

ALLEGATO 4

Nota Tecnica e Metodologica

SG34U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

1. CRITERI PER LA COSTRUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore.

Oggetto dello studio sono le attività economiche rispondenti ai codici ISTAT:

- 93.02.1 – Servizi dei saloni di barbiere;
- 93.02.2 – Servizi dei saloni di parrucchiere.

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.

Al fine di conoscere le informazioni relative alle strutture produttive in oggetto si è progettato ed inviato ai contribuenti interessati un questionario per rilevare tali informazioni (il codice del questionario relativo allo studio in oggetto è SG34).

Il numero dei questionari inviati è stato pari a 93.650, di cui 25.425 relativi al codice 93.02.1 e 68.225 relativi al codice 93.02.2.

I questionari restituiti sono stati 82.858 (rispettivamente 21.528 e 61.330 per i due codici), pari all’88,5% degli inviati.

Sui questionari 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 9.728 questionari, pari all'11,2% dei questionari rientrati.

I principali motivi di scarto sono stati:

- presenza di attività secondarie con un'incidenza sul fatturato complessivo superiore al 10%;
- quadro B del questionario (unità locali) non compilato;
- compilazione di più quadri B;
- non compilazione delle superfici dei locali destinati all'esercizio dell'attività presenti nel quadro B del questionario;
- quadro I del questionario (beni strumentali) non compilato;
- quadro L del questionario (tariffe dei principali servizi) non compilato;
- compilazione di più quadri L;
- quadro M del questionario (elementi contabili) non compilato;
- ricavi dichiarati maggiori di 10 miliardi di lire;
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel questionario.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei questionari oggetto delle successive analisi è risultato pari a 73.580.

1.1 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 di 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

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.

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 di cui si compone il questionario ad eccezione del quadro M che contiene i dati contabili presenti nella dichiarazione dei redditi. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse tipologie di clientela, alla localizzazione, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative a quegli elementi strutturali e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di un'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 tredici gruppi omogenei di imprese.

I principali aspetti strutturali delle imprese considerati nell'analisi sono:

- la dimensione relativa dell'attività in termini di quantità di forza lavoro, ampiezza dell'unità locale e numerosità dei beni strumentali (che ha classificato i saloni in piccoli, medi, grandi e molto grandi);
- la tipologia della clientela (distinguendo quella per signora, quella per uomo e quella di tipo unisex);
- la presenza di attività estetica;
- la vendita di cosmetici.

In particolare l'analisi dei gruppi omogenei ha evidenziato le seguenti principali tipologie di aziende:

- i saloni di piccola dimensione, sia per signora che per uomo, che svolgono attività tipicamente tradizionali;
- i saloni di media dimensione destinati ad una clientela femminile ed unisex caratterizzati in alcuni casi dalla vendita di prodotti cosmetici;
- i saloni di più grande dimensione destinati prevalentemente ad una clientela femminile caratterizzati anche dalla presenza di attività estetiche.

1.2 DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

Cluster 1 – Saloni di parrucchiere di grande dimensione prevalentemente unisex

Numerosità: 968

I saloni che appartengono a questo cluster si rivolgono prevalentemente ad una clientela mista e si possono considerare di grande dimensione.

Presentano una struttura del personale composta mediamente dal titolare, da un dipendente e da un addetto assunto in formazione lavoro.

Le unità locali di ampia superficie (mediamente pari a 57 metri quadri).

La dotazione strumentale media è pari a tre caschi e quattro phone.

Tale cluster risulta caratterizzato da buone spese per l'aggiornamento del personale e, in particolare, elevate per la pubblicità.

Il giro di affari si attesta su livelli molto superiori alla media.

La localizzazione è prevalente al Nord.

Cluster 2 - Parrucchiere per signora di dimensione medio grande a conduzione familiare

Numerosità: 2.037

Questo cluster è formato da saloni tradizionali di parrucchiere per signora che servono, anche marginalmente, una clientela maschile. Sono gestiti dal titolare e da collaboratori dell'impresa familiare.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di dimensione media (mediamente pari a 50 metri quadri).

La dotazione strumentale più frequente è pari a tre phone e tre caschi. Questi ultimi, risultando superiori alla media, caratterizzano un'attività di tipo tradizionale, già evidenziata dalla presenza di collaboratori familiari.

Il giro di affari si presenta su livelli piuttosto superiori alla media.

Tali saloni sono in prevalenza localizzati al Nord e nei comuni fino a 30.000 abitanti.

