Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia
Dipartimento di Economia Politica

Materiali di discussione

\\ 658 \\

Economia e finanza nelle imprese meccaniche delle regioni del Nord Italia 2005-2008

di

Luciana Canovi*, Margherita Russo**,
Monica Baracchi§ e Daniela Bigarelli§§

Luglio 2011

* Università di Modena e Reggio Emilia
Dipartimento di Economia Politica
Via Berengario, 51
41100 Modena, Italy
e-mail: luciana.canovi@unimore.it

** Università di Modena e Reggio Emilia
Dipartimento di Economia Politica
Via Berengario, 51
41100 Modena, Italy
e-mail: margherita.russo@unimore.it

§ R&I s.r.l. Ricerche e Interventi di politica industriale e del lavoro
Via C. Marx n. 95
41012 Carpi (Mo) Italy
e-mail: m.baracchi@r-i.it

§§ R&I s.r.l. Ricerche e Interventi di politica industriale e del lavoro
Via C. Marx n. 95
41012 Carpi (Mo) Italy
e-mail: d.bigarelli@r-i.it

ISSN: 2039-1439 a stampa
ISSN: 2039-1447 on line

Abstract

Attraverso l'analisi dei dati di bilancio di 24 mila imprese nelle regioni del nord Italia proponiamo una riflessione sui caratteri strutturali dell'industria meccanica italiana che consenta una migliore focalizzazione su quali siano i suoi punti di forza e di debolezza che accompagnano la fase di uscita dalla crisi, e sulle politiche industriali e di sviluppo locale che in modo più efficace potrebbero sostenerne la ripresa.

Keywords: analisi dei bilanci, imprese meccaniche, crisi, politiche di sviluppo locale

JEL: M41 – Accounting; L6 - Industry Studies: Manufacturing; R58 - Regional Development Planning and Policy

financial analysis, mechanical companies, crisis, local development policies

Through the analysis of fiscal data of 24 000 companies in Northern Italy, we propose a reflection on the structural characteristics of the Italian mechanical industry that allow a better focus on two issues: what are its strengths and weaknesses that accompany the exit from the 2008 crisis, industrial policies and local development that could more effectively support the recovery.

Ringraziamo i partecipanti al workshop *"Discutiamo di sviluppo, sistemi di imprese e politica industriale"*, Università di Modena e Reggio Emilia, 28 Febbraio 2011, Modena

1. INTRODUZIONE **6**

2. LA STRUTTURA DEL CAMPIONE **10**

3. L'ANALISI DI BILANCIO **27**
Premessa **27**
La struttura dell'attivo **27**
Working capital
Investimenti fissi
La struttura delle fonti di finanziamento **30**
Composizione del passivo: il livello di capitalizzazione
Composizione del debito: breve vs. lungo
Attivo e passivo
La struttura del Conto Economico **32**
Valore della produzione e del fatturato: il valore delle scorte
Valore aggiunto e fatturato
Capacità delle imprese di produrre risorse attraverso la loro attività caratteristica, EBITDA
Il risultato economico al netto dei costi operativi, EBIT
Reddito ante imposte
Prelievo fiscale
Reddito netto/Fatturato
Indicatori di bilancio **39**
ROE e leva finanziaria
ROA – ROS – Turnover dell'attivo
Copertura degli oneri finanziari
Indici di liquidità
Tabelle citate nell'analisi di bilancio **45**

4. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE **67**
Implicazioni di policy **67**
Credito commerciale, liquidità e capitalizzazione
Prelievo fiscale: effetti regressivi dell'IRAP
Quali domande scaturiscono da questa prima analisi del campione **69**
Struttura, relazioni tra imprese e performance
Appartenenza a un gruppo e performance
Valutazione dell'effetto "tipo di SLL" sulla performance delle imprese
Quali sono le caratteristiche delle imprese che hanno un elevato tasso di crescita?
Dinamica delle scorte e degli investimenti alla vigilia della crisi e performance delle imprese

APPENDICE: NOTA METODOLOGICA **71**
Le fonti dei dati analizzati
I controlli effettuati sul data base
Gli aggregati di voci di bilancio presi in esame e gli indicatori
I bilanci consolidati
Allegato 1 – Le voci di bilancio acquisite dalla Banca dati Aida
Allegato 2 – Condizioni che hanno determinato l'eliminazione dal campione
Allegato 3 – Aggregati utilizzati per la costruzione degli indici
Allegato 4 – Gli indicatori calcolati
Allegato 5 – I bilanci consolidati

Indice delle tabelle e figure

1. INTRODUZIONE

Fig. 1 – L'occupazione metalmeccanica in Italia nel 2001, (a) dati comunali e (b) i nove cluster di SLL

2. LA STRUTTURA DEL CAMPIONE

Tav. 1 – Universo imprese metalmeccaniche e campione Aida per regione, 2008
Tav. 2 - Campione Aida - Società di capitale, fatturato e dipendenti per regione, 2008
Tav. 3 - Campione Aida – Distribuzione delle imprese* e dei lavoratori dipendenti per dimensione d'impresa nelle regioni, 2008
Codici Ateco 2007 – Aggregazione utilizzata nell'analisi
Tipo di cluster
Fig. 1a – Campione Aida – Società di capitale, dipendenti e dipendenti per impresa, per regione, 2008
Fig. 1b – Campione Aida – Società di capitale per regione e classe di dipendenti, 2008
Fig. 2 – Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione e
Fig. 3 – Campione Aida – Società di capitale per regione e classe di fatturato, 2008
Fig. 4 – Campione Aida – Fatturato delle società di capitale per regione e classe di fatturato (valori %), 2008
Fig. 5 – Campione Aida – Società di capitale per regione e codice Ateco (2007), 2008
Fig. 6 a– Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione, 2008
Fig. 6 b– Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione e codice Ateco (2007), 2008
Fig. 8 – Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione e tipo di cluster, 2008
Fig. 9 – Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale delle sette regioni del nord per

3. L'ANALISI DI BILANCIO

Tab.1 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per classe di fatturato
Tab. 2 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per classe di fatturato
Tab. 3 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per comparto
Tab. 4 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per comparto
Tab. 5 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per classe di fatturato
Tab. 6 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per classe di fatturato
Tab. 7 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per comparto
Tab. 8 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per comparto
Tab. 9 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per classe di fatturato
Tab. 10 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per classe di fatturato
Tab. 11 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per comparto
Tab. 12 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per comparto
Tab. 13 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per classe di fatturato
Tab. 14 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per classe di fatturato
Tab. 15 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per comparto
Tab. 16 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per comparto
Tab. 17 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per classe di fatturato
Tab. 18 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per classe di fatturato
Tab. 19 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per comparto
Tab. 20 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per comparto
Tab. 21 Struttura del conto economico per classe di fatturato (% sul fatturato)
Tab. 22 Struttura del conto economico per classe di fatturato (% sul fatturato)
Tab. 23 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Tab. 23 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)

Tab. 24 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Tab. 24 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Tab. 25 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per classe di fatturato
Tab. 26 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per classe di fatturato
Tab. 27 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per comparto
Tab. 28 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per comparto
Tab. 29 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per classe di fatturato
Tab. 30 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per classe di fatturato
Tab. 31 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per comparto
Tab. 32 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per comparto
Tab. 33 Indicatori di bilancio: Leverage [(Tot. passivo : Patrimonio netto)*100] per classe di fatturato
Tab. 34 Indicatori di bilancio: Leverage=[(Tot. passivo : Patrimonio netto)*100] per comparto
Tab. 35 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per classe di fatturato
Tab. 36 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per classe di fatturato
Tab. 37 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per comparto
Tab. 38 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per comparto
Tab. 39 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per classe di fatturato
Tab. 40 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per classe di fatturato
Tab. 41 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per comparto
Tab. 42 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per comparto
Tab. 43 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per classe di fatturato
Tab. 44 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per classe di fatturato
Tab. 45 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per comparto
Tab. 46 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per comparto

4. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE
Tavola di sintesi

APPENDICE METODOLOGICA
Allegato 5 – I bilanci consolidati
Tab. 1 Imprese e fatturato per tipo di bilancio e classe di fatturato
Tab. 2 Imprese e fatturato per tipo di bilancio e classe di dipendenti
Tab. 3 Imprese e fatturato per tipo di bilancio e codice Ateco 2007

1. INTRODUZIONE

La dinamica dell'economia italiana dell'ultimo decennio e le sfide che deve affrontare nello scenario globale evidenziano un ruolo di primo piano alla produzione meccanica, considerata sostegno e motore della crescita economica del paese.

Dopo il lavoro di ricerca condotto sui dati censuari dell'occupazione, presentato nel volume *L'industria meccanica in Italia* (a cura d Russo, 2008[1]), abbiamo realizzato un approfondimento nell'analisi su questo importante settore dell'economia italiana utilizzando i dati di bilancio delle imprese meccaniche presenti nelle regioni del nord Italia.

La ricerca sui dati censuari aveva consentito di mettere a fuoco una lettura della dinamica delle diverse specializzazioni meccaniche e degli intrecci intersettoriali di competenze, merci e servizi che passano attraverso la produzione meccanica: nell'arco di cinquant'anni, alla notevole crescita della occupazione meccanica - che contraddistingue il periodo 1951-81 e che accompagna lo sviluppo dell'economia italiana - segue una fase di contrazione nel periodo 1981-2001, con una riduzione di circa 214.000 addetti nel decennio 1981-91e di altri 35.000 nel decennio successivo: una riduzione complessiva del 9,75% che non si distribuisce in modo uniforme nel paese e nei vari comparti, e in alcuni casi la variazione ha segno diverso da un periodo all'altro. Due decenni di trasformazioni che hanno profondamente ridimensionato il ruolo dei sistemi produttivi di grande impresa e in cui hanno assunto un peso crescente i sistemi di produzione di piccola impresa. Queste trasformazioni, che sono state considerate un segno di debolezza in gran parte del dibattito italiano sul declino industriale, raramente sono state lette in termini delle differenze settoriali e di comparto che si stavano affermando in Italia.

In questo lavoro concentreremo l'attenzione sulla meccanica, che considereremo in senso lato, cioè sia la meccanica leggera e strumentale, inclusa nel made in Italy, che la meccanica pesante (siderurgia, mezzi di trasporto). Si tratta di un aggregato vasto e assai composito, che è stato attraversato da profonde trasformazioni tecnologiche e organizzative che hanno ridisegnato le relazioni interne ed esterne alle imprese e nei sistemi di imprese. L'analisi presentata in questo lavoro prende le mosse da alcune domande scaturite nel corso di una ricerca empirica (METALnet 2001, 2006 e 2007[2]) sul sistema di produzione della meccanica in provincia di Modena: un sistema di produzione caratterizzato da una fitta rete di relazioni tra piccole e medie imprese fortemente specializzate in poche fasi del processo di produzione, con un'ampia varietà di settori utilizzatori di macchinari e impianti prodotti all'interno del sistema produttivo. Un sistema nel quale le reti di competenze - fortemente radicate nell'intreccio tra produttori e utilizzatori di componenti e macchinari - caratterizzano la dinamica innovativa del sistema nel suo complesso. L'indagine METALnet aveva rilevato le caratteristiche delle reti di relazioni interne al sistema produttivo della meccanica e tra questo sistema e altri sistemi produttivi, come quello della ceramica, a cui la produ-

[1] Carocci, Pressonline, disponibile anche all'indirizzo www.metalnet.unimore.it

[2] Si vedano i risultati riportati nel sito www.metalnet.unimore.it

zione meccanica offre un impulso rilevante in termini di innovazione, di processo e di prodotto (Russo, 2006[3]).

Un fenomeno rilevato nella ricerca METALnet riguardava l'intensificarsi dei processi, da un lato, di disintegrazione verticale nella produzione meccanica e, dall'altro, di integrazione tra filiere (dalla produzione biomedicale alla produzione di piastrelle) convergenti dal punto di vista dell'impiego di competenze, lavorazioni e componenti meccanici. In generale, gli interrogativi emersi nel corso della ricerca METALnet richiedevano una valutazione della specificità del fenomeno osservato a livello locale, che abbiamo appunto esplorato nell'analisi spaziale dei dati censuari, utilizzando la trama territoriale delle connessioni sistemiche che l'ISTAT identifica con i sistemi locali del lavoro (SLL)[4]. La ricerca sui dati censuari aveva consentito un'ampia comparazione su scala nazionale tra i sistemi di produzione di piccola e media impresa a specializzazione meccanica, individuando, innanzitutto, attraverso una analisi cluster, aree comparabili rispetto all'intensità di specializzazione meccanica e manifatturiera, e alla presenza di imprese di piccola e media dimensione. L'approfondimento sulla dinamica delle trasformazioni del periodo 1981-2001 ci ha consentito di mettere a fuoco quali sono le aree di specializzazione meccanica in Italia.

Le due mappe della Figura 1, elaborate sui dati del 2001, evidenziano, rispettivamente, l'intensità della distribuzione dell'occupazione (dati comunali), e i nove tipi di aree produttive, definite attraverso una analisi cluster sui dati del SLL. Elaborata lungo quattro dimensioni - la specializzazione manifatturiera, la specializzazione meccanica, la dimensione delle imprese meccaniche, la dimensione del SLL in termini di occupazione meccanica – l'analisi cluster consente di tracciare confini inter provinciali e interregionali. Questa analisi cluster ha evidenziato l'ampliamento delle aree a specializzazione meccanica tra il 1981 e il 2001 e l'intensificarsi, nel corso del decennio 1991-2001, della specializzazione meccanica in aree già manifatturiere (sono le aree colorate di rosa).

Con riferimento ai diversi tipi di SLL individuati nell'analisi cluster sui dati censuari sull'occupazione, sono stati individuati i mutamenti nell'agglomerazione spaziale nei diversi comparti dell'industria meccanica, nei principali comparti manifatturieri e nel settore dei servizi alle imprese.

Appare chiaro dalla Figura 1 che l'Italia metalmeccanica è soprattutto concentrata nelle regioni del Nord, in termini di occupazione, ma anche per gli intrecci territoriali tra sistemi di imprese meccaniche e di altre specializzazioni manifatturiere. Lombardia, Piemonte, Emilia e Veneto costituiscono di fatto il nucleo di una vasta piattaforma meccanica che occupa l'area nord del paese e che intreccia le trasformazioni produttive locali con i mutamenti delle relazioni internazionali. Segnate dal crescente ricorso, anche nell'industria meccanica ita-

[3] "Processi di innovazione nei distretti e globalizzazione. Il caso di Sassuolo", in G. Tattara, G. Corò, M. Volpe (a cura di) *Andarsene per continuare a crescere*, Carocci, Roma, 2006, pp. 281-308

[4] Il SLL cerca di cogliere la dimensione relazionale delle attività sociali ed economiche nell'ambito spaziale della mobilità giornaliera casa-lavoro. È quindi considerato una chiave di lettura per l'analisi delle economie locali e delle sue caratteristiche produttive.

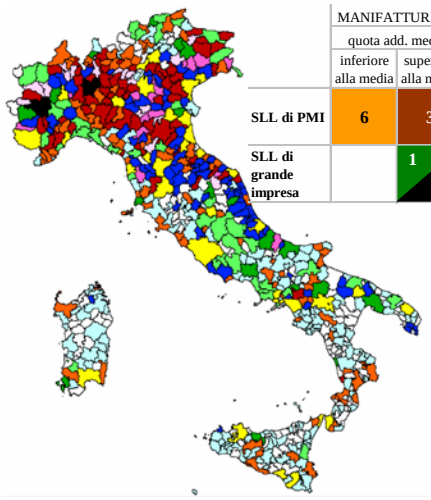
liana, a catene lunghe di fornitura nell'approvvigionamento di componenti dai paesi dell'Est, Medio Oriente e Cina, questi mutamenti stanno modificando la geografia delle specializzazioni dell'industria meccanica in Italia, ridisegnando le relazioni tra territori.

Fig. 1 – L'occupazione metalmeccanica in Italia nel 2001, (a) dati comunali e (b) i nove cluster di SLL

(a) occupazione meccanica

La dimensione dei punti è proporzionale al totale del numero di addetti metalmeccanici occupati nelle unità locali

(b) i nove cluster di SLL a specializzazione meccanica (in rosa i SLL che tra il 1991 e il 2001 aumentano la specializzazione meccanica, diventando simili ai SLL del cluster 3)



	MANIFATTURIERI		NON manifatturieri		MANIFATTURIERI		NON manifatturieri	
	quota add. meccanici/add. manifatturieri				quota add. meccanici/add. manifatturieri			
	inferiore alla media	superiore alla media	inferiore alla media	superiore alla media	inferiore alla media	superiore alla media	inferiore alla media	superiore alla media
SLL di PMI	6	3	5		7		8 / 9	
SLL di grande impresa		1 / 2		4				

I nove cluster sono stati individuati attraverso una analisi gerarchica agglomerativa, sui dati dei SLL: specializzazione manifatturiera, specializzazione meccanica, dimensione delle imprese meccaniche, dimensione del SLL in termini di occupazione meccanica

Fonte: *L'industria meccanica in Italia. Analisi spaziale delle specializzazioni produttive 1951-2001* a cura di M. Russo, Carocci editore, Pressonline, Roma 2008, elaborazione su dati Istat, Censimento dell'industria e dei servizi 2001; figg. 1.1 e 1.7

Sarà questa una delle chiavi di lettura proposta nell'analisi dei dati di bilancio di circa 24 mila imprese nelle regioni del Nord Italia, presentata in questo lavoro. Con tale analisi proponiamo una riflessione sui caratteri strutturali dell'industria meccanica italiana che consenta una migliore focalizzazione su quali siano i suoi punti di forza e di debolezza che accompagnano la fase di uscita dalla crisi, e sulle politiche industriali e di sviluppo locale che in modo più efficace potrebbero sostenerne la ripresa.

I dati di bilancio analizzati in questo lavoro sono tratti dalla banca dati Aida, di Bureau van Dijck. Ricca di informazioni sulle singole unità economiche, le imprese, è una banca dati complicata per l'analisi dei dati sistemici. Questo lavoro è una prima elaborazione descrittiva dei dati. Sarà seguito da analisi statistiche in cui proporremo modelli interpretativi di una tipologia di imprese meccaniche che tenga conto della performance economica, desumibile dai dati di bilancio, della specializzazione dell'attività economica e della localizzazione delle imprese nei cluster individuati dalla analisi spaziale sui dati censuari.

La popolazione oggetto di analisi è l'insieme delle società di capitali attive di cui sono riportati, nella banca dati Aida, i dati di bilancio per gli esercizi dal 2005 al 2008 (le voci di bilancio scaricate sono elencate nell'Allegato 1).

La prospettiva di analisi proposta in questo lavoro riguarda le implicazioni di policy di una struttura produttiva disintegrata verticalmente, con intrecci di specializzazioni complementari (orizzontalmente e verticalmente) e in tumultuosa crescita prima della crisi.

Due principali questioni di policy – finanziarie e fiscali - appaiono legate a queste caratteristiche strutturali e verranno affrontate in questo lavoro con riferimento a due temi: credito commerciale, liquidità e capitalizzazione, da un lato, prelievo fiscale ed effetti regressivi dell'IRAP, dall'altro.

Il paper presenta la struttura del campione, capitolo 2, l'analisi di bilancio, capitolo 3, e nelle osservazioni conclusive, capitolo 4, traccia le linee per ulteriori sviluppi della ricerca. L'appendice metodologica costituisce il riferimento essenziale per la raccolta ed elaborazione dei dati analizzati in questo lavoro.

2. LA STRUTTURA DEL CAMPIONE

Il campione di imprese meccaniche estratto dalla Banca dati Aida, nelle sette regioni del Nord Italia (Piemonte, Lombardia, Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Emilia-Romagna), è composto da 23.868 società di capitale[5].

Il confronto con l'universo delle società di capitale, presenti nel settore meccanico di queste regioni, mette in evidenza come il campione rappresenti quasi la metà del totale (il 49,2%).

Le regioni in cui si concentra il maggior numero di società di capitale sono, in ordine di importanza, la Lombardia, l'Emilia Romagna, il Veneto e il Piemonte, le stesse che raccolgono il numero più elevato di imprese meccaniche. Le sette regioni considerate concentrano il 62,5% delle imprese nazionali e il 68,7% delle società di capitale operative in questo settore (tav. 1).

Nell'universo delle imprese metalmeccaniche, le società di capitale rappresentano circa un terzo delle imprese attive, mentre la maggioranza è composta da società di persone e da ditte individuali. In termini di addetti, le società di capitale hanno tuttavia un peso rilevante, raccogliendo le imprese di maggiori dimensioni. La mancanza di dati di fonte statistica ufficiale sull'occupazione per regione, settore e forma giuridica dell'impresa, non consente di fornire una misura del peso delle società di capitali in termini occupazionali.

Tav. 1 – Universo imprese metalmeccaniche e campione Aida per regione, 2008

	Universo			Campione Aida	
	Imprese attive	di cui: Soc. di capitale	% soc. capitale su imprese attive	Soc. di capitale	% Aida su universo soc. di capitale
Piemonte	23.636	6.047	25,6	2.883	47,7
Lombardia	57.905	21.253	36,7	10.510	49,5
Trentino Alto Adige	2.902	732	25,2	342	46,7
Veneto	26.225	8.601	32,8	4.318	50,2
Friuli	5.180	1.734	33,5	796	45,9
Liguria	5.724	1.396	24,4	468	33,5
Emilia Romagna	26.222	8.720	33,3	4.551	52,2
Totale	147.794	48.483	32,8	23.868	49,2
Totale Italia	236.600	70.623	29,8		
% 7 regioni su Italia	62,5	68,7			

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Movimprese/Unioncamere e Banca dati Aida

All'interno della Banca dati Aida, l'informazione sul numero di dipendenti non è sempre presente e nel caso del campione analizzato manca per il 15,6% delle società di capitale.

[5] Si rimanda alla Nota metodologica per la descrizione dei criteri di estrazione e selezione del campione.

Tenendo conto della sottostima che ne deriva, il campione di 23.868 società occupa 854.923 lavoratori dipendenti (tav. 2).

Per avere un'idea di massima della quota di occupazione rappresentata dal campione Aida analizzato, si possono ricordare i dati Istat-Asia, riferiti al totale degli occupati (lavoratori autonomi più lavoratori dipendenti) e alle unità locali (e non alle imprese). Nel 2008, nell'industria meccanica delle sette regioni del Nord sono presenti 1.355.308 lavoratori.

Tav. 2 - Campione Aida - Società di capitale, fatturato e dipendenti per regione, 2008

	Società di capitale	Fatturato (milioni di euro)**	Dipendenti	% Soc. di capitale con addetti missing nella Banca dati Aida
Piemonte	2.883	59.907	167.167	14,9
Lombardia	10.510	122.267	337.482	14,2
Trentino Alto Adige	342	3.859	11.397	18,7
Veneto	4.318	42.052	147.100	17,6
Friuli	796	12.580	41.069	16,3
Liguria	468	5.140	16.775	14,1
Emilia Romagna	4.551	40.754	133.933	17,2
Totale	23.868	286.560	854.923	15,6

** fatturato al lordo degli interscambi tra le imprese della filiera
Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

L'analisi della dimensione delle società di capitale analizzate (tav. 3) mostra la netta prevalenza di piccole imprese: l'85,7% ha un numero di dipendenti inferiore ai cinquanta e oltre la metà inferiore ai venti. La distribuzione dei dipendenti per classe di dipendenti dà conto invece del peso assunto dalle imprese di maggiori dimensioni: quelle con 250 e più dipendenti concentrano il 46% dei dipendenti totali, mentre le imprese di medie dimensioni il 28,6% e le piccole imprese il 25,4%.

Tav. 3 - Campione Aida – Distribuzione delle imprese* e dei lavoratori dipendenti per dimensione d'impresa nelle regioni, 2008

	Piemonte		Lombardia		Veneto		Emilia Romagna		Totale	
	% imp.	% dip.	% imp.	% dip.	% imp.	% dip.	% imp.	% dip.	% imp.	% dip.
Piccola impresa (1-49 dipendenti)	83,2	16,1	86,7	28,3	84,2	26,8	86,5	30,4	85,7	25,4
Media impresa (50-249)	14,0	20,2	11,5	30,1	13,7	33,2	11,5	32,6	12,3	28,6
Grande impresa (250 e più)	2,8	63,7	1,8	41,6	2,1	40,0	2,0	37,0	2,0	46,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* riferito alle società di capitale per cui era disponibile il dato sui dipendenti
Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Il confronto fra regioni consente di individuare le significative differenze presenti nella struttura dimensionale delle imprese meccaniche. Concentrando l'attenzione sulle quattro regioni più importanti, Lombardia, Piemonte, Veneto ed Emilia Romagna, si nota come il

Piemonte, sia caratterizzato dal forte peso occupazionale della grande impresa, mentre il campione delle altre regioni abbia una struttura dimensionale più articolata, nella quale piccole, medie e grandi imprese convivono, assumendo pesi occupazionali relativamente equilibrati.

I dati delle figg. 3 e 4, riferiti alla dimensione economica delle imprese, calcolata in termini di classi di fatturato, offrono una visione simile alla precedente. Una parte rilevante delle imprese del campione ha dimensioni economiche molto piccole, il 45,7% fattura meno di 2 milioni di euro; una quota significativa fattura dai 2 ai 10 milioni (il 38,3% del totale), mentre soltanto il 15,9% delle società del campione fattura oltre i 10 milioni.

Osservando il valore del fatturato, il peso delle imprese di maggiori dimensioni (>50 milioni di fatturato) appare ovviamente più elevato. Il 60% del fatturato del campione è sviluppato dalle imprese >50 milioni di fatturato, il 21,9% dalle imprese della classe 10-50 milioni e soltanto 18,2% dalle imprese con un fatturato inferiore ai 10 milioni.

Il confronto fra regioni conferma l'elevato peso delle imprese di maggiori dimensioni in Piemonte, dove il fatturato di queste (>50 milioni) rappresenta il 76,4% del fatturato complessivo del campione, mentre in Lombardia tale incidenza si attesta sul 58,2%, in Veneto sul 51% e in Emilia sul 47,7%. In termini economici, in tutte le regioni considerate le imprese di maggiori dimensioni economiche (>50 milioni di fatturato) hanno un'incidenza importante sul fatturato totale del campione.

L'analisi della distribuzione delle imprese per codici Ateco (2007), a tre cifre, consente di individuare l'articolazione dell'industria meccanica nelle regioni considerate. I codici sono stati aggregati per mettere in evidenza i comparti che caratterizzano le produzioni delle diverse aree territoriali.

Dai grafici 5 e 6, emergono alcune evidenti specializzazioni, come quella del Piemonte nell'automotive, ma la visione complessiva che si ricava è di una compresenza, all'interno di ogni regione, di molteplici produzioni, in parte complementari fra loro, e in parte frutto di una reale diversificazione. La molteplicità di prodotti realizzati dalle imprese meccaniche costituisce una caratteristica di numerose regioni italiane, che si ritrova anche a una scala territoriale meno ampia (distretti, cluster, ecc.).

La classificazione Ateco non consente, tuttavia, di individuare con precisione la posizione assunta dalle imprese all'interno della filiera produttiva, così come nessun altra statistica ufficiale è in grado di farlo. La distinzione fondamentale fra imprese che realizzano prodotti propri e imprese che operano in subfornitura - che identifica imprese con ruoli complementari e caratteristiche strutturali molto diverse fra loro - consentirebbe un'analisi interessante delle dinamiche e delle performance dei diversi tipi d'impresa.

In misura approssimativa, i codici Ateco (2007) 255 e 256 dovrebbero raggruppare una parte delle imprese che realizzano lavorazioni meccaniche in subfornitura, non classificate con codici specifici di comparto. Tuttavia, non sempre questo codice è utilizzato correttamente e spesso le imprese di subfornitura che realizzano componenti o parti di prodotto sono inserite all'interno degli altri codici Ateco a tre cifre, assieme alle imprese committenti per le quali lavorano.

Codici Ateco 2007 – Aggregazione utilizzata nell'analisi

24 Metallurgia
251 Fabbricazione di elementi da costruzione in metallo
255 Fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; Metallurgia delle polveri
256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale
257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
259 Fabbricazione di altri prodotti in metallo
Resto codice Ateco 25 (cisterne, serbatoi, generatori di vapore e altri prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature
26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi
275 Fabbricazione di apparecchiature per uso domestico
279 Fabbricazione di altre apparecchiature elettriche
Resto codice Ateco 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca)
281 Fabbricazione di macchine di impiego generale
282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale
283 Fabbricazione di macchine per agricoltura e silvicoltura
284 Fabbricazione di macchine per la formatura dei metalli e di altre macchine utensili
289+280gen. Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali & nca6
290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie
293 Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto

Il campione Aida è stato analizzato anche attraverso l'attribuzione delle 23.868 società di capitale ai cluster della meccanica individuati da Russo (2008)[7], a livello nazionale, sui SLL 2001. Questo esercizio, presente nei grafici 7 e 8, offre una chiave di lettura efficace per cogliere, ancora una volta, le diversità presenti fra le regioni considerate.

Il cluster 3 (alta specializzazione manifatturiera e meccanica, PMI) raggruppa un elevato numero di imprese del campione, il 56,6% del totale, e raggiunge un'incidenza particolarmente elevata in Emilia Romagna (con l'80,6% delle imprese), seguita dal Veneto (62,9%).

I cluster 1 e 2 (alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese) concentrano, invece, il 21,7% delle società del campione e sono presenti soprattutto in Piemonte (50,6% delle imprese) e Lombardia (34,6%).

Il grafico 9 mostra, inoltre, l'articolazione dei codici Ateco (2007) a tre cifre all'interno di ogni cluster.

Tipo di cluster

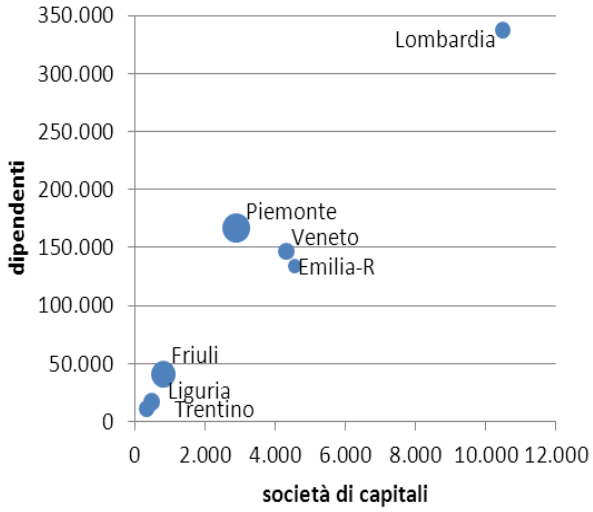
Cluster 1: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese (escluso Milano e Torino)
Cluster 2: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese: Milano e Torino
Cluster 3: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, PMI
Cluster 4: bassa specializzazione manifatturiera, alta specializzazione meccanica, grandi imprese

[6] Il codice 280gen. si riferisce alle imprese classificate genericamente con il codice a due cifre 28.

[7] Cfr. Russo M. (2008), L'industria meccanica in Italia, Carocci pressonline.

