

ALLEGATO 14

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG61H

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 SG61H.

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

- 51.13.0 – Intermediari del commercio di legname e materiali da costruzione.

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 SG61H 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 5.289.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 4.202.

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 88 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 4.114.

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 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* 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 quattordici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

L'analisi ha evidenziato le principali caratteristiche del comparto degli intermediari del commercio di legnami e materiali da costruzione.

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, 4, 6, 8, 11);
 - Agenti plurimandatari (cluster 2, 3, 5, 7, 9, 10, 12, 14);
 - Sub-agenti (cluster 13).

Il fattore dimensionale ha permesso di differenziare all'interno dell'attività gli agenti privi di struttura dalle agenzie di rappresentanze (cluster 2, 9, 14).

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

- materiale da costruzione (cluster 1, 2, 3);
- materiali per idraulica e termoidraulica (cluster 4, 5);
- porte e serramenti (cluster 6, 7);
- legno e bricolage (cluster 8, 9, 10);
- pavimenti, rivestimenti e marmi (cluster 11, 12).

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.

Il fattore ha inoltre permesso di isolare le realtà nelle quali non esiste un comparto merceologico dominante ma prevale la despecializzazione dell'assortimento proposto (cluster 13, 14).

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

CLUSTER 1 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO MATERIALE DA COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 493

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

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 53% dei casi, ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 75% dei ricavi da materiale da costruzione (tra cui cementi e materiali vari 31% e prefabbricati 15%).

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

Le spese per carburante ammontano a 3.514 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 515 Euro.

CLUSTER 2 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO MATERIALI DA COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 183

Le imprese appartenenti al cluster sono ripartite tra società (63% dei soggetti) e ditte individuali (37%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 48 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 77% dei ricavi da materiale da costruzione (tra cui prodotti laterizi ed articoli di terracotta 17%, cementi e materiali diversi 16%, prefabbricati 14% e mattoni e tegole 13%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (90% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita da industria (35% dei ricavi), grossisti (33%) e commercianti al dettaglio (15%). Il numero medio di clienti è pari a 117.

Tra i beni strumentali sono presenti 2 autovetture ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 5.654 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.428 Euro.

CLUSTER 3 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO MATERIALI DA COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 945

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

Gli spazi destinati all'attività sono esigui infatti, solo nel 56% dei casi, sono presenti 18 mq destinati ad uffici.

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

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per l'81% dei ricavi da materiali da costruzione (tra cui cementi e materiali diversi 19%, mattoni e tegole 17%, prodotti laterizi ed articoli di terracotta 14%, materiali isolanti 14% e prefabbricati 11%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (80% delle provvigioni). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita da grossisti (35% dei ricavi), industria (30%) e commercianti al dettaglio (17%). Il numero medio di clienti è pari a 82.

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

Le spese per carburante ammontano a 3.623 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 617 Euro.

CLUSTER 4 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO IDRAULICA E TERMOIDRAULICA

NUMEROSITÀ: 52

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

Gli spazi destinati all'attività sono esigui infatti, solo nel 48% dei casi, sono presenti 14 mq destinati ad uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 96% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 59% dei ricavi dal comparto dell'idraulica (tra cui impianti igienico-sanitari 25% e materiali per idraulica 16%) e per il 31% da impianti termoidraulici (tra cui impianti di riscaldamento 18% e bruciatori e caldaie 10%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (39% delle provvigioni) e da grossisti (33%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (33% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (27%) ed industria (13%). Il numero medio di clienti è pari a 104.

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

Le spese per carburante ammontano a 3.058 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 343 Euro.

CLUSTER 5 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO IDRAULICA E TERMOIDRAULICA

NUMEROSITÀ: 161

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

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 18 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 98% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 68% dei ricavi dal comparto dell'idraulica (tra cui materiali per idraulica 25%, impianti igienico-sanitari 20% e mobili ed accessori per il bagno 13%) e per il 18% da impianti termoidraulici (tra cui impianti di riscaldamento 10% e bruciatori e caldaie 6%).

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

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (55% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (26%). Il numero medio di clienti è pari a 81.

