



# LA DISTRIBUZIONE INTERMEDIA DI PRODOTTI CHIMICI PER L'INDUSTRIA

INDAGINE AssICC - TradeLab - Edizione 2007



## INDICE DEL RAPPORTO

**INTRODUZIONE .....3**

**ANDAMENTO DELLE PRINCIPALI VARIABILI MACROECONOMICHE...4**

**PRINCIPALI RISULTATI DELL'INDAGINE CAMPIONARIA.....5**

**TAVOLE E FIGURE .....10**

ECONOMIC TREND..... 10

CHEMICAL DISTRIBUTION..... 13

FATTURATO, REDDITIVITÀ, LIQUIDITÀ ..... 14

PERSONALE, ALTRI FATTORI PRODUTTIVI ED EFFICIENZA ..... 17

SOLIDITÀ DEGLI INVESTIMENTI ..... 20

PREVISIONI STRATEGICHE ..... 23

## 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 utilizzando tre tipi di fonti informative:
  - un **questionario inviato a tutte le imprese socie** nel secondo trimestre 2007, sono state rilevate sia informazioni relative al biennio 2005 - 2006, sia previsioni di breve e di medio periodo sulla distribuzione chimica in generale e sull'evoluzione dell'impresa rispondente in particolare;
  - la **riclassificazione del bilancio pubblico civilistico di circa 200 imprese associate** (per il periodo 2003 -2005), è stata condotta un'analisi per indici focalizzata sulla redditività e sull'efficienza delle imprese.
  - **TradeLab Retail Outlook**: un cruscotto di indicatori congiunturali che monitora l'andamento dell'economia italiana nel suo complesso.
- In questa decima edizione dell'indagine, **il questionario** utilizzato è stato mantenuto sostanzialmente invariato nella sua struttura: è stata modificata una domanda nella sua ultima parte (quella relativa alle previsioni strategiche), con cui si è cercato di stimare l'influenza della recente normativa REACH, in tema di sicurezza ambientale, sulla strategia delle aziende associate nei prossimi due/tre anni.
- Inoltre, in questa edizione, l'uso dei dati di TradeLab Retail Outlook ha permesso di ottenere delle informazioni **sull'economia italiana nel suo complesso e su alcuni dati macroeconomici** che influenzano il settore della distribuzione all'ingrosso di prodotti chimici.
- 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.
- 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.
- A proposito delle tabelle presenti in questo rapporto, occorre infine considerare che, a causa degli arrotondamenti, i totali delle risposte potrebbero non essere sempre uguali a 100.

## **2. ANDAMENTO DELLE PRINCIPALI VARIABILI MACROECONOMICHE**

- Le tavole relative alle variabili macroeconomiche mostrano che in Italia il **Prodotto Interno Lordo**, dopo un 2005 sottotono, nel 2006 è tornato a crescere (Tavola 1) e che ci sono previsioni ottimistiche anche per il 2007 ed il 2008 (Tavola 2). Anche la produzione industriale è leggermente migliorata nel 2006 e all'inizio del 2007 (Tavola 5). **Il tasso di interesse a tre mesi** (Tavola 6) ha continuato ad aumentare, a causa dei continui rialzi del tasso di sconto decisi dalla BCE, con evidenti impatti finanziari per le aziende che richiedono dei finanziamenti, frenando quindi gli investimenti. La Tavola 7, invece, illustra l'andamento del **tasso di cambio euro – dollaro**. Il trend di apprezzamento della valuta

europea su quella americana non sembra cessare, con impatti negativi sulle esportazioni facilitando, invece, le importazioni dai paesi extra – Unione Europea.

### 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 8) è svolta in misura relativamente maggiore dalle *Medie* e *Piccole* imprese; l'attività di **Produzione e distribuzione**, invece, è svolta prevalentemente da *Medie* imprese, mentre i **Trader, trading company, agenti e rappresentanti** sono in media principalmente imprese di *Grandi* dimensioni.
- La Tavola 9 conferma che il **Fatturato** del settore nel suo complesso è tutt'altro che trascurabile, in quanto ha superato nel 2005 la soglia dei 4 miliardi di euro. I dati del volume d'affari tra i diversi anni non sono confrontabili a causa della diversa numerosità del campione, ma ci permettono di fare alcune considerazioni sul fatturato medio per azienda. Questo è cresciuto tra il 2003 ed il 2004, da circa 19 a circa 21 milioni di euro, mentre è calato nel 2005 attestandosi sui 20 milioni. Tale trend evidenzia alcune inefficienze di gestione che saranno successivamente commentate a proposito dell'andamento dei principali indicatori di redditività.
- Le 25 imprese associate ad AssICC che hanno risposto al questionario, che rappresentano le aziende medio – grandi del settore all'ingrosso dei prodotti chimici, hanno, invece, registrato nel 2006, un fatturato superiore a 1,2 miliardi di Euro, in crescita di circa il 14% rispetto all'anno precedente. Il 74% del giro d'affari complessivo è rappresentato dal fatturato proprio in Italia (89% nel caso delle imprese di *Medie* dimensioni), mentre quello derivante dalle esportazioni è minimo in tutti e tre i modelli di business individuati (Tavola 10).
- Parallelamente all'andamento del fatturato, si registra un andamento altalenante della **redditività**. La Tavola 11 mostra infatti il **ROE (Return On Equity)** di settore aumentare tra il 2003 ed il 2004, e poi calare nel 2005 ad un livello inferiore del 2003. Il trend è simile anche per il **ROA (Return On Asset)**: questo vuol dire che in media hanno

maggiormente inciso sui bilanci delle imprese elementi negativi legati maggiormente alla gestione caratteristica che a quelle finanziaria, tributaria e straordinaria.

- 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 12). Negli esercizi che vanno dal 2003 al 2005 questo indice è rimasto sostanzialmente stabile, a parte un leggero peggioramento nel 2004. Permane a due anni di distanza dall'ultima indagine, la situazione in cui **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 all'impatto della gestione del magazzino. Meno evidente, come è facile immaginare, è stato l'impatto per i Trader, trading company, agenti e rappresentanti che non gestiscono magazzini.
- Nonostante quest'ultimo fenomeno descritto, e nonostante il progressivo inasprimento dei tassi di interesse dal 2005 in poi, **l'incidenza degli oneri finanziari sul fatturato** (Tavola 13) è rimasta contenuta. Permangono tuttavia dubbi sulla possibilità che tale situazione favorevole perduri nei prossimi anni.

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

- Il **personale dipendente in organico è salito**, in numero, tra il 2005 e il 2006, mentre è **diminuito il numero di agenti e di commerciali interni** (Tavola 15). Al contrario però è aumentato il numero di addetti commerciali esterni, a testimonianza del tentativo delle imprese di espandere il proprio business e le proprie vendite ma rendendo più flessibile la struttura di vendita. È rimasto invariato il numero di addetti al magazzino. Diversamente da quanto registrato nelle precedenti edizioni dell'indagine, i costi relativi al personale dipendente incidono maggiormente sulle aziende *Medie* e su quelle attive nella *Distribuzione con possesso delle scorte* (che presentano ragionevolmente una struttura più rigida rispetto alle altre forme di business analizzate; Tavola 16).

- La Tavola 16 illustra anche **l'incidenza dei costi relativi agli altri fattori produttivi sul fatturato**. Tra le imprese che hanno risposto all'indagine, le *Piccole* e le *Medie* aziende in generale presentano in quasi 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. In particolare le *Piccole* presentano costi maggiori per le provvigioni pagate, le perdite su crediti e costi di adeguamento alle normative sull'ambiente; le *Medie*, invece, registrano costi maggiori per gli oneri finanziari ed i costi di trasporto. Da notare che i costi di adeguamento alla normativa sulla protezione ambientale si attestano in media attorno a un livello dello 0,83% dei costi di gestione complessivamente sostenuti nel 2006, **il doppio di quelli registrati nella precedente edizione dell'indagine (0,4% nel 2005)**. Non risulta invece complessivamente elevata l'incidenza media dei costi informatici sul fatturato.
- Le Tavole 17 e 18 descrivono, invece, **l'efficienza delle imprese**. L'indice **euro di fatturato per euro di costo del Personale** mostra un sostanziale miglioramento nel passaggio dal 2003 al 2005. L'aumento degli organici tutto sommato ridotto, accompagnato da una crescita più robusta del fatturato, ha impattato positivamente sull'efficienza delle aziende. Tale considerazione è confermata anche dall'andamento positivo dall'indice **euro di fatturato per euro di costo dei Servizi**, che mette in relazione il fatturato generato dall'impresa con il valore dei costi sostenuti per acquisire servizi da terzi (come ad esempio i trasporti e gli affitti).

