

# ALLEGATO 8

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61B

# 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 SG61B.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 51.15.0 – Intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta.

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 SG61B 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 12.919.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 9.909.

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 223 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 9.686.

---

## 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*<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> 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.

- un procedimento di *Cluster Analysis* <sup>2</sup>.

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 venticinque gruppi omogenei di imprese.

---

## DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di mobili, articoli per la casa e ferramenta.

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 7, 10, 14, 16, 20);
- Agenti plurimandatari (cluster 2, 8, 11, 15, 17, 21);
- Agenti distributori e/o con deposito (cluster 22);
- Agenti esclusivi (cluster 23);
- Agenti in tentata vendita (cluster 24);
- Sub-agenti (cluster 25).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 3).

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

- Utensileria, attrezzature e prodotti per il giardinaggio (cluster 1);
- Mobili in genere (cluster 2, 3, 25);
- Mobili imbottiti e complementi d'arredo (cluster 4);

---

<sup>2</sup> 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.

- Mobili per l'industria, ospedali e scuole (cluster 5);
- Articoli per la casa (cluster 6);
- Pentole e coltelleria/posaterie (cluster 7, 8);
- Mobili e forniture per uffici ed alberghi (cluster 9);
- Sanitari, rivestimenti e attrezzature per idraulica (cluster 10, 11);
- Serramenti e porte (cluster 12);
- Materiale per illuminazione (cluster 13);
- Elettrodomestici (cluster 14, 15);
- Ferramenta (cluster 16, 17);
- Vernici e prodotti chimici (cluster 18);
- Tessile (cluster 19).

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 DEL COMPARTO DELL'UTENSILERIA, DELLE ATTREZZATURE E DEI PRODOTTI PER IL GIARDINAGGIO**

##### **NUMEROSITÀ: 85**

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 ammontano nel 56% dei casi a 20 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 45% dei casi agenti monomandatari e nel 54% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita da utensileria e attrezzature varie (68% dei ricavi), accessori (7%) e prodotti per il giardinaggio (13%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (54% delle provvigioni) come pure da grossisti (33%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (55% dei ricavi), dall'industria (19%), da grossisti (11%) e dalla grande distribuzione organizzata (6%). Il numero medio di clienti è pari a 149.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.695 euro e le spese di viaggio risultano essere di 662 euro.

#### **CLUSTER 2 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI MOBILI IN GENERE**

##### **NUMEROSITÀ: 2.256**

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 56% dei casi a 19 mq adibiti ad uffici.

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

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 96% dei ricavi dal comparto dei mobili in genere.

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (83% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 5.

La clientela è costituita per l'87% dei ricavi da commercianti al dettaglio. Il numero medio di clienti è pari a 64.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.550 euro e le spese di viaggio risultano essere di 919 euro.

### **CLUSTER 3 – AGENZIE DEL COMPARTO DEI MOBILI IN GENERE**

#### **NUMEROSITÀ: 360**

Le imprese appartenenti al cluster sono società di capitali nel 18% dei casi, società di persone nel 44% e ditte individuali nel rimanente 38%, con una struttura composta da 3 addetti di cui un dipendente.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 69 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 96% dei casi plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili in genere (68% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (86% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 8.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (66% dei ricavi), dall'industria (13%) e da grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 171.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 2 autovetture e da 2 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.499 euro e le spese di viaggio risultano essere di 3.528 euro.

### **CLUSTER 4 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI IMBOTTITI E COMPLEMENTI D'ARREDO**

#### **NUMEROSITÀ: 246**

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 ammontano nel 57% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 22% dei casi agenti monomandatari e nel 74% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili imbottiti (37% dei ricavi), mobili e complementi in vetro e cristallo (20%) e materassi, cuscini e reti (26%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (84% delle provvigioni) e anche da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (68% dei ricavi), dall'industria (10%) e da grossisti (8%). Il numero medio di clienti è pari a 81.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.269 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.254 euro.

### **CLUSTER 5 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI PER L'INDUSTRIA, OSPEDALI E SCUOLE**

#### **NUMEROSITÀ: 173**

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 66% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 36% dei casi agenti monomandatari e nel 59% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili per l'industria, ospedali, scuole (79% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (73% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (11%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da enti pubblici (35% dei ricavi), dall'industria (31%), da commercianti al dettaglio (11%) e da grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.400 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.651 euro.

