

STUDIO DI SETTORE UM19U

ATTIVITÀ 46.41.10 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI TESSUTI

ATTIVITÀ 46.41.20 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ARTICOLI
DI MERCERIA, FILATI E PASSAMANERIA

ATTIVITÀ 46.41.90 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI ALTRI
ARTICOLI TESSILI

ATTIVITÀ 46.42.10 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI
ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI

ATTIVITÀ 46.42.30 COMMERCIO ALL'INGROSSO DI CAMICIE,
BIANCHERIA INTIMA, MAGLIERIA E SIMILI

Giugno 2008

PREMESSA

L'evoluzione dello Studio di Settore TM19U – Commercio all'ingrosso di tessuti e abbigliamento – è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli Studi di Settore, modelli allegati alla dichiarazione dei redditi per il periodo d'imposta 2006.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 10.655.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 2.537 posizioni.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 8.118.

Distribuzione dei contribuenti per Forma Giuridica		
	Numero	% sugli elaborati
Persone fisiche	2.948	36,31
Società di persone	1.561	19,23
Società di capitali, enti commerciali e non	3.609	44,46

INQUADRAMENTO GENERALE

L'analisi ha condotto alla classificazione delle imprese che effettuano la distribuzione all'ingrosso di abbigliamento, accessori, biancheria, tessuti, altri articoli tessili, filati e mercerie in 17 gruppi omogenei. Gli elementi che hanno maggiormente contribuito all'individuazione dei modelli organizzativi sono:

- la specializzazione merceologica;
- la tipologia di vendita;
- la localizzazione della struttura;
- la personalizzazione dell'offerta.

Il primo elemento ha permesso di individuare i grossisti che effettuano la vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. In particolare, le principali specializzazioni riscontrate sono le seguenti:

- tessuti e fodere per abbigliamento (cluster 1 e 3);
- tessuti per usi specifici industriali ed altri impieghi (cluster 2);
- abbigliamento intimo (cluster 4 e 7);
- abbigliamento esterno in tessuto (cluster 5, 6, 10, 11, 14 e 16);
- tessuti per l'arredamento interno/esterno, tessuti e biancheria per la casa (cluster 8 e 17);
- filati e mercerie (cluster 9);
- abbigliamento sportivo tecnico specializzato (cluster 12);
- abbigliamento da lavoro tecnico specializzato (cluster 13);
- accessori in tessuto o maglia (cluster 15).

La tipologia di vendita ha consentito di differenziare le imprese specializzate in talune merceologie per la modalità di vendita svolta sul territorio (cluster 7, 8 e 10) piuttosto che al banco o a libero servizio (cluster 4, 16 e 17). Inoltre, il fattore

contraddistingue i soggetti appartenenti al cluster 6 per la vendita prevalente al dettaglio.

La localizzazione della struttura ha contribuito a distinguere il cluster 11 per la presenza di attività inserite in centri o parchi commerciali all'ingrosso.

Infine, la personalizzazione dell'offerta, realizzata mediante apposizione del proprio marchio commerciale sul prodotto, ha consentito di individuare i soggetti del cluster 14.

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazioni contrarie, l'indicazione dei valori numerici riguarda valori medi.

DESCRIZIONE ECONOMICA DEI CLUSTER

Cluster 1 – Grossisti di tessuti e fodere per abbigliamento

Numerosità: 530

Il cluster concentra le imprese specializzate nella vendita all'ingrosso di tessuti per abbigliamento uomo e donna (82% dei ricavi). In un quarto circa dei casi l'assortimento comprende anche fodere per abbigliamento (36% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è al banco o a libero servizio (54% dei ricavi) e, nel 43% dei casi, sul territorio (91% dei ricavi).

La struttura commerciale si compone di locali adibiti a deposito/magazzino (235 mq), uffici (26 mq) e, per il 38% delle imprese, di spazi per la vendita e l'esposizione della merce (171 mq).

La clientela di riferimento è composta: dettaglianti a posto fisso (66% dei ricavi per il 48% dei soggetti), imprese di trasformazione industriale o artigianale (84% per il 42%) ed ambulanti (44% per il 32%). L'attività è svolta soprattutto in ambito nazionale e per la metà circa dei soggetti l'area di mercato comprende più regioni.

