

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61A

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER LA COSTRUZIONE 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 dello studio di settore SG61A.

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

- 51.17.1 – Intermediari del commercio di prodotti ortofrutticoli;
- 51.17.2 – Intermediari del commercio di altri prodotti alimentari, bevande e tabacco.

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 SG61A 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 2001, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG61 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 29.949.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 22.602.

Su tali 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 453 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro (10 miliardi di lire);
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 20%;
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative all'area di esercizio dell'attività (quadro C del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative ai settori merceologici prevalenti (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 22.149.

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;

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

- 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, ai diversi settori merceologici oggetto di intermediazione, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative 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 ventisei gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di prodotti alimentari, bevande e tabacco.

I fattori che hanno contribuito maggiormente a determinare i modelli di business prevalenti sono:

- la specializzazione per tipologia di attività;
- il fattore dimensionale;
- la specializzazione di prodotto.

Il fattore della specializzazione per tipologia di attività ha permesso di individuare i seguenti gruppi omogenei:

- Agenti monomandatari (cluster 1, 5, 7, 9, 24);
- Agenti plurimandatari (cluster 2, 6, 8, 10, 25);
- Sub-agenti (cluster 23);
- Agenti distributori e/o con deposito (cluster 18, 21);
- Agenti esclusivi (cluster 22);
- Agenti in tentata vendita (cluster 16, 17, 20);
- Commissionari (cluster 19).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 26).

Il fattore della specializzazione di prodotto ha consentito di individuare i seguenti comparti:

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.

- Bibite (cluster 1, 2);
- Tabacchi ed articoli per fumatori (cluster 3);
- Superalcolici e vini (cluster 4);
- Salumi e formaggi (cluster 5, 6);
- Conserve alimentari e scatolame (cluster 7, 8);
- Carne e pesce (cluster 9, 10);
- Paste alimentari, riso e farine (cluster 11);
- Caffè, tè e prodotti per infusione (cluster 12);
- Alimenti surgelati e preparati (cluster 13);
- Alimenti dietetici ed integrali, liofilizzati e per l'infanzia (cluster 14);
- Prodotti da forno non dolci (cluster 15, 16);
- Latte e derivati (cluster 17, 18).

Sono inoltre emerse realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto.

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

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

CLUSTER 1 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE BIBITE

NUMEROSITÀ: 853

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 14 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per l'87% dei ricavi, dal comparto delle acque gassate e minerali, degli aperitivi e vini aromatizzati, delle bevande analcoliche, della birra e degli sciroppi e succhi.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (64% delle provvigioni) e dall'industria (28%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (63% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (20%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.922 euro e le spese di viaggio risultano essere di 242 euro.

CLUSTER 2 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE BIBITE

NUMEROSITÀ: 618

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 48% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per l'80% dei ricavi, dal comparto delle acque gassate e minerali, degli aperitivi e vini aromatizzati, delle bevande analcoliche, della birra e degli sciroppi e succhi.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (53% delle provvigioni) e dai grossisti (36%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (44% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (33%) e dalla grande distribuzione organizzata (15%). Il numero medio di clienti è pari a 119.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.964 euro e le spese di viaggio risultano essere di 481 euro.

CLUSTER 3 - AGENTI DEL COMPARTO DEI TABACCHI E DEGLI ARTICOLI PER FUMATORI

NUMEROSITÀ: 175

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (99% dei soggetti) con una struttura composta da 2 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 57% dei casi, ammontano a 24 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti distributori (38% dei casi), agenti con deposito (21%) ed agenti monomandatari (27%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli articoli per fumatori (53% dei ricavi) e dei prodotti per tabaccheria (44%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (51% delle provvigioni), dai grossisti (15%) e da altre aziende di servizi (13%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (92% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 159.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 1.615 euro e le spese di viaggio risultano essere di 279 euro.

CLUSTER 4 - AGENTI DEL COMPARTO DEI VINI E DEI SUPERALCOLICI

NUMEROSITÀ: 2.289

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (91% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 50% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (79% dei casi) e monomandatari (20%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei vini (71% dei ricavi) e delle bevande superalcoliche (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (66% delle provvigioni), dai grossisti (13%) e da altre aziende commerciali (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (20%) e dalla grande distribuzione organizzata (11%). Il numero medio di clienti è pari a 194.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.165 euro e le spese di viaggio risultano essere di 559 euro.