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

- Per la **logistica** (Tavola 19), funzione da cui discende il livello di servizio che si riesce a garantire ai fornitori e ai clienti, l'organizzazione tipica prevede almeno un **magazzino gestito in proprio**: complessivamente il 75% dei rispondenti ha risposto di gestire un magazzino in proprio, mentre sono, comprensibilmente, le aziende *Grandi*, che si occupano di **Distribuzione con scorte**, a gestire più di due magazzini. Calano, invece, la superficie coperta per lo stoccaggio e la capacità di stoccaggio in serbatoi mediamente disponibile per impresa. Rimane prioritario per le aziende l'uso di un magazzino di terzi nel 94% dei casi (superiore all'83% di due anni fa): la terzizzazione di questi servizi si conferma presente in minor misura nelle *Piccole* imprese rispetto alle *Grandi*.

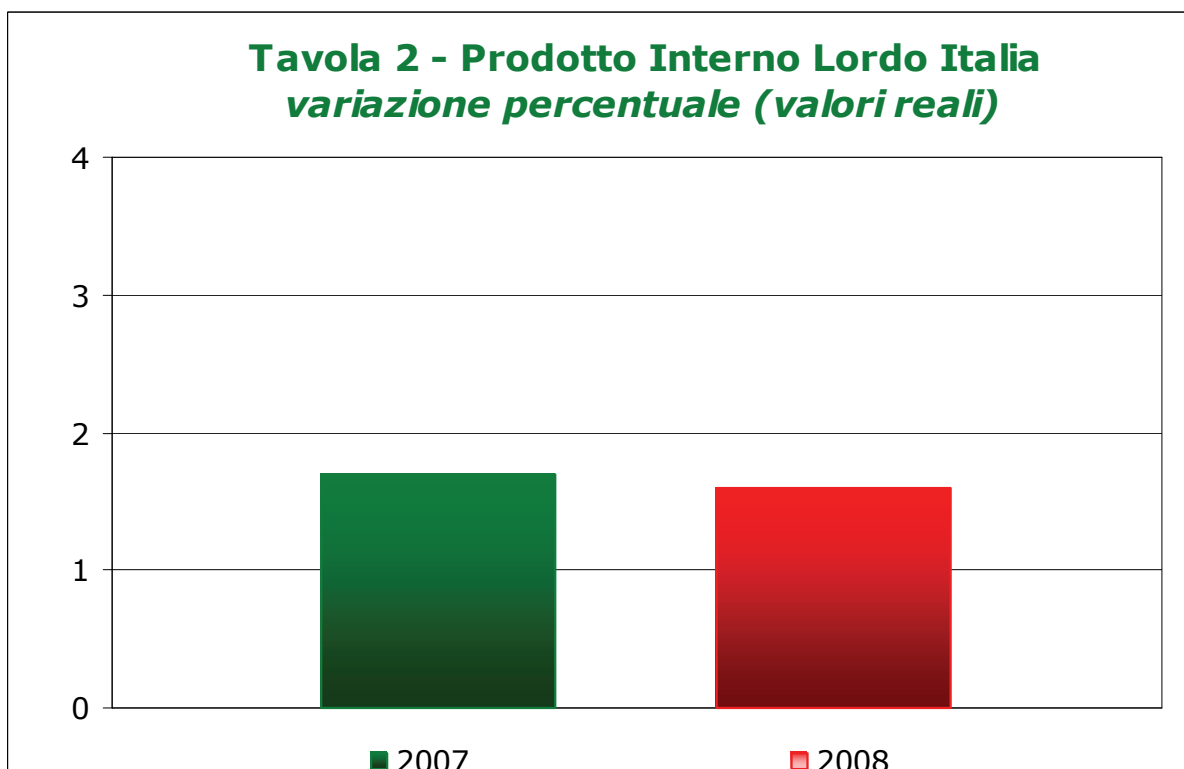
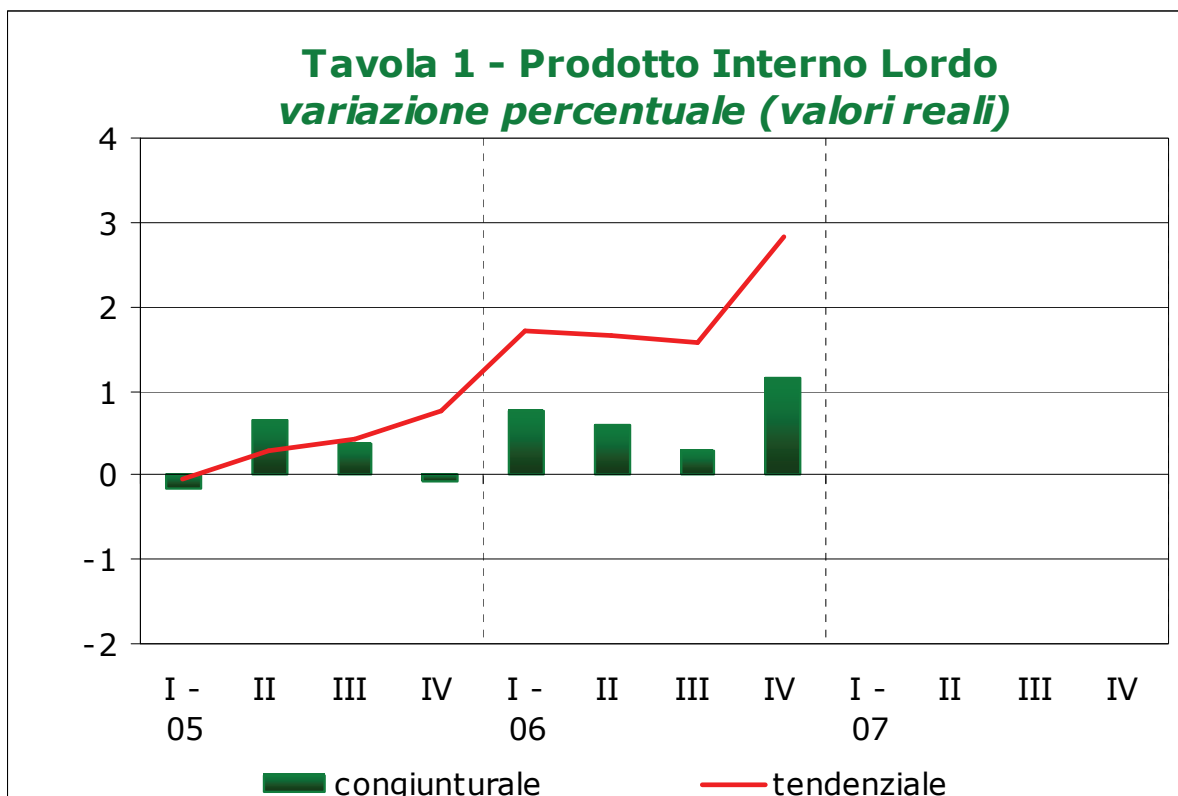
- La presenza di magazzini per le aziende con ruolo di Trader, trading company, agenti e rappresentanti è giustificabile solo per esigenze di stoccaggio temporaneo delle merci. Infatti, nella stessa Tavola 19, si nota che i magazzini dei Trader hanno una superficie media molto inferiore rispetto alle altre tipologie di business, e che non sono dotati di alcun serbatoio per lo stoccaggio dei prodotti chimici.
- **L'andamento della composizione dell'Attivo Fisso** delle imprese del settore nel periodo 2003 - 2005 mostra un calo nel 2004 ed un aumento nel 2005 di questo insieme di poste di bilancio (Tavola 20). Delle sue componenti, tuttavia, si registrano andamenti diversi: si riducono soprattutto gli investimenti di tipo immateriale (brevetti, marchi, software), e finanziario (partecipazioni e crediti da investimenti), mentre crescono in modo deciso le immobilizzazioni materiali. 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).

