

IL CONTO ECONOMICO di una RIVENDITA TIPO

Riportiamo i dati di un'indagine condotta da Compag alcuni anni fa. Tra i comparti merceologici agrofarmaci e hobbistica garantiscono la maggiore marginalità

di Vittorio Ticchiati

Direttore Compag

L'obiettivo era ricavare dei dati, il più vicino possibile alla realtà, per individuare un risultato economico medio che potesse servire come riferimento per tutte le rivendite affinché queste potessero avere un parametro di paragone per valutare la propria efficienza aziendale. L'ambizione era anche quella di mettere a disposizione dei dati per così dire *super partes* per le aziende che dichiarano di non rientrare nei parametri posti dagli studi di settore e che pertanto devono dimostrare, *fiscalmente*, qual è il loro effettivo risultato economico. Questi dati possono essere usati a supporto della dimostrazione, non certo come prova.

Inizialmente l'indagine voleva essere a tappeto, coinvolgendo tutte le aziende associate a Compag ma, vista la difficoltà di compilazione perché non tutte le rivendite sentono la necessità di valutare il proprio risultato economico attraverso l'elaborazione di un vero bilancio formalmente riconosciuto, si è optato per richiedere i dati ad un numero ristretto di aziende aventi l'obbligo di stesura del bilancio per motivi fiscali.



Per migliorare l'efficienza aziendale servono parametri di riferimento.



Le scelte aziendali hanno alla base un bilancio ben fatto.

Ovviamente in questo modo la ricerca è stata ristretta ad una tipologia di aziende abbastanza ben definita, almeno da un punto di vista dimensionale e quindi organizzativo.

Alla fine pertanto non si è individuata un'azienda rappresentante la media del settore ma semplice-

mente un *modello* di riferimento.

Lo studio

Lo studio è riferito alla campagna di vendita 2005, in quanto, sia l'iniziale raccolta dei dati che la successiva selezione delle aziende da analizzare

ha richiesto molto tempo, anche in considerazione del fatto che si era ipotizzato di fare un'indagine a tappeto.

Metodo. Il questionario era stato predisposto allo scopo di evidenziare i seguenti elementi del bilancio: *primo margine, margine lordo e netto, utile lordo, risultato prima delle imposte, utile/perdita.*

Il dettaglio del questionario è riportato nella **tabella 1**.

È stato garantito l'anonimato delle aziende oggetto dell'indagine grazie alla ricezione dei dati attraverso fermo posta, presso apposita casella postale, ed apertura delle buste effettuata da parte terza.

Le aziende oggetto dell'indagine svolgevano la propria attività nell'ambito della vendita di mezzi tecnici, hobbistica e stoccaggio/raccolta di cereali ed oleaginose.

Il risultato economico della rivendita media del campione.

L'azienda media del campione aveva un fatturato di 3.870.000 euro, certamente superiore alla media delle circa 4.500 rivendite di mezzi tecnici esistenti in Italia, con un'attività che spaziava dai mezzi tecnici all'hobbistica, allo stoccaggio, disponeva di 4 dipendenti, possedeva strutture proprie ma anche in affitto. Analizziamo adesso i dati dell'azienda media ma sarà poi interessante confrontare i risultati delle diverse fasce di fatturato in cui sono state suddivise le aziende del campione.

Il **primo margine**, dato dal valore delle vendite meno il costo del venduto, esprime il ricarico sul costo del prodotto. In questo caso è

risultato pari al 15% del fatturato. Un valore decisamente basso ma che sconta l'incidenza di attività a bassa marginalità quale lo stoccaggio

Il **marginale lordo**, ricavato dal primo margine e detraendo le provvigioni passive, i contributi enasarco, il costo dei trasporti, i carburanti e le manutenzioni è risultato pari al 12.39% del fatturato.

Il **marginale netto** è stato pari al 3,51% per la detrazione, dal margine lordo, del costo del personale, dei fitti passivi, delle assicurazioni, dei costi per leasing, degli emolumenti degli amministratori, degli ammortamenti, delle consulenze amministrative, delle spese di vendita e delle spese varie.

L'utile lordo è stato ottenuto detraendo gli oneri finanziari e sommando i proventi finanziari, ed è risultato pari al 2,59% del fatturato. Il risultato prima delle imposte, ricavato detraendo le sopravvenienze passive e sommando quelle attive, e l'utile sono stati, rispettivamente, pari al 2.59% e al 1,67%. (**tab. 2**).

Il risultato

Come abbiamo anticipato un notevole interesse suscita l'analisi del campione suddiviso in base alle fasce di reddito delle singole aziende e mettendo in evidenza e, quindi, confrontando i diversi parametri individuati, come è stato fatto nella **tab. 3**.



