

## STUDIO DI SETTORE TM17U

- ATTIVITÀ 51.21.1    COMMERCIO ALL'INGROSSO DI CEREALI E  
LEGUMI SECCHI
- ATTIVITÀ 51.21.2    COMMERCIO ALL'INGROSSO DI SEMENTI E  
ALIMENTI PER IL BESTIAME, PIANTE  
OFFICINALI, SEMI OLEOSI, PATATE DA  
SEMINA

Aprile 2005

## **PREMESSA**

L'evoluzione dello Studio di Settore SM17U - Commercio all'ingrosso di cereali, legumi secchi e sementi - 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 2003.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 2.842.

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 79 posizioni.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei contribuenti oggetto delle successive analisi è stato pari a 2.763.

<b>Distribuzione dei contribuenti elaborati per Forma Giuridica</b>		
	Numero	% sugli elaborati
Persone fisiche	1.366	49,4
Società di persone	865	31,3
Società di capitali, enti commerciali e non	532	19,3

## **INQUADRAMENTO GENERALE**

La presente analisi ha consentito di suddividere gli esercizi commerciali all'ingrosso di cereali, legumi secchi, sementi e mangimi zootecnici in gruppi omogenei, adottando i seguenti criteri di classificazione:

- ✓ la specializzazione merceologica;
- ✓ la tipologia di vendita;
- ✓ la tipologia di clientela;
- ✓ la dimensione;
- ✓ lo svolgimento di alcune fasi di lavorazione sul prodotto.

Il primo fattore di classificazione ha permesso di individuare i grossisti caratterizzati dalla vendita esclusiva o prevalente di una determinata merceologia. Le principali specializzazioni merceologiche riscontrate sono le seguenti:

- grano, in particolare grano duro (cluster 4 e 10);
- sementi (cluster 5);
- mais e semi oleosi (cluster 7);
- mangimi zootecnici (cluster 11).

La tipologia di vendita ha consentito, a sua volta, di differenziare i commercianti all'ingrosso che effettuano vendita sul territorio (cluster 3, 4 e 8) da quelli che vendono al banco (cluster 2 e 10); è stato individuato inoltre un gruppo di operatori che compiono in misura rilevante vendita al dettaglio (cluster 6).

Nell'ambito dei grossisti con vendita sul territorio ed offerta diversificata sono distinti i commercianti che si rivolgono prevalentemente a dettaglianti, grande distribuzione e distribuzione organizzata (cluster 3) da quelli che vendono soprattutto agli allevatori/agricoltori (cluster 8).

Con riferimento all'aspetto dimensionale, è stato possibile distinguere le realtà commerciali maggiormente strutturate in termini soprattutto di numero di addetti e dimensione dei locali dedicati all'attività (cluster 9).

Lo svolgimento di alcune fasi di lavorazione sui prodotti, in particolare la macinatura e la miscelazione, ha consentito di individuare un ulteriore modello di business (cluster 1).

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 che svolgono attività di macinatura/triturazione**

#### **Numerosità: 93**

I grossisti appartenenti al cluster si caratterizzano per lo svolgimento di alcune fasi di lavorazione sul prodotto, in particolare la macinatura/triturazione e, nel 35% circa dei casi, l'essiccazione e la miscelazione.

La gamma dei prodotti venduti è variegata e si compone in prevalenza di mangimi zootecnici (21% dei ricavi), mais (18%), grano duro (20% dei ricavi nel 40% dei casi), grano tenero (13% nel 59%), concimi (11% nel 57%) e "altro" (16% nel 55%).

La vendita avviene sia sul territorio (86% dei ricavi nel 56% dei casi), sia al banco (66% nel 56%); il 60% dei soggetti effettua vendita al dettaglio (24% dei ricavi) per la quale dispone in genere di spazi appositamente dedicati (55 mq nel 57% dei casi). Le altre superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività sono rappresentate da locali destinati a deposito (708 mq) e alla lavorazione dei prodotti (179 mq), uffici (23 mq) e piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (431 mq); nel 65% dei casi sono presenti locali per la vendita (80 mq) e nel 53% silos della capacità di circa 1.275 metri cubi.

La clientela è mista e comprende prevalentemente allevatori/agricoltori (48% dei ricavi), grossisti (25% dei ricavi nel 55% dei casi), dettaglianti (18% nel 45%), industrie (26% nel 30%), molini (18% nel 41%) e consumatori privati (14% nel 53%). L'area di mercato si estende nella maggioranza dei casi a nord-ovest e nord-est.