CLUSTER 5 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEI SALUMI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 1.265

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni insaccate e stagionate (68% dei ricavi) e dei formaggi (27%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (67% delle provvigioni) e dai grossisti (24%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (65% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (18%) e da commercianti all'ingrosso (10%). Il numero medio di clienti è pari a 96.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.475 euro e le spese di viaggio risultano essere di 464 euro.

CLUSTER 6 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI SALUMI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 1.273

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni insaccate e stagionate (66% dei ricavi) e dei formaggi (24% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (77% delle provvigioni) e dai grossisti (14%). Il numero di aziende mandanti è pari a 5.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (50% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (22%) e dalla grande distribuzione organizzata (19%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.494 euro e le spese di viaggio risultano essere di 503 euro.

CLUSTER 7 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE CONSERVE ALIMENTARI E DELLO SCATOLAME

NUMEROSITÀ: 563

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (96% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per l'81% dei ricavi, dal comparto delle conserve alimentari, dei dadi per brodo e gelatine, degli alimenti con olio, con aceto o in salamoia, dell'aceto, dei funghi e tartufi e degli oli alimentari.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (55% delle provvigioni) e dai grossisti (31%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (50% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (12%), dalla grande distribuzione organizzata (12%) e dai privati (11%).

Il numero medio di clienti è pari a 264.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.306 euro e le spese di viaggio risultano essere di 356 euro.

CLUSTER 8 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLE CONSERVE ALIMENTARI E DELLO SCATOLAME

NUMEROSITÀ: 657

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (90% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 52% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per il 76% dei ricavi, dal comparto delle conserve alimentari, dei dadi per brodo e gelatine, degli alimenti con olio, con aceto o in salamoia, dell'aceto, dei funghi e tartufi e degli oli alimentari.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (72% delle provvigioni) e dai grossisti (15%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (44% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (20%) e dalla grande distribuzione organizzata (19%). Il numero medio di clienti è pari a 113.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.669 euro e le spese di viaggio risultano essere di 681 euro.

CLUSTER 9 - AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CARNE E DEL PESCE

NUMEROSITÀ: 603

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (94% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 46% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (95% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni fresche, surgelate, congelate e conservate (66% dei ricavi) e del pesce fresco, surgelato, congelato e conservato (20%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (50% delle provvigioni) e dai grossisti (37%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (57% dei ricavi) e, in misura inferiore, da commercianti all'ingrosso (11%), dalla grande distribuzione organizzata (8%), dall'industria (7%), dalle aziende di servizi (6%) e da altre aziende (9%). Il numero medio di clienti è pari a 87.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.471 euro e le spese di viaggio risultano essere di 325 euro.

CLUSTER 10 - AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA CARNE E DEL PESCE

NUMEROSITÀ: 398

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (86% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 59% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (97% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle carni fresche, surgelate, congelate e conservate (47% dei ricavi) e del pesce fresco, surgelato, congelato e conservato (35%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (49% delle provvigioni) e dai grossisti (40%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (23%) e dalla grande distribuzione organizzata (12%). Il numero medio di clienti è pari a 73.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.369 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.089 euro.

CLUSTER 11 - AGENTI DEL COMPARTO DELLE PASTE ALIMENTARI, RISO E FARINE

NUMEROSITÀ: 995

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (52% dei casi) e plurimandatari (47%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle paste alimentari, riso e farine (90% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni), dai grossisti (21%) e dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (10%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (63% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (14%) e da commercianti all'ingrosso (9%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.347 euro e le spese di viaggio risultano essere di 281 euro.

CLUSTER 12 - AGENTI DEL COMPARTO DEL CAFFÈ, TÈ E PRODOTTI PER INFUSIONE

NUMEROSITÀ: 1.166

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 41% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (71% dei casi) e plurimandatari (28%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del caffè, tè e prodotti per infusione (98% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (77% delle provvigioni) e dai grossisti (12%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno, talvolta 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (75% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 137.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.968 euro e le spese di viaggio risultano essere di 193 euro.