Cluster 3 - Parrucchiere per signora di media dimensione con servizi di estetica di base

Numerosità: 2.174

In questa tipologia rientrano i saloni di parrucchiere per signora, di tipo tradizionale con attività di estetica di base, manicure e pedicure. Nonostante la dimensione sia superiore alla media, il personale appare costituito dal solo titolare che si avvale dell'aiuto di collaboratori per far fronte ai momenti di punta.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di medie dimensioni (mediamente pari a 48 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a tre caschi e tre phone; inoltre si riscontra mediamente un lettino per l'esercizio dell'attività estetica nel 32% dei soggetti.

Il giro di affari si presenta su livelli poco superiori alla media del settore.

Tali saloni sono minimamente presenti al Sud e si riscontrano maggiormente nei comuni del Centro Nord con più di 100.000 abitanti.

Cluster 4 - Parrucchiere per signora di grande dimensione con estetica e vendita cosmetici

Numerosità: 862

Appartengono a questo cluster i saloni di parrucchiere per signora con attività estetica molto superiore alla media del settore e nel 39% dei casi con una buona percentuale di ricavi (mediamente il 13%) derivanti dalla vendita di prodotti cosmetici.

La struttura del personale evidenzia, in aggiunta al titolare, la presenza di un dipendente.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di grande dimensione (mediamente pari a 73 metri quadri).

La dotazione strumentale risulta pari a tre caschi e tre phone; inoltre si riscontrano, nella quasi totalità dei soggetti, in media due lettini per l'esercizio dell'attività estetica e una apparecchiatura per l'elettrodepilazione.

Tale cluster risulta caratterizzato da spese per l'aggiornamento del personale e per la pubblicità superiori alla media del settore.

Il giro di affari si presenta su livelli piuttosto superiori alla media del settore.

Cluster 5 - Salone per signora con servizi innovativi

Numerosità: 1.432

Questo cluster individua moderni saloni di parrucchiere di dimensione molto ampia, con struttura del personale pari a cinque unità, incluso il titolare, ed orientati prevalentemente ad una clientela femminile probabilmente, di giovane e media età per la tipologia dei servizi offerti.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di dimensione molto grande (mediamente pari a 87 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a tre caschi e sette phone. Inoltre il 77% dei soggetti ha dichiarato di disporre di condizionatore e il 45% di computer.

Tale cluster risulta caratterizzato da elevate spese per l'aggiornamento del personale e per la pubblicità.

Il giro di affari risulta a buoni livelli riscontrati nel settore.

La localizzazione è prevalente al Nord.

Cluster 6 - Parrucchiere per signora di media dimensione con elevata vendita di cosmetici

Numerosità: 1.331

Tale raggruppamento si connota per la presenza di parrucchieri per signora di media dimensione con la più alta percentuale di ricavi derivanti dalla vendita di prodotti cosmetici riscontrata nel settore. Infatti quasi la totalità dei saloni (l'81% dei soggetti) ha indicato che mediamente il 18% dei ricavi proviene da tale modalità.

L'esercizio è condotto dal solo titolare che si serve saltuariamente di coadiutori.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di media dimensione (mediamente 51 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a due caschi e tre phone.

Tale cluster risulta caratterizzato da spese per l'aggiornamento del personale sopra la media del settore.

Il fatturato si presenta sui livelli poco superiori alla media del settore.

La localizzazione è prevalente nei comuni con meno di 30.000 abitanti.

Cluster 7 - Parrucchiere unisex di media dimensione

Numerosità: 4.071

Appartengono a questo cluster i saloni unisex di media dimensione che presentano tariffe superiori alla media del settore.

Il personale appare costituito dal solo titolare che si avvale frequentemente dell'aiuto di collaboratori nei momenti di maggior affluenza.

La tipologia dell'unità locale in cui operano ha una superficie media (mediamente pari a 47 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a due caschi e tre phone.

La localizzazione è prevalente al Nord.

Cluster 8 - Barbiere di piccola dimensione

Numerosità: 21.488

Questo, che è il cluster più numeroso, è composto, nella quasi totalità dei casi, dai tradizionali "barbieri" di piccola dimensione gestiti dal solo titolare.

La tipologia dell'unità locale in cui operano ha una superficie inferiore alla media del settore (mediamente pari a 29 metri quadri).

La dotazione strumentale media è pari a due phone.

Il fatturato si attesta sui più bassi livelli del settore.

La localizzazione è molto elevata al Sud e nei comuni con meno di 30.000 abitanti.

Cluster 9 - Salone di parrucchiere per signora di media dimensione

Numerosità: 6.730

Appartengono a questo cluster i saloni di parrucchiere per signora di media dimensione, costituiti dal titolare e da un dipendente, che risulta in molti casi essere un apprendista.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di medie dimensioni (mediamente pari a 50 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a due o tre caschi e tre phone.

