

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM04U

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 SM04U.

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

- 52.31.0 - Farmacie.

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

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

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESM04 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 14.485.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 13.339.

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

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 292 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro B del modello (unità locale destinata all'attività di vendita) non compilato;
- quadro D del questionario (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- 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 all'area di offerta (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 13.047.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

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

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

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

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

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

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse aree di offerta, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

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

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

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

La suddivisione dei contribuenti in gruppi omogenei è avvenuta principalmente sulla base di:

1. **aree di offerta;**
2. **tipologia di attività;**
3. **localizzazione;**
4. **dimensione;**
5. **presenza di dispensario;**
6. **orario di apertura.**

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

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

1. La suddivisione secondo le **aree di offerta** ha portato all'evidenziazione delle farmacie che presentano un'ampia offerta di: prodotti omeopatici, fitofarmaci, galenici (cluster 2); prodotti veterinari (cluster 3); prodotti cosmetici e di profumeria, dietetici, articoli per l'infanzia, apparecchi elettromedicali e abbigliamento terapeutico (cluster 10).
2. La suddivisione secondo la **tipologia di attività** ha portato all'evidenziazione di: farmacie rurali (cluster 5), farmacie rurali dotate di dispensario (cluster 7).
3. La suddivisione secondo la **localizzazione** ha permesso di individuare le farmacie localizzate all'interno di centri commerciali (cluster 8).
4. La suddivisione secondo la **dimensione** ha portato all'evidenziazione di: farmacie rurali di piccola dimensione (cluster 5); farmacie urbane tradizionali di piccola dimensione (cluster 6), farmacie urbane di media dimensione (cluster 9) e farmacie di grande dimensione (cluster 4).
5. La suddivisione secondo la **presenza di dispensario** ha permesso di evidenziare le farmacie dotate di dispensario (cluster 7).
6. La suddivisione secondo l'**orario di apertura** ha permesso di evidenziare le farmacie notturne (cluster 1).

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

CLUSTER 1 – FARMACIE URBANE NOTTURNE

NUMEROSITÀ: 348

Questo cluster è formato da farmacie urbane che svolgono servizio notturno (ad esclusione delle farmacie che rimangono aperte durante la notte per lo svolgimento del "turno").

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 63 mq; il 55% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per la metà circa dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 51 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 10 mq e i locali destinati a laboratorio sono pari a 6 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 7 metri lineari.

All'interno della farmacia lavorano 5-6 addetti (dato superiore alla media del settore), dei quali 3 farmacisti ed un addetto al magazzino; il 55% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti ed il 34% ha alle dipendenze un impiegato di concetto.

Le vendite sono quasi completamente costituite da prodotti del comparto farmaceutico (con un peso sui ricavi del 66% per il farmaco etico e del 10% per i prodotti OTC), parafarmaceutico (con un peso del 6%) e da prodotti cosmetici e di profumeria (con un peso del 5%).

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (l'88% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 51%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 25%), i test diagnostici di prima istanza (il 18%) e il test del capello o della pelle (il 10%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 55 metri lineari di scaffali e stigliature (superiore alla media del settore), sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 317 litri, 1 server (unità centrale) e 3 videotermini. Inoltre, il 20% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore e un terzo circa dei soggetti dispone di un distributore automatico.

CLUSTER 2 – FARMACIE CON AMPIA OFFERTA DI PRODOTTI OMEOPATICI, FITOFARMACI, GALENICI

NUMEROSITÀ: 273

Il cluster in esame si caratterizza per una particolare incidenza sui ricavi dei prodotti omeopatici (il 9% contro una media di settore dell'1%), prodotti di erboristeria e fitofarmaci (il 5% contro l'1%) e dei prodotti galenici (il 4% contro l'1%). La vendita dei farmaci etici (41% dei ricavi) risulta decisamente più contenuta rispetto alla media del settore; completano l'offerta la vendita di prodotti OTC (il 12% dei ricavi), i prodotti parafarmaceutici (l'8% contro una media di settore del 5%), i prodotti cosmetici e di profumeria (il 7% contro il 4%) e gli articoli per l'infanzia (il 4%).