Si tratta di imprese, organizzate nel 57% dei casi in società (il 41% in società di capitali), che per lo svolgimento dell'attività si avvalgono di 2 addetti.

L'approvvigionamento delle merci si effettua da imprese industriali o commerciali nazionali per prodotti standard (48% degli acquisti) e, nel 37% dei casi, da imprese industriali o commerciali estere (62% dei ricavi).

Cluster 2 – Grossisti di tessuti per usi specifici industriali ed altri impieghi

Numerosità: 191

Questo cluster è caratterizzato dalla presenza di grossisti specializzati in tessuti per usi specifici industriali ed altri impieghi (92% dei ricavi).

La vendita è svolta in prevalenza sul territorio (68% dei ricavi).

In linea con la tipologia di prodotti trattati, la clientela è costituita principalmente da imprese di trasformazione industriale o artigianale (56% dei ricavi). L'area di mercato è per lo più nazionale e nel 61% dei casi comprende più regioni.

La natura giuridica adottata dal 74% delle imprese è la società (di capitali nel 49% dei casi) e per lo svolgimento dell'attività sono coinvolti 3 addetti.

Le strutture commerciali comprendono locali adibiti a deposito/magazzino (329 mq), ad uffici (57mq) e, nel 25% dei casi, di spazi destinati alla vendita e l'esposizione della merce (171 mq).

Le fonti di approvvigionamento sono rappresentate da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti standard (50% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (51% degli acquisti per la metà dei casi) nonché da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (56% per il 26%).

Cluster 3 – Grossisti esportatori di tessuti per abbigliamento

Numerosità: 289

Il cluster comprende i grossisti specializzati in tessuti per abbigliamento uomo e donna (86% dei ricavi) che ottengono la metà circa dei ricavi dalle esportazioni. Nel 70% dei casi l'area di mercato internazionale è sia U.E. sia extra U.E.

La tipologia di vendita prevalente è quella sul territorio (81% dei ricavi) svolta, nel 37% dei casi, tramite 6 agenti/rappresentanti.

I locali destinati a deposito/magazzino coprono una superficie di 331 mq quelli adibiti ad uffici si estendono per 60 mq mentre gli spazi per la vendita e l'esposizione della merce sono presenti nel 26% dei casi e sono di 208 mq.

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di capitali nel 60% dei casi e di persone nel 19%) e l'attività è svolta con l'impiego di 4 addetti.

Gli approvvigionamenti si effettuano in prevalenza da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti standard (59% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (37% degli acquisti per la metà circa dei soggetti) e da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (74% per il 24%).

Cluster 4 – Grossisti di abbigliamento intimo con vendita al banco o a libero servizio

Numerosità: 401

Il cluster comprende i grossisti di articoli di abbigliamento intimo (84% dei ricavi) venduti al banco (68% dei ricavi) e, nel 28% dei casi, a libero servizio (85% dei ricavi).

Le strutture presentano ampi locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (327 mq) oltre che spazi adibiti a magazzino/deposito (314 mq) e ad uffici (30 mq).

Si tratta di imprese organizzate soprattutto in società (39% di capitali e 25% di persone) che si avvalgono di 3-4 addetti.

La clientela è composta principalmente da commercianti al dettaglio: ambulanti (46% dei ricavi) e a posto fisso (44%). L'area di mercato, in prevalenza nazionale, comprende nel 34% dei casi la regione, nel 31% più regioni e nel 27% la provincia.

Gli acquisti vengono effettuati da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (70% degli approvvigionamenti) e, nel 22% dei casi, da imprese

industriali o commerciali italiane per prodotti esclusivi e/o personalizzati (71% degli acquisti).

Cluster 5 – Grossisti esportatori di abbigliamento esterno in tessuto

Numerosità: 396

Il cluster concentra i grossisti contraddistinti dall'attività di esportazione (da cui deriva il 73% dei ricavi). In merito alla tipologia di offerta, l'abbigliamento esterno in tessuto rappresenta la principale merceologia trattata (71% dei ricavi). Nel 55% dei casi, l'area di mercato internazionale è sia U.E. sia extra U.E.

