

ALLEGATO 62

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ
FISCALE

CM11U

COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO DI
FERRAMENTA ED UTENSILERIA, TERMOIDRAULICA,
LEGNAME, MATERIALI DA COSTRUZIONE, PIASTRELLE,
PAVIMENTI E PRODOTTI VERNICIANTI

Documento non definitivo

APPLICAZIONE DELL'ISA

L'indice sintetico di affidabilità fiscale (ISA) esprime un giudizio di sintesi sull'affidabilità dei comportamenti fiscali del soggetto.

L'ISA è calcolato come media aritmetica di un insieme d'indicatori elementari e rappresenta il posizionamento del contribuente rispetto a tali indicatori attribuendo al soggetto un valore di sintesi, in scala da 1 a 10, dei singoli indicatori elementari: più basso sarà il valore dell'indice, minore sarà l'affidabilità fiscale del soggetto, più alto sarà il valore, più alta sarà l'attendibilità fiscale del soggetto.

I contribuenti interessati possono indicare ulteriori componenti positivi non risultanti dalle scritture contabili, che concorrono al calcolo degli indicatori elementari, per migliorare il proprio profilo di affidabilità fiscale.

Le attività economiche (ATECO 2007) oggetto dell'indice sintetico di affidabilità fiscale CM11U sono di seguito riportate:

- 46.73.10 - Commercio all'ingrosso di legname, semilavorati in legno e legno artificiale
- 46.73.22 - Commercio all'ingrosso di altri materiali per rivestimenti (inclusi gli apparecchi igienico-sanitari)
- 46.73.23 - Commercio all'ingrosso di infissi
- 46.73.29 - Commercio all'ingrosso di altri materiali da costruzione
- 46.73.30 - Commercio all'ingrosso di vetro piano
- 46.73.40 - Commercio all'ingrosso di carta da parati, colori e vernici
- 46.74.10 - Commercio all'ingrosso di articoli in ferro e in altri metalli (ferramenta)
- 46.74.20 - Commercio all'ingrosso di apparecchi e accessori per impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento
- 47.52.10 - Commercio al dettaglio di ferramenta, vernici, vetro piano e materiale elettrico e termoidraulico
- 47.52.20 - Commercio al dettaglio di articoli igienico-sanitari
- 47.52.30 - Commercio al dettaglio di materiali da costruzione, ceramiche e piastrelle
- 47.53.20 - Commercio al dettaglio di carta da parati e rivestimenti per pavimenti (moquette e linoleum)

- 47.59.50 - Commercio al dettaglio di sistemi di sicurezza

I criteri generali seguiti per la costruzione dell'indice sintetico di affidabilità fiscale CM11U sono riportati nell'**Allegato 89**.

Di seguito sono rappresentate le modalità di calcolo dell'indice sintetico di affidabilità fiscale CM11U per l'applicazione al singolo contribuente dal periodo di imposta 2021.

MODELLI DI BUSINESS

Ai fini della definizione degli indicatori elementari, i contribuenti interessati all'applicazione dell'ISA CM11U sono classificati in gruppi omogenei che presentano al loro interno caratteristiche il più possibile simili in termini di modalità di operare sul mercato in base al "Modello di Business" (MoB) adottato.

I modelli di business rappresentano la struttura della catena del valore alla base del processo di produzione del bene o del servizio e sono espressione delle differenze fondamentali che derivano dalle diverse articolazioni organizzative con cui tale processo viene effettuato o da specifiche competenze.

Per l'ISA CM11U i MoB individuati sono i seguenti (la numerosità indicata è riferita alle imprese della base dati di costruzione, p.i. 2019):

- **MoB 1 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento ampio** (Numerosità: 13.093). Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico, materiali da costruzione e legnami;
- **MoB 2 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico** (Numerosità: 4.941);
- **MoB 3 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami** (Numerosità: 1.786);
- **MoB 4 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale con assortimento ampio** (Numerosità:5.516). Le imprese appartenenti a questo modello di business effettuano talvolta vendita al dettaglio e all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry). L'offerta in genere è composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico, materiali da costruzione e legnami;
- **MoB 5 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami** (Numerosità: 505);
- **MoB 6 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e sono organizzate in franchising/affiliazione/associazione a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative** (Numerosità: 237). Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico, materiali da costruzione e legnami;

- **MoB 7 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry)** (Numerosità: 254). Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da altri articoli;
- **MoB 8 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) e appartengono ad organizzazioni in franchising o a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative** (Numerosità: 490). La tipologia di vendita prevalente è talvolta integrata dalla vendita sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale e dalla vendita al dettaglio. L'offerta in genere è composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico, materiali da costruzione e legnami;
- **MoB 9 - Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita** (Numerosità: 1.063). Le imprese appartenenti a questo modello di business presentano in genere un'offerta composta da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici, materiale termoidraulico, materiali da costruzione e legnami.

Per la descrizione degli elementi che permettono l'assegnazione del contribuente ai MoB si rimanda al **Sub Allegato 62.A**.

INDICATORI ELEMENTARI

Gli indicatori elementari utilizzati ai fini del calcolo dell'indice sintetico di affidabilità fiscale per l'ISA CM11U sono differenziati **in due gruppi**:

1. **Indicatori elementari di affidabilità.** Tali indicatori individuano l'attendibilità di relazioni e rapporti tra grandezze di natura contabile e strutturale, tipici del settore e/o del modello organizzativo di riferimento, all'interno di specifici intervalli di valori su una scala da 1 a 10.

A questo gruppo appartengono gli indicatori elementari:

- Ricavi per addetto;
 - Valore aggiunto per addetto;
 - Reddito per addetto;
 - Durata e decumulo delle scorte.
2. **Indicatori elementari di anomalia.** Tali indicatori segnalano la presenza di profili contabili e/o gestionali atipici rispetto al settore e/o al modello organizzativo di riferimento o evidenziano incongruenze riconducibili ad ingiustificati disallineamenti tra le informazioni dichiarate nei modelli di rilevazione dei dati per l'applicazione degli ISA, ovvero tra queste e le informazioni presenti nei modelli dichiarativi e/o in altre banche dati, con riferimento a diverse annualità d'imposta. Gli indicatori partecipano al calcolo dell'indice sintetico di affidabilità fiscale soltanto quando l'anomalia è presente; trattandosi di indicatori riferibili unicamente ad anomalie, il relativo punteggio di affidabilità fiscale viene misurato o con una scala da 1 a 5 o con il valore 1 che evidenzia la presenza di una grave anomalia.

A questo gruppo appartengono gli indicatori elementari suddivisi nelle successive sezioni:

Gestione caratteristica:

- Costo del venduto e per la produzione di servizi negativo o nullo;
- Corrispondenza delle esistenze di prodotti finiti, materie prime e merci con le relative rimanenze;
- Corrispondenza delle esistenze di opere e servizi di durata ultrannuale con le relative rimanenze;
- Copertura delle spese per dipendente;
- Analisi dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti;
- Assenza del numero di associati in partecipazione in presenza dei relativi utili;
- Incidenza dei costi residuali di gestione;

- Margine operativo lordo negativo.

Gestione dei beni strumentali:

- Incidenza degli ammortamenti;
- Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti per locazione finanziaria.

Redditività:

- Reddito operativo negativo;
- Risultato ordinario negativo.

Gestione extra-caratteristica:

- Incidenza degli accantonamenti;
- Incidenza degli oneri finanziari netti sul reddito operativo lordo.

Attività non inerenti:

- Prodotti venduti e servizi offerti: Riproduzione e vendita chiavi > 50% dei ricavi;
- Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito > 50% dei ricavi.

Le formule delle variabili e degli indicatori sono riportate nel **Sub Allegato 62.D**.