CLUSTER 13 - AGENTI DEL COMPARTO DEGLI ALIMENTI SURGELATI E PREPARATI

NUMEROSITÀ: 1.273

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 39% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (74% dei casi) e plurimandatari (25%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli alimenti surgelati e preparati (96% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (43% delle provvigioni) e dai grossisti (42%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno, talvolta 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (14%). Il numero medio di clienti è pari a 125.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.036 euro e le spese di viaggio risultano essere di 224 euro.

CLUSTER 14 - AGENTI DEL COMPARTO DEGLI ALIMENTI DIETETICI E INTEGRALI, LIOFILIZZATI E PER L'INFANZIA

NUMEROSITÀ: 260

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (51% dei casi) e plurimandatari (48%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita, per il 76% dei ricavi, dal comparto degli alimenti dietetici e integrali, degli alimenti liofilizzati e degli alimenti per l'infanzia.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (72% delle provvigioni) e dai grossisti (16%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (42% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (29%) e da commercianti all'ingrosso (14%). Il numero medio di clienti è pari a 123.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.573 euro e le spese di viaggio risultano essere di 672 euro.

CLUSTER 15 - AGENTI DEL COMPARTO DEI PRODOTTI DA FORNO NON DOLCI

NUMEROSITÀ: 455

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (97% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 32% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (75% dei casi) e plurimandatari (22%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei prodotti da forno non dolci (88% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni) e dai grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (68% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (18%) e da commercianti all'ingrosso (9%). Il numero medio di clienti è pari a 121.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.515 euro e le spese di viaggio risultano essere di 193 euro.

CLUSTER 16 - AGENTI IN TENTATA VENDITA DEL COMPARTO DEI PRODOTTI DA FORNO NON DOLCI

NUMEROSITÀ: 73

Le imprese appartenenti al cluster sono esclusivamente ditte individuali con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei prodotti da forno non dolci (90% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (70% delle provvigioni) e dai grossisti (25%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (84% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (9%). Il numero medio di clienti è pari a 105.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 1.728 euro.

CLUSTER 17 - AGENTI IN TENTATA VENDITA DEL COMPARTO DEL LATTE E DERIVATI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 358

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 29% dei casi, ammontano a 13 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del latte e derivati (69% dei ricavi) e dei formaggi (24%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (52% delle provvigioni) e dall'industria (38%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (74% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (16%). Il numero medio di clienti è pari a 62.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 4.045 euro.

CLUSTER 18 - AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DEL COMPARTO DEL LATTE E DERIVATI E DEI FORMAGGI

NUMEROSITÀ: 85

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (92% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 29% dei casi, ammontano a 16 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti distributori (73% dei casi) ed agenti con deposito (28%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto del latte e derivati (67% dei ricavi) e dei formaggi (22%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (57% delle provvigioni) e dai grossisti (34%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (61% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (20%). Il numero medio di clienti è pari a 126.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 6.864 euro e le spese di viaggio risultano essere di 133 euro.

CLUSTER 19 - COMMISSIONARI

NUMEROSITÀ: 309

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (58% dei soggetti), società di persone (34%) e società di capitali (8%) con una struttura composta da uno o talvolta 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 25 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente commissionari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della frutta fresca, secca, conservata e ortaggi (42% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dai grossisti (50% delle provvigioni) e dall'industria (24%). Il numero di aziende mandanti è pari a 8.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (48% dei ricavi) e da commercianti all'ingrosso (27%). Il numero medio di clienti è pari a 102.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 1.537 euro e le spese di viaggio risultano essere di 483 euro.

CLUSTER 20 - AGENTI IN TENTATA VENDITA DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 388

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 28% dei casi, ammontano a 14 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti in tentata vendita.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (44% delle provvigioni) e dai grossisti (41%). Il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (72% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 97.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.481 euro.

CLUSTER 21 - AGENTI CON DEPOSITO E/O DISTRIBUTORI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 210

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (85% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 23 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti con deposito (53% dei casi) ed agenti distributori (50%).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (55% delle provvigioni) e dai grossisti (26%). Il numero di aziende mandanti è pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e, in misura inferiore, da commercianti all'ingrosso (8%) e dalla grande distribuzione organizzata (8%). Il numero medio di clienti è pari a 149.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.601 euro e le spese di viaggio risultano essere di 902 euro.