### **3.4 Previsioni strategiche**

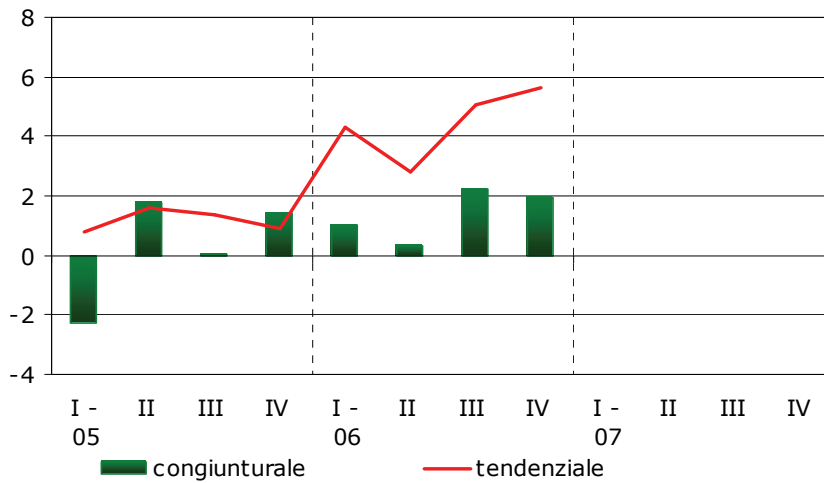
- L'analisi delle risposte date dalle aziende sulle **aspettative circa l'evoluzione di alcune variabili aziendali** offrono come di consueto lo spunto per alcune considerazioni (Tavola 24). In particolare, gli operatori prevedono:
  - **un aumento del fatturato**, sia proprio realizzato in Italia, sia realizzato su commissione. Tale stima è legata principalmente all'aumento del prezzo di acquisto delle materie prime (ad esempio, petrolio o suoi derivati), che gli operatori stimano di poter trasferire a valle sui prezzi di vendita;
  - **un leggero aumento dei profitti**, dove le previsioni più ottimistiche provengono dalle aziende di *Medie* dimensioni, attive nella Produzione e Distribuzione. Tale stima è fondamentalmente legata alla paura delle aziende di non riuscire a trasferire a valle l'aumento di fatturato prima illustrato, a causa di gestioni accessorie non efficienti;
  - **il mantenimento, o leggero aumento per le aziende attive nella Produzione e distribuzione, dei livelli attuali degli investimenti in formazione del personale**: tale percezione conferma quanto registrato nelle indagini precedenti;
  - **la stabilità degli investimenti in impianti**, o il suo leggero aumento, soprattutto per le *Medie* e *Grandi* imprese;

- una struttura organizzativa che preveda **una numerosità del personale (personale viaggiante diretto e agenti mono o plurimandatari) sostanzialmente stabile**. Ciò conferma anche i dati precedentemente commentati a riguardo della struttura organizzativa delle aziende.
- La Tavola 25 illustra 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 ritenuti in grado di impattare maggiormente sulla strategia della propria impresa si confermano quelli esogeni alla realtà aziendale: il **livello della pressione fiscale, l'introduzione della normativa europea REACH**, la mancanza di sviluppo della domanda industriale, la concorrenza dei paesi in via di sviluppo, la saturazione dei mercati attuali e le altre normative nazionali ed europee sul settore chimico. Il primo tra i fattori relativi alle caratteristiche aziendali, con un'importanza comunque inferiore alla media, è individuato nelle carenze dell'offerta merceologica, ossia in un **mix di prodotti insufficiente**. Tale elemento peraltro è stato anche in passato indicato come il più rilevante tra quelli interni.
- Le Tavole 26 e 27 mostrano la **fiducia degli operatori nello sviluppo del volume d'affari rispettivamente a uno e tre anni per settore industriale di appartenenza**. I settori per i quali esistono le aspettative più ottimistiche sono, nel breve periodo, quelli della gomma e plastica, delle pitture e vernici, della cosmesi e dell'edilizia. Nel medio periodo, invece, si prevede una crescita nei settori della cosmetica e detergenza e dell'edilizia. Al contrario, sia a breve che nei prossimi tre anni si prevedono declinanti i settori dell'agricoltura e del tessile/conciario. Sostanzialmente stabili risultano invece i settori meccanico e metallurgico.

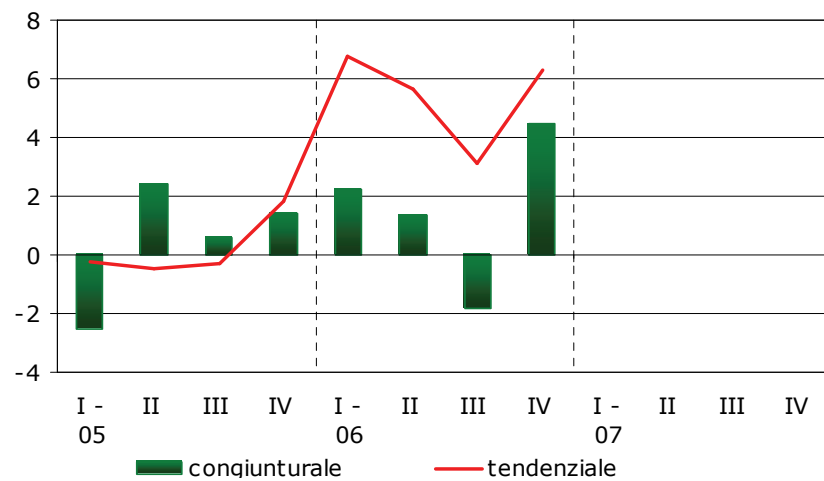
## Tavole — Economic Trend



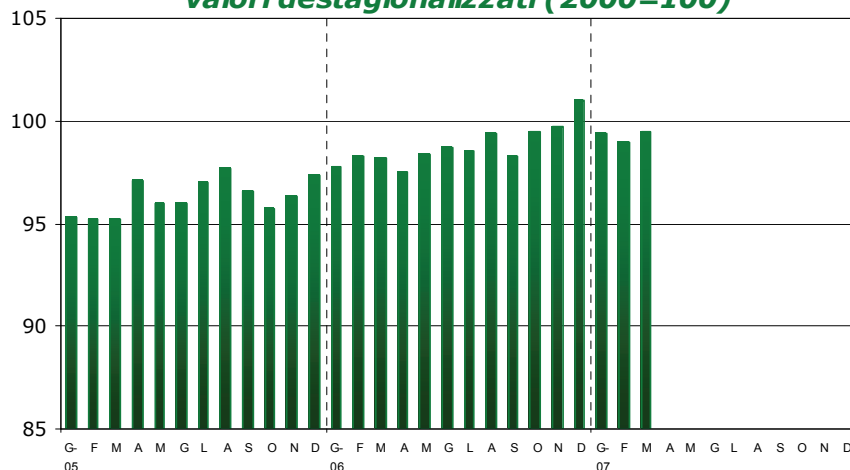
**Tavola 3 - Importazioni**  
*variazione percentuale (valori reali)*



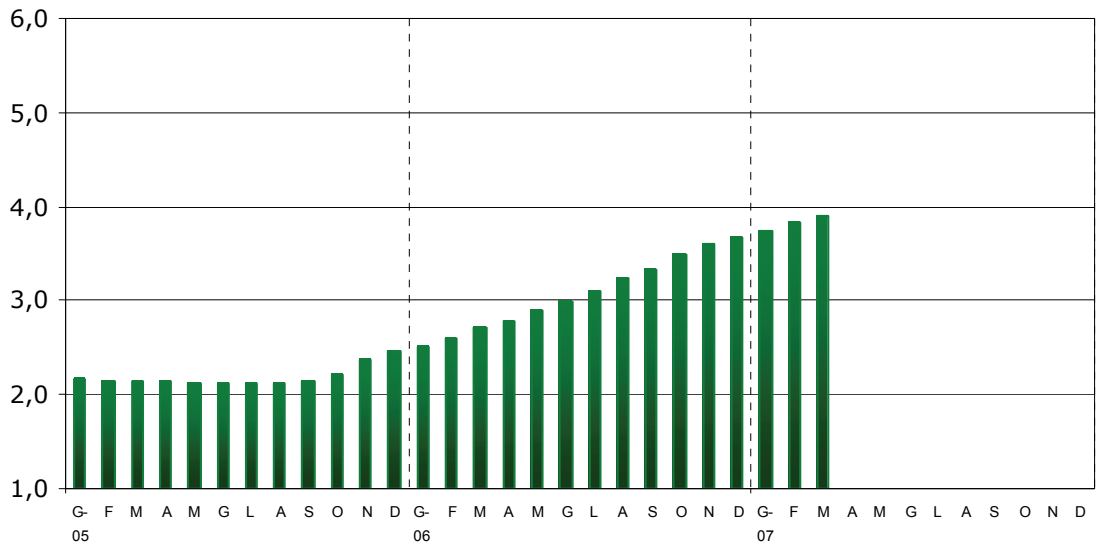
**Tavola 4 - Esportazioni**  
*variazione percentuale (valori reali)*