La tipologia di attività è suddivisa principalmente tra: farmacia urbana (il 66% dei soggetti), farmacia rurale sussidiata (20%) e farmacia rurale (11%).

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 56 mq; il 54% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per la metà circa dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 39 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 8 mq e i locali destinati a laboratorio sono pari a 7 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 7 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 4, dei quali 2 farmacisti ed un addetto al magazzino per il 52% dei soggetti; il 44% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti ed il 25% ha alle dipendenze un impiegato di concetto.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (l'82% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 53%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 44%), i test diagnostici di prima istanza (il 26%) e il test del capello o della pelle (il 13%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 43 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 271 litri, 1 server (unità centrale) e 2 videotermini. Inoltre, il 22% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore e un terzo circa dei soggetti dispone di un distributore automatico. Infine, la spesa sostenuta nell'anno per il rinnovo dei locali (8.300 euro) è più elevata della media di settore.

CLUSTER 3 – FARMACIE CON AMPIA OFFERTA DI PRODOTTI VETERINARI

NUMEROSITÀ: 82

Le farmacie che fanno parte di questo gruppo omogeneo si distinguono per l'elevata incidenza sui ricavi delle vendite di prodotti veterinari (il 14% a fronte di una media di settore dell'1%) e dall'importo delle fatture relative a prodotti di veterinaria (pari a 92.600 euro contro una media di settore di 917 euro). Il 32% dei soggetti affianca ai prodotti veterinari la vendita di altri prodotti per animali ottenendo il 5% dei ricavi. Eccettuata la vendita di farmaci etici (il 52% dei ricavi contro una media di settore del 69%), il peso sui ricavi delle altre categorie merceologiche è allineato alla media del settore.

Più della metà dei soggetti svolge l'attività in qualità di farmacia rurale sussidiata, il 24% è farmacia urbana ed il 22% è farmacia rurale. Il 38% delle farmacie presenta un orario settimanale (esclusi i turni) superiore a 40 ore.

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 58 mq; il 55% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per la metà dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 41 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 7 mq ed i locali destinati a laboratorio sono pari a 6 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 5 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 3, dei quali 2 farmacisti ed un addetto al magazzino nel 35% dei casi; il 30% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (il 78% dei soggetti), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 56%), le produzioni di laboratorio (il 45%), i test diagnostici di prima istanza (il 29%) e il test del capello o della pelle (l'11%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 41 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 354 litri e, per circa la metà dei soggetti, un server (unità centrale) e 3 videotermini. Inoltre, il 39% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore (percentuale molto superiore alla media di settore) e la metà dei soggetti dispone di un distributore automatico.

CLUSTER 4 – FARMACIE DI GRANDE DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 673

Le farmacie di questo cluster si distinguono per l'aspetto dimensionale, decisamente più elevato rispetto alla media di settore: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 119 mq, i locali destinati a magazzino sono pari a 97 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 16 mq, i locali destinati a laboratorio sono pari a 17 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende su 15 metri lineari. Il cluster in esame presenta anche la percentuale più elevata (il 76%) di soggetti che dichiarano di destinare una parte degli spazi (la metà circa) per la vendita e l'esposizione interna della merce alla vendita a libero servizio.

Coerentemente con la dimensione della struttura, anche il numero di addetti è superiore alla media del settore: 7 addetti, dei quali 4 farmacisti, un impiegato di concetto, 1-2 addetti al magazzino ed 1-2 addetti alle vendite non farmacisti.

Si tratta nella grande maggioranza dei casi (il 73%) di farmacie urbane; un terzo circa delle quali ubicata in prossimità di ospedali, ASL o ambulatori.

Il peso sui ricavi delle differenti aree d'offerta, sia dei prodotti etici (66%), sia degli altri prodotti è in linea con le medie di settore.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni tipi di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (il 93% dei soggetti), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 63%), le produzioni di laboratorio (il 66%), i test diagnostici di prima istanza (il 46%), il test del capello o della pelle (il 23%) e la prenotazione di esami (il 21%).

