della territorialità generale a livello regionale).

¹⁷ Un indicatore si definisce indeterminato quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il numeratore e il denominatore sono entrambi pari a zero.

¹⁸ 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.



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 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 "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.

L'indicatore di normalità economica individuato è il seguente:

• ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi***¹⁹;

La formula dell'indicatore utilizzato è riportata nel Sub Allegato 18.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per l'indicatore di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventili differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dell'indicatore sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventili dell'indicatore di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 18.F.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 18.G.

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

L'indicatore può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

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 il Ricavo puntuale da analisi della congruità.

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 1).

¹⁹ 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.

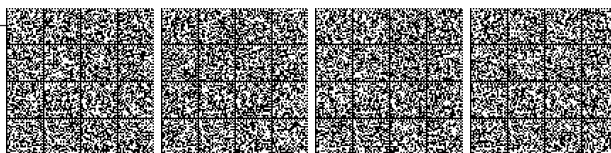


Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione

Cluster	Coefficiente
1	1,2772
2	1,0039
3	1,2963
4	1,0563
5	1,1619
6	1,1702
7	1,3838
8	1,0039
9	1,0445

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.

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%²⁰. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il “ricavo minimo di cluster”²¹.

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.

²⁰ 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 - α)%”, 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%.

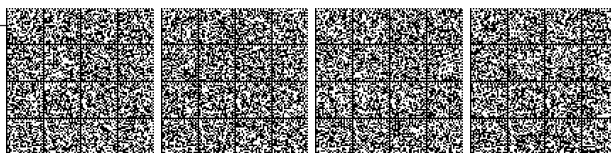
²¹ Indicando con \hat{y} il “ricavo puntuale di cluster” del generico contribuente, il corrispondente “ricavo minimo di cluster” è ottenuto attraverso la seguente formula:

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

dove:

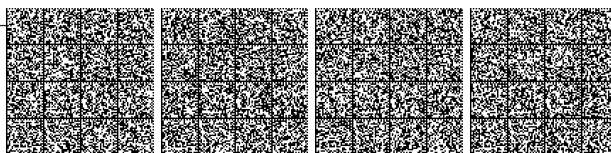
- C è la matrice inversa della matrice data dalle somme dei quadrati e dei prodotti incrociati delle variabili indipendenti, opportunamente pesate per controllare l’eventuale presenza di eteroschedasticità;
- s è la radice quadrata del *Mean Square Error* (RMSE);
- x è il vettore delle variabili indipendenti 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 24.



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



SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 18.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

- modalità organizzativa;
- categoria merceologica;
- dimensione.

La **modalità organizzativa** ha permesso di individuare le seguenti figure:

- agenti monomandatari (cluster 1, 6 e 7);
- agenti plurimandatari (cluster 4, 5 e 8);
- subagenti (cluster 3);
- procacciatori d'affari (cluster 9).

La **categoria merceologica** ha consentito di individuare i seguenti comparti:

- impianti e materiali per il completamento di edifici (cluster 1 e 8);
- materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti (cluster 4 e 6);
- legnami (anche da costruzione) e bricolage (cluster 5 e 7);

Sulla base della **dimensione** della struttura organizzativa sono state individuate le agenzie di rappresentanza (cluster 2).

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

CLUSTER 1 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO IMPIANTI E MATERIALI PER IL COMPLETAMENTO DI EDIFICI

NUMEROSITÀ: 470

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari che intermediano quasi esclusivamente prodotti nel comparto impianti e materiali per il completamento di edifici (91% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da grossisti (45% dei casi) e imprese industriali (37%).

La clientela è composta prevalentemente da grossisti (68% del volume delle vendite nel 34% dei casi), aziende di servizi (81% nel 20%) e altro (74% nel 30%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (90% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 2 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZA

NUMEROSITÀ: 320

I soggetti appartenenti al cluster, perlopiù agenti plurimandatari (88% dei casi) con un numero di mandanti pari 7, intermediano prevalentemente prodotti nel comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti (36% dei ricavi), nel comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage (67% dei ricavi nel 44% dei casi) e nel comparto impianti e materiali per il completamento di edifici (60% nel 39%).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da imprese industriali (93% delle provvigioni nell'86% dei casi).



La clientela è composta perlopiù da imprese industriali (38% del volume delle vendite) e grossisti (34%).

Le imprese del cluster, soprattutto società (40% di persone e 36% di capitali), occupano 3-4 addetti; nel 31% dei casi sono presenti 2 subagenti.

Per lo svolgimento dell'attività le imprese del cluster dispongono di 93 mq di locali destinati a ufficio; inoltre, nel 27% dei casi sono presenti 237 mq di locali destinati a magazzino/deposito.

CLUSTER 3 - SUBAGENTI

NUMEROSITÀ: 286

I soggetti appartenenti al cluster sono subagenti che intermediano prevalentemente prodotti nel comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti (38% dei ricavi), nel comparto impianti e materiali per il completamento di edifici (76% nel 38%) e nel comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage (75% dei ricavi nel 37% dei casi).

La tipologia di mandante è rappresentata da agenti di commercio o agenzie di intermediazione.

La clientela è composta principalmente da grossisti (64% del volume delle vendite nel 52% dei casi), commercianti al dettaglio (71% nel 39%) e imprese industriali (56% nel 31%).

Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali (92% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 4 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO MATERIALI PER L'EDILIZIA, INCLUSI PORTE E SERRAMENTI

NUMEROSITÀ: 3.434

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 4) che intermediano prevalentemente prodotti nel comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti (69% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da imprese industriali (95% delle provvigioni nel 78% dei casi).