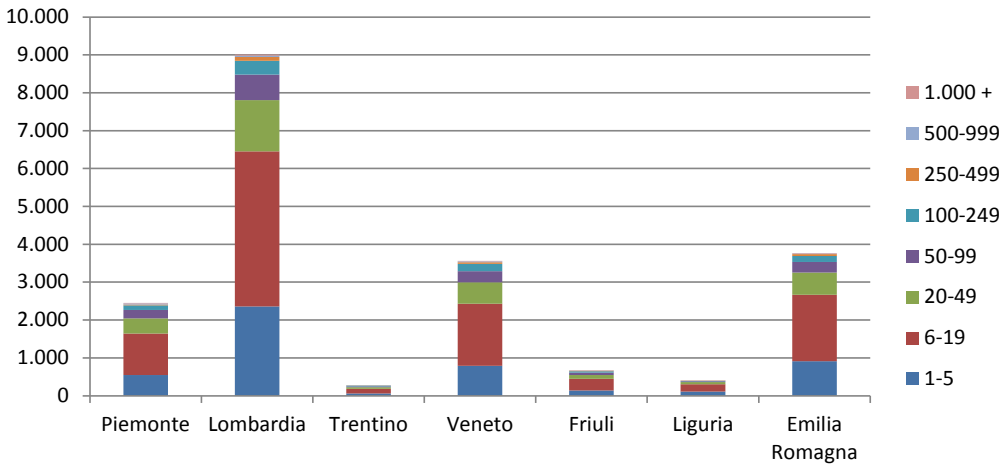
Cluster 5: media specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica (SLL di capoluoghi di alcune grandi province)
Cluster 6: specializzazione manifatturiera e meccanica in trasformazione
Cluster 7: alta specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica, PMI: SLL interstiziali
Cluster 8 e 9: bassissima specializzazione manifatturiera e meccanica, piccolissime imprese

Fig. 1a – Campione Aida – Società di capitale, dipendenti e dipendenti per impresa, per regione, 2008



La dimensione delle bolle è proporzionale al numero medio di dipendenti per impresa in ogni regione

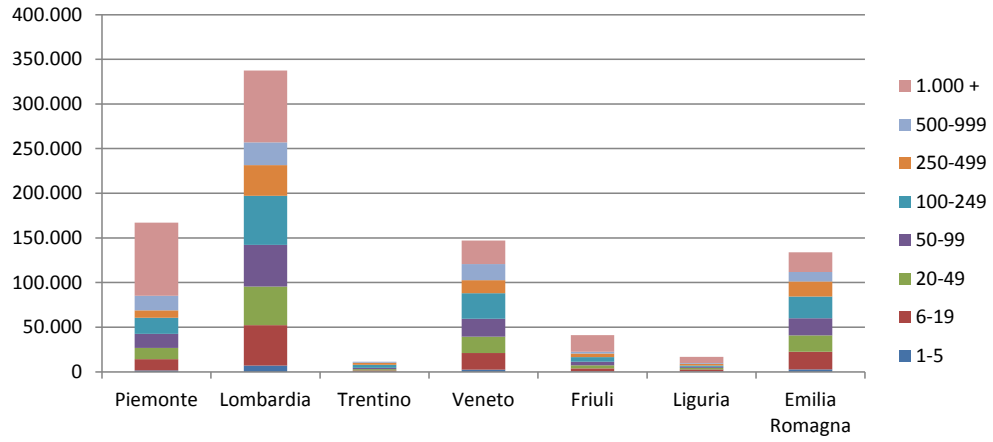
Fig. 1b – Campione Aida – Società di capitale per regione e classe di dipendenti, 2008



Val. %

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Roma	Totale
1-5	19,0	22,5	18,8	18,3	17,5	24,2	20,1	20,7
6-19	38,1	39,0	35,2	38,0	38,5	41,8	38,5	38,6
20-49	13,8	12,9	12,9	13,1	13,3	12,2	12,9	13,1
50-99	7,7	6,4	6,2	6,8	7,7	3,6	6,1	6,6
100-249	4,2	3,5	6,2	4,5	4,5	2,1	3,5	3,8
250-499	0,9	0,9	1,8	1,0	1,5	1,1	1,1	1,0
500-999	0,8	0,4	0,6	0,6	0,3	0,2	0,4	0,4
1.000 +	0,7	0,3	.	0,2	0,5	0,6	0,2	0,3
non disp.	14,8	14,1	18,5	17,5	16,2	13,9	17,2	15,5

Fig. 2 – Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione e classe di dipendenti, 2008

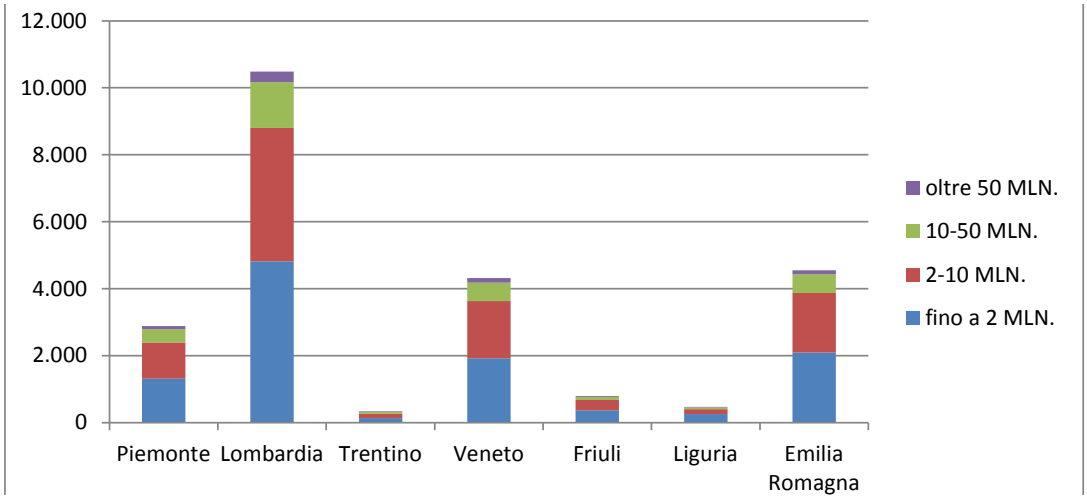


Val.%

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Roma	Totale
1-5 dip.ti	1,0	2,1	1,7	1,6	1,0	2,2	2,0	1,7
6-19	7,4	13,4	12,3	12,7	8,4	13,5	14,7	12,1
20-49	7,6	12,8	12,8	12,5	8,4	10,7	13,7	11,6
50-99	9,3	13,8	13,4	13,6	10,0	7,1	14,3	12,7
100-249	10,9	16,3	29,6	19,5	12,7	8,8	18,2	15,9
250-499	4,9	10,1	18,6	9,9	9,4	11,1	12,7	9,6
500-999	9,6	7,6	11,6	12,2	4,6	5,4	7,8	8,7
1.000 +	49,1	23,8	.	18,0	45,6	41,2	16,5	27,7

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

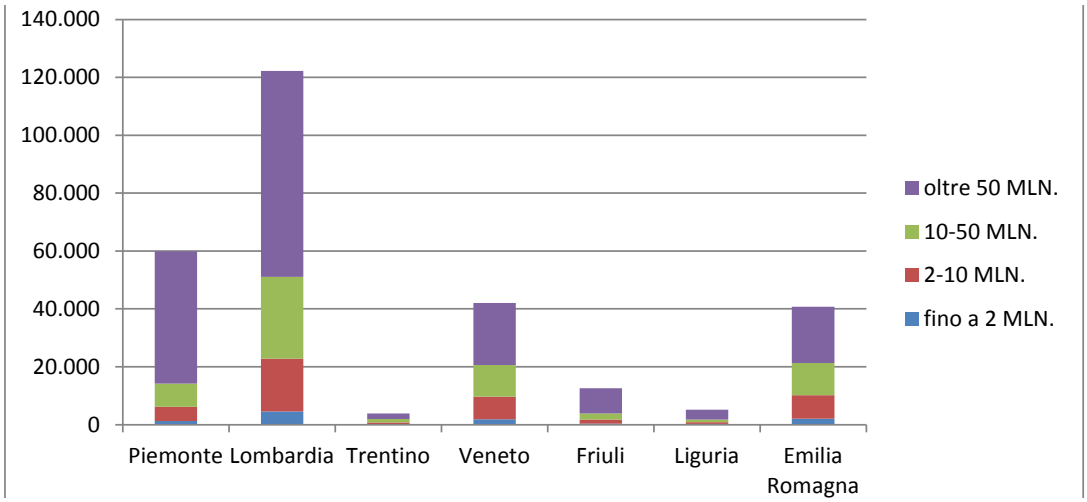
Fig. 3 – Campione Aida – Società di capitale per regione e classe di fatturato, 2008



Val.%

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Roma	Totale
fino a 2 mln	45,4	45,9	39,6	44,5	45,5	53,9	45,9	45,7
2-10 mln	37,5	38,0	38,4	39,7	39,1	32,0	39,1	38,4
10-50 mln	13,8	13,0	16,7	12,7	12,6	10,9	12,2	12,9
oltre 50 mln	3,2	3,1	5,3	3,1	2,8	3,2	2,7	3,0

Fig. 4 – Campione Aida – Fatturato delle società di capitale per regione e classe di fatturato (valori %), 2008



Val.%

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Roma	Totale
fino a 2 mln	2,0	3,7	3,3	4,4	2,7	4,2	5,0	3,6
2-10 mln	8,2	14,9	15,6	18,5	11,3	12,3	20,0	14,6
10-50 mln	13,4	23,2	31,1	26,1	16,9	17,3	27,3	21,9
oltre 50 mln	76,4	58,2	50,0	51,0	69,1	66,1	47,7	60,0

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Fig. 5a – Campione Aida – Società di capitale per regione, 2008

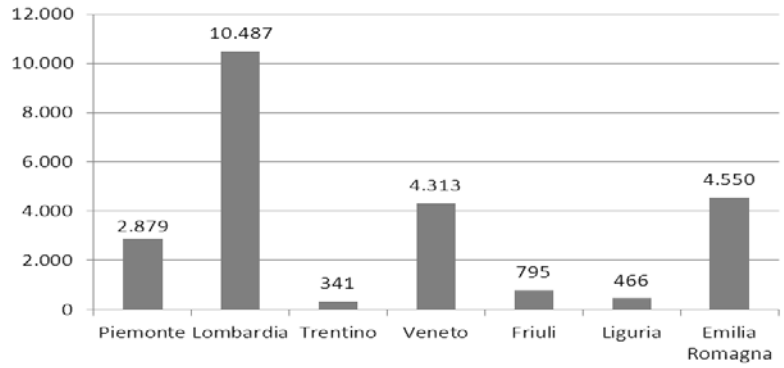
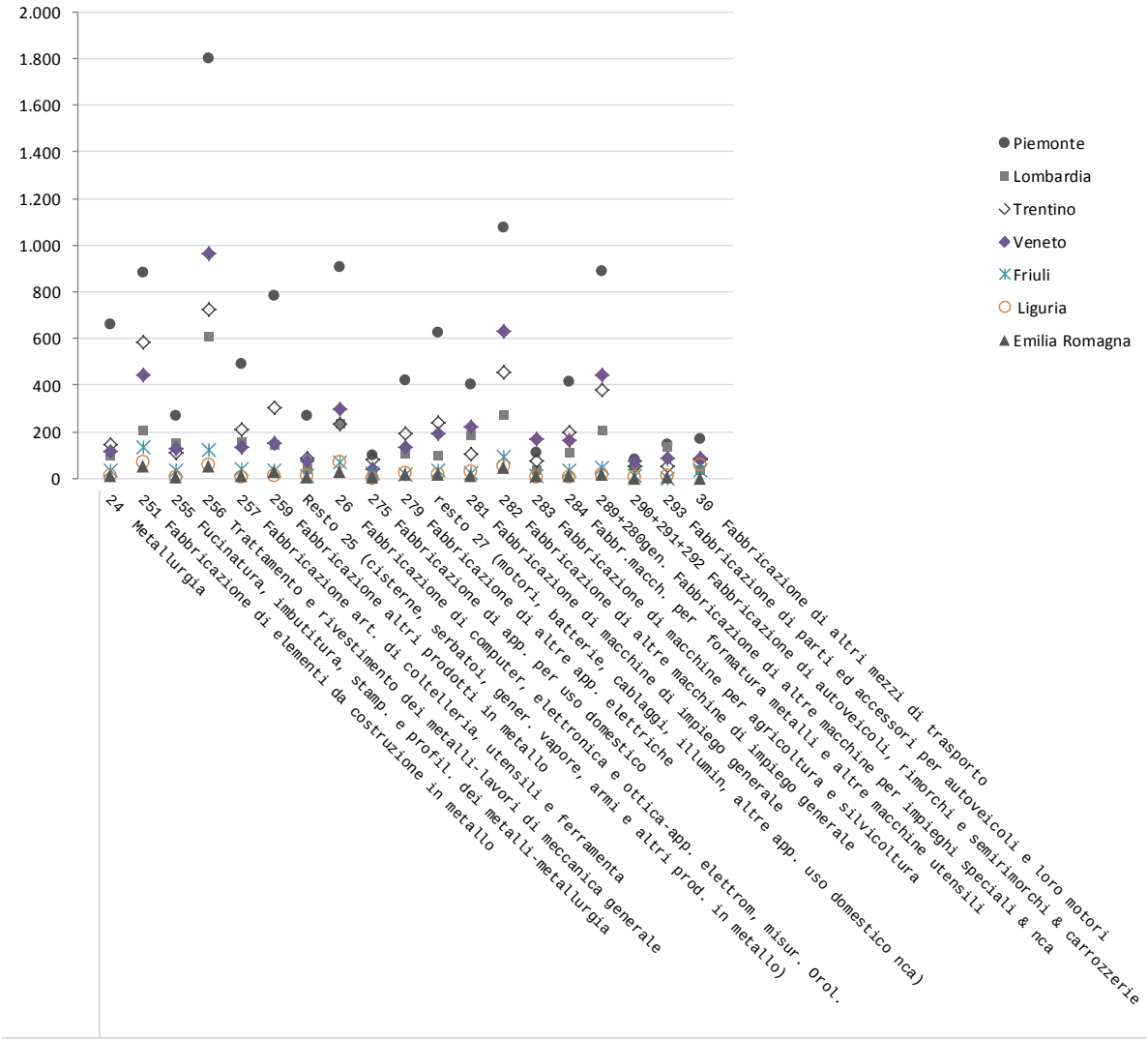


Fig. 5b – Campione Aida – Società di capitale per regione e codice Ateco (2007), 2008



Val. %

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Roma	Totale
24	3,4	6,3	2,9	3,4	4,2	2,8	2,6	4,5
251	7,1	8,4	15,0	13,5	16,5	14,8	9,8	9,9
255	5,3	2,6	1,8	2,6	4,0	1,5	2,8	2,9
256	21,1	17,1	15,0	16,9	15,6	12,9	21,2	18,2
257	5,5	4,7	3,2	4,8	4,9	1,3	3,0	4,4
259	5,1	7,5	8,8	7,0	4,3	2,8	3,3	6,1
Resto 25	1,3	2,6	1,2	1,9	1,1	2,1	1,6	2,0
26	8,0	8,6	8,8	5,4	8,4	15,0	6,6	7,7
275	0,2	1,0	1,8	1,9	2,9	.	0,9	1,1
279	3,6	4,0	5,0	4,5	2,1	4,7	3,0	3,8
Resto 27	3,5	6,0	4,1	5,5	4,2	3,4	4,2	5,1
281	6,4	3,9	3,8	2,5	2,9	6,7	4,9	4,1
282	9,4	10,2	13,8	10,6	11,8	10,7	13,9	11,0
283	1,3	1,0	3,8	1,7	1,4	0,6	3,7	1,7
284	3,8	3,9	3,8	4,6	4,5	1,1	3,5	3,9
289+280ge	7,0	8,5	5,3	8,9	5,9	4,1	9,8	8,4
290+291+2	1,9	0,8	0,6	1,2	1,0	1,3	1,6	1,2
293	4,7	1,4	1,2	1,2	0,3	1,7	1,8	1,8
30	1,3	1,6	0,3	1,9	4,0	12,4	1,9	2,0

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Fig. 6 a– Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione, 2008

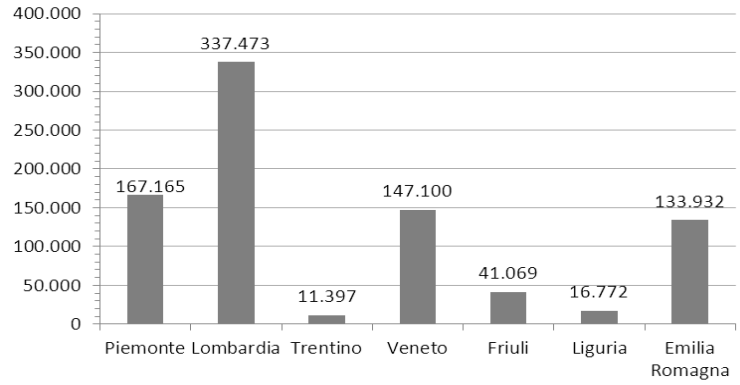
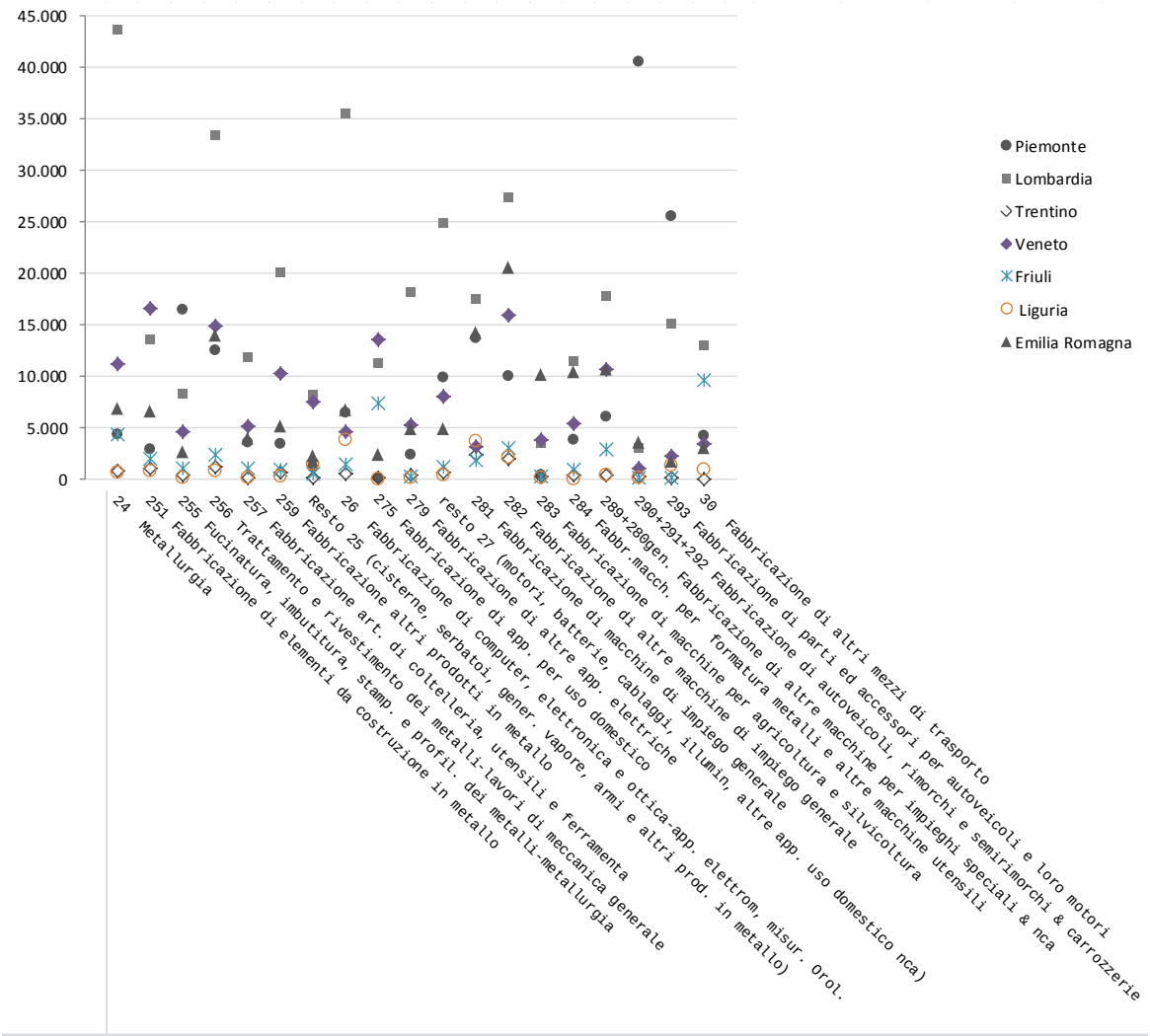


Fig. 6 b– Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione e codice Ateco (2007), 2008

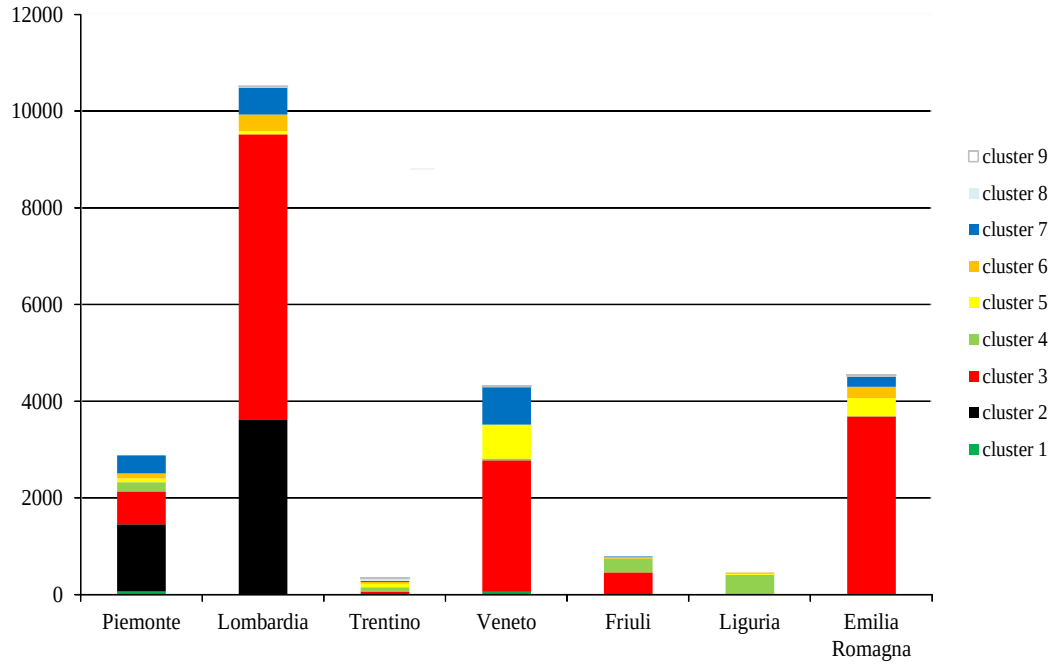


Val. %

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Roma	Totale
24	2,6	13,0	6,3	7,6	10,4	3,7	5,1	8,4
251	1,7	4,0	8,5	11,3	4,8	4,6	4,9	5,1
255	9,9	2,4	2,9	3,1	2,5	0,6	2,0	3,9
256	7,5	9,9	9,8	10,1	5,9	4,9	10,4	9,2
257	2,1	3,5	1,0	3,5	2,4	0,7	2,9	3,0
259	2,0	6,0	6,0	7,0	2,4	1,2	3,8	4,8
Resto 25	0,7	2,4	0,9	5,1	1,4	8,4	1,6	2,5
26	3,9	10,5	4,6	3,1	3,4	22,3	5,0	6,9
275	0,1	3,3	1,4	9,2	17,8	.	1,8	4,1
279	1,4	5,4	3,2	3,6	0,7	1,0	3,6	3,7
Resto 27	5,9	7,4	5,2	5,4	2,9	2,2	3,7	5,8
281	8,2	5,2	20,3	2,2	4,5	21,5	10,6	6,6
282	6,0	8,1	17,7	10,9	7,4	12,1	15,4	9,5
283	0,2	1,0	2,4	2,5	0,6	0,3	7,5	2,1
284	2,3	3,4	3,5	3,7	2,2	0,1	7,7	3,8
289+280ge	3,6	5,3	3,1	7,2	7,0	2,4	7,9	5,7
290+291+2	24,2	0,9	1,9	0,7	0,3	0,3	2,6	5,7
293	15,3	4,5	1,3	1,5	0,2	7,9	1,3	5,4
30	2,5	3,8	0,1	2,3	23,3	5,7	2,2	4,0

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Fig. 7 – Campione Aida – Società di capitale per regione e tipo di cluster, 2008



Legenda (cluster identificati in Russo M. (2008), L'industria meccanica in Italia, capitolo 1 , Carocci pressonline)

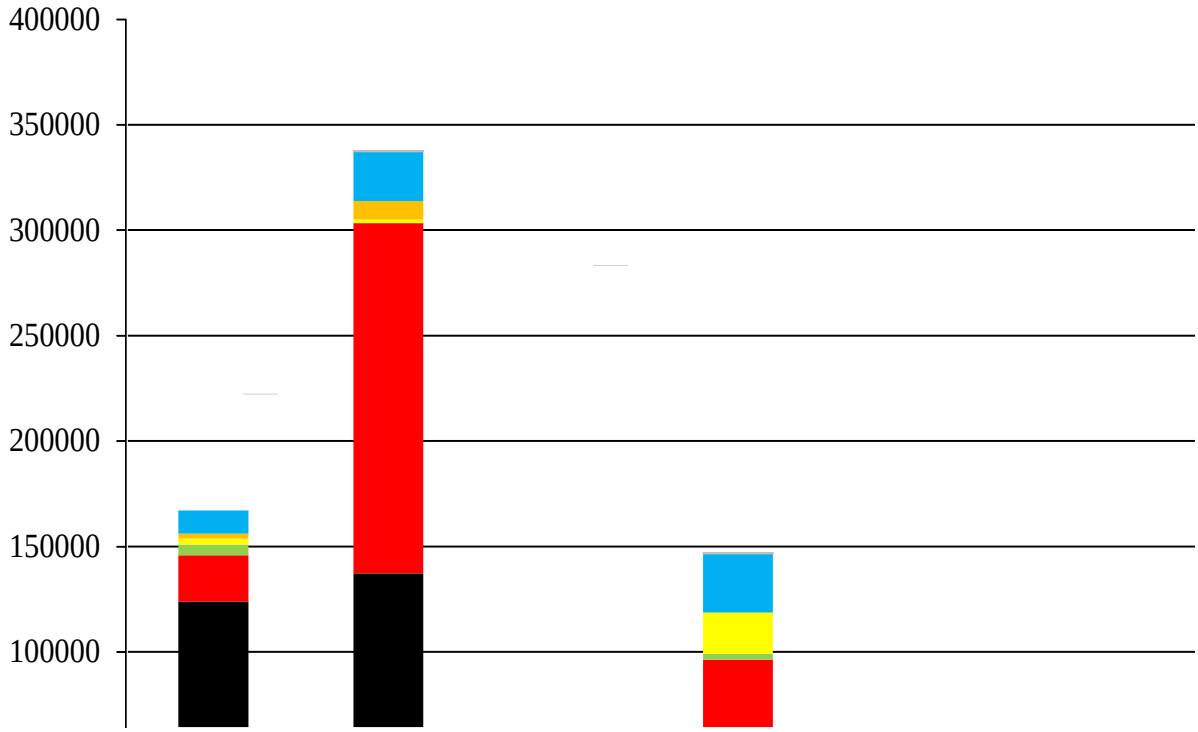
Cluster 1: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese (escluso Milano e Torino)
Cluster 2: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese: Milano e Torino
Cluster 3: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, PMI
Cluster 4: bassa specializzazione manifatturiera, alta specializzazione meccanica, grandi imprese
Cluster 5: media specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica (SLL di capoluoghi di alcune grandi province)
Cluster 6: specializzazione manifatturiera e meccanica in trasformazione
Cluster 7: alta specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica, PMI: SLL interstiziali
Cluster 8 e 9: bassissima specializzazione manifatturiera e meccanica, piccolissime imprese

Val. %

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia magna	Ro- Totale
cluster 1	1,3			1,3			2,6	0,9
cluster 2	72,8	40,6						30,3
cluster 3	13,1	49,3	20,3	64,3	51	10,6	80,6	48,6
cluster 4	3		28,1	1,9	45,4	83,1	0	5,1
cluster 5	1,7	0,5	16,3	13,3		3,2	8,3	4,4
cluster 6	1,5	2,6	19,8		1,9	2,7	4,4	2,4
cluster 7	6,5	6,9	6,4	18,9	1,7		3,7	8
cluster 8		0,1	6,4	0,1		0,4	0,1	0,2
cluster 9			0,6				0,2	0,1
non disp.			2	0,3	0,1		0,1	0,1
	100,0	100	100,0	100,0	100,0	100	100	100,0

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Fig. 8 – Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale per regione e tipo di cluster, 2008



Legenda (cluster identificati in Russo M. (2008), L'industria meccanica in Italia, capitolo 1 , Carocci pressonline)

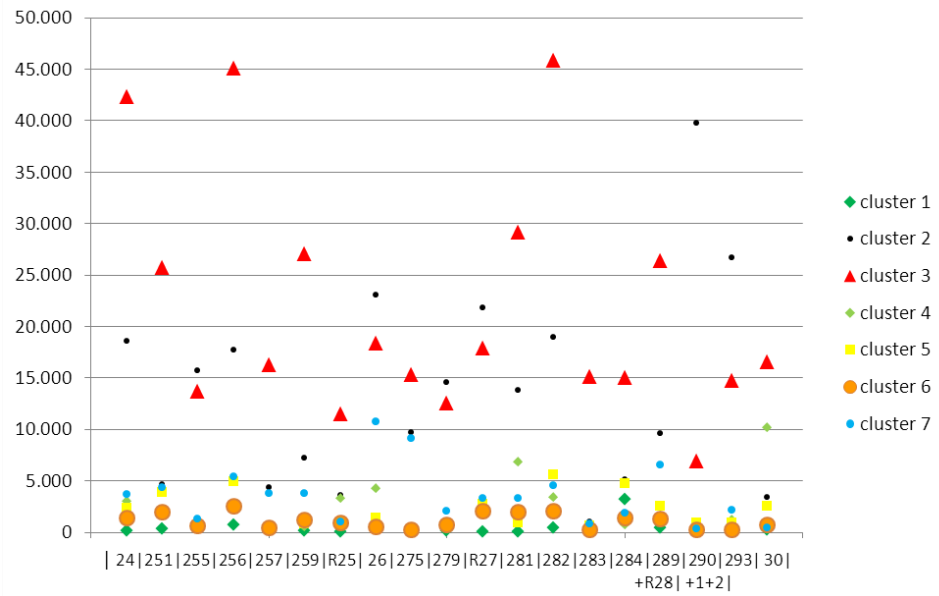
Cluster 1: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese (escluso Milano e Torino)
Cluster 2: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese: Milano e Torino
Cluster 3: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, PMI
Cluster 4: bassa specializzazione manifatturiera, alta specializzazione meccanica, grandi imprese
Cluster 5: media specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica (SLL di capoluoghi di alcune grandi province)
Cluster 6: specializzazione manifatturiera e meccanica in trasformazione
Cluster 7: alta specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica, PMI: SLL interstiziali
Cluster 8 e 9: bassissima specializzazione manifatturiera e meccanica, piccolissime imprese