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta soprattutto di società (48% di persone e 20% di capitali). Nell'attività sono coinvolti 4 addetti e nel 58% dei casi sono presenti 2 dipendenti.

Gli acquisti sono effettuati principalmente presso produttori in Italia (60% degli acquisti) e grossisti (29%).

In linea con le caratteristiche del cluster, le imprese dispongono di 1 macchina per macinazione e, nel 35% circa dei casi, di 1 macchina confezionatrice e di 1 mescolatore e areatore automatico.

## **Cluster 2 – Grossisti con vendita al banco**

### **Numerosità: 371**

I grossisti appartenenti a questo cluster si caratterizzano per la vendita effettuata quasi esclusivamente al banco (88% dei ricavi).

La gamma di prodotti offerti comprende differenti merceologie, tra le quali: concimi (22% dei ricavi nel 61% dei casi), mais (23% nel 54%), mangimi zootecnici (21% nel 53%), fitofarmaci (18% nel 47%), sementi (13% nel 56%) e "altro" (36% nel 60%).

La clientela è composta prevalentemente da allevatori/agricoltori (68% dei ricavi) e in misura marginale da grossisti (21% dei ricavi nel 35% dei casi) e dettaglianti (17% nel 30%).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta sia di ditte individuali (55% dei casi), sia di società (27% di persone e 18% di capitali). Le imprese del cluster occupano 2 addetti e nel 42% dei casi sono presenti 1 o 2 dipendenti.

Gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito (348 mq) e spesso uffici (21 mq nel 63% dei casi); nella maggioranza dei casi sono presenti anche locali destinati alla vendita (87 mq).

Gli acquisti avvengono principalmente da produttori in Italia (63% degli acquisti) e da grossisti (44% degli acquisti nel 61% dei casi).

### **Cluster 3 – Grossisti con vendita sul territorio rivolti prevalentemente a dettaglianti**

#### **Numerosità: 169**

Il presente cluster si compone di imprese che ottengono la maggior parte dei ricavi dalla vendita sul territorio (80%) e si rivolgono ad una clientela composta in prevalenza da dettaglianti (58% dei ricavi) e in misura più contenuta da pubblici esercizi (36% dei ricavi nel 22% dei casi) e grande distribuzione e distribuzione organizzata (38% nel 21%).

L'offerta è diversificata e comprende principalmente mangimi confezionati per animali domestici (57% dei ricavi nel 45% dei casi), legumi secchi (34% nel 27%), riso (28% nel 22%), mangimi zootecnici (22% nel 25%), grano tenero (28% nel 19%), concimi (26% nel 21%) e "altro" (38% nel 61%).

Il cluster è formato in prevalenza da società: in particolare si tratta per il 35% dei casi di società di persone e per il 29% di società di capitali. Nell'attività sono coinvolti 3 o 4 addetti e nella metà circa dei casi sono presenti 2 o 3 dipendenti.

Nel 30% dei casi si registra la presenza di 3 agenti/rappresentanti e un volume dei costi sostenuti per provvigioni di vendita superiori alla media di settore.

Dal punto di vista delle superfici, i locali destinati a deposito misurano 299 mq e gli uffici 22 mq.

Gli acquisti vengono effettuati principalmente presso produttori in Italia (54% degli acquisti) e grossisti (33% degli acquisti nel 54% dei casi).

### **Cluster 4 – Grossisti di grano con vendita sul territorio**

#### **Numerosità: 168**

I soggetti appartenenti al cluster si caratterizzano sia per l'offerta di grano, in particolare grano duro (61% dei ricavi) e in misura ridotta grano tenero (38% dei ricavi nel 26% dei casi), sia per la vendita effettuata quasi esclusivamente sul territorio (91% dei ricavi).

Coerentemente con la specializzazione produttiva, la clientela è composta in prevalenza da molini (62% dei ricavi) e da allevatori/agricoltori (33% dei ricavi nel 64% dei casi). L'area di mercato si estende nella maggioranza dei casi al centro-sud. Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta sia di società (26% di capitali e 24% di persone) in cui sono occupati 3 addetti, sia di ditte individuali (50%) in cui opera il solo titolare.

Le superfici dei locali destinati a deposito sono di 432 mq; nel 60% dei casi sono presenti uffici (22 mq) e piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (774 mq).

L'approvvigionamento avviene soprattutto tramite produttori in Italia (81% degli acquisti); il 43% dei soggetti effettua una parte degli acquisti presso grossisti (36%).

#### **Cluster 5 – Grossisti di sementi**

##### **Numerosità: 106**

I grossisti del presente cluster sono specializzati nella vendita di sementi (88% dei ricavi).