Tra i beni strumentali sono presenti un'autovettura e un computer.

Le spese per carburante ammontano a 4.229 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 808 Euro.

CLUSTER 6 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO PORTE E SERRAMENTI

NUMEROSITÀ:125

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

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 46% dei casi, ammontano a 13 mq di uffici.

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

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da porte e serramenti (58% dei ricavi) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (12%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (57% delle provvigioni) e da grossisti (26%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da consumatori privati (60% dei ricavi) e industria (19%). Il numero medio di clienti è pari a 91.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 33% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 2.363 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 162 Euro.

CLUSTER 7 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO PORTE E SERRAMENTI

NUMEROSITÀ: 235

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti solo nel 61% dei casi, ammontano a 25 mq di uffici.

La tipologia di attività svolta dagli appartenenti al cluster è quella di agenti plurimandatari (98% dei soggetti).

La tipologia di prodotti intermediati è costituita in prevalenza da porte e serramenti (70% dei ricavi) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni).

Il numero aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (36% dei ricavi), consumatori privati (29%), commercianti al dettaglio (11%) e grossisti (10% dei ricavi). Il numero medio di clienti è pari a 123.

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

Le spese per carburante ammontano a 3.467 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 454 Euro.

CLUSTER 8 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO LEGNO E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 233

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

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 52% dei casi, ammontano a 19 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 91% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 70% dei ricavi dal comparto del legno e bricolage (tra cui legno-compenso-tranciato-laminato 36%, legname 23% e carpenteria e falegnameria 7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (62% delle provvigioni) e da grossisti (25%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (58% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (20%). Il numero medio di clienti è pari a 101.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 37% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.305 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 623 Euro.

CLUSTER 9 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DEL COMPARTO LEGNO E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 107

Le imprese appartenenti al cluster sono sia società (58% dei soggetti) che ditte individuali (42%) e presentano una struttura composta da 2 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 44 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 91% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita 81% dei ricavi dal comparto del legno e bricolage (tra cui legno-compenso-tranciato-laminato 47%, legname 20% e carpenteria e falegnameria 8%) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (81% delle provvigioni).

Il numero di aziende mandanti è pari a 6.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (57% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (33%). Il numero medio di clienti è pari a 76.

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

Le spese per carburante ammontano a 4.754 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 3.655 Euro.

CLUSTER 10 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO LEGNO E BRICOLAGE

NUMEROSITÀ: 475

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (87% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 56% dei casi, ammontano a 17 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 97% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 62% dei ricavi dal comparto del legno e bricolage (tra cui legno-compenso-tranciato-laminato 34% e legname 18%) e da pavimenti, rivestimenti e marmi (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (77% delle provvigioni) e da grossisti (15%). Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente da industria (64% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (21%). Il numero medio di clienti è pari a 62.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura ed un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.689 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 971 Euro.

CLUSTER 11 – AGENTI MONOMANDATARI DEL COMPARTO PAVIMENTI, RIVESTIMENTI E MARMI

NUMEROSITÀ: 207

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

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 47% dei casi, ammontano a 21 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono per il 95% agenti monomandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 79% dei ricavi da pavimenti, rivestimenti e marmi (rivestimenti 51%, pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette 15% e marmi-graniti 13%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (70% delle provvigioni) e da grossisti (18%). Coerentemente con la tipologia di attività svolta il numero di aziende mandanti è pari a 1.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (37% dei ricavi), commercianti all'ingrosso (28%) e industria (20%). Il numero medio di clienti è pari a 301.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 39% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.540 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.048 Euro.

CLUSTER 12 – AGENTI PLURIMANDATARI DEL COMPARTO PAVIMENTI, RIVESTIMENTI E MARMI

NUMEROSITÀ: 697

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (80% dei soggetti) e presentano una struttura composta da un addetto.

Gli spazi destinati all'attività, presenti nel 60% dei casi, ammontano a 22 mq di uffici.