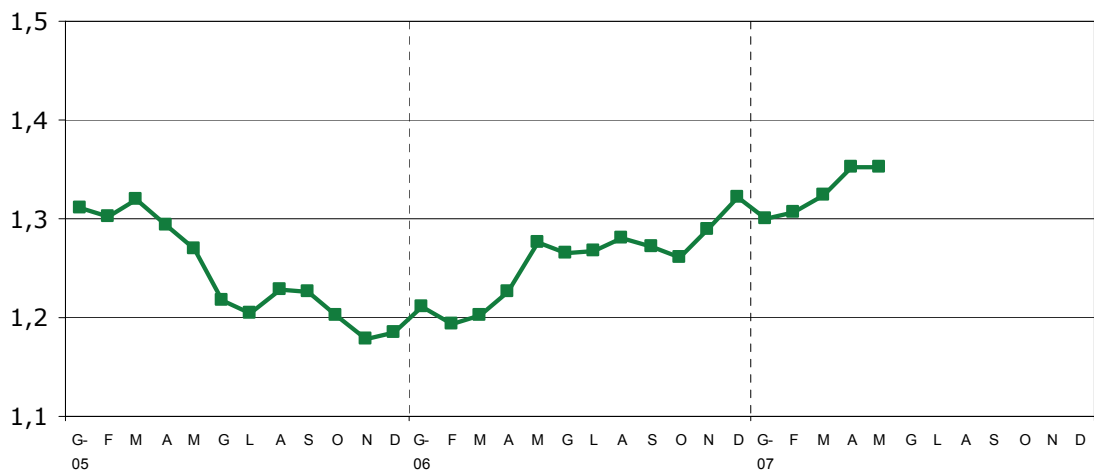
**Tavola 5 - Indice della produzione industriale totale**  
*valori destagionalizzati (2000=100)*



**Tavola 6 - Tasso di interesse 3 mesi - Euribor**



**Tavola 7 - Cambi mensili Dollaro Usa in Euro  
(medie mensili)**



## Tavole – Chemical Distribution

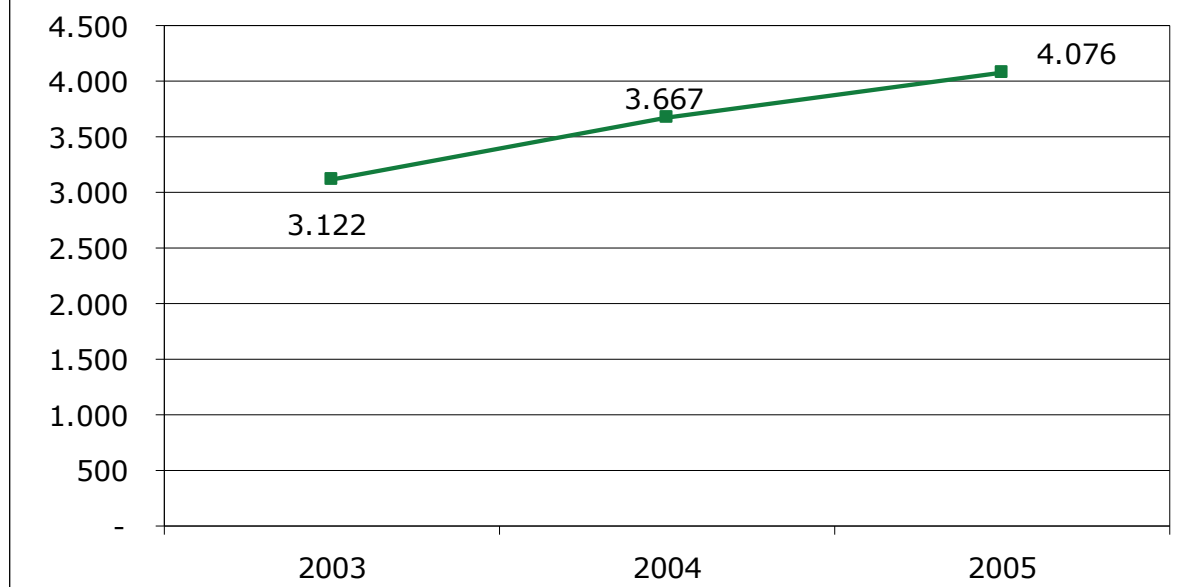
**Tavola 8 - Attività prevalente delle imprese associate ad AssICC**

	TOTALE	DI CUI			DISTRIBUZIONE CON SCORTE	DI CUI		DISTRIBUZIONE	TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI		PRODUZIONE	DISTRIBUZIONE		
<b>Numero di imprese</b>	<b>25</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>5</b>	<b>4</b>		
<b>Attività prevalenti:</b>									
Distribuzione con possesso delle scorte (%)	<b>60</b>	<b>67</b>	<b>71</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		
Produzione e distribuzione (%)	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>29</b>	<b>17</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>-</b>		
Miscelazione e confezionamento (%)	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>		
Trader, trading company, agenti e rappresentanti (%)	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>25</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>100</b>		
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>		

## Tavole — Fatturato, Redditività e Liquidità

### Tavola 9 - Andamento del fatturato complessivo (dati in milioni di euro)

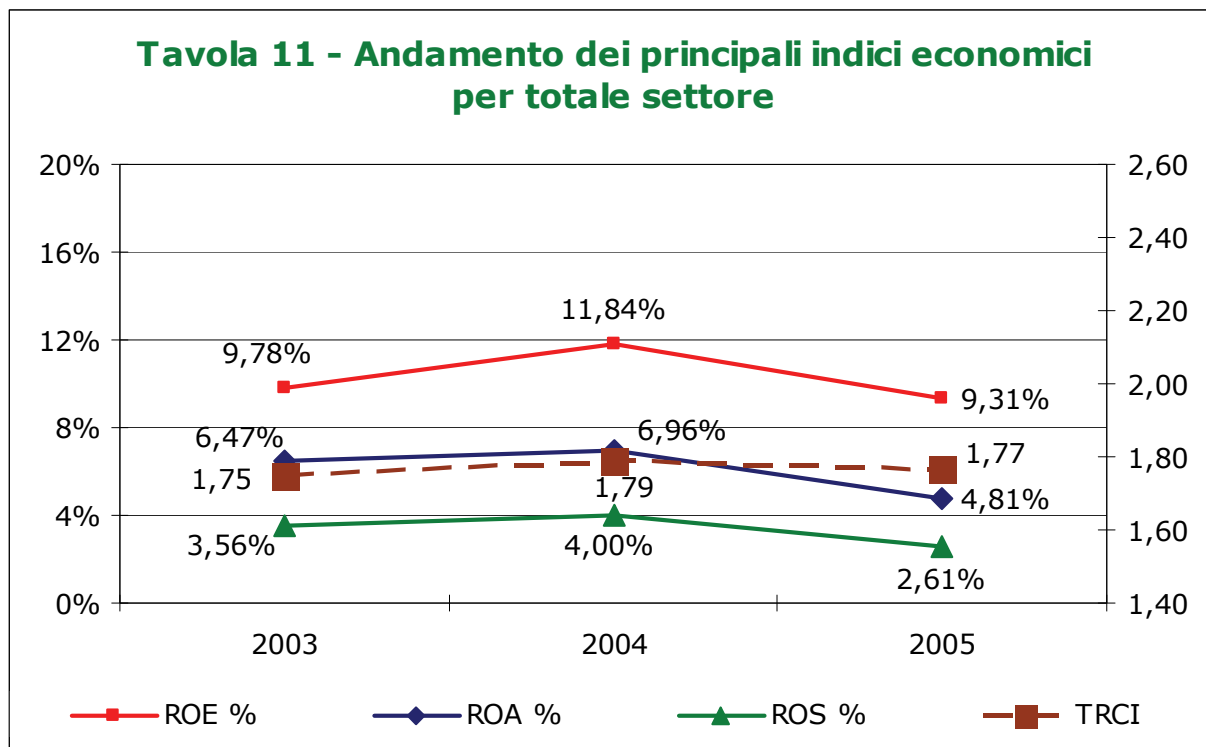
(Nota: 2003, 165 aziende; 2004, 171 aziende; 2005, 200 aziende)



