

ALLEGATO 60

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

INDICE SINTETICO DI AFFIDABILITÀ FISCALE

BM05U

COMMERCIO AL DETTAGLIO DI ABBIGLIAMENTO,
CALZATURE, PELLETTERIE ED ACCESSORI

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 BM05U sono di seguito riportate:

- 47.71.10 - Commercio al dettaglio di confezioni per adulti
- 47.71.20 - Commercio al dettaglio di confezioni per bambini e neonati
- 47.71.30 - Commercio al dettaglio di biancheria personale, maglieria, camicie
- 47.71.50 - Commercio al dettaglio di cappelli, ombrelli, guanti e cravatte
- 47.72.10 - Commercio al dettaglio di calzature e accessori
- 47.72.20 - Commercio al dettaglio di articoli di pelletteria e da viaggio

I criteri generali seguiti per la costruzione dell'indice sintetico di affidabilità fiscale BM05U sono riportati nell'**Allegato 84** al DM del 28 dicembre 2018.

Di seguito sono rappresentate le modalità di calcolo dell'indice sintetico di affidabilità fiscale BM05U per l'applicazione al singolo contribuente dal periodo di imposta 2019.

MODELLI DI BUSINESS

Ai fini della definizione degli indicatori elementari, i contribuenti interessati all'applicazione dell'ISA BM05U 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 combinazioni delle funzioni operative di impresa (produzione, logistica, commerciale).

Per l'ISA BM05U i MoB individuati sono i seguenti (la numerosità indicata è riferita alla base dati di costruzione, p.i. 2017):

- **MoB 1 - Negozi con assortimento prevalente di abbigliamento** (Numerosità: 12.254). La gamma di prodotti offerti è rappresentata in genere da abbigliamento: esterno (per donna e/o uomo), da bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo) e cravatte;
- **MoB 2 - Negozi generalmente organizzati in franchising e/o affiliati con un assortimento ampio** (Numerosità: 2.260). L'assortimento è composto in genere da: abbigliamento esterno (per donna e/o uomo), abbigliamento bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo), cravatte, calzature (per donna, uomo e/o bambino), pelletteria, accessori e/o valigeria, intimo e/o abbigliamento mare (per donna e/o uomo) e calzetteria;
- **MoB 3 - Negozi con assortimento prevalente di calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria** (Numerosità: 5.167);
- **MoB 4 - Negozi che presentano un assortimento generalmente ampio** (Numerosità: 17.447). L'assortimento è composto in genere da: abbigliamento esterno (per donna e/o uomo), abbigliamento bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo), cravatte, calzature (per donna, uomo e/o bambino), pelletteria, accessori e/o valigeria, intimo e/o abbigliamento mare (per donna e/o uomo) e calzetteria;
- **MoB 5 - Negozi con assortimento prevalente di abiti da sposa** (Numerosità: 890). L'offerta è integrata solitamente da abbigliamento e talvolta da calzature. La fascia qualitativa dei prodotti è, generalmente, quella fine-lusso;
- **MoB 6 - Negozi che presentano prevalentemente un assortimento di abbigliamento e calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria in genere di fascia fine - lusso** (Numerosità: 4.925). La gamma di prodotti offerti è rappresentata perlopiù da: abbigliamento esterno (per donna e/o uomo), abbigliamento bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo), cravatte, calzature (per donna, uomo e/o bambino), pelletteria, accessori e/o valigeria;

- **MoB 7 - Negozi che vendono in genere abbigliamento di fascia fine - lusso** (Numerosità: 5.543). La gamma di prodotti offerti è rappresentata in genere da abbigliamento: esterno (per donna e/o uomo), da bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo) e cravatte;
- **MoB 8 - Negozi che presentano prevalentemente un assortimento di abbigliamento e intimo, abbigliamento mare e/o calzetteria in genere di fascia fine - lusso** (Numerosità: 2.184). La gamma di prodotti offerti è rappresentata perlopiù da: abbigliamento esterno (per donna e/o uomo), abbigliamento bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo), cravatte, intimo e/o abbigliamento mare (per donna e/o uomo) e calzetteria;
- **MoB 9 - Negozi generalmente organizzati in franchising e/o affiliati con assortimento di abbigliamento** (Numerosità: 1.799). La gamma di prodotti offerti è rappresentata in genere da abbigliamento: esterno (per donna e/o uomo), da bambino, camicie e/o maglie (per donna e/o uomo) e cravatte;
- **MoB 10 - Negozi che vendono prevalentemente intimo, abbigliamento mare e/o calzetteria** (Numerosità: 1.197);
- **MoB 11 - Negozi che vendono prevalentemente calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria in genere di fascia fine - lusso** (Numerosità: 1.316).

Per la descrizione degli elementi che permettono l'assegnazione del contribuente ai MoB si rimanda al **Sub Allegato 60.A**.

INDICATORI ELEMENTARI

Gli indicatori elementari utilizzati ai fini del calcolo dell'indice sintetico di affidabilità fiscale per l'ISA BM05U 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;
- Corrispondenza delle giornate retribuite con il modello CU e i dati INPS;
- 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;
- Reddito negativo per più di un triennio.

Gestione extra-caratteristica:

- Incidenza degli accantonamenti;
- Incidenza degli oneri finanziari netti.

Attività non inerenti:

- Prodotti merceologici venduti: Confezioni in pelle > 50% dei ricavi;
- Altri dati: Ricavi derivanti dalla vendita per via telematica (Internet) > 50% dei ricavi.

Le formule delle variabili e degli indicatori sono riportate nel **Sub Allegato 60.D**.

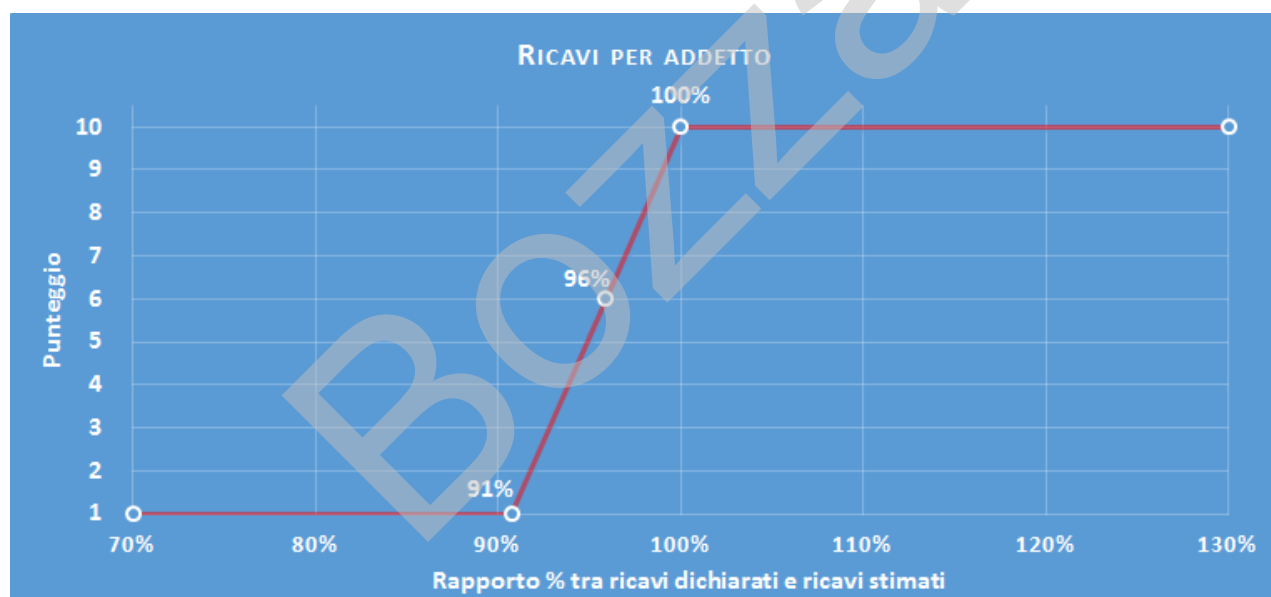
INDICATORI ELEMENTARI DI AFFIDABILITÀ

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 60.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 esempio, dovute a diverse abilità manageriali, potere di mercato, ecc.) e che risulta calcolato sulla

¹La soglia minima di riferimento è pari a $\exp(-0,09733)$, ovvero l'esponenziale dell'errore standard (sigma), con segno negativo, dei residui della funzione di stima dei ricavi per addetto.

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

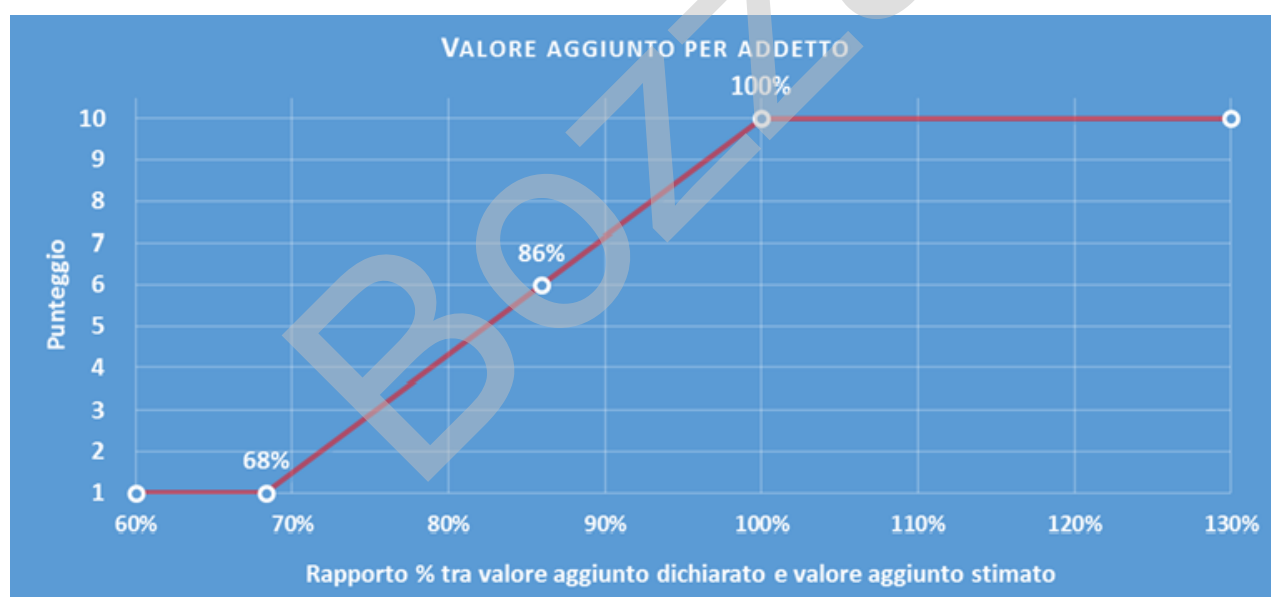
base dei dati delle otto annualità di imposta precedenti relativi al medesimo contribuente. I criteri per la determinazione del coefficiente individuale sono riportati nell'**Allegato 85** al DM del 28 dicembre 2018.

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 **Sub Allegato 60.C**.

La stima del "Valore aggiunto per addetto" è personalizzata per singolo contribuente sulla base di

³La soglia minima di riferimento è pari a $\exp(-0,38081)$, ovvero l'esponenziale dell'errore standard (sigma), con segno negativo, dei residui della funzione di stima del valore aggiunto per addetto.

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

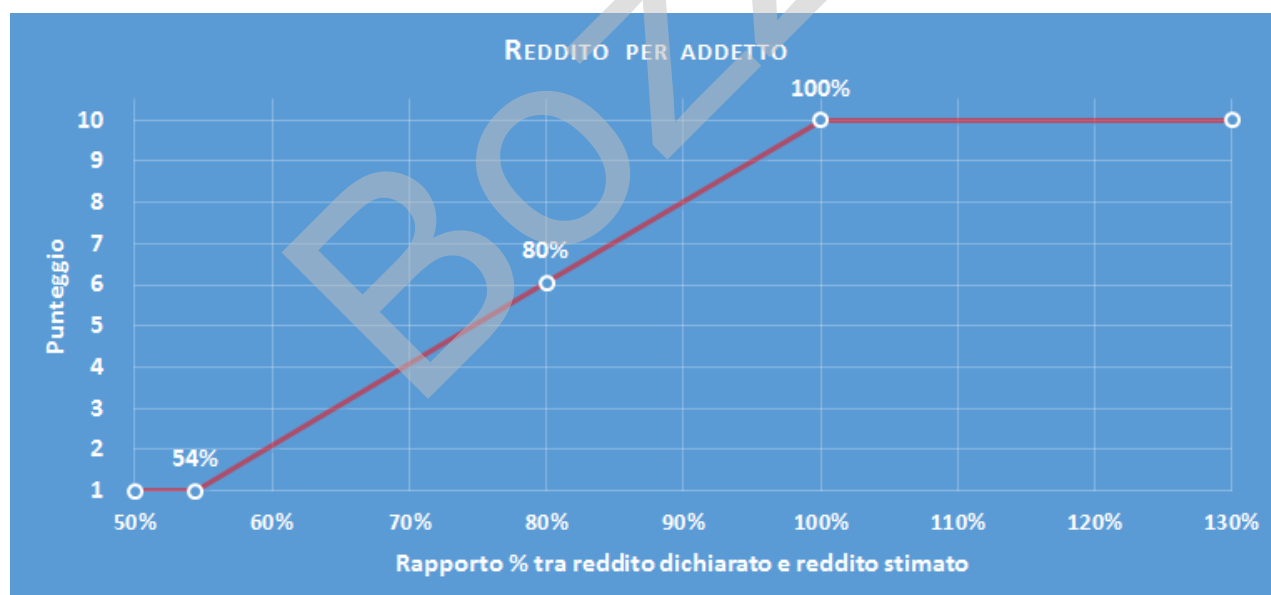
uno specifico "coefficiente individuale", che misura le differenze nella produttività delle imprese (ad esempio, dovute a diverse abilità manageriali, potere di mercato, ecc.) e che risulta calcolato sulla base dei dati delle otto annualità di imposta precedenti relativi al medesimo contribuente. I criteri per la determinazione del coefficiente individuale sono riportati nell'**Allegato 85** al DM del 28 dicembre 2018.

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.



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

⁵La soglia minima di riferimento è pari a $\exp(-0,60816)$, 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 = $1+9 \times \frac{[\text{indicatore} - \exp(-\text{sigma})]}{[1 - \exp(-\text{sigma})]}$

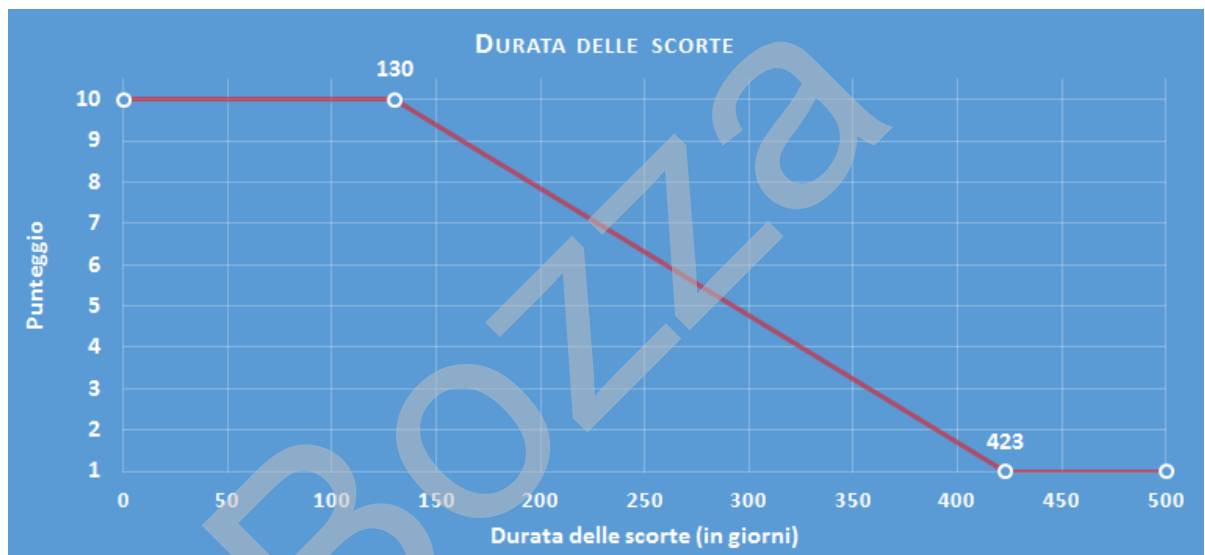
DURATA E DECUMULO DELLE SCORTE

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	130,00	423,00
MoB 2	Tutti i soggetti	53,00	358,00
MoB 3	Tutti i soggetti	139,00	517,00

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

	Modalità di distribuzione	Soglia minima	Soglia massima
MoB 4	Tutti i soggetti	126,00	472,00
MoB 5	Tutti i soggetti	258,00	699,00
MoB 6	Tutti i soggetti	160,00	570,00
MoB 7	Tutti i soggetti	142,00	538,00
MoB 8	Tutti i soggetti	185,00	588,00
MoB 9	Tutti i soggetti	52,00	354,00
MoB 10	Tutti i soggetti	157,00	547,00
MoB 11	Tutti i soggetti	154,00	527,00

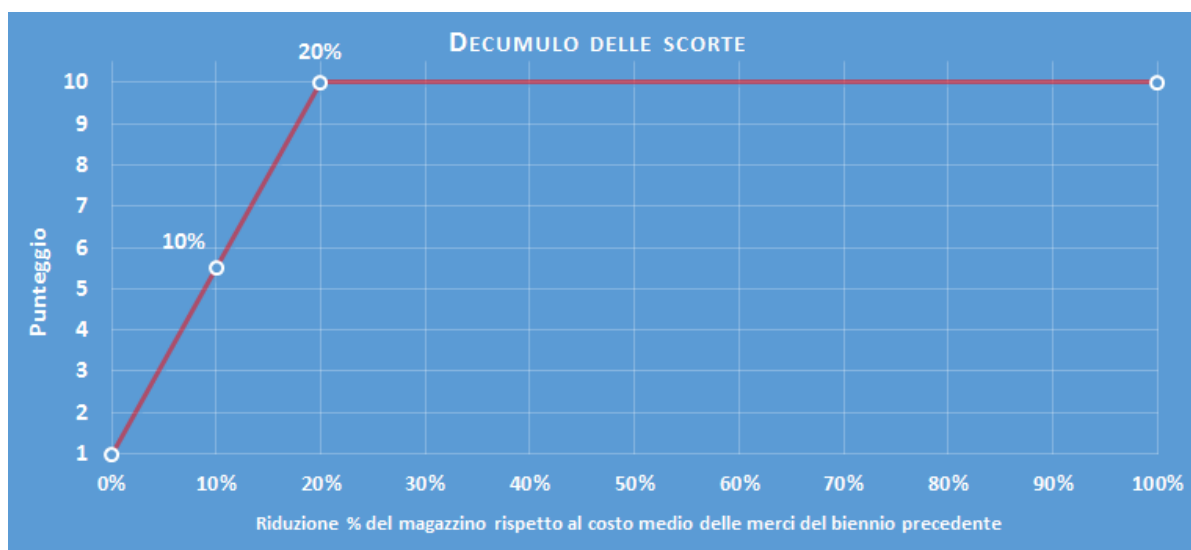
Per ogni singolo soggetto, i valori soglia sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

- **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 = $1 + 9x(\text{indicatore}/0,20)$



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" 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.

CORRISPONDENZA DELLE GIORNATE RETRIBUITE CON IL MODELLO CU E I DATI INPS

L'indicatore controlla il numero di giornate retribuite relative ai dipendenti, dichiarate nel quadro A del modello di rilevazione dei dati, con l'analogo dato desumibile dagli archivi della Certificazione Unica (CU) e UNIMENS-INPS.

L'indicatore è **applicabile** solo per i soggetti che rispettano le seguenti condizioni:

- sono contemporaneamente presenti in entrambe le banche dati esterne (CU e UNIMENS-INPS);
- non indicano nel modello di rilevazione dei dati forme di lavoro **dipendente a tempo parziale e di apprendistato**;
- dichiarano nel modello di rilevazione dei dati "Mesi di attività nel corso del periodo di imposta" non superiori a 12.

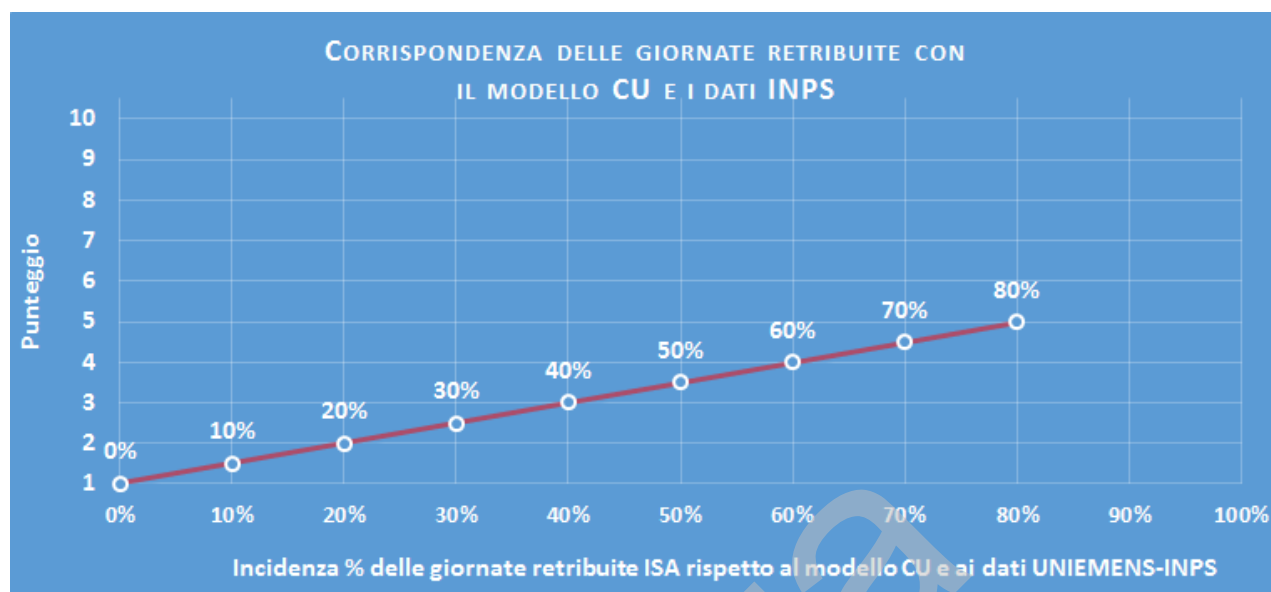
Il valore di riferimento è il minimo tra le **giornate retribuite dichiarate nel modello CU** (normalizzate a 312 giorni) e le **giornate retribuite dichiarate ai fini UNIMENS-INPS**.

L'indicatore è **calcolato** come rapporto percentuale tra il numero delle giornate retribuite dichiarate nel quadro A del modello di rilevazione dei dati e il valore di riferimento.

L'indicatore è **applicato** quando presenta un valore non superiore alla soglia massima di riferimento (**80%**) e la differenza tra le giornate di riferimento e le giornate retribuite dichiarate nel quadro A del modello di rilevazione dei dati è superiore al seguente valore:

52 giorni + 20% del valore di riferimento + 312 x Numero Soci Amministratori

Il punteggio è modulato⁹ fra 1 e 5, come da grafico seguente.



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 addetto¹⁰. 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 giuridica dell'impresa di appartenenza, è stato definito un valore percentuale minimo di apporto di

⁹ Punteggio = $1 + 4 \times (\text{indicatore} / 80)$

¹⁰ Quando il denominatore dell'indicatore "Copertura delle spese per dipendente" è non positivo, l'indicatore **non è applicato**.

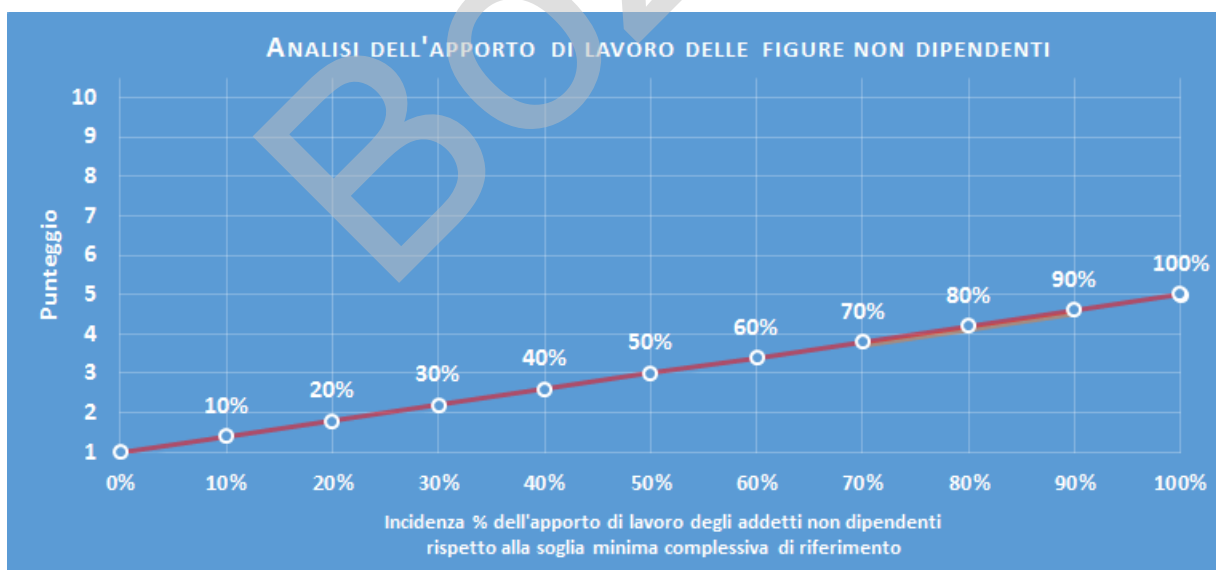
lavoro per addetto, differenziato per numero di addetti per figura di addetto non dipendente (si veda la tabella seguente).

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 punteggio¹¹ assume un valore compreso tra 1 e 5, come da grafico successivo.



¹¹Punteggio = 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 verifichi tale anomalia, l'indicatore è **applicato** e il relativo punteggio assume valore 1.

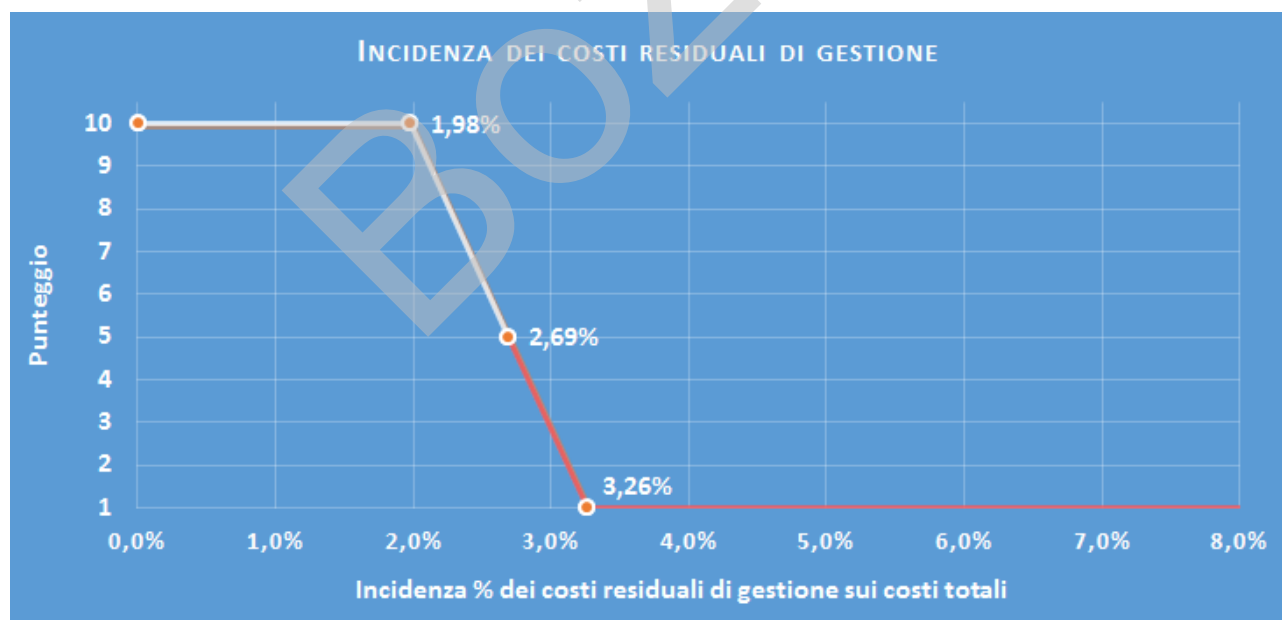
INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE

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 modulato¹² fra 1 e 10.



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

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

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 pari o 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 pari o 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.

REDDITO NEGATIVO PER PIÙ DI UN TRIENNIO

L'indicatore monitora situazioni di reddito¹³ negativo ripetute negli anni.

L'indicatore è **applicato** quando, prendendo a riferimento gli ultimi 8 periodi d'imposta, in almeno 4 annualità, anche non consecutive, è dichiarato reddito negativo.

Il punteggio è pari a:

- 5 se il reddito è negativo per 4 annualità;
- 4 se il reddito è negativo per 5 annualità;
- 3 se il reddito è negativo per 6 annualità;
- 2 se il reddito è negativo per 7 annualità;
- 1 se il reddito è negativo per 8 annualità.

¹³Per i periodi d'imposta fino al 2017 il reddito da prendere a riferimento è pari a: "Reddito d'impresa (o perdita)" + i compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore relativi a società di persone, società ed enti soggetti all'IRES + gli "Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro" + i beni distrutti o sottratti + le maggiorazioni delle quote di ammortamento e dei canoni di locazione finanziaria.

GESTIONE EXTRA-CARATTERISTICA

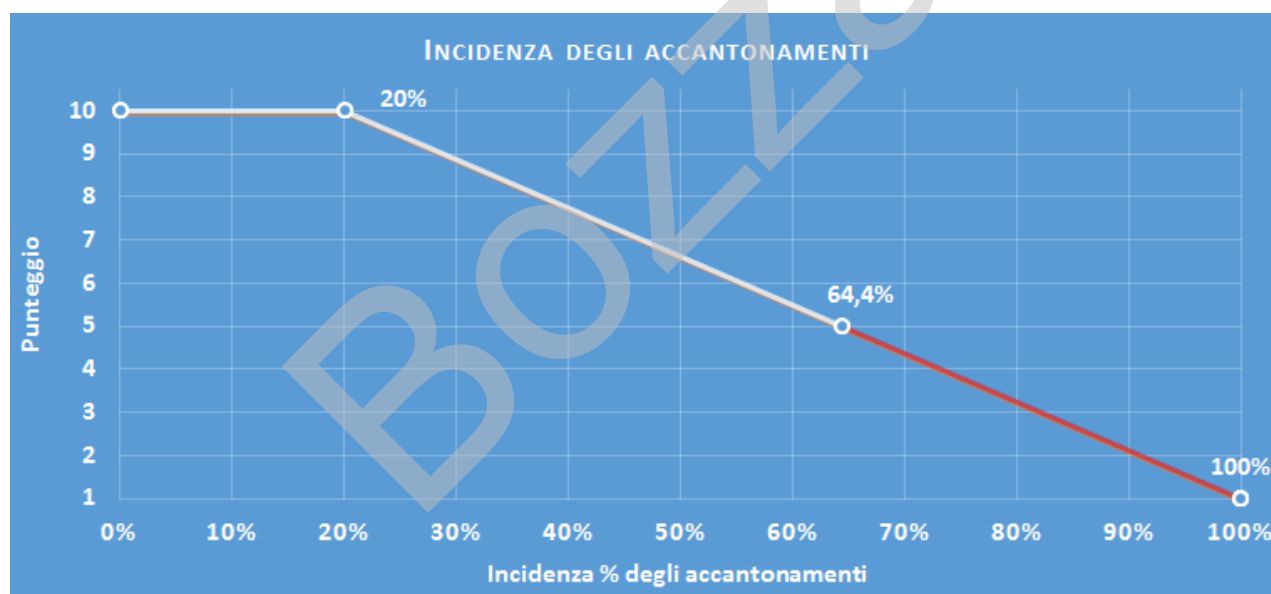
INCIDENZA DEGLI ACCANTONAMENTI

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 modulato¹⁴ 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.

¹⁴Punteggio = 10 - 9 x [(indicatore - soglia minima)/(soglia massima - soglia minima)]

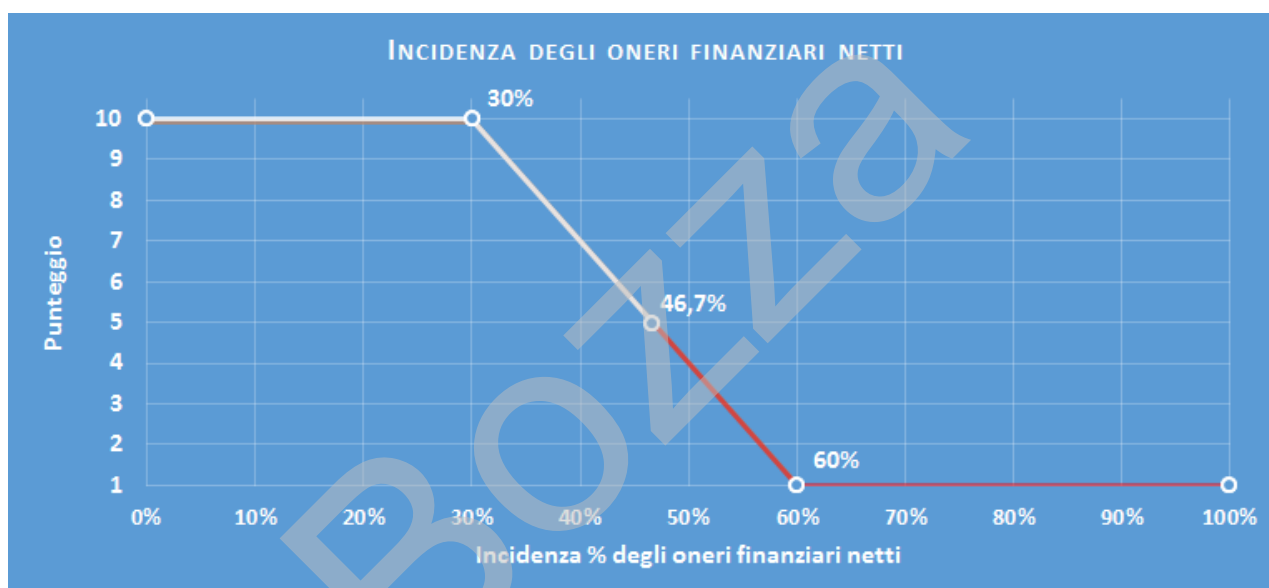
INCIDENZA DEGLI ONERI FINANZIARI NETTI

L'indicatore valuta la plausibilità dell'indebitamento finanziario dell'impresa, permettendo di evidenziare eventuali squilibri tra gestione operativa e finanziaria.

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

Qualora gli oneri finanziari netti siano uguali a zero, l'indicatore non è **applicabile**.

All'indicatore "Incidenza degli oneri finanziari netti" 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 (**30%**), il punteggio assume valore 10; 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 compreso nell'intervallo tra la soglia minima e massima di riferimento, il punteggio è modulato¹⁵ fra 1 e 10.



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

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

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.

¹⁵Punteggio = $10 - 9 \times [(indicatore - soglia\ minima) / (soglia\ massima - soglia\ minima)]$

PRODOTTI MERCEOLOGICI VENDUTI: CONFEZIONI IN PELLE > 50% DEI RICAVI

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

ALTRI DATI: RICAVI DERIVANTI DALLA VENDITA PER VIA TELEMATICA (INTERNET) > 50% DEI RICAVI

Qualora il contribuente abbia indicato di derivare più del 50% dei ricavi da "Ricavi derivanti dalla vendita per via telematica (Internet)", l'indicatore è **applicato** e il punteggio è pari a 1.

BOZZA

SUB ALLEGATI

SUB ALLEGATO 60.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 informativa	A_SOMMA_ABBIGLIAMENTO_P	Abbigliamento esterno
	A_SOMMA_CALZATURE_PELLET_P	Calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria
	A_SOMMA_INTIMO_MARE_P	Intimo, abbigliamento mare e calzetteria
	MERCE_SPOSA_P	Prodotti merceologici venduti: Abiti da sposa
Ricavi ottenuti con leve di prezzo	FASCIA_LUSSO_P	Fascia qualitativa dell'offerta: Lusso
	FASCIA_FINE_P	Fascia qualitativa dell'offerta: Fine
Canale integrato/coordinato verticale	MODORG_FRANC_AFFIL_SN	Modalità organizzativa in franchising e/o affiliato
	MODACQ_FA_GACQ_PROD_P	Acquisto da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affilianti e acquisto diretto da produttori
	CST_GRUPACQ_FA_EURO	Costi addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affilianti

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 84** al DM del 28 dicembre 2018.

Le matrici ed i vettori per il calcolo delle probabilità di appartenenza ai MoB sono riportati nell'**Allegato 94** (in

elaborazione).

BOZZA

SUB ALLEGATO 60.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	(*)	0,692411376192084	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,69% del Ricavo stimato
	Valore dei beni strumentali	(*)	0,01688887473363	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del Ricavo stimato
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,020294895571686	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del Ricavo stimato
	Canoni relativi a beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria	(*)	0,015065618250901	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del Ricavo stimato
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,075444434548282	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,08% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE 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	(*)	0,105670352403055	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,11% del Ricavo stimato
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		—0,022525086195726	Un apprendista presenta una produttività inferiore del 2,25% in termini di Ricavo stimato
	Quota numero Dipendenti		—0,010223123607629	Un dipendente presenta una produttività inferiore dell'1,02% in termini di Ricavo stimato
	Primo anno (vale 1 per il primo periodo d'imposta successivo all'inizio attività)		—0,040249283190076	La condizione di 'Primo anno (vale 1 per il primo periodo d'imposta successivo all'inizio attività)' determina una diminuzione del 4,02% del Ricavo stimato
	Totale locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	(**)	0,053066745343428	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,05% del Ricavo stimato
	Coefficiente di servizio commerciale		0,083855549728037	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,08% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Prodotti merceologici venduti: Cappelli / 100		0,026473463442618	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,03% del Ricavo stimato
	Modalità di acquisto: Acquisto da commercianti all'ingrosso / 100		—0,000158906808114	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,0002% del Ricavo stimato
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 — Negozi con assortimento prevalente di abbigliamento		0,021755045383174	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 2,18% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 2 — Negozi generalmente organizzati in franchising e/o affiliati con un assortimento ampio		0,046601457390727	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 4,66% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 3 — Negozi con assortimento prevalente di calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria		0,02358762705844	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 2,36% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 — Negozi che presentano un assortimento generalmente ampio		0,020625597244116	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 2,06% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 5 — Negozi con assortimento prevalente di abiti da sposa		0,027176008758231	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 2,72% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Probabilità di appartenenza al MoB 6 — Negozi che presentano prevalentemente un assortimento di abbigliamento e calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria in genere di fascia fine — lusso		0,023447216403021	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 2,34% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 — Negozi che vendono in genere abbigliamento di fascia fine — lusso		0,020820772806244	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 2,08% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 8 — Negozi che presentano prevalentemente un assortimento di abbigliamento e intimo, abbigliamento mare e/o calzetteria generalmente di fascia fine — lusso		0,013233176320267	L'appartenenza al MoB determina un aumento dell'1,32% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 9 — Negozi generalmente organizzati in franchising e/o affiliati con assortimento di abbigliamento		0,041425806680357	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 4,14% del Ricavo stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 11 — Negozi che vendono prevalentemente calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria in genere di fascia fine — lusso		0,034186237538014	L'appartenenza al MoB determina un aumento del 3,42% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità del livello delle quotazioni immobiliari definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI), a livello comunale		0,09157556974518	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento del 9,16% del Ricavo stimato
	Territorialità del commercio, a livello comunale relativa ai gruppi 1 o 4		−0,02056166016427	L'appartenenza ai gruppi territoriali considerati determina una diminuzione del 2,06% del Ricavo stimato
	Territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale Irpef, a livello comunale		0,205959935224362	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento del 20,60% del Ricavo stimato
	Territorialità del commercio, a livello comunale relativa ai gruppi 3 o 5		0,012598649798206	L'appartenenza ai gruppi territoriali considerati determina un aumento dell'1,26% del Ricavo stimato
	Territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI), a livello comunale		0,113457665925372	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento dell'11,35% del Ricavo stimato
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Andamento dell'ammontare dei ricavi del settore, a livello comunale		0,07531660216305	Una diminuzione dell'1% della variabile di ciclo economico determina una flessione dello 0,08% del Ricavo stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(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)	(****)	—0,000213373262531	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,0002% del Ricavo stimato
	(Valore dei beni strumentali) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	—0,000492336454901	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,0005% del Ricavo stimato
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		0,988445048146972	
Coefficiente di rivalutazione			1,008284768872972	
Coefficiente individuale	Vedasi Allegato 72 al DM del 23 marzo 2018			

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\circ}addetti \times 1.000)]$

(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}addetti)]$

(***) 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 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 60.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	(*)	0,279507133145001	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,28% del VA stimato
	Valore dei beni strumentali	(*)	0,065472840352139	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,07% del VA stimato
	Ammortamenti per beni mobili strumentali	(*)	0,084368466728517	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,08% del VA stimato
	Canoni relativi a beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria	(*)	—0,028979624285729	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,03% del VA stimato
	Canoni relativi a beni immobili	(*)	—0,060575879921684	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,06% del VA stimato
	Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore	(*)	0,282368089388095	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,28% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati		0,197782039791708	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,20% 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	(*)	0,080738223859209	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,08% del VA stimato
VARIABILI STRUTTURALI	Quota giornate Apprendisti		—0,061364247543184	Un apprendista presenta una produttività inferiore del 6,14% in termini di VA stimato
	Totale locali per la vendita e l'esposizione interna della merce	(**)	0,039696019485034	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,04% del VA stimato
	Coefficiente di servizio commerciale		0,061796433460709	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,06% del VA stimato
	Prodotti merceologici venduti: Cappelli / 100		0,158862946037058	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,16% del VA stimato
	Modalità di acquisto: Acquisto da commercianti all'ingrosso / 100		—0,000184453634612	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,0002% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Costi sostenuti per l'acquisto delle merci vendute a stock	(*)	—0,02305844704873	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,02% del VA stimato
	Corrispettivi conseguiti con vendite promozionali	(*)	—0,006445457483677	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,01% del VA stimato
	Spese per servizio di adeguamento e modifica capi affidati a terzi	(*)	0,017754040286779	Un aumento dell'1% della variabile determina un aumento dello 0,02% del VA stimato
MODELLI DI BUSINESS (MoB)	Probabilità di appartenenza al MoB 1 — Negozi con assortimento prevalente di abbigliamento		—0,076185800992405	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 7,62% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 3 — Negozi con assortimento prevalente di calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria		—0,029547515257795	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 2,95% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 4 — Negozi che presentano un assortimento generalmente ampio		—0,034193563474828	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 3,42% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 6 — Negozi che presentano prevalentemente un assortimento di abbigliamento e calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria in genere di fascia fine — lusso		—0,039030320818927	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 3,90% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Probabilità di appartenenza al MoB 7 — Negozi che vendono in genere abbigliamento di fascia fine — lusso		—0,07237348259165	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 7,24% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 8 — Negozi che presentano prevalentemente un assortimento di abbigliamento e intimo, abbigliamento mare e/o calzetteria generalmente di fascia fine — lusso		—0,040081708438234	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 4,01% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 9 — Negozi generalmente organizzati in franchising e/o affiliati con assortimento di abbigliamento		—0,040424973059405	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione del 4,04% del VA stimato
	Probabilità di appartenenza al MoB 10 — Negozi che vendono prevalentemente intimo, abbigliamento mare e/o calzetteria		—0,085331270762188	L'appartenenza al MoB determina una diminuzione dell'8,53% del VA stimato
VARIABILI TERRITORIALI	Territorialità dei Factory Outlet Center , a livello comunale		—0,025258582036493	La prossimità ad un Factory Outlet Center determina una flessione del 2,53% VA stimato
	Territorialità del livello del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale Irpef , a livello comunale		0,612926753859329	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento del 61,29% del VA stimato

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
	Territorialità del livello dei canoni di locazione degli immobili definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI), a livello comunale		0,11901352377684	La localizzazione nei comuni a più alto livello secondo la territorialità considerata determina un aumento dell'11,90% del VA stimato
MISURE DI CICLO DI SETTORE	Andamento dell'ammontare dei ricavi del settore, a livello comunale		0,215845878880397	Un aumento dell'1% della variabile di ciclo economico determina un aumento dello 0,22% del VA stimato
	Tasso di occupazione a livello regionale		0,001807398353056	Una diminuzione di un punto della variabile determina una flessione dello 0,18% del VA stimato
ECONOMIE DI SCALA E/O SOSTITUZIONE	(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)	(****)	-0,000614895705585	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,001% del VA stimato
	(Valore dei beni strumentali) x (Spese per lavoro dipendente al netto dei compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore)	(****)	-0,00153606638095	Un aumento dell'1% della variabile determina una diminuzione dello 0,002% del VA stimato
INTERCETTA	Valore dell'intercetta del modello di stima		0,476533110948696	
Coefficiente di rivalutazione			1,069343318445257	

	VARIABILI		COEFFICIENTE	INTERPRETAZIONE DEL COEFFICIENTE STIMATO
Coefficiente individuale	Vedasi Allegato 72 al DM del 23 marzo 2018			

(*) Le variabili contabili (XC) sono utilizzate in stima come $LN[1+XC/(N^{\circ}\text{addetti} \times 1.000)]$

(**) Le variabili numeriche (XN) sono utilizzate in stima come $LN[1+XN/(N^{\circ}\text{addetti})]$

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

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

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 60.D - FORMULE DELLE VARIABILI E DEGLI INDICATORI

Di seguito sono riportate le formule delle variabili e degli indicatori economico-contabili utilizzati nell'ISA BM05U:

Abbigliamento esterno = Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento esterno uomo + Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento esterno donna + Prodotti merceologici venduti: Abbigliamento bambino + Prodotti merceologici venduti: Camicie e/o maglie uomo + Prodotti merceologici venduti: Camicie e/o maglie donna + Prodotti merceologici venduti: Cravatte.

Acquisto da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affilianti e acquisto diretto da produttori = (Modalità di acquisto: Acquisto da e/o attraverso gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor e affilianti + Modalità di acquisto: Acquisto diretto da produttori) se Modalità organizzativa: In franchising è maggiore di zero o se Modalità organizzativa: Affiliato è maggiore di zero; altrimenti assume valore pari a zero.

Addetti ¹⁶ (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.

Addetti non dipendenti ¹⁷ (ditte individuali) = Titolare + Numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + Numero associati in partecipazione.

Addetti non dipendenti (società) = 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.

¹⁶ Il 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).

¹⁷ Il 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 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. 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).

Andamento dell'ammontare dei ricavi del settore, distinto per Territorialità del commercio a livello comunale.

Tale indicatore è differenziato per gruppo della Territoria a livello comunale.

La variabile è la media ponderata, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori territoriali, con pesi dati dalla variabile "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita". Nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, 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.

Calzature, pelletteria, accessori e/o valigeria = Prodotti merceologici venduti: Pelletteria, accessori e/o valigeria + Prodotti merceologici venduti: Calzature uomo + Prodotti merceologici venduti: Calzature donna + Prodotti merceologici venduti: Calzature bambino.

Coefficiente di servizio commerciale = $\text{Addetti} / \text{Totale locali per la vendita e l'esposizione interna della merce}$.

Costi addebitati da gruppi di acquisto, franchisor, affilianti = (Altri dati: Costi e spese addebitati da gruppi d'acquisto, unioni volontarie, consorzi, cooperative, franchisor, affilianti per voci diverse dall'acquisto delle merci) se Modalità organizzativa: In franchising è maggiore di zero o se Modalità organizzativa: Affiliato è maggiore di zero; altrimenti assume valore pari a zero.

Costi produttivi = $\text{Costo del venduto e per la produzione di servizi}$ + 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.

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.

Costo del venduto e per la produzione di servizi ¹⁸ = [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,

¹⁸ Ad 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.

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 scorte¹⁹ = $\frac{[(\text{Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale} - \text{Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale})]}{[(\text{Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e per la produzione di servizi relativi al periodo di imposta (t-1)} + \text{Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci e per la produzione di servizi relativi al periodo di imposta (t-2)})/2]}$.

Dipendenti a tempo parziale e apprendisti = Dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito, con contratto di inserimento, a termine, lavoranti a domicilio, personale con contratto di somministrazione di lavoro + Apprendisti.

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

Giornate retribuite dichiarate ai fini UNIAMENS-INPS = Numero giorni retribuiti nella qualifica. Il calcolo viene dapprima effettuato per ogni dipendente dell'azienda utilizzando un limite massimo di 312 giornate retribuite. Successivamente si calcola il numero complessivo di giornate retribuite per ciascuna azienda sommando le giornate retribuite di tutti i relativi dipendenti. Il calcolo viene effettuato escludendo i lavoratori con codice qualifica 'Z' ("lavoratori esclusi da contribuzione INPS previdenziale ed assistenziale, OTD o OTI dipendente di azienda agricola in genere ovvero OTD dipendente da cooperativa Legge 240/84") e i lavoratori con codice qualifica '4' o '5' afferenti agli apprendisti.

Giornate retribuite dichiarate nel modello CU = $(\text{Numero di giorni per i quali spettano le detrazioni di lavoro dipendente}) \times 312 \div 365$. Il calcolo viene dapprima effettuato per ogni dipendente del sostituto d'imposta imponendo un limite massimo di 312 giornate retribuite. Successivamente si calcola il numero complessivo di giornate retribuite per ciascun sostituto di imposta sommando le giornate retribuite di tutti i relativi dipendenti. Il calcolo viene effettuato solo per i sostituti d'imposta che non hanno compilato la Sezione 3 "INPS Gestione separata parasubordinati" del modello CU ovvero quelli che non hanno dichiarato collaboratori coordinati e continuativi.

Intimo, abbigliamento mare e calzetteria = Prodotti merceologici venduti: Intimo e/o abbigliamento mare uomo + Prodotti merceologici venduti: Intimo e/o abbigliamento mare donna + Prodotti merceologici venduti: Calzetteria.

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)).

Modalità organizzativa in franchising e/o affiliato = 1 se Modalità organizzativa: In franchising è maggiore di zero o se Modalità organizzativa: Affiliato è maggiore di zero; altrimenti assume valore pari a zero.

¹⁹ Quando il denominatore dell'indicatore "Decumulo delle scorte" è nullo, l'indicatore non è applicato.

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.

Quota dei Collaboratori familiari e dei Soci, escluso il primo, e/o associati = [Numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + Numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + Numero associati in partecipazione + (Numero soci amministratori escluso il primo socio + Numero soci non amministratori)²⁰]/(Numero **Addetti**).

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

Quota numero Dipendenti = (**Addetti** - **Addetti non dipendenti**) / **Addetti**.

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.

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.

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 ponderata, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori regionali, con pesi dati dalla variabile "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita". Nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, 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 dei Factory Outlet Center ²¹

La territorialità dei Factory Outlet Center differenzia il territorio nazionale sulla base della distanza, espressa in minuti di percorrenza, di ciascun comune dal Factory Outlet Center (F.O.C.) più vicino.

²⁰ Il primo socio è rideterminato in base alla durata dell'attività pari al numero di mesi dell'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).

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

La variabile è la media ponderata, per tutte le unità locali compilate, delle variabili trasformate [1 - (valore dell'indicatore territoriale/90, per i valori dell'indicatore minori o uguali a 90, altrimenti è pari a zero)], con pesi dati dalla variabile "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita". Nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, la variabile è la media, per tutte le unità locali compilate, delle variabili trasformate 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. Nell'ultima pagina sono riportati l'elenco e la mappa dei Factory Outlet Center presenti in Italia nell'anno 2018.

Territorialità del commercio ²²

La territorialità è applicata a livello comunale.

Gruppo 1 - Aree con livelli di benessere e scolarizzazione molto bassi ed attività economiche legate prevalentemente al commercio di tipo tradizionale;

Gruppo 2 - Aree con elevata dotazione di servizi commerciali specialmente tradizionali; livello di benessere medio;

Gruppo 3 - Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale;

Gruppo 4 - Aree a basso livello di benessere, minor scolarizzazione e rete distributiva tradizionale;

Gruppo 5 - Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta;

Gruppo 6 - Aree di medio-piccole dimensioni con una marcata presenza di grandi superfici commerciali, con alto livello di benessere e un sistema economico-produttivo evoluto;

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

Il valore del gruppo territoriale di riferimento è la quota di appartenenza al gruppo territoriale di riferimento. La quota è data dalla somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" relativa alle unità locali compilate che appartengono al gruppo territoriale di riferimento divisa 100; nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, la quota è calcolata come rapporto tra il numero delle unità locali compilate che appartengono al gruppo territoriale di riferimento e il numero totale delle unità locali compilate.

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

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 2017 ²³

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 ponderata, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori territoriali, con pesi dati dalla variabile "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita". Nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, la variabile è la media, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori territoriali.

²²I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

²³I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

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 del reddito medio imponibile ai fini dell'addizionale Irpef definita su dati del Dipartimento delle Finanze riferiti ai periodi d'imposta 2015 e 2016 ²⁴

La territorialità del livello del reddito differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito per comune.

La variabile è la media ponderata, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori territoriali, con pesi dati dalla variabile "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita". Nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, 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.

Territorialità del livello delle quotazioni immobiliari definita su dati dell'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI) riferiti all'anno 2017 ²⁵

La territorialità del livello delle quotazioni immobiliari differenzia il territorio nazionale sulla base dei valori di mercato degli immobili per comune.

La variabile è la media ponderata, per tutte le unità locali compilate, dei singoli indicatori territoriali, con pesi dati dalla variabile "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita". Nel caso in cui la somma della "Percentuale dei corrispettivi relativi al punto vendita" per tutte le unità locali compilate è diversa da 100, 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.

Totale locali per la vendita e l'esposizione interna della merce = Somma dei metri quadri dei locali per la vendita e l'esposizione interna della merce per tutte le unità locali.

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 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.

²⁴I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

²⁵I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

BOZZA

Regione	Località	Factory Outlet Center (F.O.C.)	Codice F.O.C.
Piemonte	Serravalle Scrivia (AL)	Designer Outlet Serravalle Scrivia	1
	Vicolungo (NO)	Vicolungo The Style Outlets	2
	Sandighiano (BI)	The Place Luxury Outlet	3
	Mondovì (CN)	Mondovicino Outlet Village	4
	Settimo Torinese (TO)	Torino Outlet Village	32
Valle d'Aosta	Quart (AO)	Fifty Factory Store Aosta	5
Lombardia	Meda (MI)	Full & Fifty Factory Outlet	7
	Rodengo Saiano (BS)	Franciacorta Outlet Village	8
	Bagnolo San Vito (MN)	Fashion District Mantova	9
	Locate di Triulzi (MI)	Scalo Milano City Style	30
Trentino-Alto Adige	Brennero (BZ)	Outlet Center Brenner	31
Veneto	Noventa di Piave (VE)	Designer Outlet Noventa di Piave	10
	Occhiobello (RO)	DeltaPo Family Destination Outlet	33
Friuli-Venezia Giulia	Palmanova (UD)	Palmanova Outlet Village	11
Liguria	Brugnato (SP)	ShopInn Brugnato 5Terre Village	29
Emilia-Romagna	Fidenza (PR)	Fidenza Village	12
	Castel Guelfo di Bologna (BO)	Castel Guelfo The Style Outlets	13
Toscana	Leccio, Reggello (FI)	The Mall Outlet Village	14
	Foiano della Chiana (AR)	Valdichiana Outlet Village	15
	Barberino di Mugello (FI)	Designer Outlet Barberino	16
Lazio	Castel Romano, Roma (RM)	Designer Outlet Castel Romano	17
	Valmontone (RM)	Valmontone Outlet Village	18
	Sant'Oreste (RM)	Soratte Outlet Shopping	19
Puglia	Molfetta (BA)	Fashion District Molfetta	20
Sardegna	More Corrae, Sestu (CA)	Sardinia Outlet Village	21
San Marino	Repubblica di San Marino	San Marino Factory Outlet	22
Svizzera Italiana	Mendrisio, Svizzera (CH)	Factory Stores Mendrisio	23
Abruzzo	Città Sant'Angelo (PE)	Città Sant'Angelo Outlet Village	24
Campania	Marcianise (CE)	Designer Outlet La Reggia	25
	San Nicola Varco, Eboli (SA)	Cilento Outlet Village	28
Sicilia	Agira (EN)	Sicilia Outlet Village	26



BOZZA