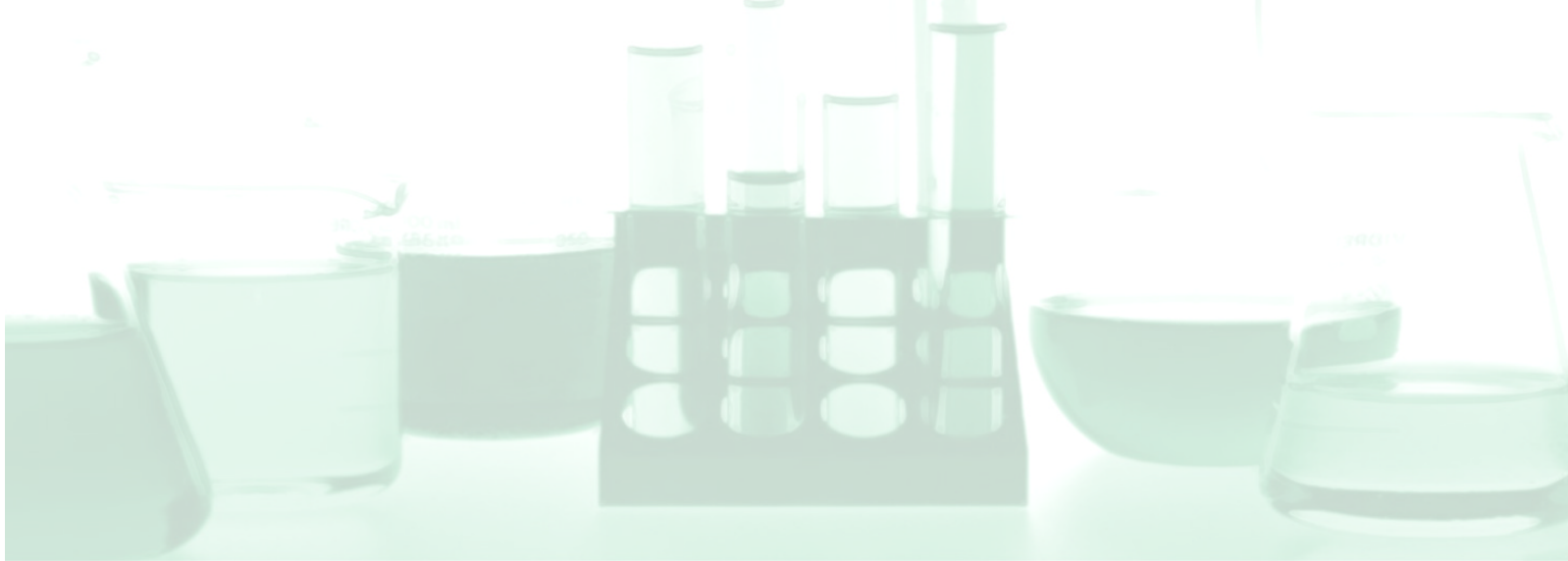


*INDAGINE AssICC - TradeLab - Edizione 2005*

**LA DISTRIBUZIONE INTERMEDIA  
DI PRODOTTI CHIMICI PER L'INDUSTRIA**



*Milano, ottobre 2005*

**INDICE**

1. INTRODUZIONE	3
2. NOTE METODOLOGICHE	4
3. I PRINCIPALI RISULTATI DELL'INDAGINE CAMPIONARIA	8
4. TAVOLE E FIGURE	13

## 1. INTRODUZIONE

- Di seguito sono presentati i principali risultati dell'analisi condotta da AssICC (Associazione Italiana Commercio Chimico) sulle imprese di intermediazione di prodotti chimici per l'industria sue associate. L'indagine è stata realizzata con la collaborazione scientifica e operativa di TradeLab.
- L'analisi è stata condotta mediante l'utilizzo di due tipi di fonti informative:
  - con un **questionario inviato a tutte le imprese socie** nel secondo trimestre 2005, sono state rilevate sia informazioni relative al biennio 2003 - 2004, sia previsioni di breve e di medio periodo sulla distribuzione chimica in generale e sull'evoluzione dell'impresa rispondente in particolare;
  - con la **riclassificazione del bilancio pubblico civilistico di circa 200 imprese associate** (per il periodo 2001-2003), è stata condotta un'analisi per indici focalizzata sulla redditività e sull'efficienza delle imprese.
- In questa nona edizione dell'indagine **il questionario** utilizzato è stato mantenuto sostanzialmente invariato nella sua struttura: è stata inserita una domanda nella sua ultima parte (quella relativa alle previsioni dei rispondenti), con cui si è cercato di stimare come varierà il valore della domanda di prodotti chimici proveniente da alcuni comparti industriali, con riferimento a due orizzonti temporali (uno di breve termine – a un anno – e uno di medio termine – a tre anni).
- L'utilizzo dei **dati di bilancio** (raccolti da TradeLab presso il database informativo pubblico AIDA) ha consentito di arricchire le informazioni raccolte tramite il questionario, fotografando e registrando l'evoluzione della distribuzione italiana di prodotti chimici per l'industria. **Per quanto riguarda i dati di bilancio, al di là dei controlli di validità statistica effettuati da TradeLab, ogni eventuale problema o imprecisione deve essere ascritto alla fonte suddetta.**
- AssICC e TradeLab, come sempre, ringraziano le imprese che hanno partecipato all'indagine: grazie al loro contributo è stato possibile aggiornare le informazioni già disponibili (e acquisirne di nuove) sul proprio settore di attività. TradeLab ringrazia in particolare il Comitato Studi Economici di AssICC e il Dott. Sergio Palumbo.

## 2. NOTE METODOLOGICHE

### *Il questionario di valutazione*

- Come si è già accennato, la quantità di domande è passata da 17 a 18. Non è variato invece il numero delle sezioni (tre) in cui esso è organizzato:
  1. informazioni generali sull'impresa;
  2. costi aziendali e indicatori commerciali;
  3. previsioni strategiche.
- Il numero di imprese rispondenti (indicate con il termine Campione) è stato pari a 22 unità. I dati relativi al questionario si riferiscono, laddove non altrimenti indicato, al 2004.
- Per consentire confronti con imprese il più possibile omogenee con la propria, nell'analisi delle risposte al questionario sono stati creati cinque gruppi di imprese, ognuno dei quali ne rappresenta in sostanza un determinato "profilo". Tre gruppi sono stati definiti, come tradizione, in base alla dimensione del Giro d'Affari (GdA):
  - il gruppo **Piccole** (imprese): le 5 unità con un GdA uguale o inferiore a 10 milioni (mio.) di euro;
  - il gruppo **Medie** (imprese): le 7 unità con un GdA compreso tra 10 mio. (escluso) e 27 mio. (incluso) di euro;
  - il gruppo **Grandi** (imprese): le 10 unità con un GdA superiore a 27 mio. di euro.
- Gli altri due gruppi sono stati invece definiti in base all'**attività prevalente**. Sono state cioè classificate:
  - nel gruppo **Distribuzione con possesso delle scorte** (per brevità indicate nelle tavole anche come "Distribuzione con scorte"), 20 aziende che generano la maggior parte del proprio giro d'affari attraverso la vendita di prodotti stoccati in magazzini propri o di terzi;
  - nel gruppo **Trader, trading company, agenti e rappresentanti** (definite per brevità anche "Trader e agenti"), 2 compagnie di import/export e agenti su commissione.

### La distribuzione intermedia di prodotti chimici per l'industria

- A questo proposito, occorre sottolineare che **i risultati relativi al secondo segmento non presentano particolare rilevanza statistica**, a causa del numero estremamente ridotto di rispondenti.
- Per quanto riguarda la sezione del questionario in cui si analizzano i costi aziendali, sono state prese in considerazione le seguenti categorie di costi.
  - **Costi informatici.** Il costo del CED è onnicomprensivo. Sono quindi inclusi i costi del personale addetto al CED, degli analisti, dei programmatori, di eventuali software house esterne, dell'acquisto dei programmi, delle manutenzioni, del telefono del CED, delle linee dedicate, l'ammortamento delle macchine, e così via. **A differenza delle altre tipologie di costi, i costi informatici sono calcolati in rapporto ai costi totali di gestione;** da questi ultimi s'intendono esclusi gli oneri finanziari e il costo delle merci vendute.
  - **Costo dei trasporti di vendita.** S'intende il costo pagato dalle imprese in relazione al trasporto dal magazzino al cliente. Sono inclusi gli ammortamenti degli automezzi, il costo degli autisti, tutte le spese di gestione (carburante, bollo e assicurazione, pedaggi autostradali, manutenzione, e così via), per quanto riguarda i trasporti interni. Per il costo del trasporto esterno (in outsourcing) si considerano anche i costi dei corrieri e dei padroncini.
  - **Costo del personale dipendente.** Sono inclusi i costi degli operai, degli impiegati, dei dirigenti, dell'Amministratore Delegato e dei titolari attivi (questi ultimi se dipendenti). Tali costi sono stati indicati al lordo dei contributi, del TFR, dei fringe benefit, e così via.
  - **Ammontare complessivo delle provvigioni pagate.** Include tutte le provvigioni pagate ad agenti e rappresentanti, comprensive di tutti i contributi ad essi relativi (ad esempio, quelli previdenziali).
  - **Oneri finanziari.** S'intendono gli oneri finanziari e gli interessi bancari passivi, al netto delle spese bancarie e degli eventuali interessi bancari attivi, espressi in percentuale sul fatturato proprio.
  - **Perdite su crediti commerciali.** S'intendono le perdite sui crediti di natura commerciale relativi alle attività di cui in oggetto nella presente indagine, espressi in percentuale sul fatturato proprio, al netto di eventuali prelievi da fondi o di eventuali coperture assicurative predisposte a questo proposito.