La clientela è composta perlopiù da imprese industriali (74% del volume di vendite nel 37% dei casi), grossisti (60% nel 41%) e commercianti al dettaglio (67% nel 37%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (80% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 5 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO LEGNAMI (ANCHE DA COSTRUZIONE) E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 1.902

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 4) che intermediano quasi esclusivamente prodotti nel comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage (92% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da imprese industriali (95% delle provvigioni nell'81% dei casi).

La clientela è composta perlopiù da imprese industriali (74% del volume di vendite nel 51% dei casi), grossisti (61% nel 46%) e commercianti al dettaglio (60% nel 27%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (81% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 6 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO MATERIALI PER L'EDILIZIA, INCLUSI PORTE E SERRAMENTI

NUMEROSITÀ: 871

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari che intermediano quasi esclusivamente prodotti nel comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti (95% dei ricavi).



La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da imprese industriali (68% dei casi) e grossisti (17%).

La clientela è composta perlopiù da imprese industriali (75% del volume di vendite nel 40% dei casi), grossisti (66% nel 27%) e commercianti al dettaglio (63% nel 24%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (89% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 7 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO LEGNAMI (ANCHE DA COSTRUZIONE) E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 990

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari che intermediano quasi esclusivamente prodotti nel comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage (95% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da imprese industriali (73% dei casi).

La clientela è composta perlopiù da imprese industriali (82% del volume di vendite nel 43% dei casi), grossisti (64% nel 32%) e altro (64% nel 27%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (89% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 8 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO IMPIANTI E MATERIALI PER IL COMPLETAMENTO DI EDIFICI

NUMEROSITÀ: 792

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (con un numero di mandanti pari a 4) che intermediano prevalentemente prodotti nel comparto impianti e materiali per il completamento di edifici (89% dei ricavi).

La tipologia di mandante è rappresentata principalmente da imprese industriali (92% delle provvigioni nel 75% dei casi) e grossisti (77% nel 24%).

La clientela è composta prevalentemente da grossisti (60% del volume delle vendite nel 56% dei casi), commercianti al dettaglio (60% nel 37%) e imprese industriali (64% nel 33%).

Si tratta prevalentemente di ditte individuali (76% dei casi) e di società di persone (18%) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.

CLUSTER 9 - PROCACCIATORI D'AFFARI

NUMEROSITÀ: 251

I soggetti appartenenti al cluster sono procacciatori d'affari che intermediano prevalentemente prodotti nel comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti (83% dei ricavi nel 52% dei casi) e nel comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage (87% nel 49%).

La clientela è costituita perlopiù da imprese industriali (82% del volume delle vendite nel 39% dei casi), grossisti (77% nel 29%) e altro (77% nel 24%).

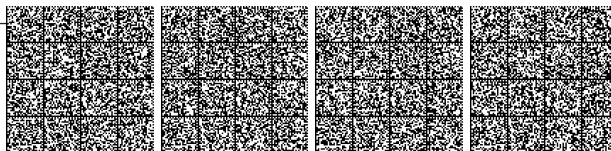
Si tratta prevalentemente di ditte individuali (85% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare.

La maggior parte dei soggetti dichiara l'uso promiscuo dell'abitazione.



SUB ALLEGATO 18.B - PESI DELLE FUNZIONI DISCRIMINANTI

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Intercecca	-186,99747674	-43,59389516	-185,65196124	-6,15436064	-31,14422033
Numero addetti	3,80192877	16,41964805	6,41936863	5,88841212	5,55268633
Totale locali destinati ad ufficio	0,03171955	0,23229815	0,01063109	0,02886785	0,02026770
Agente monomandatario del comparto Impianti e materiali per il completamento di edifici	3,98433777	0,05349241	-0,05143181	0,01567696	0,05200142
Agente monomandatario del comparto Legami e materiali da costruzione	0,85428248	0,02027850	0,04041888	-0,00137675	0,04938735
Agente plurimandatario del comparto Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti	1,26232910	0,07434794	0,03092973	0,01999913	0,06262242
Agente plurimandatario del comparto Impianti e materiali per il completamento di edifici	0,07272928	0,17380540	0,08745285	0,02792104	0,13430008
Agente plurimandatario del comparto Legami e materiali da costruzione	0,06808050	0,17805013	0,20122428	0,04987818	0,60162397
Agente plurimandatario del comparto Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti	0,03514984	0,05859087	0,04772781	0,08519373	0,04975559
Subagente	-0,06209910	0,07370995	3,10808352	0,02673522	0,06449186
Incidenza sul totale, del volume delle vendite derivante da Agenti di commercio o esigenze di intermediazione, relativa al subagente	-18,39550792	5,54856042	116,83456344	2,28727655	10,31877524
Proccacciare d'affari	0,01058095	0,02958014	-0,00421435	-0,00745589	0,03083880