Val. %

	Piemonte	Lombardia	Trentino	Veneto	Friuli	Liguria	Emilia Romagna	Totale
cluster 1	2,4	0,1	0,3	1,4			0,4	0,7
cluster 2	48,2	34,5						21
cluster 3	23,5	56,1	19,9	62,9	58,3	3,2	80,6	56,6
cluster 4	6,7		25,7	0,9	35,6	84,8	0,1	4,2
cluster 5	2,7	0,6	20,8	16,3		4,7	8,3	5,5
cluster 6	3,6	3,2	12,3		4,4	6	5,2	3,3
cluster 7	12,9	5,3	5,3	18	1,4		4,5	8,1
cluster 8		0,2	14	0,3		1,3	0,4	0,4
cluster 9			1,2	0,1			0,5	0,1
non disp.			0,6	0,1	0,4		0,1	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100.0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Fig. 9 – Campione Aida – Lavoratori dipendenti delle società di capitale delle sette regioni del nord percodice Ateco (2007) e tipo di cluster, 2008



N.B. I cluster 8 e 9 hanno un numero totale di lavoratori dipendenti molto basso che non appare nel grafico.
Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

Legenda (cluster identificati in Russo M. (2008), *L'industria meccanica in Italia*, capitolo 1 , Carocci pressonline)
Cluster 1: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese (escluso Milano e Torino)
Cluster 2: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, grandi imprese: Milano e Torino
Cluster 3: alta specializzazione manifatturiera e meccanica, PMI
Cluster 4: bassa specializzazione manifatturiera, alta specializzazione meccanica, grandi imprese
Cluster 5: media specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica (SLL di capoluoghi di alcune grandi province)
Cluster 6: specializzazione manifatturiera e meccanica in trasformazione
Cluster 7: alta specializzazione manifatturiera e bassa specializzazione meccanica, PMI: SLL interstiziali
Cluster 8 e 9: bassissima specializzazione manifatturiera e meccanica, piccolissime imprese

Val. %

	cluster 1	cluster 2	cluster 3	cluster 4	cluster 5	cluster 6	cluster 7	cluster 8	cluster 9
24	2,1	7,2	10,2	6,8	6,3	6,9	5,3	6,5	
251	4,4	1,8	6,2	4,8	10,3	9,4	6,4	20,8	3,9
255	6,5	6,1	3,3	1,6	1,5	3,2	1,9	1,9	
256	9,0	6,8	10,9	5,7	13,2	12,0	7,9	15,5	9,1
257	4,0	1,7	3,9	0,7	0,7	2,0	5,6		3,0
259	2,5	2,8	6,5	1,1	2,3	5,6	5,5	5,2	10,5
Resto 25	0,1	1,4	2,8	7,5	1,9	4,2	1,5	0,5	
26	4,4	8,9	4,4	9,8	3,8	2,7	15,7	8,1	5,5
275	.	3,7	3,7	0,3	1,0	1,2	13,3		
279	1,3	5,6	3,0	1,1	1,8	3,5	3,0	0,1	
Resto 27	0,8	8,4	4,3	4,6	7,2	9,7	4,7	6,7	
281	1,0	5,3	7,0	15,6	2,5	9,7	4,8	7,8	
282	5,2	7,3	11,0	7,8	14,9	9,9	6,6	8,5	6,8
283	2,0	0,4	3,6	0,9	1,6	1,1	1,1	1,4	16,6
284	42,8	2,0	3,6	1,6	12,6	6,7	2,8	6,8	3,0
289+280gen.	6,1	3,7	6,4	3,7	6,8	6,4	9,6	5,7	24,1
290+291+292	1,0	15,3	1,7	0,4	2,3	1,4	0,5		6,6
293	4,3	10,3	3,5	2,6	2,5	1,2	3,2	0,8	8,7
30	2,7	1,3	4,0	23,3	6,7	3,3	0,7	3,8	2,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

3. L'ANALISI DI BILANCIO

Premessa

L'analisi di bilancio svolta sul campione di imprese del settore metalmeccanico consta di tre parti. La prima riguarda la struttura degli investimenti e delle fonti di finanziamento, attraverso l'osservazione della composizione dell'attivo e del passivo di stato patrimoniale, con l'obiettivo di valutarne le caratteristiche strutturali e la dinamica intervenuta nel periodo osservato. La seconda prende spunto dal conto economico al fine di analizzare i risultati della gestione tramite l'osservazione dei margini, a diversi livelli, rispetto all'*output* aziendale misurato, almeno in una prima fase, dal fatturato delle imprese. La terza parte mostra l'evoluzione di alcuni importanti indici di bilancio, allo scopo di approfondire ed ampliare l'analisi della situazione economica e finanziaria del campione oggetto di studio.

Il lavoro considera, in parallelo, quanto emerge nel campione complessivo e nella sua articolazione in termini dimensionali e di appartenenza a diciannove comparti del settore metalmeccanico.

La struttura dell'attivo

Dal campione emerge l'assoluta prevalenza degli investimenti in *working capital* (tabelle 1-4): in media il circolante rappresenta il 75,9% dell'attivo nel triennio. La percentuale scende leggermente nel 2008 (72,6%). La riduzione pare giustificata più dalla natura del confronto (triennio versus dato annuale) che dai primi effetti della crisi sui bilanci delle imprese. In ogni caso, l'evidenza empirica suggerisce che le imprese sono caratterizzate da una percentuale di investimenti fissi molto contenuta.

Working capital

Disaggregando il campione per fasce dimensionali, si osserva che l'assoluta prevalenza degli investimenti in *working capital* è comune a tutte le classi di fatturato. Il valore medio più basso (73,3% di capitale circolante sul totale dell'attivo) è presente nelle imprese con più di 50 milioni di fatturato; il valore medio più elevato (77,1%) è rilevato per la classe 10-50 milioni di fatturato. La riduzione della quota di circolante sugli investimenti nel 2008 riguarda tutte le fasce dimensionali e, come già evidenziato, non provoca variazioni significative nella struttura degli investimenti che resta fortemente orientata agli impieghi in *working capital.*

Anche l'analisi del campione articolato per comparto di appartenenza delle imprese conferma che il capitale circolante costituisce in ogni caso la fonte primaria che genera fabbisogno finanziario; il valore medio del triennio del rapporto Capitale circolante/Attivo non muta radicalmente se si osservano i diciannove comparti in analisi, oscillando tra un valore massimo pari a 79,8% relativo alle imprese appartenenti ai comparti con codice Ateco 279 Fabbricazione di altre apparecchiature elettriche, 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale e 289+280gen. Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali & nca, e un valore minimo pari a 71,3% del comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale. L'evidenza empirica quindi suggerisce che, indipenden-

temente dal comparto di appartenenza, le imprese metalmeccaniche investono più di due terzi delle loro risorse in *working capital*. La tendenziale riduzione del rapporto nel 2008 è pure comune a tutti i comparti.

Pur mettendo nel conto che i dati posti a confronto (immobilizzi e circolante) non sono immediatamente confrontabili a causa del diverso metro monetario che può sottendere la misurazione dei due aggregati (valori correnti con riferimento al circolante; valori "storici" con riferimento al capitale fisso)[8] è del tutto ragionevole affermare che il fabbisogno finanziario delle imprese è essenzialmente un fabbisogno legato alla gestione operativa. Ciò implica che le fonti di finanziamento chiamate a supportare il fabbisogno possano adeguatamente essere fonti di breve periodo, caratterizzate da un basso livello di innovazione finanziaria. Il fenomeno, che emerge con grande evidenza in pressoché tutte le analisi empiriche, soprattutto se riferite alle PMI (anche quelle in forte crescita presenti in settori ad elevata tecnologia), pone il problema di valutare se, in realtà, le aziende metalmeccaniche hanno necessità di forme di finanziamento diverse da quelle tradizionali e di breve periodo ritenute spesso inadeguate alla finanza di imprese moderne ed innovative.

Nel triennio, all'interno del circolante, gli impieghi di maggiore rilevanza sono costituiti dai crediti a breve termine (tabelle 5-8) - essenzialmente crediti commerciali - (64,4%), seguiti dal magazzino (24,2%) e dalle disponibilità liquide (11,4%). Di nuovo, i dati relativi al 2008 non si discostano significativamente dai valori medi del triennio 2005-2007.

La composizione del capitale circolante appare mutare in relazione alla dimensione aziendale. Le imprese con fatturato fino a 10 milioni di euro mostrano una quota più rilevante di crediti a breve rispetto alle imprese di maggiori dimensioni (66,3% e 63,8% di crediti a breve sul capitale circolante nelle prime due classi; 60% e 60,5% nelle due fasce successive). Parimenti le imprese di minore dimensione evidenziano una maggiore consistenza di risorse detenute in forma liquida (12,4% e 10,9% del circolante nelle prime due classi; 9,9% e 7,5% nelle due successive). In sintesi, il fabbisogno finanziario riconducibile ai crediti a breve appare maggiore nelle imprese di piccola dimensione, presumibilmente a causa del basso potere contrattuale che impedisce loro l'uso di politiche di *credit collection* più favorevoli nell'aspetto finanziario. E' altresì verosimile ipotizzare che la detenzione di risorse liquide tendenzialmente più elevata nelle imprese delle prime due fasce dimensionali si spieghi con le minori alternative desiderate e/o a disposizione delle piccole imprese per investimenti monetari di breve periodo oppure con la loro maggiore fragilità finanziaria che le induce a mantenere maggiori *buffer* di liquidità all'interno dell'azienda. Le differenza appena evidenziata relativamente al maggiore peso dei crediti a breve emerge con altrettanta evidenza nel 2008: a fronte di investimenti in crediti pari al circa il 58% del circolante nelle imprese delle due classi dimensionali maggiori, si registrano valori intorno al 65-63% nelle aziende con fatturato inferiore a 10 milioni di euro.

[8] Tuttavia, la distorsione dei dati posti a confronto è limitata, poiché i bilanci si riferiscono a periodi di bassa inflazione.

L'incidenza dei crediti a breve nel capitale circolante varia anche all'interno dei comparti. Per quanto i crediti di breve periodo (come si è già osservato si tratta in prevalenza di crediti commerciali) sia sempre la forma prevalente di investimento in *working capital*, la loro quota varia sensibilmente; il valore minimo si registra nel comparto 283 Fabbricazione di macchine per agricoltura e silvicoltura (51,7%), quello massimo è presente nel comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale (71,3%). I dati relativi al 2008 non mostrano variazioni significative.

In sintesi, quindi, l'investimento in crediti commerciali appare la maggiore fonte di fabbisogno. Tale fabbisogno, come si vedrà, viene in modo automatico almeno in parte finanziato dai debiti commerciali, il che vale a dire che la dilazione di pagamento concessa (più o meno spontaneamente) dai fornitori finanzia l'esposizione verso i clienti. La gestione del circolante rappresenta quindi una variabile chiave nel definire l'equilibrio finanziario di breve periodo delle imprese. Problemi di *credit collection* da un lato, difficoltà di traslare il fabbisogno che ne deriva sul passivo corrente dall'altro appaiono quindi in grado di produrre strozzature finanziarie di forte impatto sulle imprese. All'aspetto di *trade off* fra fabbisogno e copertura si aggiunge poi il problema del costo del finanziamento da fornitori che, seppure privo di una quantificazione esplicita in conto economico, può tuttavia condizionarne i risultati via un maggiore costo delle forniture.

Investimenti fissi

Si osservino ora gli investimenti fissi: che nel triennio oggetto di analisi rappresentano a livello aggregato soltanto il 23,2% dell'attivo (tabella 1). La componente più importante è rappresentata dagli immobilizzi materiali (74,9%) seguita dagli immobilizzi immateriali (14%), da quelli finanziari (6,9%). Anche in questo caso la differenza rispetto al 2008 è di scarsa rilevanza (tabelle 9-12). La composizione del capitale fisso mostra una natura molto "conservativa". In primo luogo gli investimenti in immobilizzi immateriali rappresentano una quota marginale del fabbisogno, accanto all'avviamento e a costi capitalizzati di varia origine ma di modesto valore complessivo: i brevetti, i marchi di fabbricazione, le *royalities*, ecc., rappresentano il 14% degli immobilizzi e, quindi, solo il 3% circa del totale attivo. Questo dato conferma quanto emerge da molte analisi empiriche sull'innovazione nelle imprese meccaniche, che evidenziano come in questo settore ci sia uno scarso ricorso allo strumento brevettuale. In secondo luogo anche gli immobilizzi finanziari (essenzialmente partecipazioni in altre imprese) rappresentano una quota modesta del totale. Anche sommando agli immobilizzi finanziari i crediti a medio-lungo termine - che di fatto riflettono fenomeni analoghi nell'aspetto che qui ci interessa - si ottiene un valore medio pari all'11%. I dati sembrano perciò indicare che, in media, il ruolo svolto da strategie volte alla crescita esterna è del tutto marginale

La composizione del capitale fisso appare relativamente diversa nelle singole fasce dimensionali (tabelle 9-10). A fronte di valori sostanzialmente uniformi evidenziati per la componente "crediti a medio e lungo termine", si osserva una maggiore incidenza degli immobilizzi immateriali per le classi minori: 14,7% del totale immobilizzi nella fascia fino a due milioni di fatturato; 14% circa nella fascia da 2 a 10 milioni di fatturato contro 12,1% e 11,8% per le due classi maggiori. Pur con la cautela necessaria per mettere in conto

l'eterogeneità delle voci di bilancio comprese negli immobilizzi immateriali, se li si considera una *proxy* di uno sforzo innovativo (che si traduce, ad esempio, in una maggiore quota di brevetti, marchi di fabbricazione, ecc.) sorprendentemente le imprese più piccole non appaiono in una situazione peggiore rispetto alle imprese di maggiori dimensioni. Anzi, è vero il contrario. Come invece ci si poteva attendere, gli immobilizzi finanziari rappresentano una quota maggiore degli investimenti fissi nelle imprese delle due classi dimensionali maggiori (11,5% e 14,7% del totale immobilizzi contro 5,1% e 7% nelle imprese più piccole). I dati relativi al solo 2008 non mutano nella sostanza il quadro d'insieme appena delineato. Quindi, i dati di bilancio che segnalano strategie di crescita esterna da un lato mostrano nel complesso valori modesti, dall'altro evidenziano che tali strategie sono di fatto riferibili alle imprese maggiori.

La struttura degli impieghi in immobilizzi mostra, anche nei dati disaggregati per comparto, la forte prevalenza di immobilizzi materiali (tabella 11). Tuttavia, nel comparto 26, come era ragionevole attendersi, l'incidenza degli investimenti in immobilizzi immateriali è decisamente superiore: il 21,6% contro il 14% rilevato come dato medio del triennio. Lo stesso comparto si distingue per una maggiore propensione ad impieghi in immobilizzi finanziari: l'8,8% del totale rispetto ad un valore medio pari al 6,9%. In sintesi, il comparto 26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi si caratterizza per una struttura degli investimenti fissi un po' meno "conservativa" e tendenzialmente un poco più orientata a forme di crescita esterna. I dati relativi al 2008 confermano quanto appena affermato (tabella 12).

La struttura delle fonti di finanziamento

Composizione del passivo: il livello di capitalizzazione

I valori relativi alla composizione del passivo mostrano che il campione qui analizzato presenta un basso livello di capitalizzazione (tabelle 13-16). In media nel triennio 2005-2007 il patrimonio netto rappresenta il 24,4% del passivo; nel 2008 il livello di patrimonializzazione aumenta collocandosi al 28,9%. Tale struttura finanziaria essenzialmente orientata al debito non desta particolare stupore essendo analoga a quella che emerge in tutte le analisi empiriche condotte sulle imprese italiane. In sintesi, l'uso eccessivo della leva finanziaria e il rischio potenziale che ne deriva è fenomeno comune alle nostre aziende, non solo quelle del settore metalmeccanico, da sempre. Allo stesso modo, la composizione del debito qui investigata è simile: in media, nel periodo 2005-2007, l'80,3% dei debiti sono di breve periodo (tabelle 17-20). Il 2008 mostra una lieve ricomposizione del debito verso la sua componente a lungo: i debiti a breve scendono al 78,7% del totale. In sintesi, i finanziatori delle imprese sono per circa l'80% finanziatori a breve. Tra i finanziatori di breve periodo il ruolo fondamentale è svolto dalle banche e dai fornitori, anche se i bilanci analizzati (spesso di tipo abbreviato) non consentono di quantificare il fenomeno.

Come si è detto, la struttura finanziaria delle imprese appare fortemente *levered.* La disaggregazione dei dati per fascia dimensionale mostra un fenomeno ampiamente riscontrato nella maggioranza delle analisi empiriche svolte in Italia su questo tema. La sottocapitalizzazione è particolarmente evidente nelle fasce dimensionali minori: il rapporto patrimonio

netto/totale passivo, pari al 23,9% e al 23,7% nelle imprese delle classi dimensionali minori, sale al 27,5% - 29,2% nelle aziende con fatturato superiore a 10 milioni di euro. Dal confronto con i dati rilevati per il solo 2008 (tabella 16) emerge un aumento del rapporto tra il patrimonio netto e il totale delle fonti di finanziamento comune a tutte le classi dimensionali. In sintesi una sorta di "irrobustimento" della struttura finanziaria caratterizza un anno nel quale le imprese dovrebbero avere iniziato a sperimentare i primi effetti della crisi.

Composizione del debito: breve vs. lungo

Quanto alla composizione del debito (tabelle 17-18), i dati disaggregati per dimensione non segnalano particolari differenze riferibili alla classe di appartenenza: la forte dipendenza dal debito di breve periodo è comune a tutte le fasce. È interessante però osservare che la, seppure limitata, ricomposizione del debito per scadenza evidenziata nel 2008 è riferibile alle imprese delle due fasce dimensionali minori. Il fenomeno non è importante in termini quantitativi; può comunque essere inteso come un tentativo delle imprese più piccole di irrobustire, anche per questa via, la struttura delle fonti di finanziamento orientandola verso debiti di maggiore durata e con schemi di rimborso di norma predefiniti.

La struttura delle fonti di finanziamento appare relativamente omogenea nei singoli comparti (tabelle 19-20). Tutti quanti mostrano una forte dipendenza dal debito e quindi un uso consistente della leva finanziaria. In particolare, i comparti 251 Fabbricazione di elementi da costruzione in metallo e 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie fanno registrare un valore del rapporto tra debiti e totale delle fonti di finanziamento significativamente più alto della media (rispettivamente 79,9% e 80,4% a fronte di un valore medio che, sul triennio, è pari al 75,6%. Nel 2008 la leggera riduzione del *leverage* è comune a tutti i comparti e un poco più accentuata nel comparto 281 Fabbricazione di macchine di impiego generale, che, anche nel triennio precedente, mostrava il rapporto di indebitamento più contenuto. Il suo *leverage* passa dal 72,1% al 66,7%.

Attivo e passivo

L'analisi per comparto della composizione del debito non offre particolari spunti di riflessione (tabelle 19-20). La fortissima dipendenza dal debito di breve periodo interessa, senza differenze degne di nota, tutti i comparti qui analizzati. Parimenti, la lieve tendenza alla ricomposizione del debito verso forme a medio-lungo termine che si registra nel 2008 è presente in tutti comparti, più o meno nella stessa misura.

L'analisi delle fonti di finanziamento di per sé considerate deve essere allargata osservando le relazioni tra componenti dell'attivo e del passivo. In questo aspetto il campione qui osservato presenta una relazione nel complesso abbastanza equilibrata del rapporto impieghi/fonti (tabelle 1-18). Nel triennio, a fronte di investimenti in circolante che rappresentano il 75,9% degli impieghi, i debiti a breve costituiscono l'80,3% del totale debiti. Appare pertanto tendenzialmente rispettata la regola secondo cui gli investimenti a breve trovano adeguata copertura in debiti dotati dello stesso orizzonte temporale e, viceversa, gli investimenti di lungo periodo devono trovare copertura nel capitale di rischio e/o nei debiti consolidati. Tuttavia, occorre aggiungere che una quota dei debiti a breve (circa il 4% del totale debiti) finanzia gli investimenti fissi che, per loro natura, richiedono forme di copertura do-

tate di maggiore stabilità (definite “capitali permanenti”, ossia debiti di lungo periodo e mezzi propri).

La relazione fra la struttura degli impieghi e delle fonti di finanziamento che emerge a livello disaggregato per fascia dimensionale accomuna tutte le classi e non offre quindi lo spunto a osservazioni specifiche. Lo stesso accade analizzando i dati disaggregati per comparti dell’industria metalmeccanica. L’equilibrio finanziario appare discreto in tutti i comparti anche se, come rilevato nel dati aggregati, una piccola quota dei debiti a breve finanzia forme di investimento di lungo periodo.

Dalla visione d’insieme della struttura di stato patrimoniale emergono pertanto i seguenti aspetti:

- la composizione degli impieghi è caratterizzata dall’assoluta prevalenza del capitale circolante. Al suo interno il ruolo fondamentale, soprattutto nelle imprese delle fasce dimensionali minori, è svolto dall’investimento in crediti a breve termine la cui componente più rilevante è costituita dai crediti commerciali; (tabelle 1-8)
- la composizione degli investimenti fissi appare fortemente centrata sugli immobilizzi materiali, evidenziando quindi strategie di investimento “conservative”. Abbastanza sorprendentemente si è osservata una maggiore incidenza degli investimenti in immobilizzi immateriali nelle fasce dimensionali minori; (tabelle 9-12)
- la struttura finanziaria appare fortemente indebitata sia a livello aggregato che disaggregato. La fortissima dipendenza dal debito a breve (verso banche e fornitori) è evidente in tutti i casi; nel 2008 si assiste ad una leggerissima ricomposizione del debito verso forme di finanziamento più stabili; il fenomeno riguarda soprattutto le imprese più piccole; (tabelle 13-20)
- osservandone i comparti, il settore metalmeccanico appare di fatto abbastanza omogeneo al suo interno, almeno in termini strutturali (tabelle 1-20).

La struttura del Conto Economico

Valore della produzione e del fatturato: il valore delle scorte

A livello aggregato, il **valore della produzione** si colloca al di sopra del fatturato, sia nel triennio 2005-2007 che nel 2008 (in media rispettivamente 106,6% e 105,4%), ad indicare la presenza di un consistente accumulo di scorte di semilavorati e prodotti finiti anche nel periodo che precede il primo anno di crisi (tabelle 21-24).

L’articolazione dell’analisi su base dimensionale mostra che in tutte le classi di fatturato il valore della produzione supera il fatturato (tabella 21-22). Il fenomeno assume valori simili alla media per ogni fascia, ad eccezione del raggruppamento 10-50 milioni di vendite nel quale è più evidente: il valore della produzione raggiunge qui il 111,3% del fatturato nel triennio 2005-2007 ma scende repentinamente nel 2008 per collocarsi su di un valore analogo alla media.

Nel triennio il valore della produzione supera il fatturato anche nell'analisi articolata per comparto produttivo (tabelle 23-24). L'accumulo di scorte di semilavorati e prodotti finiti è simile, se si escludono due comparti - il 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale e il 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto - nei quali il valore della produzione è particolarmente elevato: rispettivamente il 121,7% e il 115,2% del fatturato, a fronte di una media sul triennio uguale, come si è detto al 106,6%. Si può quindi affermare che questi comparti, più degli altri, stavano accumulando scorte anche nel periodo che precede la crisi.

Nel 2008 (tabelle 24), il valore della produzione rispetto alle vendite è particolarmente elevato in alcuni settori che, quindi, hanno più di altri risentito del cattivo andamento dell'economia nell'ultima parte dell'anno. Ci si riferisce al comparti: Resto 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca) (119%), 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale (110,1%) e 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (119,3%).

Valore aggiunto e fatturato

Il **valore aggiunto** raggiunge il 31,9% del fatturato e non mostra una variazione significativa nel 2008 (31,6%) (tabella 21-22), indicando che, a livello di valore aggiunto, la difficile situazione dell'ultimo quadrimestre 2008 non ha avuto forti ripercussioni sull'economia delle imprese. I costi esterni (che sottratti al fatturato definiscono il valore aggiunto) hanno una composizione relativamente stabile per ciò che riguarda gli acquisti (circa il 43% delle vendite), l'aumento del magazzino materie prime (sempre inferiore ad un punto percentuale del fatturato e le spese per servizi (circa il 25% delle vendite). L'articolazione dell'analisi per ogni singolo anno che compone il triennio mostra valori simili.

L'incidenza del valore aggiunto sul fatturato appare inversamente correlata alla dimensione di impresa (tabelle 21-22). Nel triennio 2005-2007, a fronte di un valore medio pari, come si è visto, al 31,9%, le imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro mostrano il valore aggiunto più elevato (34,1% delle vendite); tale percentuale scende al crescere della dimensione delle imprese fino a collocarsi al 24,8% per le aziende con fatturato superiore a 50 milioni di euro. I dati relativi al 2008 peggiorano in tutte le classi, ad eccezione della prima. In sintesi, quindi, la piccola dimensione aziendale non sembra correlarsi ad un valore aggiunto inferiore alla media anzi, è vero il contrario.

Infatti, se si sommano le quote degli acquisti e delle spese per servizi sul fatturato, si osserva, nel triennio 2005-2007 un trend crescente al crescere delle dimensioni (tabella 21). A fronte di un valore medio complessivo del 68,6 %, l'incidenza di queste due voci di costo passa dal 62,9% nelle imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro al 79,9% nelle aziende con vendite superiori a 50 milioni di euro. I dati rilevati per ogni anno del triennio conducono a conclusioni identiche.

L'incidenza del valore aggiunto sul fatturato è, come ovvio, abbastanza variabile fra i comparti (tabella 23). Alcuni mostrano un valore decisamente inferiore alla media triennale (il valore minimo, 25,1%, è fatto registrare dal comparto 24 Metallurgia); altri si caratterizzano per risultati maggiori della media (il valore più elevato è nel comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale con il 37,4% di valore aggiunto sul

fatturato). Si osservi che le maggiori incidenze del valore aggiunto sul fatturato non sembrano dipendere dal forte accumulo di scorte. Il comparto 256 come si è visto, ma anche il 257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta, registrano ottimi risultati anche se il valore della produzione non si discosta di molto dal fatturato. Per contro due dei settori che mostrano un notevole aumento del magazzino semilavorati e prodotti finiti, ossia il 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale e il 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto non presentano valori aggiunti sul fatturato superiori alla media.

I dati del 2008 (tabella 24) indicano che la situazione non cambia di molto nel suo complesso. Tuttavia, diversamente a quanto osservato nel triennio, in due dei tre comparti che fanno registrare una notevole differenza tra valore della produzione e fatturato (Resto 27 motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca e 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto) l'effetto "accumulo di scorte" svolge il suo effetto positivo sul valore aggiunto che presenta una incidenza particolarmente elevata sul fatturato. Al contrario il comparto 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale non associa al notevole aumento del magazzino semilavorati e prodotti finiti risultati particolarmente elevati in termini di valore aggiunto.

Capacità delle imprese di produrre risorse attraverso la loro attività caratteristica, EBITDA (MOL/Fatturato)

A livello aggregato, l'incidenza del **margine operativo lordo** (EBITDA) sul fatturato, ossia l'indicatore che segnala la capacità delle imprese di produrre risorse attraverso la loro attività caratteristica valutando la differenza tra ricavi e costi destinati ad avere una manifestazione monetaria, è pari al 10% nel triennio 2005-2007 e scende di un punto percentuale nel 2008 (tabelle 21-22). Di questo uno 0,3% è attribuibile alla riduzione del valore aggiunto e uno 0,7% dall'aumento dell'incidenza dei costi presenti in conto economico a valle del valore aggiunto. Il costo per il personale (21,7% delle vendite nel triennio 2005-2007) sale infatti al 22,3% nel 2008. All'interno del triennio il costo del lavoro assume una dinamica discendente fino al 2008 escluso. Pertanto il peggioramento della *performance* appare in buona parte attribuibile alla maggiore difficoltà di assorbimento del costo del lavoro nell'ultimo anno osservato.

In ogni caso il rapporto MOL/fatturato mostra valori dai quali emerge una *performance* economica accettabile, almeno fino a questo livello dell'analisi.

Il rapporto Margine operativo lordo/Fatturato calcolato per fascia dimensionale restituisce un quadro relativamente disomogeneo (tabelle 21-22); nel triennio 2005/2007, a fronte di un valore medio pari al 10% si rilevano rapporti uguali alla media per le imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro, valori maggiori della media per la fascia 10-50 milioni di fatturato, valori minori della media per le classi 2-10 e con oltre 50 milioni di fatturato. Le differenze non sono di grande rilievo e dipendono dall'effetto parzialmente compensatosi di diverse variabili: ovviamente il diverso dato di partenza, ossia il valore aggiunto; in minima parte dalle diverse politiche di accantonamento ai fondi rischi ed infine dall'incidenza del costo del lavoro sul fatturato. Quest'ultima appare sensibilmente correlata inversamente alla dimensione. Nel triennio osservato le spese per il personale ammontano al 24% delle vendite nelle imprese della classe fatturato inferiore a 2 milioni di euro; tale percentuale

scende al crescere delle dimensioni fino a raggiungere il 14,5% per le imprese con vendite che superano i 50 milioni di fatturato. Inoltre, nel 2008 il peso del lavoro cresce rispetto al triennio precedente solo nella fascia dimensionale minore, mentre subisce leggere contrazioni nelle altre classi. Infine l'analisi dei singoli anni all'interno del triennio restituisce risultati del tutto coerenti con quanto affermato.

All'interno dei comparti (tabelle 23-24) l'incidenza del costo del lavoro varia, ma non è in grado di alterare significativamente i risultati di conto economico. I comparti presentano valori abbastanza prossimi alla media, ad esclusione di alcuni nei quali il costo del lavoro assorbe quote più consistenti del fatturato (25,9% nel comparto 257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta e 25,4% nelle imprese con codice Ateco 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale) e di altri nei quali il costo del lavoro è particolarmente è contenuto. Tale fenomeno è particolarmente evidente nei comparti 24 Metallurgia (16,5%%) e 275 Fabbricazione di apparecchiature per uso domestico (16,9%). I dati rilevati per il 2008 non mutano sensibilmente; le variazioni rispetto al triennio precedente sono infatti modeste e tendenzialmente in crescita. Fa eccezione il comparto Resto 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca) nel quale il costo del lavoro si alza sensibilmente passando dal 19,8% al 24,6% del fatturato, rispetto ad un valore medio del 22,3%.