*L'analisi di bilancio*

- L'analisi dei dati di bilancio ha riguardato il Conto Economico e lo Stato Patrimoniale di 207 imprese, per gli esercizi che vanno dal 2001 al 2003: complessivamente sono stati quindi raccolti più di 600 bilanci. I dati di bilancio sono stati dapprima controllati, validati e riclassificati da TradeLab secondo uno schema che evidenzia, per il Conto Economico, i diversi margini realizzati ed il contributo delle diverse gestioni (operativa, finanziaria, straordinaria) alla produzione del reddito; per lo Stato Patrimoniale, la struttura dell'attivo e del passivo, ordinati secondo il diverso grado rispettivamente di liquidità ed esigibilità delle poste che lo compongono. Successivamente sono stati calcolati i valori degli indici di bilancio per ogni singola impresa e per ogni esercizio: per ogni indice tali valori sono stati "depurati" di quelli che si discostano eccessivamente dalla media della distribuzione statistica (i cosiddetti "outlier"); la media così ottenuta è stata calcolata per ciascun segmento, e rapportata al valore di 100 per l'anno 2001 in modo da rendere più immediato il confronto tra i diversi valori.

La tabella che segue mostra la classificazione e le modalità di calcolo degli indici di bilancio inclusi nel presente report; subito dopo, viene illustrato il significato di tali indici ai fini dell'analisi.

Area di bilancio	Sottoarea	Indici	Come si calcolano
<b>Redditività</b>	Complessiva	ROE (Return On Equity)	Reddito netto/Capitale netto
	Operativa	ROA (Return On Assets)	Reddito operativo/Attivo fisso
		ROS (Return On Sales)	Reddito operativo/Fatturato
		Tasso di rotazione del capitale investito	Fatturato/Attivo fisso
	Finanziaria	Durata del ciclo del circolante	Durata media dei debiti – Durata media dei crediti – Giacenza media delle scorte a magazzino
		Durata media dei debiti	Fornitori/[(Acquisti + Servizi + Godimento beni di terzi)/360]
		Durata media dei crediti	Clienti/(Fatturato/360)
Giacenza media delle scorte a magazzino		Magazzino/(Costo del venduto/360)	
<b>Efficienza</b>		Fatturato per euro di costo del personale	Fatturato/Personale
		Fatturato per euro di costo dei servizi	Fatturato/Servizi

### La distribuzione intermedia di prodotti chimici per l'industria

- **ROE – Return On Equity:** indice di redditività complessiva che sintetizza la capacità dell'impresa di generare reddito sufficiente a remunerare le risorse investite nell'impresa da parte dei suoi proprietari.
  - **ROA – Return On Assets:** indice di redditività che misura la capacità dell'impresa di generare reddito attraverso la sua attività operativa tipica. È dato dal rapporto tra il reddito operativo ed il complesso delle attività aziendali.
  - **ROS – Return On Sales:** indice che evidenzia la redditività delle vendite, ossia la percentuale di reddito operativo prodotto per ogni euro di fatturato realizzato.
  - **Tasso di Rotazione del Capitale Investito:** questo indice di redditività è il complementare del ROS: il loro prodotto dà infatti come risultato il ROA, ossia l'indice di redditività operativa. Se il ROS misura quanto reddito è prodotto in rapporto al fatturato, questo indice misura quanto volume d'affari è realizzato in rapporto all'Attivo, ossia le attività complessivamente utilizzate per la gestione tipica dell'impresa.
  - **Durata del Ciclo del Circolante:** indice di redditività finanziaria che ipotizza la possibilità, per le imprese di distribuzione, di sfruttare la durata dei propri debiti verso i fornitori (cioè il tempo che intercorre tra l'acquisto delle merci e l'effettivo pagamento) per far fronte al ritardo di incasso dei crediti da parte dei clienti e al tempo di giacenza delle scorte in magazzino.
  - **Durata Media dei Debiti:** indice che misura quanto tempo l'impresa impiega mediamente per pagare i propri fornitori.
  - **Durata Media dei Crediti:** indice che misura in quanto tempo l'impresa riesce in media a riscuotere i propri crediti verso clienti.
  - **Giacenza Media delle Scorte a Magazzino:** indice che misura per quanto tempo, in media, le scorte di prodotti restano nei magazzini dell'azienda prima di essere vendute.
  - **Euro di Fatturato per Euro di Costo del Personale:** indice di efficienza che rapporta il fatturato generato dall'impresa con il valore dei costi complessivamente sostenuti per la forza lavoro.
  - **Euro di Fatturato per Euro di Costo dei Servizi:** indice di efficienza che rapporta il fatturato generato dall'impresa con il valore dei costi sostenuti per acquisire servizi da terzi.
- Due elementi, infine, devono essere sottolineati: innanzitutto, per quanto riguarda l'analisi di bilancio, **la quantità di documenti contabili reperiti e l'identità delle relative imprese variano da anno ad anno:** nonostante il numero di bilanci considerati sia comunque elevato, e di molte imprese sia stato possibile raccogliere tutti i bilanci necessari, **il**

**confronto intertemporale non deve quindi essere considerato in senso assoluto nei suoi valori puntuali, ma come esemplificativo degli andamenti degli indici del settore.**

- In secondo luogo, occorre ricordare che nella preparazione di questo rapporto è stato deciso di associare nelle tavole dati provenienti da fonti diverse (bilanci aziendali e risultati dei questionari alle imprese), privilegiando la logica dei contenuti, ossia delle aree economiche a cui tali dati fanno riferimento, rispetto a quella della fonte di provenienza del dato.

### **3. I PRINCIPALI RISULTATI DELL'INDAGINE CAMPIONARIA**

#### **3.1 Fatturato e redditività del settore e delle imprese**

- L'attività di **Distribuzione con possesso delle scorte** (Tavola 1.1) è svolta in misura relativamente maggiore dalle *Grandi* imprese, mentre i **Trader, trading company, agenti e rappresentanti** sono in media principalmente imprese di *Medie* e *Piccole* dimensioni.
- Il **Fatturato** del settore nel suo complesso (Tavola 1.2) ha invertito, nel periodo di tempo che va dal 2001 al 2003, il trend di crescita registrato nella passata edizione dell'indagine: in effetti, dopo un crescita dal 2001 al 2002, l'anno successivo si è registrata una riduzione che ha di fatto annullato l'aumento del periodo precedente. Un maggiore ottimismo potrebbe derivare dalle stime del campione per l'anno successivo, anche se le sue ridotte dimensioni non consentono di generalizzare tale risultato (Tavola 1.3). Le 22 imprese che hanno risposto al questionario hanno registrato, nel 2004, un fatturato di 994 milioni di Euro, in crescita di circa il 7% rispetto all'anno precedente. Il 78% del GdA complessivo è rappresentato dal fatturato proprio in Italia (55% nel caso delle imprese *Piccole*), mentre quello su commissione (sia in Italia che all'estero) rappresenta, come è facile immaginare, la maggior parte di quello dei *Trader, trading company, agenti e rappresentanti* (63%).
- Le imprese sembrano complessivamente aver subito un calo di **redditività** maggiore di quello relativo al fatturato. La Tavola 1.4 mostra infatti una sensibile riduzione del **ROE (Return On Equity)** tra il 2001 e il 2003. La riduzione è stata più contenuta per il ROA (Return On Asset): questo vuol dire che in media hanno maggiormente inciso sui bilanci

delle imprese elementi negativi legati alle gestioni finanziaria, tributaria e straordinaria, che quest'ultimo indice non prende in considerazione.

- L'analisi della **Durata del Ciclo del Circolante** e delle sue tre componenti fornisce, a questo proposito, importanti indicazioni sulla redditività finanziaria delle imprese (Tavola 1.5). Negli esercizi che vanno dal 2001 al 2003 è andato ulteriormente peggiorando questo indice, che, contrariamente a quanto avviene in altri settori distributivi, presenta in quello dell'ingrosso di prodotti chimici un valore negativo già da prima del 2001: in sostanza, cioè, **le imprese non riescono mediamente a "coprire" i tempi di riscossione dei propri crediti e quelli medi di permanenza delle merci in magazzino con la dilazione dei tempi di pagamento dei propri debiti verso i fornitori**. Questo fenomeno ha impattato soprattutto sulla gestione finanziaria delle imprese attive nella distribuzione con scorte, segno che esso è in parte dovuto a problemi nella gestione del magazzino.

### **3.2 Personale, altri fattori produttivi ed efficienza delle imprese**

- **Il personale dipendente in organico è salito leggermente**, in numero, tra il 2003 e il 2004, così come il **numero di agenti** (Tavola 2.2), soprattutto nelle *Piccole* e *Medie* aziende. Anche il numero di addetti commerciali (sia interni che esterni) è aumentato, a testimonianza del tentativo delle imprese di espandere il proprio business e le proprie vendite. Si è accresciuto anche il numero di addetti al magazzino, ma non nelle *Piccole* imprese, in cui è rimasto nel complesso invariato. Non diversamente da quanto registrato nelle precedenti edizioni dell'indagine, i costi relativi al personale dipendente incidono maggiormente sulle aziende *Piccole* (penalizzate dal punto di vista dimensionale) e su quelle attive nella *Distribuzione con possesso delle scorte* (che presentano una struttura più rigida; Tavola 2.3).
- Per quanto riguarda i **costi relativi agli altri fattori produttivi** delle imprese che hanno risposto all'indagine, le *Piccole* in generale presentano in tutti i casi valori superiori alla media, a causa delle minori economie di scala o del ridotto potere contrattuale nei confronti degli istituti di credito. I costi di adeguamento alla normativa sulla protezione ambientale si attestano in media attorno a un livello dello 0,45% dei costi di gestione complessivamente sostenuti nel 2004, quasi il doppio di quelli registrati nella precedente edizione dell'indagine (0,23% nel 2002).

### La distribuzione intermedia di prodotti chimici per l'industria

Non risulta complessivamente elevata l'incidenza media delle perdite su crediti sul fatturato. Va tuttavia aggiunto che tale valore è da considerarsi al netto di eventuali fondi o contratti assicurativi predisposti a fini di copertura.

- Per quanto riguarda **l'efficienza delle imprese**, l'indice **euro di fatturato per euro di costo del Personale** (Tavola 2.4) mostra un sostanziale peggioramento nel passaggio dal 2001 al 2003. L'aumento degli organici e quindi del costo di alcune tipologie di personale tra il 2003 e il 2004 (più rapido della crescita del fatturato) lascia presagire il rischio che tale riduzione di efficienza prosegua nel 2004; è comunque da tenere presente che il campione di rispondenti presenta dimensioni piuttosto ridotte, e quindi è difficile stimarne l'effettiva significatività statistica.