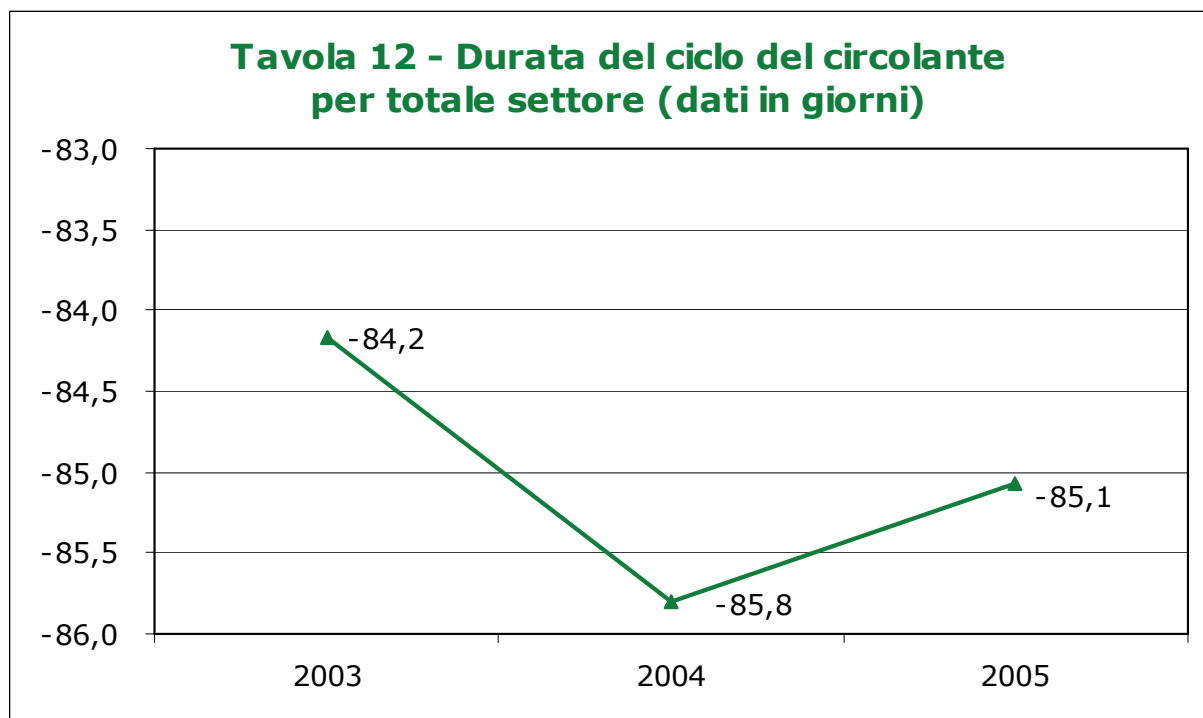
### Tavola 10 - Imprese associate ad AssICC: composizione percentuale del fatturato 2006

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DISTRIBU- ZIONE CON SCORTE	DI CUI PRODU- ZIONE DISTRIBU- ZIONE	TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI			
<b>Giro d'affari totale (mio. di euro), di cui:</b>	<b>1.209</b>	37	142	1.030	632	327	189
- fatturato proprio in Italia (%)	<b>74,55</b>	44,35	89,28	73,62	74,35	69,38	78,15
- fatturato proprio in esportazione (%)	<b>2,96</b>	7,80	7,62	2,15	1,92	6,08	0,21
- giro d'affari su commissione (%)	<b>22,48</b>	47,85	3,10	24,24	23,73	24,54	21,64
<b>Totale</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>
GdA per impresa (mio. di euro)	<b>48</b>	6	20	86	42	65	47
GdA per dipendente (mio. di euro)	<b>2</b>	1	1	1	1	1	7
GdA per addetto (mio. di euro)	<b>2</b>	1	1	3	1	1	7

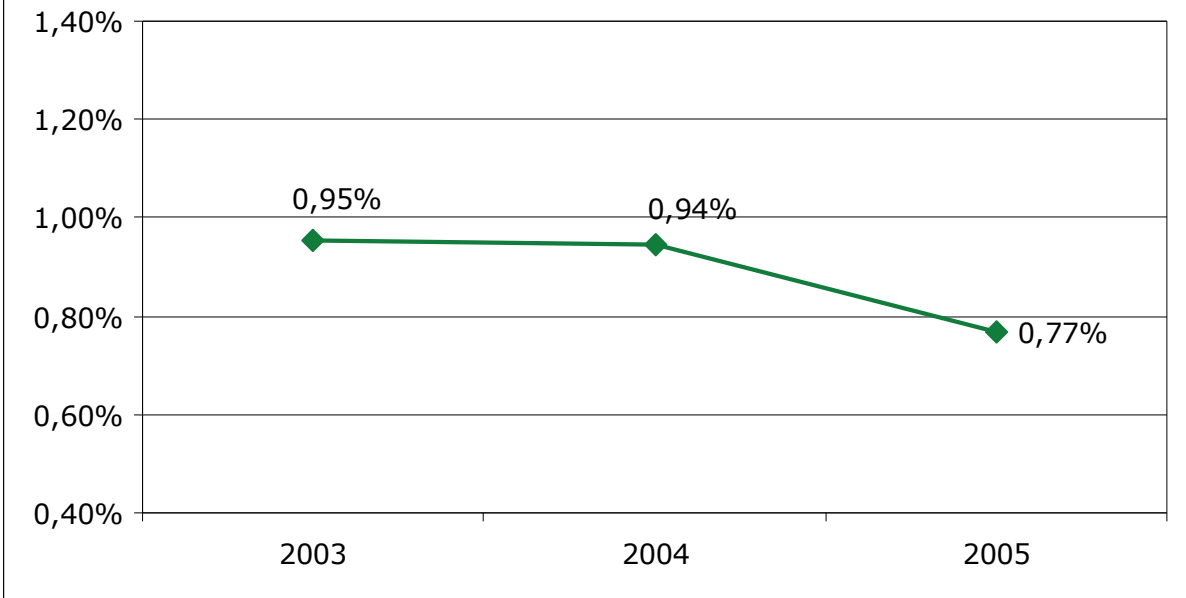
**Tavola 11 - Andamento dei principali indici economici per totale settore**



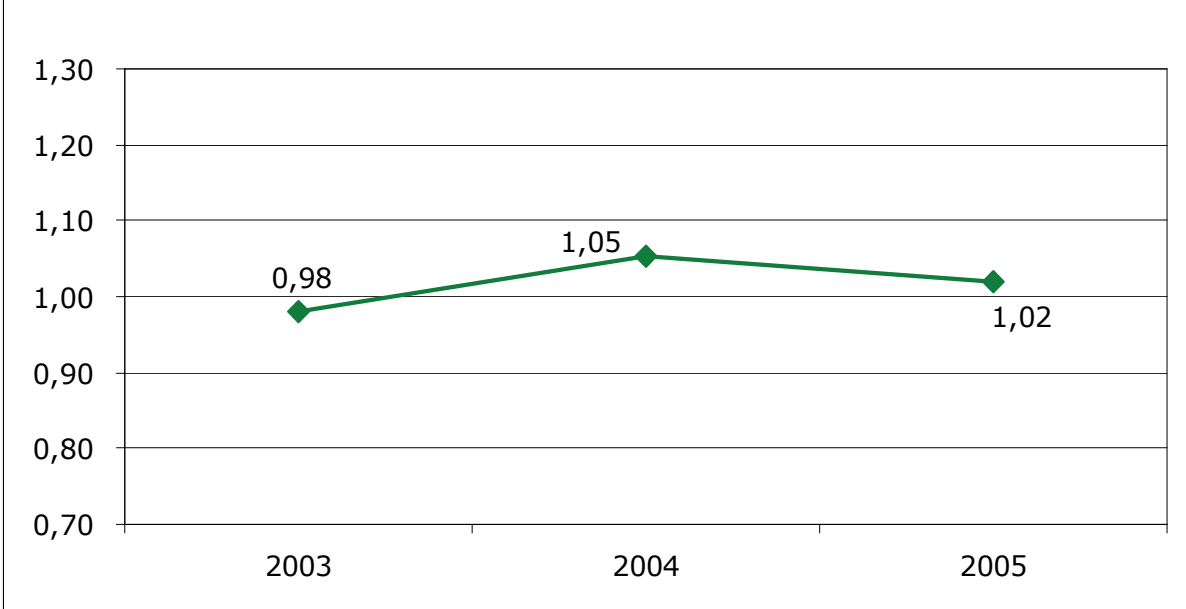
**Tavola 12 - Durata del ciclo del circolante per totale settore (dati in giorni)**