La dinamica della variabile appena illustrata (il 2008 rispetto alla media 2005-2007) condiziona, ovviamente, il rapporto MOL su fatturato (tabelle 23-24). Ma, analizzando i comparti non emergono nel complesso differenze particolarmente eclatanti, se non con alcune eccezioni. I comparti 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto e 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie mostrano *performance* molto peggiori della media (in rapporto con le vendite il MOL è pari rispettivamente al 6,8% e al 7%). Per contro il comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale si distingue per il più elevato rapporto MOL/Fatturato: 11,9%. Nel 2008 la *performance* misurata dal MOL peggiora e la perdita di 1-2 punti percentuali è comune a tutti i settori, ad eccezione del settore Resto co 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca) nel quale si nota una crescita del rapporto MOL/Fatturato; tale aumento, però, non è causato non dall'abbassamento dei costi in termini di incidenza sulle vendite, ma dal consistente immagazzinamento di semilavorati e prodotti finiti verificatosi nel 2008.

Il risultato economico al netto dei costi operativi, EBIT

Considerando il risultato economico al netto anche dei costi operativi che non producono uscite monetarie (*in primis* gli ammortamenti), si ottiene il **margine operativo netto** (EBIT) (tabella 21). La sua incidenza sul fatturato scende, rispetto al margine operativo lordo, di 3,9 punti percentuali nel triennio (3,7 punti percentuali nel 2008). Pertanto, il risultato reddituale della gestione operativa passa dal 6,1% al 5,3% del fatturato. I dati rilevati su base annuale mostrano che, in media, il rapporto MON/fatturato è stabile nel 2005 e 2006, evidenzia un forte aumento nel 2007 e una notevole flessione nel 2008 (dal 6,7% registrato nel 2007 al 5,3% rilevato nel 2008). La redditività operativa appare quindi risentire già nel 2008 dei primi effetti della crisi (tabella 22).

In ogni caso, siamo di fronte a margini certo non eccezionali, ma nemmeno tali da fare emergere perdite riconducibili alla gestione operativa.

Osservando i valori rilevati nelle diverse fasce dimensionali (tabelle 21-22) si nota che nel periodo 2005-2007 il rapporto Margine operativo netto/Fatturato mostra valori simili alla media in tutte le classi, ad eccezione di quella che comprende le imprese con fatturato da 10 a 50 milioni di euro che registra un rapporto decisamente migliore (8,4%). Nel 2008 la caduta del margine operativo netto rispetto al fatturato è comune a tutte le fasce dimensionali.

Nel triennio il rapporto Margine operativo netto/Fatturato mostra valori non troppo diversi all'interno dei comparti (tabella 23), a meno di alcune importanti eccezioni. Dal un lato nel comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale si rileva una incidenza del MON sul fatturato particolarmente elevata: 7,4% rispetto al 6,1% medio; dall'altro il comparto 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie (3,1%) e, soprattutto il comparto 30 (1,1%) registrano margini operativi molto, troppo contenuti per assicurare buone possibilità di crescita o, forse sarebbe corretto dire, di sopravvivenza nel medio periodo. Si osservi, inoltre, che nel comparto 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto il risultato operativo è "tenuto a galla" dalla forte crescita del magazzino semilavorati e prodotti finiti.

I dati relativi al 2008 (tabella 24) mostrano un peggioramento della marginalità operativa. Praticamente tutti i comparti vedono scendere i margini operativi netti, in molti casi di oltre un punto percentuale, in particolare quelli che, già nel triennio precedente, mostravano redditività operative più fragili della media. Solo un piccolo aggiustamento al ribasso è segnalato invece nel comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale dove il MON passa dal 7,4% al 7% del fatturato. Ed ancora il comparto 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto vede sì migliorare la sua *performance* dall'1% al 2% ma, anche questa volta, esclusivamente per la crescita del magazzino semilavorati e prodotti finiti.

Reddito ante imposte

Il reddito ante imposte (quindi al netto di tutti i costi e ricavi estranei alla gestione operativa tranne le imposte sul reddito) rappresenta il 5,2% del fatturato nella media del triennio e il 4,4% nel 2008 (tabelle 21-22). La differenza rispetto al margine operativo netto è pari a meno 0,9 punti percentuali sia nel triennio 2005-2007 che nel 2008. Soprattutto in imprese del tipo qui analizzato (in prevalenza di medio-piccola dimensione, con una struttura degli investimenti scarsamente finanzializzata) la riduzione del reddito ante imposte è di fatto riconducibile agli **oneri finanziari** che, su base annua, rappresentano valori intorno al 1,6-1,8% del fatturato fino al 2007 e salgono al 2,5% nel 2008.

In prima approssimazione pare ragionevole affermare che il peso del costo del finanziamento via debito è nel complesso sopportabile. Detto in altro modo, gli oneri finanziari (in buona parte derivanti da finanziamenti bancari a breve termine) non sconvolgono i risultati di conto economico. Va da sé che tale risultato dipende soprattutto dal basso livello dei tassi di interesse.

L'articolazione dell'analisi per fascia dimensionale (tabelle 21-22) consente di sottolineare che, nel triennio 2005-2007, il costo del debito assume maggiore rilevanza nelle imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro: qui gli oneri finanziari rappresentano il 2,1% del fatturato a fronte di valori pari al 1,5-1,4% del fatturato delle altre classi dimensionali. La dinamica del rapporto evidenziata nel 2008 mostra una crescita in tutte le fasce dimensionali, in particolare in quella che contiene le imprese con fatturato da 10 a 50 milioni di euro.

Poiché la struttura delle fonti di finanziamento è relativamente omogenea nei singoli comparti (tabelle 23-24), anche il peso degli oneri finanziari nel conto economico non mostra sensibili differenze. Il costo del debito è del tutto analogo a livello disaggregato; l'unica eccezione è costituita dal comparto 257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta nel quale gli oneri finanziari rappresentano un valore decisamente più alto (2,6% delle vendite). La situazione peggiora in modo abbastanza generalizzato nel 2008; il valore medio passa, come si è visto, dall'1,7% al 2,5% di oneri finanziari sulle vendite e i singoli comparti mostrano, nella generalità dei casi, una dinamica pressoché simile. L'unica singolarità è rappresentata dal comparto 24 Metallurgia nel quale il costo del debito passa dall'1,6% del fatturato nel triennio 2005-2007 al 12,8% nel 2008. L'effetto della struttura finanziaria sul conto economico appare, comunque, assolutamente non dirompente.

Prelievo fiscale

Un fenomeno di assoluto rilievo emerge dall'analisi delle *performance* misurate dal reddito netto. I dati mostrano che il **prelievo fiscale** raggiunge livelli molto elevati e provoca una pesante riduzione del reddito netto. Si osservi che, nel triennio, le imposte assorbono il 65,2% del reddito ante imposte (tabelle 25-28) Meno evidente, ma non per questo molto meno grave, è la situazione che caratterizza il 2008: oltre la metà del reddito ante imposte viene comunque assorbito dalle imposte sul reddito. Altre indagini, svolte recentemente presso il Dipartimento di Economia Aziendale dell' Università di Modena e Reggio Emilia, producono risultati simili. Il che induce a ritenere che la situazione sia abbastanza generalizzata. Infine, anche lo studio di singoli casi aziendali porta alla stessa conclusione: la fiscalità d'impresa incide in modo molto - o sarebbe più corretto dire troppo – pesante sulle *performance* economiche. È plausibile ipotizzare che buona parte del fenomeno sia dovuto all'Irap. Tale imposta che, come è noto è sostanzialmente calcolata sul valore aggiunto al netto degli ammortamenti, produce un prelievo fiscale anche per le imprese con reddito ante imposte negativo e colpisce in particolare le imprese ad alto valore aggiunto, ossia le aziende nelle quali il costo del lavoro costituisce la voce di costo preponderante.

L'analisi disaggregata per fasce dimensionali (tabelle 25-26) mostra nel triennio osservato un prelievo fiscale sensibilmente inferiore alla media nelle imprese con fatturato superiore a 50 milioni di euro (in questa classe le imposte sono pari al 46,3% del reddito ante imposte). Come già detto, nel 2008 l'incidenza delle imposte sul fatturato scende; ciò accade in tutte le fasce dimensionali; tale dinamica implica, pertanto, una migliore situazione delle imprese maggiori anche nel 2008.

La distruzione di margini dovuta al prelievo fiscale è nel complesso non troppo dissimile nei diversi comparti del settore metalmeccanico con alcune importanti eccezioni (tabelle

27-28). I comparti 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale, 257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta e 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto mostrano tassazioni degli utili superiori al 70%, mentre il prelievo fiscale più basso si registra nel comparto 283 (42%). Le variazioni intervenute nel 2008 sono molto simili alla media; tutti i comparti vendono scendere le imposte rispetto all'utile al lordo delle medesime; fa eccezione il comparto 283 Fabbricazione di macchine per agricoltura e silvicoltura che registra un forte aumento del rapporto Imposte/Reddito ante imposte (65,10%, circa 23 punti percentuali in più).

Reddito netto/Fatturato

Le dinamiche fino a qui illustrate concorrono a definire il rapporto tra **reddito netto** e fatturato (tabelle 21-22). Nel triennio tale rapporto è pari all'1,9% e scende all'1,8% nel 2008. Non appare qui opportuno soffermarsi a lungo su questo risultato, essendo più conveniente rapportare la *performance* netta ad un'altra grandezza, ossia al capitale di rischio.

In ogni caso, l'articolazione dei dati per fascia dimensionale (tabelle 21-22) mostra che, nel triennio 2005-2007, un margine di reddito netto sul fatturato inferiore alla media è presente solo nelle imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro (1,1%). La *performance* migliora al crescere della dimensione nella seconda e terza classe (rispettivamente 2% e 4,4% del fatturato), per ridursi poi nelle imprese con fatturato superiore a 50 milioni di euro ad un 3,4% che resta comunque un risultato molto migliore della media. I dati annuali mostrano un trend simile a quello descritto.

I valori calcolati per singolo comparto sono abbastanza variabili, ma all'interno di un *range* nel complesso ristretto (tabelle 23-24). Al valore medio pari all'1,9% nel triennio si associano comparti con *performance* migliori (registrate nei comparti 275 Fabbricazione di apparecchiature per uso domestico e 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale con valori rispettivamente pari al 2,7% e al 2,5% del fatturato) ed altri sensibilmente più fragili; due comparti - il 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie e il 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto - mostrano una perdita netta rispettivamente pari allo 0,4% e all'1,5% delle vendite. Il confronto della media triennale con il dato relativo al 2008 evidenzia un tendenziale peggioramento della *performance* netta che, nei comparti 24, 275, 290+291+292, 30 si traduce in una perdita. Esistono però altri comparti che sembrano non risentire, in questo aspetto, dell'andamento economico sfavorevole nell'ultima parte del 2008, facendo rilevare una crescita del margine netto sulle vendite. Ci si riferisce ai comparti 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale, 26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi, Resto 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca), 281 Fabbricazione di macchine di impiego generale, 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale.

In sintesi, l'osservazione dei conti economici mostra che:

- il valore della produzione supera sempre il fatturato. L'accumulo di scorte di semilavorati e prodotti finiti segnala una tendenziale difficoltà di collocamento dell'*output* sul mercato già nel periodo che precede la crisi. Il fenomeno è evidente in modo particolare

nelle imprese con fatturato tra 10 e 50 milioni di euro e nei comparti 282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale e 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (tabelle 21-24);

- la produzione di valore aggiunto, mediamente pari al 31% circa del fatturato, appare inversamente correlata alla dimensione delle imprese. In questo aspetto le prime classi di fatturato non appaiono assolutamente più fragili delle altre. Ovviamente, il rapporto Valore aggiunto/Fatturato varia nei singoli comparti; la *performance* peggiore (25,1%%) è ottenuta dal comparto 24 Metallurgia, quella migliore è relativa al comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale (37,4%) e non dipende da un accumulo di scorte superiore alla media (tabelle 21-24);
- il costo del lavoro assorbe, mediamente nel triennio, il 21,7% del fatturato. Tale costo diminuisce al crescere delle dimensioni aziendali e mostra un andamento variabile tra i comparti (tabelle 21-24);
- il margine operativo lordo (10% del fatturato nel triennio, 9% nel 2008) può essere considerato nel complesso accettabile. La variabilità fra classi dimensionali e fra comparti, nel complesso contenuta, deriva anche dalla diversa dinamica del costo del lavoro; a livello di comparto il risultato migliore è rilevato nel comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale, quello peggiore nei comparti 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto, 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie (tabelle 21-24);
- il margine operativo netto (6,1% del fatturato nel triennio, 5,3% nel 2008) mostra una sufficiente capacità di produrre reddito tramite la gestione operativa; l'analisi per comparti fa tuttavia registrare almeno un caso, il comparto 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto, il cui livello di redditività operativa (1,1%) è talmente basso da descrivere una situazione non a lungo sostenibile (tabelle 21-24);
- gli oneri finanziari pesano relativamente poco sul conto economico delle imprese; tuttavia, da questo punto di vista, le prime fasce dimensionali appaiono penalizzate, mentre non si evidenziano differenze significative all'interno dei comparti analizzati (tabelle 21-24);
- le imposte sul reddito giocano un ruolo rilevante nel definire i risultati netti di conto economico, poiché assorbono una quota importante del reddito ante imposte. L'elevato prelievo fiscale è, fatte salve alcune eccezioni, comune a tutte le fasce dimensionali (ma penalizza in particolare le imprese più piccole) e a tutti i comparti (tabelle 25-28).

Indicatori di bilancio

ROE e leva finanziaria

Occorre premettere che, relativamente al ROE - indicatore ottenuto dal rapporto tra utile/perdita di esercizio e patrimonio netto - il commento si basa sui valori mediani e non su quelli medi a causa della estrema variabilità che caratterizza il ROE nel 2008. Dall'osservazione dei dati di singole imprese nel 2008 emergono, infatti, valori di ROE

estremamente negativi dovuti non tanto alla dinamica del numeratore, quanto a repentine e notevoli modificazioni dell'importo del capitale netto. La mediana dell'indice calcolata sul campione aggregato è pari all'8,3% nel triennio e scende al 6,3% nel 2008 (tabelle 29-32). Si tratta di una *performance* non particolarmente modesta, ma in sensibile peggioramento

Come è noto, il ROE è influenzato, oltre che dalla redditività operativa, misurata dal ROA, anche dalla leva finanziaria. Si è detto che le imprese del campione sono molto indebitate (si osservi che, mediamente, nel triennio 2005-2007 il totale del passivo è pari a 11,3 volte il capitale netto). Quindi il potenziale della leva finanziaria è considerevole. È ovvio, tuttavia, che l'effetto svolto dalla leva finanziaria sulla redditività operativa produce effetti positivi a livello di ROE solo se il costo medio del debito è minore della redditività operativa. Il bilancio non consente di calcolare in modo corretto il costo medio del capitale di prestito; tuttavia, è ragionevole ipotizzare che, negli anni osservati tale costo sia stato più basso del ROA pari, come si vedrà, all'8,2% nel triennio e che, di conseguenza le imprese abbiano tratto un beneficio economico dall'uso di capitale di debito. Nel 2008 il rapporto di indebitamento (tabelle 33-34) è più o meno stabile (10,9% in luogo di 11,3%) mentre la redditività operativa scende (7% in luogo dell'8,2%). Detto in altro modo, l'effetto potenziale della leva finanziaria diminuisce solo marginalmente; anche i margini operativi si riducono, ma non in modo tanto consistente da assumere un valore minore del costo medio del debito.

I valori del ROE disaggregato per fascia dimensionale offrono lo spunto a qualche osservazione (tabelle 29-30).

In primo luogo la redditività del capitale proprio è più bassa nella classe di imprese con fatturato inferiore a 2 milioni di euro (7,6%), mentre assume valori migliori nelle altre fasce: quella con fatturato da 10 a 50 milioni di euro mostra il ROE più elevato (10,6%.). Quindi, se di contenuta capacità di remunerare il capitale di rischio occorre parlare, il fenomeno pare riguardare solo le imprese della prima classe dimensionale. Si osservi peraltro che l'uso della leva finanziaria è particolarmente aggressivo proprio nelle imprese più piccole (quelle appartenenti alle prime due fasce). Nel triennio, in queste aziende, a fronte di un euro di mezzi propri, il totale delle fonti di finanziamento è pari a circa 12 euro. Il *leverage* scende invece in modo evidente nelle due classi dimensionali maggiori: da 12 a circa 7. In sintesi le imprese più piccole appaiono in grado, negli anni osservati, di trarre maggiore vantaggio dall'uso di capitale di credito, dato che la loro redditività operativa è circa uguale alla media e, verosimilmente, minore del costo del debito.

In secondo luogo, il peggioramento della *performance* riguarda tutte le fasce dimensionali, ma è proporzionalmente maggiore nelle imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro. Ciò è riconducibile anche alla riduzione del *leverage* e quindi del vantaggio offerto dalla leva finanziaria.

L'articolazione dell'analisi per comparti mostra situazioni dissimili (tabelle 31-32). Il ROE più elevato si registra nel comparto 256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale (9,7%); quello più basso nel comparto 257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta (5,6%). Le osservazioni relative al 2008 mostrano un generale peggioramento. Nel triennio l'uso della leva finanziaria, rilevante, come si è visto, a livello aggregato in connessione all'elevato indebitamento, appare non troppo va-

riabile tra i comparti se si esclude il comparto 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie nel quale il valore medio del rapporto tra totale passivo e patrimonio netto è pari a 14,2 (a fronte di 11,3 rilevato sul campione complessivo).

Nel 2008 la situazione in termini di leva finanziaria appare molto più variegata (tabelle 33-34). Se è vero che il valore medio (10,9) presenta solo una modesta flessione rispetto al triennio precedente, a livello disaggregato si osserva che due comparti sfruttano in modo molto aggressivo la leva offerta dal debito: il 284 Fabbricazione di macchine per la formatura dei metalli e di altre macchine utensili (23,6) e il 24 Metallurgia (16,5). In sostanza, nel 2008 i primi segnali di crisi appaiono riflettersi in vario modo nei comparti, in termini di uso della leva finanziaria. Tuttavia, osservando il valore dei ROA per comparto, si può ragionevolmente ipotizzare che l'uso della leva finanziaria abbia, nel complesso, avuto effetti positivi sulla redditività per i portatori di capitale di rischio.

ROA – ROS – Turnover dell'attivo

Il reddito operativo rapportato al totale degli investimenti (ROA) presenta un valore medio pari all'8,2% nel triennio 2005-2007 ed una flessione nell'esercizio successivo che lo porta al 7% (tabelle 29-32). Si osservi che questi dati di *performance* appaiono leggermente sottostimati in quanto il ROA comprende al denominatore il totale dell'attivo e quindi anche le disponibilità liquide che non producono direttamente reddito operativo. Poiché la liquidità costituisce in media l'11% degli investimenti, al netto dei medesimi la redditività sarebbe pari a circa il 9% nel triennio osservato e a circa il 7,8% nel 2008. Si tratta di risultati nel complesso positivi che mostrano una buona capacità di produrre reddito tramite gli investimenti aziendali.

Il ROA dipende, come è noto, dai margini sul fatturato (misurati dal ROS, ovvero dal rapporto tra margine operativo netto e fatturato) e dal *turnover* degli investimenti, vale a dire dal fatturato realizzato per unità di investimento. Osservando le due componenti del ROA, è possibile affermare che il peggioramento della *performance* evidenziata nel 2008 è causato sia dalla riduzione del margine operativo (che passa dal 6,1% al 5,3% del fatturato), sia dalla contrazione del *turnover*: mediamente nel triennio 2005-2007 si realizzava 1,301 euro di fatturato per ogni euro investito; nell'anno successivo si scende a 1,278 (tabelle 35-38).

Come si è detto, buona parte (circa un terzo) degli investimenti è costituito dal capitale circolante (tabelle 35-36). A differenza del *turnover* del totale investimenti, quello del capitale circolante è migliorato, passando da 1,789 a 1,849. Detto in altro modo, la riduzione del *capital turnover* complessivamente considerato non trova risconto nel *turnover* degli investimenti in circolante. Ne deriva che l'accresciuta difficoltà di produrre fatturato tramite gli investimenti è esclusivamente imputabile agli investimenti fissi. L'ipotesi che si può in prima approssimazione avanzare è che, nel 2008, il capitale fisso sia aumentato più che proporzionalmente rispetto al fatturato, ossia che gli investimenti realizzati non siano stati compensati da buone *performance* di crescita del fatturato.

L'analisi del ROA su dati disaggregati per dimensione d'impresa, indica che i valori migliori sono presenti nelle aziende della prima fascia dimensionale (tabelle 29-30). Rispetto ad un ROA medio dell'8,2%, le imprese con fatturato fino a due milioni di euro evidenziano un ROA pari all'8,6%; quello delle due fasce maggiori è uguale al 7,6%. Se di risultati

complessivamente positivi si può parlare, il discorso va riferito in particolare alle imprese minori. Nel 2008, invece, i valori del ROA sono analoghi in tutte le classi dimensionali, a significare che, in questo aspetto, i primi effetti della crisi sono più evidenti nelle imprese di piccola dimensione.

Facendo riferimento alle cause che determinano la dimensione e la dinamica del ROA, si ricorda che, nel triennio esaminato, i margini sulle vendite misurati dal ROS sono più elevati nelle imprese delle due classi dimensionali maggiori. Quindi le migliori *performance* in termini di ROA nelle imprese più piccole sono spiegate da un più elevato *turnover* dell'attivo. In altri termini, la migliore redditività degli investimenti delle aziende con fatturato fino a 10 milioni di fatturato è dovuta non a più elevati margini sulle vendite, bensì alla maggiore volume di affari svolto per unità di capitale investito, il che è come dire alla minore intensità di capitale.

Nel 2008 il margine operativo netto sul fatturato si riduce in tutte le classi dimensionali; non altrettanto può dirsi per il *turnover* dell'attivo che evidenzia sì in media una riduzione, ma riferibile soltanto alle due fasce minori. Detto in altro modo, la relativa omogeneità del ROA fra le diverse classi dimensionali nel 2008, deriva da una riduzione dei margini operativi comune a tutte le fasce e da una perdita di efficienza nell'uso dell'attivo che caratterizza soltanto le prime due fasce dimensionali.

Abbastanza sorprendenti sono i valori rilevati per il *turnover* del capitale circolante, ossia della componente più importante degli investimenti in tutte le classi di imprese. Nel triennio 2005-07, il *turnover* del capitale circolante migliore è registrato nelle imprese con fatturato fino a 2 milioni di euro. Il che lascia supporre che qui sia assente l'evidenza empirica di una supposta minore capacità di gestire efficientemente il circolante (di fatto crediti e scorte) che caratterizzerebbe le imprese meno strutturate e meno dotate di strumenti gestionali adeguati. Si osservi, inoltre, che i valori rilevati nel 2008 sono in crescita in tutte le classi dimensionali, quindi anche nelle più piccole.

In sintesi, ai primi sintomi di crisi, concretizzatisi nella contrazione (o nella minore crescita) del fatturato negli ultimi mesi del 2008, la generalità delle imprese qui analizzate sembra avere risposto con una riduzione più che proporzionale degli investimenti in *working capital.*

L'analisi del ROA sulle imprese disaggregate per comparto di appartenenza indica una capacità di produrre reddito dagli investimenti aziendali nel complesso omogenea nel triennio osservato (tabelle 31-32). Altrettanto comune ai singoli comparti è la riduzione del ROA rilevata nel 2008 che li interessa tutti, indistintamente. Si è detto che, a livello aggregato, la riduzione del ROA è dipesa sia dalla compressione dei margini sul fatturato (misurati dal ROS), sia dal rallentamento del *turnover* dell'attivo. Lo stesso fenomeno è presente nei singoli comparti: la redditività delle vendite scende con diverso vigore in 16 comparti su 19.

Quanto al *turnover* dell'attivo esiste una forte variabilità all'interno dei comparti; detto in altro modo, come era naturale attendersi, il fatturato per unità di capitale investito risente delle caratteristiche produttive dei diversi comparti. Il migliore *turnover* (e quindi la più bassa intensità di capitale) è presente nel comparto 24 Metallurgia: 1,415 euro di fatturato per ogni unità di risorse investite; quello peggiore (1,184) nel comparto 257 Fabbricazione

di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta. Alle specificità dei singoli comparti quanto a *capital turnover* si associa, tuttavia, un generalizzato peggioramento dell'efficienza di impiego del capitale nel 2008: 16 comparti su 19 vedono aumentare il capitale investito per unità di fatturato.

Si è già osservato che, a livello aggregato, il peggioramento del *turnover* del capitale non è imputabile alla diminuzione di efficienza nell'uso del circolante che, si ricorda, rappresenta una componente fondamentale degli investimenti. L'analisi disaggregata per comparto porta allo stesso risultato: nel 2008 si assiste ad uso più efficiente del circolante in 15 comparti su 19. In altri termini, nel primo anno di difficoltà, praticamente tutti i comparti sono riusciti a "risparmiare" sugli investimenti in crediti e scorte. Questo risultato porta a concludere che nel 2008 le tensioni nella gestione del circolante di cui le imprese si lamentano non si siano ancora manifestate (tabelle 35-38).

Copertura degli oneri finanziari

Si è detto che il conto economico delle imprese osservate appare in grado di assorbire più che adeguatamente il costo del debito. L'affermazione è supportata dalla dimensione degli indici di copertura (tabelle 39-42). Così come accaduto per l'analisi di ROE, è opportuno fare riferimento ai valori mediani dell'indicatori di copertura degli oneri finanziari. Nel triennio 2005-2007 il margine operativo lordo è circa 7,18 volte il fatturato; il valore scende a circa 4,73 volte nel 2008. Anche osservando il margine operativo netto rispetto al fatturato si ottengono risultati accettabili: il rapporto margine operativo netto su oneri finanziari è pari a 4,08 nel triennio 2005/2007 e si riduce a 2,56 nel 2008. In sintesi, almeno con riferimento agli anni qui analizzati, se di problemi di finanziamento si può parlare, ci si deve riferire più alla eventuale indisponibilità di nuove risorse da investire che al costo del debito in termini di capacità di assorbimento da parte dei margini reddituali.

Gli indici di copertura restano accettabili anche articolando i dati per fascia dimensionale (tabelle 39-40). Nel triennio 2005-07 osservando sia il rapporto MOL/Oneri finanziari, sia il rapporto MON/Oneri finanziari, le *performance* migliorano al crescere delle dimensioni. Nel 2008 gli indici di copertura peggiorano in tutte le classi di fatturato, ma rimango comunque al di sopra dei valori che possono essere il sintomo di difficoltà a remunerare il capitale di credito con i flussi di reddito prodotti dalla gestione operativa.

L'analisi degli indici di copertura nei singoli comparti non consente evidenziare situazioni anomale (tabelle 41-42); le aziende di tutti i comparti sono in grado di assorbire, sia attraverso il MOL che il MON, gli oneri finanziari scritti in conto economico.

Indici di liquidità

Già si è avuto modo di evidenziare che le imprese oggetto di questa indagine presentano un buon equilibrio finanziario di breve periodo. L'affermazione trova risconto negli indicatori di liquidità (tabelle 43-46). Nel triennio 2005-2007 il valore medio del rapporto corrente (Attività a breve/Debiti a breve) è pari a 1,473. Ciò indica che, a fronte di un euro di debito in scadenza esistono investimenti monetizzabili nel breve periodo per quasi 1,5 euro. Se poi si esclude dagli investimenti a breve termine il magazzino, in quanto è ritenuto la meno liquida tra le attività di breve periodo calcolando l'*acid test* (Attività a breve termine – Ma-

gazzino/Passività a breve termine), si ottiene un valore comunque più che accettabile: 1,123. La situazione migliora nel 2008: i valori del rapporto corrente e dell'*acid test* salgono rispettivamente a 1,647 e 1,255. Pare quindi di potere affermare che le maggiori difficoltà di gestione non abbiano avuto affetto alcuno sulla solvibilità di breve periodo delle imprese analizzate.

Il rapporto corrente non mostra, nel triennio osservato alcuna relazione apprezzabile con la dimensione aziendale (tabelle 43-44); l'*acid test*, invece evidenzia un tendenziale peggioramento al crescere della dimensione collocandosi, nella classe con fatturato superiore a 50 milioni di euro, su di un valore inferiore all'unità. Ciò significa che il questa fascia di aziende i debiti con scadenza entro l'esercizio superano la somma delle disponibilità liquide e dei crediti di breve periodo. In sintesi, se si esclude la possibilità di monetizzare nel breve periodo il magazzino, le grandi imprese potrebbero trovarsi in leggera difficoltà nel rimborso del debito a breve, qualora esso non fosse rinnovato.

Un buon equilibrio finanziario di breve periodo, che dovrebbe assicurare la solvibilità delle imprese nel breve termine, caratterizza tutti i comparti qui analizzati (tabelle 45-46). Il rapporto corrente si colloca infatti praticamente sempre molto al di sopra dell'unità, ad indicare che le risorse liquide e gli impieghi monetizzabili entro un anno sono sempre superiori ai debiti in scadenza. Soltanto l'*acid test* sembra denotare una situazione di leggera difficoltà nei comparti 290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie e 30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto che registrano un rapporto minore di uno sia nel triennio 2005-2007 che nel 2008. Il fenomeno non è particolarmente preoccupante perché i valori sono sì inferiori, ma molto prossimi all'unità.

Tabelle citate nell'analisi di bilancio

Legenda comparti (ATECO 2007)

24 Metallurgia
251 Fabbricazione di elementi da costruzione in metallo
255 Fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; Metallurgia delle polveri
256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale
257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
259 Fabbricazione di altri prodotti in metallo
Resto codice Ateco 2(cisterne, serbatoi, generatori di vapore e altri prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature
26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi
275 Fabbricazione di apparecchiature per uso domestico
279 Fabbricazione di altre apparecchiature elettriche
Resto codice Ateco 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca)
281 Fabbricazione di macchine di impiego generale
282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale
283 Fabbricazione di macchine per agricoltura e silvicoltura
284 Fabbricazione di macchine per la formatura dei metalli e di altre macchine utensili
289+280gen. Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali & nca[9]
290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie
293 Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto

Elaborazioni Unimore-R&I su Banca dati Aida

[9] Il codice 280gen. si riferisce alle imprese classificate genericamente con il codice a due cifre 28.