La tipologia di vendita prevalente è per il 55% delle imprese al banco o a libero servizio (92% dei ricavi) e per il 47% sul territorio (90%).

Le strutture commerciali si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (177 mq), ad uffici (29 mq) e di spazi per la vendita e l'esposizione della merce (64 mq).

La natura giuridica adottata in prevalenza è la società (di capitali nel 55% dei casi e di persone nel 16%) e l'attività è svolta da 2 addetti.

Gli approvvigionamenti si effettuano da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (40% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (63% degli acquisti nella metà circa dei casi) e da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (76% per il 21%).

Cluster 6 – Commercianti con vendita prevalente al dettaglio

Numerosità: 232

Le imprese del cluster si caratterizzano per la modalità di vendita prevalente al dettaglio (66% dei ricavi). La gamma dei prodotti offerti comprende abbigliamento esterno in tessuto (44% dei ricavi), abbigliamento intimo (34% dei ricavi per il 35% dei soggetti) e tessuti per l'arredamento interno/esterno, biancheria e tessuti per la casa (45% per il 22%).

La vendita all'ingrosso è condotta nella metà circa dei casi al banco o a libero servizio (48% dei ricavi) e nel 20% sul territorio (45%).

Le strutture commerciali si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (158 mq), ad uffici (17 mq) ed in spazi per la vendita e l'esposizione della merce (117 mq). Coerentemente con la peculiarità del cluster, si rilevano spazi appositamente dedicati alla vendita al dettaglio che coprono una superficie di 81 mq.

Le imprese, organizzate soprattutto in forma societaria (di capitali nel 35% dei casi e di persone nel 26%), occupano 2-3 addetti.

Le tipologie di clientela che apportano le quote più significative di ricavi sono rappresentate da dettaglianti a posto fisso (37% dei ricavi) e da consumatori privati (33%). L'ambito provinciale è l'area di mercato in cui più di frequente (42% dei casi) si svolge l'attività.

Gli approvvigionamenti si effettuano da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (50% degli acquisti) e da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (70% degli acquisti nel 32% dei casi).

Cluster 7 – Grossisti di abbigliamento intimo con vendita sul territorio

Numerosità: 338

Il cluster raggruppa le imprese specializzate in abbigliamento intimo (90% dei ricavi) che svolgono l'attività di vendita principalmente sul territorio (90% dei ricavi).

Gli spazi dedicati all'attività sono strutturati in 200 mq di deposito/magazzino, 30 mq di uffici e, nel 26% dei casi, in 281 mq di locali destinati alla vendita e l'esposizione della merce.

Le imprese, organizzate nel 63% dei casi in società (42% di capitali e 21% di persone), si avvalgono di 2-3 addetti.

La clientela si compone in prevalenza di dettaglianti a posto fisso (57% dei ricavi), ambulanti (42% dei ricavi per il 37% dei soggetti) e soggetti esteri (45% per il 22%).

L'area di mercato è principalmente nazionale e comprende nel 54% dei casi più regioni.

Per gli approvvigionamenti i grossisti si rivolgono principalmente a fornitori italiani per prodotti standard (58% degli acquisti) e ad imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (75% dei ricavi per il 25% dei soggetti).

Cluster 8 – Grossisti di tessuti per l’arredamento interno/esterno e di biancheria e tessuti per la casa con vendita sul territorio

Numerosità: 478

Il cluster concentra le imprese specializzate nella distribuzione all’ingrosso di articoli per la casa, in particolare tessuti per l’arredamento interno/esterno (62% dei ricavi) nonché tessuti (61% dei ricavi per il 38% dei soggetti) e biancheria (67% per il 19%). L’attività di vendita è svolta principalmente sul territorio (88% dei ricavi) tramite l’ausilio di 6 agenti/rappresentanti nel 34% dei casi.

Gli spazi dedicati all’attività commerciale sono strutturati in 262 mq di deposito/magazzino, 44 mq di uffici e, nel 34% dei casi, in 170 mq di locali destinati alla vendita e l’esposizione della merce.