**Tavola 13 - Oneri finanziari su fatturato per totale settore (dati in %)**



**Tavola 14 - Quick Test Ratio per totale settore**



# Tavole – Personale, Altri Fattori Produttivi ed Efficienza

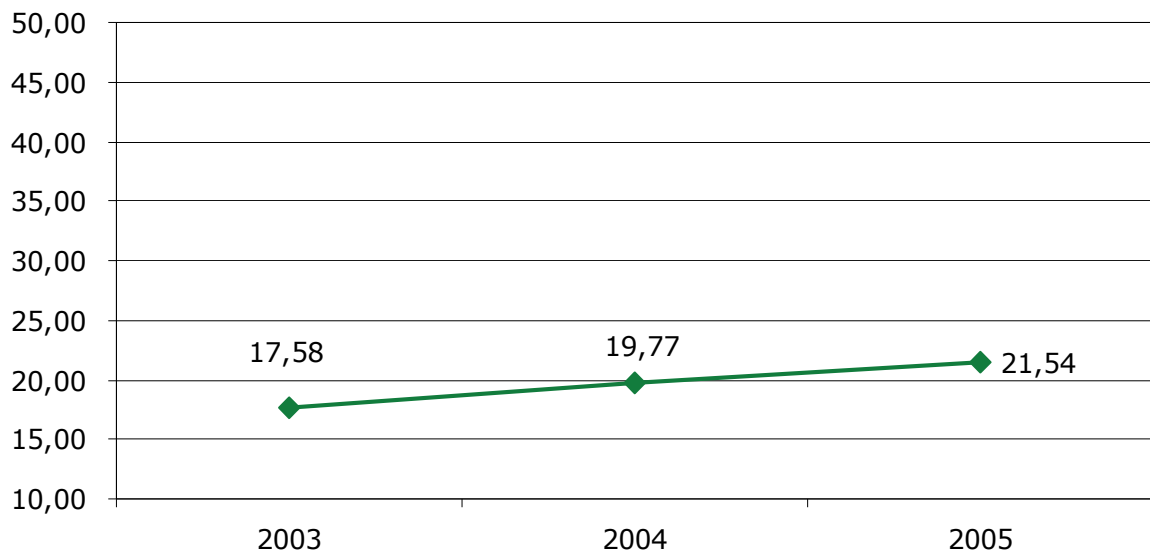
**Tavola 15 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione del numero di dipendenti e agenti**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI PRODUZIONE DISTRIBUZIONE	TRADER E AGENTI	
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI			
					DISTRIBUZIONE CON SCORTE		
Numero di imprese rispondenti	<b>24</b>	5	7	12	14	5	4
Numero medio di dipendenti nel 2005	<b>40,50</b>	5	26	64	41	58	13
Numero medio di dipendenti nel 2006	<b>42,33</b>	5	26	67	44	57	13
<i>Variazione percentuale 2006 su 2005</i>	<b>4,5</b>	8,0	0,6	5,4	8,0	-1,0	2,0
Numero di imprese rispondenti	<b>16</b>	4	6	6	12	4	0
Numero medio di agenti nel 2005	<b>10,20</b>	1	10	15	7	18	0
Numero medio di agenti nel 2006	<b>9,69</b>	2	10	15	7	18	0
<i>Variazione percentuale 2006 su 2005</i>	<b>-5,0</b>	40,0	-5,0	3,4	1,2	1,4	0,0
Numero di imprese rispondenti	<b>21</b>	6	6	9	14	3	3
Numero medio di commerciali interni nel 2005	<b>10,05</b>	2	6	17	41	58	13
Numero medio di commerciali interni nel 2006	<b>9,57</b>	3	6	16	44	57	13
<i>Variazione percentuale 2006 su 2005</i>	<b>-4,8</b>	45,5	-2,6	-2,6	8,0	-1,0	2,0
Numero di imprese rispondenti	<b>11</b>	2	5	4	8	1	1
Numero medio di commerciali esterni nel 2005	<b>9,55</b>	2	7	17	13	1	2
Numero medio di commerciali esterni nel 2006	<b>9,91</b>	2	7	17	13	1	2
<i>Variazione percentuale 2006 su 2005</i>	<b>3,8</b>	0,0	2,8	4,5	4,0	0,0	0,0
Numero di imprese rispondenti	<b>14</b>	3	6	5	8	3	2
Numero medio di addetti al magazzino nel 2005	<b>5,57</b>	2	5	9	5	9	3
Numero medio di addetti al magazzino nel 2006	<b>5,64</b>	2	5	9	5	9	3
<i>Variazione percentuale 2006 su 2005</i>	<b>1,3</b>	40,0	-3,6	0,0	2,6	0,0	0,0

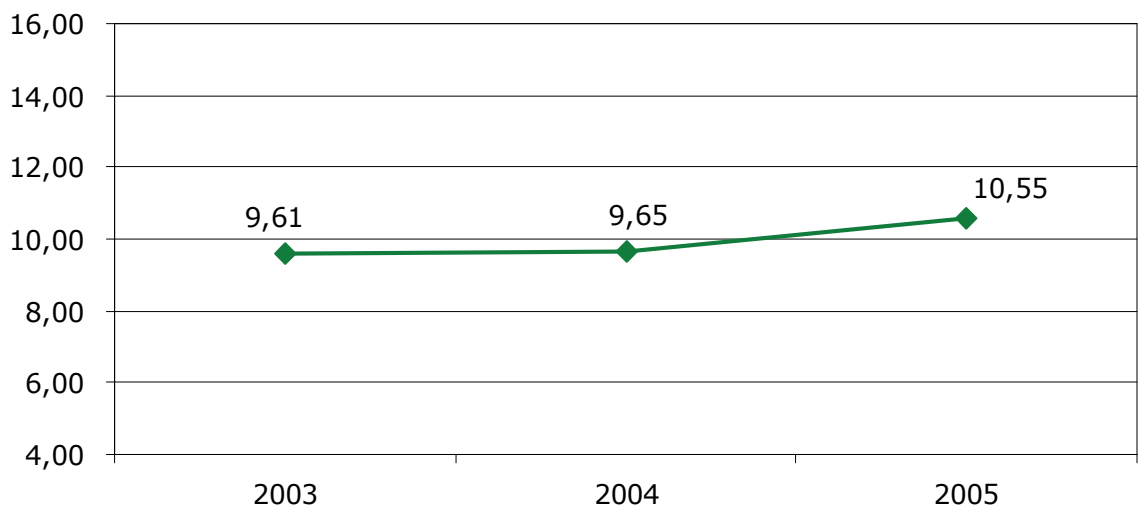
**Tavola 16 - Imprese associate ad AssICC: incidenza percentuale di alcune categorie di costo**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI			TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	PRODUZIONE DISTRIBUZIONE		
<b>Costi informativi</b>								
Incidenza media in percentuale sui costi totali di gestione 2006 (%)	<b>0,03</b>	0,03	0,02	0,04	0,03	0,02	0,03	0,03
<b>Costi di trasporto</b>								
Incidenza media sul GdA 2006(%)	<b>1,28</b>	1,16	2,57	0,60	1,07	2,76	0,25	
<b>Costi del personale dipendente</b>								
Incidenza media sul GdA 2006(%)	<b>4,75</b>	5,16	6,78	3,37	5,75	2,70	3,24	
<b>Totale provvigioni pagate</b>								
Incidenza media sul GdA 2006(%)	<b>0,66</b>	1,29	0,74	0,30	0,81	0,82	0,06	
<b>Oneri finanziari</b>								
Numero di imprese rispondenti	<b>22</b>	5	7	10	13	4	4	
Incidenza media sul fatturato proprio 2006(%)	<b>1,66</b>	1,21	3,16	0,83	1,94	1,44	1,36	
<b>Perdite su crediti</b>								
Numero di imprese rispondenti	<b>14</b>	3	4	7	11	2	0	
Incidenza media sul fatturato proprio 2006 (%)	<b>0,49</b>	1,70	0,11	0,18	0,60	0,12	-	
<b>Costi di adeguamento alla normativa sull'ambiente</b>								
Numero di imprese rispondenti	<b>25</b>	6	7	12	15	5	4	
Incidenza media sul fatturato proprio 2006 (%)	<b>0,83</b>	2,23	0,35	0,40	1,02	0,44	0,78	