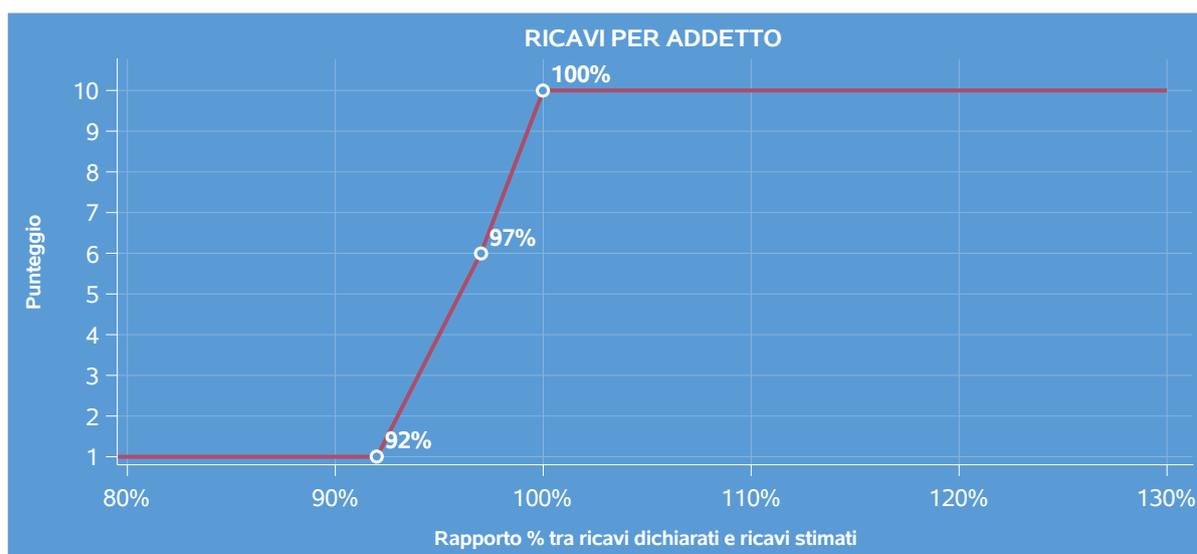
INDICATORI ELEMENTARI DI AFFIDABILITÀ

RICAVI PER ADDETTO

L'indicatore misura l'affidabilità dell'ammontare di **ricavi** che un'impresa consegue attraverso il processo produttivo con riferimento al contributo di ciascun **addetto**.

L'indicatore è calcolato come rapporto tra i ricavi dichiarati per addetto e i ricavi per addetto stimati.

A tale indicatore viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando i ricavi dichiarati sono maggiori o uguali rispetto a quelli stimati, ovvero il rapporto tra i ricavi dichiarati e i ricavi stimati presenta un valore pari o superiore ad 1, il punteggio assume valore 10; quando il citato rapporto presenta un valore pari o inferiore alla corrispondente soglia minima di riferimento¹, il punteggio assume valore 1; quando tale rapporto presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato² fra 1 e 10. Nel seguente grafico, per semplicità di rappresentazione, i valori sono rappresentati in forma percentuale approssimata all'intero.



I ricavi stimati sono determinati sulla base di una funzione di regressione dei "Ricavi per addetto" i cui coefficienti e la relativa interpretazione sono riportati nel **Sub Allegato 62.B**.

La stima dei "Ricavi per addetto" è personalizzata per singolo contribuente sulla base di uno specifico "coefficiente individuale", che misura le differenze nella produttività delle imprese (ad

¹La soglia minima di riferimento è pari a $\exp(-0,08189)$, ovvero l'esponenziale dell'errore standard (σ), con segno negativo, dei residui della funzione di stima dei ricavi per addetto.

²Punteggio = $1+9 \times \frac{[\text{indicatore} - \exp(-\sigma)]}{[1 - \exp(-\sigma)]}$

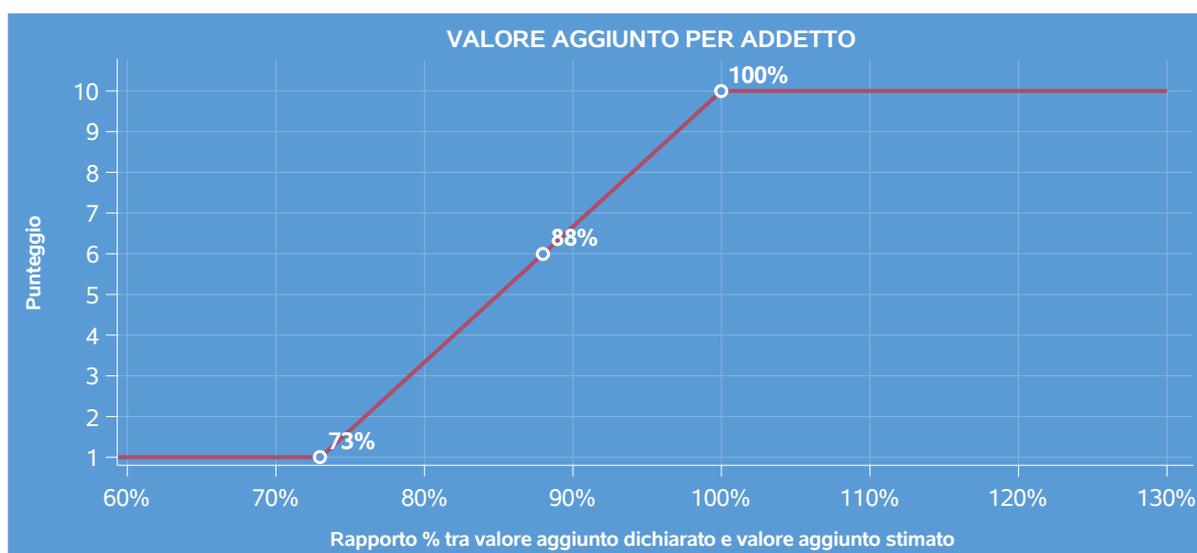
esempio, dovute a diverse abilità manageriali, potere di mercato, ecc.) e che risulta calcolato sulla base dei dati delle otto annualità di imposta precedenti relativi al medesimo contribuente. I criteri per la determinazione del coefficiente individuale sono riportati nell'**Allegato 90**.

VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO

L'indicatore misura l'affidabilità del **valore aggiunto** creato con riferimento al contributo di ciascun addetto.

L'indicatore è calcolato come rapporto tra il valore aggiunto dichiarato per addetto e il valore aggiunto per addetto stimato.

A tale indicatore viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando il valore aggiunto dichiarato è maggiore o uguale rispetto a quello stimato, ovvero il rapporto tra il valore aggiunto dichiarato e il valore aggiunto stimato presenta un valore pari o superiore ad 1, il punteggio assume valore 10; quando il citato rapporto presenta un valore pari o inferiore alla corrispondente soglia minima di riferimento³, il punteggio assume valore 1; quando tale rapporto presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato⁴ fra 1 e 10. Nel seguente grafico, per semplicità di rappresentazione, i valori sono rappresentati in forma percentuale approssimata all'intero.



Il valore aggiunto stimato è determinato sulla base di una funzione di regressione del "Valore aggiunto per addetto" i cui coefficienti e la relativa interpretazione sono riportati nel **Sub Allegato 62.C**.

³La soglia minima di riferimento è pari a $\exp(-0,30939)$, ovvero l'esponenziale dell'errore standard (sigma), con segno negativo, dei residui della funzione di stima del valore aggiunto per addetto.

⁴ $\text{Punteggio} = 1 + 9 \times \frac{[\text{indicatore} - \exp(-\text{sigma})]}{[1 - \exp(-\text{sigma})]}$

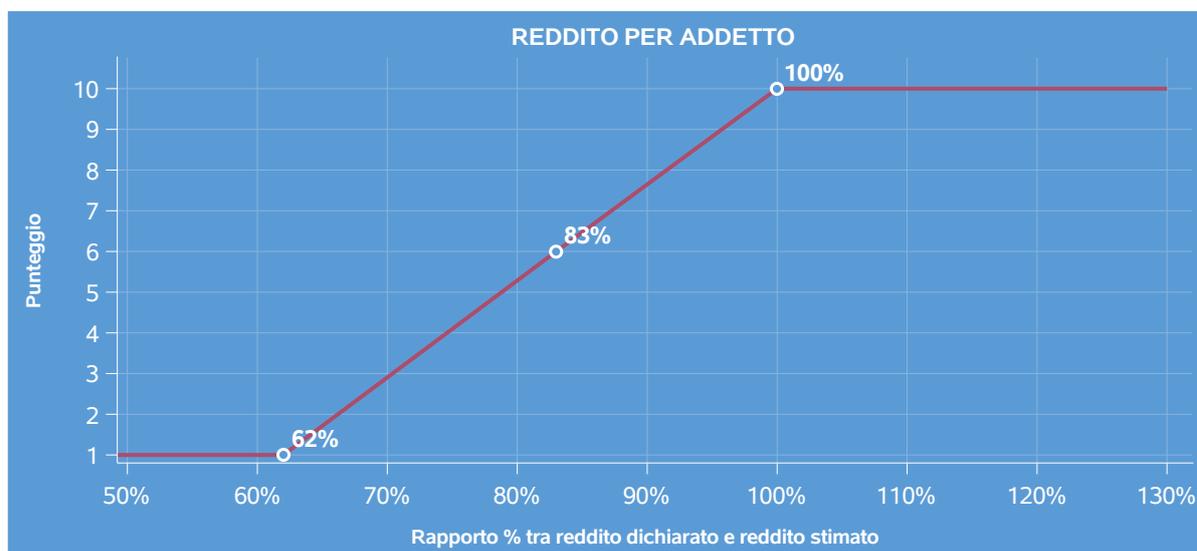
La stima del "Valore aggiunto per addetto" è personalizzata per singolo contribuente sulla base di uno specifico "coefficiente individuale", che misura le differenze nella produttività delle imprese (ad esempio, dovute a diverse abilità manageriali, potere di mercato, ecc.) e che risulta calcolato sulla base dei dati delle otto annualità di imposta precedenti relativi al medesimo contribuente. I criteri per la determinazione del coefficiente individuale sono riportati nell'**Allegato 90**.