### **3.3 Struttura degli investimenti nel settore e nelle imprese associate ad AssICC**

- Per quanto concerne la **logistica** (Tavola 3.1), funzione da cui discende il livello di servizio che si riesce a garantire ai fornitori e ai clienti, l'organizzazione tipica prevede una crescita del numero di **magazzini gestiti in proprio**: rispetto all'indagine precedente, il numero di imprese che ne gestisce uno in proprio è salito all'84%, rispetto al 67% del totale campione. Sono più alte anche la superficie coperta di stoccaggio (pari a 6.268 mq. nel 2004), e la capacità di stoccaggio in serbatoi mediamente disponibile. L'organizzazione logistica prevede comunque l'utilizzo di un magazzino di terzi nell'83% dei casi (superiore al 58% di due anni fa): la terziarizzazione di questi servizi si conferma presente in minor misura nelle *Piccole* imprese rispetto alle *Grandi*.
- **Gli investimenti effettuati dalle imprese rispondenti** (al 31 dicembre 2004, Tavola 3.2) riguardano soprattutto le **attrezzature tecniche, informatiche e relative alla protezione ambientale** (41% del totale investimenti fissi effettuati da tutte le imprese del Campione), anche se il loro peso diminuisce rispetto a due anni fa, a favore degli investimenti in **magazzini e serbatoi di stoccaggio** (saliti dal 35% al 40%). Tali investimenti sono preponderanti soprattutto nel caso delle *Grandi* imprese, che limitano al minimo l'investimento fisso in trasporti ed automezzi, quasi sempre, ormai, terziarizzati per renderli più flessibili.

### La distribuzione intermedia di prodotti chimici per l'industria

- L'andamento della composizione dell'Attivo Fisso delle imprese del settore nel periodo 2001-2003 mostra una sostanziale crescita di questo insieme di poste di bilancio (Tavola 3.3), soprattutto dal 2001 al 2002. Delle sue componenti, tuttavia, si riducono soprattutto gli investimenti di tipo immateriale (brevetti, marchi, software), mentre crescono quelle finanziarie (partecipazioni e investimenti). La riduzione delle immobilizzazioni immateriali potrebbe essere dovuta al mancato rinnovamento di brevetti e know-how specifici per la gestione dell'attività (che pone un potenziale rischio per lo sviluppo futuro dell'attività delle imprese), mentre la crescita di quelle finanziarie, a processi di concentrazione in atto nel settore.

### 3.4 Previsioni strategiche

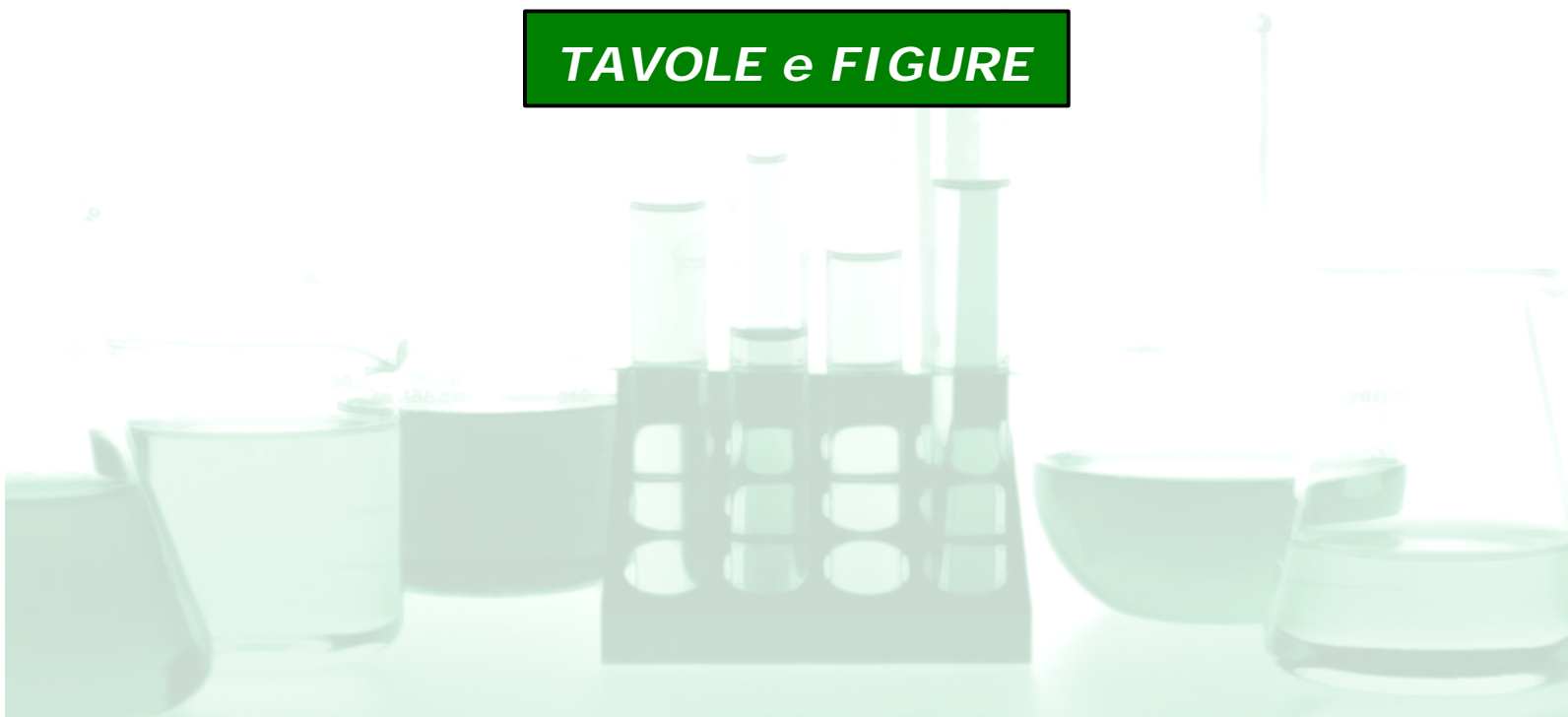
- Le **aspettative degli operatori circa l'evoluzione di alcune variabili aziendali** offrono come di consueto lo spunto per alcune considerazioni (Tavole 4.1 e 4.2). In particolare, gli operatori prevedono:
  - **l'aumento (o al limite il mantenimento dei livelli attuali) degli investimenti in formazione del personale.** Tale percezione conferma quanto registrato nelle indagini precedenti.
  - **Un aumento del fatturato, soprattutto di quello proprio realizzato in Italia.** Tale stima è legata all'aumento parallelo dei prezzi di vendita, che non stupisce se si interpretano i risultati alla luce della dinamica, registrata negli ultimi mesi, di alcune materie prime (soprattutto il petrolio).
  - **L'aumento degli organici**, per quanto riguarda soprattutto il personale addetto alle vendite, a conferma del trend individuato finora.
  - **La stabilità degli investimenti in immobili**, o il suo leggero aumento, soprattutto per le *Medie* imprese.
  - **La riduzione dei profitti d'impresa**, che può essere dovuta in parte alla crescita degli organici, e quindi dei costi per il personale, e in parte a risultati negativi nelle altre gestioni diverse da quella operativa. Questa riduzione, inoltre, sembra destinata a mettere in difficoltà soprattutto le *Piccole* imprese.
- Le Tavole 4.3 e 4.4 illustrano quali sono i **fattori che impatteranno maggiormente sulle strategie di sviluppo delle imprese nei prossimi due/tre anni**. Come già visto nelle precedenti edizioni dell'indagine, i fattori che più sono ritenuti in grado di impattare sulla strategia della propria impresa si confermano quelli non direttamente

### La distribuzione intermedia di prodotti chimici per l'industria

controllabili dall'imprenditore o dal manager: **mancanza di sviluppo della domanda industriale**, concorrenza dei paesi in via di sviluppo, pressione fiscale, saturazione dei mercati attuali e normative nazionali ed europee relative al settore chimico. L'unica voce relativa alle proprie caratteristiche aziendali con un'importanza superiore alla media è individuata nelle carenze della propria offerta merceologica, ossia nel mix di prodotti insufficiente. Tale elemento peraltro è stato anche in passato indicato come il più rilevante tra quelli interni.

- Nell'indagine di quest'anno è stata inserita per la prima volta una domanda relativa all'andamento previsto, per il breve e il medio termine, con riferimento ai principali settori industriali da cui proviene la domanda di prodotti chimici. Le Tavole da 4.5 a 4.8 illustrano i risultati relativi a quest'area dell'indagine.
- **La fiducia nello sviluppo della produzione industriale** (da cui dipende direttamente la domanda di prodotti chimici utilizzati nei processi produttivi) **è molto limitata**, secondo gli intervistati. Nelle previsioni a un anno (Tavole 4.5 e 4.6) solo due settori (farmaceutico e cosmetico) mostrano previsioni di aumento della domanda di prodotti chimici superiori a quelle di diminuzione. Due settori (alimentare e gomma/plastica), segnalano in media una sostanziale stabilità, mentre in tutti gli altri le previsioni sull'evoluzione della domanda sono negative. Spicca soprattutto il forte pessimismo relativo al **comparto tessile e quello della carta**. Per il primo dei due, in particolare, oggetto di fortissime pressioni competitive da parte delle aziende cinesi, nessuno degli intervistati ha espresso previsioni di aumento della domanda indotta.
- **La situazione non cambia molto se si passa alle previsioni di medio termine (a tre anni)** sintetizzate nelle Tavole 4.7 e 4.8. Qui i settori con aspettative di crescita della domanda indotta sono tre (cosmetico, alimentare e gomma/plastica), mentre due sono quelli in cui le previsioni di aumento eguagliano quelle di riduzione (farmaceutico e pitture e vernici). Le aspettative permangono fortemente negative sul settore tessile e su quello cartario, il che lascia intendere che nel prossimo futuro le imprese devono attuare politiche di ridefinizione del proprio marketing mix verso prodotti e settori caratterizzati, se non da un forte sviluppo, almeno da previsioni di stabilità o moderata crescita.

