

Estratto della Circolare n. 54/E del 13/06/2001

6.6 Studio di settore SM21A

Per lo studio di settore SM 21A (relativo al codice di attivita' 51.31.0 - Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi) va segnalato che:

- . lo specifico contratto collettivo di lavoro stipulato dagli operatori del settore prevede l'assunzione di personale a tempo determinato per l'esecuzione di lavori stagionali, oppure l'instaurarsi di rapporti di lavoro a tempo indeterminato con prestazione ridotta annuale. In quest'ultimo caso il personale, pur rimanendo in forza per tutto l'anno, viene remunerato per le ore effettivamente richieste e prestate e non per giornata lavorativa; di conseguenza e' considerato "normale" nel settore un orario di lavoro giornaliero che in molti casi non supera le 4 ore, soprattutto all'inizio e alla fine della campagna di produzione oppure in occasione di eventi climatici di importante intensita'. Per le imprese che utilizzano personale assunto in base alla predetta modalita' contrattuale occorre valutare con attenzione i risultati forniti dall'indice della produttivita' per addetto che potrebbe presentare valori piu' bassi della norma in presenza di un elevato impiego di tale personale;
- . l'attivita' di commercializzazione puo' essere contraddistinta, a seconda dei casi, da forti caratteri di specializzazione, per cui e' generalmente determinata dai tempi di produzione della merce offerta (concetto di stagionalita') o, al contrario di generalizzazione, dando luogo ad operatori specializzati nella commercializzazione di un genere di prodotti (es. commercianti solo di frutta oppure solo di verdura) o di un solo prodotto (es. commercianti solo di uva, oppure solo di banane, ecc.), oppure operatori che hanno invece seguito una strategia opposta preferendo la commercializzazione di prodotti diversi.
In tal caso, l'indice economico relativo alla percentuale di ricarico va opportunamente valutato in funzione del grado di specializzazione dell'attivita' che, per alcuni prodotti, potrebbe risultare piu' elevato della norma;
- . le imprese che operano con una clientela costituita in gran parte dalle grandi catene di distribuzione sia estere che italiane, a causa dello scarso potere contrattuale nei confronti della predetta clientela, hanno ridotte possibilita' di definire il livello di prezzo per loro ottimale o piu' soddisfacente e conseguentemente un limitato controllo sull'andamento dei ricavi;
- . a causa della natura merceologica del prodotto commercializzato dalle industrie del settore, il livello dei prezzi di vendita risente in maniera particolare delle variazioni del livello di offerta. La contrazione dei prezzi di vendita per effetto di un'abbondante produzione determina, se non viene compensata dalle maggiori quantita' vendute, una riduzione nel livello dei ricavi. Inoltre le imprese in questione commercializzano un prodotto fortemente influenzato, dal punto di vista qualitativo, dalle condizioni climatiche ed ambientali, con effetti diretti sul livello dei prezzi;
- . negli ultimi anni, i prezzi di mercato, decisamente concorrenziali, che alcuni paesi dell'area del mediterraneo riescono ad applicare a determinati prodotti (ad esempio, gli agrumi) hanno provocato gravi difficolta' di vendita degli stessi. Spesso l'unica alternativa alla commercializzazione di questi prodotti e' quella di destinarli, a prezzi irrisori, all'industria di trasformazione o addirittura di procedere alla loro distruzione. Si registra cosi' una forte contrazione dell'attivita' di commercializzazione e, di conseguenza, dei risultati economici delle imprese.