REDDITO PER ADDETTO

L'indicatore misura l'affidabilità del **reddito** che un soggetto economico realizza in un determinato periodo di tempo con riferimento al contributo di ciascun addetto.

L'indicatore è calcolato come rapporto tra il reddito dichiarato per addetto e il reddito per addetto stimato.

A tale indicatore viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando il reddito dichiarato è maggiore o uguale rispetto a quello stimato ovvero il rapporto tra reddito dichiarato e reddito stimato presenta un valore pari o superiore ad 1, il punteggio assume valore 10; quando il citato rapporto presenta un valore pari o inferiore alla corrispondente soglia minima di riferimento⁵ o il reddito dichiarato è negativo, il punteggio assume valore 1; quando tale rapporto presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato⁶ fra 1 e 10. Nel seguente grafico, per semplicità di rappresentazione, i valori sono rappresentati in forma percentuale approssimata all'intero.



⁵La soglia minima di riferimento è pari a $\exp(-0,48205)$, ovvero l'esponenziale della deviazione standard (sigma), con segno negativo, del logaritmo del rapporto tra reddito per addetto dichiarato e reddito per addetto dichiarato più la differenza tra valore aggiunto per addetto stimato e dichiarato.

⁶Punteggio = $1+9 \times \frac{[\text{indicatore} - \exp(-\text{sigma})]}{[1 - \exp(-\text{sigma})]}$

Il reddito stimato è pari alla somma del reddito dichiarato e dell'eventuale maggior valore aggiunto stimato.

DURATA E DECUMULO DELLE SCORTE

L'indicatore "Durata e decumulo delle scorte" è un indicatore composito costituito dalla media semplice dei punteggi dei due indicatori elementari "Durata delle scorte" e "Decumulo delle scorte".

● DURATA DELLE SCORTE

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

A tale indicatore viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando la "Durata delle scorte" presenta un valore pari o inferiore alla soglia minima di riferimento, il punteggio assume valore 10; quando la durata delle scorte presenta un valore pari o superiore alla corrispondente soglia massima di riferimento, il punteggio assume valore 1; quando la durata delle scorte presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato⁷ fra 1 e 10.



I dati riportati nel grafico sono riferiti al MoB 1.

Le soglie di riferimento (esprese in numero di giorni) sono differenziate per "Modello di Business" come di seguito riportato:

	Modalità di distribuzione	Soglia minima	Soglia massima
MoB 1	Tutti i soggetti	84,00	425,00
MoB 2	Tutti i soggetti	89,00	513,00
MoB 3	Tutti i soggetti	13,00	171,00

⁷Punteggio = $10 - 9x[(\text{indicatore} - \text{soglia minima}) / (\text{soglia massima} - \text{soglia minima})]$

	Modalità di distribuzione	Soglia minima	Soglia massima
MoB 4	Tutti i soggetti	30,00	233,00
MoB 5	Tutti i soggetti	41,00	293,00
MoB 6	Tutti i soggetti	77,00	340,00
MoB 7	Tutti i soggetti	38,00	293,00
MoB 8	Tutti i soggetti	59,00	293,00
MoB 9	Tutti i soggetti	23,00	186,00

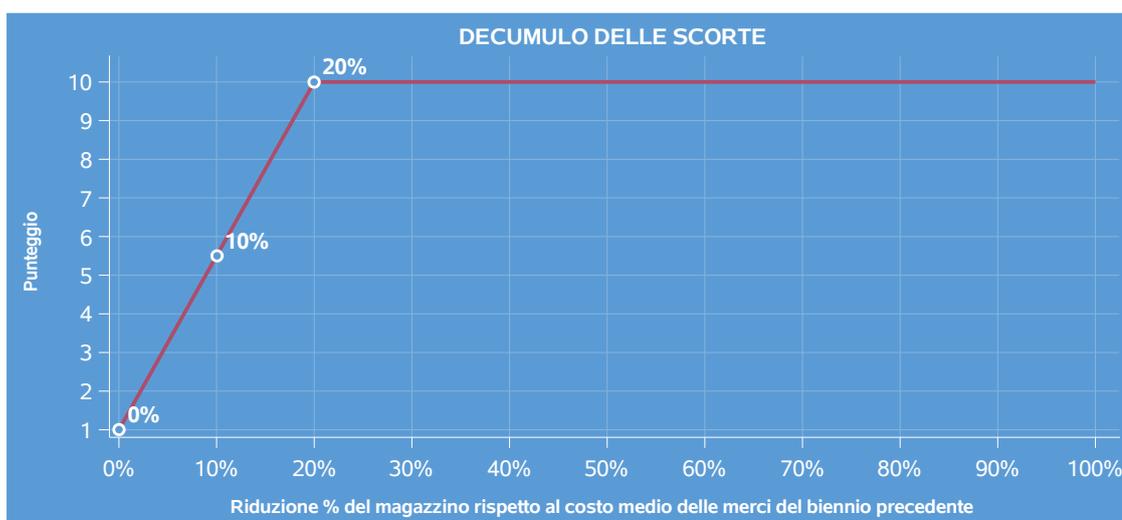
Per ogni singolo soggetto, i valori soglia sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

- **DECUMULO DELLE SCORTE**

L'indicatore di "[Decumulo delle scorte](#)" fornisce una misura dello smobilizzo delle giacenze di magazzino nel corso dell'anno.

A tale indicatore viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando il "Decumulo delle scorte" presenta un valore pari o inferiore alla soglia minima di riferimento, pari a **zero**, il punteggio assume valore 1; quando il "Decumulo delle scorte" presenta un valore pari o superiore alla corrispondente soglia massima di riferimento (**0,20**), il punteggio assume valore 10; quando il "Decumulo delle scorte" presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato⁸ fra 1 e 10. Nel seguente grafico, per semplicità di rappresentazione, i valori sono rappresentati in forma percentuale.

⁸Punteggio = 1 + 9x(indicatore/0,20)



L'indicatore di "Decumulo delle scorte" è **applicato** quando il suo punteggio è superiore al punteggio dell'indicatore "Durata delle scorte".

In caso di inapplicabilità dell'indicatore "Decumulo delle scorte", il punteggio dell'indicatore composito "Durata e decumulo delle scorte" sarà pari a quello del solo indicatore "Durata delle scorte".

INDICATORI ELEMENTARI DI ANOMALIA

GESTIONE CARATTERISTICA

COSTO DEL VENDUTO E PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI NEGATIVO O NULLO

L'indicatore evidenzia situazioni di anomalia relative al [costo del venduto e per la produzione di servizi](#).

Nel caso in cui tale costo sia negativo o nullo, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

CORRISPONDENZA DELLE ESISTENZE DI PRODOTTI FINITI, MATERIE PRIME E MERCI CON LE RELATIVE RIMANENZE

L'indicatore monitora la corrispondenza tra il valore delle "Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale", comprensive di quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso, e le relative rimanenze finali dichiarate

per il periodo di imposta precedente.

Nel caso in cui la differenza, in valore assoluto, tra i due importi sia superiore a 100 euro più il 5% delle rimanenze finali dell'anno precedente, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

L'indicatore è **applicabile** solo se per il periodo di imposta precedente il contribuente ha applicato gli indici sintetici di affidabilità fiscale per una attività di impresa.

CORRISPONDENZA DELLE ESISTENZE DI OPERE E SERVIZI DI DURATA ULTRANNUALE CON LE RELATIVE RIMANENZE

L'indicatore monitora la corrispondenza tra il valore delle "Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale" e le relative rimanenze finali dichiarate per il periodo di imposta precedente.