Le imprese sono organizzate nel 71% dei casi in società (il 53% in società di capitali) e presentano 3 addetti.

La clientela di riferimento è rappresentata nella metà circa dei casi da dettaglianti a posto fisso (71% dei ricavi) e nel 33% da imprese di trasformazione industriale o artigianale (73%). L’area di mercato si estende su più regioni nel 68% dei casi.

Le fonti di approvvigionamento sono eterogenee: imprese nazionali industriali e commerciali per prodotti standard (49% degli acquisti), imprese industriali e commerciali estere (51% degli acquisti per oltre la metà dei soggetti) ed imprese nazionali industriali e commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (55% per il 28%).

Cluster 9 – Grossisti di filati e mercerie

Numerosità: 573

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione dell'offerta in filati e mercerie varie (92% dei ricavi).

La vendita avviene sul territorio (64% dei ricavi) e nel 41% dei casi al banco (70% dei ricavi).

Le strutture si articolano in locali destinati a deposito/magazzino (264 mq), uffici (39 mq) e, per il 35% delle imprese, in spazi per la vendita e l'esposizione interna della merce (178 mq).

La forma giuridica prevalente è quella societaria (di capitali nel 46% dei casi e di persone nel 26%) e gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 3.

La clientela di riferimento è rappresentata da imprese di trasformazione industriale o artigianale (65% dei ricavi) e da dettaglianti a posto fisso (61% dei ricavi per il 29% dei soggetti). L'area di mercato nazionale comprende più regioni nel 56% dei casi.

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (64% degli acquisti), fornitori esteri (37% degli acquisti per il 39% dei soggetti) e da imprese industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (63% per il 24%).

Cluster 10 – Grossisti di abbigliamento esterno in tessuto con vendita sul territorio

Numerosità: 1.316

Il cluster concentra i grossisti che vendono sul territorio (93% dei ricavi) articoli per l'abbigliamento esterno in tessuto. Le principali merceologie trattate sono camiceria e maglieria (40% dei ricavi) e capi-spalla, capi leggeri e sintetici (30%).

Si tratta di imprese che dispongono di una struttura di dimensioni contenute: 130 mq di deposito/magazzino e 28 mq di uffici. Le imprese, organizzate per lo più in società (il 41% di capitali ed il 17% di persone), impiegano 2 addetti.

La tipologia di clientela che apporta la quota più significativa di ricavi (54%) è rappresentata da commercianti al dettaglio a posto fisso. L'area di mercato è in prevalenza nazionale e comprende più regioni nel 60% dei casi.

L'approvvigionamento avviene da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (51% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (64% degli acquisti per il 27% dei soggetti) e da fornitori nazionali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (70% nel 25%).

Cluster 11 – Grossisti localizzati in centri o parchi commerciali all'ingrosso

Numerosità: 462

I grossisti del cluster si caratterizzano per la localizzazione degli esercizi presso centri o parchi commerciali all'ingrosso. Le spese sostenute per beni e servizi comuni sono molto superiori alla media di settore. Si tratta maggiormente di commercianti specializzati nella vendita di abbigliamento esterno in tessuto: camiceria e maglieria (38% dei ricavi) e capi-spalla, capi leggeri e sintetici (36% dei ricavi).

La vendita avviene al banco (62% dei ricavi) e, nel 26% dei casi, a libero servizio (85% dei ricavi).

La struttura di vendita risulta essere tra le più articolate del settore. Gli spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce coprono una superficie di 444 mq, i locali destinati a deposito/magazzino si estendono per 378 mq e gli uffici per 57 mq. Gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 5.

La natura giuridica adottata dall'89% delle imprese è la società (di capitali nel 74% dei casi).

L'offerta è rivolta principalmente a dettaglianti a posto fisso (66% dei ricavi) ed, in misura più contenuta, ad ambulanti (19%). Le esportazioni interessano il 55% dei soggetti con un'incidenza del 17% sui ricavi totali. Nel 69% dei casi l'attività è svolta nell'ambito di più regioni ma il 49% dei soggetti opera anche oltre i confini nazionali (in Paesi sia U.E. sia extra U.E.).