**Tavola 17 - Euro di fatturato per euro di costo del personale per totale settore (dati in euro)**



**Tavola 18 - Euro di fatturato per euro di costo dei servizi per totale settore (dati in euro)**

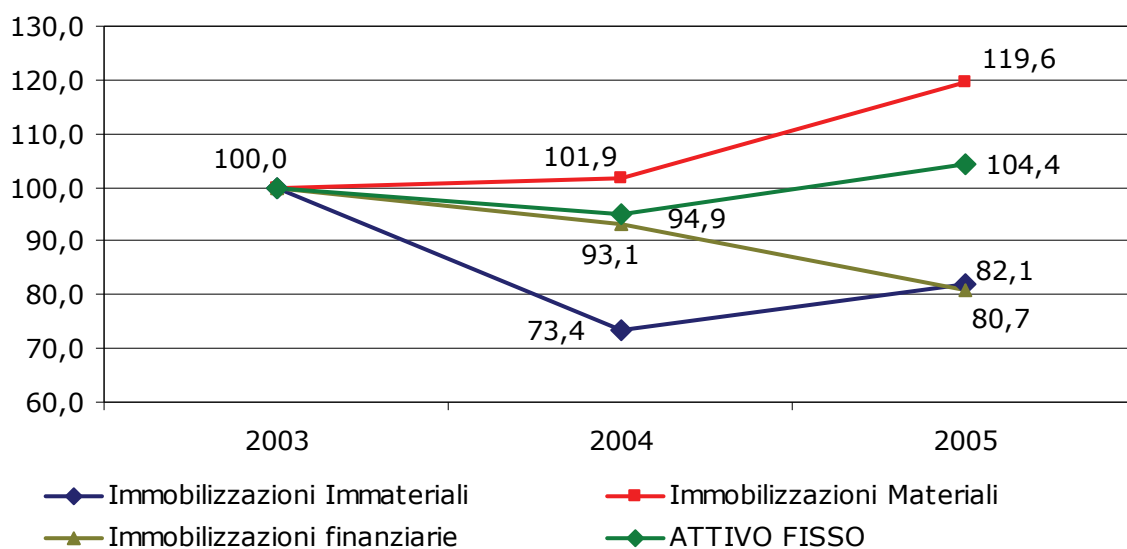


## Tavole – Solidità degli Investimenti: Indici di Solidità e Sviluppo

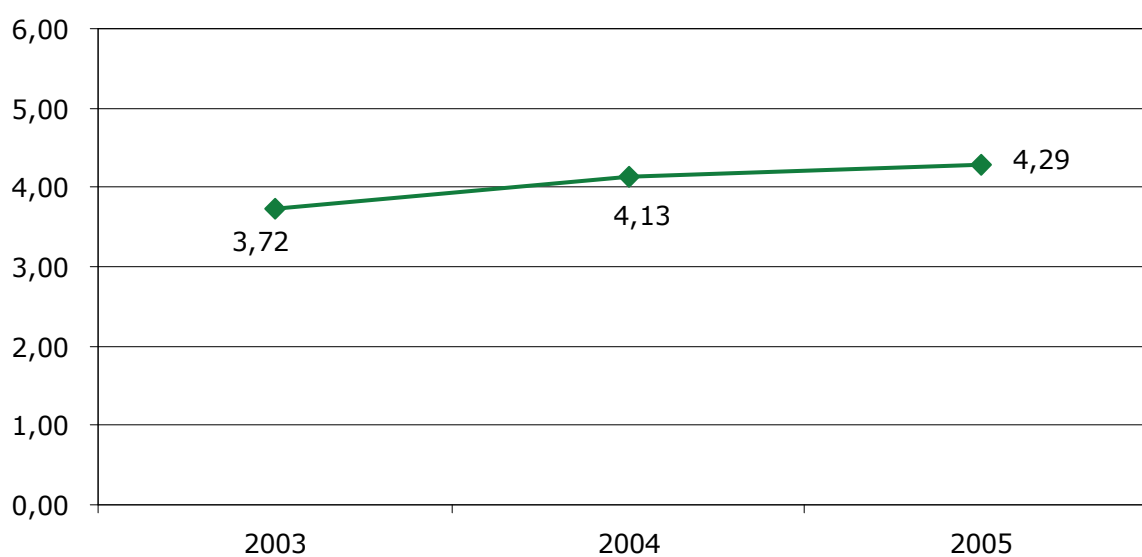
**Tavola 19 - Imprese associate ad AssICC: struttura logistico-commerciale**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DISTRIBUZIONE CON SCORTE	DI CUI PRODUZIONE DISTRIBUZIONE	TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI			
<b>Numero di magazzini gestiti in proprio (in %)</b>	22	4	7	11	13	6	2
- nessuno	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- uno	75,00%	66,67%	83,33%	71,43%	77,78%	50,00%	10- 0,00%
- due	18,75%	33,33%	16,67%	14,29%	11,11%	50,00%	0,00%
- più di due	6,25%	0,00%	0,00%	14,29%	11,11%	0,00%	0,00%
<b>Numero punti di stoccaggio presso magazzini di terzi (in %)</b>	46	5	14	27	35	10	1
- nessuno	5,26%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
- uno	47,37%	75,00%	50,00%	37,50%	53,85%	25,00%	10- 0,00%
- due	21,05%	25,00%	0,00%	37,50%	23,08%	25,00%	0,00%
- più di due	26,32%	0,00%	50,00%	25,00%	23,08%	50,00%	0,00%
<b>Superficie coperta dei magazzini (mq.)</b>	63.734	5.500	18.384	39.850	21.500	33.384	1.150
Superficie coperta dei magazzini per impresa (mq.)	3.983	1.100	3.677	7.317	2.688	6.677	575
Capacità media di stoccaggio in serbatoi per impresa (mc.)	3.931	310	8.121	1.628	6.919	2.096	0

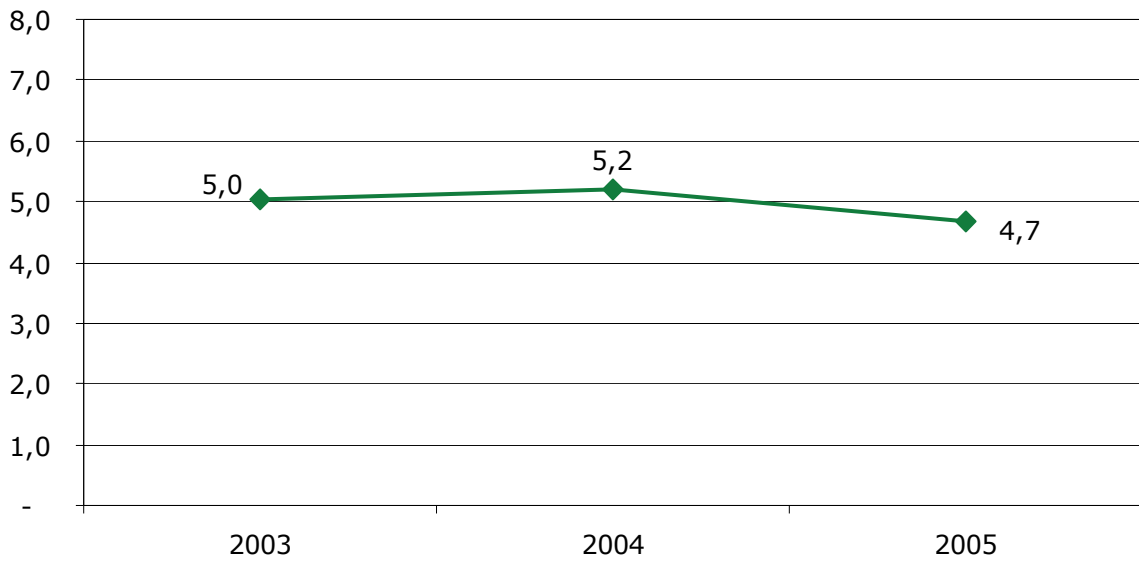
**Tavola 20 - Settore della distribuzione chimica:  
evoluzione dell'Attivo Fisso e delle sue principali  
componenti (Numeri indice, 2003-2005)**



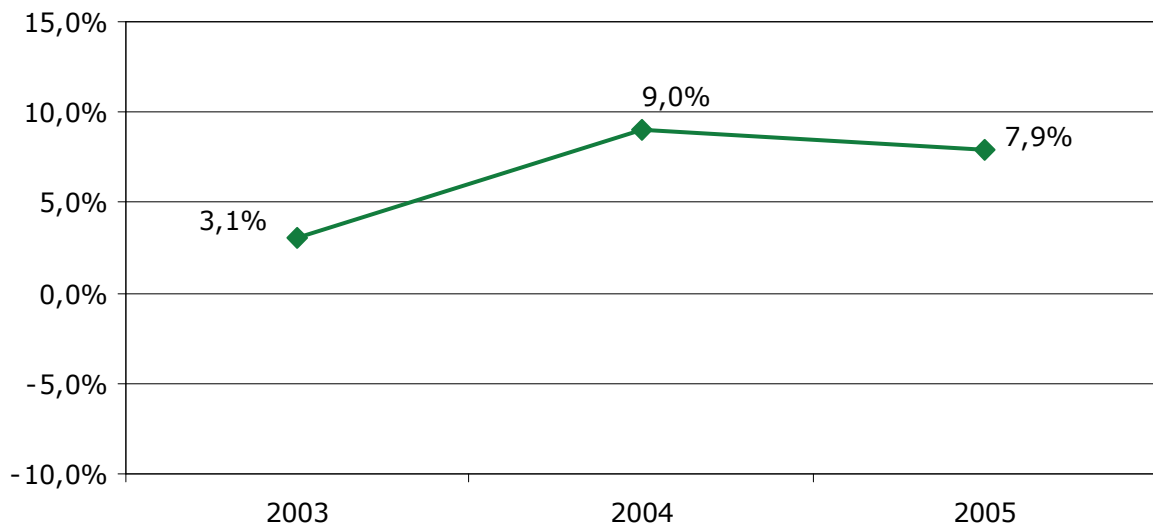
**Tavola 21 - Indice di copertura lorda  
degli investimenti per totale settore**