Nel caso in cui la differenza, in valore assoluto, tra i due importi sia superiore a 100 euro più il 5% delle rimanenze finali dell'anno precedente, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

L'indicatore è **applicabile** solo se per il periodo di imposta precedente il contribuente ha applicato gli indici sintetici di affidabilità fiscale per una attività di impresa.

COPERTURA DELLE SPESE PER DIPENDENTE

L'indicatore verifica che l'impresa generi un valore aggiunto per addetto coerente con le spese per dipendente.

L'indicatore è **calcolato** come rapporto tra le spese per dipendente e il valore aggiunto per addetto⁹. Le spese per dipendente sono calcolate come rapporto tra le "Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa", al netto delle "Spese per prestazioni rese da professionisti esterni", delle "Spese per collaboratori coordinati e continuativi" e delle "Spese per compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)", e il [numero dipendenti](#).

Nel caso in cui il rapporto tra le spese per dipendente e il valore aggiunto per addetto assuma valori superiori all'unità l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

ANALISI DELL'APPORTO DI LAVORO DELLE FIGURE NON DIPENDENTI

L'indicatore monitora la corretta compilazione dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti.

A tal fine, per ciascuna figura di addetto non dipendente (collaboratori familiari, familiari diversi, associati in partecipazione, soci amministratori, soci non amministratori) e a seconda della natura

⁹Quando il denominatore dell'indicatore "Copertura delle spese per dipendente" è non positivo, l'indicatore **non è applicato**.

giuridica dell'impresa di appartenenza, è stato definito un valore percentuale minimo di apporto di lavoro per addetto, differenziato per numero di addetti per figura di addetto non dipendente (si veda la tabella seguente).

Tale valore rappresenta la soglia minima di riferimento dell'apporto di lavoro delle figure non dipendenti.

Soglia minima percentuale di apporto di lavoro per addetto delle figure non dipendenti

NATURA GIURIDICA	Numero addetti per figura	COLLABORATORI FAMILIARI	FAMILIARI DIVERSI	ASSOCIATI IN PARTECIPAZIONE	SOCI AMMINISTRATORI	SOCI NON AMMINISTRATORI
Persone fisiche	1	50	30	10		
	2	50	30	8		
	3	50	30	5		
	4	50	30	3		
	5	50	30	2		
	>5	50	30	1		
Società di persone	1		30	10	100	20
	2		30	8	75	15
	3		30	5	67	13
	4		30	3	63	13
	5		30	2	60	8
	>5		30	1	50	4
Società di capitali e enti non commerciali	1		30	10	50	10
	2		30	8	38	8
	3		30	5	33	5
	4		30	3	31	3
	5		30	2	28	2
	>5		30	1	16	1

Nel caso in cui la percentuale complessiva di apporto di lavoro degli addetti non dipendenti dichiarata sia inferiore alla soglia minima complessiva di riferimento, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio¹⁰ assume un valore compreso tra 1 e 5, come da grafico successivo.

¹⁰Punteggio = 1+4 x(apporto di lavoro degli addetti non dipendenti/soglia minima complessiva di riferimento)



ASSENZA DEL NUMERO DI ASSOCIATI IN PARTECIPAZIONE IN PRESENZA DEI RELATIVI UTILI

L'indicatore evidenzia situazioni di anomalia nei casi di mancata dichiarazione dell'apporto di lavoro degli "Associati in partecipazione" in presenza degli "Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro".

Nel caso in cui si verifici tale anomalia, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE

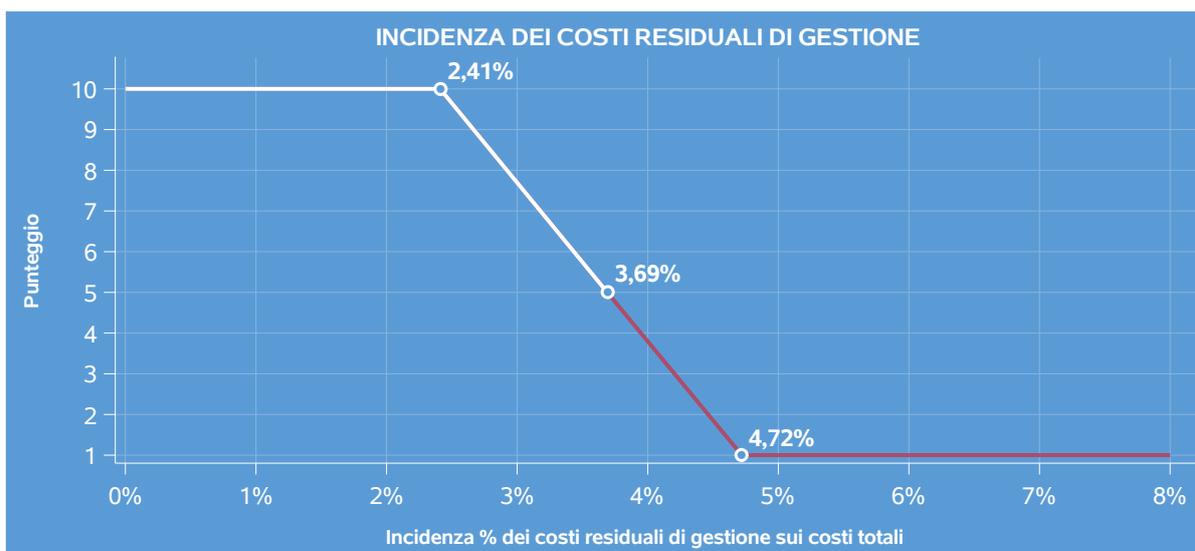
L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

L'indicatore è **calcolato** come rapporto percentuale tra i **costi residuali di gestione** e i **costi totali**.

Qualora i costi totali siano uguali a zero, l'indicatore non è **applicabile**.

All'indicatore "Incidenza dei costi residuali di gestione" viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando l'indicatore presenta un valore pari o inferiore alla corrispondente soglia minima di riferimento, il punteggio assume valore 10; quando l'indicatore presenta un valore pari o superiore alla corrispondente soglia massima di riferimento, il punteggio assume valore 1; quando l'indicatore presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato¹¹ fra 1 e 10.

¹¹Punteggio = 10 - 9 x [(indicatore - soglia minima)/(soglia massima - soglia minima)]



L'indicatore è **applicato** quando il relativo punteggio è non superiore a 5.

MARGINE OPERATIVO LORDO NEGATIVO

L'indicatore evidenzia situazioni di anomalia relative al [margine operativo lordo](#).

Nel caso in cui detto margine sia negativo e il valore aggiunto sia positivo, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

GESTIONE DEI BENI STRUMENTALI

INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI

L'indicatore verifica la coerenza tra ammortamenti per beni mobili strumentali e relativo valore.

L'indicatore è **calcolato** come rapporto percentuale tra gli [ammortamenti per beni mobili strumentali, al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro](#) e il [valore dei beni strumentali mobili in proprietà, al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro](#), parametrato alla quota di mesi di attività nel corso del periodo di imposta (numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta / 12).

Nel caso in cui il valore dell'indicatore sia superiore al valore della soglia massima di riferimento (**25%**), l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

Qualora l'importo degli ammortamenti per beni mobili strumentali, al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro, sia positivo e il valore dei beni strumentali mobili in proprietà,

al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro, sia pari a zero, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI PER LOCAZIONE FINANZIARIA

L'indicatore verifica la coerenza tra canoni di leasing e valore dei relativi beni strumentali acquisiti in leasing.

L'indicatore è **calcolato** come rapporto percentuale tra i "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni di leasing fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto", e il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", parametrato alla quota di mesi di attività nel corso del periodo di imposta (numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta/12).

Nel caso in cui il valore dell'indicatore sia superiore al valore della soglia massima di riferimento (55%), l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

Qualora i "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni di leasing fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto", siano positivi e il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" sia pari a zero, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

REDDITIVITÀ

REDDITO OPERATIVO NEGATIVO

L'indicatore intercetta le situazioni in cui il **reddito operativo** è minore di zero.

Qualora si verifichi questa condizione e il margine operativo lordo sia positivo, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

RISULTATO ORDINARIO NEGATIVO

L'indicatore intercetta le situazioni in cui il **risultato ordinario** è minore di zero.