VARIABLE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Intercecca	-149,15644833	-180,51041363	-42,46632407	-2,254,46048468
Numero addetti	3,88908448	2,21135268	4,13779677	0,21422372
Totale locali destinati ad ufficio	0,03581514	0,01542570	0,03608046	0,05374978
Agente monomandatario del comparto Impianti e materiali per il completamento di edifici	1,17263748	0,84499123	0,07396022	0,04456974
Agente monomandatario del comparto Legnami e materiali da costruzione	1,45714839	3,71928854	0,07194864	0,05401392
Agente monomandatario del comparto Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti	3,04112485	1,49850271	0,08032460	0,05149265
Agente plurimandatario del comparto Impianti e materiali per il completamento di edifici	0,07772859	0,09584944	0,88214726	0,10195222
Agente plurimandatario del comparto Legnami e materiali da costruzione	0,07758620	0,08729227	0,15434144	0,08096058
Agente plurimandatario del comparto Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti	0,03845737	0,03979467	0,04972405	0,04575288
Subogente	-0,02914264	-0,02052205	0,03170666	0,02014685
Incidenza sul totale del volume delle vendite derivante da Agenti di commercio o agenzie di intermediazione, relativa al subogente	-5,92510935	-2,08126970	2,32060833	1,72129552
Prova di cifre	0,01645677	0,03834554	0,06423591	45,85539924

Dove:

Numero addetti: si veda il Sub Allegato 18.C - Formale degli indicatori;

Totale locali destinati ad ufficio = Somma dei locali destinati ad ufficio per tutte le unità locali destinate all'esercizio dell'attività;

Percentuale sui ricavi del comparto: Impianti e materiali per il completamento di edifici =

Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 111 Impianti di condizionamento (percentuale sui ricavi) +
Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 112 Impianti di riscaldamento (percentuale sui ricavi) +
Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 113 Impianti igienico-sanitari (percentuale sui ricavi) +
Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 126 Materiali per idraulica (percentuale sui ricavi) +
Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 127 Ascensori - Scale mobili (percentuale sui ricavi);

Percentuale sui ricavi del comparto: Legnami e materiali da costruzione =



Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 104. Attrezzature varie (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 106 Cementi e materiali diversi (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 107 Prefabbricati (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 108 Ferro e travi metalliche (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 109 Legname (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 117 Mattoni e tegole (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 124 Prodotti laterizi ed articoli di terracotta (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 171 Legname da costruzione (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 172 Legno - Compensato - Tranciato - Laminato - ecc. (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 173 Carpentaria e falegnameria (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 174 Imballaggio (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 175 Articoli vari per l'industria della calzatura (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 177 Fai da te (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Legno e bricolage - codice 178 Accessori (percentuale sui ricavi);

Percentuale sui ricavi del comparto: Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti =

Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 105 Bruciatori - Caldaie (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 115 Marmi - Graniti (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 116 Pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 119 Rivestimenti (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 120 Cristalli e vetri (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 121 Serramenti e porte (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 122 Controsoffitti (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Edilizia - codice 125 Materiali isolanti (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Materie plastiche e gomma - codice 213 Tubi e profilati (percentuale sui ricavi) +
 Settori merceologici prevalenti: Metallurgia - siderurgia - codice 227 Rubinetterie ed accessori vari per tubazioni (percentuale sui ricavi);

Agente monomandatario del comparto Impianti e materiali per il completamento di edifici = Agente di commercio monomandatario * Percentuale sui ricavi del comparto: Impianti e materiali per il completamento di edifici;

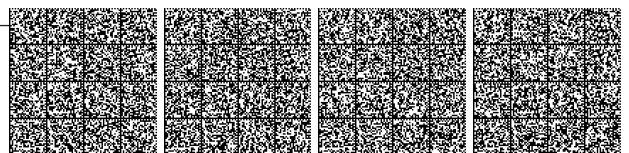
Agente di commercio monomandatario = 1 se [Modalità organizzativa: Agente di commercio è uguale a 1 e Modalità organizzativa: Tipologia di agente/rappresentante (1 = monomandatario; 2 = plurimandatario) è uguale a 1] oppure se [Modalità organizzativa: Agente di commercio + Modalità organizzativa: Agente distributore + Modalità organizzativa: Agente con deposito + Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita + Modalità organizzativa: Agente di consorzio agrario + Modalità organizzativa: Subagente + Modalità organizzativa: Commissionario + Modalità organizzativa: Mediatore (o agente di affari in mediazione) + Modalità organizzativa: Casa d'aste + Modalità organizzativa: Agenzia d'affari (con licenza di pubblica sicurezza) + Modalità organizzativa: Proceccatore d'affari è uguale a 0] e Modalità organizzativa: Tipologia di agente/rappresentante (1 = monomandatario; 2 = plurimandatario) è uguale a 1], altrimenti assume valore pari a 0;

Agente monomandatario del comparto Legnami e materiali da costruzione = Agente di commercio monomandatario * Percentuale sui ricavi del comparto: Legnami e materiali da costruzione;

Agente monomandatario nel comparto Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti = Agente di commercio monomandatario * Percentuale sui ricavi del comparto: Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti;

Agente plurimandatario del comparto Impianti e materiali per il completamento di edifici = Agente di commercio plurimandatario * Percentuale sui ricavi del comparto: Impianti e materiali per il completamento di edifici;

Agente di commercio plurimandatario = 1 se [Modalità organizzativa: Agente di commercio è uguale a 1 e Modalità organizzativa: Tipologia di agente/rappresentante (1 = monomandatario; 2 = plurimandatario) è uguale a 2] oppure se [Modalità organizzativa: Agente di commercio + Modalità organizzativa: Agente distributore + Modalità organizzativa: Agente con deposito + Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita + Modalità organizzativa: Agente di consorzio agrario + Modalità organizzativa: Subagente + Modalità organizzativa: Commissionario + Modalità organizzativa:



Mediatore (o agente di affari in mediazione) + Modalità organizzativa: Casa d'aste + Modalità organizzativa: Agenzia d'affari (con licenza di pubblica sicurezza) + Modalità organizzativa: Procuratore d'affari (è uguale a 0) e Modalità organizzativa: Tipologia di agente/ rappresentante (1 = monomandatario; 2 = plurimandatario) è uguale a 2], altrimenti assume valore pari a 0;