I soggetti appartenenti al cluster sono esclusivamente agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è costituita per il 75% dei ricavi da pavimenti, rivestimenti e marmi (rivestimenti 58%, marmi-graniti 9% e pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette 8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata dall'industria (83% delle provvigioni).

Il numero di aziende mandanti è pari a 4.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti al dettaglio (54% dei ricavi) e commercianti all'ingrosso (33%). Il numero medio di clienti è pari a 79.

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

Le spese per carburante ammontano a 4.558 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 1.526 Euro.

CLUSTER 13 – SUB-AGENTI DESPECIALIZZATI

NUMEROSITÀ: 96

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza ditte individuali (88% dei soggetti) e presentano una struttura composta 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 esclusivamente sub-agenti.

La tipologia di prodotti intermediati è ripartita tra pavimenti, rivestimenti e marmi (31% dei ricavi), materiali da costruzione (27%), legno e bricolage (16%) e comparto idraulico (8%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da agenti di commercio (54% delle provvigioni) e da industria (29%). Il numero di aziende mandanti è pari a 3.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti all'ingrosso (35% dei ricavi), commercianti al dettaglio (29%) e industria (22%). Il numero medio di clienti è pari a 61.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un'autovettura e per il 46% dei soggetti anche da un computer.

Le spese per carburante ammontano a 3.121 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 432 Euro.

CLUSTER 14 – AGENZIE DI RAPPRESENTANZE DESPECIALIZZATE

NUMEROSITÀ: 98

Le imprese appartenenti al cluster sono in prevalenza società (79% dei soggetti) e presentano una struttura composta da 3 o 4 addetti.

Gli spazi destinati all'attività ammontano a 96 mq di uffici: sono inoltre presenti, nel 24% dei casi, 540 mq destinati a magazzino/deposito.

I soggetti appartenenti al cluster sono per l'80% agenti plurimandatari.

La tipologia di prodotti intermediati è ripartita tra pavimenti, rivestimenti e marmi (25% dei ricavi), legno e bricolage (22%), materiali da costruzione (21%) e serramenti e porte (7%).

La tipologia di azienda mandante è rappresentata da industria (80% delle provvigioni) e da grossisti (9%). Il numero di aziende mandanti è pari a 12.

La clientela è costituita prevalentemente da commercianti all'ingrosso (39% dei ricavi), industria (31%) e commercianti al dettaglio (15%). Il numero medio di clienti è pari a 173.

La dotazione di beni strumentali è costituita da 3 autovetture e 3 computer.

Le spese per carburante ammontano a 6.100 Euro e le spese di viaggio risultano essere di 9.237 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).

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.

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 18° ventile, per il cluster 1;
- fino al 19° ventile, per i cluster 2, 6;
- dal 1° al 19° ventile, per i cluster 3, 9, 12, 13, 14;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 5, 7, 8, 10, 11.

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

- dal 1° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 6, 12, 14;
- dal 2° ventile, per i cluster 4, 7, 8, 9, 10, 11, 13.

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

- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 2, 3;
- dal 2° al 19° ventile, per il cluster 1, 4, 9, 10, 11, 14;
- fino al 19° ventile, per i cluster 5, 6, 7, 12;
- dal 2° al 18° ventile, per i cluster 8 e 13.

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.

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 14.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 14.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.

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.

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 14.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61H

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	16.699,5278	12.434,3445	16.873,9317	-	13.603,9244
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	16.699,5278	12.434,3445	16.873,9317	-	13.603,9244
Costo del venduto	1,4713	1,0730	1,0233	1,4390	1,0379
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,4713	1,0730	1,0233	1,4390	1,0379
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,1967	0,4937	0,5133	1,4390	0,7392
Volume totale delle vendite	0,0099	0,0128	0,0157	0,0330	0,0254
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	0,0363	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	-	0,0234
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	0,0301	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	-	0,0279	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0057	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-0,0072	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61H

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 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	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 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	-	-	-	-	-
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	-0,0135	-	-	-	-
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	-0,0135	-	-	-	-
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	-	-	-	-	-
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	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 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 1.500.000 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	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 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	-	-0,0125	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 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	-	-0,0125	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61H