L'ampia dotazione di beni strumentali comprende: 99 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 442 litri, un server (unità centrale) e 5 videoterminali. Inoltre, il 20% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore e la metà dei soggetti dispone di un distributore automatico. Infine, la spesa sostenuta nell'anno per il rinnovo dei locali (17.000 euro) è notevolmente più elevata rispetto alla media di settore.

CLUSTER 5 – FARMACIE RURALI DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 4.001

Questo cluster risulta formato esclusivamente da farmacie rurali, sussidiate nel 73% dei casi. Si tratta di farmacie di piccola dimensione: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 42 mq, i locali destinati a magazzino sono pari a 24 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) si estende su 4 metri lineari.

Il numero di addetti è limitato a 2-3, dei quali un farmacista dipendente per il 47% dei soggetti.

Se si eccettua il peso dei prodotti etici sul totale dei ricavi (72%) leggermente superiore alla media di settore, il peso degli altri prodotti che compongono l'area di offerta è in linea con le medie di settore.

I servizi offerti, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono limitati alla misurazione della pressione (72% dei soggetti), alle produzioni di laboratorio (il 43%) e al noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (44%).

La dotazione di beni strumentali è limitata a: 32 metri lineari di scaffali e stigliature, 235 litri di capacità per sistemi di refrigerazione (i valori più bassi del settore) ed un server per circa la metà dei soggetti. Inoltre, il 21% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore.

CLUSTER 6 – FARMACIE URBANE TRADIZIONALI DI PICCOLA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 3.709

Il cluster in esame annovera esclusivamente farmacie "urbane" che per l'aspetto dimensionale, il personale impiegato, il mix di prodotti offerti e la struttura dell'attività si possono qualificare come "tradizionali".

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 42 mq; la metà circa della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio nel 55% delle farmacie. I locali destinati a magazzino sono pari a 33 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 4-5 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 4, dei quali 2 farmacisti ed un addetto al magazzino in circa la metà dei casi; il 42% delle farmacie impiega 1-2 addetti alle vendite non farmacisti e un quarto dei soggetti ha alle dipendenze un impiegato di concetto.

Se si eccettua il peso sui ricavi assunto dai farmaci etici (leggermente superiore alla media di settore) e il peso dei prodotti cosmetici e di profumeria (leggermente inferiore), il peso sui ricavi delle diverse componenti l'area di offerta sono sostanzialmente allineate alla media di settore.

I servizi offerti, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono limitati alla misurazione della pressione (80% dei soggetti), alle produzioni di laboratorio (il 39%) e al noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (31%).

Questo cluster presenta la frequenza più elevata (81% dei soggetti) di farmacie che dichiarano un orario settimanale di apertura (esclusi i turni) fino a 40 ore.

Coerentemente con la piccola dimensione della struttura, la dotazione di beni strumentali è formata da: 41 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 303 litri, un server (unità centrale) e 2 videoterminali.

CLUSTER 7 – FARMACIE DOTATE DI DISPENSARIO

NUMEROSITÀ: 712

Questo cluster è formato da farmacie rurali sussidiate (il 62% dei soggetti) e farmacie rurali (il 24%), tutte dotate di dispensario.

La struttura della farmacia è di piccolo-medie dimensioni: i locali per la vendita e l'esposizione interna della merce coprono una superficie di 48 mq, i locali destinati a magazzino sono pari a 29 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) si estende su 4 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono pari a 3, dei quali 2 farmacisti ed un addetto al magazzino per un terzo dei soggetti; il 33% delle farmacie impiega 1 talvolta 2 addetti alle vendite non farmacisti.

Il peso sui ricavi del mix di prodotti offerti è in linea con la media del settore; i servizi erogati, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono: la misurazione della pressione (il 78% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 44%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 48%) ed i test diagnostici di prima istanza (il 22%).

La dotazione di beni strumentali è formata da: 42 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 242 litri, un server (unità centrale) e 2 videoterminali in circa la metà dei casi. Inoltre, il 23% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore.