**TAVOLE e FIGURE**

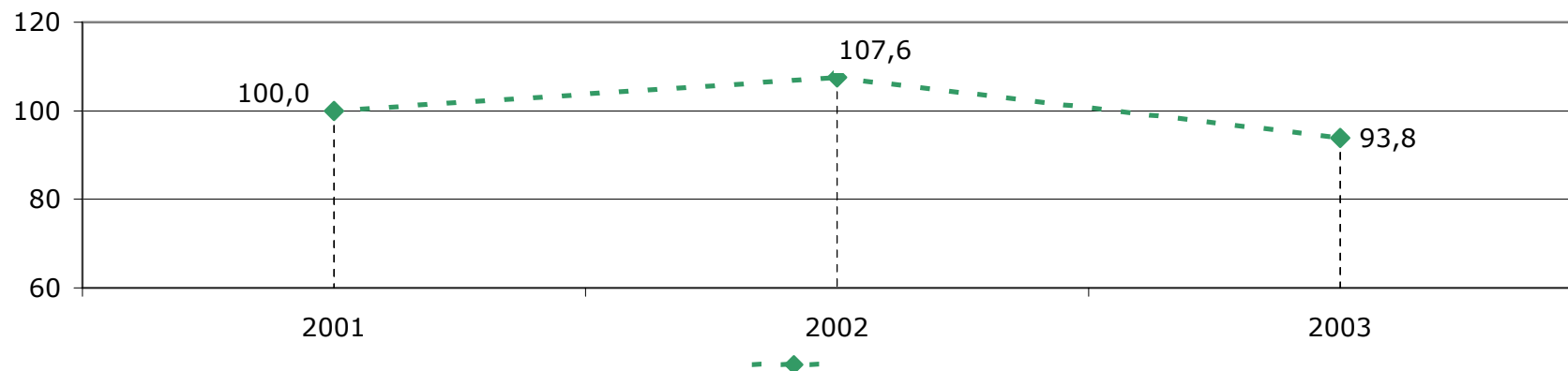


## Sezione 1 - Fatturato e redditività del settore e delle imprese

**Tavola 1.1 - Attività prevalente delle imprese associate ad AssICC**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Numero di imprese</b>	<b>22</b>	5	7	10	20	2
<b>Attività prevalenti:</b>						
Distribuzione con possesso di scorte (%)	<b>91</b>	80	86	100	100	-
Trader, trading company, agenti e rappresentanti (%)	<b>9</b>	20	14	0	-	100
Servizi ausiliari della chimica (%)	<b>0</b>	0	0	0	-	-
<b>Totale</b>	<b>100</b>	100	100	100	100	100

**Tavola 1.2 - Settore della distribuzione chimica: evoluzione del fatturato complessivo (Numeri indice, 2001-2003)**



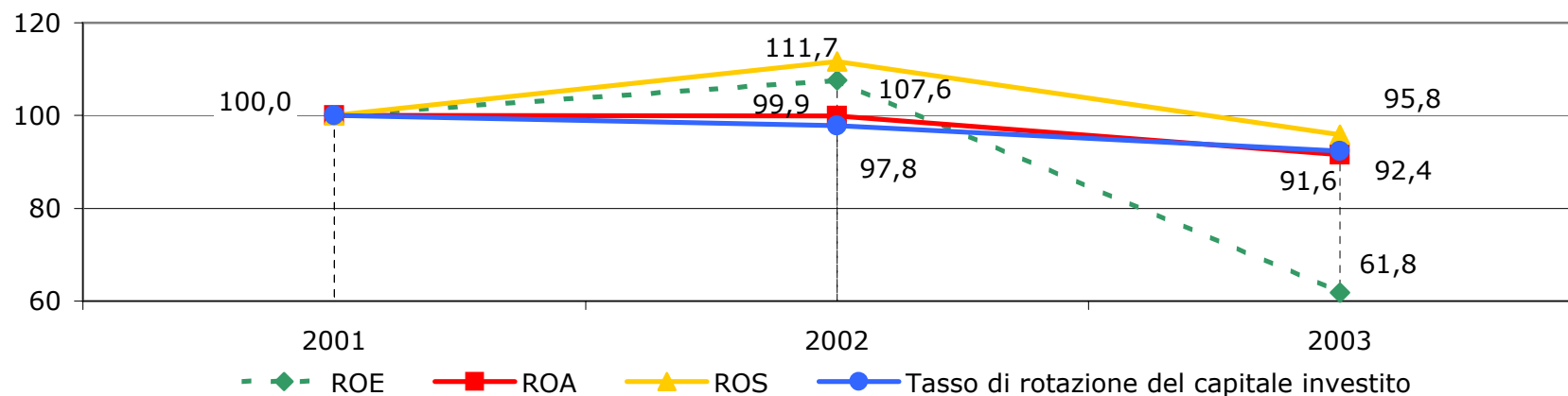
**Tavola 1.3 - Imprese associate ad AssICC: composizione percentuale del fatturato 2004**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Giro d'affari (GdA) totale (mio. di euro), di cui (*):</b>	<b>994</b>	20	132	842	965	29
- fatturato proprio in Italia (%)	<b>78</b>	55	78	78	79	37
- fatturato proprio in esportazione (%)	<b>3</b>	10	4	3	3	0
- giro d'affari su commissione (%)	<b>19</b>	35	17	19	17	63
Totale	<b>100</b>	100	100	100	100	100
GdA per impresa (mio. di euro)	<b>45</b>	4	19	84	48	14
GdA per dipendente (mio. di euro) (**)	<b>0,9</b>	0,5	0,8	0,9	0,9	2,1
GdA per addetto (mio. di euro)	<b>0,8</b>	0,5	0,9	0,8	0,7	1,4

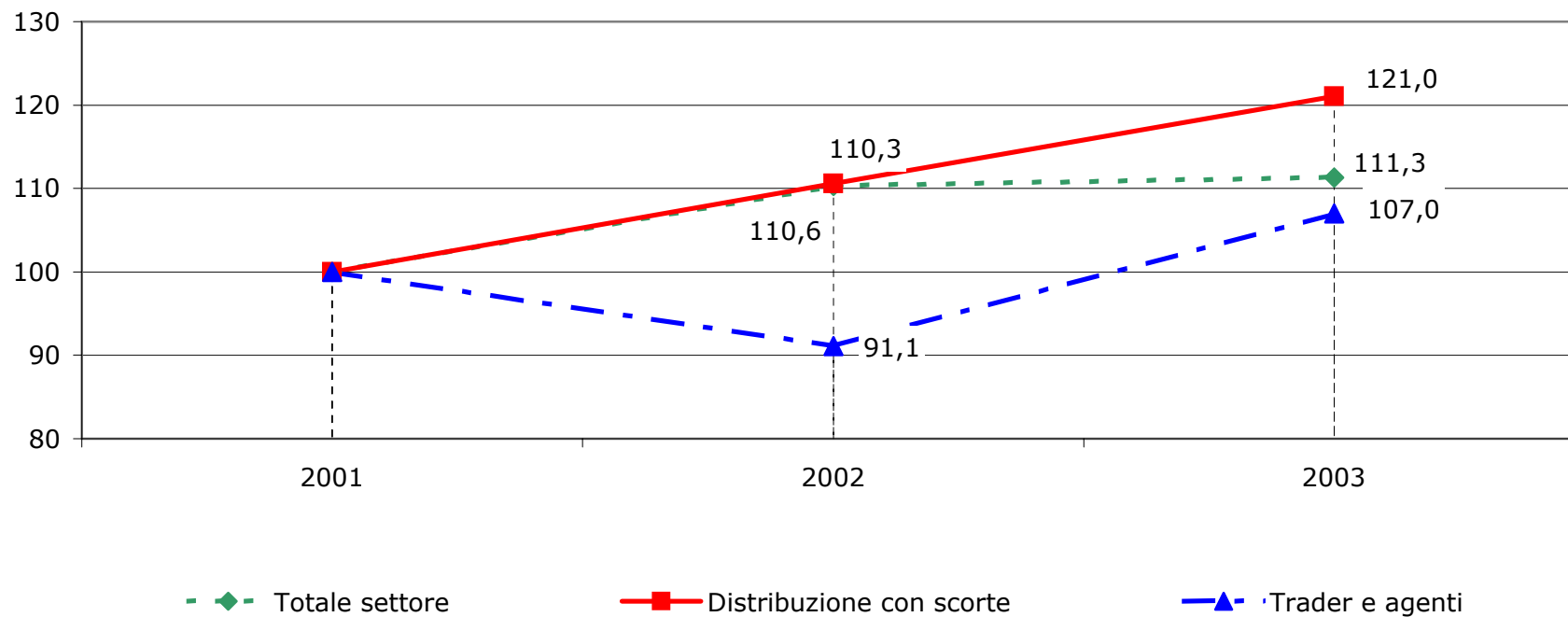
(\*): per questa analisi sono state prese in considerazione 22 aziende rispondenti

(\*\*): per questo dato sono state prese in considerazione 21 aziende rispondenti

**Tavola 1.4 - Settore della distribuzione chimica: andamento dei principali indici di redditività (Numeri indice, 2001-2003)**



**Tavola 1.5 - Settore della distribuzione chimica: andamento della durata del ciclo del circolante (Numeri indice, 2001-2003)**



NOTA: poiché i valori di partenza (2001) sono negativi, un incremento di questo indice in centesimi è da intendersi come un peggioramento della situazione finanziaria del settore e delle imprese

## Sezione 2 - Personale, altri fattori produttivi ed efficienza delle imprese

**Tavola 2.1 - Imprese associate ad AssICC: caratteristiche del personale in organico**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Numero totale di dipendenti, di cui</b>	<b>1.088</b>	43	143	902	1.074	14
- commerciali interni, escluso il personale viaggiante (%)	<b>30</b>	26	22	31	30	0
- commerciali esterni (%)	<b>12</b>	14	12	12	12	29
- addetti al magazzino (%)	<b>21</b>	7	33	19	21	0
- altri (%)	<b>38</b>	53	33	38	37	71
Numero medio di dipendenti per impresa	<b>52</b>	9	24	90	57	7
Numero medio di agenti mono e plurimandatari per impresa	<b>8</b>	6	3	12	8	3