Agente plurimandatario del comparto Legnami e materiali da costruzione = Agente di commercio plurimandatario * Percentuale sui ricavi del comparto: Legnami e materiali da costruzione;

Agente plurimandatario del comparto Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti = Agente di commercio plurimandatario * Percentuale sui ricavi del comparto: Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti;

Subagente = Modalità organizzativa: Subagente * (Percentuale sui ricavi del comparto: Impianti e materiali per il completamento di edifici + Percentuale sui ricavi del comparto: Legnami e materiali da costruzione + Percentuale sui ricavi del comparto: Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti);

Incidenza sul totale, del volume delle vendite derivante da Agenti di commercio o agenzie di intermediazione, relativa al subagente = Modalità organizzativa: Subagente * Tipologia di mandanti: Agenti di commercio o agenzie di intermediazione (Volume delle vendite) diverso [Tipologia di mandanti: Industria (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Grossisti (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Agenti di commercio o agenzie di intermediazione (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Aziende commerciali diverse da quelle precedenti (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Privati (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Altro (Volume delle vendite)] se [Tipologia di mandanti: Industria (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Grossisti (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Agenti di commercio o agenzie di intermediazione (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Aziende commerciali diverse da quelle precedenti (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Privati (Volume delle vendite) + Tipologia di mandanti: Altro (Volume delle vendite)] è maggiore di 0, altrimenti assume valore pari a 0;

Procuratore d'affari = (Percentuale sui ricavi del comparto: Impianti e materiali per il completamento di edifici + Percentuale sui ricavi del comparto: Legnami e materiali da costruzione + Percentuale sui ricavi del comparto: Materiali per l'edilizia inclusi porte e serramenti) se Modalità organizzativa: Procuratore d'affari è maggiore di 0 e (Modalità organizzativa: Agente di commercio + Modalità organizzativa: Agente distributore + Modalità organizzativa: Agente con deposito + Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita + Modalità organizzativa: Agente di consorzio agrario + Modalità organizzativa: Subagente + Modalità organizzativa: Commissionario + Modalità organizzativa: Mediatore (o agente di affari in mediazione) + Modalità organizzativa: Casa d'aste + Modalità organizzativa: Agenzia d'affari (con licenza di pubblica sicurezza)) è uguale a 0, altrimenti assume valore pari a 0.



SUB ALLEGATO 18.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = (Costi residuali di gestione*100)/(Ricavi dichiarati²²);
- **Indice di copertura del costo per il godimento di beni di terzi e degli ammortamenti** = (Margine netto) / (Costi per il godimento di beni di terzi + Ammortamenti);
- **Margine per addetto non dipendente** = (Margine/1.000) / (Numero Addetti non Dipendenti²³);
- **Provvigioni sulle vendite** = (Volume totale delle provvigioni / Volume totale delle vendite)*100;
- **Valore aggiunto lordo per addetto** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti²⁴).

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)²⁵;
- **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

²² In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica viene utilizzato il Ricavo puntuale da analisi della congruità.

²³ Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti non dipendenti:

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

Numero addetti non dipendenti = Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + 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 a 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 degli 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.

²⁴ 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).

²⁵ Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.



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 TUIR²⁶ - Beni distrutti o sottratti) - Rimanenze finali;

- **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**²⁷ = 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) + 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)²⁵ + 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];
- **Volume totale delle provvigioni** = Volume delle provvigioni relativo all'industria + Volume delle provvigioni relativo ai grossisti + Volume delle provvigioni relativo agli agenti di commercio o agenzie di intermediazione + Volume delle provvigioni relative alle aziende commerciali diverse da quelle precedenti + Volume delle provvigioni relative ai privati + Volume delle provvigioni relative ad altra tipologia di mandante;
- **Volume totale delle vendite** = Volume delle vendite relative all'industria + Volume delle vendite relative ai grossisti + Volume delle vendite relative agli agenti di commercio o agenzie di intermediazione + Volume delle vendite relative alle aziende commerciali diverse da quelle precedenti + Volume delle vendite relative ai privati + Volume delle vendite relative ad altra tipologia di mandante.

²⁶ 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).

²⁷ Nella fase di costruzione i Ricavi dichiarati includono l'Adeguamento da studi di settore.



SUB ALLEGATO 18.D - DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA

Cluster 1 - agenti monomandatari del comparto impianti e materiali per il completamento di edifici

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 2, 5	-1,00	0,01	4,28	8,54	9,59	14,22	17,15	18,13	18,30	20,15	21,83	23,08	25,15	28,35	30,15	34,46	39,73	47,22	65,38
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,14	10,44	14,49	18,82	21,09	24,21	26,99	29,12	32,40	35,80	38,47	40,81	44,58	47,77	52,30	57,06	61,72	69,02	82,70
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	0,00	3,47	5,07	9,41	12,02	16,33	18,01	18,16	19,16	20,24	22,12	23,57	26,38	28,35	30,15	34,46	39,73	47,22	65,38
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,81	10,44	14,81	18,82	21,09	24,85	27,48	29,21	33,07	35,90	38,58	41,01	44,58	48,07	52,42	57,12	61,72	69,02	82,70

