

ALLEGATO 7

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TM06B

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 SM06B.

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

- 52.45.3 - Commercio al dettaglio di strumenti musicali e spartiti.

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 ESM06 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 815.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 624.

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 20 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 alla tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati (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 604.

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, ai diversi prodotti merceologici venduti e servizi prestati, 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 cinque gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

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

- dimensione dell'attività;
- tipologia dell'attività e servizi prestati.

Per quanto riguarda l'aspetto dimensionale, si possono distinguere piccoli commercianti (cluster 3, 4 e 5), commercianti di maggiori dimensioni (cluster 2) e commercianti di media dimensione (cluster 1).

Nell'ambito della tipologia di attività e di servizi prestati, invece, emerge un gruppo omogeneo di aziende che svolge una rilevante attività di noleggio di strumenti musicali (cluster 3) e un gruppo che svolge esclusivamente attività di conto vendita (cluster 4).

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.

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

CLUSTER 1 - NEGOZI DI STRUMENTI MUSICALI DI MEDIA DIMENSIONE

NUMEROSITÀ: 82

Le aziende appartenenti a questo cluster sono prevalentemente costituite da società di persone (50% dei soggetti) e da ditte individuali (38%); sono presenti 2 addetti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (122 mq), da locali destinati a magazzino (84 mq) e da locali destinati ad ufficio (10 mq).

La tipologia di vendita prevalente è quella assistita (63% dei soggetti), mentre i settori merceologici principali sono: strumenti cordofoni (23% dei ricavi), amplificatori per strumenti e voce, processori di segnale (18%), strumenti elettrofoni (13%) e accessori (13%).

Gli acquisti vengono effettuati sia tramite commercianti all'ingrosso (43% degli acquisti), sia direttamente da produttori (25%) che da importatori (21%).

Nel 33% dei casi si rileva la presenza di un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 2 - NEGOZI DI STRUMENTI MUSICALI DI GRANDI DIMENSIONI

NUMEROSITÀ: 52

Il 42% delle aziende appartenenti al cluster ha forma giuridica di società di persone, il 35% di società di capitali e il 23% di ditta individuale. La struttura aziendale è composta da 5 addetti di cui 3 dipendenti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (342 mq), da locali destinati a magazzino (189 mq) e da locali destinati ad ufficio (34 mq).

Il 65% dei soggetti ha una tipologia di vendita assistita; i settori merceologici commercializzati sono: strumenti cordofoni (21% dei ricavi), amplificatori per strumenti e voce, processori di segnale (13%) e strumenti elettrofoni (13%). I pagamenti rateali (79% dei soggetti), la consegna a domicilio (54%), la permuta dell'usato (52%) e l'accordatura degli strumenti musicali (63%) costituiscono i principali servizi prestati.

Dagli importatori deriva il 34% degli acquisti, il 26% direttamente dai produttori e il 25% dai commercianti all'ingrosso.

La dotazione di beni strumentali è costituita da un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 3 - PICCOLI NEGOZI DI STRUMENTI MUSICALI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI NOLEGGIO

NUMEROSITÀ: 100

Le forme giuridiche prevalenti sono la ditta individuale (60% dei soggetti) e la società di persone (36%), con un numero di addetti pari a 2.

Le aziende appartenenti al cluster sono dotate di locali destinati alla vendita (75 mq) e di locali destinati a magazzino (69 mq).

Il cluster si caratterizza per una tipologia di vendita assistita (61% dei soggetti) e self service (21%), mentre l'attività riguarda principalmente la vendita di strumenti cordofoni (28% dei ricavi) e il noleggio degli strumenti musicali (19% dei ricavi, valore superiore alla media del settore). Nell'ambito dei servizi prestati vanno segnalati l'accordatura di strumenti musicali (66% dei soggetti), la consegna a domicilio (52%), la permuta dell'usato (48%) e i pagamenti rateali (47%).

I commercianti all'ingrosso costituiscono la principale fonte di acquisto delle aziende del cluster (49% degli acquisti), seguiti dai produttori (21%) e dagli importatori (18%).

La dotazione di beni strumentali è limitata ad un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t. presente solo nel 40% dei casi.

CLUSTER 4 - PICCOLI NEGOZI DI STRUMENTI MUSICALI CHE SVOLGONO ATTIVITÀ DI CONTO VENDITA

NUMEROSITÀ: 59

Le aziende appartenenti a questo cluster sono prevalentemente costituite da ditte individuali (66% dei soggetti) e da società di persone (29%), in cui opera generalmente solo un addetto.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività sono costituite da locali destinati alla vendita (81 mq) e da locali destinati a magazzino (87 mq).