Tab.1 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	(TOT. IMM.+CREDITI M-LUNGO)/ATTIVO			CAP. CIRCOLANTE/ATTIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	24.2	19.4	18.5	75.0	79.6	18.7
2-10 MLN.	22.3	18.7	15.7	76.8	80.1	15.9
10-50 MLN.	22.1	20.0	14.2	77.1	79.1	14.4
oltre 50 MLN.	25.9	24.2	15.6	73.3	75.0	15.9
TOTALE	23.2	19.3	16.9	75.9	79.6	17.1

Tab. 2 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per classe di fatturato
Anno 2008

	(TOT. IMM.+CREDITI M-LUNGO)/ATTIVO			CAP. CIRCOLANTE/ATTIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	27.0	20.4	22.1	72.2	78.6	22.3
2-10 MLN.	26.1	21.8	19.3	73.0	77.2	19.4
10-50 MLN.	26.0	24.0	16.9	73.5	75.0	17.0
oltre 50 MLN.	28.6	27.7	17.0	70.6	71.7	17.3
TOTALE	26.6	21.8	20.3	72.6	77.3	20.4

Tab. 3 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per comparto
Medie triennio 2005-2007

	(TOT. IMM.+CREDITI M-LUNGO)/ATTIVO			CAP. CIRCOLANTE/ATTIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	26.4	24.0	17.0	73.0	75.1	17.2
251	22.8	18.5	16.2	76.6	80.9	16.3
255	26.6	23.7	15.9	72.5	75.0	16.3
256	27.8	24.9	17.7	71.3	74.4	17.9
257	27.6	25.7	16.1	71.6	73.2	16.2
259	26.2	23.4	16.5	73.1	75.9	16.6
Resto 25	23.3	20.0	16.8	75.8	79.1	17.1
26	20.5	15.8	16.7	78.5	83.1	17.1
275	20.2	15.2	15.5	78.9	83.3	15.9
279	19.3	15.0	15.5	79.8	83.4	15.7
Resto 27	20.7	15.8	16.3	78.6	83.0	16.4
281	21.5	18.3	15.0	77.5	80.6	15.4
282	19.2	14.6	15.9	79.8	84.3	16.2
283	20.8	16.1	16.6	78.6	83.4	16.9
284	19.8	16.0	15.3	79.1	82.6	15.6
289+280gen.	19.1	14.4	15.8	79.8	84.2	16.0
290+291+292	25.4	22.6	17.6	73.8	76.4	17.9
293	26.1	23.0	17.7	73.2	76.3	17.8
30	26.4	22.3	19.6	72.6	75.7	19.6
TOTALE	23.2	19.3	16.9	75.9	79.6	17.1

Tab. 4 Incidenza % sul totale attivo del (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) e del capitale circolante per comparto
Anno 2008

	(TOT. IMM.+CREDITI M-LUNGO)/ATTIVO			CAP. CIRCOLANTE/ATTIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	31.6	29.8	20.3	67.8	69.3	20.5
251	25.6	20.1	19.8	73.8	79.2	19.9
255	31.0	28.0	19.3	68.2	70.9	19.5
256	31.0	27.3	20.9	68.2	71.7	21.0
257	31.6	28.1	19.9	67.6	70.4	20.0
259	30.8	27.5	20.3	68.6	71.9	20.3
Resto 25	26.9	21.9	20.5	72.4	77.0	20.8
26	22.7	17.1	19.5	76.3	81.7	19.8
275	25.0	19.6	19.1	74.3	78.4	19.4
279	22.2	17.2	18.4	76.9	81.6	18.7
Resto 27	23.6	17.7	19.4	75.7	81.0	19.5
281	24.9	20.2	18.3	74.3	78.5	18.6
282	21.9	16.3	19.0	77.1	82.3	19.2
283	23.6	18.3	19.6	75.9	81.2	19.8
284	24.0	18.5	19.5	75.1	80.8	19.7
289+280gen.	22.7	16.5	19.5	76.4	82.2	19.7
290+291+292	29.4	23.2	22.6	69.9	75.8	22.7
293	29.4	24.5	21.1	69.8	73.9	21.2
30	29.0	23.7	23.1	70.0	75.0	23.1
TOTALE	26.6	21.8	20.3	72.6	77.3	20.4

Tab. 5 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	CREDITI A BREVE/CAP. CIRC.			MAGAZZINO/CAP. CIRC.			DISP. LIQUIDE/CAP. CIRC.		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	66.3	68.9	20.3	21.3	16.3	18.9	12.4	6.5	14.9
2-10 MLN.	63.8	65.0	17.6	25.2	23.2	16.6	10.9	5.6	13.3
10-50 MLN.	60.0	60.2	16.1	30.1	29.5	15.1	9.9	5.6	11.5
oltre 50 MLN.	60.5	60.8	15.9	32.0	30.8	14.4	7.5	4.1	9.4
TOTALE	64.4	65.6	18.8	24.2	21.7	17.7	11.4	5.9	13.8

Tab. 6 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per classe di fatturato
Anno 2008

	CREDITI A BREVE/CAP. CIRC.			MAGAZZINO/CAP. CIRC.			DISP. LIQUIDE/CAP. CIRC.		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	65.3	68.0	22.7	21.9	15.9	21.0	12.8	4.4	17.4
2-10 MLN.	63.2	64.2	19.6	25.9	23.3	18.5	11.0	3.9	15.2
10-50 MLN.	58.7	58.5	17.8	31.8	30.6	17.2	9.4	4.0	12.7
oltre 50 MLN.	58.1	57.7	16.9	34.5	34.0	16.0	7.4	3.0	10.7
TOTALE	63.4	64.6	20.9	25.1	21.8	19.8	11.5	4.1	15.9

Tab. 7 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per comparto
Medie triennio 2005-2007

	CREDITI A BREVE/CAP. CIRC.			MAGAZZINO/CAP. CIRC.			DISP. LIQUIDE/CAP. CIRC.		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	64.8	65.9	17.6	25.7	24.0	16.3	9.5	3.8	13.2
251	67.3	69.3	18.2	22.2	19.0	16.7	10.5	5.3	13.0
255	66.5	68.6	16.9	23.5	21.6	15.2	10.0	4.4	13.4
256	71.3	74.2	18.8	16.8	11.9	16.0	11.9	5.8	14.9
257	65.9	68.0	17.5	24.0	21.4	16.8	10.1	4.5	13.2
259	63.3	64.6	18.1	25.5	23.1	17.3	11.2	4.8	14.1
Resto 25	62.9	64.4	18.2	25.7	23.0	17.5	11.4	5.8	13.5
26	65.7	66.7	17.7	22.4	20.3	16.6	11.9	7.0	13.3
275	58.1	58.7	16.0	29.8	28.2	16.9	12.1	5.8	14.4
279	65.1	65.8	17.1	23.5	21.9	16.0	11.5	6.0	13.6
Resto 27	63.8	65.0	18.2	25.2	23.1	17.7	11.0	5.3	13.6
281	59.1	58.0	17.8	29.8	29.3	17.3	11.1	5.9	13.7
282	63.0	63.8	17.9	25.1	23.2	17.1	11.9	6.9	13.5
283	51.7	51.8	18.0	37.3	36.0	18.7	11.0	5.5	14.3
284	57.3	56.7	18.9	30.9	30.1	19.0	11.8	7.0	13.1
289+280gen.	58.2	58.1	18.5	28.7	27.6	18.1	13.0	8.0	14.2
290+291+292	58.8	57.8	19.0	30.5	27.7	19.0	10.7	6.0	12.5
293	61.6	63.4	19.2	28.7	25.1	19.1	9.7	4.9	12.1
30	56.4	56.4	21.4	32.6	30.7	22.7	11.0	6.3	13.1
TOTALE	64.4	65.6	18.8	24.2	21.7	17.7	11.4	5.9	13.8

Tab. 8 Incidenza % sul capitale circolante dei crediti a breve, del magazzino e delle disponibilità liquide per comparto
Anno 2008

	CREDITI A BREVE/CAP. CIRC.			MAGAZZINO/CAP. CIRC.			DISP. LIQUIDE/CAP. CIRC.		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	63.6	64.4	20.4	26.5	23.1	18.4	9.9	2.5	15.6
251	67.1	69.5	20.4	21.9	17.9	18.3	11.0	3.4	15.5
255	65.7	67.1	18.9	24.1	20.9	17.5	10.2	2.5	15.6
256	70.6	73.8	21.0	17.0	10.9	17.6	12.3	4.1	17.2
257	64.5	66.2	19.4	24.9	21.4	18.9	10.6	3.8	14.9
259	61.8	62.7	19.7	27.1	24.5	19.2	11.1	3.5	15.6
Resto 25	62.8	64.1	20.1	25.6	21.8	19.4	11.6	3.7	15.4
26	64.5	64.8	19.8	23.3	20.7	18.5	12.2	5.1	15.8
275	58.0	58.1	18.4	31.6	31.4	18.7	10.4	3.0	15.5
279	64.6	67.0	19.5	24.2	21.6	17.9	11.2	4.3	15.1
Resto 27	62.5	63.6	20.4	26.1	24.1	19.5	11.4	4.0	16.0
281	57.4	57.1	19.5	30.6	29.4	19.2	12.0	4.1	16.6
282	62.6	63.7	19.8	25.5	23.4	18.9	11.8	5.2	15.2
283	51.4	52.1	19.8	38.3	36.4	20.9	10.4	3.5	15.2
284	55.3	54.3	21.7	33.0	32.7	22.3	11.6	4.7	15.6
289+280gen.	56.8	56.2	21.1	30.6	29.3	20.9	12.6	5.4	16.4
290+291+292	58.0	57.8	22.7	31.9	30.6	22.8	10.1	2.8	15.0
293	58.8	58.4	20.6	31.3	29.1	21.0	9.9	3.3	14.1
30	56.5	54.5	23.6	33.7	33.0	23.6	9.8	2.9	14.8
TOTALE	63.4	64.6	20.9	25.1	21.8	19.8	11.5	4.1	15.9

Tab. 9 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	IMM. IMMAT./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. MATERIALI/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. FINANZ./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			CRED. M-LUNGO/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	14.7	5.6	20.3	76.0	85.3	25.2	5.1	0.0	14.0	4.2	0.0	11.9
2-10 MLN.	14.0	6.3	18.4	75.0	83.3	24.9	7.0	0.4	15.7	4.0	0.1	12.3
10-50 MLN.	12.1	4.9	16.7	72.3	80.5	25.6	11.5	2.2	18.7	4.1	0.3	10.5
oltre 50 MLN.	11.8	3.9	17.3	69.0	75.1	25.7	14.7	4.2	21.1	4.5	0.9	9.3
TOTALE	14.0	5.7	19.1	74.9	83.6	25.2	6.9	0.2	15.8	4.1	0.0	11.8

Tab. 10 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per classe di fatturato
Anno 2008

	IMM. IMMAT./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. MATERIALI/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. FINANZ./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			CRED. M-LUNGO/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	13.9	2.8	22.2	76.3	88.8	28.1	5.5	0.0	15.7	4.2	0.0	13.6
2-10 MLN.	13.2	4.1	19.5	75.6	86.5	26.8	7.4	0.2	17.4	3.9	0.0	11.8
10-50 MLN.	11.1	3.2	17.2	73.5	83.1	26.8	11.2	1.3	19.8	4.2	0.1	10.9
oltre 50 MLN.	10.4	3.0	16.7	71.1	79.4	27.0	13.6	3.2	21.2	4.9	0.4	12.3
TOTALE	13.1	3.4	20.4	75.5	86.8	27.4	7.2	0.1	17.3	4.1	0.0	12.6

Tab. 11 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per comparto
Medie triennio 2005-2007

	IMM. IMMAT./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. MATERIALI/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. FINANZ./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			CRED. M-LUNGO/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	7.8	2.3	13.1	82.6	90.5	21.9	6.9	0.4	15.8	2.7	0.1	10.9
251	11.8	4.6	16.9	78.7	87.3	22.8	5.3	0.1	14.1	4.2	0.0	15.3
255	9.8	3.4	15.0	80.9	89.3	21.1	6.0	0.3	14.2	3.3	0.1	8.0
256	12.1	4.9	16.7	78.7	86.9	22.5	5.5	0.2	13.9	3.7	0.0	10.5
257	11.6	5.3	15.7	78.6	85.5	21.5	5.9	0.2	13.3	3.8	0.1	10.5
259	10.2	3.7	15.0	81.2	89.1	20.8	5.2	0.1	13.1	3.3	0.1	9.4
Resto 25	10.2	3.5	14.8	78.1	88.0	23.4	7.4	0.3	16.3	4.2	0.1	10.8
26	21.6	11.6	24.7	64.8	71.3	28.6	8.8	0.4	17.8	4.7	0.0	12.1
275	16.5	7.1	20.3	71.8	79.3	26.5	6.2	0.2	14.3	5.3	0.1	13.7
279	18.5	8.9	22.5	68.8	75.9	27.5	7.6	0.1	16.6	5.2	0.0	13.3
Resto 27	15.4	6.6	19.7	72.6	80.7	25.7	7.2	0.2	16.0	4.8	0.0	12.2
281	12.1	5.6	16.6	77.7	85.9	22.9	6.6	0.3	15.5	3.4	0.1	8.6
282	17.7	8.5	21.6	69.2	76.4	26.9	8.5	0.4	17.3	4.6	0.0	11.2
283	12.7	3.5	19.3	76.7	87.3	24.8	6.8	0.3	15.6	3.8	0.1	9.7
284	14.8	6.4	20.2	71.4	79.4	26.7	9.3	0.3	18.4	4.5	0.0	11.2
289+280gen.	16.1	7.3	20.3	70.5	79.4	28.2	8.3	0.3	17.9	5.1	0.0	15.5
290+291+292	15.8	5.9	21.3	74.0	83.5	26.0	6.4	0.2	15.5	3.8	0.0	11.0
293	13.6	6.5	18.4	75.3	84.5	25.1	8.6	0.4	18.5	2.6	0.0	7.9
30	15.0	6.7	19.7	74.5	82.2	25.3	7.1	0.2	16.8	3.3	0.0	9.2
TOTALE	14.0	5.7	19.1	74.9	83.6	25.2	6.9	0.2	15.8	4.1	0.0	11.8

Tab. 12 Incidenza % sul (totale immobilizz.+crediti m-lungo termine) delle immob. immateriali, delle immob. materiali, delle immob. finanziarie e dei crediti a m-lungo termine per comparto
Anno 2008

	IMM. IMMAT./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. MATERIALI/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			IMM. FINANZ./(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)			CRED. M-LUNGO/(TOT. IMMOB+CRED. M-LUNGO)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	7.4	1.0	14.1	83.4	93.1	22.0	6.9	0.2	16.7	2.4	0.0	8.7
251	10.9	2.5	18.0	79.5	90.3	24.8	5.4	0.0	14.1	4.1	0.0	12.6
255	9.2	2.2	15.5	81.0	91.2	23.5	6.6	0.1	16.5	3.2	0.0	10.1
256	11.2	3.1	17.5	79.0	88.9	24.6	6.0	0.0	15.5	3.8	0.0	12.0
257	11.2	3.2	17.4	80.0	89.6	23.3	5.5	0.1	14.1	3.3	0.0	10.4
259	9.3	2.2	15.9	81.7	91.4	22.9	5.4	0.0	14.7	3.6	0.0	11.2
Resto 25	10.2	2.1	16.9	78.9	90.1	25.1	7.5	0.1	16.8	3.4	0.0	10.3
26	21.1	8.1	26.8	64.1	72.7	32.1	9.7	0.1	20.5	5.1	0.0	14.3
275	16.9	5.5	22.7	70.6	81.5	30.0	6.4	0.1	15.5	6.2	0.0	16.8
279	17.2	5.0	23.9	69.4	81.3	30.5	8.1	0.0	18.7	5.2	0.0	15.3
Resto 27	14.7	4.1	21.3	72.6	81.8	28.0	8.0	0.1	17.9	4.6	0.0	13.5
281	10.7	3.0	19.3	79.0	88.7	24.9	6.5	0.1	16.3	4.0	0.0	12.4
282	16.3	5.2	23.1	70.2	80.5	29.7	9.0	0.1	19.4	4.5	0.0	12.9
283	12.1	2.4	20.2	77.2	89.8	28.2	7.1	0.1	16.7	3.5	0.0	14.2
284	13.4	3.2	21.0	72.9	85.4	29.5	9.2	0.1	20.6	4.4	0.0	13.0
289+280gen.	14.9	4.3	21.6	72.0	83.5	29.3	8.2	0.1	18.6	4.8	0.0	13.9
290+291+292	15.1	3.3	22.8	74.8	87.2	28.3	6.2	0.0	16.4	3.9	0.0	12.6
293	12.4	3.7	18.5	75.8	86.2	26.4	8.8	0.2	19.9	2.9	0.0	9.2
30	15.6	5.1	22.7	73.8	84.5	28.4	7.3	0.1	17.5	3.2	0.0	11.9
TOTALE	13.1	3.4	20.4	75.5	86.8	27.4	7.2	0.1	17.3	4.1	0.0	12.6

Tab. 13 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	PATRIMONIO NETTO/PASSIVO			TOTALE DEBITI/PASSIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	23.9	18.1	19.2	76.1	81.9	19.2
2-10 MLN.	23.7	18.8	18.3	76.3	81.2	18.3
10-50 MLN.	27.5	23.1	18.2	72.5	76.9	18.2
oltre 50 MLN.	29.2	26.6	16.5	70.8	73.4	16.5
TOTALE	24.4	19.3	18.7	75.6	80.7	18.7

Tab. 14 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per classe di fatturato
Anno 2008

	PATRIMONIO NETTO/PASSIVO			TOTALE DEBITI/PASSIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	28.2	22.1	22.3	71.8	77.9	22.3
2-10 MLN.	28.4	24.0	20.7	71.6	76.0	20.7
10-50 MLN.	32.2	28.8	20.0	67.8	71.2	20.0
oltre 50 MLN.	32.4	30.6	18.5	67.6	69.4	18.5
TOTALE	28.9	24.1	21.3	71.1	75.9	21.3

Tab. 15 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per comparto
Medie triennio 2005-2007

	PATRIMONIO NETTO/PASSIVO			TOTALE DEBITI/PASSIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	25.1	20.9	18.5	74.9	79.1	18.5
251	20.1	15.0	16.4	79.9	85.0	16.4
255	24.1	18.9	18.1	75.9	81.1	18.1
256	23.9	18.5	18.8	76.1	81.5	18.8
257	25.9	21.1	19.3	74.1	78.9	19.3
259	26.4	21.6	19.8	73.6	78.4	19.8
Resto 25	26.4	21.2	19.6	73.6	78.8	19.6
26	25.8	20.6	19.2	74.2	79.4	19.2
275	27.0	21.8	20.5	73.0	78.3	20.5
279	25.9	20.7	18.9	74.1	79.3	18.9
Resto 27	24.3	18.8	18.9	75.7	81.2	18.9
281	27.9	23.0	19.5	72.1	77.0	19.5
282	23.3	18.2	18.1	76.7	81.8	18.1
283	25.3	20.2	18.7	74.7	79.8	18.7
284	25.1	20.7	18.6	74.9	79.3	18.6
289+280gen.	25.1	20.0	18.8	74.9	80.0	18.8
290+291+292	19.6	14.4	16.9	80.4	85.4	16.9
293	26.4	24.1	19.2	73.6	75.9	19.2
30	24.3	18.5	18.1	75.7	81.2	18.1
TOTALE	24.4	19.3	18.7	75.6	80.7	18.7

Tab. 16 Incidenza % sul totale passivo del patrimonio netto e del totale debiti per comparto
Anno 2008

	PATRIMONIO NETTO/PASSIVO			TOTALE DEBITI/PASSIVO		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	31.4	28.3	21.6	68.6	71.7	21.6
251	24.5	19.3	19.4	75.5	80.7	19.4
255	30.0	25.3	21.7	70.0	74.7	21.7
256	28.6	23.6	21.5	71.4	76.4	21.5
257	30.3	26.5	21.6	69.7	73.5	21.6
259	31.5	26.7	22.5	68.5	73.3	22.5
Resto 25	31.5	26.8	22.1	68.5	73.3	22.1
26	29.2	24.6	21.3	70.8	75.3	21.3
275	31.2	26.1	24.0	68.8	73.9	24.0
279	30.1	25.5	21.3	69.9	74.5	21.3
Resto 27	29.1	24.0	21.8	70.9	76.0	21.8
281	33.3	31.2	21.5	66.7	68.8	21.5
282	27.0	22.0	20.3	73.0	78.0	20.3
283	30.1	26.4	20.9	69.9	73.6	20.9
284	29.0	24.3	21.4	71.0	75.7	21.4
289+280gen.	29.0	24.2	21.2	71.0	75.8	21.2
290+291+292	23.4	16.7	20.2	76.6	83.2	20.2
293	31.3	27.9	21.5	68.7	72.1	21.5
30	26.9	21.6	20.5	73.1	78.4	20.5
TOTALE	28.9	24.1	21.3	71.1	75.9	21.3

Tab. 17 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	(DEBITI A BREVE: TOT. DEBITI) *100			(DEBITI A M-LUNGO: TOT. DEBITI) *100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	79.5	82.8	16.0	20.5	17.2	16.0
2-10 MLN.	80.7	83.4	13.3	19.3	16.6	13.3
10-50 MLN.	81.7	83.8	12.2	18.3	16.2	12.2
oltre 50 MLN.	82.2	83.7	12.1	17.8	16.3	12.1
TOTALE	80.3	83.3	14.5	19.7	16.7	14.5

Tab. 18 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per classe di fatturato
Anno 2008

	(DEBITI A BREVE: TOT. DEBITI) *100			(DEBITI A M-LUNGO: TOT. DEBITI) *100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	77.0	81.0	18.4	23.0	19.0	18.4
2-10 MLN.	79.3	82.6	14.9	20.7	17.4	14.9
10-50 MLN.	81.7	84.6	13.5	18.3	15.4	13.5
oltre 50 MLN.	82.9	85.7	13.4	17.1	14.3	13.4
TOTALE	78.7	82.5	16.5	21.3	17.5	16.5

Tab. 19 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per comparto
Medie triennio 2005-2007

	(DEBITI A BREVE: TOT. DEBITI) *100			(DEBITI A M-LUNGO: TOT. DEBITI) *100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	81.1	84.0	13.5	18.9	16.0	13.5
251	81.6	84.6	13.8	18.4	15.4	13.8
255	79.7	82.5	14.8	20.3	17.5	14.8
256	78.6	81.3	14.5	21.4	18.7	14.5
257	76.2	78.1	14.6	23.8	21.9	14.6
259	78.6	80.9	14.5	21.4	19.1	14.5
Resto 25	79.2	81.8	15.1	20.8	18.2	15.1
26	80.9	83.9	15.1	19.1	16.1	15.1
275	80.7	84.4	14.8	19.3	15.6	14.8
279	81.3	84.1	13.1	18.7	15.9	13.1
Resto 27	81.2	84.5	14.0	18.8	15.5	14.0
281	80.9	83.5	14.0	19.1	16.5	14.0
282	82.7	86.0	13.9	17.3	14.0	13.9
283	78.0	81.5	16.3	22.0	18.5	16.3
284	80.9	83.6	14.2	19.1	16.4	14.2
289+280gen.	81.2	84.2	14.6	18.8	15.8	14.6
290+291+292	81.0	83.8	14.9	19.0	16.2	14.9
293	78.2	80.9	15.0	21.8	19.1	15.0
30	80.0	84.1	16.6	20.0	15.9	16.6
TOTALE	80.3	83.3	14.5	19.7	16.7	14.5

Tab. 20 Incidenza % sul totale debiti dei debiti a breve termine e dei debiti a m-lungo termine per comparto
Anno 2008

	(DEBITI A BREVE: TOT. DEBITI) *100			(DEBITI A M-LUNGO: TOT. DEBITI) *100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	79.7	83.1	15.6	20.3	16.9	15.6
251	79.9	83.8	16.0	20.1	16.2	16.0
255	78.2	81.3	15.8	21.8	18.7	15.8
256	76.6	79.8	16.7	23.4	20.2	16.7
257	74.7	77.1	16.8	25.3	22.9	16.8
259	76.0	78.9	17.0	24.0	21.1	17.0
Resto 25	78.1	80.8	16.6	21.9	19.2	16.6
26	79.2	83.2	16.7	20.8	16.8	16.7
275	79.2	82.9	16.6	20.8	17.1	16.6
279	79.1	82.9	15.8	20.9	17.1	15.8
Resto 27	79.5	83.4	16.3	20.5	16.6	16.3
281	79.6	83.2	15.5	20.4	16.8	15.5
282	81.8	85.8	15.5	18.2	14.2	15.5
283	78.2	82.1	16.8	21.8	17.9	16.8
284	79.9	84.1	16.4	20.1	15.9	16.4
289+280gen.	79.6	83.5	16.5	20.4	16.5	16.5
290+291+292	80.2	84.7	16.9	19.8	15.3	16.9
293	75.7	79.1	17.9	24.3	20.9	17.9
30	78.4	84.3	19.3	21.6	15.7	19.3
TOTALE	78.7	82.5	16.5	21.3	17.5	16.5

Tab. 21 Struttura del conto economico per classe di fatturato (% sul fatturato)
Medie triennio 2005-2007

	fino a 2 MLN.			2-10 MLN.			10-50 MLN.			oltre 50 MLN.			TOTALE		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	105.3	101.1	56.4	106.5	101.6	221.5	111.3	102.2	328.5	106.1	102.5	25.9	106.6	101.5	184.9
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	36.9	35.8	34.0	46.3	45.2	78.0	55.1	52.9	50.4	60.9	58.9	19.6	43.6	42.9	57.0
Var. magazzino m.prime	-0.5	0.0	8.9	-0.7	-0.2	3.0	-1.0	-0.5	2.6	-0.9	-0.5	2.1	-0.7	-0.1	6.4
Spese per servizi	26.0	23.3	33.3	24.4	21.6	101.8	24.5	19.5	162.7	19.0	16.8	15.4	25.0	21.8	88.9
Spese per godim. beni di terzi	6.2	4.6	8.3	4.3	3.1	11.9	2.5	1.9	2.6	1.5	1.0	1.9	4.8	3.3	9.4
Oneri diversi di gestione	2.7	1.4	10.6	1.5	0.9	2.5	1.0	0.7	1.3	0.9	0.5	1.7	1.9	1.0	7.4
Tot. costi esterni	71.3	69.8	64.9	75.7	73.8	188.2	82.2	77.3	206.6	81.3	79.5	24.2	74.7	73.0	145.0
VALORE AGGIUNTO	34.1	32.9	25.2	30.8	29.0	36.7	29.0	25.8	123.9	24.8	24.2	11.8	31.9	29.9	52.9
Spese per personale	24.0	22.1	21.2	21.2	19.3	35.6	17.1	16.2	9.4	14.5	13.9	8.5	21.7	19.7	26.7
Accant. per rischi	0.1	0.0	0.9	0.1	0.0	1.9	0.2	0.0	0.9	0.6	0.1	1.5	0.1	0.0	1.4
MOL	10.0	9.2	25.1	9.5	8.2	10.0	11.8	8.2	121.5	9.8	8.8	7.3	10.0	8.7	47.2
Ammortamenti	4.4	2.9	12.4	3.5	2.5	16.4	3.4	2.6	3.6	3.6	3.1	2.6	3.9	2.7	13.2
MON	5.7	5.8	34.0	6.0	5.2	20.8	8.4	5.0	121.5	6.2	5.1	6.8	6.1	5.4	51.0
Proventi finanz.	0.3	0.0	4.4	0.3	0.1	4.8	0.6	0.1	5.8	1.9	0.3	18.0	0.4	0.0	5.7
Oneri finanz.	2.1	1.2	9.0	1.5	1.0	1.7	1.4	1.0	2.9	1.5	1.0	3.3	1.7	1.1	6.3
Saldo partite sraord.	0.6	0.0	14.2	0.3	0.0	4.3	0.1	0.0	2.6	-0.4	-0.0	10.8	0.4	0.0	10.2
REDDITO ANTE IMPOSTE	4.5	4.0	37.4	5.1	3.6	18.6	7.7	3.8	120.9	6.2	4.5	19.2	5.2	3.8	51.7
Imposte su redd. esercizio	3.4	2.9	5.0	3.1	2.6	4.0	3.3	2.3	17.7	2.8	2.3	2.6	3.3	2.7	7.6
UTILE/PERDITA	1.1	1.0	35.8	2.0	1.1	15.3	4.4	1.5	103.3	3.4	2.1	18.5	1.9	1.1	45.4

Tab. 22 Struttura del conto economico per classe di fatturato (% sul fatturato)
Anno 2008

	fino a 2 MLN.			2-10 MLN.			10-50 MLN.			oltre 50 MLN.			TOTALE		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	107.8	100.6	180.8	102.7	101.0	11.5	105.3	101.5	82.0	104.4	102.2	15.8	105.4	100.9	126.0
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	36.5	34.2	71.7	44.8	44.5	18.5	54.8	52.8	56.1	61.1	59.4	18.0	42.8	41.9	54.3
Var. magazzino m.prime	-0.6	0.0	65.1	0.0	0.0	4.2	-0.3	0.0	5.1	-0.3	-0.0	3.0	-0.3	0.0	44.1
Spese per servizi	27.2	23.6	52.0	23.0	21.4	11.4	21.7	19.4	30.2	17.9	16.5	11.0	24.6	21.8	37.6
Spese per godim. beni di terzi	6.3	4.3	25.9	3.9	2.9	3.9	2.4	1.8	2.8	1.4	0.9	2.4	4.7	3.1	17.8
Oneri diversi di gestione	2.9	1.3	19.1	1.4	0.8	2.2	1.0	0.6	2.1	0.8	0.5	1.7	2.0	0.9	13.0
Tot. costi esterni	72.3	69.4	96.8	73.1	73.6	16.0	79.6	77.4	81.4	81.1	80.7	16.8	73.8	72.8	72.5
VALORE AGGIUNTO	35.5	33.0	103.5	29.6	28.1	13.4	25.7	25.0	12.2	23.3	23.0	11.9	31.6	29.4	70.8
Spese per personale	25.9	23.3	51.9	20.7	19.2	10.7	16.7	15.7	9.7	13.7	13.5	8.0	22.3	20.0	36.1
Accant. per rischi	0.3	0.0	19.2	0.1	0.0	1.0	0.3	0.0	6.2	0.6	0.0	1.5	0.2	0.0	13.2
MOL	9.3	8.5	62.3	8.8	7.6	8.6	8.7	7.6	11.8	9.1	8.2	7.9	9.0	8.0	42.7
Ammortamenti	4.4	2.8	12.6	3.3	2.4	3.2	3.2	2.4	3.9	3.3	2.7	3.1	3.8	2.6	8.9
MON	4.9	5.1	60.5	5.5	4.7	8.5	5.5	4.6	12.9	5.7	4.9	8.1	5.3	4.9	41.6
Proventi finanz.	1.0	0.0	52.3	0.5	0.1	18.5	4.3	0.2	206.5	0.8	0.3	2.2	1.2	0.1	82.9
Oneri finanz.	2.4	1.4	8.3	1.7	1.2	2.3	5.4	1.2	206.2	1.7	1.2	2.0	2.5	1.2	74.3
Saldo partite sraord.	1.3	0.0	93.3	0.2	0.0	7.3	-1.9	0.0	125.1	-0.2	0.0	1.9	0.4	0.0	77.6
REDDITO ANTE IMPOSTE	4.8	2.9	81.2	4.5	2.7	20.1	2.5	3.1	132.6	4.7	3.9	9.6	4.4	2.9	73.7
Imposte su redd. esercizio	2.9	2.1	13.3	2.4	1.8	2.4	2.3	1.6	2.4	2.1	1.6	2.5	2.6	1.9	9.1
UTILE/PERDITA	1.9	0.8	73.0	2.1	1.0	19.1	0.3	1.5	132.4	2.6	2.2	7.4	1.8	1.0	69.6

Tab. 23 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Medie triennio 2005-2007