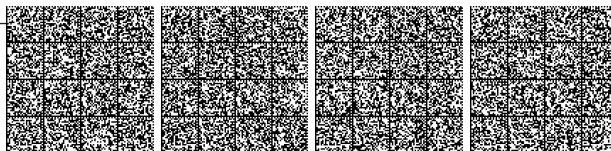
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,50	5,00	5,74	6,37	6,72	7,23	7,80	8,40	9,47	10,00	10,00	10,47	11,25	12,00	12,76	14,00	17,83	25,00	51,41
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	3,20	3,50	4,55	4,90	5,00	5,15	5,57	6,00	6,15	6,33	6,67	7,01	7,54	8,00	8,06	8,84	9,38	10,01	10,91
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	2,73	3,00	3,22	3,54	3,75	3,89	4,00	4,28	4,56	4,96	5,00	5,10	5,21	5,50	5,95	6,26	7,11	7,93	9,40



Cluster 2 - agenzie di rappresentanza

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 2, 5	12,93	22,23	23,22	28,72	31,83	34,06	39,11	41,10	44,05	47,98	49,67	51,79	62,55	66,93	75,77	78,81	91,23	152,29	191,20
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	20,77	24,53	31,43	38,79	42,64	51,02	57,76	64,56	73,42	80,33	89,95	95,94	100,52	117,48	130,45	143,42	156,12	185,89	280,18
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	20,53	27,51	28,53	31,48	33,01	33,73	34,82	38,04	39,80	41,60	44,05	46,48	49,25	49,68	51,28	55,01	57,22	63,88	69,27
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	22,31	30,84	35,21	38,39	40,55	44,08	49,11	53,94	57,38	59,69	63,70	68,78	75,71	79,45	84,17	93,14	100,23	112,99	142,88

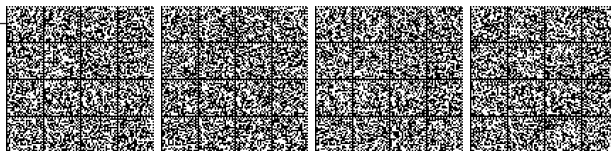
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	0,00	6,00	6,00	10,00	10,00	10,00	10,98	10,98	11,50	87,42	87,42	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	2,47	6,00	6,64	8,11	8,25	8,80	8,92	9,41	10,00	10,00	10,48	10,93	11,76	13,00	13,18	13,50	14,00	16,00	49,47
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	2,81	3,08	3,84	4,15	4,66	4,94	5,00	5,10	5,70	6,00	6,13	6,47	6,87	7,33	8,00	8,50	9,66	10,16	12,02



Cluster 3 - subagenti

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 2, 5	1,90	9,05	9,79	11,14	12,74	14,26	15,57	17,75	18,90	20,03	21,35	22,22	23,35	24,60	25,03	30,43	32,98	38,16	47,01
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	4,29	7,13	10,22	15,84	18,42	21,64	24,02	26,02	28,48	31,48	33,50	36,68	44,81	49,20	52,78	60,47	69,55	77,98	104,31
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	3,90	9,05	9,79	11,14	13,10	15,41	15,75	17,77	19,12	20,75	21,90	22,91	23,50	24,61	25,33	30,70	32,98	38,16	47,01
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	4,29	7,13	10,22	15,84	18,42	21,64	24,02	26,11	28,48	32,16	33,02	36,68	46,67	49,29	52,78	60,47	69,55	77,98	104,31

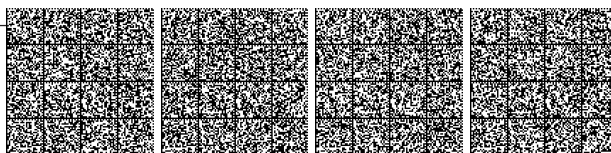
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,83	3,30	4,19	4,87	5,00	5,46	6,00	6,25	6,65	7,00	7,31	8,05	8,80	9,64	9,98	10,08	12,11	22,07	39,47
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	2,86	3,82	4,30	4,95	5,00	5,11	5,20	5,45	5,98	6,00	6,02	6,55	6,81	7,00	7,25	7,50	8,00	10,20	11,42
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	1,04	2,13	2,57	2,75	3,00	3,08	3,50	3,77	4,00	4,14	4,44	4,68	4,88	5,00	5,00	5,20	5,67	6,22	7,32



Cluster 4 - agenti plurimandatari del comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti

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 2, 5	1,61	5,29	8,24	10,49	13,07	15,16	18,50	20,75	23,12	25,60	28,04	31,40	34,98	39,93	42,73	48,26	54,58	63,99	83,09
	Gruppo territoriale 1, 3, l'estero	1,83	7,09	10,88	14,28	17,55	20,59	23,62	26,98	30,14	33,50	37,01	40,69	44,95	49,46	55,16	62,36	72,16	87,40	107,69
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	1,68	5,32	8,43	11,00	13,38	15,78	18,89	20,92	23,30	26,40	29,07	31,51	34,84	39,26	42,18	47,72	53,56	61,21	76,49
	Gruppo territoriale 1, 3, l'estero	1,93	7,22	11,21	14,49	18,01	21,02	24,17	27,42	30,37	33,83	37,29	41,10	45,44	50,19	55,58	62,33	71,96	86,72	105,20