In merito alle fonti di approvvigionamento, le imprese industriali o commerciali italiane per prodotti standard coprono il 65% degli acquisti totali mentre quelle per prodotti esclusivi e/o personalizzati risultano il canale prevalente per un quarto circa dei soggetti (71% degli acquisti).

Cluster 12 – Grossisti di abbigliamento sportivo tecnico specializzato

Numerosità: 172

Il cluster è composto da grossisti specializzati in abbigliamento sportivo tecnico (83% dei ricavi).

La distribuzione avviene sul territorio (67% dei ricavi) e nel 30% dei casi al banco o a libero servizio (75% sui ricavi).

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività si articolano in locali adibiti a magazzino/deposito (132 mq), ad uffici (31 mq) e, nel 37% dei casi, in spazi dedicati alla vendita e l'esposizione della merce (87 mq).

La forma giuridica prevalente è quella societaria (il 47% delle imprese è organizzato in società di capitali ed il 22% in società di persone); nell'attività sono impiegati 2 addetti.

La clientela è composta ed, in taluni casi (20%), comprende anche enti pubblici, privati e comunità (43% dei ricavi). L'area di mercato è in prevalenza nazionale e si estende su più regioni nel 57% dei casi.

Gli acquisti sono ripartiti tra i seguenti canali di approvvigionamento: imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (77% dei ricavi per il 42% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (75% per il 41%) ed imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (67% per il 35%).

Cluster 13 – Grossisti di abbigliamento da lavoro tecnico specializzato

Numerosità: 163

I soggetti appartenenti al cluster sono grossisti che trattano articoli di abbigliamento da lavoro tecnico specializzato (94% dei ricavi).

La vendita avviene principalmente sul territorio (61% dei ricavi); il 14% dei soggetti commercializza i prodotti partecipando a bandi pubblici (45% dei ricavi).

Si tratta di realtà commerciali poco strutturate. I locali per il deposito/magazzino occupano 78 mq, gli uffici 20 mq e gli spazi per la vendita e l'esposizione interna, presenti nel 36% dei casi, si estendono per 80 mq.

In merito alla natura giuridica, le imprese si ripartiscono tra società (52% dei casi) e ditte individuali (48%). Gli addetti impiegati sono pari a 2.

Il ventaglio di clientela comprende dettaglianti a posto fisso (62% dei ricavi per il 34% dei soggetti), enti pubblici, privati e comunità (46% per il 33%) e, nel 29% dei casi, imprese di trasformazione industriale o artigianale con un apporto significativo sui ricavi complessivi (76%). L'area di mercato, principalmente nazionale, comprende di frequente più regioni (41% dei casi) e la regione (30%).

Gli approvvigionamenti sono effettuati da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (59% degli acquisti) e da imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (75% degli acquisti per il 30% dei soggetti).

Cluster 14 – Grossisti con marchio commerciale proprio

Numerosità: 354

L'elemento di caratterizzazione dei grossisti del cluster è la personalizzazione dell'offerta, realizzata mediante apposizione del proprio marchio commerciale sul prodotto. La gamma dei prodotti trattati si compone in prevalenza di camiceria e maglieria (31% dei ricavi) e di capi-spalla, capi leggeri e sintetici (23%).

La vendita è svolta sul territorio (74% dei ricavi) tramite l'ausilio di 8 agenti/rappresentanti nella metà circa dei casi.

Le strutture si compongono di locali destinati a deposito/magazzino (296 mq), ad uffici (60 mq) e, per il 41% delle imprese, di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce (171 mq).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta nell'80% dei casi di società, in particolare di capitali (67% delle imprese). Nell'attività sono coinvolti 4 addetti.

La principale tipologia di clientela è rappresentata da dettaglianti a posto fisso (68% dei ricavi); la metà circa dei soggetti ottiene il 24% dei ricavi dalle esportazioni. L'area di mercato nazionale comprende nella maggioranza dei casi (84%) più regioni mentre il mercato estero, su cui opera il 41% delle imprese, comprende sia l'U.E. che l'extra U.E.

Per gli approvvigionamenti i soggetti si rivolgono ad imprese italiane industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (42% degli acquisti), ad imprese industriali o commerciali estere (59% degli acquisti per la metà circa dei soggetti) nonché ad imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (60% per il 38%).