La tipologia di vendita prevalente è quella sul territorio (63% dei ricavi) anche se il 40% degli operatori realizza una parte consistente dei ricavi dalla vendita al banco (73%).

La clientela è composta in prevalenza da allevatori/agricoltori (34% dei ricavi), grossisti (50% dei ricavi nel 55% dei casi) e dettaglianti (41% nel 47%).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese del cluster sono principalmente società (31% di capitali e 29% di persone) ed occupano un numero di addetti pari a 3; nel 47% dei casi è presente personale dipendente.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito di 298 mq e uffici di 29 mq; nel 41% dei casi sono presenti locali destinati alla lavorazione dei prodotti di 277 mq.

Gli approvvigionamenti sono effettuati presso fonti diverse: da produttori in Italia (44% degli acquisti), dall'estero (51% degli acquisti nel 47% dei casi), da grossisti (47% nel 45%) e da importatori (38% nel 25%).

Nel 35% circa dei casi le imprese dispongono di 3 macchine selezionatrici e di 1 o 2 macchine confezionatrici.

### **Cluster 6 – Grossisti con vendita al dettaglio**

#### **Numerosità: 423**

Le imprese del cluster si caratterizzano per la tipologia di vendita rappresentata dal dettaglio per una percentuale rilevante dei ricavi. La vendita all'ingrosso viene condotta prevalentemente al banco (45% dei ricavi nel 53% dei casi).

La clientela si compone principalmente di allevatori/agricoltori (46% dei ricavi) e consumatori privati (33%).

Le strutture commerciali comprendono locali destinati a deposito (221 mq) e alla vendita (68 mq) e, nel 55% dei casi, uffici (15 mq); coerentemente con la tipologia di vendita, gli operatori del cluster dispongono di spazi appositamente dedicati alla vendita al dettaglio.

La gamma dei prodotti offerti comprende mangimi zootecnici (19% dei ricavi), concimi (16% dei ricavi nel 65% dei casi), sementi (13% nel 65%), mangimi confezionati per animali domestici (13% nel 62%), mais (13% nel 57%) e “altro” (28% nel 61%).

Le imprese appartenenti al cluster sono soprattutto ditte individuali (57% dei casi) e in misura inferiore società (36% di persone e 7% di capitali). Gli addetti complessivamente occupati sono 2.

Le principali fonti di approvvigionamento sono grossisti (47% degli acquisti) e produttori in Italia (45%).

### **Cluster 7 – Grossisti di mais e semi oleosi**

#### **Numerosità: 171**

Il presente cluster è formato da grossisti specializzati nella vendita di mais (74% dei ricavi) cui si affianca, nel 41% dei casi, la vendita di semi oleosi (16%).

La vendita avviene principalmente sul territorio (71% dei ricavi) in un'area di mercato che si estende quasi sempre nel nord-est e nel nord-ovest.



In linea con la tipologia di prodotti trattati, la clientela è composta da grossisti (36% dei ricavi), industrie (31%) e allevatori/agricoltori (16%).

Le imprese del cluster sono in leggera prevalenza società (45% di persone e 14% di capitali) ed occupano 2 o 3 addetti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività comprendono locali destinati a deposito (761 mq), piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (715 mq) ed uffici (18 mq).

La modalità di acquisto prevalente è quella da produttori in Italia (83% degli acquisti).

La maggior parte degli operatori del cluster svolge l'attività di essiccazione per la quale dispone di 1 forno/essiccatoio.

### **Cluster 8 – Grossisti con vendita sul territorio rivolti prevalentemente agli allevatori/agricoltori**

#### **Numerosità: 688**

Il presente cluster raggruppa i grossisti che effettuano quasi esclusivamente la vendita sul territorio (95% dei ricavi) ad una clientela composta in prevalenza da allevatori/agricoltori (59% dei ricavi) e in misura minore da grossisti (39% dei ricavi nel 36% dei casi).

L'offerta è mista e si compone di mais (29% dei ricavi nel 32% dei casi), concimi (23% nel 24%), altri cereali (27% nel 18%), mangimi zootecnici (21% nel 22%) e "altro" (72% nel 65%). L'area di mercato si estende in prevalenza nel nord-ovest e nord-est.

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono in primo luogo ditte individuali (61% dei casi), in cui opera il solo titolare, e in secondo luogo società (24% di persone e 15% di capitali) in cui sono occupati 3 addetti.

Le superfici destinate allo svolgimento dell'attività, qualora presenti, si compongono di depositi (357 mq nel 59% dei casi) e di uffici (23 mq nel 45% dei casi).