## **CLUSTER 6 – AGENTI DEL COMPARTO DEGLI ARTICOLI PER LA CASA**

### **NUMEROSITÀ: 385**

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 ammontano nel 52% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (24% dei casi) e plurimandatari (74%).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli articoli da regalo (35% dei ricavi), porcellana/ceramica/vetro per uso casalingo (33%), porcellana/ceramica/vetro per arredamento (8%) e vetri, piatti e vetrate (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (46% delle provvigioni), da grossisti (35%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%) e da altre aziende commerciali (9%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 4.

La clientela è costituita principalmente da commercianti al dettaglio (74% dei ricavi) e, in misura inferiore, da grossisti (17%). Il numero medio di clienti è pari a 90.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.536 euro e le spese di viaggio risultano essere di 2.151 euro.

## **CLUSTER 7 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLE PENTOLE**

### **NUMEROSITÀ: 196**

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 61% dei casi a 35 mq adibiti ad uffici.

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

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle pentole (86% dei ricavi) e della coltelleria–posaterie–attrezzi per la cucina (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (68% delle provvigioni), da grossisti (16%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (8%) e da altre aziende commerciali (7%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da privati (78% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (12%). Il numero medio di clienti è pari a 134.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.710 euro.

## **CLUSTER 8 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA COLTELLERIA–POSATERIE–ATTREZZI PER LA CUCINA E DELLE PENTOLE**

### **NUMEROSITÀ: 243**

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 ammontano nel 57% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 18% dei casi agenti monomandatari e nell'80% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della coltelleria–posaterie–attrezzi per la cucina (47% dei ricavi) e delle pentole (37%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (62% delle provvigioni), da grossisti (20%), da altre aziende commerciali (10%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), da grossisti (14%) e dalla grande distribuzione organizzata (9%). Il numero medio di clienti è pari a 127.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.620 euro e le spese di viaggio risultano essere di 928 euro.

#### **CLUSTER 9 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI E FORNITURE PER UFFICI ED ALBERGHI**

##### **NUMEROSITÀ: 192**

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 ammontano nel 52% dei casi a 23 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 43% dei casi agenti monomandatari e nel 54% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili per alberghi, ristoranti, bar e negozi (57% dei ricavi), delle attrezzature e forniture per alberghi ed uffici (17%) e dei mobili per ufficio (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (70% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (13%), da altre aziende commerciali (8%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), dall'industria (20%) e da commercianti all'ingrosso (12%). Il numero medio di clienti è pari a 84.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.184 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.057 euro.

#### **CLUSTER 10 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEI SANITARI, RIVESTIMENTI E ATTREZZATURE PER IDRAULICA**

##### **NUMEROSITÀ: 77**

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

Gli spazi destinati all'attività sono esigui ed ammontano nel 55% dei casi a 16 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili e accessori per il bagno (33% dei ricavi), degli impianti igienico-sanitari (12%), dei pavimenti e rivestimenti (18%) e dei materiali per idraulica (27%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (45% delle provvigioni), da grossisti (40%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%) e da altre aziende commerciali (7%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (42% dei ricavi), da grossisti (27%) e dall'industria (10%). Il numero medio di clienti è pari a 106.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.346 euro e le spese di viaggio risultano essere di 584 euro.

#### **CLUSTER 11 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEI SANITARI, RIVESTIMENTI E ATTREZZATURE PER IDRAULICA**

##### **NUMEROSITÀ: 274**

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 ammontano nel 65% dei casi a 24 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti plurimandatari (98% dei casi).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili e accessori per il bagno (53% dei ricavi), degli impianti igienico-sanitari (9%), dei pavimenti e rivestimenti (14%) e dei materiali per idraulica (18%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (85% delle provvigioni) e, marginalmente, da grossisti (9%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 5.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (56% dei ricavi) e da grossisti (31%). Il numero medio di clienti è pari a 100.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.543 euro e le spese di viaggio risultano essere di 935 euro.

## **CLUSTER 12 – AGENTI DEL COMPARTO DEI SERRAMENTI E PORTE**

### **NUMEROSITÀ: 122**

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 ammontano nel 56% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 38% dei casi agenti monomandatari e nel 60% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei serramenti e porte (70% dei ricavi) e del legno-compenso-tranciato-laminato (24%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (82% delle provvigioni) e, marginalmente, da grossisti (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita dall'industria (38% dei ricavi), da grossisti (17%), da commercianti al dettaglio (17%) e da privati (15%). Il numero medio di clienti è pari a 71.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.425 euro e le spese di viaggio risultano essere di 945 euro.