Mediamente le tariffe applicate dalle imprese di questo cluster risultano essere lievemente inferiori alla media del settore.

La localizzazione è prevalente nei comuni con meno di 30.000 abitanti.

Cluster 10 - Salone per signora di grande dimensione con servizi di estetica e forte orientamento al cliente

Numerosità: 606

In questo cluster sono rappresentati i saloni più grandi presenti nel settore. Esso si caratterizza per la presenza di una clientela prevalentemente femminile, per l'offerta di servizi di estetica e per una struttura del personale ben organizzata, formata mediamente da cinque persone, incluso il titolare, che consente una ottimale divisione del lavoro.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di dimensioni molto grandi (mediamente pari a 96 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a quattro caschi e sei phone; inoltre si riscontra mediamente un lettino per l'esercizio dell'attività estetica nel 66% dei soggetti. Infine il 77% dei soggetti ha dichiarato di disporre di condizionatore e il 23% di computer.

Tale cluster risulta caratterizzato da elevate spese per pubblicità, per l'aggiornamento del personale, per assicurazione e presenta, inoltre, tariffe elevate per tutti i servizi offerti.

Il giro di affari risulta essere il più alto del settore.

La localizzazione è prevalente nei comuni con più di 100.000 abitanti mentre è minima al Sud.

Cluster 11 - Piccolo parrucchiere per signora di tipo tradizionale

Numerosità: 13.951

Questo cluster è il terzo per numerosità e raggruppa i parrucchieri per signora di piccole dimensioni di tipo tradizionale, in cui figura prevalentemente solo il titolare dell'attività.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di piccole dimensioni (mediamente pari a 37 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a tre caschi e due phone.

Il fatturato si presenta su livelli inferiori alla media del settore.

La localizzazione è prevalente al Nord e nei comuni con meno di 30.000 abitanti.

Cluster 12 - Salone per signora di medio-grande dimensione

Numerosità: 3.641

Questo cluster è formato da saloni tradizionali di parrucchiere per signora, che spesso offrono anche servizio di manicure (indicato dal 42% dei soggetti), gestiti dal titolare o dai soci coadiuvati da un dipendente.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di dimensione medio-grande (mediamente pari a 54 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a tre caschi e quattro phone. Inoltre il 57% dei soggetti ha dichiarato di disporre di condizionatore.

Il giro di affari si attesta su livelli molto superiori alla media del settore.

La localizzazione è prevalente al Nord.

Cluster 13 - Parrucchiere per signora di dimensione molto piccola

Numerosità: 14.236

Questo è il secondo cluster per numerosità in cui si riscontrano i più piccoli saloni di parrucchiere per signora gestiti dal solo titolare.

La tipologia dell'unità locale in cui operano è di dimensione molto piccola (mediamente pari a 32 metri quadri).

La dotazione strumentale è pari a due caschi e due phone.

Il fatturato raggiunge i valori più bassi riscontrati nel settore e ciò è anche dovuto ad un livello delle tariffe molto inferiore alla media.

La localizzazione è molto elevata al Sud e nei comuni con meno di 30.000 abitanti.

1.3 **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 Multipla*³.

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 venduto + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro M superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici delle attività in esame:

- resa oraria per addetto = $\text{ricavi}/(\text{numero addetti}^4 \cdot 312 \cdot 8)$

dove:

- numero addetti = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero

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

(ditte individuali)

impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero associati in partecipazione che apportano prevalentemente lavoro nell'impresa + numero amministratori non soci

- numero addetti =
(società)

Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratti di formazione lavoro + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano prevalentemente lavoro nell'impresa + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero amministratori non soci

- incidenza percentuale dei costi sui ricavi = $(\text{costo del venduto} + \text{costo per la produzione di servizi}) * 100 / \text{ricavi}$

dove

- costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

Per ogni gruppo omogeneo è stata calcolata la distribuzione ventile di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti e poi sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo per costituire il campione di riferimento.

Per tutti i cluster è stato utilizzato, per l'indicatore resa oraria per addetto, l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 5° ventile e l'estremo superiore del 19° ventile.

Per tutti i cluster è stato utilizzato, per l'indicatore incidenza percentuale dei costi sui ricavi, l'intervallo compreso fra l'estremo superiore del 2° ventile e l'estremo superiore del 16° ventile.

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 (quadro M del questionario) 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).

Affinchè 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.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell’attività.

A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla “territorialità generale⁵” che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Sono state pertanto impiegate, nella funzione di regressione, variabili dummy applicate al logaritmo del “costo del venduto + costo per la produzione di servizi”. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare al coefficiente del logaritmo del “costo del venduto + costo per la produzione di servizi” nella definizione della funzione di ricavo.