Qualora si verifichi questa condizione, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

GESTIONE EXTRA-CARATTERISTICA

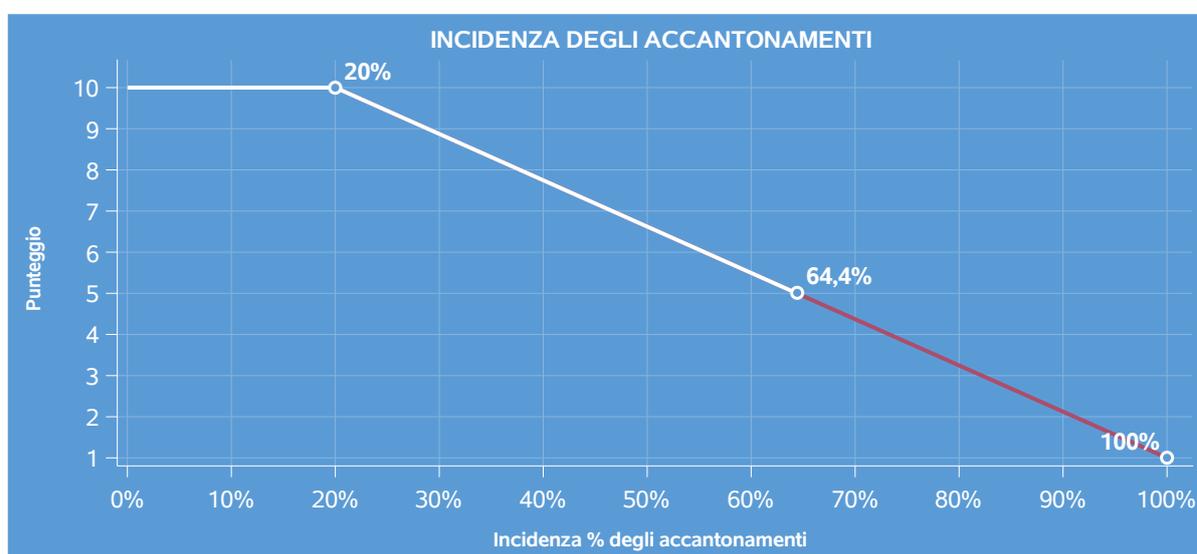
INCIDENZA DEGLI ACCANTONAMENTI

L'indicatore verifica la plausibilità degli accantonamenti rispetto alla capacità dell'impresa di produrre reddito attraverso la propria gestione caratteristica.

L'indicatore è **calcolato** come rapporto percentuale tra gli "Accantonamenti" e il **marginale operativo lordo**.

Qualora gli "Accantonamenti" siano uguali a zero, l'indicatore non è **applicabile**.

All'indicatore "Incidenza degli accantonamenti" viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 10. Quando l'indicatore presenta un valore pari o inferiore alla corrispondente soglia minima di riferimento (**20%**), il punteggio assume valore 10; quando l'indicatore presenta un valore pari o superiore alla corrispondente soglia massima di riferimento (**100%**), il punteggio assume valore 1; quando l'indicatore presenta un valore compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato¹² fra 1 e 10.



L'indicatore è **applicato** quando il relativo punteggio è non superiore a 5.

Qualora il margine operativo lordo sia non positivo, l'indicatore è **applicato** ed assume punteggio pari ad 1.

INCIDENZA DEGLI ONERI FINANZIARI NETTI SUL REDDITO OPERATIVO LORDO

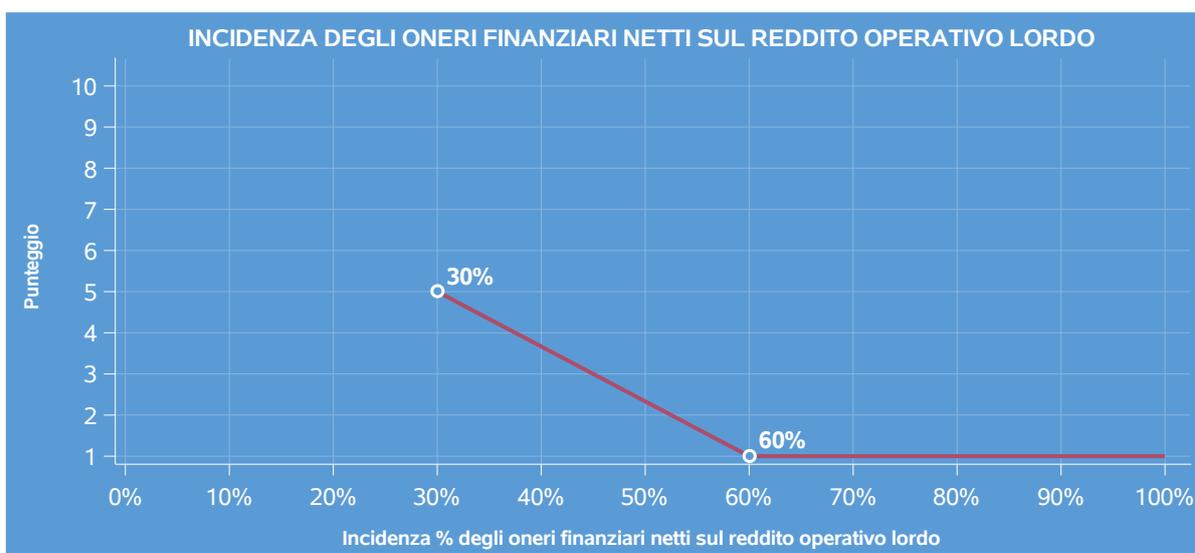
L'indicatore verifica la plausibilità dell'indebitamento finanziario dell'impresa, permettendo di evidenziare eventuali squilibri tra la gestione operativa (comprensiva di ammortamenti e canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria) e la gestione finanziaria.

¹²Punteggio = 10 - 9 x [(indicatore - soglia minima)/(soglia massima - soglia minima)]

L'indicatore è **calcolato** come rapporto percentuale tra gli **oneri finanziari netti** e il **reddito operativo lordo**.

Qualora gli oneri finanziari netti siano non positivi, l'indicatore non è **applicabile**.

All'indicatore "Incidenza degli oneri finanziari netti sul reddito operativo lordo" viene associato un punteggio che varia su una scala da 1 a 5. Quando l'indicatore presenta un valore pari o superiore alla corrispondente soglia massima di riferimento (**60%**) il punteggio assume valore 1; quando l'indicatore presenta un valore superiore alla soglia minima (**30%**) e inferiore alla soglia massima di riferimento, il punteggio è modulato¹³ fra 1 e 5.



Qualora il reddito operativo lordo sia non positivo l'indicatore è **applicato** e assume punteggio pari ad 1.

In assenza di anomalia, l'indicatore non è applicato e il relativo punteggio di affidabilità non è calcolato.

ATTIVITÀ NON INERENTI

Gli indicatori di questa tipologia individuano situazioni in cui il contribuente svolge in prevalenza attività economiche non rientranti nell'ambito di applicazione dell'ISA di riferimento.

Di seguito sono riportate le attività non inerenti.

¹³Punteggio = 5 - 4 x [(indicatore - soglia minima)/(soglia massima - soglia minima)]

PRODOTTI VENDUTI E SERVIZI OFFERTI: RIPRODUZIONE E VENDITA CHIAVI > 50% DEI RICAVI

Qualora il contribuente abbia indicato di derivare più del 50% dei ricavi da "Riproduzione e vendita chiavi", l'indicatore è **applicato** e il punteggio è pari a 1.

TIPOLOGIA DI VENDITA: PROVVISORIE PER INTERMEDIAZIONE E VENDITA CONTO TERZI E/O CONTO DEPOSITO > 50% DEI RICAVI

Qualora il contribuente abbia indicato di derivare più del 50% dei ricavi da "Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito", l'indicatore è **applicato** e il punteggio è pari a 1.