L'approvvigionamento avviene in prevalenza presso produttori in Italia (71% degli acquisti) e in misura più contenuta da grossisti (40% degli acquisti nel 38% dei casi).

## **Cluster 9 – Grossisti di grandi dimensioni**

### **Numerosità: 103**

Al cluster appartengono imprese di grandi dimensioni organizzate quasi esclusivamente sotto forma di società (46% di capitali e 45% di persone) con un numero di addetti pari a 7, di cui 4 dipendenti.

Le dimensioni dei locali destinati allo svolgimento dell'attività sono superiori a quelle mediamente rilevate nel settore: i locali destinati a deposito occupano 1.367 mq, quelli destinati alla vendita 221 mq, gli uffici 77 mq e i piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico 1.359 mq; sono presenti spesso locali destinati alla vendita al dettaglio (167 mq nel 63% dei casi) e talvolta spazi dedicati alla lavorazione dei prodotti (695 mq nel 33%).

Il cluster è formato da imprese che vendono differenti tipologie di prodotti; le principali sono: mangimi zootecnici (14% dei ricavi), mais (11%), concimi (10%), sementi (7%), mangimi confezionati per animali domestici (16% dei ricavi nel 51% dei casi), fitofarmaci (14% nel 59%) e “altro” (13% nel 70%).

La tipologia di vendita è soprattutto l'ingrosso con vendita sul territorio (57% dei ricavi) e, in misura minore, al banco (50% dei ricavi nel 53% dei casi); una parte del fatturato proviene dalla vendita al dettaglio (20% dei ricavi nel 65% dei casi).

La clientela è costituita in primo luogo da allevatori/agricoltori (48% dei ricavi) e in secondo luogo da dettaglianti (28% dei ricavi nel 50% dei casi), grossisti (18% nel 62%) e consumatori privati (14% nel 59%). L'area di mercato si sviluppa in prevalenza nel centro-nord.

Gli acquisti sono effettuati da produttori in Italia (60% degli acquisti), da grossisti (18%), dall'estero (22% degli acquisti nel 44% dei casi) e da importatori (17% nel 50%).

## **Cluster 10 – Grossisti di grano con vendita al banco**

### **Numerosità: 129**

La caratteristica principale dei soggetti di questo cluster è la specializzazione prevalente dell'offerta in grano, in particolare grano duro (54% dei ricavi) e in

misura minore grano tenero (26% dei ricavi nel 33% dei casi). Si aggiungono alla gamma concimi (10% dei ricavi) e sementi (11% dei ricavi nel 61% dei casi). Ulteriore elemento distintivo è dato dalla vendita che avviene quasi esclusivamente al banco (93% dei ricavi).

Coerentemente con la specializzazione merceologica, la clientela è costituita soprattutto da molini (49% dei ricavi) e in misura più contenuta da allevatori/agricoltori (25%) e grossisti (25% dei ricavi nel 46% dei casi). L'area di mercato si estende principalmente al centro, al sud e alle isole.

In termini di superfici, le imprese in questione dispongono di locali destinati a deposito di 487 mq; nella maggioranza dei casi sono presenti uffici (27 mq nel 63% dei casi), piazzali dedicati alle operazioni di carico e scarico (942 mq nel 58%) e, a volte, locali destinati alla vendita (85 mq nel 45% dei casi).

La forma giuridica è sia di ditta individuale (53% dei casi), sia societaria (30% società di persone e 17% società di capitali); gli addetti complessivamente occupati sono 2 e nel 50% dei casi è presente 1 dipendente.

L'approvvigionamento è effettuato in prevalenza da produttori in Italia (74% degli acquisti) e, in misura inferiore, da grossisti (23%).

### **Cluster 11 – Grossisti di mangimi zootecnici**

#### **Numerosità: 300**

Gli operatori appartenenti al cluster sono grossisti specializzati nella vendita di mangimi zootecnici (88% dei ricavi) prevalentemente ad allevatori/agricoltori (80%).

La tipologia di vendita principale è quella sul territorio (75% dei ricavi) e l'area di mercato si estende in prevalenza nel nord-ovest e nel nord-est.

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono sia società (31% di persone e 25% di capitali) sia ditte individuali (44% dei casi) ed occupano 2 addetti.

Le superfici utilizzate per lo svolgimento dell'attività, qualora presenti, sono costituite da uffici (26 mq nel 68% dei casi) e da locali destinati a deposito (250 mq nel 66% dei casi).

Per effettuare gli acquisti le imprese del cluster si rivolgono principalmente a produttori in Italia (65% degli acquisti) e in parte a grossisti (38% degli acquisti nel 36% dei casi).