CLUSTER 22 - AGENTI ESCLUSIVI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 361

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (89% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi, agenti monomandatari per il 45% dei casi e plurimandatari per il 35%.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (64% delle provvigioni) e dai grossisti (23%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (49% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (18%) e dalla grande distribuzione organizzata (18%). Il numero medio di clienti è pari a 174.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.546 euro e le spese di viaggio risultano essere di 664 euro.

CLUSTER 23 - SUB-AGENTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 420

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (96% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 42% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dagli agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (55% delle provvigioni), dall'industria (27%) e dai grossisti (13%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (64% dei ricavi), dalla grande distribuzione organizzata (16%) e da commercianti all'ingrosso (14%). Il numero medio di clienti è pari a 123.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 2.882 euro e le spese di viaggio risultano essere di 235 euro.

CLUSTER 24 - AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 3.826

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (98% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 37% dei casi, ammontano a 14 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (42% delle provvigioni) e dai grossisti (41%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (69% dei ricavi) e dalla grande distribuzione organizzata (13%). Il numero medio di clienti è pari a 134.

La dotazione di beni strumentali è costituita unicamente da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.363 euro e le spese di viaggio risultano essere di 180 euro.

CLUSTER 25 - AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 2.596

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (93% dei soggetti) con una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 43% dei casi, ammontano a 15 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (95% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (59% delle provvigioni) e dai grossisti (25%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (54% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (20%) e dalla grande distribuzione organizzata (16%). Il numero medio di clienti è pari a 122.

Tra i beni strumentali sono presenti una autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.270 euro e le spese di viaggio risultano essere di 373 euro.

CLUSTER 26 - AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 611

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra ditte individuali (51% dei soggetti), società di persone (35%) e società di capitali (14%) con una struttura composta da 2-3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano in media a 41 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (84% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è estremamente variabile e non presenta alcuna prevalenza.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (74% delle provvigioni) e dai grossisti (12%). Il numero di aziende mandanti è pari a 7.

La clientela è costituita dalla grande distribuzione organizzata (31% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (30%) e da commercianti all'ingrosso (25%). Il numero medio di clienti è pari a 246.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture e 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.838 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.339 euro.

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 dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

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

- **valore aggiunto per addetto** = (ricavi - costo del venduto - spese per acquisti di servizi - costo per la produzione di servizi) / (numero addetti⁵ * 1.000);
- **resa del capitale** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- **provvigioni sulle vendite** = volume totale delle provvigioni⁶ * 100 / volume totale delle vendite⁷.

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

- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 3 e 16;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 e 26.

Per la **resa del capitale** sono stati scelti i seguenti intervalli:

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 merci e materie prime – rimanenze finali

⁵ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

numero addetti = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero (ditte individuali) assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e 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 associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa

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

⁶ Volume totale delle provvigioni = Volume delle provvigioni relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

⁷ Volume totale delle vendite = Volume delle vendite relative alle tipologie di aziende rappresentate: industria, grossisti, agenti di commercio o agenzie di rappresentanze, altre aziende commerciali e aziende di servizi.

- dal 1° al 20° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 e 26.

Per le *provvigioni sulle vendite* sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 16;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 3, 17, e 18;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25 e 26.

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 F del modello) 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.

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 generale a livello regionale”⁸, 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.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy (valorizzate in funzione dell’area di esercizio dell’attività) ed è stata analizzata la loro interazione con le variabili “spline” relative ai volumi totali delle vendite. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, ai coefficienti delle variabili “spline” relative ai volumi totali delle vendite.

Infine, nella definizione della “funzione di ricavo”, si è tenuto conto della variabile “età professionale” (definita dalla differenza tra l’anno d’imposta per l’applicazione dello studio e l’anno di inizio dell’attività). Tale variabile interviene nel modulare il correttivo sulle variabili “spline” relative ai volumi totali delle vendite, in maniera proporzionalmente decrescente da 1 a 5 anni: il correttivo viene applicato nella misura del 100%, dell’80%, del 60%, del 40% e del 20% se l’età professionale è rispettivamente pari a 1, 2, 3, 4 e 5 anni.