## **CLUSTER 13 – AGENTI DEL COMPARTO DEI MATERIALI PER ILLUMINAZIONE**

### **NUMEROSITÀ: 152**

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 55% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 22% dei casi agenti monomandatari e nel 74% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto delle lampade ed apparecchi per illuminazione (74% dei ricavi) e dei materiali per impianti elettrici (21%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente dall'industria (66% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (18%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (8%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (51% dei ricavi), da grossisti (23%) e dall'industria (8%). Il numero medio di clienti è pari a 87.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.038 euro e le spese di viaggio risultano essere di 916 euro.

## **CLUSTER 14 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI ELETTRODOMESTICI**

### **NUMEROSITÀ: 556**

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 ammontano nel 42% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli elettrodomestici (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni), da grossisti (15%), da altre aziende commerciali (11%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da privati (65% dei ricavi) e da commercianti al dettaglio (20%). Il numero medio di clienti è pari a 166.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.268 euro e le spese di viaggio risultano essere di 311 euro.

#### **CLUSTER 15 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DEGLI ELETTRODOMESTICI**

##### **NUMEROSITÀ: 283**

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (84% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 62% dei casi a 26 mq adibiti ad uffici.

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

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto degli elettrodomestici (91% dei ricavi) e delle radio-TV-TVCC-videoregistratori-telecamere (5%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (65% delle provvigioni), da grossisti (19%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (38% dei ricavi), da privati (28%), da commercianti all'ingrosso (14%) e dalla grande distribuzione organizzata (13%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.871 euro e le spese di viaggio risultano essere di 644 euro.

#### **CLUSTER 16 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO DELLA FERRAMENTA**

##### **NUMEROSITÀ: 571**

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 sono esigui ed ammontano nel 50% dei casi a 16 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della ferramenta (97% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (34% delle provvigioni) e da grossisti (54%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (49% dei ricavi), dall'industria (25%) e da grossisti (10%). Il numero medio di clienti è pari a 99.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.463 euro e le spese di viaggio risultano essere di 420 euro.

#### **CLUSTER 17 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO DELLA FERRAMENTA**

##### **NUMEROSITÀ: 654**

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 ammontano nel 59% dei casi a 19 mq adibiti ad uffici.

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

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto della ferramenta (95% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (58% delle provvigioni) e da grossisti (29%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 5.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (58% dei ricavi), da commercianti all'ingrosso (17%) e dall'industria (16%). Il numero medio di clienti è pari a 129.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.044 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.070 euro.

#### **CLUSTER 18 – AGENTI DEL COMPARTO DELLE VERNICI E DEI PRODOTTI CHIMICI**

##### **NUMEROSITÀ: 176**

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (95% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività sono esigui ed ammontano nel 53% dei casi a 16 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 34% dei casi agenti monomandatari e nel 65% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei coloranti–vernici e smalti (52% dei ricavi), dei prodotti chimici (8%), dei detersivi–candeggianti–combustibili (17%) e delle colle e sigillanti (9%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (67% delle provvigioni), da grossisti (21%) e da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (6%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (60% dei ricavi), da grossisti (10%) e dall'industria (11%). Il numero medio di clienti è pari a 109.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.213 euro e le spese di viaggio risultano essere di 340 euro.

#### **CLUSTER 19 – AGENTI DEL COMPARTO TESSILE**

##### **NUMEROSITÀ: 78**

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 ammontano nel 45% dei casi a 20 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 35% dei casi agenti monomandatari e nel 63% plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei tendaggi (49% dei ricavi), dei tappeti–arazzi–moquette (16%) e dei tessuti per l'arredamento (25%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (49% delle provvigioni), da grossisti (28%) e da altre aziende commerciali (13%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (61% dei ricavi), da grossisti (13%) e dall'industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 112.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.607 euro e le spese di viaggio risultano essere di 768 euro.

#### **CLUSTER 20 – AGENTI MONOMANDATARI DESPECIALIZZATI**

##### **NUMEROSITÀ: 981**

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 49% dei casi a 19 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti monomandatari (99% dei casi).

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

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (48% delle provvigioni), da grossisti (23%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (12%) e da altre aziende commerciali (13%). Coerentemente con la tipologia di attività esercitata il numero di aziende mandanti è pari ad uno.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (43% dei ricavi), da privati (20%), dall'industria (14%) e da grossisti (9%). Il numero medio di clienti è pari a 95.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.124 euro e le spese di viaggio risultano essere di 640 euro.