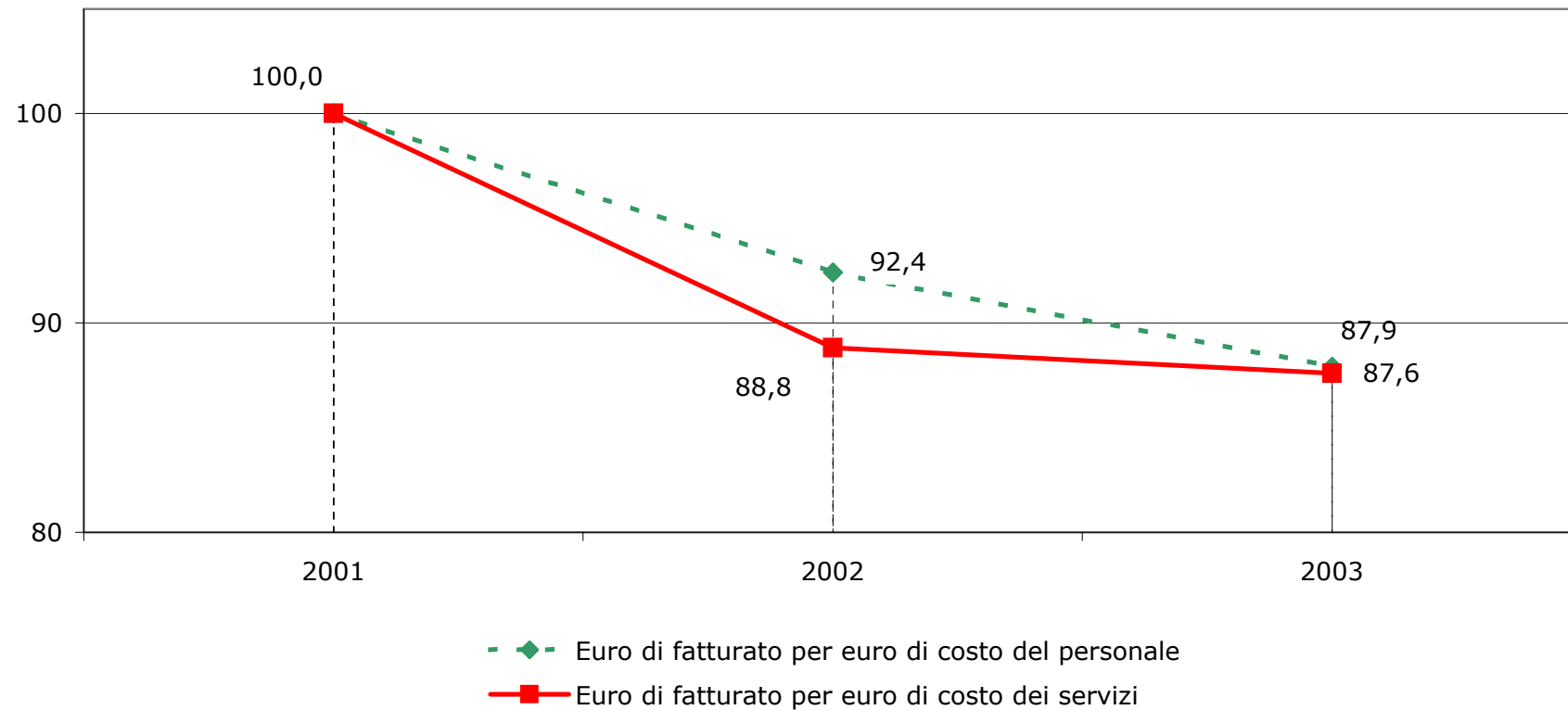
**Tavola 2.2 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione del numero di dipendenti e agenti**

	<b>TOTALE CAMPIONE</b>	<b>DI CUI</b>			<b>DI CUI</b>	
		<b>PICCOLE</b>	<b>MEDIE</b>	<b>GRANDI</b>	<b>DISTRIBUZIONE CON SCORTE</b>	<b>TRADER E AGENTI</b>
Numero di imprese rispondenti	<b>21</b>	5	6	10	19	2
Numero medio di dipendenti nel 2003	<b>49,14</b>	7,40	22,83	85,80	53,68	6,00
Numero medio di dipendenti nel 2004	<b>51,81</b>	8,60	23,83	90,20	56,53	7,00
Variazione percentuale 2004 su 2003	<b>5,4</b>	16,2	-4,4	4,9	5,3	14,3
Numero di imprese rispondenti	<b>22</b>	5	7	10	20	2
Numero medio di agenti nel 2003	<b>7,45</b>	5,60	2,86	11,60	8,00	2,00
Numero medio di agenti nel 2004	<b>7,82</b>	6,20	3,14	11,90	8,35	2,50
Variazione percentuale 2004 su 2003	<b>4,9</b>	10,7	10,0	2,6	4,4	25,0
Numero di imprese rispondenti	<b>18</b>	4	5	9	18	0
Numero medio di commerciali interni nel 2003	<b>16,33</b>	2,25	6,20	28,22	16,33	-
Numero medio di commerciali interni nel 2004	<b>18,00</b>	2,75	6,40	31,22	18,00	-
Variazione percentuale 2004 su 2003	<b>10,2</b>	22,2	3,2	10,6	10,2	-
Numero di imprese rispondenti	<b>13</b>	3	4	6	11	2
Numero medio di commerciali esterni nel 2003	<b>9,54</b>	2,00	4,00	17,00	11,00	1,50
Numero medio di commerciali esterni nel 2004	<b>10,00</b>	2,00	4,25	17,83	11,45	2,00
Variazione percentuale 2004 su 2003	<b>4,8</b>	0,0	6,3	4,9	4,1	33,3
Numero di imprese rispondenti	<b>20</b>	3	7	10	19	1
Numero medio di addetti al magazzino nel 2003	<b>10,25</b>	1,00	6,43	15,70	10,79	0,00
Numero medio di addetti al magazzino nel 2004	<b>11,25</b>	1,00	6,71	17,50	11,84	0,00
Variazione percentuale 2004 su 2003	<b>9,8</b>	0,0	4,4	11,5	9,8	-

**Tavola 2.3 - Imprese associate ad AssICC: incidenza percentuale di alcune categorie di costo**

	<b>TOTALE CAMPIONE</b>	<b>DI CUI</b>			<b>DI CUI</b>	
		<b>PICCOLE</b>	<b>MEDIE</b>	<b>GRANDI</b>	<b>DISTRIBUZIONE CON SCORTE</b>	<b>TRADER E AGENTI</b>
<b>Costi informatici</b>						
Incidenza media in percentuale sui costi totali di gestione 2004 (%)	<b>2,66</b>	3,39	1,76	2,95	2,78	1,46
<b>Costi di trasporto</b>						
Incidenza media sul GdA 2004 (%)	<b>2,53</b>	2,80	2,85	2,18	2,70	0,82
<b>Costi del personale dipendente</b>						
Incidenza media sul GdA 2004 (%)	<b>7,55</b>	9,92	6,07	7,40	8,07	2,31
<b>Totale provvigioni pagate</b>						
Incidenza media sul GdA 2004 (%)	<b>0,99</b>	1,39	1,13	0,70	0,97	1,17
<b>Oneri finanziari</b>						
Numero di imprese rispondenti	<b>21</b>	4	7	10	19	2
Incidenza media sul fatturato proprio 2004 (%)	<b>0,75</b>	1,15	0,59	0,70	0,75	0,75
<b>Perdite su crediti</b>						
Numero di imprese rispondenti	<b>19</b>	3	7	9	17	2
Incidenza media sul fatturato proprio 2004 (%)	<b>0,61</b>	1,00	0,39	0,65	0,62	0,46
<b>Costi di adeguamento alla normativa sull'ambiente</b>						
Numero di imprese rispondenti	<b>15</b>	2	7	6	13	2
Incidenza media sul fatturato proprio 2004 (%)	<b>0,45</b>	0,90	0,33	0,44	0,40	0,78

**Tavola 2.4 - Settore della distribuzione chimica: andamento dei principali indici di efficienza  
(Numeri indice, 2001-2003)**



## Sezione 3 - Struttura degli investimenti nel settore e nelle imprese associate ad AssICC

**Tavola 3.1 - Imprese associate ad AssICC: struttura logistico-commerciale**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Numero di magazzini gestiti in proprio (in %)</b>	31	5	6	20	31	0
- nessuno	16%	0%	17%	20%	11%	100%
- uno	42%	33%	67%	30%	44%	0%
- due	26%	67%	17%	20%	28%	0%
- più di due	16%	0%	0%	30%	17%	0%
<b>Numero punti di stoccaggio presso magazzini di terzi (in %)</b>	38	5	5	28	35	3
- nessuno	17%	20%	20%	13%	19%	0%
- uno	39%	60%	60%	13%	38%	50%
- due	22%	20%	20%	25%	19%	50%
- più di due	22%	0%	0%	50%	25%	0%
<b>Superficie coperta dei magazzini (mq.)</b>	94.020	4.200	14.600	75.220	94.020	-
Superficie coperta dei magazzini per impresa (mq.) (*)	6.268	1.400	3.650	9.403	6.268	-
Capacità media di stoccaggio in serbatoi per impresa (mc.) (**)	4.317	140	10.750	2.948	4.317	-