Nell’allegato 7.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 Discriminante⁹;
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell’allegato 7.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

⁸ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

⁹ 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.

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 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.287,6040	17.106,2087	18.233,1253	17.393,5146	9.971,1127
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	16.287,6040	17.106,2087	18.233,1253	17.393,5146	9.971,1127
Costo del venduto	1,4028	1,0447	1,0839	1,5720	1,4284
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4028	1,0447	0,9642	1,0867	1,4284
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4028	1,0447	0,8839	0,9835	1,4284
Volume totale delle vendite	0,0115	0,0091	0,0017	0,0269	0,0046
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	-	0,0503	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	0,0299	0,0331	-	-	0,0364
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.600.000 euro"	-	-	0,0143	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	-	0,0031	-	-	0,0026
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-	-0,0058	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-0,0081	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-	-	-0,0080	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-0,0078	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-0,0159	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-0,0084	-	-	-	-0,0032
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro" relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-0,0084	-	-	-	-0,0032

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	10.698,3480	17.849,0262	12.646,8701	16.547,0583	17.790,0409
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	10.698,3480	17.849,0262	12.646,8701	16.547,0583	17.790,0409
Costo del venduto	1,1150	1,3623	1,5110	1,1944	1,1869
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,1150	1,3623	1,5110	1,1944	1,1869
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,6531	1,3623	1,3159	0,6935	1,1869
Volume totale delle vendite	0,0133	0,0069	0,0092	0,0103	0,0077
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	0,0604	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	0,0383	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	0,0236	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.200.000 euro"	0,0211	-	-	-	0,0235
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0015	-	0,0044	-	0,0025
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-0,0028	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-0,3014	-	-	-0,6754	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-0,0119	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-0,0112	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-0,0082	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-0,0082	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-0,0130	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-0,0130	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-0,0029	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-0,0029	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.200.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-0,0025	-	-	-	-0,0066
Volume totale delle vendite quota fino a 1.200.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-0,0025	-	-	-	-0,0066

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	18.160,5350	19.644,6433	18.013,0333	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	18.160,5350	19.644,6433	18.013,0333	-
Costo del venduto	1,3027	1,4328	1,5095	1,3625	1,6988
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3027	1,4328	1,5095	1,3625	1,6988
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3027	1,4328	1,5095	1,3625	1,6988
Volume totale delle vendite	0,0103	0,0069	0,0057	0,0053	0,0195
Volume totale delle vendite "Quota fino a 320.000 euro"	-	-	-	-	0,0467
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	0,0603	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	0,0332	-	0,0406	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	0,0396	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0021	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-0,0059	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-0,0073
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-	-0,0025	-	-0,0060
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 320.000 euro"	-	-	-	-	-0,0093
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-0,0069	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	-0,0049	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-0,0095
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-0,0095
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-0,0038	-	-0,0090	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-0,0038	-	-0,0090	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-0,0116	-
Volume totale delle vendite quota fino a 1.000.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-0,0116	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	-	-	7.068,7610	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	-	-	7.068,7610	-
Costo del venduto	1,3085	1,2430	1,1171	1,0109	1,4235
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3085	1,2430	1,1171	1,0698	1,4235
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3085	1,2430	1,1171	0,5424	1,4235
Volume totale delle vendite	0,0655	0,0115	0,0548	0,0150	0,0105
Volume totale delle vendite "Quota fino a 320.000 euro"	-	-	-	-	0,0692
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro"	-	0,0483	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-	0,0307	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	-	0,0041	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-0,6190	-	-	-0,5449