#### **CLUSTER 21 – AGENTI PLURIMANDATARI DESPECIALIZZATI**

##### **NUMEROSITÀ: 1.012**

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 ammontano nel 59% dei casi a 21 mq adibiti ad uffici.

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

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

La tipologia di azienda mandante è rappresentata prevalentemente dall'industria (71% delle provvigioni) e, in misura inferiore, da grossisti (14%) e da altre aziende commerciali (7%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 4.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (41% dei ricavi), dall'industria (26%), da commercianti all'ingrosso (15%) e dalla grande distribuzione organizzata (8%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.542 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.070 euro.

#### **CLUSTER 22 – AGENTI DISTRIBUTORI E/O CON DEPOSITO DESPECIALIZZATI**

##### **NUMEROSITÀ: 55**

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (71% dei soggetti) con una struttura composta da uno, talvolta 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 40 mq di uffici e 42 mq di locali destinati a deposito/magazzino.

I soggetti appartenenti al cluster sono nel 33% dei casi agenti distributori e nel 67% agenti con deposito.

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

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (62% delle provvigioni), da grossisti (14%), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (7%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (35% dei ricavi), da privati (27%), dall'industria (19%) e da grossisti (11%). Il numero medio di clienti è pari a 118.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.191 euro e le spese di viaggio risultano essere di 923 euro.

#### **CLUSTER 23 – AGENTI ESCLUSIVI DESPECIALIZZATI**

##### **NUMEROSITÀ: 158**

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (83% dei soggetti) e presentano una struttura composta quasi sempre da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 66% dei casi a 31 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti esclusivi.

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

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (69% delle provvigioni), da grossisti (15%) e da altre aziende commerciali (8%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita da commercianti al dettaglio (54% dei ricavi), da grossisti (12%) e dall'industria (12%). Il numero medio di clienti è pari a 149.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura e da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.594 euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.202 euro.

#### **CLUSTER 24 – AGENTI IN TENTATA VENDITA DESPECIALIZZATI**

##### **NUMEROSITÀ: 71**

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano nel 45% dei casi a 22 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente 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 (64% delle provvigioni), da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (14%) e da altre aziende commerciali (9%). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 2.

La clientela è costituita da privati (66% dei ricavi), da commercianti al dettaglio (19%) e dall'industria (7%). Il numero medio di clienti è pari a 89.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.313 euro.

#### **CLUSTER 25 – SUB-AGENTI DEL COMPARTO DEI MOBILI IN GENERE**

##### **NUMEROSITÀ: 281**

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 sono esigui ed ammontano nel 47% dei casi a 14 mq adibiti ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza dal comparto dei mobili in genere (67% dei ricavi).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata principalmente da agenti di commercio o agenzie di rappresentanze (92% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è in media pari a 3.

La clientela è costituita principalmente da commercianti al dettaglio (81% dei ricavi) e, in misura inferiore, da grossisti (7%). Il numero medio di clienti è pari a 66.

La dotazione di beni strumentali è costituita da una autovettura.

Le spese per carburante ammontano a 3.242 euro e le spese di viaggio risultano essere di 513 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 Multipla<sup>3</sup>.

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).

---

<sup>3</sup> 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.

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<sup>4</sup> 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 addetti<sup>5</sup> \* 1.000);
- **resa del capitale** = ricavi / valore dei beni strumentali;
- **provvigioni sulle vendite** = volume totale delle provvigioni<sup>6</sup> \* 100 / volume totale delle vendite<sup>7</sup>.

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

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

- dal 1° al 20° ventile, per tutti i cluster.

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

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

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

---

<sup>4</sup> Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali

<sup>5</sup> 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

<sup>6</sup> 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.

<sup>7</sup> 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.

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”<sup>8</sup>, 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 8.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 Discriminante<sup>9</sup>;
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell’allegato 8.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.

---

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

<sup>9</sup> 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.