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 62.A - ASSEGNAZIONE AI MOB

In fase di applicazione, per l'assegnazione dei contribuenti ai MoB viene utilizzata una combinazione di due tecniche statistiche di tipo multivariato (analisi fattoriali e modelli di mistura finita) che utilizza le seguenti variabili:

Analisi fattoriale	Nome variabile	Descrizione variabile
Funzione logistica	TIPVEN_CARRY_BANCO_P	Tipologia di vendita all'ingrosso a libero servizio (cash & carry) e/o con vendita al banco
	TIPVEN_DETT_P	Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio
	TIPVEN_TERR_NORETE_P	Vendita sul territorio senza agenti o altri addetti alla vendita
	TIPVEN_TERR_RETE_P	Vendita sul territorio con agenti o altri addetti alla vendita
Funzione informativa	MERCE_FERRAMENTA_P	Prodotti venduti e servizi offerti: Articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico
	MERCE_SERRA_PIAS_COSTR_P	Prodotti venduti e servizi offerti: Materiali da costruzione e legnami
Canale integrato/coordinato	MODORG_FRANC_ASS_DETT	Tipologia di vendita al dettaglio con modalità organizzativa associato a gruppi di acquisto o in franchising/affiliato
	MODORG_FRANC_ASS_TERR	Tipologia di vendita all'ingrosso con modalità organizzativa associato a gruppi di acquisto o in franchising/affiliato

Analisi fattoriale	Nome variabile	Descrizione variabile
Gestione rete commerciale	INCID_ADD_AGEN_NODIP_SU_ADD_P	Incidenza del numero di agenti/rappresentanti sul territorio non dipendenti sul totale degli addetti e agenti
	INCID_ADD_VEN_SU_ADD_P	Incidenza del numero di addetti alla vendita sul territorio dipendenti sul totale degli addetti

Sulla base di tali variabili, il contribuente viene assegnato ad uno o più MoB attraverso l'attribuzione di una probabilità di appartenenza, come descritto nell'**Allegato 89**.

Le matrici ed i vettori per il calcolo delle probabilità di appartenenza ai MoB sono riportati nell'**Allegato 91**.

SUB ALLEGATO 62.B - FUNZIONE "RICAVI PER ADDETTO"

Di seguito viene riportato l'elenco delle variabili e dei coefficienti della funzione di regressione "Ricavi per addetto", con la spiegazione dei coefficienti.

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
INPUT PRODUTTIVI	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0,719104445509629	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,72% del Ricavo stimato
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,060293996032529	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,06% del Ricavo stimato
	Costo per servizi al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio	(*)	0,116488357318782	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,12% del Ricavo stimato
	Canoni relativi a beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria	(*)	0,010291917125605	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,01% del Ricavo stimato
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,017281721367419	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Valore dei beni strumentali	(*)	0,021683676818321	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del Ricavo stimato
	Quota dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,019098589387238	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del Ricavo stimato
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0,029675281340852	Un apprendista presenta una produttività inferiore del 2,97% in termini di Ricavo stimato
	Inizio dell'attività (vale 1 fino al secondo periodo di imposta successivo all'inizio attività)		-0,003684133696612	La condizione di 'Inizio dell'attività (vale 1 fino al secondo periodo di imposta successivo all'inizio attività)' determina una diminuzione dello 0,37% del Ricavo stimato
	Pensionato titolare della ditta individuale con numero di Addetti non superiore a due		-0,017998165619466	La condizione di 'Pensionato titolare della ditta individuale con numero di Addetti non superiore a due' determina una diminuzione dell'1,80% del Ricavo stimato
	Prodotti venduti e servizi offerti: Materiali e manufatti da costruzione (compreso vetro piano, coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione)/100		-0,011025154557386	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,01% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Prodotti venduti e servizi offerti: Serramenti e materiali di finitura (compresi quelli per le facciate degli edifici)/100		0,007054619038654	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,01% del Ricavo stimato
	Prodotti venduti e servizi offerti: Altri servizi/100		0,079994149271128	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,08% del Ricavo stimato
	Quota dei ricavi derivanti da attività secondarie riconducibili all'ISA G61U sui ricavi totali		0,156728887390619	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,16% del Ricavo stimato
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 — Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento ampio		—0,024423653509411	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 2,44% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 — Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico		—0,033828095275936	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 3,38% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 — Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale con assortimento ampio		—0,0036936718529	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dello 0,37% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 — Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami		—0,023059087932105	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 2,31% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 6 — Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e sono organizzate in franchising/affiliazione/associazione a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative		—0,024980348131353	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 2,50% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 — Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry)		—0,016219537887499	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dell'1,62% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Probabilità di appartenenza al MoB 8 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) e appartengono ad organizzazioni in franchising o a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative		−0,012470598067381	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dell'1,25% del Ricavo stimato
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI) , a livello comunale		0,11097092208959	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento dell'11,10% del Ricavo stimato
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Tasso di occupazione a livello regionale		0,001259836682863	Una diminuzione di un punto della variabile determina una flessione dello 0,13% del Ricavo stimato
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	Addetti	(***)	−0,025033470804267	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,03% del Ricavo stimato
	(Costo del venduto e per la produzione di servizi) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	−0,000334380575568	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,0003% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	(Valore dei beni strumentali) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,000342274013271	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,0003% del Ricavo stimato
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		1,248136490850438	
Coefficiente di rivalutazione			1,006421304202219	
Coefficiente individuale	Vedasi Allegato 90			

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$ o $LN[1+MIN[XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$, quota valore in migliaia pro capite]]

(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$ o $LN[1+MIN[XN/(N^{\circ}addetti)]$, quota valore pro capite]]

(***) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come $LN(1+N^{\circ}addetti)$

(****) Ciascuna variabile (XS) del prodotto è utilizzata in stima come $LN(1+XS)$

Le variabili dipendenti sono utilizzate in stima come $LN[1+YC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$, dove: YC è uguale a Ricavi oppure Compensi oppure Valore aggiunto.

Le misure di ciclo settoriale relative al periodo di imposta di applicazione saranno pubblicate con apposito Decreto ai sensi dell'art. 9-bis comma 2 del DL 50 del 24 aprile 2017 convertito nella Legge n. 96 del 21 giugno 2017.

SUB ALLEGATO 62.C - FUNZIONE "VALORE AGGIUNTO PER ADDETTO"

Di seguito viene riportato l'elenco delle variabili e dei coefficienti della funzione di regressione "Valore aggiunto per addetto", con la spiegazione dei coefficienti.

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
INPUT PRODUTTIVI	Costo del venduto e per la produzione di servizi	(*)	0,325725151132449	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,33% del VA stimato
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,231401023824123	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,23% del VA stimato
	Costo per servizi al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria e di noleggio	(*)	0,049180243139091	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,05% del VA stimato
	Canoni relativi a beni immobili	(*)	-0,043871504879572	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,04% del VA stimato
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,080655670901601	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,08% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Valore dei beni strumentali	(*)	0,089474811969324	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,09% del VA stimato
	Quota dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,234557549367432	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,23% del VA stimato
	Quota dei Collaboratori familiari		0,160841446577678	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,16% del VA stimato
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		-0,062282939507943	Un apprendista presenta una produttività inferiore del 6,23% in termini di VA stimato
	Inizio dell'attività (vale 1 fino al secondo periodo di imposta successivo all'inizio attività)		-0,04907345767056	La condizione di 'Inizio dell'attività (vale 1 fino al secondo periodo di imposta successivo all'inizio attività)' determina una diminuzione del 4,91% del VA stimato
	Pensionato titolare della ditta individuale con numero di Addetti non superiore a due		-0,056010854929207	La condizione di 'Pensionato titolare della ditta individuale con numero di Addetti non superiore a due' determina una diminuzione del 5,60% del VA stimato
	Prodotti venduti e servizi offerti: Prodotti vernicianti per l'automobile e vernici per l'industria/100		0,073249891069991	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,07% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Prodotti venduti e servizi offerti: Materiali e manufatti da costruzione (compreso vetro piano, coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione)/100		-0,068909427674972	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,07% del VA stimato
	Prodotti venduti e servizi offerti: Maniglieria, lucchetti, cilindri, serrature/100		0,187006123541722	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,19% del VA stimato
	Prodotti venduti e servizi offerti: Serramenti e materiali di finitura (compresi quelli per le facciate degli edifici)/100		0,094027376471204	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,09% del VA stimato
	Prodotti venduti e servizi offerti: Altri servizi/100		0,187719461674905	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,19% del VA stimato
	Quota dei ricavi derivanti da attività secondarie riconducibili all'ISA G61U sui ricavi totali		0,736565756391258	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,74% del VA stimato
	Quota dei ricavi derivanti da attività secondarie riconducibili all'ISA G75U sui ricavi totali		0,284338216801098	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,28% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) con assortimento ampio		–0,062016096762803	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 6,20% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico		–0,083182807558155	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dell'8,32% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 3 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio senza ricorrere ad una rete commerciale con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami		–0,040788590437167	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 4,08% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio con assortimento composto da materiali da costruzione e legnami		–0,072299714758556	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 7,23% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Probabilità di appartenenza al MoB 6 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita al dettaglio e sono organizzate in franchising/affiliazione/associazione a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative		–0,115148397232963	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dell'11,51% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry)		–0,077220212133671	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 7,72% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 8 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso al banco e/o a libero servizio (cash & carry) e appartengono ad organizzazioni in franchising o a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative		–0,027719670866684	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 2,77% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 9 – Imprese che effettuano prevalentemente vendita all'ingrosso sul territorio utilizzando una rete commerciale di agenti e/o la propria forza vendita		–0,015199919951212	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dell'1,52% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI), a livello comunale		0,155152132749277	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento del 15,52% del VA stimato
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Tasso di occupazione a livello regionale		0,006412465671178	Una diminuzione di un punto della variabile determina una flessione dello 0,64% del VA stimato
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(Valore dei beni strumentali) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,00218614768844	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,002% del VA stimato
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		0,776807003591322	
Coefficiente di rivalutazione			1,043981366763761	
Coefficiente individuale	Vedasi Allegato 90			