Le principali tipologie di vendita sono assistita (56% dei soggetti) e self service (27%), mentre i settori merceologici prevalenti sono: strumenti cordofoni (25% dei ricavi), strumenti elettrofoni (11%), amplificatori per strumenti e voce, processori di segnale (10%), accessori (10%) e strumenti aerofoni (9%). L'accordatura di strumenti musicali (39% dei soggetti) costituisce il principale servizio prestato.

Il 54% degli acquisti viene effettuato dai commercianti all'ingrosso, il 18% da importatori e il 17% direttamente dai produttori.

Il cluster presenta una esclusiva caratterizzazione nell'attività di conto vendita, dalla quale deriva il 99% dei ricavi.

La dotazione di beni strumentali è limitata: il 27% dei soggetti dispone di un automezzo con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 t.

CLUSTER 5 - PICCOLI NEGOZI DI STRUMENTI MUSICALI

NUMEROSITÀ: 309

La forma giuridica prevalente è la ditta individuale (74% dei soggetti) ed il numero di addetti è pari ad uno.

Le aziende appartenenti al cluster sono dotate di locali destinati alla vendita (60 mq) e di locali destinati a magazzino (24 mq).

Il 61% dei soggetti ha una tipologia di vendita assistita e il 25% ricorre alla vendita self service. I settori merceologici principali sono: strumenti cordofoni (26% dei ricavi), accessori (14%), strumenti elettrofoni (12%) e amplificatori per strumenti e voce, processori di segnale (12%).

I commercianti all'ingrosso costituiscono la principale fonte di approvvigionamento delle aziende del cluster (54% degli acquisti), seguiti dai produttori (19%) e dagli importatori (18%).

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

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.

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 1° al 20° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° al 19° ventile, per il cluster 1;
- dal 3° al 20° ventile, per i cluster 3, 4, 5.

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

- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 4, 5.

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

- dal 3° ventile, per il cluster 2;
- dal 3° al 20° ventile, per il cluster 3;
- dal 4° al 20° ventile, per il cluster 5;
- dal 5° al 20° ventile, per i cluster 1, 4.

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

⁴ Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime - rimanenze finali..

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 (ditte individuali) = 1 + numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero 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 = (società) Numero dipendenti a tempo pieno + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero 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

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

- grado di modernizzazione;
- grado di copertura dei servizi di prossimità;
- grado di sviluppo socio-economico.

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 7.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL’UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

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

- l’Analisi Discriminante⁸;
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell’allegato 7.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell’Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell’Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si 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.

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.

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

ALLEGATO 7.A

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM06B

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Costo del venduto	1,0834	1,1306	1,2418	1,2134	1,1279
Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,2765	0,8236	1,5090	1,9875	1,3641
Valore dei beni strumentali	0,1906	0,0918	0,1415	-	0,1231
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	0,7904	0,8053	0,4170	0,9321	0,7993
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	12.120,1344	-	-	-	4.199,5165
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi che prestano attività nell'impresa (numero normalizzato)	12.120,1344	-	-	-	4.199,5165
Costo del venduto "Quota fino a 65.000 euro"	-	-	-	-	0,0935
Costo del venduto "Quota fino a 130.000 euro"	0,1845	0,2317	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TM06B

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto <i>Gruppo 3 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree ad alto livello di benessere, con un tessuto produttivo industriale e una rete commerciale prevalentemente tradizionale</i>	-	-	-	-	0,0293
Correttivo da applicare al coefficiente del Costo del venduto <i>Gruppo 5 della territorialità del commercio a livello comunale – Aree con benessere molto elevato, in aree urbane e metropolitane fortemente terziarizzate e sviluppate, con una rete distributiva molto evoluta</i>	-	-	-	-	0,0293

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

ALLEGATO 7.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

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

QUADRO B DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (Mq)
- Locali destinati a magazzino (Mq)
- Locali destinati ad uffici (Mq)
- Locali destinati a magazzini e/o depositi (Mq) - strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita
- Locali destinati ad uffici (Mq) - strutture non annesse all'unità locale destinata all'attività di vendita

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Trasporto strumenti musicali
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Noleggio strumenti musicali
- Tipologia dei prodotti venduti e dei servizi prestati: Installazione assistenza e riparazioni
- Addetti all'attività: Addetti all'assistenza/riparazione - Non dipendenti - Numero
- Addetti all'attività: Addetti all'assistenza/riparazione - Dipendenti - Numero
- Costi e spese specifici: Spese sostenute per servizi direttamente afferenti l'attività (trasporto, consegna, assistenza, ecc.) affidati a terzi
- Altri dati: Ricavi derivanti dal conto vendita/conto deposito