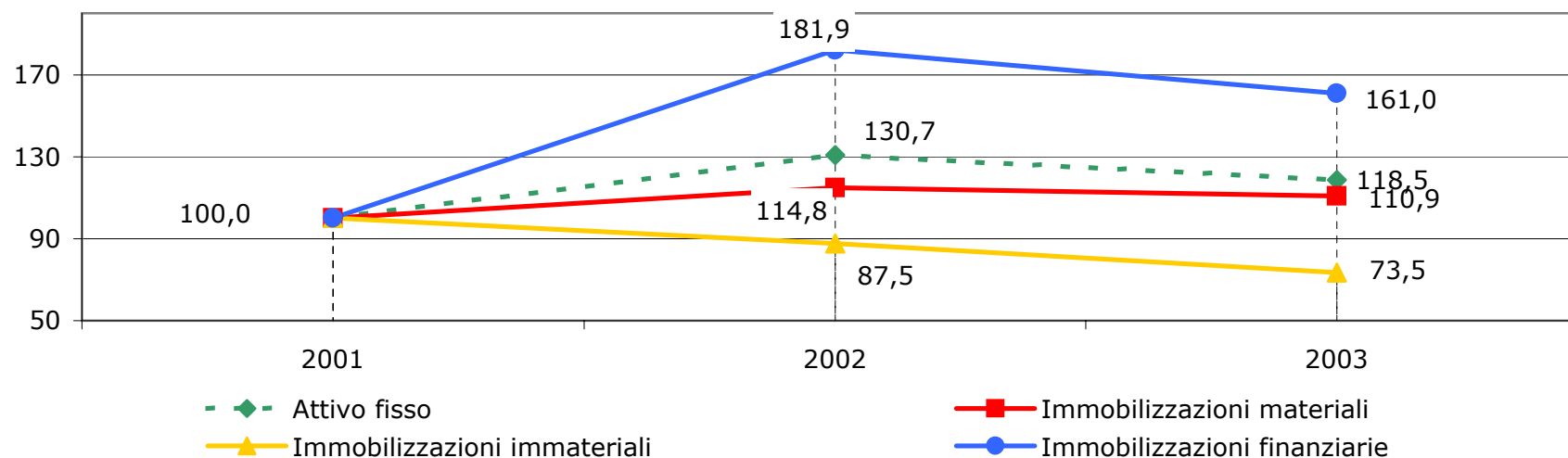
(\*) = Per questa elaborazione sono state prese in considerazione 15 imprese rispondenti

(\*\*) = Per questa elaborazione sono state prese in considerazione 13 imprese rispondenti

**Tavola 3.2 - Imprese associate ad AssICC: ripartizione percentuale degli investimenti fissi al 31/12/04**

Investimenti in:	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
Magazzini e serbatoi di stoccaggio	39,8	39,3	37,2	41,8	42,0	0,0
Attrezzature tecniche, informatiche e per la protezione ambientale	40,5	34,5	43,3	41,2	40,9	31,8
Trasporti ed automezzi	19,7	26,3	19,5	17,0	17,0	68,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

**Tavola 3.3 - Settore della distribuzione chimica: evoluzione dell'Attivo Fisso e delle sue principali componenti (Numeri indice, 2001-2003)**



## Sezione 4 - Previsioni strategiche

**Tavola 4.1 - Imprese associate ad AssICC: previsioni dei rispondenti sull'evoluzione di alcune variabili aziendali nel 2004**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Fatturato proprio in Italia</b>						
In aumento (%)	<b>54,5%</b>	40,0%	57,1%	60,0%	50,0%	100,0%
Stabile (%)	<b>31,8%</b>	40,0%	28,6%	30,0%	35,0%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>13,6%</b>	20,0%	14,3%	10,0%	15,0%	0,0%
<b>Fatturato proprio in esportazione</b>						
In aumento (%)	<b>26,3%</b>	25,0%	14,3%	37,5%	22,2%	100,0%
Stabile (%)	<b>52,6%</b>	25,0%	85,7%	37,5%	55,6%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>21,1%</b>	50,0%	0,0%	25,0%	22,2%	0,0%
<b>Fatturato su commissione</b>						
In aumento (%)	<b>43,8%</b>	66,7%	20,0%	50,0%	35,7%	100,0%
Stabile (%)	<b>37,5%</b>	33,3%	60,0%	25,0%	42,9%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>18,8%</b>	0,0%	20,0%	25,0%	21,4%	0,0%
<b>Volume di merce distribuita</b>						
In aumento (%)	<b>45,5%</b>	20,0%	71,4%	40,0%	40,0%	100,0%
Stabile (%)	<b>31,8%</b>	60,0%	0,0%	40,0%	35,0%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>22,7%</b>	20,0%	28,6%	20,0%	25,0%	0,0%
<b>Numero di dipendenti addetti alla vendita</b>						
In aumento (%)	<b>28,57%</b>	25,00%	42,86%	20,00%	26,3%	50,0%
Stabile (%)	<b>71,43%</b>	75,00%	57,14%	80,00%	73,7%	50,0%
In diminuzione (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

**Tavola 4.1 - Imprese associate ad AssICC: previsioni dei rispondenti sull'evoluzione di alcune variabili aziendali nel 2004 (segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Personale viaggiante diretto</b>						
In aumento (%)	<b>36,8%</b>	0,0%	42,9%	40,0%	33,3%	100,0%
Stabile (%)	<b>63,2%</b>	100,0%	57,1%	60,0%	66,7%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<b>Numero di agenti mono e plurimandatari</b>						
In aumento (%)	<b>33,3%</b>	66,7%	14,3%	37,5%	31,3%	50,0%
Stabile (%)	<b>50,0%</b>	33,3%	71,4%	37,5%	50,0%	50,0%
In diminuzione (%)	<b>16,7%</b>	0,0%	14,3%	25,0%	18,8%	0,0%
<b>Prezzi di vendita</b>						
In aumento (%)	<b>50,0%</b>	60,0%	57,1%	40,0%	45,0%	100,0%
Stabile (%)	<b>31,8%</b>	20,0%	0,0%	60,0%	35,0%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>18,2%</b>	20,0%	42,9%	0,0%	20,0%	0,0%
<b>Profitti di impresa</b>						
In aumento (%)	<b>27,3%</b>	0,0%	42,9%	30,0%	25,0%	50,0%
Stabile (%)	<b>27,3%</b>	60,0%	0,0%	30,0%	25,0%	50,0%
In diminuzione (%)	<b>45,5%</b>	40,0%	57,1%	40,0%	50,0%	0,0%
<b>Investimenti in formazione del personale</b>						
In aumento (%)	<b>55,0%</b>	33,3%	42,9%	70,0%	55,6%	50,0%
Stabile (%)	<b>40,0%</b>	66,7%	57,1%	20,0%	38,9%	50,0%
In diminuzione (%)	<b>5,0%</b>	0,0%	0,0%	10,0%	5,6%	0,0%

**Tavola 4.1 - Imprese associate ad AssICC: previsioni dei rispondenti sull'evoluzione di alcune variabili aziendali nel 2004 (segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Investimenti in immobili</b>						
In aumento (%)	<b>16,7%</b>	0,0%	28,6%	11,1%	17,6%	0,0%
Stabile (%)	<b>66,7%</b>	100,0%	57,1%	66,7%	64,7%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>16,7%</b>	0,0%	14,3%	22,2%	17,6%	0,0%
<b>Investimenti in impianti</b>						
In aumento (%)	<b>26,3%</b>	50,0%	28,6%	20,0%	27,8%	0,0%
Stabile (%)	<b>63,2%</b>	50,0%	57,1%	70,0%	61,1%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>10,5%</b>	0,0%	14,3%	10,0%	11,1%	0,0%
<b>Livelli di liquidità disponibile</b>						
In aumento (%)	<b>30,0%</b>	0,0%	28,6%	44,4%	27,8%	50,0%
Stabile (%)	<b>55,0%</b>	50,0%	57,1%	55,6%	61,1%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>15,0%</b>	50,0%	14,3%	0,0%	11,1%	50,0%

**Tavola 4.2 - Imprese associate ad AssICC: previsioni sull'evoluzione di alcune variabili aziendali: saldo tra le previsioni di aumento e quelle di diminuzione (numero di casi in %)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
Investimenti in formazione del personale	<b>50,0%</b>	33,3%	42,9%	60,0%	50,0%	50,0%
Fatturato proprio in Italia	<b>40,9%</b>	20,0%	42,9%	50,0%	35,0%	100,0%
Personale viaggiante diretto	<b>36,8%</b>	0,0%	42,9%	40,0%	33,3%	100,0%
Prezzi di vendita	<b>31,8%</b>	40,0%	14,3%	40,0%	25,0%	100,0%
Numero di dipendenti addetti alla vendita	<b>28,6%</b>	25,0%	42,9%	20,0%	26,3%	50,0%
Fatturato su commissione	<b>25,0%</b>	66,7%	0,0%	25,0%	14,3%	100,0%
Volumi di merce distribuita	<b>22,7%</b>	0,0%	42,9%	20,0%	15,0%	100,0%
Numero di agenti mono e plurimandatari	<b>16,7%</b>	66,7%	0,0%	12,5%	12,5%	50,0%
Investimenti in impianti	<b>15,8%</b>	50,0%	14,3%	10,0%	16,7%	0,0%
Livelli di liquidità disponibile	<b>15,0%</b>	-50,0%	14,3%	44,4%	16,7%	0,0%
Fatturato proprio in esportazione	<b>5,3%</b>	-25,0%	14,3%	12,5%	0,0%	100,0%
Investimenti in immobili	<b>0,0%</b>	0,0%	14,3%	-11,1%	0,0%	0,0%
Profitti di impresa	<b>-18,2%</b>	-40,0%	-14,3%	-10,0%	-25,0%	50,0%