A un primo sguardo sembrerebbe che le aziende di minore dimensione riescano ad ottenere una maggiore marginalità e quindi dovrebbero ritenersi maggiormente efficienti. In realtà il dato va letto in un modo diverso e tenendo in considerazione la diversa metodologia per

definire i costi in aziende tipologiche differenti e l'incidenza relativa di attività con marginalità più o meno elevata. Infatti nelle aziende più piccole non sono considerate alcuni capitoli di costo e minore appare la diversificazione (**tabb. 4-5-6**).

Dalle tabelle riportate, sep-

RIVOLUZIONE NEI FERTILIZZANTI

OTTENUTI DALLA BIO-INGEGNERIA MOLECOLARE SVILUPPATA IN GERMANIA E CALIFORNIA



PIENO RISPETTO DELL'UOMO • PIENO RISPETTO DELL'AMBIENTE • PIENO RISPETTO DEL PORTAFOGLIO

I fertilizzanti scientifici **CEN, Eckorganik e EKOLOGIK** con programmazione intelligente sono adatti per le seguenti colture: Cereali, Soia, Frutteti, Ortaggi, Olivi, Vigneti, Barbabietola da zucchero, Piante Ornamentali e Fiori.

AUMENTO DIMOSTRATO, IN ITALIA E DA 45 ANNI NEL MONDO, DELLA PRODUZIONE, DELLA QUALITÀ E SANITÀ DELLE COLTURE

Non inducono aumento di nitrati nel terreno e nelle piante.
Adatti e registrati a livello Europeo e Mondiale per Agricoltura Biologica

Importatore per l'Italia: **BIOFARM ITALIANA** di Pietro Tedeschi

Via Montello, 35 - 25023 Gottolengo (BS) - Tel 030 9517525 - Fax 030 9517525
www.biofarmitaliana.it info@biofarmitaliana.it

Tab. 1 - Il questionario realizzato da Compag per l'indagine sul bilancio aziendale.

Descrizione	Fitosanitari	%	Fertilizzanti	%	Sementi	%	Hobbistica	%	Altro	%	Totale
Vendite Lorde											
- Rettifiche su vendite											
VENDITE NETTE											
Rimanenze iniziali											
Merci Acquistate											
- Rettifiche su acquisti											
Costi Accessori											
- Rimanenze Finali											
COSTO DEL VENDUTO											
PRIMO MARGINE											
Provvigioni passive											
Contributi Enasarco											
Trasporti											
Costi di carburante											
Costi di manutenzioni											
MARGINE LORDO											
Costo del personale											
Fitti passivi											
Assicurazioni											
Canoni leasing											
Spese telefoniche											
Pulizia locali											
Spese bollo automezzi											
Cancelleria e stampati											
Emolumenti amministratori											
Postali e valori bollati											
Consulenze legali											
Consulenze amministrative											
Spese recupero crediti											
Spese di vendita											
Ammortamenti											
Svalutazione crediti											
MARGINE NETTO											
Oneri finanziari											
Proventi finanziari											
UTILE LORDO											
Sopravvenienze passive											
Plusvalenze Cespiti											
Minusvalenze Cespiti											
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE											
IRES											
IRAP											
ICI											
TASSA RIFIUTI											
UTILE/PERDITA											

Altro: in questa colonna vanno comprese le vendite di beni e servizi diversi da quelli delle altre colonne.

Costo del venduto: Rimanenze iniziali + Merci acquistate - Rett. su acquisti + Costi accessori - Rimanenze finali.

Primo Margine: Vendite nette - Costo del venduto.

Margine Lordo: Primo margine - costi o spese elencate.

Margine Netto: Margine lordo - costi e spese elencate.

Utile Lordo: Margine netto - oneri e proventi.

Risultato prima delle imposte: Utile lordo - Sopravvenienze passive + Sopravvenienze attive + Plusvalenze sui cespiti - Minusvalenze sui cespiti.

Utile o perdita netta: Risultato prima delle imposte - imposte e tasse elencate.

pure permangono delle differenze di marginalità per lo stesso comparto merceologico a favore delle aziende più piccole, appare evidente, per queste ultime, la maggiore importanza relativa dei settori merceologici a marginalità più elevata (agrofarmaci). Inoltre la minore marginalità delle aziende più dimensionate è anche riconducibile al fatto che buona parte del fatturato di queste ultime è dovuto a vendite all'ingrosso ad altri rivenditori, mentre le aziende di dimensioni minori riforniscono esclusivamente l'utilizzatore professionale (tab. 7).

Un quadro realistico

Al di là di alcune indubbe incongruenze nei dati finali che riteniamo riconducibili alla limitatezza del campione, l'indagine ha fornito un quadro molto realistico dell'intero settore dal quale si sono potuti trarre degli spunti di notevole interesse.