Il cluster presenta la maggiore concentrazione (30%) di imprese che affidano lavorazioni a terzi.

Cluster 15 – Grossisti di accessori in tessuto o maglia

Numerosità: 282

Il cluster è formato da commercianti all'ingrosso specializzati in accessori in tessuto o maglia (93% dei ricavi).

La vendita avviene sul territorio (67% dei ricavi) e, nel 33% dei casi, al banco o a libero servizio (79% dei ricavi).

Le strutture a supporto dell'attività si articolano in 140 mq di locali dedicati a deposito/magazzino, 36 mq di uffici e, per il 36% dei soggetti, in 106 mq di spazi adibiti alla vendita e l'esposizione della merce.

La natura giuridica adottata dal 59% delle imprese è la società (il 39% è organizzato in società di capitali); gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 3.

Il ventaglio di clientela è ampio e comprende dettaglianti a posto fisso (41% dei ricavi), soggetti esteri (38% dei ricavi per il 39% dei soggetti), ambulanti (38% per il 27%) ed imprese di trasformazione industriale o artigianale (75% per il 15%). L'area

di mercato nazionale si estende nel 63% dei casi su più regioni mentre quella internazionale comprende sia i Paesi U.E. che extra U.E. nel 31% dei casi.

Gli acquisti vengono effettuati da imprese industriali o commerciali per prodotti standard (44% degli acquisti), imprese industriali o commerciali estere (58% degli approvvigionamenti per il 31% dei soggetti) nonché da imprese industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (72% per il 27%).

Cluster 16 – Grossisti di abbigliamento esterno in tessuto con vendita al banco a libero servizio

Numerosità: 1.556

Il cluster concentra le imprese specializzate in articoli di abbigliamento esterno in tessuto: camiceria e maglieria (44% dei ricavi) e capi-spalla, capi leggeri e sintetici (34%). La principale modalità di vendita è al banco (63% dei ricavi) e, nel 34% dei casi, a libero servizio (92% dei ricavi).

Le strutture presentano ampi locali per la vendita e l'esposizione interna della merce (136 mq) oltre che locali adibiti a deposito/magazzino (181 mq) e ad uffici (34 mq nella metà circa dei casi).

La forma giuridica adottata dal 52% delle imprese è la ditta individuale e gli addetti coinvolti nell'attività sono pari a 2.

La clientela è costituita sia da dettaglianti a posto fisso (48% dei ricavi) sia da ambulanti (29%). L'area di mercato nazionale comprende nel 41% dei casi più regioni, nel 27% la provincia e nel 26% la regione.

Il principale canale di approvvigionamento è rappresentato dalle imprese italiane industriali o commerciali per prodotti standard (57% degli acquisti).

Cluster 17 – Grossisti di tessuti per l’arredamento interno/esterno e di biancheria e tessuti per la casa con vendita al banco o a libero servizio

Numerosità: 363

Il cluster raggruppa le imprese specializzate in articoli per la casa (tessuti e biancheria) e per l’arredamento interno/esterno (96% dei ricavi) che svolgono la vendita al banco (68% dei ricavi) o a libero servizio (92% dei ricavi per un quarto dei grossisti).

Le strutture a supporto dell’attività commerciale si articolano in locali destinati alla vendita e l’esposizione della merce (215 mq), a deposito/magazzino (347 mq) e ad uffici (31 mq).

Le imprese sono organizzate prevalentemente in società (di capitali nel 43% dei casi e di persone nel 28%) e presentano 3 addetti.

L’offerta è rivolta principalmente a dettaglianti a posto fisso (36% dei ricavi) e ad ambulanti (27%). L’attività è solitamente svolta entro i confini nazionali e nel 44% dei casi comprende più regioni e nel 23% la regione.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente da imprese produttrici e commerciali italiane per prodotti standard (59% degli acquisti), imprese industriali e commerciali estere (53% degli approvvigionamenti per il 36% dei soggetti) e da imprese nazionali industriali o commerciali per prodotti esclusivi e/o personalizzati (64% per il 19%).