CLUSTER 8 – FARMACIE LOCALIZZATE ALL'INTERNO DI CENTRI COMMERCIALI

NUMEROSITÀ: 117

Questo cluster si caratterizza per la localizzazione: la totalità dei soggetti si trova all'interno di un centro commerciale. Coerentemente con la peculiarità del cluster, le spese per beni e/o servizi comuni sono il doppio della media di settore e l'orario di apertura è prolungato (il 60% delle farmacie del cluster rimane aperto per più di 40 ore settimanali).

La tipologia di attività è suddivisa principalmente tra: farmacia urbana (il 72% dei soggetti) e farmacia rurale (15%).

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 78 mq; il 41% della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per un ampio numero di soggetti (il 79%). I locali destinati a magazzino sono pari a 45 mq, i locali destinati ad uffici sono pari a 9 mq e i locali destinati a laboratorio sono pari a 7 mq; l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrare e porte) è disposta su 10 metri lineari.

Gli addetti all'attività sono 5, dei quali 3 farmacisti ed un addetto al magazzino; il 38% delle farmacie impiega 2 addetti alle vendite non farmacisti e un quarto dei soggetti ha alle dipendenze un impiegato di concetto.

Rispetto alla media del settore, le farmacie in esame presentano un peso più contenuto sui ricavi totali dei prodotti etici (il 65%) ed un peso superiore di altre categorie merceologiche quali prodotti OTC (il 10%), prodotti cosmetici e di profumeria (il 6%), prodotti parafarmaceutici (il 6%), prodotti dietetici (il 4%) e prodotti di puericultura e per l'infanzia (il 2%).

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma molto frequente è l'erogazione di servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (il 71% dei soggetti), le produzioni di

laboratorio (il 68%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 66%), i test diagnostici di prima istanza (il 23%), ed il test del capello o della pelle (il 10%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 58 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 298 litri, un server (unità centrale) e 3 videotermini ed un distributore automatico nel 57% dei casi. Infine, la spesa sostenuta nell'anno per il rinnovo dei locali (12.000 euro) è sensibilmente più elevata rispetto alla media del settore.

CLUSTER 9 – FARMACIE URBANE DI MEDIA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 2.421

Il cluster in esame annovera esclusivamente farmacie “urbane” che, per la struttura dell'attività ed il personale impiegato si possono qualificare come di media dimensione.

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 74 mq; la metà della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per un ampio numero di soggetti (il 70%). I locali destinati a magazzino sono pari a 60 mq, quelli destinati a laboratorio sono pari a 9 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 9 metri lineari. Il 26% delle farmacie di questo cluster è ubicata in prossimità di ospedali, ASL o ambulatori.

Il numero totale di addetti è pari a 6, dei quali 3 farmacisti ed 1-2 addetti al magazzino, un impiegato di concetto per il 35% dei soggetti e 2 addetti alla vendita non farmacisti nella metà dei casi.

Il peso sui ricavi del mix di prodotti offerti è in linea con la media del settore; i servizi offerti, che apportano un peso marginale sui ricavi totali, sono erogati da numerose farmacie; si segnalano la misurazione della pressione (il 91% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 57%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 52%), i test diagnostici di prima istanza (il 32%) ed il test del capello o della pelle (il 13%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 60 metri lineari di scaffali e stigliature (molto superiore alla media di settore), sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 389 litri, un server (unità centrale) e 3 videotermini.

CLUSTER 10 – FARMACIE CON AMPIA OFFERTA DI PRODOTTI COSMETICI E DI PROFUMERIA, DIETETICI, ARTICOLI PER L'INFANZIA, APPARECCHI ELETTROMEDICALI, ABBIGLIAMENTO TERAPEUTICO

NUMEROSITÀ: 673

Il cluster in esame si caratterizza per una particolare incidenza sui ricavi dei prodotti cosmetici e di profumeria (il 9% contro una media di settore del 4%), dei prodotti dietetici, probiotici, alimenti per celiaci e diabetici (l'8% contro il 3%), dei prodotti di puericultura e articoli per l'infanzia (il 5% contro il 2%), degli apparecchi elettromedicali (il 3% per il 67% dei soggetti contro il 2% per il 32%) e dell'abbigliamento terapeutico e ortopedia (il 4% per il 63% contro il 2% per il 28%). Come conseguenza del maggior peso della componente extra-farmaco sul mix di prodotti offerti, la vendita dei farmaci etici (50% dei ricavi) risulta più contenuta rispetto alla media del settore.