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 8.A

### COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

**TG61B**

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	8.511,1397	14.362,8112	11.734,1101	13.304,7474
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	7.193,8365	11.842,3177	11.734,1101	13.304,7474
Costo del venduto	1,0035	1,2383	1,5506	1,0335	1,4056
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0035	0,5302	0,5856	1,0335	1,1839
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,0035	0,7351	0,6969	1,0335	0,7820
Volume totale delle vendite	0,0293	0,0363	0,0294	0,0229	0,0277
Volume totale delle vendite "Quota fino a 560.000 euro"	0,0271	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro"	-	0,0216	-	0,0354	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 770.000 euro"	-	-	-	-	0,0416
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	-	-	0,0124	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-0,0069	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grande Distribuzione Organizzata"	-	-0,0045	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro"	-	-	-	-0,0168	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	14.335,1276	19.082,1862	11.486,3018	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	14.335,1276	19.082,1862	11.486,3018	-	-
Costo del venduto	1,3579	1,9904	1,9077	1,0492	1,3554
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,3579	1,9904	1,9077	1,0492	1,3554
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,3579	1,9904	1,9077	1,0492	1,3554
Volume totale delle vendite	0,0328	0,0114	0,0234	0,0336	0,0120
Volume totale delle vendite "Quota fino a 220.000 euro"	-	0,0906	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro"	-	-	0,0332	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	0,0405	-	-	0,0292	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro"	-	-	-	-	0,0382
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-0,0121	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-0,0139	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	-0,0171	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 6</b>	<b>CLUSTER 7</b>	<b>CLUSTER 8</b>	<b>CLUSTER 9</b>	<b>CLUSTER 10</b>
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 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	-	-	-	-0,0136	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 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	-	-	-	-0,0136	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	12.946,4569	19.750,7665	-	-	12.708,2874
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	12.946,4569	19.750,7665	-	-	12.708,2874
Costo del venduto	0,9889	1,0825	1,1990	1,6192	1,0265
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,9889	1,0825	1,1990	1,6192	1,0265
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7946	1,0825	1,1990	1,6192	0,6158
Volume totale delle vendite	0,0402	0,0193	0,0164	0,0086	0,0218
Volume totale delle vendite "Quota fino a 220.000 euro"	-	-	-	0,1440	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	-	-	-	-	0,0425
Volume totale delle vendite "Quota fino a 770.000 euro"	-	-	0,0539	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro"	-	0,0317	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 990.000 euro"	0,0226	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-0,0078	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 11</b>	<b>CLUSTER 12</b>	<b>CLUSTER 13</b>	<b>CLUSTER 14</b>	<b>CLUSTER 15</b>
Volume totale delle vendite “Quota fino a 220.000 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	-	-	-	-0,0225	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 220.000 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	-	-	-	-0,0225	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 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	-	-	-0,0171	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 770.000 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	-	-	-0,0171	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 990.000 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	-0,0111	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 990.000 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	-0,0111	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

VARIABILI	CLUSTER 16	CLUSTER 17	CLUSTER 18	CLUSTER 19	CLUSTER 20
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	18.716,3063	17.166,2493	19.146,4237	-	14.808,6441
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugata escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	18.716,3063	7.587,5069	19.146,4237	-	14.808,6441
Costo del venduto	2,0746	1,0977	1,5480	1,1865	1,3929
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	2,0746	1,0977	1,5480	1,1865	1,3929
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	2,0746	0,7158	1,5480	1,1865	1,1300
Volume totale delle vendite	0,0233	0,0342	0,0307	0,0406	0,0158
Volume totale delle vendite "Quota fino a 450.000 euro"	-	-	0,0316	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 500.000 euro"	-	-	-	0,0199	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 560.000 euro"	-	-	-	-	0,0378
Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	0,0297	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro"	-	0,0191	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	-	-	-	-	0,0049
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-0,0115	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 560.000 euro"	-	-	-	-	-0,0084
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 600.000 euro"	-0,0079	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro"	-	-0,0086	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 16</b>	<b>CLUSTER 17</b>	<b>CLUSTER 18</b>	<b>CLUSTER 19</b>	<b>CLUSTER 20</b>
Volume totale delle vendite “Quota fino a 560.000 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	-	-	-	-	-0,0070
Volume totale delle vendite “Quota fino a 560.000 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	-	-	-	-	-0,0070
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 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	-0,0093	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 600.000 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	-0,0093	-	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 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	-	-0,0040	-	-	-
Volume totale delle vendite “Quota fino a 820.000 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	-	-0,0040	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