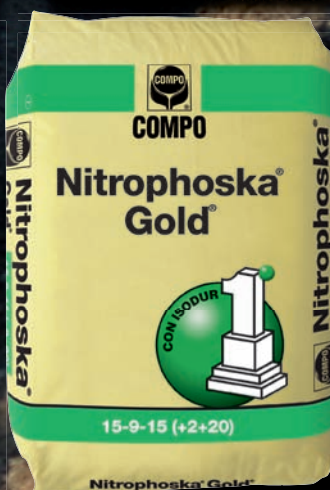
In primo luogo la marginalità media piuttosto bassa rispetto ad altre attività di natura commerciale e il fatto che le aziende medio grandi e grandi presentino un fatturato maggiormente diversificato.

Tra i comparti merceologici gli agrofarmaci e l'hobbistica garantiscono la maggiore marginalità. L'hobbistica incide maggiormente sul fatturato delle aziende medio dimensionate, mentre nelle aziende più piccole il fatturato è dovuto principalmente alla vendita di agrofarmaci. La forte specializzazione in questo comparto di quest'ultima tipologia di aziende, la loro maggiore



www.compoagricoltura.it

Specialità fertilizzanti per l'agricoltura



Tab. 2 - Il risultato economico della rivendita media

Fatturato	3.870.000
Primo margine	15%
Margine lordo	12,39%
Margine netto	3,51%
Utile lordo	2,59%
Risultato prima delle imposte	2,74%
Utile	1,67%

Tab. 3 - Il risultato economico del campione per fascia di reddito

Fatturato	< 1 milione	1-5 milioni	> 5 milioni
Primo margine	24,89	17,94	13,40
Margine lordo	24,49	14,91	11,16
Margine netto	11,26	4	2,97
Utile lordo	10,14	2,36	2,21
Risultato prima delle imposte	8,83	2,54	2,23
Utile	8	2,29	2,18

Tab. 4 - Attività e risultato economico aziende con fatturato < a 1 milione di €

Prodotto	Fatturato	%	1° margine %
Agrofarmaci	265.197	60,4	28,3
Fertilizzanti	109.514	25	20,19
Sementi	42.527	9,7	14,94
Hobbistica	9.780	2,3	23,57
Stoccaggio	11.573	2,6	14,50
Totale	438.527	100	24,89

Tab. 5 - Attività e risultato economico aziende con fatturato fra 1 e 5 milioni di €

Prodotto	Fatturato	%	1° margine %
Agrofarmaci	743.629	34	18,21
Fertilizzanti	678.026	31	16,38
Sementi	485.651	22,1	14,66
Hobbistica	223.295	10,2	28,66
Stoccaggio	58.908	2,7	18,96
Totale	2.189.512	100	17,94

Tab. 6 - Attività e risultato economico aziende con fatturato > 5 milioni di €

Prodotto	Fatturato	%	1° margine %
Agrofarmaci	2.864.668	29	14,66
Fertilizzanti	3.778.772	38,4	10,96
Sementi	1.286.807	13,1	18,65
Hobbistica	129.902	1,4	17,67
Stoccaggio	1.782.039	18,1	12,44
Totale	9.482.190	100	13,40

Tab. 7 - I costi del campione aziende intervistate per fascia di fatturato

Spesa	< 1 milione di €		1-5 milioni di €		5 milioni €	
Personale	18.430	4,2%	64.023	2,92%	358.116	3,6%
Agenti	-		11.512	0,53%	166.353	1,7%
Amministratori	-		23.137	1,06%	88.126	0,9%
Trasporti	1.402	0,3%	8.321	0,4%	36.916	0,4%
Consul.esterne	4.170	0,9%	6.618	0,3%	21.587	0,2%
Ammortamenti	7.637	1,7%	8.880	0,4%	155.474	1,6%
Oneri finanziari	4.560	1,04%	26.057	1,2 %	74.191	0,8%



Le aziende di maggiore dimensione fanno in buona parte un'attività all'ingrosso verso altri rivenditori.



diffusione nelle zone ad agricoltura intensiva (frutteti, orticoltura e vigneto) e la fornitura diretta agli utilizzatori professionali costi-

tuiscono le ragioni della loro capacità di ritagliarsi una maggiore marginalità. Viceversa le aziende di maggiore dimensione fanno in buona parte un'attività all'ingrosso verso altri rivenditori e quando prevale la vendita diretta all'utilizzatore sono diffuse soprattutto dove esiste un'agricoltura estensiva. Avendo anche sviluppato delle attività di servizio quali lo stoccaggio a bassa marginalità ma complementari agli altri comparti commerciali ed avendo dato maggiormente spazio alla vendita di fertilizzanti, hanno una marginalità più contenuta.

Da considerare, infine, che nei bilanci delle aziende più piccole non compaiono certe voci di spesa quali i costi degli amministratori, non essendoci, in azienda, una figura con un ruolo specifico. Tali costi, pertanto rimangono compresi negli utili finali.