**Tavola 22 - Grado di indebitamento  
per totale settore**



**Tavola 23 - Tasso di variazione del fatturato  
per totale settore (dati in %)**  
*(Nota: valori calcolati su un campione di 139 aziende)*



## Tavole – Previsioni Strategiche

**Tavola 24 - 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 %)**

	DI CUI				DI CUI			TRADER E AGENTI
	TOTALE	DISTRIBUZIONE			DISTRIBUZIONE CON SCORTE	PRODUZIONE	0,0%	
		CAMPIONE	PICCOLE	MEDIE				
Fatturato proprio in Italia	<b>54,2%</b>	<b>16,7%</b>	<b>71,4%</b>	<b>63,6%</b>	<b>60,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,0%</b>	
Fatturato su commissione	<b>45,45%</b>	50,00%	42,86%	44,44%	50,00%	20,00%	66,67%	
Volumi di merce distribuita	<b>39,13%</b>	-33,33%	66,67%	63,64%	38,46%	40,00%	25,00%	
Investimenti in formazione del personale	<b>30,43%</b>	16,67%	14,29%	50,00%	26,67%	40,00%	50,00%	
Prezzi di vendita	<b>29,17%</b>	-16,67%	71,43%	27,27%	26,67%	80,00%	0,00%	
Numero di dipendenti addetti alla vendita	<b>25,00%</b>	0,00%	42,86%	27,27%	20,00%	40,00%	33,33%	
Livelli di liquidità disponibile	<b>25,00%</b>	16,67%	14,29%	36,36%	20,00%	60,00%	33,33%	
Fatturato proprio in esportazione	<b>21,05%</b>	-20,00%	71,43%	0,00%	7,69%	75,00%	100,00%	
Profitti di impresa	<b>20,83%</b>	-50,00%	57,14%	36,36%	-6,67%	80,00%	66,67%	
Personale viaggiante diretto	<b>10,00%</b>	0,00%	14,29%	10,00%	23,08%	0,00%	0,00%	
Investimenti in impianti	<b>4,55%</b>	-20,00%	14,29%	10,00%	-6,67%	25,00%	50,00%	
Numero di agenti mono e plurimandatari	<b>-5,00%</b>	0,00%	-14,29%	0,00%	-7,14%	0,00%	0,00%	
Investimenti in immobili	<b>-5,00%</b>	-40,00%	0,00%	12,50%	-6,67%	0,00%	0,00%	

**Tavola 25 - 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			DI CUI			TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	PRODUZIONE DISTRIBUZIONE		
Pressione fiscale	<b>4,29</b>	4,83	4,29	3,67	4,47	3,80	3,25	
Introduzione delle norme di sicurezza REACH	<b>4,08</b>	4,50	4,43	3,33	4,27	4,20	2,75	
Tasso sviluppo produzione industriale	<b>3,83</b>	4,33	3,57	3,08	3,87	2,80	3,00	
Concorrenza paesi in via di sviluppo	<b>3,71</b>	4,50	3,43	3,17	3,80	3,20	3,00	
Normative nazionali/europee sul settore chimico	<b>3,70</b>	4,50	3,43	3,17	3,80	3,20	3,00	
Apertura di filiali in Italia da parte di produttori esteri	<b>3,05</b>	3,00	3,43	2,08	3,07	2,00	2,50	
Saturazione dei mercati attuali	<b>3,04</b>	3,50	2,43	2,92	3,13	2,80	2,50	
<b>Media complessiva</b>	<b>2,83</b>	<b>3,31</b>	<b>2,87</b>	<b>2,23</b>	<b>2,90</b>	<b>2,60</b>	<b>2,04</b>	
Oscillazione dei tassi di cambio	<b>2,73</b>	2,67	3,57	1,58	2,33	3,00	1,75	
Scarsa dimensione di impresa	<b>2,67</b>	3,00	2,86	2,17	2,67	3,20	1,75	
Mix prodotti insufficiente	<b>2,63</b>	3,33	2,29	2,25	2,87	2,40	1,50	
Costo del denaro	<b>2,54</b>	2,83	3,00	1,92	2,53	2,80	2,00	
Restrizioni e vincoli all'importazione	<b>2,54</b>	3,00	2,14	2,33	2,67	2,40	2,00	
Carenza di personale qualificato	<b>2,46</b>	3,17	2,14	2,08	2,80	1,80	1,75	
Carenza di management all'altezza	<b>2,39</b>	3,50	2,29	1,50	2,53	2,20	1,25	
Vincoli all'esportazione	<b>1,91</b>	2,33	1,86	1,25	1,80	1,60	1,25	
Carenza di liquidità	<b>1,88</b>	2,17	2,43	1,25	2,00	2,00	1,00	
Insufficienza di autofinanziamento	<b>1,79</b>	2,50	2,00	1,17	1,87	1,80	1,25	
Carenza di mezzi propri (capitale + riserve)	<b>1,67</b>	2,00	2,00	1,17	1,73	1,60	1,25	

**Tavola 26 - 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		TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	DISTRIBUZIONE CON SCORTE	PRODUZIONE DISTRIBUZIONE	
Gomma e plastica	<b>47,37%</b>	33,33%	33,33%	60,00%	60,00%	20,00%	33,33%
Pitture e vernici	<b>42,86%</b>	33,33%	33,33%	50,00%	41,67%	40,00%	66,67%
Edilizia/ceramica	<b>36,84%</b>	-66,67%	40,00%	63,64%	20,00%	20,00%	100,00%
Cosmetici/detergenza	<b>36,84%</b>	25,00%	60,00%	30,00%	27,27%	25,00%	66,67%
Farmaceutico	<b>33,33%</b>	0,00%	20,00%	50,00%	30,00%	50,00%	33,33%
Meccanico (compresi i mezzi di trasporto)	<b>20,00%</b>	-50,00%	0,00%	50,00%	12,50%	0,00%	50,00%
Alimentare	<b>17,65%</b>	-50,00%	20,00%	30,00%	30,00%	-25,00%	50,00%
Metallurgico	<b>0,00%</b>	-66,67%	40,00%	0,00%	12,50%	-25,00%	0,00%
Carta/stampa	<b>-29,41%</b>	-33,33%	-40,00%	-22,22%	-22,22%	-40,00%	-50,00%
Agricoltura	<b>-40,00%</b>	-100,00%	-50,00%	-22,22%	-37,50%	-50,00%	-50,00%
Tessile/conciario	<b>-52,63%</b>	-40,00%	-60,00%	-55,56%	-60,00%	-60,00%	-33,33%

**Tavola 27 - Imprese associate ad AssICC: evoluzione prevista del volume d'affari a tre anni: saldo tra le previsioni di aumento e quelle di diminuzione (numero di casi in %)**

	TOTALE CAMPIONE	DI CUI			DI CUI			DI CUI			TRADER E AGENTI
		PICCOLE	MEDIE	GRANDI	CON SCORTE	DISTRIBUZIONE	DISTRIBUZIONE	DISTRIBUZIONE	TRADER E AGENTI		
Cosmetici/detergenza	<b>36,84%</b>	0,00%	40,00%	50,00%	27,27%	25,00%	66,67%				
Edilizia/ceramica	<b>31,58%</b>	-66,67%	20,00%	63,64%	10,00%	20,00%	100,00%				
Pitture e vernici	<b>28,57%</b>	33,33%	33,33%	25,00%	8,33%	60,00%	66,67%				
Farmaceutico	<b>27,78%</b>	-33,33%	40,00%	40,00%	40,00%	0,00%	33,33%				
Alimentare	<b>25,00%</b>	-50,00%	20,00%	44,44%	33,33%	0,00%	50,00%				
Meccanico (compresi i mezzi di trasporto)	<b>6,67%</b>	-50,00%	-20,00%	37,50%	12,50%	-25,00%	0,00%				
Gomma e plastica	<b>0,00%</b>	-66,67%	-16,67%	30,00%	0,00%	-20,00%	0,00%				
Metallurgico	<b>-18,75%</b>	-66,67%	0,00%	-12,50%	-25,00%	-25,00%	0,00%				
Carta/stampa	<b>-35,29%</b>	-66,67%	-40,00%	-22,22%	-33,33%	-40,00%	-50,00%				
Agricoltura	<b>-46,67%</b>	-100,00%	-75,00%	-22,22%	-50,00%	-50,00%	-50,00%				
Tessile/conciario	<b>-52,63%</b>	-40,00%	-60,00%	-55,56%	-60,00%	-60,00%	-33,33%				