

STUDIO DI SETTORE WM83U

- ATTIVITÀ 46.75.01 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI FERTILIZZANTI
E DI ALTRI PRODOTTI CHIMICI PER
L'AGRICOLTURA
- ATTIVITÀ 46.75.02 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI PRODOTTI
CHIMICI PER L'INDUSTRIA
- ATTIVITÀ 46.76.20 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI GOMMA
GREGGIA, MATERIE PLASTICHE IN FORME
PRIMARIE E SEMILAVORATI

Luglio 2016

PREMESSA

L'evoluzione dello Studio di Settore VM83U – Commercio all'ingrosso di prodotti chimici, 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 2014.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 3.012.

Nella prima fase di analisi 344 contribuenti sono stati scartati in quanto, pur tenuti alla compilazione dei modelli, non risultano utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfettari, ecc.).

Sui modelli studi di settore della restante platea 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 del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 275 posizioni.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 2.393.

DISTRIBUZIONE DEI CONTRIBUENTI PER FORMA GIURIDICA		
	Numero	% sugli elaborati
Persone fisiche	506	21,1
Società di persone	380	15,9
Società di capitali, enti commerciali e non	1.507	63,0

INQUADRAMENTO GENERALE

I gruppi omogenei sono stati individuati sulla base dei seguenti fattori:

- logistica di vendita;
- tipologia dell'offerta.

La **logistica di vendita** ha permesso di distinguere le imprese che effettuano vendite con consegna di merci da produttore ad utilizzatore (cluster 4).

La **tipologia dell'offerta** ha portato all'individuazione di imprese con offerta costituita prevalentemente da: materie plastiche e gomme naturali, sintetiche, resine e cere (cluster 1); prodotti chimici di base e commodities (cluster 2); prodotti della chimica fine e specialità chimiche (cluster 3); prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti e antiparassitari (cluster 5). Infine, è stato individuato un gruppo di imprese che presenta un assortimento diversificato (cluster 6).

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

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

CLUSTER 1 - INGROSSI CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA MATERIE PLASTICHE E GOMME NATURALI, SINTETICHE, RESINE E CERE

NUMEROSITÀ: 262

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'offerta costituita prevalentemente da materie plastiche (76% dei ricavi) e gomme naturali, sintetiche, resine e cere (19%).

Tra i mercati serviti si distinguono principalmente i seguenti: chimico (gomme e materie plastiche) (31% dei ricavi); edilizio (41% dei ricavi nel 21% dei casi); elettrico, elettronico, meccanico e galvanico (49% nel 16%); automobilistico e mercati collegati (carrozzerie, officine meccaniche) (28% nel 15%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (379 mq) e locali destinati ad uffici (57 mq).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (72% di capitali e 14% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 58% dei casi).

La tipologia di vendita adottata con maggior frequenza è la vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (nell'80% dei casi l'89% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 28% dei soggetti effettua vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (46% dei ricavi), per lo svolgimento della quale nel 21% dei casi si rileva la presenza di 2 agenti/rappresentanti (non dipendenti), e che il 20% effettua vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (64% dei ricavi).

La clientela è rappresentata prevalentemente da imprese manifatturiere (58% dei ricavi), grossisti (36% dei ricavi nel 38% dei casi), artigiani (26% nel 36%) e commercianti al dettaglio (20% nel 21%).

Si segnala che nel 27% dei casi il 22% dei ricavi deriva da cessioni U.E. ed extra U.E.

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più presso imprese industriali (52% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (33%). Inoltre, il 34% delle imprese del cluster effettua il 49% degli acquisti da imprese estere (importazione).

Le imprese del cluster nel 36% dei casi dispongono di 1 o 2 automezzi (escluse le autovetture).

CLUSTER 2 - INGROSSI CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI CHIMICI DI BASE E COMMODITIES

NUMEROSITÀ: 198

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'offerta costituita prevalentemente da prodotti chimici di base e commodities (86% dei ricavi).

Tra i mercati serviti si distinguono principalmente i seguenti: alimentare (24% dei ricavi nel 23% dei casi); tessile e della concia (65% nel 20%); ambientale e della depurazione (29% nel 20%); chimico (gomme e materie plastiche) (45% nel 19%); elettrico, elettronico, meccanico e galvanico (37% nel 17%); automobilistico e mercati collegati (carrozzerie, officine meccaniche) (36% nel 15%); agricolo e del giardinaggio (32% nel 15%); edilizio (30% nel 15%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (310 mq) e locali destinati ad uffici (58 mq).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (72% di capitali e 10% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 61% dei casi).