**Tavola 4.3 - Imprese associate ad AssICC: impatto di alcuni fattori sulla strategia di sviluppo della propria azienda (numero di casi in %)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI		
<b>Scarsa dimensione di impresa</b>						
Alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>9,5%</b>	0,0%	14,3%	11,1%	10,5%	0,0%
Medio (%)	<b>33,3%</b>	60,0%	28,6%	22,2%	26,3%	100,0%
Medio/basso (%)	<b>28,6%</b>	20,0%	42,9%	22,2%	31,6%	0,0%
Basso (%)	<b>28,6%</b>	20,0%	14,3%	44,4%	31,6%	0,0%
<b>Mix di prodotti insufficiente</b>						
Alto (%)	<b>9,5%</b>	40,0%	0,0%	0,0%	10,5%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>23,8%</b>	0,0%	28,6%	33,3%	21,1%	50,0%
Medio (%)	<b>19,0%</b>	0,0%	28,6%	22,2%	21,1%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>19,0%</b>	40,0%	0,0%	22,2%	21,1%	0,0%
Basso (%)	<b>28,6%</b>	20,0%	42,9%	22,2%	26,3%	50,0%
<b>Saturazione dei mercati attuali</b>						
Alto (%)	<b>23,8%</b>	0,0%	14,3%	40,0%	26,3%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>42,9%</b>	75,0%	42,9%	30,0%	42,1%	50,0%
Medio (%)	<b>9,5%</b>	0,0%	14,3%	10,0%	5,3%	50,0%
Medio/basso (%)	<b>19,0%</b>	25,0%	14,3%	20,0%	21,1%	0,0%
Basso (%)	<b>4,8%</b>	0,0%	14,3%	0,0%	5,3%	0,0%
<b>Restrizioni e vincoli all'importazione</b>						
Alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>4,8%</b>	0,0%	14,3%	0,0%	5,0%	0,0%
Medio (%)	<b>28,6%</b>	25,0%	28,6%	30,0%	30,0%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>33,3%</b>	50,0%	14,3%	40,0%	30,0%	100,0%
Basso (%)	<b>33,3%</b>	25,0%	42,9%	30,0%	35,0%	0,0%

**Tavola 4.3 - Imprese associate ad AssICC: impatto di alcuni fattori sulla strategia di sviluppo della propria azienda (numero di casi in %, segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Vincoli all'esportazione</b>						
Alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>5,0%</b>	0,0%	0,0%	11,1%	5,3%	0,0%
Medio (%)	<b>15,0%</b>	50,0%	14,3%	0,0%	15,8%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>20,0%</b>	50,0%	0,0%	22,2%	21,1%	0,0%
Basso (%)	<b>60,0%</b>	0,0%	85,7%	66,7%	57,9%	100,0%
<b>Apertura di filiali in Italia da parte di produttori esteri</b>						
Alto (%)	<b>14,3%</b>	25,0%	0,0%	20,0%	15,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>9,5%</b>	0,0%	28,6%	0,0%	10,0%	0,0%
Medio (%)	<b>14,3%</b>	25,0%	14,3%	10,0%	15,0%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>33,3%</b>	50,0%	42,9%	20,0%	35,0%	0,0%
Basso (%)	<b>28,6%</b>	0,0%	14,3%	50,0%	25,0%	100,0%
<b>Carenza di management all'altezza</b>						
Alto (%)	<b>9,5%</b>	20,0%	0,0%	11,1%	10,5%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>14,3%</b>	20,0%	28,6%	0,0%	15,8%	0,0%
Medio (%)	<b>33,3%</b>	20,0%	57,1%	22,2%	31,6%	50,0%
Medio/basso (%)	<b>14,3%</b>	20,0%	0,0%	22,2%	15,8%	0,0%
Basso (%)	<b>28,6%</b>	20,0%	14,3%	44,4%	26,3%	50,0%
<b>Carenza di personale qualificato</b>						
Alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>19,0%</b>	20,0%	28,6%	11,1%	21,1%	0,0%
Medio (%)	<b>38,1%</b>	20,0%	42,9%	44,4%	36,8%	50,0%
Medio/basso (%)	<b>19,0%</b>	40,0%	0,0%	22,2%	21,1%	0,0%
Basso (%)	<b>23,8%</b>	20,0%	28,6%	22,2%	21,1%	50,0%

**Tavola 4.3 - Imprese associate ad AssICC: impatto di alcuni fattori sulla strategia di sviluppo della propria azienda (numero di casi in %, segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Oscillazioni del tasso di cambio</b>						
Alto (%)	<b>4,8%</b>	20,0%	0,0%	0,0%	5,3%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>14,3%</b>	0,0%	28,6%	11,1%	15,8%	0,0%
Medio (%)	<b>28,6%</b>	0,0%	14,3%	55,6%	31,6%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>33,3%</b>	60,0%	42,9%	11,1%	31,6%	50,0%
Basso (%)	<b>19,0%</b>	20,0%	14,3%	22,2%	15,8%	50,0%
<b>Costo del denaro</b>						
Alto (%)	<b>5,0%</b>	25,0%	0,0%	0,0%	5,3%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio (%)	<b>15,0%</b>	25,0%	28,6%	0,0%	15,8%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>30,0%</b>	50,0%	28,6%	22,2%	31,6%	0,0%
Basso (%)	<b>50,0%</b>	0,0%	42,9%	77,8%	47,4%	100,0%
<b>Carenza di liquidità monetaria</b>						
Alto (%)	<b>9,5%</b>	20,0%	0,0%	11,1%	10,5%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>14,3%</b>	20,0%	14,3%	11,1%	15,8%	0,0%
Medio (%)	<b>4,8%</b>	0,0%	14,3%	0,0%	5,3%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>23,8%</b>	20,0%	28,6%	22,2%	21,1%	50,0%
Basso (%)	<b>47,6%</b>	40,0%	42,9%	55,6%	47,4%	50,0%
<b>Insufficienza di autofinanziamento</b>						
Alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio (%)	<b>23,8%</b>	20,0%	0,0%	44,4%	21,1%	50,0%
Medio/basso (%)	<b>19,0%</b>	40,0%	28,6%	0,0%	21,1%	0,0%
Basso (%)	<b>57,1%</b>	40,0%	71,4%	55,6%	57,9%	50,0%

**Tavola 4.3 - Imprese associate ad AssICC: impatto di alcuni fattori sulla strategia di sviluppo della propria azienda (numero di casi in %, segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Carenza di mezzi propri</b>						
Alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Medio (%)	<b>14,29%</b>	20,0%	0,0%	22,2%	10,5%	50,0%
Medio/basso (%)	<b>28,57%</b>	60,0%	28,6%	11,1%	31,6%	0,0%
Basso (%)	<b>57,14%</b>	20,0%	71,4%	66,7%	57,9%	50,0%
<b>Normative nazionali/europee sul settore chimico</b>						
Alto (%)	<b>31,6%</b>	26,3%	20,8%	41,7%	33,8%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>40,5%</b>	63,2%	16,7%	44,4%	43,2%	0,0%
Medio (%)	<b>22,8%</b>	0,0%	62,5%	8,3%	20,3%	60,0%
Medio/basso (%)	<b>2,5%</b>	10,5%	0,0%	0,0%	0,0%	40,0%
Basso (%)	<b>2,5%</b>	0,0%	0,0%	5,6%	2,7%	0,0%
<b>Pressione fiscale</b>						
Alto (%)	<b>45,5%</b>	47,6%	18,5%	62,5%	50,0%	0,0%
Medio/alto (%)	<b>40,9%</b>	38,1%	74,1%	20,0%	35,0%	100,0%
Medio (%)	<b>10,2%</b>	14,3%	0,0%	15,0%	11,3%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>2,3%</b>	0,0%	7,4%	0,0%	2,5%	0,0%
Basso (%)	<b>1,1%</b>	0,0%	0,0%	2,5%	1,3%	0,0%
<b>Tasso di sviluppo della produzione industriale</b>						
Alto (%)	<b>61,8%</b>	71,4%	38,5%	71,4%	62,5%	55,6%
Medio/alto (%)	<b>22,5%</b>	19,0%	46,2%	9,5%	20,0%	44,4%
Medio (%)	<b>10,1%</b>	0,0%	11,5%	14,3%	11,3%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>4,5%</b>	9,5%	0,0%	4,8%	5,0%	0,0%
Basso (%)	<b>1,1%</b>	0,0%	3,8%	0,0%	1,3%	0,0%

**Tavola 4.3 - Imprese associate ad AssICC: impatto di alcuni fattori sulla strategia di sviluppo della propria azienda (numero di casi in %, segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Concorrenza dei paesi in via di sviluppo</b>						
Alto (%)	<b>42,9%</b>	40,0%	42,9%	44,4%	42,1%	50,0%
Medio/alto (%)	<b>28,6%</b>	40,0%	14,3%	33,3%	26,3%	50,0%
Medio (%)	<b>19,0%</b>	0,0%	28,6%	22,2%	21,1%	0,0%
Medio/basso (%)	<b>9,5%</b>	20,0%	14,3%	0,0%	10,5%	0,0%
Basso (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

**Tavola 4.4 - Imprese associate ad AssICC: impatto di alcuni fattori sulla strategia di sviluppo della propria azienda (punteggio medio su scala 1-5)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI		
Tasso sviluppo produzione industriale	<b>4,05</b>	4,2	3,7	4,2	4,0	4,5
Concorrenza paesi in via di sviluppo	<b>4,05</b>	4,2	3,9	4,0	4,0	4,5
Pressione fiscale	<b>4,00</b>	4,0	3,9	4,2	4,0	4,0
Saturazione dei mercati attuali	<b>3,62</b>	3,9	3,3	3,5	3,6	3,5
Normative nazionali/europee sul settore chimico	<b>3,59</b>	3,6	3,4	3,8	3,7	2,5
Mix prodotti insufficiente	<b>2,67</b>	2,7	2,4	3,0	2,7	2,5
<b>Media complessiva</b>	<b>2,66</b>	<b>2,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,9</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>
Carenza di management all'altezza	<b>2,62</b>	2,1	3,0	3,0	2,7	2,0
Carenza di personale qualificato	<b>2,52</b>	2,4	2,7	2,4	2,6	2,0
Oscillazione dei tassi di cambio	<b>2,52</b>	2,6	2,6	2,4	2,6	1,5
Apertura di filiali in Italia da parte di produttori esteri	<b>2,48</b>	2,2	2,6	3,0	2,6	1,0
Scarsa dimensione di impresa	<b>2,24</b>	2,0	2,4	2,4	2,2	3,0
Carenza di liquidità	<b>2,14</b>	2,0	2,0	2,6	2,2	1,5
Restrizioni e vincoli all'importazione	<b>2,05</b>	2,0	2,1	2,0	2,1	2,0
Costo del denaro	<b>1,80</b>	1,2	1,9	3,0	1,8	1,0
Insufficienza di autofinanziamento	<b>1,67</b>	1,9	1,3	1,8	1,6	2,0
Vincoli all'esportazione	<b>1,65</b>	1,6	1,3	2,5	1,7	1,0
Carenza di mezzi propri (capitale + riserve)	<b>1,57</b>	1,6	1,3	2,0	1,5	2,0