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-0,0121
Volume totale delle vendite quota fino a 320.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-0,0121
Volume totale delle vendite quota fino a 450.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-0,0097	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 450.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-0,0097	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	13.458,1634	-	17.218,2390	12.321,2816
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	13.458,1634	-	17.218,2390	12.321,2816
Costo del venduto	1,4153	1,5749	1,7051	1,0214	1,1206
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4153	1,5749	1,7051	1,4131	1,1206
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,4153	0,8654	1,7051	1,0281	1,3682
Volume totale delle vendite	0,0126	0,0075	0,0068	0,0030	0,0133
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro"	0,0607	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-	-	0,0509	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 650.000 euro"	-	-	-	-	0,0431
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	0,0443	0,0327	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologie di azienda rappresentata "Industria"	-	-	-	0,0027	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-	-	-	-0,2799	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro"	-0,0244	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-0,0087	-
Volume totale delle vendite quota fino a 550.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-0,0091	-
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-	-	-	-0,0067
Volume totale delle vendite quota fino a 650.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-	-	-	-0,0067
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 2 della territorialità generale a livello regionale - Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali	-	-0,0112	-	-	-
Volume totale delle vendite quota fino a 750.000 euro relativo alle aree di esercizio dell'attività del Gruppo 5 della territorialità generale a livello regionale - Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata	-	-0,0112	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61A

VARIABILI	CLUSTER 26
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	19.803,5826
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	19.803,5826
Costo del venduto	1,4291
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0083
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7852
Volume totale delle vendite	0,0126
Volume totale delle vendite "Quota fino a 2.600.000 euro"	0,0231
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-0,0030

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- 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 contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoratori a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Mq dei locali destinati ad ufficio
- Mq dei locali destinati a magazzino/deposito

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Modalità organizzativa: Agente esclusivo
- Modalità organizzativa: Agente distributore
- Modalità organizzativa: Agente con deposito
- Modalità organizzativa: Agente in tentata vendita
- Modalità organizzativa: Commissionario
- Tipologia di azienda rappresentata: Industria – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Grossisti – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Altre aziende commerciali – Volume delle provvigioni
- Tipologia di azienda rappresentata: Aziende di servizi – Volume delle provvigioni

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti – Non dipendenti - numero
- Personale addetto all'attività: Venditori, promotori e funzionari tecnico-commerciali – Non dipendenti – numero

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Alimentari: 023 Alimenti dietetici e integrali
- Alimentari: 024 Alimenti liofilizzati
- Alimentari: 025 Alimenti per l'infanzia
- Alimentari: 026 Alimenti surgelati - preparati
- Alimentari: 027 Alimenti con olio, con aceto o in salamoia
- Alimentari: 028 Carni fresche, surgelate, congelate, conservate
- Alimentari: 029 Pesce fresco, surgelato, congelato, conservato

- Alimentari: 030 Carni stagionate e insaccate
- Alimentari: 031 Paste alimentari - Riso - Farine
- Alimentari: 032 Legumi secchi e conservati
- Alimentari: 033 Cereali secchi e conservati
- Alimentari: 034 Frutta fresca, secca e conservata - Ortaggi
- Alimentari: 035 Conserve alimentari
- Alimentari: 036 Oli alimentari
- Alimentari: 037 Aceto
- Alimentari: 038 Estratti alimentari
- Alimentari: 039 Dadi per brodo e gelatine
- Alimentari: 040 Funghi e tartufi
- Alimentari: 041 Aromi - Essenze e spezie
- Alimentari: 042 Caffè - The e prodotti per infusione
- Alimentari: 043 Latte e derivati
- Alimentari: 044 Formaggi
- Alimentari: 045 Uova
- Alimentari: 046 Prodotti da forno (non dolci)
- Articoli Diversi: 060 Articoli per fumatori
- Attrezzature e forniture per: 066 Alberghi
- Attrezzature e forniture per: 067 Ristoranti
- Attrezzature e forniture per: 068 Bar - Caffè
- Bevande: 073 Acque gassate e minerali
- Bevande: 074 Aperitivi - Vini aromatizzati
- Bevande: 075 Bevande analcoliche
- Bevande: 076 Bevande superalcoliche
- Bevande: 077 Vini
- Bevande: 078 Birra
- Bevande: 079 Sciroppi - Succhi
- Prodotti dolciari: 282 Prodotti da forno
- Prodotti dolciari: 283 Estratti per dolci, budini, creme
- Prodotti dolciari: 284 Cioccolato - Caramelle ecc.
- Prodotti dolciari: 285 Gelati e preparati per
- Prodotti dolciari: 286 Prodotti per pasticceria
- Prodotti dolciari: 287 Dolciumi in genere
- Prodotti dolciari: 288 Prodotti dolci surgelati
- Prodotti dolciari: 289 Pasticceria
- Varie: 330 Prodotti per tabaccheria