Nell’allegato 4.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

2. APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL’UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

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

- *l’Analisi Discriminante*⁶;

⁵ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportate nell’apposito Decreto Ministeriale.

⁶ 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.

- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 4.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.

ALLEGATO 4.A

Variabili e coefficienti della funzione di ricavo

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG34U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,6625	1,6525	1,5599	1,4674	1,6971
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	3.774,9535	8.546,5858	5.264,1005	3.643,0196	4.195,8358
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0641	0,8621	0,8755	1,0826	1,0149
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	20.589,4543	14.191,0890	16.706,8201	20.361,2519	24.984,6349
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	17.824,2233	-	15.662,3776	10.052,0631	15.347,2468
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	0,9405	-	-	3,0229	2,3207
Valore dei beni strumentali	0,0762	0,1147	0,0864	0,0684	0,1098
Spese per acquisti di servizi	1,1842	0,9667	0,6416	0,6526	0,8646

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-1.404,5509	-	-	-
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	741,0660	1.062,5470	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-1.404,5509	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

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

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG34U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,4292	1,6794	1,2371	1,5539
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	4.298,9779	5.180,5962	5.932,3436	5.049,8555
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9896	0,9184	0,8719	0,8868
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	18.772,3045	17.682,1847	20.469,1890	15.388,9416
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	9.967,7989	14.548,1292	13.352,9974	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	0,9481	1,1898	0,8872	1,8261
Valore dei beni strumentali	0,0863	0,0660	0,0711	0,0641
Spese per acquisti di servizi	0,9267	0,7402	0,9696	0,7342

CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL (COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-1.183,4052	-	-1.518,3535	-1.050,2656
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	229,1468	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-1.176,5759	-	-1.828,5566	-1.288,1901

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

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

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

SG34U

VARIABILI	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi	1,9639	1,7678	1,7941	1,8995
Logaritmo in base 10 di (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)	6.456,6681	4.935,8691	6.362,6986	3.275,3750
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,9322	0,8227	0,8790	0,7729
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	18.867,3691	13.586,1758	18.046,6096	9.404,1052
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale (numero)	15.767,3198	-	-	-
Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza	2,9311	1,3509	1,8374	-
Valore dei beni strumentali	-	0,0723	0,0410	0,0640
Spese per acquisti di servizi	1,1621	0,7018	0,6415	0,8725

**CORRETTIVI TERRITORIALI DA APPLICARE AL COEFFICIENTE DEL LOGARITMO IN BASE 10 DEL
(COSTO DEL VENDUTO + COSTO PER LA PRODUZIONE DI SERVIZI)**

GRUPPO DELLA TERRITORIALITA' GENERALE	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13
1)Aree con livello di benessere elevato, istruzione superiore, sistema economico locale organizzato	-	-218,4234	-	-
2)Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-802,4039	-	-663,5791
3)Aree ad elevata urbanizzazione con notevole grado di benessere, istruzione superiore e caratterizzate da sistemi locali con servizi terziari evoluti	-	-	-	-
4)Aree caratterizzate dalla presenza di piccoli comuni con organizzazione spiccatamente artigianale dell'attività produttiva e livello medio di benessere	-	-394,7027	-	-
5)Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-953,5078	-	-928,0153

- Le variabili contabili vanno espresse in migliaia di lire.

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

ALLEGATO 4.B

Variabili dell'analisi discriminante

Quadro A:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratti di formazione lavoro o a termine e lavoranti a domicilio
- Numero dei collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero dei soci con occupazione prevalente nell'impresa

Quadro B:

- Potenza installata (kw)
- Mq superficie destinata alla prestazione di servizi
- Mq locali destinati ad altro utilizzo

Quadro G:

- Spese per aggiornamento professionale
- Spese di pubblicità, propaganda e rappresentanza
- Spese per assicurazione
- % Ricavi derivanti dalla vendita di prodotti cosmetici

Quadro I:

- Numero caschi
- Numero phones
- Numero vaporizzatori
- Numero baby-lis/arricciacapelli
- Numero lampade a infrarossi
- Numero piastre lisciacapelli
- Condizionatore
- Computer
- Numero lettini
- Numero apparecchi per elettrodepilazione estetica
- Numero sterilizzatori

Quadro L:

- Tariffa taglio capelli uomo
- Tariffa barba
- Tariffa shampoo uomo
- Tariffa tintura uomo
- Tariffa taglio capelli donna
- Tariffa messa in piega donna
- Tariffa permanente donna
- Tariffa tintura/colorazione donna
- Tariffa manicure

- Tariffa pedicure