La tipologia di attività è suddivisa principalmente tra: farmacia urbana (il 66% dei soggetti), farmacia rurale sussidiata (20%) e farmacia rurale (11%).

I locali adibiti alla vendita ed esposizione interna della merce coprono una superficie di 51 mq; la metà circa della superficie di vendita è costituita da spazi destinati alla vendita a libero servizio per il 63% dei soggetti. I locali destinati a magazzino sono pari a 37 mq e l'esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) è disposta su 6 metri lineari.

Il numero totale di addetti è pari a 4, dei quali 2 farmacisti ed un addetto al magazzino per la metà dei soggetti; il 47% delle farmacie impiega 1-2 addetti alle vendite non farmacisti.

Il peso assunto dall'offerta di servizi sul totale dei ricavi è marginale, ma numerose farmacie erogano alcuni servizi a completamento della gamma di offerta: la misurazione della pressione (l'88% dei soggetti), le produzioni di laboratorio (il 49%), il noleggio di strumenti ed apparecchi medicali (il 38%), i test diagnostici di prima istanza (il 22%) ed il test del capello o della pelle (il 10%).

La dotazione di beni strumentali comprende: 41 metri lineari di scaffali e stigliature, sistemi di refrigerazione aventi una capacità di 277 litri, un server (unità centrale) e 2 videotermini. Inoltre, il 30% dei soggetti è collegato on-line al sistema di acquisti del fornitore.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

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

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

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

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- costo del venduto⁴ dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

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

- **rotazione del magazzino** = (costo del venduto / giacenza media⁵);
- **produttività per addetto** = ricavi / (numero addetti⁶ * 1.000);
- **ricarico** = ricavi / costo del venduto.

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica, 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 la **rotazione del magazzino** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per tutti i cluster.

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

⁴ Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali - Prodotti distrutti o farmaci restituiti all'Ass. Inde.

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

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

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

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 lavoranti a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi

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

Alla somma del numero degli addetti così ottenuta deve essere sottratto 1 se la variabile "Direttore di farmacia (non titolare)" assume i valori "con rapporto di lavoro dipendente" o "collaboratore dell'impresa familiare o coniuge dell'azienda coniugale, associato in partecipazione che apporta lavoro prevalentemente nell'impresa, collaboratore coordinato e continuativo che presta attività prevalentemente nell'impresa".

Per la *produttività per addetto* sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 2° al 19° ventile, per tutti i cluster.

Per il *ricarico* sono stati scelti i seguenti intervalli:

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

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 fase di stima dei coefficienti della “funzione di ricavo” sono stati utilizzati i ricavi al lordo dello “Sconto praticato al SSN”.

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 comunale”⁷, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

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

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “costo del venduto”. 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, al coefficiente della variabile “costo del venduto”.

Nell’allegato 5.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 Discriminante⁸;
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell’allegato 5.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.

⁷ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

⁸ 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.

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

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

Dal ricavo di riferimento puntuale e dal relativo intervallo di confidenza viene sottratto il valore della variabile "Sconto praticato al SSN".

In considerazione dell'introduzione, a far data dal 26 giugno 2004, dell'ulteriore sconto del 4,12% sul prezzo al pubblico dei farmaci di fascia A (D.L. 156/2004, convertito dalla legge 202/2004), si è ritenuto opportuno introdurre, nell'ambito del modello di stima dei ricavi, un correttivo per tenere conto della riduzione dei ricavi subita dalla farmacia per la vendita di farmaci disponibili in magazzino alla data predetta.

I ricavi stimati dallo studio di settore TM04U vengono ridotti di un importo pari alla consistenza del magazzino al 26 giugno 2004 di farmaci di fascia A⁹, moltiplicata per il ricarico relativo a tali farmaci (1,364256) e per la percentuale di sconto (4,12%).