La tipologia di vendita adottata con maggior frequenza è la vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (nell'83% dei casi l'88% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 27% dei soggetti effettua vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (47% dei ricavi), per lo svolgimento della quale nel 14% dei casi si rileva la presenza di 3 agenti/rappresentanti (non dipendenti), e che il 19% effettua vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (60% dei ricavi).

La clientela è rappresentata prevalentemente da imprese manifatturiere (53% dei ricavi), grossisti (28% dei ricavi nel 37% dei casi), artigiani (28% nel 34%), enti pubblici e privati (24% nel 20%) e commercianti al dettaglio (23% nel 23%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più presso imprese all'ingrosso (44% degli acquisti) e imprese industriali (41%). Inoltre, il 33% delle imprese del cluster effettua il 50% degli acquisti da imprese estere (importazione).

Le imprese del cluster nel 38% dei casi dispongono 2 automezzi (escluse le autovetture).

CLUSTER 3 - INGROSSI CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI DELLA CHIMICA FINE E SPECIALITÀ CHIMICHE

NUMEROSITÀ: 601

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'offerta costituita prevalentemente da prodotti della chimica fine e specialità chimiche (91% dei ricavi).

Tra i mercati serviti si distinguono principalmente i seguenti: automobilistico e mercati collegati (carrozzerie, officine meccaniche) (39% dei ricavi nel 26% dei casi); tessile e della concia (69% nel 24%); alimentare (39% nel 21%); elettrico, elettronico, meccanico e galvanico (33% nel 16%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (214 mq) e locali destinati ad uffici (55 mq).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (61% di capitali e 18% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 57% dei casi).

La tipologia di vendita adottata con maggior frequenza è la vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (nell'82% dei casi l'85% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 33% dei soggetti effettua vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (53% dei ricavi), per lo svolgimento della quale nel 23% dei casi si rileva la presenza di 4 agenti/rappresentanti (non dipendenti), e che il 21% effettua vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (54% dei ricavi).

La clientela è rappresentata prevalentemente da imprese manifatturiere (40% dei ricavi), artigiani (41% dei ricavi nel 39% dei casi), enti pubblici e privati (37% nel 23%), grossisti (31% nel 35%) e commercianti al dettaglio (26% nel 24%).

Si segnala che nel 22% dei casi il 18% dei ricavi deriva da cessioni U.E. ed extra U.E.

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più presso imprese industriali (48% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (39%). Inoltre, il 30% delle imprese del cluster effettua il 48% degli acquisti da imprese estere (importazione).

Le imprese del cluster nel 45% dei casi dispongono 1 o 2 automezzi (escluse le autovetture).

CLUSTER 4 - INGROSSI CHE EFFETTUANO PREVALENTEMENTE VENDITE CON CONSEGNA DI MERCI DA PRODUTTORE AD UTILIZZATORE

NUMEROSITÀ: 448

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per le vendite effettuate prevalentemente con consegna di merci da produttore ad utilizzatore (95% dei ricavi).

Coerentemente con la logistica di vendita adottata dalle imprese del cluster, le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono principalmente locali destinati ad uffici (36 mq); talvolta sono presenti locali destinati a deposito/magazzino (nel 25% dei casi 236 mq).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (65% di capitali e 11% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 32% dei casi).

La tipologia di vendita adottata con maggior frequenza è la vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (nel 79% dei casi il 90% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 23% dei soggetti effettua vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (74% dei ricavi) e il 18% vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (59% dei ricavi), per lo svolgimento della quale nell'11% dei casi si rileva la presenza di 2 o 3 agenti/rappresentanti (non dipendenti).

Tra le tipologie merceologiche presenti in assortimento si rilevano: prodotti della chimica fine e specialità chimiche (77% dei ricavi nel 43% dei casi); materie plastiche (84% nel 22%); prodotti chimici di base e commodities (66% nel 22%); prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti, antiparassitari (84% nel 15%).

Tra i mercati serviti si distinguono principalmente i seguenti: agricolo e del giardinaggio (79% dei ricavi nel 19% dei casi); chimico (gomme e materie plastiche) (67% nel 19%); tessile e della concia (56% nel 15%).

La clientela è rappresentata prevalentemente da imprese manifatturiere (46% dei ricavi), grossisti (56% dei ricavi nel 30% dei casi) e artigiani (45% nel 17%).

Si segnala che nel 19% dei casi il 44% dei ricavi deriva da cessioni U.E. ed extra U.E.