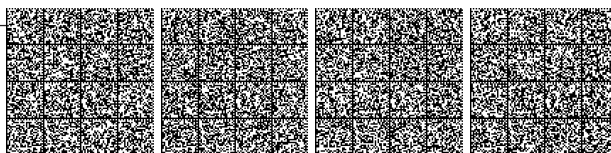
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	2,23	4,94	5,34	6,00	6,64	7,00	7,31	7,76	8,00	8,57	9,14	9,86	10,00	10,18	11,51	13,33	15,96	25,11	100,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	4,76	5,05	5,56	6,00	6,00	6,29	6,55	6,90	7,00	7,27	7,57	7,94	8,00	8,32	8,83	9,26	10,00	10,15	11,82
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	3,00	4,00	4,53	4,87	5,00	5,01	5,33	5,63	5,95	6,00	6,18	6,57	6,97	7,00	7,41	7,87	8,00	8,98	10,00



Cluster 5 - agenti plurimandatari del comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage

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 2, 5	4,15	7,63	10,87	13,63	16,49	19,21	21,11	23,40	25,47	28,19	30,22	33,39	36,80	42,41	46,63	51,74	57,85	68,63	98,50
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,76	8,55	12,97	16,59	20,37	22,73	25,62	28,96	32,28	35,28	39,00	43,46	47,46	53,12	59,69	69,86	78,82	95,55	115,89
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	4,15	7,63	11,16	14,26	17,09	19,66	21,57	24,02	26,55	28,76	31,26	33,44	36,62	41,61	45,44	51,74	58,46	69,75	94,18
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,90	8,68	13,06	16,60	20,32	22,88	25,96	29,15	32,52	35,36	39,11	43,79	47,92	53,52	58,93	68,22	77,79	89,83	111,22

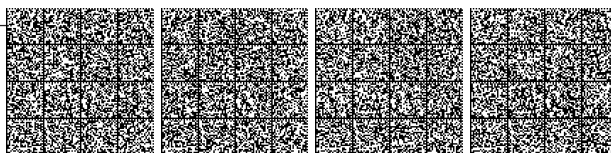
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	2,80	4,50	5,00	5,30	5,95	6,09	6,61	7,00	7,63	8,00	8,42	9,01	9,96	10,00	10,34	12,02	15,00	21,13	96,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	3,64	4,04	4,91	5,00	5,30	5,54	5,85	6,00	6,07	6,40	6,62	6,93	7,00	7,32	7,87	8,20	9,09	9,97	10,45
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	2,01	2,65	3,00	3,34	3,72	4,00	4,15	4,50	4,80	5,00	5,00	5,20	5,50	5,84	6,00	6,49	7,00	7,59	9,13



Cluster 6 - agenti monomandatari del comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti

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 2, 5	-0,57	0,75	3,55	5,82	8,51	12,75	14,88	16,24	17,73	19,57	20,07	22,67	27,77	30,28	34,12	38,46	43,79	49,59	60,44
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,11	8,35	13,06	17,12	20,22	22,70	25,17	27,95	30,85	34,20	37,18	40,48	43,60	47,02	51,47	60,19	68,15	78,52	99,84
	Gruppo territoriale 2, 5	-0,57	0,75	3,55	6,24	8,51	13,93	15,07	16,24	17,94	19,71	21,32	23,15	27,77	30,36	34,22	38,46	43,96	49,59	60,44
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,30	8,35	13,19	17,44	20,55	22,87	25,25	27,98	31,32	34,33	37,31	41,03	43,78	47,38	51,82	60,67	69,06	80,33	100,55

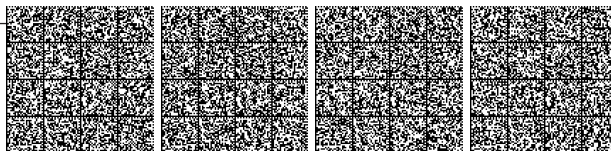
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	2,00	5,00	5,82	6,30	7,00	7,37	7,98	8,34	8,84	9,41	9,98	10,00	10,26	11,01	12,36	14,00	17,00	25,33	
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	4,88	5,00	5,12	5,80	6,00	6,27	6,50	6,74	6,97	7,04	7,50	7,84	8,00	8,32	8,83	9,18	10,00	10,52	12,20
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	3,00	3,52	4,00	4,64	4,95	5,00	5,00	5,10	5,42	5,81	6,00	6,07	6,45	7,00	7,48	7,94	8,50	9,18	10,00



Cluster 7 - agenti monomandatari del comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage

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 2, 5	3,02	6,54	9,04	11,22	14,74	16,49	19,67	23,00	24,58	25,96	28,25	31,53	35,50	38,84	41,80	47,66	53,90	72,37	95,55
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	4,48	8,81	13,75	17,22	20,46	23,49	26,24	28,91	32,70	35,26	38,72	41,18	45,31	50,38	56,25	62,14	68,43	76,20	99,15
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	3,02	6,54	9,04	11,22	14,96	16,49	19,67	23,00	24,58	26,10	28,47	31,70	35,78	39,55	42,41	47,66	53,84	71,37	91,96
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	4,72	9,44	13,97	17,46	20,88	23,75	26,45	29,37	32,91	35,71	39,09	41,57	45,84	50,94	56,67	62,94	69,44	77,38	97,83

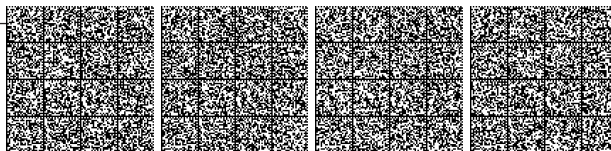
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	2,00	4,99	5,75	6,32	7,00	7,78	8,04	8,55	9,36	9,87	10,00	10,00	10,57	11,66	12,72	15,05	18,26	23,87	100,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	3,43	4,48	5,00	5,16	5,71	6,03	6,60	6,84	7,18	7,51	7,82	8,03	8,50	9,00	9,83	10,00	10,01	10,97	12,48
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	1,91	2,48	2,90	3,13	3,60	4,12	4,50	4,93	5,00	5,32	5,70	6,00	6,08	6,58	7,02	8,00	8,26	9,22	11,04