	24			251			255			256			257		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	102.1	101.2	3.9	105.8	101.3	96.7	102.7	101.1	7.1	103.9	101.1	31.5	103.6	101.8	9.0
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	54.2	53.7	22.1	43.5	43.4	25.6	47.6	46.5	19.9	32.1	29.4	24.8	34.3	32.3	16.5
Var. magazzino m.prime	-0.9	-0.3	2.8	-0.6	-0.1	3.2	-0.6	-0.3	2.8	-0.5	-0.1	2.7	-0.5	-0.1	3.0
Spese per servizi	19.2	17.8	10.9	24.8	21.9	41.0	19.9	19.3	10.1	25.9	24.1	14.6	24.8	23.5	10.8
Spese per godim. beni di terzi	3.2	1.9	4.1	5.2	3.9	16.6	5.0	3.7	5.5	6.9	5.3	7.2	6.4	4.7	6.8
Oneri diversi di gestione	1.3	0.7	1.9	1.8	1.1	3.0	1.3	0.8	1.8	2.0	1.1	3.9	2.1	1.1	4.1
Tot. costi esterni	77.0	78.9	14.1	74.7	73.3	77.0	73.1	73.3	14.3	66.5	66.1	28.4	67.0	67.5	17.7
VALORE AGGIUNTO	25.1	23.6	13.9	31.1	29.4	24.6	29.6	28.3	12.9	37.4	36.4	17.4	36.6	35.4	15.9
Spese per personale	16.5	13.9	11.8	21.6	20.0	21.4	18.8	17.7	10.5	25.4	24.0	14.4	25.9	24.4	13.1
Accant. per rischi	0.1	0.0	0.4	0.1	0.0	0.3	0.1	0.0	0.7	0.1	0.0	0.6	0.2	0.0	1.7
MOL	8.6	7.8	6.1	9.4	8.2	7.0	10.7	9.3	7.1	11.9	10.4	8.9	10.6	9.9	11.8
Ammortamenti	3.6	2.9	3.3	3.1	2.5	2.5	4.1	3.3	3.3	4.5	3.5	4.3	4.8	3.8	4.1
MON	5.0	4.4	5.8	6.3	5.4	6.5	6.6	5.1	6.0	7.4	6.2	8.2	5.8	5.3	13.1
Proventi finanz.	0.8	0.1	12.4	0.1	0.0	0.6	0.3	0.0	1.0	0.3	0.0	2.9	0.4	0.0	5.2
Oneri finanz.	1.6	1.1	4.1	1.7	1.3	1.8	1.6	1.2	1.8	1.7	1.2	2.2	2.6	1.2	25.0
Saldo partite sraord.	0.4	0.0	5.3	0.2	0.0	2.5	0.2	0.0	1.8	0.3	0.0	3.4	0.3	0.0	3.0
REDDITO ANTE IMPOSTE	4.5	3.0	11.4	5.0	3.6	6.6	5.4	3.5	6.5	6.2	4.4	8.9	4.0	3.7	27.5
Imposte su redd. esercizio	2.4	2.0	1.9	3.0	2.5	2.8	3.1	2.4	2.3	3.7	3.1	2.7	3.2	2.8	5.0
UTILE/PERDITA	2.1	1.0	10.7	2.0	1.0	4.6	2.3	1.3	4.6	2.5	1.3	7.1	0.8	0.9	23.2

(Continua)

	259			Resto 25			26			275			279		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	103.0	101.4	8.8	105.4	101.6	24.1	104.2	101.6	13.5	104.0	101.7	15.3	105.0	101.4	43.8
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	43.4	43.1	16.6	43.0	43.5	21.1	41.4	41.8	20.3	52.3	53.3	16.2	44.2	43.7	22.4
Var. magazzino m.prime	-0.5	-0.2	2.7	-0.4	-0.1	3.5	-0.5	-0.0	3.4	-0.5	-0.3	3.0	-0.8	-0.2	10.1
Spese per servizi	22.3	20.6	10.8	24.9	22.6	14.7	25.1	22.2	14.9	21.7	18.8	14.9	23.6	21.5	16.6
Spese per godim. beni di terzi	5.2	3.9	5.1	4.3	3.2	4.4	4.0	3.0	4.2	3.4	2.5	3.4	3.8	2.8	4.4
Oneri diversi di gestione	1.9	1.0	3.4	2.1	1.1	4.1	2.1	1.1	3.2	1.8	1.0	2.4	1.7	1.0	2.4
Tot. costi esterni	72.2	72.9	15.0	74.0	73.0	25.6	72.1	73.0	18.4	78.7	79.0	18.0	72.5	72.9	23.8
VALORE AGGIUNTO	30.8	30.5	13.2	31.4	30.3	15.6	32.1	30.3	17.4	25.3	24.9	12.2	32.5	29.9	30.7
Spese per personale	20.4	19.0	11.1	21.3	20.2	11.8	21.4	19.5	14.1	16.9	15.8	10.8	22.9	20.0	33.8
Accant. per rischi	0.1	0.0	0.5	0.1	0.0	0.6	0.1	0.0	0.9	0.2	0.0	1.6	0.1	0.0	0.6
MOL	10.3	9.1	8.3	9.9	8.6	10.5	10.6	8.7	9.8	8.1	7.3	7.3	9.5	8.5	18.8
Ammortamenti	4.2	3.3	3.3	3.7	2.7	4.3	3.9	2.6	5.1	3.2	2.4	3.3	3.3	2.2	5.7
MON	6.2	5.4	7.9	6.2	5.4	9.1	6.7	5.5	8.8	4.9	4.1	7.8	6.2	5.7	21.2
Proventi finanz.	0.2	0.0	1.6	0.3	0.1	0.8	0.4	0.1	3.9	1.6	0.1	21.3	0.3	0.0	1.3
Oneri finanz.	1.7	1.1	2.2	1.7	1.1	2.0	1.6	1.0	2.3	1.7	1.1	2.5	1.4	0.9	1.9
Saldo partite sraord.	0.4	0.0	6.4	0.8	0.0	10.0	0.2	0.0	2.5	0.6	0.0	4.3	0.1	0.0	2.8
REDDITO ANTE IMPOSTE	5.0	3.7	9.8	5.6	3.8	8.7	5.7	4.0	9.3	5.5	2.8	20.3	5.2	4.2	22.4
Imposte su redd. esercizio	3.1	2.5	2.6	3.3	2.6	2.8	3.5	2.9	2.9	2.8	2.1	2.3	3.5	2.9	5.0
UTILE/PERDITA	1.9	1.2	8.2	2.3	1.2	6.7	2.2	1.1	7.2	2.7	0.8	19.8	1.6	1.3	20.0

(Continua)

Tab. 23 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Medie triennio 2005-2007

	Resto 27			281			282			283			284		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	104.8	101.3	27.2	103.5	101.8	14.7	121.7	101.7	542.3	103.6	101.7	8.1	107.1	102.1	84.6
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	48.4	47.8	23.7	46.7	46.7	17.8	51.5	46.8	157.4	54.9	54.4	19.6	44.4	46.0	18.6
Var. magazzino m.prime	-0.7	-0.2	3.3	-0.7	-0.4	3.0	-1.0	-0.1	13.5	-1.4	-0.3	15.4	-0.5	-0.2	8.7
Spese per servizi	22.7	20.9	14.4	22.6	21.0	13.3	33.0	22.1	259.5	18.5	17.8	7.9	24.1	22.0	22.5
Spese per godim. beni di terzi	3.6	2.7	3.8	4.0	2.8	4.9	4.4	2.9	17.6	2.9	1.9	3.3	4.4	3.0	8.3
Oneri diversi di gestione	1.9	1.0	3.6	1.6	0.9	2.2	2.1	1.1	8.3	1.7	1.0	2.4	2.8	1.1	30.6
Tot. costi esterni	75.9	75.8	26.4	74.1	75.1	19.3	89.9	75.7	422.4	76.6	77.0	13.6	75.2	74.1	66.9
VALORE AGGIUNTO	28.9	27.0	16.1	29.4	28.0	13.7	31.8	27.2	149.6	26.9	26.2	11.3	31.9	29.1	24.2
Spese per personale	19.8	17.4	13.4	18.8	17.1	11.7	21.3	18.4	64.2	18.0	17.3	9.7	22.8	20.9	31.3
Accant. per rischi	0.2	0.0	1.2	0.1	0.0	0.5	0.2	0.0	3.4	0.1	0.0	0.4	0.1	0.0	0.6
MOL	9.0	7.7	9.0	10.5	9.5	8.5	10.3	7.9	138.6	8.9	7.8	7.1	9.0	7.9	11.9
Ammortamenti	3.4	2.3	7.3	3.9	2.7	10.8	4.1	2.2	33.5	2.8	2.3	2.2	3.3	2.3	4.9
MON	5.6	5.0	11.4	6.6	6.1	16.0	6.2	5.3	147.7	6.0	5.0	6.5	5.7	5.2	14.7
Proventi finanz.	0.8	0.0	12.1	0.4	0.1	5.3	0.4	0.1	1.9	0.6	0.1	3.7	0.4	0.1	0.8
Oneri finanz.	1.6	1.0	2.7	1.5	1.0	1.6	1.7	1.0	3.1	1.7	1.2	1.8	2.0	1.1	9.3
Saldo partite sraord.	0.9	0.0	8.5	0.2	0.0	2.1	0.6	0.0	12.3	0.2	0.0	1.3	1.3	0.0	30.6
REDDITO ANTE IMPOSTE	5.6	3.5	15.6	5.7	4.5	16.3	5.6	3.8	145.8	5.0	3.2	8.1	5.4	3.7	12.0
Imposte su redd. esercizio	3.2	2.5	2.8	3.3	2.8	5.4	3.3	2.7	20.4	2.9	2.3	2.4	3.5	2.6	8.3
UTILE/PERDITA	2.4	1.1	14.0	2.4	1.8	11.2	2.2	1.1	127.1	2.2	1.0	6.3	1.9	1.1	7.0

(Continua)

	289+280gen.			290+291+292			293			30			TOTALE		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	106.7	101.9	35.4	104.0	101.4	10.8	103.4	101.8	7.2	115.2	102.4	92.4	106.6	101.5	184.9
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	47.4	46.5	32.1	51.5	53.2	20.6	45.7	46.0	18.9	45.0	43.8	26.9	43.6	42.9	57.0
Var. magazzino m.prime	-0.8	-0.1	5.6	-1.3	-0.3	3.9	-0.7	-0.2	3.3	-0.6	-0.2	6.7	-0.7	-0.1	6.4
Spese per servizi	24.4	22.2	14.9	20.0	17.6	11.2	21.3	19.1	10.9	33.5	24.3	91.4	25.0	21.8	88.9
Spese per godim. beni di terzi	4.0	2.9	4.5	3.9	2.6	4.2	3.6	2.4	3.9	5.0	3.1	9.2	4.8	3.3	9.4
Oneri diversi di gestione	2.0	1.1	3.6	2.0	1.1	3.6	1.5	1.0	1.6	2.9	1.3	8.9	1.9	1.0	7.4
Tot. costi esterni	77.0	75.8	36.3	76.0	77.3	16.1	71.5	71.5	15.1	85.8	76.7	98.2	74.7	73.0	145.0
VALORE AGGIUNTO	29.6	28.1	21.7	27.9	25.5	14.3	32.0	31.1	15.3	29.5	27.9	29.8	31.9	29.9	52.9
Spese per personale	20.6	19.0	13.0	20.8	18.5	13.7	21.6	19.7	12.5	22.4	17.9	19.4	21.7	19.7	26.7
Accant. per rischi	0.1	0.0	0.7	0.1	0.0	0.6	0.2	0.0	0.9	0.3	0.0	2.7	0.1	0.0	1.4
MOL	9.0	7.7	17.1	7.0	6.5	8.1	10.2	9.0	9.4	6.8	8.3	30.9	10.0	8.7	47.2
Ammortamenti	3.2	2.1	5.9	4.0	2.2	12.7	4.4	3.3	4.1	5.7	2.8	27.2	3.9	2.7	13.2
MON	5.8	4.9	18.9	3.1	3.8	17.2	5.8	5.3	9.2	1.1	5.3	54.6	6.1	5.4	51.0
Proventi finanz.	0.5	0.1	2.0	0.3	0.0	1.0	1.1	0.1	12.1	1.2	0.0	13.5	0.4	0.0	5.7
Oneri finanz.	1.7	1.0	4.0	1.7	1.1	2.2	1.7	1.1	1.9	2.4	1.3	4.2	1.7	1.1	6.3
Saldo partite sraord.	0.2	0.0	5.9	0.3	0.0	2.1	0.0	0.0	9.2	1.5	0.0	40.5	0.4	0.0	10.2
REDDITO ANTE IMPOSTE	4.8	3.7	17.5	1.9	2.7	18.0	5.2	3.4	12.0	1.4	3.5	82.5	5.2	3.8	51.7
Imposte su redd. esercizio	3.2	2.6	4.3	2.3	1.9	2.0	3.1	2.5	3.0	2.9	2.4	3.9	3.3	2.7	7.6
UTILE/PERDITA	1.6	1.0	15.2	-0.4	0.6	17.4	2.1	0.8	9.9	-1.5	1.1	83.0	1.9	1.1	45.4

Tab. 24 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Anno 2008

	24			251			255			256			257		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	103.2	100.7	52.5	102.6	100.6	13.0	101.6	100.6	7.2	103.6	100.7	35.7	103.0	100.9	18.7
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	59.7	52.3	200.3	42.6	42.6	17.4	46.6	46.0	20.2	31.3	28.9	20.4	34.2	32.5	16.7
Var. magazzino m.prime	-5.9	0.0	199.0	0.0	0.0	5.5	0.1	0.0	4.8	0.1	0.0	4.0	0.2	0.0	4.2
Spese per servizi	20.4	17.5	33.5	23.6	21.6	12.2	20.0	18.9	10.4	26.5	24.3	18.1	25.5	23.7	13.4
Spese per godim. beni di terzi	3.1	1.7	4.0	4.7	3.5	4.5	4.6	3.3	4.9	6.5	5.0	6.6	5.9	4.3	7.8
Oneri diversi di gestione	1.3	0.6	2.8	1.7	0.9	2.7	1.4	0.7	2.8	1.9	1.0	4.6	2.0	0.9	4.2
Tot. costi esterni	78.5	79.3	36.7	72.6	72.8	17.4	72.8	73.4	13.8	66.2	66.1	26.8	67.8	67.5	21.3
VALORE AGGIUNTO	24.8	22.5	23.8	30.0	28.6	14.4	28.9	27.7	14.3	37.4	35.7	31.7	35.2	34.7	16.2
Spese per personale	17.7	14.0	36.2	21.6	19.7	14.5	18.9	17.5	11.0	26.0	24.2	17.0	26.2	25.1	13.2
Accant. per rischi	0.4	0.0	10.2	0.1	0.0	0.9	0.1	0.0	0.6	0.1	0.0	1.0	0.1	0.0	0.7
MOL	6.7	6.9	21.7	8.4	7.5	11.5	9.9	8.4	9.8	11.3	9.5	31.0	8.9	8.8	11.7
Ammortamenti	3.4	2.6	3.0	3.0	2.3	3.1	4.0	3.1	3.2	4.3	3.4	4.0	4.6	3.6	4.7
MON	3.3	3.8	22.0	5.3	4.8	12.4	5.9	4.6	9.4	7.0	5.4	31.0	4.3	4.7	13.5
Proventi finanz.	11.1	0.1	348.9	0.2	0.0	0.5	0.3	0.1	0.8	0.5	0.0	5.6	0.3	0.1	2.3
Oneri finanz.	12.8	1.3	348.5	2.0	1.4	2.3	1.9	1.4	2.0	2.0	1.3	2.5	2.2	1.4	3.2
Saldo partite sraord.	-6.0	0.0	210.9	0.1	0.0	10.9	0.1	0.0	1.4	0.2	0.0	4.4	0.3	0.0	12.4
REDDITO ANTE IMPOSTE	-4.5	2.0	225.6	3.6	2.7	16.8	4.5	2.5	10.0	5.7	3.3	31.6	2.7	2.6	22.8
Imposte su redd. esercizio	1.7	1.3	4.3	2.3	1.8	2.5	2.4	1.7	2.4	2.9	2.2	3.2	2.4	1.9	3.0
UTILE/PERDITA	-6.2	0.6	225.1	1.4	0.9	15.4	2.1	0.8	8.2	2.8	1.1	30.9	0.3	0.7	21.8

(Continua)

	259			Resto 25			26			275			279		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	103.4	100.9	25.4	103.2	101.1	12.3	105.2	101.1	33.2	101.8	101.2	10.1	102.9	100.7	12.2
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	43.0	42.0	19.5	41.6	43.3	19.2	39.8	39.5	21.5	50.5	50.9	17.6	42.9	43.2	17.8
Var. magazzino m.prime	0.1	0.0	4.5	0.7	0.0	8.7	-0.0	0.0	7.6	0.7	0.0	6.2	-0.1	0.0	6.0
Spese per servizi	22.9	20.6	12.8	24.5	22.3	12.0	26.9	22.8	43.5	21.2	18.8	11.7	23.0	21.2	12.3
Spese per godim. beni di terzi	5.0	3.7	5.1	4.2	3.2	4.6	4.3	2.8	7.8	3.5	2.3	3.7	3.7	2.6	4.3
Oneri diversi di gestione	1.9	0.9	4.6	1.8	0.9	3.6	2.4	1.0	14.1	1.7	0.9	3.3	1.7	0.9	2.7
Tot. costi esterni	72.8	72.8	21.5	72.8	73.7	18.3	73.4	72.4	62.4	77.5	78.4	15.3	71.2	71.8	18.1
VALORE AGGIUNTO	30.6	29.0	16.6	30.3	29.3	17.0	31.9	30.6	46.8	24.3	24.2	13.1	31.7	29.7	16.0
Spese per personale	21.2	19.4	13.7	21.4	19.4	12.3	22.9	20.4	14.9	17.7	16.9	10.7	22.7	20.1	14.8
Accant. per rischi	0.1	0.0	0.8	0.1	0.0	0.9	0.2	0.0	1.7	0.1	0.0	0.3	0.2	0.0	1.0
MOL	9.3	8.5	9.8	8.8	8.3	13.9	8.8	8.2	45.2	6.5	6.1	9.1	8.8	7.9	11.3
Ammortamenti	4.1	3.2	3.4	3.4	2.6	3.4	4.4	2.5	15.0	3.1	2.2	3.1	3.3	2.1	4.6
MON	5.2	4.7	9.6	5.4	5.3	13.4	4.5	5.2	50.9	3.3	3.4	9.8	5.5	5.1	13.2
Proventi finanz.	0.3	0.1	1.1	0.4	0.1	0.9	0.5	0.1	3.9	0.5	0.1	1.4	0.3	0.0	1.1
Oneri finanz.	2.1	1.4	2.7	1.9	1.3	2.3	2.0	1.1	4.2	1.9	1.3	2.5	1.7	1.1	2.0
Saldo partite sraord.	0.1	0.0	3.0	0.5	0.0	10.4	4.7	0.0	174.3	-0.8	0.0	16.9	0.3	0.0	4.1
REDDITO ANTE IMPOSTE	3.6	2.5	9.9	4.3	2.9	12.2	7.6	3.2	130.2	1.1	1.8	23.5	4.4	3.4	14.0
Imposte su redd. esercizio	2.3	1.7	2.6	2.5	1.8	2.8	3.0	2.1	6.0	1.9	1.3	2.1	2.7	2.1	2.5
UTILE/PERDITA	1.3	0.8	8.3	1.8	1.2	10.3	4.7	1.1	126.5	-0.8	0.5	22.9	1.7	1.2	12.6

Tab. 24 Struttura del conto economico per comparto (% sul fatturato)
Anno 2008

	Resto 27			281			282			283			284		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	119.0	100.8	498.8	103.2	101.0	20.2	110.1	101.1	140.6	104.9	101.7	15.2	103.7	101.2	11.5
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	46.8	46.7	19.4	46.1	46.6	18.5	47.9	46.0	72.3	55.8	55.5	26.1	45.0	45.6	22.6
Var. magazzino m.prime	0.3	0.0	9.9	-0.2	0.0	4.5	0.0	0.0	9.4	-0.8	0.0	26.5	-0.1	0.0	14.2
Spese per servizi	25.9	20.4	116.4	22.9	20.8	14.4	26.4	22.1	54.7	19.0	17.2	9.0	23.7	22.3	10.7
Spese per godim. beni di terzi	6.1	2.5	71.5	3.8	2.5	4.7	4.1	2.7	15.2	3.0	1.8	3.6	3.8	2.6	4.8
Oneri diversi di gestione	2.4	0.9	18.9	1.5	0.8	2.6	2.8	0.9	33.6	1.9	0.9	3.9	1.9	1.0	3.3
Tot. costi esterni	81.5	75.3	217.5	74.0	74.6	19.3	81.2	74.9	134.8	78.8	78.7	16.9	74.3	74.6	29.5
VALORE AGGIUNTO	37.6	27.2	283.2	29.1	27.5	16.2	29.0	27.2	48.2	26.1	25.0	13.2	29.5	28.1	28.4
Spese per personale	24.6	17.9	137.6	19.0	17.3	14.6	20.5	18.7	18.9	18.1	17.3	10.7	22.1	20.7	13.2
Accant. per rischi	0.1	0.0	1.1	0.1	0.0	0.7	0.1	0.0	1.4	0.1	0.0	0.3	0.1	0.0	0.7
MOL	12.8	7.3	146.2	10.0	8.7	10.5	8.3	7.7	44.6	7.9	7.0	10.2	7.2	7.0	24.9
Ammortamenti	3.9	2.2	16.7	3.4	2.5	4.6	3.4	2.0	16.1	2.6	2.2	2.3	3.2	2.3	3.6
MON	8.9	4.8	134.2	6.6	5.8	12.1	4.9	5.1	46.0	5.3	4.7	9.8	4.0	4.3	25.5
Proventi finanz.	2.8	0.1	54.5	0.4	0.1	2.4	0.5	0.1	4.5	0.6	0.1	4.5	0.4	0.1	1.0
Oneri finanz.	2.1	1.1	5.3	1.8	1.1	2.6	2.2	1.1	12.9	2.0	1.2	2.5	1.8	1.1	2.1
Saldo partite sraord.	0.4	0.0	11.9	2.9	0.0	77.7	2.0	0.0	58.1	0.3	0.0	2.7	0.2	0.0	4.6
REDDITO ANTE IMPOSTE	10.0	3.0	150.3	8.1	4.3	75.9	5.2	3.2	19.9	4.2	3.1	11.2	2.8	2.7	25.3
Imposte su redd. esercizio	3.7	1.8	36.2	2.8	2.1	3.2	2.8	2.0	8.2	2.2	1.7	2.3	2.4	1.8	2.3
UTILE/PERDITA	6.3	1.0	116.3	5.3	2.2	75.0	2.4	1.2	13.9	2.0	1.3	9.8	0.4	0.8	25.0

(Continua)

	289+280gen.			290+291+292			293			30			TOTALE		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
VALORE PRODUZIONE	104.9	101.2	21.0	105.5	100.9	24.9	103.7	101.8	8.1	119.3	102.0	141.0	105.4	100.9	126.0
Fatturato	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0	100.0	100.0	0.0
Acq. materie prime	45.9	45.8	20.5	50.7	52.9	21.8	45.9	46.5	20.2	48.3	41.2	94.4	42.8	41.9	54.3
Var. magazzino m.prime	0.0	0.0	5.5	0.4	0.0	6.7	-0.3	0.0	4.2	-3.3	0.0	68.9	-0.3	0.0	44.1
Spese per servizi	24.3	22.2	13.6	20.9	17.9	13.3	21.3	19.6	10.7	31.3	24.3	50.9	24.6	21.8	37.6
Spese per godim. beni di terzi	3.9	2.6	4.8	3.8	2.5	5.4	3.7	2.3	4.4	4.9	2.7	9.9	4.7	3.1	17.8
Oneri diversi di gestione	2.0	1.0	4.3	2.3	1.0	5.3	1.5	0.9	1.9	2.5	1.2	4.3	2.0	0.9	13.0
Tot. costi esterni	76.2	75.8	22.2	78.1	77.6	23.7	72.1	72.9	16.5	83.6	77.0	74.0	73.8	72.8	72.5
VALORE AGGIUNTO	28.7	27.1	15.6	27.4	25.5	16.4	31.6	30.0	15.9	35.7	26.8	76.7	31.6	29.4	70.8
Spese per personale	21.4	19.5	13.7	21.2	18.6	14.6	22.7	20.7	14.0	24.2	18.4	57.1	22.3	20.0	36.1
Accant. per rischi	0.3	0.0	3.7	0.1	0.0	0.6	0.2	0.0	0.8	4.6	0.0	92.8	0.2	0.0	13.2
MOL	7.1	6.7	13.0	6.0	6.0	10.9	8.6	8.3	10.3	6.9	7.7	58.1	9.0	8.0	42.7
Ammortamenti	3.2	2.0	5.0	3.5	2.1	4.8	5.1	3.5	17.4	5.0	2.8	10.5	3.8	2.6	8.9
MON	3.9	4.3	14.0	2.5	3.6	10.9	3.5	4.4	20.0	2.0	4.7	60.5	5.3	4.9	41.6
Proventi finanz.	0.5	0.1	2.2	0.4	0.0	2.2	0.5	0.1	2.4	12.2	0.0	249.9	1.2	0.1	82.9
Oneri finanz.	2.0	1.1	4.0	2.2	1.3	3.5	2.0	1.4	2.3	3.0	1.5	6.8	2.5	1.2	74.3
Saldo partite sraord.	0.5	0.0	7.0	0.3	0.0	2.1	0.9	0.0	17.5	-12.0	0.0	226.5	0.4	0.0	77.6
REDDITO ANTE IMPOSTE	2.9	2.6	13.6	1.0	1.8	11.3	2.9	2.4	12.0	-0.9	2.7	65.3	4.4	2.9	73.7
Imposte su redd. esercizio	2.3	1.8	2.3	1.7	1.4	1.8	2.3	1.7	2.5	2.5	1.8	3.8	2.6	1.9	9.1
UTILE/PERDITA	0.6	0.8	12.4	-0.7	0.4	10.5	0.6	0.8	10.5	-3.4	0.7	65.9	1.8	1.0	69.6

Tab. 25 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	media	mediana	std
fino a 2 MLN.	64.3	61.1	111.2
2-10 MLN.	69.2	62.0	177.5
10-50 MLN.	60.6	54.1	333.2
oltre 50 MLN.	46.3	45.8	212.2
TOTALE	65.2	59.7	182.8

Tab. 26 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per classe di fatturato
Anno 2008

	media	mediana	std
fino a 2 MLN.	50.3	47.8	178.8
2-10 MLN.	55.5	48.0	304.7
10-50 MLN.	42.9	41.4	217.1
oltre 50 MLN.	44.2	35.3	213.8
TOTALE	51.1	46.2	240.3

Tab. 27 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per comparto
Medie triennio 2005-2007

	media	mediana	std
24	55.0	56.1	180.7
251	67.0	63.7	135.4
255	67.5	57.6	307.0
256	70.2	62.1	140.7
257	72.9	62.5	149.6
259	56.6	57.7	249.2
Resto 25	70.5	58.9	170.7
26	64.0	58.9	175.4
275	54.7	50.0	204.4
279	70.0	56.5	149.0
Resto 27	63.4	60.0	118.8
281	57.6	54.7	194.3
282	67.0	59.4	191.2
283	42.0	57.8	360.7
284	67.0	60.7	127.4
289+280gen.	62.8	59.8	204.3
290+291+292	67.5	61.1	114.1
293	64.2	55.6	160.5
30	71.9	55.0	268.6
Non disp.	44.3	39.9	58.5
TOTALE	65.2	59.7	182.8

Tab. 28 Incidenza % sul reddito ante imposte delle imposte sul reddito per comparto
Anno 2008

	media	mediana	std
24	49.1	43.8	221.6
251	52.0	48.4	239.1
255	40.0	44.4	359.5
256	58.4	48.0	236.8
257	44.3	49.1	236.7
259	41.7	45.8	262.5
Resto 25	60.2	43.3	157.3
26	50.0	46.8	180.4
275	49.8	41.8	318.3
279	56.6	45.0	221.7
Resto 27	40.8	46.3	244.6
281	53.7	42.9	167.3
282	52.7	46.5	211.7
283	65.1	43.5	517.5
284	49.9	45.2	108.6
289+280gen.	60.7	46.9	232.5
290+291+292	33.9	46.8	231.9
293	13.2	41.4	368.7
30	40.3	44.7	259.9
Non disp.	13.9	0.0	33.8
TOTALE	51.1	46.2	240.3

Tab. 29 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	ROE (utile/perdita:patrimonio netto)*100			ROA (margine op. netto:totale attivo)*100			ROS (margine op. netto:fatturato)*100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	-0.6	7.6	92.8	8.6	7.1	8.9	5.7	5.8	34.0
2-10 MLN.	4.5	8.6	78.6	8.0	6.4	7.4	6.0	5.2	20.8
10-50 MLN.	6.3	8.8	61.8	7.6	5.9	7.0	8.4	5.0	121.5
oltre 50 MLN.	6.0	10.6	44.1	7.6	6.1	7.5	6.2	5.1	6.8
TOTALE	2.4	8.3	82.8	8.2	6.6	8.1	6.1	5.4	51.0

Tab. 30 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per classe di fatturato
Anno 2008

	ROE (utile/perdita:patrimonio netto)*100			ROA (margine op. netto:totale attivo)*100			ROS (margine op. netto:fatturato)*100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	-9.5	5.5	162.6	6.9	5.8	33.9	4.9	5.1	60.5
2-10 MLN.	-17.6	6.7	1305.2	7.2	5.6	10.0	5.5	4.7	8.5
10-50 MLN.	-70.3	7.2	2821.2	7.1	5.3	9.8	5.5	4.6	12.9
oltre 50 MLN.	-15.9	8.6	201.9	7.1	6.0	9.3	5.7	4.9	8.1
TOTALE	-20.7	6.3	1301.3	7.0	5.7	24.0	5.3	4.9	41.6

Tab. 31 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per comparto
Medie triennio 2005-2007

	ROE (utile/perdita:patrimonio netto)*100			ROA (margine op. netto:totale attivo)*100			ROS (margine op. netto:fatturato)*100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	3.5	8.0	59.3	7.1	5.9	6.6	5.0	4.4	5.8
251	5.0	9.7	77.0	8.2	6.9	6.9	6.3	5.4	6.5
255	2.9	8.8	60.6	8.2	6.7	7.0	6.6	5.1	6.0
256	4.5	9.8	55.9	9.4	7.6	8.3	7.4	6.2	8.2
257	-2.4	5.6	81.5	7.4	6.0	8.3	5.8	5.3	13.1
259	-1.9	7.4	147.5	7.9	6.6	8.3	6.2	5.4	7.9
Resto 25	3.6	8.7	53.2	7.7	6.5	7.3	6.2	5.4	9.1
26	2.5	7.7	74.5	8.7	6.7	9.5	6.7	5.5	8.8
275	1.8	5.8	42.0	6.8	5.6	7.6	4.9	4.1	7.8
279	0.0	9.3	129.8	8.8	7.4	8.0	6.2	5.7	21.2
Resto 27	3.1	8.2	49.5	7.9	6.3	8.0	5.6	5.0	11.4
281	7.1	9.2	47.6	9.0	7.3	8.1	6.6	6.1	16.0
282	2.3	8.7	100.8	8.1	6.4	8.3	6.2	5.3	147.7
283	3.8	6.9	32.3	7.3	5.8	7.4	6.0	5.0	6.5
284	4.7	7.6	40.7	7.5	6.1	7.4	5.7	5.2	14.7
289+280gen.	2.9	7.2	70.9	7.4	5.9	7.5	5.8	4.9	18.9
290+291+292	-5.0	6.2	72.0	5.6	5.2	7.5	3.1	3.8	17.2
293	-1.7	6.7	75.4	7.5	6.0	8.1	5.8	5.3	9.2
30	-15.1	6.7	182.6	7.2	5.9	9.8	1.1	5.3	54.6
TOTALE	2.4	8.3	82.8	8.2	6.6	8.1	6.1	5.4	51.0