Il correttivo si applica con riferimento al solo periodo d'imposta 2004.

⁹ Per l'applicazione del correttivo in esame viene richiesta, nel quadro X del modello TM04U, la consistenza del magazzino al 26/6/2004 di farmaci di fascia A (nel caso in cui si abbia difficoltà a fornire tale dato, viene richiesta la consistenza ad inizio e a fine anno e calcolata la giacenza media).

Tale consistenza del magazzino non deve superare il valore ottenuto dalla seguente formula:

$$[(\text{Importo distinte contabili} + \text{Importo del ticket} + \text{Sconto praticato al S.S.N. L662/96}) / 1,364256] /$$

(Massimo valore tra "24" e l'indice di rotazione del magazzino).

ALLEGATO 5.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM04U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,3565	-	-	1,3675	-
Costo del venduto – quota fino a 300.000 euro	-	1,3256	1,2801	-	1,3543
Costo del venduto – quota oltre i 300.000 euro	-	1,3428	1,3044	-	1,3942
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,4066	0,4090	0,3942	0,5439	0,3704
Valore dei beni strumentali	0,0819	0,0528	0,1203	0,0386	-
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,1106	0,2631	0,3942	0,1187	0,0750
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	14.902,0192	11.435,2773	19.979,9087	-	2.035,7638
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	11.994,1537	7.257,6141	19.979,9087	-	1.502,6577
Costo del venduto relativo all'acquisto da cooperative di farmacisti	-	-	-	-	0,0044
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti veterinari	-	-	-0,1579	-	-0,1785

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM04U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto <i>Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali</i>	-0.0192	-	-	-	-0.0025
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto <i>Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata</i>	-0.0192	-	-	-	-0.0025

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM04U

VARIABILI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Costo del venduto	-	-	1,3714	1,3808	-
Costo del venduto – quota fino a 300.000 euro	1,3746	1,3402	-	-	1,3543
Costo del venduto – quota oltre i 300.000 euro	1,3776	1,3717	-	-	1,3621
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	0,2114	0,4398	0,1632	0,2801	0,2882
Valore dei beni strumentali	-	-	-	-	0,0528
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,0817	0,1668	0,1632	0,0928	0,1660
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	1.644,3527	6.291,0907	13.618,7480	-	4.185,6686
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	1.644,3527	4.093,3112	13.618,7480	-	4.185,6686
Costo del venduto relativo all'acquisto da cooperative di farmacisti	0,0107	-	0,0236	0,0070	-
Costo del venduto relativo all'offerta di prodotti veterinari	-	-	-	-0,1850	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM04U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto <i>Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali</i>	-0.0032	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto <i>Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata</i>	-0.0032	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 5.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
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Punti cassa (Numero)
- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati a laboratorio (Mq)
- Esposizione fronte strada (vetrine, vetrine e porte) (Metri lineari)
- Servizio notturno (con esclusione del turno)
- Localizzazione in centro commerciale al dettaglio
- Dispensario/succursale: Giorni di apertura nell'anno
- Dispensario/succursale: Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Area di offerta: Prodotti cosmetici e di profumeria
- Area di offerta: Specialità medicinali ad uso veterinario
- Area di offerta: Altri prodotti per animali
- Area di offerta: Omeopatia
- Area di offerta: Prodotti galenici e magistrali
- Area di offerta: Prodotti dietetici, macrobiotici, alimenti per celiaci e diabetici
- Area di offerta: Prodotti di erboristeria e fitofarmaci
- Area di offerta: Prodotti di puericultura e per l'infanzia
- Area di offerta: Apparecchi elettromedicali
- Area di offerta: Abbigliamento terapeutico e ortopedia

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Tipologia di attività: Farmacia urbana
- Tipologia di attività: Farmacia rurale
- Tipologia di attività: Farmacia rurale dotata di dispensario
- Tipologia di attività: Farmacia rurale sussidiata
- Tipologia di attività: Farmacia rurale sussidiata dotata di dispensario
- Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 53 del TUIR: Veterinaria (fatture)