

## **Studio di settore UM08U - Commercio al dettaglio di giochi, giocattoli, articoli sportivi**

Le attività interessate dallo studio UM08U sono quelle relative ai seguenti codici ATECO 2007:

47.64.10 – Commercio al dettaglio di articoli sportivi, biciclette e articoli per il tempo libero;

47.65.00 – Commercio al dettaglio di giochi e giocattoli (inclusi quelli elettronici);

47.78.50 – Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari;

93.19.91 – Ricarica di bombole per attività subacquee.

Lo studio di settore UM08U è il risultato, a decorrere dal periodo d'imposta 2008, dell'evoluzione dello studio TM08U, approvato con decreto ministeriale del 17 marzo 2005 ed in vigore dal periodo d'imposta 2004.

Il nuovo studio, rispetto allo studio TM08U, presenta una riduzione di modelli organizzativi, il cui numero passa da 27 gruppi omogenei della precedente versione a 15.

La riduzione del numero di cluster è stata dettata dalla tendenza delle imprese del settore a concentrare la propria offerta su un numero più ristretto di prodotti rispetto al passato, e dall'emergere di una più semplice mappatura delle caratteristiche dimensionali delle imprese.

In particolare, i gruppi omogenei sono stati determinati utilizzando come fattori discriminanti:

- il fattore dimensionale, che ha permesso di individuare le grandi superfici multispecializzate (cluster 11);
- la modalità organizzativa, che ha reso possibile identificare le imprese che operano in franchising o in affiliazione commerciale (cluster 8);
- la modalità di acquisto, che ha consentito di distinguere le imprese che si approvvigionano da ditte produttrici (cluster 10, 13 e 14), dalle imprese che si rivolgono a commercianti all'ingrosso (cluster 7, 9 e 12);
- il numero di giorni di apertura, che ha reso possibile l'identificazione degli esercizi commerciali con apertura stagionale (cluster 5);
- la tipologia dei prodotti offerti, che ha permesso di classificare i punti vendita in base alla specializzazione dei prodotti commercializzati.

Per l'analisi della coerenza, sono stati utilizzati i seguenti indicatori economici: “*Valore Aggiunto per addetto*”, “*MOL per addetto non dipendente*”, “*Ricarico*” e “*Durata delle scorte*”.

Il nuovo studio di settore è stato costruito sulla base dei seguenti indicatori di normalità economica:

- incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore storico degli stessi;
- incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;
- incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria rispetto al valore storico degli stessi;
- durata delle scorte;
- incidenza del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi sui ricavi;
- incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi.

Gli Uffici in fase di controllo, dovranno prestare particolare attenzione alle seguenti circostanze determinanti per l'attività contraddistinta dal codice ATECO 2007 – 47.78.50 – Commercio al dettaglio di armi e munizioni, articoli militari:

- la normativa che regola la produzione, il trasporto e l'utilizzo delle armi sportive vincola in modo significativo i comportamenti dei soggetti interessati a tali pratiche. Tale fattore si è rilevato eserciti una deterrenza alla pratica sportiva, non solo per i rischi connessi all'uso dell'attrezzo, ma anche per il timore di incorrere nella violazione di norme, sanzionabile sia in via amministrativa sia penalmente;
- il fattore ambientale potrebbe giocare un ruolo determinante, tanto da ridurre in condizioni di marginalità le attività economiche collegate alla caccia e alla pesca. Tale condizione di marginalità, a cui si aggiunge, inoltre, la rilevante contrazione del valore della produzione e la continua riduzione della domanda, si potrebbe riflettere anche nei rapporti di negoziazione dei prezzi di acquisto, tra produttori e distributori;
- con riferimento ai cluster 10 (Commercianti di armi, munizioni, prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee che si approvvigionano prevalentemente da ditte produttrici), 11 (Grandi superfici multispecializzate) e 12 (Commercianti di prodotti tecnico-sportivi per la caccia, la pesca e le attività subacquee che si approvvigionano all'ingrosso), in merito agli indicatori di coerenza:
  1. la forte sperequazione esistente tra offerta e domanda, e il numero rilevante di esercizi, possono indurre gli esercenti a praticare sconti e ribassi pur di vendere la loro merce, comportando una possibile riduzione significativa dei margini di ricarico;
  2. la durata delle scorte può risultare particolarmente elevata, in quanto le imprese del settore, per stimolare la domanda, possono doversi approvvigionare delle novità di produzione, pur non avendo provveduto a smaltire le precedenti forniture ed a riprendere in conto-prezzo la merce usata. Pertanto, i margini e la durata delle scorte possono essere fortemente condizionati dalla

presenza della merce invenduta e da quella usata; in particolare quest'ultima contribuisce ad abbassare i margini di ricarico, in caso di rivendita, e nello stesso tempo, ad aumentare il magazzino;

- l'apertura stagionale degli esercizi commerciali spesso rappresenta un vincolo dettato dal calendario faunistico, e non una scelta imprenditoriale. Contrariamente a quanto succede per altri esercizi commerciali, dove la stagionalità è legata alle opportunità di cogliere un andamento particolarmente favorevole della domanda, nel caso in esame la stagionalità è funzione del calendario faunistico, la cui tempistica può comportare effetti sulla concorrenza tra gli operatori del settore e conseguenti possibili prezzi minori di vendita.