Cluster 8 - agenti plurimandatari del comparto impianti e materiali per il completamento di edifici

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 2, 5	3,34	8,36	11,77	16,66	18,93	20,13	22,14	24,03	27,27	30,76	33,11	36,50	39,13	42,35	49,22	55,25	60,02	77,03	94,54
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	3,04	9,55	13,88	17,43	20,92	23,97	27,87	30,31	32,77	35,34	37,74	42,30	46,34	51,81	56,86	64,89	75,38	96,39	122,84
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	3,44	9,47	12,58	17,30	19,61	20,27	22,27	25,05	28,28	31,17	33,81	37,30	39,39	44,89	50,29	56,04	60,02	68,68	89,19
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	4,96	10,62	13,98	17,64	21,18	25,03	27,98	30,31	33,08	35,41	38,16	42,38	46,30	51,47	56,15	62,92	71,70	86,01	101,71

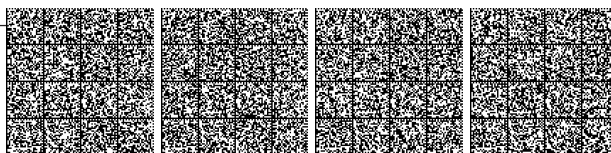
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	4,00	5,00	5,02	5,80	6,14	6,77	7,00	7,50	7,83	8,00	8,25	9,26	9,76	10,00	10,40	11,50	14,04	16,84	58,95
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	4,24	4,75	5,00	5,40	5,74	5,99	6,10	6,48	6,78	7,00	7,09	7,39	7,96	8,00	8,28	8,84	9,52	10,00	12,48
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	3,61	4,00	4,33	4,61	4,99	5,00	5,16	5,43	5,69	5,90	6,00	6,34	6,56	6,92	7,02	7,39	8,00	9,03	10,00



Cluster 9 - procacciatori d'affari

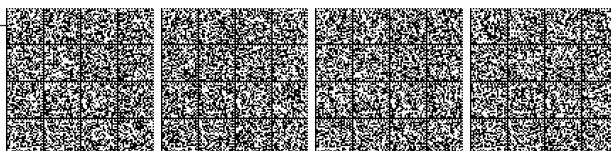
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-6,56	-2,13	0,64	1,44	2,61	3,97	3,98	5,25	6,40	6,40	7,66	8,74	11,64	13,78	18,62	20,76	22,62	40,21	46,86
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	-0,12	1,28	3,25	4,83	7,80	9,23	11,54	13,98	16,09	17,68	19,39	22,73	24,67	25,72	27,55	29,86	35,50	45,00	52,04
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2, 5	-2,13	0,64	1,39	2,61	3,97	3,98	5,25	6,40	7,36	7,66	8,74	11,64	13,78	18,29	20,30	22,62	33,73	44,22	50,70
	Gruppo territoriale 1, 3, listero	-0,12	1,28	3,25	4,84	7,80	9,23	11,54	13,98	16,42	17,70	19,63	22,88	24,80	26,31	28,00	31,23	36,65	45,57	53,08

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigioni sulle vendite	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	2,74	4,00	5,00	5,16	5,86	6,00	6,47	7,05	8,00	8,44	9,51	9,93	10,00	10,08	11,88	15,00	19,95	41,09	100,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	1,00	4,29	4,35	4,47	5,00	5,00	5,00	5,48	5,50	6,00	6,26	7,00	7,19	7,20	7,41	8,17	8,49	8,95	9,89
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,65	2,62	3,00	3,00	3,00	3,00	3,40	4,00	4,10	4,57	4,96	4,99	5,00	5,06	5,09	5,09	6,00	6,00	6,60



SUB ALLEGATO 18.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA

Cluster	Modalità di distribuzione	Provvigioni sulle vendite	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	25,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	15,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	12,00
2	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	25,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	25,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	25,00
3	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	20,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	12,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	10,00
4	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	20,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	12,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	10,00
5	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	20,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	12,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	10,00
6	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	25,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	15,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	12,00
7	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	25,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	15,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	12,00
8	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	20,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	12,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	10,00
9	Volume delle vendite compreso tra 0 e 500.000 euro	0,00	20,00
	Volume delle vendite oltre 500.000 e fino a 1.000.000 euro	0,00	10,00
	Volume delle vendite oltre 1.000.000 euro	0,00	8,00



Cluster	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)		Margine per addetto non dipendente (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2, 5	14,00	100,00	14,00	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	17,50	100,00	17,50	99.999,00
2	Gruppo territoriale 2, 5	31,48	130,00	31,48	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	34,00	130,00	34,00	99.999,00
3	Gruppo territoriale 2, 5	13,10	80,00	13,10	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	15,84	80,00	15,84	99.999,00
4	Gruppo territoriale 2, 5	17,00	110,00	17,00	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	20,50	110,00	20,50	99.999,00
5	Gruppo territoriale 2, 5	17,09	110,00	17,09	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	20,52	110,00	20,52	99.999,00
6	Gruppo territoriale 2, 5	13,93	100,00	13,93	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	17,44	100,00	17,44	99.999,00
7	Gruppo territoriale 2, 5	14,00	100,00	14,00	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	17,46	100,00	17,46	99.999,00
8	Gruppo territoriale 2, 5	17,30	110,00	17,30	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	21,18	110,00	21,18	99.999,00
9	Gruppo territoriale 2, 5	8,74	90,00	8,74	99.999,00
	Gruppo territoriale 1, 3, Estero	11,54	90,00	11,54	99.999,00