Tab. 32 Indicatori di bilancio: ROE, ROA, ROS per comparto
Anno 2008

	ROE (utile/perdita:patrimonio netto)*100			ROA (margine op. netto:totale attivo)*100			ROS (margine op. netto:fatturato)*100		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	-72.0	4.4	1932.5	5.9	4.8	8.7	3.3	3.8	22.0
251	-5.8	7.6	174.6	7.3	5.9	10.0	5.3	4.8	12.4
255	-5.9	5.6	91.9	7.5	5.6	12.4	5.9	4.6	9.4
256	-3.2	7.6	183.7	8.9	6.5	36.6	7.0	5.4	31.0
257	-7.6	3.7	91.1	5.8	4.9	10.1	4.3	4.7	13.5
259	-11.8	4.4	183.6	6.4	5.2	11.5	5.2	4.7	9.6
Resto 25	0.4	6.3	66.9	7.1	5.6	10.8	5.4	5.3	13.4
26	-8.1	6.8	157.2	6.1	6.0	56.2	4.5	5.2	50.9
275	-54.9	3.7	772.4	4.8	4.1	8.2	3.3	3.4	9.8
279	-4.9	7.4	113.3	7.6	6.2	10.6	5.5	5.1	13.2
Resto 27	-0.6	7.1	75.4	7.2	5.9	9.8	8.9	4.8	134.2
281	3.6	9.2	78.0	8.3	6.9	14.8	6.6	5.8	12.1
282	-53.9	8.2	2428.3	7.4	5.7	10.5	4.9	5.1	46.0
283	3.6	6.5	43.4	6.2	5.2	7.7	5.3	4.7	9.8
284	-170.0	4.9	4659.5	5.9	4.6	15.8	4.0	4.3	25.5
289+280gen.	-6.4	4.6	111.7	5.7	4.8	10.0	3.9	4.3	14.0
290+291+292	-27.3	3.7	194.4	4.3	4.5	9.8	2.5	3.6	10.9
293	-15.2	4.8	132.0	5.5	4.7	10.6	3.5	4.4	20.0
30	-4.0	5.5	88.8	6.2	5.1	10.6	2.0	4.7	60.5
TOTALE	-20.7	6.3	1301.3	7.0	5.7	24.0	5.3	4.9	41.6

Tab. 33 Indicatori di bilancio: Leverage [(Tot. passivo : Patrimonio netto)*100] per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007 e anno 2008

	LEVERAGE TRIENNIO 2005-2007			LEVERAGE ANNO 2008		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	12.1	5.9	22.5	10.8	4.5	27.0
2-10 MLN.	12.0	5.6	24.7	10.3	4.2	35.3
10-50 MLN.	7.7	4.5	12.6	13.6	3.5	280.5
oltre 50 MLN.	6.3	3.9	17.1	7.0	3.3	22.1
TOTALE	11.3	5.5	22.3	10.9	4.2	104.8

Tab. 34 Indicatori di bilancio: Leverage=[(Tot. passivo : Patrimonio netto)*100] per comparto
Medie triennio 2005-2007 e anno 2008

	LEVERAGE TRIENNIO 2005-2007			LEVERAGE ANNO 2008		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	11.0	5.1	26.9	16.5	3.5	277.8
251	13.1	7.0	19.1	11.8	5.2	35.7
255	11.1	5.4	17.0	10.4	3.9	24.9
256	12.1	5.7	21.5	10.1	4.2	22.6
257	10.9	5.0	20.4	9.8	3.8	31.6
259	10.9	4.9	29.5	9.0	3.7	20.4
Resto 25	10.1	4.8	22.3	7.6	3.7	11.9
26	9.6	5.1	15.2	10.2	4.1	39.9
275	10.0	5.0	17.9	11.5	3.8	57.9
279	10.4	5.1	19.0	8.8	3.9	15.7
Resto 27	11.2	5.6	20.9	9.1	4.2	15.7
281	9.1	4.4	16.2	7.4	3.2	17.9
282	12.3	5.8	23.9	11.3	4.5	48.3
283	10.7	5.2	21.9	9.1	3.8	21.7
284	11.2	5.0	37.9	23.6	4.1	411.4
289+280gen.	10.4	5.3	22.8	9.5	4.1	19.6
290+291+292	14.2	7.2	19.2	12.8	6.0	20.3
293	10.6	4.4	16.2	10.4	3.6	34.4
30	11.3	5.8	17.4	10.2	4.6	26.4
TOTALE	11.3	5.5	22.3	10.9	4.2	104.8

Tab. 35 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	TUNOVER ATTIVO (fatturato : totale attivo)			TURNOVER CIRCOLANTE (fatturato: capitale circolante)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	1.300	1.263	0.541	1.824	1.720	1.379
2-10 MLN.	1.315	1.277	0.488	1.754	1.691	0.708
10-50 MLN.	1.262	1.219	0.467	1.758	1.602	5.688
oltre 50 MLN.	1.294	1.208	0.647	1.814	1.691	0.856
TOTALE	1.301	1.259	0.516	1.789	1.689	2.292

Tab. 36 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per classe di fatturato
Anno 2008

	TUNOVER ATTIVO (fatturato : totale attivo)			TURNOVER CIRCOLANTE (fatturato: capitale circolante)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	1.253	1.187	0.671	1.842	1.700	1.656
2-10 MLN.	1.301	1.240	0.581	1.849	1.740	1.021
10-50 MLN.	1.283	1.192	0.769	1.806	1.657	1.413
oltre 50 MLN.	1.358	1.226	0.718	2.131	1.792	3.616
TOTALE	1.278	1.211	0.654	1.849	1.714	1.520

Tab. 37 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per comparto
Medie triennio 2005-2007

	TUNOVER ATTIVO (fatturato : totale attivo)			TURNOVER CIRCOLANTE (fatturato: capitale circolante)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	1.415	1.338	0.629	2.001	1.842	0.917
251	1.356	1.313	0.491	1.828	1.753	0.849
255	1.295	1.298	0.436	1.838	1.769	0.651
256	1.303	1.262	0.488	1.904	1.817	0.739
257	1.184	1.148	0.425	1.697	1.636	0.585
259	1.277	1.225	0.565	1.789	1.710	0.811
Resto 25	1.247	1.209	0.482	1.714	1.637	0.751
26	1.334	1.258	0.621	1.755	1.625	1.020
275	1.310	1.269	0.521	1.685	1.665	0.659
279	1.331	1.306	0.443	1.706	1.628	0.601
Resto 27	1.322	1.301	0.486	1.806	1.655	3.061
281	1.266	1.241	0.442	1.671	1.601	0.642
282	1.302	1.274	0.487	1.700	1.613	1.113
283	1.246	1.182	0.466	1.634	1.563	0.606
284	1.221	1.201	0.475	1.576	1.500	0.619
289+280gen.	1.276	1.224	0.524	1.630	1.565	0.639
290+291+292	1.369	1.345	0.604	1.925	1.838	0.990
293	1.253	1.223	0.545	2.470	1.709	15.151
30	1.270	1.195	0.680	1.811	1.699	0.958
TOTALE	1.301	1.259	0.516	1.789	1.689	2.292

Tab. 38 Indicatori di bilancio: turnover dell'attivo, turnover del circolante per comparto
Anno 2008

	TUNOVER ATTIVO (fatturato : totale attivo)			TURNOVER CIRCOLANTE (fatturato: capitale circolante)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	1.414	1.285	0.812	2.278	1.953	3.146
251	1.344	1.289	0.595	1.893	1.770	0.968
255	1.339	1.258	1.092	2.037	1.885	1.440
256	1.296	1.231	0.578	2.007	1.872	1.128
257	1.160	1.114	0.501	1.803	1.669	1.132
259	1.228	1.162	0.632	1.849	1.766	0.864
Resto 25	1.207	1.156	0.544	1.799	1.642	1.192
26	1.273	1.185	0.667	1.719	1.587	0.908
275	1.258	1.192	0.568	1.747	1.619	0.875
279	1.321	1.245	0.869	1.879	1.642	4.463
Resto 27	1.333	1.255	0.732	1.788	1.666	0.872
281	1.268	1.203	0.569	1.784	1.642	1.644
282	1.278	1.220	0.583	1.721	1.625	1.039
283	1.208	1.126	0.607	1.634	1.544	0.749
284	1.192	1.125	0.576	1.649	1.555	0.981
289+280gen.	1.236	1.170	0.639	1.674	1.572	1.060
290+291+292	1.339	1.299	0.637	2.076	1.873	1.512
293	1.207	1.099	0.647	1.830	1.685	1.194
30	1.201	1.131	0.758	1.803	1.633	1.130
TOTALE	1.278	1.211	0.654	1.849	1.714	1.520

Tab. 39 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	COPERTURA ONERI FIN. 1 (mol : oneri fin.)			COPERTURA ONERI FIN. 2 (mon : oneri fin.)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	21.35	6.56	46.31	15.35	3.67	41.01
2-10 MLN.	43.10	7.46	146.68	32.76	4.25	127.39
10-50 MLN.	78.96	8.23	363.56	61.22	4.73	311.39
oltre 50 MLN.	118.97	9.08	940.12	95.04	5.46	812.55
TOTALE	40.54	7.18	235.16	30.73	4.08	202.77

Tab. 40 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per classe di fatturato
Anno 2008

	COPERTURA ONERI FIN. 1 (mol : oneri fin.)			COPERTURA ONERI FIN. 2 (mon : oneri fin.)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	16.30	4.27	44.89	11.26	2.27	39.83
2-10 MLN.	36.40	4.97	132.73	27.66	2.75	112.98
10-50 MLN.	84.40	5.49	463.72	65.59	3.06	396.21
oltre 50 MLN.	91.58	6.10	611.26	77.54	3.40	570.31
TOTALE	35.96	4.73	223.32	27.30	2.56	195.20

Tab. 41 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per comparto
Medie triennio 2005-2007

	COPERTURA ONERI FIN. 1 (mol : oneri fin.)			COPERTURA ONERI FIN. 2 (mon : oneri fin.)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	40.58	6.24	185.11	27.14	3.42	128.71
251	29.83	6.17	148.40	22.55	3.79	120.73
255	38.14	7.69	125.97	27.59	3.87	104.20
256	41.44	7.84	353.96	30.46	4.41	304.39
257	28.69	7.47	115.74	16.94	3.52	52.49
259	35.50	7.11	103.73	24.81	3.67	84.11
Resto 25	39.01	7.09	123.13	30.12	4.24	105.37
26	40.54	8.07	141.36	31.48	4.42	128.06
275	72.01	6.48	431.72	60.88	3.06	415.32
279	42.16	8.74	132.60	32.60	5.30	107.07
Resto 27	45.47	6.65	217.26	35.25	3.99	192.37
281	61.39	8.94	317.05	48.65	5.46	289.87
282	53.06	7.42	309.65	43.91	4.45	278.75
283	34.43	5.54	114.88	26.77	3.44	97.84
284	37.38	6.47	273.67	28.59	4.02	211.48
289+280gen.	32.90	6.83	113.69	25.59	4.18	98.79
290+291+292	19.33	5.36	70.50	13.32	2.93	64.17
293	46.90	7.64	145.30	35.43	3.78	128.41
30	40.70	6.28	190.73	29.51	3.64	142.81
TOTALE	40.54	7.18	235.16	30.73	4.08	202.77

Tab. 42 Indicatori di bilancio: due indicatori di copertura degli oneri finanziari per comparto
Anno 2008

	COPERTURA ONERI FIN. 1 (mol : oneri fin.)			COPERTURA ONERI FIN. 2 (mon : oneri fin.)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	37.12	4.08	202.45	27.38	1.99	181.07
251	26.24	4.24	149.21	20.23	2.51	121.38
255	30.32	5.02	150.10	22.10	2.35	133.60
256	30.77	5.38	115.43	22.38	2.75	94.69
257	24.76	4.67	131.38	16.41	2.16	103.98
259	29.56	4.65	115.93	18.84	2.23	72.89
Resto 25	32.50	4.91	136.59	20.52	2.63	157.02
26	30.87	4.90	130.30	23.48	2.64	110.10
275	93.96	3.16	669.98	80.55	1.83	613.43
279	47.82	5.14	274.73	36.09	2.91	213.02
Resto 27	46.38	4.50	255.80	36.51	2.66	216.81
281	62.98	6.14	484.57	51.63	3.82	452.07
282	44.03	4.94	219.02	35.82	2.98	189.89
283	26.20	4.02	83.08	19.56	2.50	69.54
284	29.67	4.80	211.09	22.99	2.70	188.51
289+280gen.	35.43	4.30	202.61	27.25	2.36	169.70
290+291+292	17.83	3.45	58.84	10.60	1.92	43.24
293	71.27	4.42	648.93	55.62	2.09	568.86
30	29.46	3.55	133.54	22.65	2.24	123.37
TOTALE	35.96	4.73	223.32	27.30	2.56	195.20

Tab. 43 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per classe di fatturato
Medie triennio 2005-2007

	RAPP. CORRENTE (cap. circolante : debiti a breve)			ACID TEST ((cap. circolante-magazzino): debiti a breve)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	1.498	1.211	1.737	1.184	0.965	1.164
2-10 MLN.	1.442	1.216	2.157	1.088	0.916	1.868
10-50 MLN.	1.492	1.265	1.178	1.052	0.895	0.843
oltre 50 MLN.	1.397	1.238	0.677	0.964	0.862	0.584
TOTALE	1.473	1.222	1.832	1.123	0.931	1.436

Tab. 44 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per classe di fatturato
Anno 2008

	RAPP. CORRENTE (cap. circolante : debiti a breve)			ACID TEST ((cap. circolante-magazzino): debiti a breve)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
fino a 2 MLN.	1.732	1.252	7.099	1.381	0.992	5.676
2-10 MLN.	1.601	1.232	8.996	1.191	0.924	5.941
10-50 MLN.	1.535	1.272	1.038	1.068	0.882	0.925
oltre 50 MLN.	1.439	1.240	0.955	0.957	0.812	0.783
TOTALE	1.647	1.246	7.365	1.255	0.939	5.330

Tab. 45 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per comparto
Medie triennio 2005-2007

	RAPP. CORRENTE (cap. circolante : debiti a breve)			ACID TEST ((cap. circolante-magazzino): debiti a breve)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	1.560	1.165	4.658	1.191	0.869	4.236
251	1.305	1.141	0.653	1.024	0.911	0.586
255	1.374	1.166	0.859	1.069	0.892	0.802
256	1.389	1.161	0.969	1.169	0.968	0.907
257	1.507	1.254	1.080	1.166	0.948	1.016
259	1.475	1.240	0.815	1.107	0.937	0.698
Resto 25	1.586	1.254	1.237	1.198	0.919	1.121
26	1.530	1.275	0.917	1.198	1.010	0.820
275	1.605	1.263	0.984	1.149	0.927	0.822
279	1.525	1.262	0.787	1.184	0.991	0.729
Resto 27	1.571	1.246	3.667	1.195	0.942	2.902
281	1.547	1.307	0.873	1.102	0.909	0.791
282	1.489	1.230	1.821	1.124	0.930	1.300
283	1.712	1.334	2.069	1.035	0.843	0.912
284	1.502	1.294	0.795	1.038	0.883	0.633
289+280gen.	1.575	1.275	2.904	1.114	0.918	1.443
290+291+292	1.262	1.137	0.610	0.890	0.780	0.568
293	1.476	1.256	0.778	1.054	0.866	0.666
30	1.348	1.183	0.615	0.913	0.821	0.524
TOTALE	1.473	1.222	1.832	1.123	0.931	1.436

Tab. 46 Indicatori di bilancio: rapporto corrente, acid test per comparto
Anno 2008

	RAPP. CORRENTE (cap. circolante : debiti a breve)			ACID TEST ((cap. circolante-magazzino): debiti a breve)		
	Media	Mediana	STD	Media	Mediana	STD
24	1.541	1.193	1.522	1.139	0.883	1.094
251	1.406	1.156	1.350	1.119	0.933	1.331
255	1.499	1.206	1.187	1.174	0.904	1.118
256	1.696	1.189	12.904	1.400	0.991	8.516
257	1.568	1.254	1.317	1.211	0.947	1.279
259	1.606	1.276	1.136	1.191	0.921	0.967
Resto 25	1.820	1.294	2.796	1.403	0.947	2.527
26	1.698	1.301	2.579	1.324	1.031	2.510
275	1.843	1.281	2.117	1.343	0.896	1.981
279	1.778	1.327	4.266	1.358	1.036	2.932
Resto 27	1.652	1.279	1.620	1.252	0.961	1.432
281	2.432	1.361	22.315	1.795	0.922	17.588
282	1.538	1.246	1.912	1.175	0.943	1.870
283	1.675	1.313	1.657	1.070	0.839	1.531
284	1.595	1.280	1.341	1.088	0.860	1.051
289+280gen.	1.677	1.283	3.037	1.187	0.905	2.213
290+291+292	1.321	1.099	1.182	0.911	0.747	1.089
293	1.638	1.303	1.179	1.141	0.873	0.983
30	1.449	1.171	1.264	0.970	0.761	1.139
TOTALE	1.647	1.246	7.365	1.255	0.939	5.330

4. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Dall'analisi dei dati di bilancio delle 24 mila imprese del nostro campione emerge un quadro assai variegato delle condizioni in cui le imprese meccaniche delle regioni del Nord hanno affrontato la crisi economica del 2008.

La tavola che segue sintetizza le variabili tratte dai bilanci con riferimento alla struttura dell'attivo e delle fonti di finanziamento, del conto economico e dei principali indicatori che consentono una lettura della performance economica delle imprese del campione. Oltre alle differenze per classe di dimensione e comparto di attività economica delle imprese, abbiamo evidenziato anche quali siano i tipi di impresa che maggiormente hanno presentato variazioni di rilievo del 2008 rispetto al triennio precedente. L'analisi mostra un quadro variegato da cui emergono due tipi di imprese che leggiamo o per dimensione o per comparto. Una lettura da cui scaturiscono due principali questioni di policy, alcune domande di ricerca e la necessità di arricchire la comparazione con risultati raggiunti da altri studi complementari all'analisi della struttura economico finanziaria delle imprese meccaniche e della performance comparata delle imprese di altri settori. Alle implicazioni di policy e alle domande di ricerca sono dedicati i due paragrafi finali di queste osservazioni conclusive.

Implicazioni di policy

La struttura produttiva delle imprese meccaniche appare fortemente disintegrata verticalmente e con numerosi intrecci di specializzazioni complementari (sia orizzontalmente che verticalmente). Due principali questioni di policy – finanziarie e fiscali - appaiono legate a queste caratteristiche strutturali:

Credito commerciale, liquidità e capitalizzazione

L'elevata quota di capitale circolante serve alle imprese a sostenere il fitto intreccio di relazioni economiche con fornitori e clienti. Differenze tra le classi di dimensione e tra i comparti evidenziano la domanda di strumenti finanziari per garantire finanziamenti a breve. Non già *venture capital* per sostenere capitale di rischio di progetti altamente innovativi, né *merchant bank* a sostegno delle complesse operazioni di internazionalizzazione o crescita delle imprese. Servono strumenti di credito commerciale per far fronte alle transazioni che accompagnano lo scambio di beni e servizi nella filiere produttive a cui le imprese, soprattutto quelle di piccola dimensione, concorrono offrendo la flessibilità della propria specializzazione.

La debolezza contrattuale delle imprese piccole nell'ottenere condizioni vantaggiose nel credito commerciale e breve è evidenziata dalla maggiore consistenza di risorse detenute in forma liquida. Queste condizioni contribuiscono a determinare scelte di sottocapitalizzazione? (fenomeno caratterizzante della struttura produttiva italiana).

Tavola di sintesi

	osservazioni generali	classi di dimensione fatturato milioni di euro				comparti (ateco 2007)														variazione 2005-2008
		metallurgia	costruzione in metallo	trattamento e riv. dei metalli	utensili e oggetti di ferramenta	computer	apparecchi domestici	altre apparec. elettriche		macchine di impiego generale	altre m. impiego generale	macchine agricole	macchine utensili	altre macchine	auto	altri mezzi di trasporto	
		< 2	2-10	10-50	> 50	24	251	256	257	26	275	279	R27	281	282	283	284	289+280gen.	290+291+292	30	
La struttura dell'attivo																					
Working capital	è la quota prevalente			+alta 77,1%	**+bassa 73,3%**		**min**														diminuisce in tutte le classi
composizione		**+crediti a b.**						max							**min**						aumenta nelle piccole
Investimenti fissi																					
materiali 74,9%		**+elevata**																			non rilevante
immateriali 14% (=3% attivo)										**+elevata 21,6%**											
finanziari 6,9%	crescita esterna marginale			**+elevata la quota di inv.fin.**						**+elevata 8,8%**											
La struttura delle fonti di finanziamento																					
Composizione del passivo 24,4%	bassa capitalizzazione	23,9	23,7	**27,5**	**29,2**																migliora : 28,9% di + nelle piccole
Composizione del debito: breve vs. lungo (finanziatori: banche e fornitori)	breve: 80,3%						> media							**< media**					> media		leggera riduzione (78,7%) di + nelle piccole
Attivo e passivo	equilibrato, ma 4% debiti a breve finanzia inv.fissi																				
La struttura del Conto Economico																					
Valore della produzione e del fattu	scorte (6,6%)			+elevato 111,3%											+elevato 121,7					+elevato 115,2	si riduce, ma è molto elevato nel R27, 282 e 30
Valore aggiunto e fatturato	31,9% variabile fra comparti	**+elevato 34,1%**			+basso 24,8%	+basso 25,1		+alto 37,4													diminuisce poco, ma aumenta nelle piccole
68,6% *costi esterni_acquisti componenti e semilavorati*	43%vendite	+bassa 62,9			+ alta 79,9																non varia molto nelle singole classi di dimensione
costi esterni_servizi	25%																				
costi esterni_matprime																					
EBITDA (MOL/Fatturato)	10% accettabile	in media	< media	**> media**	< media			**2008 > media 11,9**					**2008 migliora per ↑ magazzino**						2008 peggiore della media 7%	2008 peggiore della media 6,8%	-1% 0,3 per rid. val.agg 0,7 per aumento costi; attenzione 290+ e 30
varia molto per comparto	il costo del lavoro è inversamente correlato con il fatturato	24,0%			14,4%	< media 16,5%		> media 25,4%	> media 25,9%		< media 16,9%		vedi 2008 ++								↑ nelle classi più piccole; ↑↑ nel R27
EBIT	stabile 05-06; + 2007 (6,7%) 2008 (5,3%)			> media 8,4%				> media 7,4%											< media: 1,1%	< media: 1,1% molto critico per magazzino	↓: in tutte le cl. dimens. In tutti i comparti (dell'1%, tranne : 256: - 0,4% 30_: +1%, ma per magazzino)
Reddito ante imposte_oneri finanz	5,2%; oneri finanziari: soprattutto a breve																				peggiora: 4,4%
costo debito: (%fatturato)	media: 1,7%	> media 2,1%		2008: aumenta di +		nel 2008 è il 12,8%!!!			> media 2,6%												aumenta al 2,5%, di + nella cl.dim: 10-59 24: ↑↑ al 12,8%
Prelievo fiscale (% reddito ante imposta)	molto elevato: 65,2%				< media 46,3%			> media oltre il 70%	> media oltre il 70%							< media 42%				> media oltre il 70%	si riduce (ovvero migliora) soprattutto per le imprese più grandi, in tutti i comparti, ad eccezione: 283: ↑ al 65,1%
Reddito netto / Fatturato	1,9%	< media 1,1%	> media 2%	> media 4,4%	> media 3,4%			> media 2,5%			> media 2,7%										si riduce: 1,8% alcuni comparti migliora altri peggiora

Prelievo fiscale: effetti regressivi dell'IRAP

Essendo una imposta calcolata sul valore aggiunto al netto degli ammortamenti colpisce le imprese che hanno un più elevato valore aggiunto: nel nostro campione sono le imprese più piccole, nelle quali il costo del lavoro costituisce la quota di costo più rilevante.

Si dibatte da tempo sull'effetto che questa imposta ha sulla crescita del sistema di imprese, ma poco si discute del suo impatto particolarmente più oneroso sulle piccole imprese.

Quali domande scaturiscono da questa prima analisi del campione

Dall'analisi sui dati di bilancio emerge la necessità di una analisi multidimensionale che contribuisca a definire una tipologia di imprese.

Struttura, relazioni tra imprese e performance

La nostra ipotesi è che il comparto di specializzazione produttiva sia determinante nello spiegare la performance delle imprese. A parità di specializzazione, notiamo che le imprese più piccole abbiamo una migliore redditività, ma maggiori problemi finanziari.

Il ruolo di specializzazione e dimensione è quindi la domanda preliminare sui cui cerchiamo di capire se sia individuabile una tipologia di imprese. È necessario individuare una proxy del contesto relazionale in cui operano le imprese oggetto di indagine.

Appartenenza a un gruppo e performance

La seconda domanda riguarda l'effetto, sulla performance, dell'appartenenza ad un gruppo

Sappiamo che dimensione e specializzazione possono essere anche correlate alla presenza di gruppi, un fenomeno non uniforme nei diversi comparti.

Valutazione dell'effetto "tipo di SLL" sulla performance delle imprese

Il SLL in cui l'impresa è localizzata è classificato in uno dei 9 cluster identificati nella analisi dei dati censuari nel lavoro di Paterlini, Pirani e Russo (2008). La tipologia di cluster di SLL è caratterizzata in termini di specializzazione manifatturiera, meccanica, di PMI e dimensione del SLL in termini di addetti meccanici. Il cluster di appartenenza del SLL individua quindi una tipologia di condizioni del SLL. I cluster 3 e 6 sono quelli più vicini alla caratteristiche delle aree distrettuali (molto manifatturieri, molto specializzati nella produzione meccanica e con una prevalenza di PMI). In generale, l'analisi cluster dei tipi di SLL ha contribuito a rafforzare l'argomentazione critica sull'uso della dicotomia distretto/non distretto, a favore di categorie più capaci di cogliere le molte facce della struttura produttiva, e la forza di specializzazione delle imprese e relazioni tra imprese che operano spesso in un territorio relativamente ristretto (anche di prossimità spaziale).

La domanda è: vi è una relazione tra localizzazione delle imprese e performance? La valutazione dovrà anche evidenziare se vi siano significative differenze tra la performance di imprese che appartengono allo stesso tipo di SLL, ma sono localizzate in regioni diverse.

Quali sono le caratteristiche delle imprese che hanno un elevato tasso di crescita?

Misurando la crescita delle imprese con il rapporto tra variazione dell'occupazione e variazione delle vendite, la ricerca di Arrighetti e Lasagni (2010) si concentra sul gruppo di imprese manifatturiere che mostrano crescita elevata. L'indice può essere confrontato con il valore medio del comparto e sarà necessario valutare la significatività della tipologia per diversi livelli di disaggregazione del codice di attività economica.

Dinamica delle scorte e degli investimenti alla vigilia della crisi e performance delle imprese

L'analisi dei dati del conto economico ha messo in luce che nel triennio 2005-2007 vi sia stato un accumulo di scorte superiore al 10%. Una strategia che molte imprese hanno adottato in una situazione forte crescita della domanda. Alla fine del triennio molte imprese hanno intrapreso programmi di investimento per adeguare la capacità produttiva in termini quantitativi e qualitativi (specie per offrire una maggiore flessibilità e specificità della produzione). Le interviste ad una trentina di imprese meccaniche di Modena e Bologna (condotte a fine 2010) hanno evidenziato che quegli investimenti sono stati la causa delle difficoltà incontrate all'arrivo della crisi. In che misura le imprese che avevano un eccesso di scorte di semilavorati e prodotti finiti del campione hanno intrapreso investimenti nel triennio 2005-2007 e nel 2008? E che relazione c'è tra performance delle imprese e dinamica delle scorte (o forse anche livello medio delle scorte nel triennio 2005-07)

APPENDICE: NOTA METODOLOGICA

Le fonti dei dati analizzati

I dati di bilancio utilizzati per l'analisi sono stati tratti dalla Banca dati Aida di Bureau Van Dijk, che raccoglie i bilanci e le informazioni anagrafiche su oltre 500 mila società di capitali operanti in Italia. In particolare, per gli esercizi dal 2005 al 2008, sono stati acquisiti i bilanci delle imprese meccaniche[10] localizzate in sette regioni del Nord Italia - Piemonte, Lombardia, Trentino Alto Adige, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Emilia-Romagna - che rappresentano il 75% delle imprese meccaniche contenute nella Banca dati Aida. Le voci di bilancio scaricate sono elencate nell'Allegato 1.

I controlli effettuati sul data base

La numerosità del campione analizzato è il risultato di una serie di controlli sui dati di base, che hanno determinato l'eliminazione di 4.190 osservazioni da un insieme di partenza pari a 28.778 unità, relativo alle imprese per cui si disponeva del bilancio per tutti gli esercizi considerati.
Il numero di bilanci presenti nella Banca dati Aida varia, infatti, di anno in anno; per le sette regioni considerate, erano presenti, per il 2008, i bilanci di 38.208 imprese, pari al 79% delle società di capitali attive in quell'anno. Sul periodo analizzato, 2005-2008, la serie di bilanci è risultata, tuttavia, completa solo per 28.778 imprese (59% dell'universo), che costituiscono il database di partenza, su cui sono stati effettuati i controlli.
Un numero significativo di imprese (circa 1.400) è stato eliminato poiché alcune voci di bilancio utilizzate per la costruzione degli indici, appartenenti sia allo stato patrimoniale che al conto economico, presentavano valori anomali. L'Allegato 2 riporta le voci che presentavano tali problemi, e le condizioni secondo le quali i bilanci sono stati esclusi dal campione. Poiché l'obiettivo era svolgere le elaborazioni solo su bilanci assolutamente "affidabili", in primo luogo sono stati eliminati quelli che presentavano un valore negativo nelle voci dell'attivo di stato patrimoniale. Poiché qui sono indicati gli investimenti in essere alla fine di ogni esercizio osservato, ad evidenza essi possono al massimo assumere valore zero. Specularmente, sono stati esclusi dal campione i bilanci che contenevano valori negativi in una o più voci del passivo di stato patrimoniale. Di nuovo, poiché il passivo mostra le fonti di finanziamento in essere alla fine di ogni esercizio osservato, il loro valore non può essere negativo. Osservando il conto economico sono stati eliminati dal campione in primo luogo i bilanci nei quali l'output, misurato dal valore della produzione e del fatturato, era nullo allo scopo di escludere dall'analisi imprese di fatto non attive. In secondo luogo, sono stati considerati anomali anche i conti economici che mostravano un valore pari a zero degli acquisti di materie prime, la principale tra le voci di costi operativi in una impresa manifatturiera. Infine, sono state eliminate le imprese nelle quali i costi risultavano "negativi" e quindi finivano per costituire una componente positiva di reddito.