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$ o $LN[1+MIN[XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$, quota valore in migliaia pro capite]]

(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$ o $LN[1+MIN[XN/(N^{\circ}addetti)]$, quota valore pro capite]]

(***) La variabile relativa al numero degli addetti è utilizzata in stima come $LN(1+N^{\circ}addetti)$

(****) Ciascuna variabile (XS) del prodotto è utilizzata in stima come $LN(1+XS)$

Le variabili dipendenti sono utilizzate in stima come $LN[1+YC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$, dove: YC è uguale a Ricavi oppure Compensi oppure Valore aggiunto.

Le misure di ciclo settoriale relative al periodo di imposta di applicazione saranno pubblicate con apposito Decreto ai sensi dell'art. 9-bis comma 2 del DL 50 del 24 aprile 2017 convertito nella Legge n. 96 del 21 giugno 2017.

SUB ALLEGATO 62.D - FORMULE DELLE VARIABILI E DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule delle variabili e degli indicatori economico-contabili utilizzati nell'ISA CM11U:

Addetti ¹⁴ (**ditte individuali**) = 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.

Addetti (società) = **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.

Ammortamenti per beni mobili strumentali, al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro = Ammortamenti per beni mobili strumentali - Spese per l'acquisto di beni strumentali mobili di costo unitario non superiore a 516,46 euro.

Costi produttivi = **Costo del venduto e per la produzione di servizi** + Costo per servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'IRES) + Canoni 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).

Costi residuali di gestione = Oneri diversi di gestione ed altre componenti negative - Perdite su crediti - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro - Maggiorazioni fiscali - Componenti negativi derivanti da trasferimenti di azienda o di rami di azienda - Minusvalenze derivanti da operazioni di riconversione produttiva, ristrutturazione o ridimensionamento produttivo, espropri o nazionalizzazioni di beni, alienazione di beni non strumentali all'attività produttiva - Quote di accantonamento annuale al TFR per forme pensionistiche complementari e somme erogate agli iscritti ai fondi di previdenza del personale dipendente - Oneri per imposte e tasse.

Costi totali = **Costi produttivi** + Oneri diversi di gestione ed altre componenti negative - Perdite su crediti - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro - Maggiorazioni fiscali - Componenti negativi derivanti da trasferimenti di azienda o di rami di azienda - Minusvalenze derivanti da operazioni di riconversione produttiva, ristrutturazione o ridimensionamento produttivo, espropri o nazionalizzazioni di beni, alienazione di beni non strumentali all'attività produttiva - Quote di accantonamento annuale al TFR per forme pensionistiche complementari e somme erogate agli iscritti ai fondi di previdenza del personale dipendente - Oneri per imposte e tasse.

¹⁴Il titolare è pari a uno. 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 di imposta diviso 12. Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta" diviso 12).

Costo del venduto e per la produzione di servizi ¹⁵ = [Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e per la produzione di servizi - Beni distrutti o sottratti relativi a materie prime, sussidiarie, semilavorati, merci e prodotti finiti] - Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale.

Decumulo delle scorte ¹⁶ = [(Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale)]/[(Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e per la produzione di servizi relativi al periodo di imposta (t-1) + Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e per la produzione di servizi relativi al periodo di imposta (t-2))/2].

Durata delle scorte = [(Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale + Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale)/2]×365/(Costo del venduto e per la produzione di servizi).

Incidenza del numero di addetti alla vendita sul territorio dipendenti sul totale degli addetti ¹⁷ = Se Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) è maggiore di Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. + Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito e se il Numero **Addetti** è diverso da zero, allora la variabile è uguale al rapporto tra [Articolazione della struttura di vendita sul territorio: Altri addetti all'attività di vendita sul territorio (dipendenti) moltiplicato per 100 e diviso per 312] e il Numero **Addetti**; altrimenti la variabile assume valore pari a zero .

Incidenza del numero di agenti/rappresentanti sul territorio non dipendenti sul totale degli addetti e agenti ¹⁸ = Se Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) è maggiore di Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. + Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito e se la somma del Numero **Addetti** e Articolazione della struttura di vendita sul territorio: Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) è diversa da zero, allora la variabile è uguale al rapporto tra Articolazione della struttura di vendita sul territorio: Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti) moltiplicato per 100 e [Numero **Addetti** + Articolazione della struttura di vendita sul territorio: Agenti e/o rappresentanti (non dipendenti)]; altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

¹⁵Ad esclusione dell'utilizzo nell'ambito dell'indicatore elementare di anomalia relativo al "costo del venduto e per la produzione di servizi", se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

¹⁶Quando il denominatore dell'indicatore "Decumulo delle scorte" è nullo, l'indicatore non è applicato.

¹⁷La variabile è arrotondata alla seconda cifra decimale.

¹⁸La variabile è arrotondata alla seconda cifra decimale.

Margine operativo lordo = **Valore aggiunto** - (Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Spese per prestazioni rese da professionisti esterni - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)).

Numero dipendenti = (Numero delle giornate retribuite - Numero delle giornate di sospensione, C.I.G. e simili del personale dipendente) diviso 312.

Oneri finanziari netti = Interessi e altri oneri finanziari - Risultato della gestione finanziaria.

Prodotti venduti e servizi offerti: Articoli di ferramenta, utensileria, materiale elettrico, vernici e materiale termoidraulico = Prodotti venduti e servizi offerti: Minuteria metallica, viteria, bulloneria, tasselli, ferramenta per infissi e mobili, articoli in ottone e ferro battuto, scaffali metallici, scale + Prodotti venduti e servizi offerti: Utensileria manuale ed elettrica, elettrodomestici + Prodotti venduti e servizi offerti: Materiale elettrico + Prodotti venduti e servizi offerti: Maniglieria, lucchetti, cilindri, serrature + Prodotti venduti e servizi offerti: Colle, adesivi, siliconi, abrasivi, diluenti e solventi + Prodotti venduti e servizi offerti: Prodotti vernicianti per la casa e per le facciate degli edifici, gessi, calce, stucchi decorativi, articoli e attrezzature per la verniciatura, carta da parati, carte e bordi adesivi, tessuti, tende e veneziane + Prodotti venduti e servizi offerti: Rubinetteria sanitaria e per impiantistica + Prodotti venduti e servizi offerti: Altri prodotti ed impianti per l'idraulica e l'idro termo sanitaria (esclusi pannelli ed impianti solari termici, rubinetteria e compresa la ceramica sanitaria) + Prodotti venduti e servizi offerti: Riproduzione e vendita chiavi.

Prodotti venduti e servizi offerti: Materiali da costruzione e legnami = Prodotti venduti e servizi offerti: Legnami segati e in tronco + Prodotti venduti e servizi offerti: Prodotti base in legno, pannelli a base di legno + Prodotti venduti e servizi offerti: Pavimenti in legno (parquet), moquette, pavimenti resilienti, agugliati, prodotti ed attrezzature per la posa in opera + Prodotti venduti e servizi offerti: Serramenti e materiali di finitura (compresi quelli per le facciate degli edifici) + Prodotti venduti e servizi offerti: Piastrelle, ceramiche e materiali per pavimentazioni e rivestimenti (escluso rigo C10) + Prodotti venduti e servizi offerti: Materiali e manufatti da costruzione (compreso vetro piano, coperture, isolanti e materiali per l'impermeabilizzazione).

Quota dei Collaboratori familiari = [(Numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa)]/(Addetti).