VARIABILI	CLUSTER 21	CLUSTER 22	CLUSTER 23	CLUSTER 24	CLUSTER 25
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.499,2952	18.484,1923	15.700,9959	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	13.807,3773	18.484,1923	15.700,9959	-	-
Costo del venduto	1,8411	1,1156	1,0180	1,0107	1,5652
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0472	1,1156	1,0180	1,0107	1,5652
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	0,7171	1,1156	0,5651	1,0107	1,5652
Volume totale delle vendite	0,0248	0,0407	0,0265	0,0432	0,0124
Volume totale delle vendite "Quota fino a 140.000 euro"	-	-	-	0,0679	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro"	-	-	-	-	0,0262
Volume totale delle vendite "Quota fino a 770.000 euro"	-	-	0,0296	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 820.000 euro"	0,0273	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0030	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-0,0085	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Costo per la produzione di servizi e alle Spese per acquisti di servizi	-0,5555	-	-	-	-
Correttivo età professionale relativo al Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 euro"	-	-	-	-	-0,0064

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61B

<b>CORRETTIVI TERRITORIALI</b>	<b>CLUSTER 21</b>	<b>CLUSTER 22</b>	<b>CLUSTER 23</b>	<b>CLUSTER 24</b>	<b>CLUSTER 25</b>
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 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	-	-	-	-	-0,0045
Volume totale delle vendite "Quota fino a 680.000 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	-	-	-	-	-0,0045

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

## ALLEGATO 8.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
- 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
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Enti pubblici e privati

#### QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Personale addetto all'attività: Sub-agenti - Non dipendenti - Numero

#### TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 020 Utensileria
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 021 Accessori
- Agricoltura - Giardinaggio - Zootecnica: 022 Prodotti per il giardinaggio
- Arredamento e Mobili: 047 Mobili in genere
- Arredamento e Mobili: 048 Mobili imbottiti
- Arredamento e Mobili: 049 Mobili per esterno
- Arredamento e Mobili: 050 Mobili e accessori per il bagno
- Arredamento e Mobili: 051 Mobili e complementi in giunco - Vimini - Rattan
- Arredamento e Mobili: 052 Mobili per alberghi, ristoranti, bar, negozi
- Arredamento e Mobili: 053 Mobili per l'industria, ospedali, scuole, comunità

- Arredamento e Mobili: 054 Mobili e complementi in vetro e cristallo - Specchi - Cornici
- Arredamento e Mobili: 055 Materassi - Cuscini - Reti
- Articoli Diversi: 058 Articoli da regalo
- Articoli Diversi: 062 Coltelleria - Posaterie - Attrezzi per la cucina
- Articoli Diversi: 063 Pentole
- Articoli Diversi: 064 Bomboniere
- Attrezzature e forniture per: 066 Alberghi
- Attrezzature e forniture per: 072 Uffici
- Carta - Cancelleria - Libri: 081 Carte da parati
- Edilizia: 104 Attrezzature varie
- Edilizia: 113 Impianti igienico-sanitari
- Edilizia: 116 Pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette
- Edilizia: 119 Rivestimenti
- Edilizia: 121 Serramenti e porte
- Edilizia: 126 Materiali per idraulica
- Elettrotecnica ed elettronica: 132 Materiali per impianti elettrici
- Elettrotecnica ed elettronica: 135 Lampade ed apparecchi per illuminazione
- Elettrotecnica ed elettronica: 137 Radio - TV - TVCC - Videoregistratori - Telecamere
- Elettrotecnica ed elettronica: 138 Elettrodomestici
- Ferramenta: 148 Ferramente e piccola utensileria
- Ferramenta: 149 Serrature
- Ferramenta: 150 Lucchetti - Catene
- Ferramenta: 151 Coltelleria - Forbici ecc.
- Ferramenta: 152 Minuteria metallica e affini
- Ferramenta: 153 Utensili vari
- Ferramenta: 154 Accessori
- Ferramenta: 155 Fai da te
- Legno e Bricolage: 172 Legno - Compenso - Tranciato - Laminato - ecc.
- Metallurgia - Siderurgia: 227 Rubinetterie ed accessori vari per tubazioni
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 253 Per uso casalingo
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 255 Per arredamento
- Porcellana - Ceramica - Vetro: 258 Vetri, piatti, vetrate
- Prodotti chimici: 261 Prodotti chimici
- Prodotti chimici: 265 Coloranti - Vernici e smalti
- Prodotti chimici: 267 Detersivi - Candeggianti - Combustibili
- Prodotti chimici: 269 Colle e sigillanti
- Tessili: 314 Tappeti - Arazzi - Moquette
- Tessili: 315 Tendaggi
- Tessili: 317 Tessuti per l'arredamento
- Varie: 328 Mobili per ufficio