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	-	17.597,0708	-	22.840,4478	15.237,1031
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	-	17.597,0708	-	22.840,4478	15.237,1031
Costo del venduto	1,8578	1,2385	1,3112	1,4801	1,1695
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,8578	1,2385	1,3112	1,4801	1,1695
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,8578	0,5779	1,3112	1,4801	0,5282
Volume totale delle vendite	0,0136	0,0124	0,0094	0,0138	0,0091
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	0,0281	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	-	0,0396	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	-	0,0279	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	-	-	0,0199
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	-	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	0,0076	-	-	-	0,0035
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61H

VARIABILI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Soci e associati in partecipazione con occupazione prevalente (numero)	13.577,9730	21.421,3969	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale escluso il collaboratore familiare che svolge esclusivamente attività di segreteria (numero)	13.577,9730	21.421,3969	-	-
Costo del venduto	1,0100	1,0166	1,7981	1,1529
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0100	1,0166	1,7981	1,1529
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente	1,8673	0,4186	1,7981	0,8081
Volume totale delle vendite	0,0218	0,0192	0,0084	0,0132
Volume totale delle vendite "Quota fino a 550.000 euro"	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 euro"	0,0392	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 750.000 euro"	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 800.000 euro"	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 900.000 euro"	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.000.000 euro"	-	0,0322	0,0277	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 euro"	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 euro"	-	-	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Industria"	-	0,0068	-	-
Volume delle vendite relative alle tipologia di azienda rappresentata "Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze"	-	-	-	-
Volume totale delle vendite relativo alla tipologia di clientela "Grossisti"	-	-0,0033	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG61H

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 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	-0,0133	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 700.000 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	-0,0133	-	-	-
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	-	-	-	-
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	-	-	-	-
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	-	-0,0079	-0,0154	-
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	-	-0,0079	-0,0154	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 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	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 1.500.000 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	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 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	-	-	-	-
Volume totale delle vendite "Quota fino a 3.000.000 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	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 14.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 coordinati e continuativi diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Numero di associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Numero di associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Numero di soci con occupazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

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

QUADRO C DEL QUESTIONARIO:

- Modalità organizzativa: Agente monomandatario
- Modalità organizzativa: Agente plurimandatario
- Modalità organizzativa: Sub-agente
- Tipologia di azienda rappresentata: Agenti di commercio o agenzie di rappresentanze - Volume delle provvigioni
- Tipologia di clientela: Industria
- Tipologia di clientela: Commercianti al dettaglio
- Tipologia di clientela: Consumatori privati

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

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

TABELLA DEI SETTORI MERCEOLOGICI:

- Arredamento e mobili : 050 Mobili e accessori per il bagno
- Edilizia: 105 Bruciatori e caldaie
- Edilizia: 106 Cementi e materiali diversi
- Edilizia: 107 Prefabbricati
- Edilizia: 108 Ferro e travi metalliche
- Edilizia: 109 Legname
- Edilizia: 111 Impianti di condizionamento
- Edilizia: 112 Impianti di riscaldamento
- Edilizia: 113 Impianti igienico-sanitari
- Edilizia: 115 Marmi - Graniti
- Edilizia: 116 Pavimenti in linoleum, gomma, legno, moquette
- Edilizia: 117 Mattoni e tegole

- Edilizia: 119 Rivestimenti
- Edilizia: 121 Serramenti e porte
- Edilizia: 122 Controsoffitti
- Edilizia: 124 Prodotti laterizi ed articoli di terracotta
- Edilizia: 125 Materiali isolanti
- Edilizia: 126 Materiali per l'idraulica
- Legno e bricolage: 172 Legno - Compenso - Tranciato - Laminato - ecc.
- Legno e bricolage: 173 Carpenteria e falegnameria
- Legno e bricolage: 174 Imballaggio
- Legno e bricolage: 177 Fai da te
- Legno e bricolage: 178 Accessori
- Materie plastiche e Gomma: 213 Tubi e profilati
- Metallurgia - Siderurgia: 227 Rubinetterie ed accessori vari per tubazioni