SUB ALLEGATO 18.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster 1 - agenti monomandatari del comparto impianti e materiali per il completamento di edifici

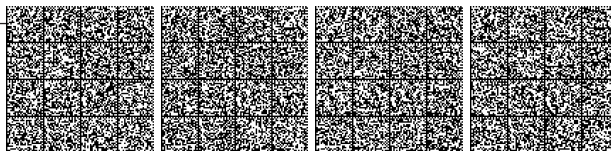
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,25	0,51	0,83	1,10	1,31	1,44	1,58	1,83	2,00	2,12	2,37	2,63	2,98	3,31	3,88	4,94	6,45	11,88

Cluster 2 - agenzie di rappresentanza

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,33	0,48	0,64	0,77	0,91	1,04	1,22	1,39	1,58	1,84	1,98	2,23	2,55	2,81	3,37	3,84	4,89	5,44	7,63

Cluster 3 - subagenti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,30	0,64	1,11	1,29	1,50	1,62	1,72	1,86	2,12	2,27	2,50	2,77	3,19	3,75	4,13	5,23	6,88	10,04



Cluster 4 - agenti plurimandatari del comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti

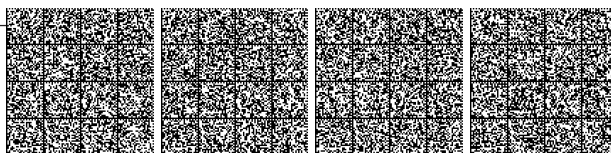
Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,30	0,58	0,84	1,11	1,33	1,52	1,70	1,89	2,10	2,34	2,62	2,96	3,41	3,97	4,68	5,87	7,61	14,02

Cluster 5 - agenti plurimandatari del comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,35	0,68	1,00	1,22	1,40	1,60	1,80	1,97	2,21	2,41	2,67	3,02	3,40	3,88	4,85	5,78	7,21	12,18

Cluster 6 - agenti monomandatari del comparto materiali per l'edilizia, inclusi porte e serramenti

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,30	0,61	0,88	1,19	1,35	1,49	1,61	1,75	1,95	2,15	2,37	2,68	3,05	3,38	4,06	5,18	6,81	11,55



Cluster 7 - agenti monomandatari del comparto legnami (anche da costruzione) e bricolage

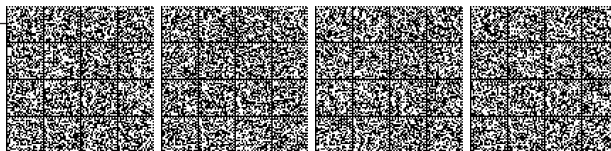
Indicatore	Modalità di distribuzione																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	0,00	0,28	0,56	0,87	1,15	1,35	1,51	1,65	1,83	1,97	2,16	2,38	2,60	2,92	3,35	4,04	5,07	6,67	10,50

Cluster 8 - agenti plurimandatari del comparto impianti e materiali per il completamento di edifici

Indicatore	Modalità di distribuzione																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	0,17	0,47	0,69	0,97	1,21	1,43	1,63	1,88	2,05	2,30	2,52	2,83	3,09	3,49	4,00	4,47	5,25	6,74	10,27

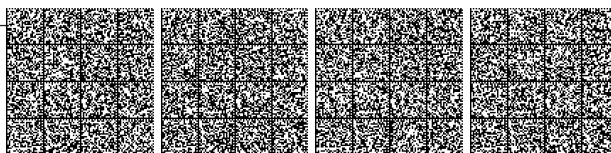
Cluster 9 - procacciatori d'affari

Indicatore	Modalità di distribuzione																		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	0,51	0,78	1,03	1,18	1,41	1,55	1,76	1,98	2,31	2,75	3,42	4,74	6,00	9,21



SUB ALLEGATO 18.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA

Cluster	Modalità di distribuzione	Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi
		Soglia massima
1	Tutti i soggetti	6,43
2	Tutti i soggetti	5,44
3	Tutti i soggetti	6,88
4	Tutti i soggetti	6,30
5	Tutti i soggetti	6,60
6	Tutti i soggetti	6,81
7	Tutti i soggetti	6,67
8	Tutti i soggetti	6,74
9	Tutti i soggetti	4,74



SUB ALLEGATO 18.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

VARIABILE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
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	-	-	-	-	1,0624
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 3.000.000 euro, differenziale relativo all'area di esercizio dell'attività Sud ed Isole	-	-	-	-	-
CVPROD elevato a 0,95	-	-	-	-	2,2453
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 2.500.000 euro, differenziale relativo alla tipologia di mandanti Industria	-	-	0,0057	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 3.000.000 euro, differenziale relativo alla tipologia di mandanti Industria	-	-	-	-	0,0057
Costi Totali	-	1,0039	-	1,0563	-
Costi Totali elevato a 0,95	2,1439	-	2,1575	-	-
Costi Totali elevato a 0,96	-	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 1.000.000 euro	-	-	-	-	0,0126
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 1.200.000 euro	-	-	-	0,0278	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 1.500.000 euro	0,0325	-	-	-	-
Totale Volume delle vendite al netto delle vendite realizzate tramite subagenti, Quota fino a 1.800.000 euro	-	-	-	-	-