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più presso imprese industriali (52% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (75% degli acquisti nel 45% dei casi). Inoltre, il 28% delle imprese del cluster effettua il 63% degli acquisti da imprese estere (importazione).

Le imprese del cluster nel 18% dei casi dispongono di 1 automezzo (escluse le autovetture).

CLUSTER 5 - INGROSSI CON OFFERTA COSTITUITA PREVALENTEMENTE DA PRODOTTI PER L'AGRICOLTURA, FERTILIZZANTI E ANTIPARASSITARI

NUMEROSITÀ: 516

Le imprese del cluster si caratterizzano per l'offerta costituita prevalentemente da prodotti per l'agricoltura, fertilizzanti e antiparassitari (92% dei ricavi).

Il mercato di riferimento è costituito dal comparto agricolo e del giardinaggio (95% dei ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (296 mq), locali destinati ad uffici (33 mq) e locali per la vendita all'ingrosso e l'esposizione della merce (156 mq nel 45% dei casi).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (54% di capitali e 20% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 2 o 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 56% dei casi).

La tipologia di vendita adottata con maggior frequenza è la vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (nell'80% dei casi l'86% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 32% dei soggetti effettua vendita in sede al banco (52% dei ricavi) e il 19% vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (50% dei ricavi), per lo svolgimento della quale nel 13% dei casi si rileva la presenza di 4 agenti/rappresentanti (non dipendenti).

Si segnala che nel 25% dei casi l'11% dei ricavi deriva dalla vendita al dettaglio con apposita licenza, per lo svolgimento della quale talvolta si rileva la presenza di locali specifici (92 mq nel 24% dei casi).

La clientela è rappresentata prevalentemente da produttori agricoli (73% dei ricavi), grossisti (33% dei ricavi nel 28% dei casi) e commercianti al dettaglio (32% nel 33%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più presso imprese all'ingrosso (50% degli acquisti), imprese industriali (70% degli acquisti nel 44% dei casi) e cooperative, consorzi, gruppi d'acquisto, unioni volontarie (46% nel 16%). Inoltre, il 19% delle imprese del cluster effettua il 30% degli acquisti da imprese estere (importazione).

Le imprese del cluster dispongono generalmente di 1 automezzo (escluse le autovetture).

CLUSTER 6 - INGROSSI CON ASSORTIMENTO DIVERSIFICATO

NUMEROSITÀ: 368

Le imprese appartenenti al cluster non presentano focalizzazioni su particolari categorie merceologiche. L'assortimento risulta, infatti, diversificato e tra i prodotti offerti si rilevano: prodotti della chimica fine e specialità chimiche; materie plastiche; prodotti chimici di base e commodities; gomme naturali, sintetiche, resine e cere.

Coerentemente con la varietà dei prodotti trattati, si rileva una pluralità di comparti serviti, tra i quali si distinguono i seguenti: automobilistico e mercati collegati (carrozzerie, officine meccaniche) (42% dei ricavi nel 22% dei casi); alimentare (28% nel 19%); edilizio (30% nel 18%); elettrico, elettronico, meccanico e galvanico (40% nel 15%).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono generalmente locali destinati a deposito/magazzino (191 mq) e locali destinati ad uffici (46 mq).

Le imprese del cluster sono organizzate prevalentemente in forma societaria (64% di capitali e 17% di persone); nell'attività generalmente sono impiegati 3 addetti (la presenza di personale dipendente si riscontra nel 56% dei casi).

La tipologia di vendita adottata con maggior frequenza è la vendita sul territorio svolta direttamente dall'imprenditore (senza agenti e/o rappresentanti, ecc.) (nell'82% dei casi l'84% dei ricavi). Si rileva inoltre che il 26% dei soggetti effettua vendita sul territorio indiretta (tramite agenti e/o rappresentanti, ecc.) (53% dei ricavi), per lo svolgimento della quale nel 17% dei casi si rileva la presenza di 2 agenti/rappresentanti (non dipendenti), e che il 20% effettua vendita sul territorio tramite telefono, fax, on line, ecc. (56% dei ricavi).

La clientela è rappresentata prevalentemente da imprese manifatturiere (35% dei ricavi), artigiani (38% dei ricavi nel 39% dei casi), grossisti (37% nel 32%), commercianti al dettaglio (21% nel 22%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati per lo più presso imprese industriali (44% degli acquisti) e imprese all'ingrosso (36%). Inoltre, il 31% delle imprese del cluster effettua il 44% degli acquisti da imprese estere (importazione).

Le imprese del cluster nel 45% dei casi dispongono di 2 automezzi (escluse le autovetture).