Quota dei ricavi derivanti da attività secondarie riconducibili all'ISA G61U sui ricavi totali = se il Codice attività dell'attività secondaria è uguale a 46.11.01 o 46.11.02 o 46.11.03 o 46.11.04 o 46.11.05 o 46.11.06 o 46.11.07 o 46.12.01 o 46.12.02 o 46.12.03 o 46.12.04 o 46.12.05 o 46.12.06 o 46.12.07 o 46.13.01 o 46.13.02 o 46.13.03 o 46.13.04 o 46.13.05 o 46.14.01 o 46.14.02 o 46.14.03 o 46.14.04 o 46.14.05 o 46.14.06 o 46.14.07 o 46.15.01 o 46.15.02 o 46.15.03 o 46.15.04 o 46.15.05 o 46.15.06 o 46.15.07 o 46.16.01 o 46.16.02 o 46.16.03 o 46.16.04 o 46.16.05 o 46.16.06 o 46.16.07 o 46.16.08 o 46.16.09 o 46.17.01 o 46.17.02 o 46.17.03 o 46.17.04 o 46.17.05 o 46.17.06 o 46.17.07 o 46.17.08 o 46.17.09 o 46.18.11 o 46.18.12 o 46.18.13 o 46.18.14 o 46.18.21 o 46.18.22 o 46.18.23 o 46.18.24 o 46.18.31 o 46.18.32 o 46.18.33 o 46.18.34 o 46.18.35 o 46.18.91 o 46.18.92 o 46.18.93 o 46.18.94 o 46.18.95 o 46.18.96 o 46.18.97 o 46.18.98 o 46.18.99 o 46.19.01 o 46.19.02 o 46.19.03 o 46.19.04 o 47.79.40¹⁹, allora è uguale ai ricavi derivanti da attività secondaria diviso la somma

¹⁹ Per le descrizioni dei singoli codici attività si rimanda alla classificazione delle attività economiche Ateco 2007.

dei ricavi derivanti da attività prevalente, dei ricavi derivanti da attività secondaria, dei ricavi derivanti da aggi o ricavi fissi e dei ricavi derivanti da altre attività; altrimenti è uguale a zero.

Quota dei ricavi derivanti da attività secondarie riconducibili all'ISA G75U sui ricavi totali = se il Codice attività dell'attività secondaria è uguale a 43.21.01 - Installazione di impianti elettrici in edifici o in altre opere di costruzione (inclusa manutenzione e riparazione) o 43.21.02 - Installazione di impianti elettronici (inclusa manutenzione e riparazione) o 43.21.03 - Installazione impianti di illuminazione stradale e dispositivi elettrici di segnalazione, illuminazione delle piste degli aeroporti (inclusa manutenzione e riparazione) o 43.22.01 - Installazione di impianti idraulici, di riscaldamento e di condizionamento dell'aria (inclusa manutenzione e riparazione) in edifici o in altre opere di costruzione o 43.22.02 - Installazione di impianti per la distribuzione del gas (inclusa manutenzione e riparazione) o 43.22.03 - Installazione di impianti di spegnimento antincendio (inclusi quelli integrati e la manutenzione e riparazione) o 43.22.04 - Installazione di impianti di depurazione per piscine (inclusa manutenzione e riparazione) o 43.22.05 - Installazione di impianti di irrigazione per giardini (inclusa manutenzione e riparazione) o 43.29.01 - Installazione, riparazione e manutenzione di ascensori e scale mobili o 43.29.02 - Lavori di isolamento termico, acustico o antivibrazioni o 43.29.09 - Altri lavori di costruzione e installazione nca o 43.32.02 - Posa in opera di infissi, arredi, controsoffitti, pareti mobili e simili, allora è uguale ai ricavi derivanti da attività secondaria diviso la somma dei ricavi derivanti da attività prevalente, dei ricavi derivanti da attività secondaria, dei ricavi derivanti da aggi o ricavi fissi e dei ricavi derivanti da altre attività; altrimenti è uguale a zero.

Quota dei Soci, escluso il primo, e/o associati = [Numero associati in partecipazione + (Numero soci amministratori + Numero soci non amministratori) escluso il primo socio²⁰]/(Addetti).

Quota giornate Apprendisti = (Numero giornate retribuite apprendisti/(Addetti x 312)).

Reddito = Risultato ordinario + Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR + Altri proventi e componenti positivi - Oneri diversi di gestione ed altre componenti negative di cui componenti negativi derivanti da trasferimenti di azienda o di rami di azienda - Oneri diversi di gestione ed altre componenti negative di cui minusvalenze derivanti da operazioni di riconversione produttiva, ristrutturazione o ridimensionamento produttivo, espropri o nazionalizzazioni di beni, alienazione di beni non strumentali all'attività produttiva.

Reddito operativo = Margine operativo lordo - Ammortamenti - Accantonamenti.

Reddito operativo lordo = Reddito operativo + Ammortamenti + Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria, ad esclusione dei canoni di leasing fiscalmente deducibili oltre il periodo di durata del contratto.

Ricavi = Ricavi di cui ai commi 1 (Lett. a) e b)) e 2 dell'art. 85 del TUIR + (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 - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale + Ulteriori componenti positivi per migliorare il profilo di affidabilità.

²⁰ Il primo socio è rideterminato in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta diviso 12. La somma del numero soci non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Risultato ordinario = **Reddito operativo** + Risultato della gestione finanziaria - Interessi e altri oneri finanziari + Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni.

Tasso di occupazione a livello regionale

La variabile è la media, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori regionali.

Un'unità locale è compilata se il comune dell'unità locale è compilato.

Se non risulta compilata alcuna unità locale occorre far riferimento al comune del domicilio fiscale qualora presente.

Territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI) riferiti all'anno 2019 ²¹

La territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili differenzia il territorio nazionale sulla base dei valori delle locazioni degli immobili per comune. La variabile è la media, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori territoriali.

Un'unità locale è compilata se il comune dell'unità locale è compilato.

Se non risulta compilata alcuna unità locale occorre far riferimento al comune del domicilio fiscale qualora presente.

Tipologia di vendita al dettaglio con modalità organizzativa associato a gruppi di acquisto o in franchising/affiliato

= Se Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio è maggiore del 50% dei ricavi e Modalità organizzativa: In franchising/Affiliato + Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative è maggiore di 0, allora la variabile è uguale a: Tipologia di vendita: Vendita al dettaglio; altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

Tipologia di vendita all'ingrosso a libero servizio (cash & carry) e/o con vendita al banco = Tipologia di vendita:

Ingresso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingresso tradizionale con vendita al banco.

Tipologia di vendita all'ingrosso con modalità organizzativa associato a gruppi di acquisto o in franchising/affiliato

= Se Tipologia di vendita: Ingresso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingresso tradizionale con vendita al banco + Tipologia di vendita: Ingresso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingresso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingresso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. è maggiore del 50% dei ricavi e Modalità organizzativa: In franchising/Affiliato + Modalità organizzativa: Associato a gruppi di acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative è maggiore di 0, allora la variabile è uguale a Tipologia di vendita: Ingresso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingresso tradizionale con vendita al banco + Tipologia di vendita: Ingresso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingresso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingresso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.; altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

Valore aggiunto = **Ricavi** - [(**Costo del venduto e per la produzione di servizi**) + (Costo per servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'IRES)) + Costo per il godimento di beni di terzi (canoni di locazione finanziaria e non finanziaria, di noleggio, ecc.) + Spese per prestazioni rese da professionisti esterni + (Oneri diversi di gestione ed altre componenti negative - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di

²¹I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

solo lavoro - Maggiorazioni fiscali - Componenti negativi derivanti da trasferimenti di azienda o di rami di azienda - Minusvalenze derivanti da operazioni di riconversione produttiva, ristrutturazione o ridimensionamento produttivo, espropri o nazionalizzazioni di beni, alienazione di beni non strumentali all'attività produttiva)].

Valore dei beni strumentali = La variabile è rideterminata in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi di attività nel corso del periodo di imposta diviso 12.

Valore dei beni strumentali mobili in proprietà, al netto dei beni di costo unitario non superiore a 516,46 euro = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria - Spese per l'acquisto di beni strumentali mobili di costo unitario non superiore a 516,46 euro.

Vendita sul territorio con agenti o altri addetti alla vendita = Se Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) è maggiore di Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. + Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito allora è uguale a Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.); altrimenti la variabile assume valore pari a zero.

Vendita sul territorio senza agenti o altri addetti alla vendita = Se Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) è maggiore di Tipologia di vendita: Ingrosso a libero servizio (cash & carry) + Tipologia di vendita: Ingrosso tradizionale con vendita al banco + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. + Tipologia di vendita: Provvigioni per intermediazione e vendita conto terzi e/o conto deposito allora è uguale a Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.; altrimenti è uguale a Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) + Tipologia di vendita: Ingrosso con vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc.