

ALLEGATO 1

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TD24U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione degli studi di settore SD24A – Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle e SD24B – Confezione di articoli in pelliccia.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ATECOFIN 2004:

- 18.30.2 - Confezione di articoli in pelliccia;
- 52.42.4 - Commercio al dettaglio di pellicce e di abbigliamento in pelle.

La finalità perseguita è di determinare un “ricavo potenziale” tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.111.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 226 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) non compilato;
- quadro C (modalità di svolgimento dell'attività) non compilato;
- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20% ad eccezione di attività quali la commercializzazione diretta di prodotti finiti;
- errata compilazione delle percentuali relative alla produzione conto proprio, produzione conto terzi, commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa, altri servizi (custodia, pulitura, riparazioni, ecc.) (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia della clientela (quadro C);
- errata compilazione delle percentuali relative agli acquisti di materie prime e accessori (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla composizione percentuale, secondo l'anno di produzione/acquisto, del valore delle rimanenze finali relative a merci (quadro Z);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 1.885.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*¹;
- un procedimento di *Cluster Analysis*².

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering.

In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

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

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, all'area di mercato, alle diverse modalità di espletamento dell'attività (materie prime, fasi di lavorazione, tipo prodotto), ecc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare nove gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Lo studio delle attività inserite nel presente comparto è stata basata sui seguenti fattori:

- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- specializzazione per tipologia di attività esercitata;
- monocommittenza.

In base al fattore dimensionale l'analisi ha differenziato le aziende con una struttura organizzativa e produttiva di più grandi dimensioni (cluster 7) dalle imprese di dimensioni più contenute.

¹ L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

² La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

La modalità organizzativa ha permesso di evidenziare imprese che operano prevalentemente in conto proprio (cluster 3, 7) ed imprese che svolgono la loro attività in conto terzi (cluster 2, 6, 9).

La specializzazione per tipologia di attività esercitata ha consentito l'individuazione dei seguenti gruppi:

- imprese che svolgono soprattutto attività di servizi (cluster 4, 8),
- imprese con prevalente attività di commercializzazione dei prodotti finiti (cluster 5),
- imprese con attività mista di produzione e commercializzazione di prodotti di terzi (cluster 1).

Il fattore della monocommittenza ha evidenziato la presenza di un gruppo di imprese fortemente connotate dalla dipendenza da un unico committente (cluster 2).

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

CLUSTER 1 – LABORATORI DI PELLICCERIA CON COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI DI TERZI

NUMEROSITÀ: 330

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (63% dei soggetti) e società di persone (31%), con una struttura composta da 2 addetti, di cui 1 dipendente. Nel 56% dei casi le realtà oggetto di studio non fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 42 mq di produzione e/o laboratorio, 18 di magazzino e 39 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio.

Si tratta di imprese che operano in conto proprio (43% dei ricavi), commercializzano prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (29%) e svolgono altri servizi (21%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (86% dei ricavi) su un'area di mercato che si estende dal livello comunale a quello regionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente capispalla (24% dei ricavi), abbigliamento in pelle e montone (13%) ed accessori vari in pelliccia (7%), mentre le attività accessorie sono relative alla rimessa a modello (13%), alle riparazioni (11%) e alla custodia (10%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pellicce (45% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pelli (38%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (44% delle imprese), lavorazioni delle pelli (76%), assemblaggio delle pelli (83%), montaggio del capo (97%), rifinitura e foderatura (99%) e pulitura (68%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 2 – LABORATORI DI PELLICCERIA OPERANTI IN CONTO TERZI CARATTERIZZATI DALLA MONOCOMMITTENZA

NUMEROSITÀ: 69

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (83% dei soggetti), con una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 43 mq di produzione e/o laboratorio.

Si tratta di imprese che operano quasi esclusivamente in conto terzi (96% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari all'88%.

La clientela è costituita soprattutto da industria (indicata dal 32% delle imprese con un'incidenza del 97% sui ricavi), artigiani (22% delle imprese, 93% sui ricavi), commercianti all'ingrosso (22% delle imprese, 93% sui ricavi) e commercianti al dettaglio (17% delle imprese, 83% sui ricavi). L'area di mercato raramente va oltre il contesto provinciale.

Non emergono elementi caratterizzanti per quanto riguarda la tipologia di prodotti e di servizi offerti: il 46% delle imprese ottiene il 59% dei ricavi dalla produzione di accessori vari in pelliccia, il 32% ottiene il 55% dalla produzione di capispalla, il 42% offre attività di riparazione da cui ottiene il 31% dei ricavi ed il 32% ottiene il 29% dei ricavi da rimessa a modello.

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da altri (44% degli acquisti) e, nel 23% dei casi, da commercianti all'ingrosso di pelli (84%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazione delle pelli (indicata dal 35% delle imprese appartenenti al cluster), assemblaggio delle pelli (55%), montaggio del capo (65%), rifinitura e foderatura (67%) e pulitura (23%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 3 – LABORATORI SPECIALIZZATI NELLA PRODUZIONE DI CAPI SU MISURA

NUMEROSITÀ: 351

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (78% dei soggetti) e società di persone (19%), con una struttura composta da 1 addetto.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 40 mq di produzione e/o laboratorio e 18 mq destinati alla vendita al dettaglio.

Si tratta di imprese che operano in conto proprio (58% dei ricavi) e svolgono altri servizi (22%).

La clientela è costituita soprattutto da privati (79% dei ricavi); il 17% delle imprese dichiara, inoltre, di ottenere il 60% dei ricavi da commercianti al dettaglio. L'area di mercato si estende dal livello comunale a quello regionale.

Le attività sono svolte soprattutto nell'ambito della produzione di capi su misura (52% dei ricavi).

Relativamente ai prodotti e alle attività accessorie, i ricavi più significativi derivano dalla produzione di capispalla (19% dei ricavi) ed abbigliamento in pelle e montone (8%), da rimessa a modello (29%) e da servizi di riparazione (18%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati prevalentemente da commercianti all'ingrosso di pelli (57% degli acquisti); il 45% delle imprese dichiara, inoltre, di effettuare acquisti da commercianti all'ingrosso di pellicce per il 52% degli acquisti totali.

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (57% delle imprese), lavorazioni delle pelli (83%), lavorazioni dei capi in tessuto (25%), assemblaggio delle pelli (91%), montaggio del capo (100%), rifinitura e foderatura (98%) e pulitura (37%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 4 – PICCOLI LABORATORI DI SERVIZI E RIPARAZIONI

NUMEROSITÀ: 179

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (85% dei soggetti), con una struttura composta da 1 addetto.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 32 mq di produzione e/o laboratorio.

Si tratta di imprese che svolgono prevalentemente altri servizi (70% dei ricavi).

La clientela è costituita soprattutto da privati (79% dei ricavi). L'area di mercato è limitata al contesto provinciale.

Le attività svolte sono soprattutto riparazioni (48% dei ricavi) e rimessa a modello (23%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (41% degli acquisti), commercianti all'ingrosso di pellicce (11%) e da altri (37%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazioni delle pelli (34% delle imprese), assemblaggio delle pelli (38%), montaggio del capo (57%), rifinitura e foderatura (65%) e pulitura (21%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire.

CLUSTER 5 – PELLICCERIE

NUMEROSITÀ: 367

Le imprese del cluster sono ditte individuali (48% dei soggetti), società di persone (26%) e società di capitali (26%), con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 64% dei casi le realtà oggetto di studio non fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 79 mq di locali destinati alla vendita al dettaglio e 26 mq di magazzino.

Si tratta di imprese che svolgono quasi esclusivamente commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (86% dei ricavi).

La clientela è costituita soprattutto da privati (82% dei ricavi). L'area di mercato è limitata al contesto provinciale.

I prodotti commercializzati sono soprattutto abbigliamento in pelle e montone (33% dei ricavi) e capispalla (27%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pellicce (43% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pelli (indicati dal 44% dei rispondenti e con un'incidenza del 47% sul totale degli acquisti).

La dotazione di beni strumentali è composta da 1 macchina da cucire.

CLUSTER 6 – AZIENDE OPERANTI IN CONTO TERZI CON CICLO PRODUTTIVO PARZIALE

NUMEROSITÀ: 170

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (78% dei soggetti) e società di persone (21%), con una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 49 mq di produzione e/o laboratorio.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in conto terzi (90% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 58%.

La clientela è costituita soprattutto da industria (indicata dal 50% delle imprese con un'incidenza del 74% sui ricavi), artigiani (51% delle imprese e 61% sui ricavi) e commercianti all'ingrosso (29% delle imprese e 66% sui ricavi). L'area di mercato si estende dal livello provinciale a quello regionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente accessori vari in pelliccia (35% dei ricavi) e, per il 34% delle imprese appartenenti al cluster, capispalla (46%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati, per un 22% delle imprese appartenenti al cluster, da commercianti all'ingrosso di pelli (74% sul totale degli acquisti), per un 11% da commercianti all'ingrosso di pellicce (75%), e da altri (48%).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazione delle pelli (indicata dal 51% delle imprese), assemblaggio delle pelli (62%), montaggio del capo (48%) e rifinitura e foderatura (41%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire, 1 macchina da taglio ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 7 – AZIENDE DI PIÙ GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 113

Le imprese del cluster sono prevalentemente società (28% di capitali e 43% di persone), con una struttura composta da 7 addetti di cui 5 dipendenti tra i quali si rileva la presenza di 1 impiegato, 1 operaio generico, 1 operaio specializzato ed 1 dipendente a tempo parziale.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono articolati in 152 mq di produzione e/o laboratorio, 146 mq di magazzino, 36 mq di uffici, 101 mq di locali destinati alla vendita e 22 mq di locali destinati ad esposizione.

Si tratta di imprese che operano in conto proprio (53% dei ricavi) e, marginalmente, in conto terzi (17%). Svolgono attività di commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa (16% dei ricavi) ed altri servizi (14%). La rete di vendita è composta da 4 agenti e rappresentanti esclusivi ed 1 agente non esclusivo.

La clientela è costituita soprattutto da privati (48% dei ricavi) e commercianti al dettaglio (25%); il 31% delle imprese, inoltre, ottiene il 46% dei ricavi da commercianti all'ingrosso. L'area di mercato si estende fino al contesto internazionale, con una presenza di export nel 39% dei casi.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente capispalla (41% dei ricavi), abbigliamento in pelle e montone (11%) e accessori in pelliccia (8%). Tra i servizi prestati è prevalente la rimessa a modello (11% dei ricavi).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (42% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pellicce (19%); il 35% delle imprese, inoltre, acquista tramite aste (46% degli acquisti).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (76% delle imprese), lavorazioni delle pelli (82%), lavorazione dei capi in tessuto (33%), assemblaggio delle pelli (91%), montaggio del capo (96%), rifinitura e foderatura (96%), pulitura (55%) e controllo, imballo e spedizione (63%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 6 macchine da cucire, 1 macchina da taglio, 1 macchina per stiratura e 2 altri macchinari.

CLUSTER 8 – ESERCIZI COMMERCIALI DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATI NELLA PRESTAZIONE DI SERVIZI VARI

NUMEROSITÀ: 119

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (75% dei soggetti), con una struttura composta da 1 addetto.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 42 mq di produzione e/o laboratorio, 21 mq di magazzino e 27 mq di locali destinati alla vendita.

Si tratta di imprese che svolgono prevalentemente altri servizi (59% dei ricavi) mentre residuale è la produzione in conto proprio (22%).

La clientela è costituita quasi esclusivamente da privati (92% dei ricavi) su un'area di mercato che si limita al contesto comunale ed a quello provinciale.

Le attività svolte sono soprattutto custodia (26% dei ricavi), pulitura (20%), riparazioni (19%) e rimessa a modello (12%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (38% degli acquisti) e commercianti all'ingrosso di pellicce (indicati dal 45% delle imprese, con un'incidenza del 70% sugli acquisti).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: lavorazioni delle pelli (46% delle imprese), assemblaggio delle pelli (56%), montaggio del capo (73%), rifinitura e foderatura (82%) e pulitura (72%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 2 macchine da cucire ed 1 altro macchinario.

CLUSTER 9 – LABORATORI DI PELLICCERIA IN CONTO TERZI A CICLO INTEGRATO

NUMEROSITÀ: 175

Le imprese del cluster sono prevalentemente ditte individuali (71% dei soggetti) e residualmente società di persone (26%), con una struttura composta da 2 addetti di cui 1 dipendente. Nel 57% dei casi le realtà oggetto di studio non fanno ricorso a personale dipendente.

Gli spazi destinati all'esercizio dell'attività sono pari a 63 mq di produzione e/o laboratorio e 18 mq di magazzino.

Si tratta di imprese che operano prevalentemente in conto terzi (72% dei ricavi), con un'incidenza dei ricavi derivanti dal committente principale pari al 44%.

La clientela è costituita da artigiani (indicata dal 49% delle imprese con un'incidenza del 54% sui ricavi), industria (40% delle imprese e 63% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (39% delle imprese e 63% sui ricavi) e privati (51% delle imprese e 27% sui ricavi) su un'area di mercato che si estende dal contesto provinciale a quello regionale.

I prodotti ottenuti sono prevalentemente capispalla (26% dei ricavi) e accessori vari in pelliccia (25%). Le attività svolte sono rimessa a modello (8% dei ricavi) e riparazioni (6%).

Le materie prime e gli accessori vengono acquistati da commercianti all'ingrosso di pelli (40% degli acquisti), altri (29%) e commercianti all'ingrosso di pellicce (indicati dal 46%, con un'incidenza del 62% sugli acquisti).

Le fasi della produzione effettuate sono principalmente: progettazione stilistica (26% delle imprese), lavorazioni delle pelli (89%), assemblaggio delle pelli (93%), montaggio del capo (98%), rifinitura e foderatura (97%), pulitura (46%) e controllo, imballo e spedizione (33%).

La dotazione di beni strumentali è composta da 3 macchine da cucire, 1 macchina da taglio ed 1 altro macchinario.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla³.

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

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

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto⁴ + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- **durata delle scorte** = (giacenza media del magazzino⁵ / ricavi) * 365;
- **valore aggiunto per addetto** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi) / (numero addetti⁶ * 1.000);
- **margine operativo lordo sulle vendite** = [(ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi - spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa) / ricavi] * 100.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente, è stata calcolata la distribuzione ventile di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state

³ La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

⁴ Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci - rimanenze finali

⁵ Giacenza media del magazzino = (Esistenze iniziali + rimanenze finali) / 2

⁶ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alla percentuale di lavoro prestato (ad eccezione dei "Collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa" e degli "Amministratori non soci").

numero addetti = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoratori a domicilio + 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 che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi.

numero addetti = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati (società) + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine + numero lavoratori a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci

selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per la *durata delle scorte* sono stati scelti i seguenti intervalli:

- fino al 19° ventile per il cluster 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8 e 9
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 2.

Per il *valore aggiunto per addetto* sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 2, 6, 7 e 9
- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 3, 4, 5 e 8.

Per il *marginale operativo lordo sulle vendite* sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° ventile, per il cluster 2, 6 e 9;
- dal 3° ventile, per il cluster 1, 3, 4, 5, 7 e 8.

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

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

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nell'allegato 1.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante⁷;
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 1.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

⁷ L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 1.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD24U

VARIABILI	CLUSTER1	CLUSTER2	CLUSTER3	CLUSTER4	CLUSTER5
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1607	1,3714	1,2901	1,4084	1,2361
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-	1.709,6420
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	-	3.298,5202	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	779,8342	-	498,7951	444,1323	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	-	-	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1251	0,8002	0,9532	0,8646	1,2121
Spese per acquisti di servizi	1,7137	3,0910	1,6376	0,8837	1,7983
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	12.111,0543	-	5.451,8693	6.683,8541	6.887,6282
Totale Mq locali destinati alla produzione e/o laboratorio	-	-	90,1624	120,5226	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TD24U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi	1,1980	1,1290	1,5287	1,0852
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto e Costo per la produzione di servizi)	-	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,5	-	-	-	88,0532
Logaritmo in base 10 del valore dei beni strumentali	3.782,6484	-	-	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,3	-	-	644,7208	-
Valore dei beni strumentali elevato 0,4	-	229,7801	-	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,6344	1,3521	0,5201	0,9831
Spese per acquisti di servizi	2,4353	1,3957	1,4194	2,2145
Associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa, Associati in partecipazione diversi, Soci con occupazione prevalente nell'impresa, Soci diversi, Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e Familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	13.145,9847	16.041,3668	9.607,8796	9.139,1366
Totale Mq locali destinati alla produzione e/o laboratorio	-	-	-	160,3633

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 1.B

VARIABILI DELL'ANALISI DICRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite: Dirigenti
- Numero delle giornate retribuite: Quadri
- Numero delle giornate retribuite: Impiegati
- Numero delle giornate retribuite: Operai generici
- Numero delle giornate retribuite: Operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite: Dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite: Apprendisti
- Numero delle giornate retribuite: Assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine
- Numero delle giornate retribuite: Lavoranti a domicilio

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali destinati alla produzione e/o laboratorio (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)

QUADRO C DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Produzione e commercializzazione: Produzione conto terzi
- Produzione e commercializzazione: Commercializzazione di prodotti finiti acquistati da terzi e non trasformati e/o lavorati dall'impresa
- Produzione e commercializzazione: Altri servizi (custodia, pulitura, riparazioni, ecc.)
- Produzione/lavorazione conto terzi: Numero committenti
- Produzione/lavorazione conto terzi: Percentuale dei ricavi provenienti dal committente principale
- Tipologia della clientela: Industria
- Tipologia della clientela: Artigiani
- Tipologia della clientela: Commercianti all'ingrosso
- Tipologia della clientela: Commercianti al dettaglio

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Acquisti di materie prime e accessori: Commercianti all'ingrosso: di pellicce
- Fasi della produzione: Progettazione stilistica
- Fasi della produzione: Lavorazioni delle pelli
- Fasi della produzione: Lavorazione dei capi in tessuto (pellicce artificiali)
- Fasi della produzione: Assemblaggio delle pelli
- Fasi della produzione: Montaggio del capo
- Fasi della produzione: Rifinitura e foderatura
- Fasi della produzione: Pulitura
- Fasi della produzione: Controllo, imballo e spedizione
- Produzione di capi su misura
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Accessori vari in pelliccia (colli, cappelli, ecc.)
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Abbigliamento in pelle e montone
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Custodia
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Pulitura
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Rimessa a modello
- Tipologia dei prodotti e delle attività accessorie: Riparazioni