**Tavola 4.5 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a un anno per settore industriale di provenienza (%)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Gomma e plastica</b>						
In aumento (%)	<b>25,0%</b>	0,0%	20,0%	33,3%	20,0%	100,0%
Stabile (%)	<b>50,0%</b>	50,0%	60,0%	44,4%	53,3%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>25,0%</b>	50,0%	20,0%	22,2%	26,7%	0,0%
<b>Metallurgico</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stabile (%)	<b>66,7%</b>	100,0%	80,0%	50,0%	63,6%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>33,3%</b>	0,0%	20,0%	50,0%	36,4%	0,0%
<b>Farmaceutico</b>						
In aumento (%)	<b>16,7%</b>	0,0%	16,7%	22,2%	16,7%	0,0%
Stabile (%)	<b>55,6%</b>	66,7%	50,0%	55,6%	55,6%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>27,8%</b>	33,3%	33,3%	22,2%	27,8%	0,0%
<b>Pitture e vernici</b>						
In aumento (%)	<b>16,7%</b>	0,0%	20,0%	20,0%	18,8%	0,0%
Stabile (%)	<b>44,4%</b>	33,3%	80,0%	30,0%	43,8%	50,0%
In diminuzione (%)	<b>38,9%</b>	66,7%	0,0%	50,0%	37,5%	50,0%
<b>Edilizia/ceramica</b>						
In aumento (%)	<b>5,9%</b>	0,0%	0,0%	11,1%	6,7%	0,0%
Stabile (%)	<b>82,4%</b>	66,7%	100,0%	77,8%	80,0%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>11,8%</b>	33,3%	0,0%	11,1%	13,3%	0,0%
<b>Cosmetici/detergenza</b>						
In aumento (%)	<b>44,4%</b>	25,0%	80,0%	33,3%	47,1%	0,0%
Stabile (%)	<b>38,9%</b>	75,0%	20,0%	33,3%	35,3%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>16,7%</b>	0,0%	0,0%	33,3%	17,6%	0,0%

**Tavola 4.5 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a un anno per settore industriale di provenienza (% , segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Meccanico (compresi i mezzi di trasporto)</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Stabile (%)	<b>70,0%</b>	100,0%	75,0%	60,0%	70,0%	-
In diminuzione (%)	<b>30,0%</b>	0,0%	25,0%	40,0%	30,0%	-
<b>Alimentare</b>						
In aumento (%)	<b>11,1%</b>	0,0%	16,7%	12,5%	11,8%	0,0%
Stabile (%)	<b>77,8%</b>	100,0%	66,7%	75,0%	76,5%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>11,1%</b>	0,0%	16,7%	12,5%	11,8%	0,0%
<b>Tessile/conciario</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stabile (%)	<b>11,8%</b>	66,7%	0,0%	0,0%	6,3%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>88,2%</b>	33,3%	100,0%	100,0%	93,8%	0,0%
<b>Carta/stampa</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stabile (%)	<b>60,0%</b>	100,0%	100,0%	25,0%	57,1%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>40,0%</b>	0,0%	0,0%	75,0%	42,9%	0,0%
<b>Agricoltura</b>						
In aumento (%)	<b>10,0%</b>	0,0%	0,0%	20,0%	10,0%	-
Stabile (%)	<b>70,0%</b>	100,0%	50,0%	80,0%	70,0%	-
In diminuzione (%)	<b>20,0%</b>	0,0%	50,0%	0,0%	20,0%	-

**Tavola 4.6 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a un anno: saldo tra le previsioni di aumento e quelle di diminuzione (numero di casi in %)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
Farmaceutico	<b>44,4%</b>	33,3%	50,0%	44,4%	44,4%	0,0%
Cosmetici/detergenza	<b>27,8%</b>	25,0%	80,0%	0,0%	29,4%	0,0%
Alimentare	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Gomma e plastica	<b>0,0%</b>	-50,0%	0,0%	11,1%	-6,7%	100,0%
Edilizia/ceramica	<b>-5,9%</b>	-33,3%	0,0%	0,0%	-6,7%	0,0%
Agricoltura	<b>-10,0%</b>	0,0%	-50,0%	20,0%	-10,0%	-
Pitture e vernici	<b>-22,2%</b>	-66,7%	20,0%	-30,0%	-18,8%	-50,0%
Meccanico (compresi i mezzi di trasporto)	<b>-30,0%</b>	0,0%	-25,0%	-40,0%	-30,0%	-
Metallurgico	<b>-33,3%</b>	0,0%	-20,0%	-50,0%	-36,4%	0,0%
Carta/stampa	<b>-40,0%</b>	0,0%	0,0%	-75,0%	-42,9%	0,0%
Tessile/conciario	<b>-88,2%</b>	-33,3%	-100,0%	-100,0%	-93,8%	0,0%

**Tavola 4.7 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a tre anni per settore industriale di provenienza (%)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Gomma e plastica</b>						
In aumento (%)	<b>25,0%</b>	0,0%	0,0%	44,4%	26,7%	0,0%
Stabile (%)	<b>56,3%</b>	50,0%	80,0%	44,4%	60,0%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>18,8%</b>	50,0%	20,0%	11,1%	13,3%	100,0%
<b>Metallurgico</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stabile (%)	<b>75,0%</b>	100,0%	100,0%	50,0%	72,7%	100,0%
In diminuzione (%)	<b>25,0%</b>	0,0%	0,0%	50,0%	27,3%	0,0%
<b>Farmaceutico</b>						
In aumento (%)	<b>26,3%</b>	25,0%	33,3%	22,2%	27,8%	0,0%
Stabile (%)	<b>47,4%</b>	25,0%	50,0%	55,6%	50,0%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>26,3%</b>	50,0%	16,7%	22,2%	22,2%	100,0%
<b>Pitture e vernici</b>						
In aumento (%)	<b>27,8%</b>	0,0%	20,0%	40,0%	31,3%	0,0%
Stabile (%)	<b>44,4%</b>	33,3%	80,0%	30,0%	43,8%	50,0%
In diminuzione (%)	<b>27,8%</b>	66,7%	0,0%	30,0%	25,0%	50,0%
<b>Edilizia/ceramica</b>						
In aumento (%)	<b>11,8%</b>	0,0%	0,0%	22,2%	13,3%	0,0%
Stabile (%)	<b>58,8%</b>	33,3%	80,0%	55,6%	66,7%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>29,4%</b>	66,7%	20,0%	22,2%	20,0%	100,0%
<b>Cosmetici/detergenza</b>						
In aumento (%)	<b>50,0%</b>	50,0%	60,0%	44,4%	52,9%	0,0%
Stabile (%)	<b>33,3%</b>	25,0%	40,0%	33,3%	35,3%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>16,7%</b>	25,0%	0,0%	22,2%	11,8%	100,0%

**Tavola 4.7 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a tre anni per settore industriale di provenienza (% , segue)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
<b>Meccanico (compresi i mezzi di trasporto)</b>						
In aumento (%)	<b>10,0%</b>	0,0%	0,0%	20,0%	10,0%	-
Stabile (%)	<b>70,0%</b>	100,0%	75,0%	60,0%	70,0%	-
In diminuzione (%)	<b>20,0%</b>	0,0%	25,0%	20,0%	20,0%	-
<b>Alimentare</b>						
In aumento (%)	<b>27,8%</b>	0,0%	33,3%	37,5%	29,4%	0,0%
Stabile (%)	<b>61,1%</b>	75,0%	50,0%	62,5%	64,7%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>11,1%</b>	25,0%	16,7%	0,0%	5,9%	100,0%
<b>Tessile/conciario</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stabile (%)	<b>5,9%</b>	0,0%	0,0%	10,0%	6,3%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>94,1%</b>	100,0%	100,0%	90,0%	93,8%	100,0%
<b>Carta/stampa</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stabile (%)	<b>73,3%</b>	66,7%	100,0%	62,5%	78,6%	0,0%
In diminuzione (%)	<b>26,7%</b>	33,3%	0,0%	37,5%	21,4%	100,0%
<b>Agricoltura</b>						
In aumento (%)	<b>0,0%</b>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-
Stabile (%)	<b>80,0%</b>	100,0%	50,0%	100,0%	80,0%	-
In diminuzione (%)	<b>20,0%</b>	0,0%	50,0%	0,0%	20,0%	-

**Tavola 4.8 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a un anno: saldo tra le previsioni di aumento e quelle di diminuzione (numero di casi in %)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	TRADER E AGENTI
Cosmetici/detergenza	<b>33,3%</b>	25,0%	60,0%	22,2%	41,2%	-100,0%
Alimentare	<b>16,7%</b>	-25,0%	16,7%	37,5%	23,5%	-100,0%
Gomma e plastica	<b>6,3%</b>	-50,0%	-20,0%	33,3%	13,3%	-100,0%
Farmaceutico	<b>0,0%</b>	-25,0%	16,7%	0,0%	5,6%	-100,0%
Pitture e vernici	<b>0,0%</b>	-66,7%	20,0%	10,0%	6,3%	-50,0%
Meccanico (compresi i mezzi di trasporto)	<b>-10,0%</b>	0,0%	-25,0%	0,0%	-10,0%	-
Edilizia/ceramica	<b>-17,6%</b>	-66,7%	-20,0%	0,0%	-6,7%	-100,0%
Agricoltura	<b>-20,0%</b>	0,0%	-50,0%	0,0%	-20,0%	-
Metallurgico	<b>-25,0%</b>	0,0%	0,0%	-50,0%	-27,3%	0,0%
Carta/stampa	<b>-26,7%</b>	-33,3%	0,0%	-37,5%	-21,4%	-100,0%
Tessile/conciario	<b>-94,1%</b>	-100,0%	-100,0%	-90,0%	-93,8%	-100,0%