Considerando lo stato patrimoniale, sono stati poi trascurati i bilanci per i quali il totale attivo non coincideva con il totale passivo[11] (circa 150 casi), e quelli, piuttosto numerosi (oltre 2.300), con patrimonio netto[12] negativo, poiché tale valore, seppur corretto, può portare a distorsioni

[10] Sono stati considerati i seguenti codice di attività Ateco (2007): 24 - Metallurgia; 25 - Fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature); 26 - Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali e apparecchi di misurazione e di orologi; 27 - Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche; 28 - Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature nca; 29 - Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi; 30 - Fabbricazione di altri mezzi di trasporto.

[11] (A+B+C+D) Attivo diverso da (A+B+C+D+E) Passivo.

[12] Voce A del Passivo.

nella valutazione del ROE (Return on equity). Questo indice, dato dal rapporto tra risultato netto e capitale netto, in presenza di una perdita di esercizio risulterebbe infatti positivo (derivando dal rapporto di due grandezze negative), e, in tal caso, il suo contributo alla determinazione del ROE medio di settore non sarebbe corretto in termini di significato.

Per quanto riguarda il conto economico, sono stati eliminati i bilanci per i quali il risultato di esercizio non coincideva con la somma algebrica delle sue componenti[13] (200 casi). Un controllo specifico sulle spese per il personale[14] ha inoltre consentito di isolare un gruppo di osservazioni (circa 700) per cui tale voce risultava mancante in uno o più degli esercizi considerati, nonostante la presenza di dipendenti. Per evitare distorsioni, indotte da una sottostima di questa componente di costo, di entità variabile da un esercizio all'altro, anche i bilanci che presentavano questi problemi sono stati esclusi.
Il campione che risulta dai controlli effettuati, su cui è stata condotta l'analisi, è composto da 23.868 imprese, pari al 49,2% dell'universo delle società di capitale attive nell'industria meccanica delle sette regioni.
Dal punto di vista temporale, l'analisi si è articolata su due periodi, il triennio 2005-2007 e l'anno 2008, che si è preferito tenere distinto, per verificare l'esistenza dei primi effetti della crisi internazionale sui bilanci del campione analizzato, attraverso il confronto con il dato medio del triennio precedente.

Gli aggregati di voci di bilancio presi in esame e gli indicatori
L'Allegato 3 illustra gli aggregati costruiti a partire dalle singole voci di bilancio e utilizzati per il calcolo degli indicatori su cui si basa l'analisi, la cui scelta è stata condizionata dalla disponibilità di bilanci in forma abbreviata per la grande maggioranza delle imprese del campione (75% a fronte del 25% di bilanci dettagliati). L'Allegato 4 riporta l'elenco degli indicatori costruiti.
Per ciascuna impresa sono stati calcolati gli indicatori medi del triennio 2005-2007 (e dell'anno 2008), e di questi si è calcolata la media. In questo modo è stato possibile determinare il contributo che ogni impresa fornisce al valore medio, nonché la dispersione intorno al valore centrale.
Come misure di tendenza sono state utilizzate media e mediana, e come misura di dispersione la deviazione standard. La media, come è noto, risulta affidabile in caso di dati relativamente omogenei, mentre se la deviazione standard è elevata, osservare la mediana, che non è influenzata dai dati estremi, risulta più significativo.
Le tabelle prodotte riportano le medie degli indicatori distintamente per il triennio 2005-2007 e per l'anno 2008, incrociate per la dimensione economica, definita dalla classe di fatturato, e per il comparto di attività, definito a partire dal codice Ateco con cui ciascuna impresa è classificata all'interno della banca dati. Le due variabili di classificazione utilizzate per l'analisi dei risultati assumono le seguenti modalità:

Classe di fatturato

fino a 2 milioni di euro
2-10 milioni
10-50 milioni
oltre 50 milioni

Comparto di attività (Ateco 2007)

24 Metallurgia
251 Fabbricazione di elementi da costruzione in metallo

[13] (A – B +/-C +/-D +/-E – voce rigo 22) diverso da rigo 23.

[14] Voce B9 del Conto Economico.

255 Fucinatura, imbutitura, stampaggio e profilatura dei metalli; Metallurgia delle polveri
256 Trattamento e rivestimento dei metalli; Lavori di meccanica generale
257 Fabbricazione di articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta
259 Fabbricazione di altri prodotti in metallo
Resto codice Ateco 25 (cisterne, serbatoi, generatori di vapore e altri prodotti in metallo, esclusi macchinari e attrezzature
26 Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e orologi
275 Fabbricazione di apparecchiature per uso domestico
279 Fabbricazione di altre apparecchiature elettriche
Resto codice Ateco 27 (motori, batterie, cablaggi, illuminazione, apparecchiature per uso domestico nca)
281 Fabbricazione di macchine di impiego generale
282 Fabbricazione di altre macchine di impiego generale
283 Fabbricazione di macchine per agricoltura e silvicoltura
284 Fabbricazione di macchine per la formatura dei metalli e di altre macchine utensili
289+280gen. Fabbricazione di altre macchine per impieghi speciali & nca[15]
290+291+292 Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi & carrozzerie
293 Fabbricazione di parti ed accessori per autoveicoli e loro motori
30 Fabbricazione di altri mezzi di trasporto

I bilanci consolidati

Un ultimo elemento da segnalare riguarda la presenza, all'interno del campione, di 224 casi di bilancio consolidato, che si è deciso di mantenere. La loro eliminazione, infatti, avrebbe impoverito il campione nelle classi dimensionali più elevate, specie in alcuni comparti, determinando una distorsione dei risultati. L'Allegato 5 descrive analiticamente il peso che queste imprese hanno all'interno del campione, e i controlli effettuati per verificare la presenza nel campione sia del bilancio consolidato che dei bilanci di imprese appartenenti allo stesso gruppo.

[15] Il codice 280gen. si riferisce alle imprese classificate genericamente con il codice Ateco2007 a due cifre 28.

Allegato 1 – Le voci di bilancio acquisite dalla Banca dati Aida

ATTIVO	*PASSIVO*	*CONTO ECONOMICO STANDARD*
	PATRIMONIO NETTO	A. TOT. VAL. DELLA PRODUZIONE
A. CREDITI VERSO SOCI	A. TOTALE PATRIMONIO NETTO	A.1. Ricavi vendite e prestazioni
Parte già richiamata	A.I. Capitale sociale	A.2. Var. rimanenze prodotti
B. TOTALE IMMOBILIZZAZIONI*	A.II. Riserva da sovrapprezzo	A.3. Variazione lavori
B.I. TOTALE IMMOB. IMMATERIALI	A.III. Riserva di rivalutazione	A.2. + A.3. Totale Variazioni
B.I.1. Costi impianto e ampl.	A.IV. Riserva legale	A.4. Incrementi di immob.
B.I.2. Costi ricerca e pubb.	A.V. Riserva statutaria	A.5. Altri ricavi
B.I.3. Diritti brevetto ind.	A.VI. Riserva azioni proprie	Contributi in conto esercizio
B.I.4. Concessioni, licenze	A.VII. Altre riserve	B. COSTI DELLA PRODUZIONE
B.I.5. Avviamento	A. Riserva da cons. del Gruppo	B.6. Materie prime e consumo
B.I.6. Imm. in corso	A.VIII. Utile/perdita a nuovo	B.7. Servizi
B.I.7. Altre immobiliz. Immateriali	A.IX. Utile/perdita di esercizio	B.8. Godimento beni di terzi
Fondo amm.to Immob. Immateriali	TOTALE PATRIMONIO DEL GRUPPO	B.9. Totale costi del personale
B.II. TOTALE IMMOB. MATERIALI	Capitale e riserve di pertinenza di TERZI	B.9.a. Salari e stipendi
B.II.1. Terreni e fabbricati	Utile/perdita di es. di pertinenza di TERZI	B.9.b. Oneri sociali
B.II.2. Impianti	TOTALE PATRIMONIO DI TERZI	B.9.c. Tratt. fine rapporto
B.II.3. Attrez. industriali	B. TOTALE FONDI RISCHI	B.9.d. Tratt. di quiescenza
B.II.4. Altri beni	B.1. Fondo di Quiescenza	B.9.e. Altri costi
B.II.5. Imm. in corso/acconti	B.2. Fondo Imposte anche differite	B.9.f. TFR + quiescenza + altri costi
Fondo amm.to Immob. Materiali	B.3. Altri Fondi	B.10. TOT Ammortamenti e svalut.
B.III. TOTALE IMMOB. FINANZIARIE	Fondo di Consolidamento	B.10.a. Amm. Immob. Immat.
B.III.1. TOT Partecipazioni	C. TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO	B.10.b. Amm. Immob. Mat.
B.III.1.a. Imprese controllate	D. TOTALE DEBITI	B.10.c. Altre svalut. Immob.
B.III.1.b. Imprese collegate	D.1. Obblig.ni entro	B.10.a+b+c. Amm. e svalut. delle immob.
B.III.1.c. Imprese controllanti	D.1. Obblig.ni oltre	B.10.d. Svalut. crediti
B.III.1.d. Altre imprese	D.2. Obblig.ni convert. entro	B.11. Variazione materie
B.III.2. TOT CREDITI Imm. Fin.	D.2. Obblig.ni convert. oltre.	B.12. Accantonamenti per rischi
B.III.2.a. Cred. vs Controllate entro	D.3. Soci per Finanziamenti entro	B.13. Altri accantonamenti
B.III.2.a. Cred. vs Controllate oltre	D.3. Soci per Finanziamenti oltre	B.14. Oneri diversi di gestione
B.III.2.b. Cred. vs Collegate entro	D.4. Banche entro	RISULTATO OPERATIVO
B.III.2.b. Cred. vs Collegate oltre	D.4. Banche oltre	Valore Aggiunto
B.III.2.c. Cred. vs Controllanti entro	D.5. Altri finanziatori entro	C. TOTALE PROVENTI E ONERI FINANZ.
B.III.2.c. Cred. vs Controllanti oltre	D.5. Altri finanziatori oltre	C.15. Tot. proventi da partecip.
B.III.2.d. Cred. vs Altri entro	D.6. Acconti entro	da imprese controllate/collegate
B.III.2.d. Cred. vs Altri oltre	D.6. Acconti oltre	C.16. TOT Altri Proventi
B.III.>>> CREDITI FIN. A BREVE	D.7. Fornitori entro	C.16.a. Da Crediti
B.III.>>> CREDITI FIN. A OLTRE	D.7. Fornitori oltre	di cui da Contr/coll
B.III.3. Altri titoli	D.8. Titoli di credito entro	C.16.b. Da titoli iscr. imm.
B.III.4. Azioni proprie	D.8. Titoli di credito oltre	C.16.c. Da titoli iscr. att.circol.
Azioni proprie DI CUI: Val nominale	D.9. Imprese Controllate entro	C.16.b+c. Proventi da Titoli
C. ATTIVO CIRCOLANTE	D.9. Imprese Controllate oltre	C.16.d. Proventi fin. Diversi
C.I. TOTALE RIMANENZE	D.10. Imprese Collegate entro	di cui da Contr/coll
C.I.1. Materie prime	D.10. Imprese Collegate oltre	C.17. TOT Oneri finanziari
C.I.2. Prodotti semilav./in corso	D.11. Controllanti entro	--> Oneri fin. di cui da Contr/coll
C.I.3. Lavori in corso	D.11. Controllanti oltre	C.17.bis Utili e perdite su cambi

C.I.4. Prodotti finiti
C.I.5. Acconti
C.II. TOTALE CREDITI
C.II.1. Cred. vs Clienti entro
C.II.1. Cred. vs Clienti oltre
C.II.2. Cred. vs Controllate entro
C.II.2. Cred. vs Controllate oltre
C.II.3. Cred. vs Collegate entro
C.II.3. Cred. vs Collegate oltre
C.II.4. Cred. vs Controllanti entro
C.II.4. Cred. vs Controllanti oltre
C.II.4.bis Cred. tributari entro
C.II.4.bis Cred. tributari oltre
C.II.4.ter Cred. per imposte anticipate entro
C.II.4.ter Cred. per imposte anticipate oltre
C.II.5. Cred. vs Altri entro
C.II.5. Cred. vs Altri oltre
C.II.>>> CREDITI A BREVE
C.II.>>> CREDITI A OLTRE
C.III. TOTALE ATTIVITA' FINANZIARIE
C.III.1. Partec.ni in Controllate
C.III.2. Partec.ni in Collegate
C.III.3. Partec.ni in Controllanti
C.III.4. Altre Partec.ni
C.III.5. Azioni proprie
C.III.5. Azioni proprie DI CUI: Val nominale
C.III.6. Altri titoli
C.IV. TOT. DISPON. LIQUIDE
C.IV.1. Depositi bancari
C.IV.2. Assegni
C.IV.3. Denaro in cassa
D. RATEI E RISCONTI
Disaggio su prestiti
TOTALE ATTIVO

D.12. Debiti Tributari entro
D.12. Debiti Tributari oltre
D.13. Istituti previdenza entro
D.13. Istituti previdenza oltre
D.14. Altri Debiti entro
D.14. Altri Debiti oltre
D.>>> DEBITI A BREVE
D.>>> DEBITI A OLTRE
Total debiti entro l'esercizio
Total debiti oltre l'esercizio
E. RATEI E RISCONTI
Aggio sui prestiti
TOTALE PASSIVO

TOTALE CONTI D'ORDINE

Garanzie prestate

D. TOTALE RETTIFICHE ATT. FINANZ.
D.18. TOT Rivalutazioni
D.18.a. Rivalut. di partec.
D.18.b. Rivalut. di altre imm. fin.
D.18.c. Rivalut. di titoli
D.19. TOT Svalutazioni
D.19.a. Svalut. di partec.
D.19.b. Svalut. di altre imm. fin.
D.19.c. Svalut. di titoli
E. TOTALE PROVENTI/ONERI STRAORD.
E.20. Proventi Straordinari
Plusvalenze
E.21. Oneri Straordinari
Minusvalenze
Imposte es. prec.
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE
22. Totale Imposte sul reddito correnti, differite e anticipate
22.a Imposte correnti
22.b Imposte differite e anticipate
23. UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO di pert. di TERZI
UTILE/PERDITA DI ESERCIZIO di pert. del GRUPPO
Dipendenti

* con separata indicazione per ciascuna voce dei crediti, degli importi esigibili entro l'esercizio successivo

Allegato 2 – Condizioni che hanno determinato l'eliminazione dal campione

	STATO PATRIMONIALE - Attivo
se <0	A. CREDITI VERSO SOCI
se <0	B. TOTALE IMMOBILIZZAZIONI
se <0	B.I. TOTALE IMMOB. IMMATERIALI
se <0	B.II. TOTALE IMMOB. MATERIALI
se <0	B.III. TOTALE IMMOB. FINANZIARIE
se <0	C.I. TOTALE RIMANENZE
se <0	C.II. TOTALE CREDITI
se <0	C.IV. TOT. DISPON. LIQUIDE
se <0	D. RATEI E RISCONTI
	STATO PATRIMONIALE - Passivo
se <0	A. TOTALE PATRIMONIO NETTO
se <0	B. TOTALE FONDI RISCHI
se <0	C. TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO
se <0	D. TOTALE DEBITI
se <0	D.>>> DEBITI A BREVE
se <0	D.>>> DEBITI A OLTRE
se <0	E. RATEI E RISCONTI
	CONTO ECONOMICO
se =0	A. TOT. VAL. DELLA PRODUZIONE
se =0	A.1. Ricavi vendite e prestazioni
se =0	B.6. Spese per Materie prime e consumo
se <0	B.7. Spese per servizi
se <0	B.8. Spese per godimento beni di terzi
se <0	B.9. Totale costi del personale
se <0	B.10. TOT Ammortamenti e svalut.
se <0	B.12. Accantonamenti per rischi
se <0	B.13. Altri accantonamenti
se <0	C.15. Tot. proventi da partecip. da imprese controllate/collegate
se <0	C.16. TOT Altri Proventi
se <0	C.17. TOT Oneri finanziari
se mancante	C.17.bis Utili e perdite su cambi

Allegato 3 – Aggregati utilizzati per la costruzione degli indici

STATO PATRIMONIALE

Totale Immobilizzazioni = Voce B dell'attivo
Immobilizzazioni immmateriali = Voce BI dell'attivo
Immobilizzazioni materiali = Voce BII dell'attivo
Immobilizzazioni finanziarie = Voce BIII dell'attivo
Totale crediti = Somma voci CII + A + D dell'attivo
Magazzino = CI dell'attivo
Crediti a breve termine = Somma delle voci CII>>> + A + D dell'attivo
Crediti a medio/lungo termine = Totale crediti - Crediti a breve termine
Disponibilià liquide = voce CIV dell'attivo
Capitale circolante = Crediti a breve termine+ Magazzino+ Disponibilià liquide
Totale attivo = Voce Totale attivo
Patrimonio netto = Voce A del passivo
Totale debiti = voci B + C + D + E del passivo
Debiti a breve termine = somma delle voci D>>> + B + E
Debiti a medio/lungo termine = Totale debiti - Debiti a breve termine
Totale passivo = Voce totale passivo

CONTO ECONOMICO

Valore della produzione = Voce A
Fatturato = Voce A1
Acquisti di materie prime = Voce B
Variazione magazzino materie prime = Voce B11
Spese per servizi = Voce B7
Spese per godimento beni di terzi = Voce B8
Oneri diversi di gestione = Voce B14
Totale costi esterni = Acquisti di materie prime + Variazione magazzino materie prime + Spese per servizi + Spese per godimento beni di terzi + Oneri diversi di gestione
Valore aggiunto = Valore della produzione - totale costi esterni
Spese per il personale = voce B9
Accantonamenti per rischi = Voce B12 +Voce B13
Margine operativo lordo = Valore aggiunto - Spese per il personale - Accantonamenti per rischi
Amortamenti e svalutazioni = Voce B10
Margine operativo netto = Margine operativo lordo - Ammortamenti e svalutazioni
Proventi finanziari=Voce C15 + Voce C16
Oneri finanziari = Voce C17
Saldo partite straordinarie = +/- Voce E +/- Voce D +/- Voce C17
Reddito ante imposte = Margine operativo netto + Proventi finanziari - Oneri finanziari +/- Saldo partite straordinarie
Imposte sul reddito dell'esercizio = Rigo 22
Utile/Perdita netta dell'esercizio = Reddito ante imposte - Imposte dell'esercizio (coincide con Rigo 23)

STIMA DEGLI INVESTIMENTI

+/- Variaz. rispetto all'esercizio prec. Totale immobilizzazioni immateriali (Voce BI attivo dello Stato patrimoniale)
+/- Variaz. rispetto all'esercizio prec. Totale immobilizzazioni materiali (Voce BII attivo dello Stato patrimoniale)
+/- Variaz. rispetto all'esercizio prec. Totale partecipazioni (Voce BIII 1 attivo dello Stato patrimoniale)
+ Totale ammortamenti e svalutazioni (Voce B10 di Conto economico)
- Variazione in aumento della Riserva di valutazione (voce AIII del Patrimonio netto)
= Stima degli investimenti complessivi

Può essere articolata in:
+/- Variaz. rispetto all'esercizio prec. Totale immobilizzazioni immateriali (Voce BI attivo dello Stato patrimoniale)
+/- Variaz. rispetto all'esercizio prec. Totale immobilizzazioni materiali (Voce BII attivo dello Stato patrimoniale)
+ Totale ammortamenti e svalutazioni (Voce B10 di Conto economico)
- Variazione in aumento della Riserva di valutazione (voce AIII del Patrimonio netto)
= Stima degli investimenti fissi interni

+/- Variaz. rispetto all'esercizio prec. Totale partecipazioni (Voce BIII 1 attivo dello Stato patrimoniale)
= Stima degli investimenti da crescita esterna

Allegato 4 – Gli indicatori calcolati
Gli indicatori sono espressi in %

STATO PATRIMONIALE

(Totale immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine) : Attivo
Capitale circolante : Attivo
Crediti a breve termine : Capitale circolante
Magazzino : Capitale circolante
Disponibilità liquide : Capitale circolante
Immobilizzazioni immateriali : (Totale immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine)
Immobilizzazioni materiali : (Totale immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine)
Immobilizzazioni finanziarie : (Totale immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine)
Crediti a medio e lungo termine/ (Totale immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine)
Patrimonio netto : Totale passivo
Totale debiti : Totale passivo
Debiti a breve termine : Totale debiti
Debiti a medio/lungo termine : Totale debiti
(Immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine) : Totale attivo
Capitale circolante : Totale attivo
Debiti a breve termine : Totale attivo
Debiti a medio/lungo termine : Totale attivo
Patrimonio netto : Totale attivo
(Immobilizzazioni + Crediti a medio/lungo termine) : Totale passivo
Capitale circolante : Totale passivo
Debiti a breve termine : Totale passivo
Debiti a medio/lungo termine : Totale passivo
Patrimonio netto : Totale passivo

Struttura del Conto economico
Valore della produzione : Fatturato
Valore aggiunto : Fatturato
Margine operativo lordo : Fatturato
Margine operativo netto : Fatturato
Reddito ante imposte : Fatturato
Utile/perdita netta dell'esercizio : Fatturato
INDICATORI INVESTIMENTI

Investimenti fissi interni : Totale investimenti
Investimenti da crescita esterna : Totale investimenti
Investimenti complessivi : Fatturato
Investimenti complessivi : Valore aggiunto
Investimenti complessivi : Attivo esercizio precedente
Autofinanziamento : Investimenti complessivi
(Auto finanziamento = Reddito netto esercio prec. + Ammortamenti e svalutazioni)

INDICI DI BILANCIO

ROE = Utile/perdita netta dell'esercizio : Patrimonio netto
ROA = Margine operativo netto : Totale attivo
ROS =Margine operativo netto : Fatturato
Leverage 1 = Totale debiti : Totale passivo
Leverage 2 = Totale passivo : Patrimonio netto
Composizione indebitamento = Debiti a breve termine : Totale debiti
Rapporto corrente = Capitale circolante : Debiti a breve termine
Acid Test = (Capitale circolante - Magazzino) : Debiti a breve termine
Turnover dell'attivo = Fatturato : Totale attivo
Turnover del circolante = Fatturato : Capitale circolante
Struttura conto economico 1 =Valore aggiunto : Fatturato
Struttura conto economico 2 = Margine operativo lordo : Fatturato
Struttura conto economico 3 = ROS

Copertura egli oneri finanziari 1 = Margine operativo lordo : Oneri finanziari (in valore assoluto)
Copertura egli oneri finanziari 2 = Margine operativo netto : Oneri finanziari (in valore assoluto)
Incidenza proventi finanziari = Proventi finanziari : Margine operativo netto (in valore assoluto e in %)
Incidenza partite straordinarie = Saldo partite straordinarie : Margine operativo netto (in valore assoluto e in %)
Incidenza imposte = Imposte sul reddito dell'esercizio : Reddito ante imposte (in valore assoluto e in %)

Allegato 5 – I bilanci consolidati

Le imprese con bilancio consolidato sono 224, pari allo 0,9% del campione. Sul fatturato complessivo, la loro incidenza è pari al 15,1% (tabelle 1-3).
Come ci si poteva attendere, il fenomeno è più presente tra le imprese di maggiori dimensioni:

- nella classe di fatturato *oltre 50 milioni*, il peso delle imprese con bilancio consolidato raggiunge il 20,9% in termini di imprese e del 23,8% in termini di fatturato;
- considerando la classe di addetti, il peso delle imprese con bilancio consolidato è più elevato della media nelle classi che *superano la soglia dei 250 dipendenti* (21,1% del fatturato nella classe 250-499; 23,5% nella 500-999; 30,4% nella classe 1.000 e più.

Considerando i comparti di attività, quelli caratterizzati da un peso significativo delle imprese medio-grandi vedono una maggiore presenza di bilanci consolidati:

- 275–Elettrodomestici, 39,4% del fatturato;
- 30-Altri mezzi di trasporto, 36,2% del fatturato;
- 279-Altre apparecchiature elettriche, 29,7% del fatturato.

Fa eccezione il settore auto, dove il peso dei bilanci consolidati è molto basso in quanto la banca dati non fornisce il bilancio consolidato della Fiat**,** ma quelli di singole imprese del gruppo[16].

- 290+291+292 – Automotive, 2,2% del fatturato.

Al fine di valutare l'esistenza o meno di rilevazioni duplicate, per 7 imprese con bilancio consolidato, appartenenti ai comparti sopra indicati, abbiamo cercato di ricostruire le imprese del gruppo attraverso le informazioni contenute nei sitiweb.

L'elenco di queste imprese è stato poi cercato all'interno dei 23.868 bilanci AIDA.
I casi analizzati sono diversi, ma fra questi non sono stati individuati rilevazioni doppie.

ATECO 275

De Longhi Spa (TV): non è stato possibile identificare con precisione la struttura del gruppo; certamente, oltre ad avere stabilimenti esteri, almeno fino al 2008 controllava Ariete Spa di Campi Bisenzio e Climaveneta Spa di Bassano del Grappa (nel 2009 ci sono state fusioni che hanno riguardato queste due imprese), e nessuna delle due è presente nel campione.
Termozeta Spa (MI): il gruppo comprende due commerciali estere, non presenti in Aida.

ATECO 290+291+292

Pininfarina Spa (TO): il gruppo è composto da alcune imprese estere, non presenti in Aida (la banca dati, infatti, si riferisce alle società di capitale che operano in Italia), e da due imprese italiane (Pininfarina Extra srl e Pininfarina Building Design), anch'esse non presenti, probabilmente perché, occupandosi di design, sono classificate con codici ateco diversi dalla meccanica.
Siac Spa (BG): il gruppo è composto da altre quattro imprese, che hanno sede all'estero (e che quindi non sono presenti in Aida).

ATECO 30

Peg Perego Spa (MB): come nel caso precedente, del gruppo fan parte consociate estere, non presenti in Aida; in Italia operano più stabilimenti, che sono unità locali di Peg Perego e non entità giuridiche distinte, con un proprio bilancio.
Campagnolo srl (VI): le altre imprese del gruppo sono filiali commerciali estere (non presenti in Aida).

[16] Non tutte le imprese del gruppo Fiat sono presenti nella banca dati (ad esempio manca Ferrari Auto).

Verlicchi Nino & Figli (BO): il gruppo ha una seconda impresa di produzione in provincia di Chieti, che non è presente nel campione, e unità produttive e filiali commerciali estere (non presenti in Aida).

Sulla base dei casi analizzati, la presenza di rilevazioni doppie sembra poco probabile e si è pertanto deciso di mantenere nel campione le imprese con bilancio consolidato; la loro eliminazione avrebbe impoverito il campione nelle classi dimensionali più elevate, specie in alcuni comparti, producendo, in tal modo, risultati distorti.

Tab. 1 Imprese e fatturato per tipo di bilancio e classe di fatturato

	Bilancio consolidato						Bilancio non consolidato						Informazione non disponibile						Totale					
	Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato		
	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga
Classe di fatt.																								
fino a 2 MLN.	-	-	-	-	-	-	10.329	46,2	94,6	9.951	4,4	96,3	587	45,4	5,4	384	2,1	3,7	10.916	45,7	100,0	10.335	3,6	100,0
2-10 MLN.	1	0,4	0,0	7	0,0	0,0	8.738	39,1	95,5	39.687	17,6	95,1	410	31,7	4,5	2.046	11,4	4,9	9.149	38,3	100,0	41.740	14,6	100,0
10-50 MLN.	71	31,7	2,3	2.509	5,8	4,0	2.779	12,4	90,3	55.137	24,5	88,0	227	17,6	7,4	5.031	28,0	8,0	3.077	12,9	100,0	62.677	21,9	100,0
oltre 50 MLN.	152	67,9	20,9	40.873	94,2	23,8	505	2,3	69,6	120.406	53,5	70,1	69	5,3	9,5	10.528	58,5	6,1	726	3,0	100,0	171.807	60,0	100,0
TOTALE	224	100,0	0,9	43.389	100,0	15,1	22.351	100,0	93,6	225.181	100,0	78,6	1.293	100,0	5,4	17.989	100,0	6,3	23.868	100,0	100,0	286.560	100,0	100,0

Tab. 2 Imprese e fatturato per tipo di bilancio e classe di dipendenti

	Bilancio consolidato						Bilancio non consolidato						Informazione non disponibile						Totale					
	Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato		
	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga
Classe di dip.																								
1-5	-	-	-	-	-	-	4.704	21,0	95,3	4.861	2,2	96,7	234	18,1	4,7	167	0,9	3,3	4.938	20,7	100,0	5.029	1,8	100,0
6-19	1	0,4	0,0	7	0,0	0,0	8.870	39,7	96,4	23.745	10,5	95,3	329	25,4	3,6	1.164	6,5	4,7	9.200	38,5	100,0	24.916	8,7	100,0
20-49	2	0,9	0,1	87	0,2	0,3	2.924	13,1	93,8	26.467	11,8	92,6	190	14,7	6,1	2.018	11,2	7,1	3.116	13,1	100,0	28.572	10,0	100,0
50-99	11	4,9	0,7	926	2,1	3,0	1.445	6,5	92,3	27.761	12,3	89,8	109	8,4	7,0	2.241	12,5	7,2	1.565	6,6	100,0	30.929	10,8	100,0
100-249	69	30,8	7,6	3.978	9,2	9,0	758	3,4	83,8	36.128	16,0	82,0	78	6,0	8,6	3.949	22,0	9,0	905	3,8	100,0	44.055	15,4	100,0
250-499	58	25,9	24,5	5.446	12,6	21,1	153	0,7	64,6	16.483	7,3	64,0	26	2,0	11,0	3.841	21,4	14,9	237	1,0	100,0	25.770	9,0	100,0
500-999	39	17,4	36,8	5.520	12,7	23,5	59	0,3	55,7	15.604	6,9	66,4	8	0,6	7,5	2.368	13,2	10,1	106	0,4	100,0	23.492	8,2	100,0
1.000 +	32	14,3	42,7	25.901	59,7	30,4	40	0,2	53,3	58.337	25,9	68,4	3	0,2	4,0	1.102	6,1	1,3	75	0,3	100,0	85.340	29,8	100,0
Non disp.	12	5,4	0,3	1.525	3,5	8,3	3.398	15,2	91,2	15.795	7,0	85,6	316	24,4	8,5	1.139	6,3	6,2	3.726	15,6	100,0	18.459	6,4	100,0
TOTALE	224	100,0	0,9	43.389	100,0	15,1	22.351	100,0	93,6	225.181	100,0	78,6	1.293	100,0	5,4	17.989	100,0	6,3	23.868	100,0	100,0	286.560	100,0	100,0

Tab. 3 Imprese e fatturato per tipo di bilancio e codice Ateco 2007

	Bilancio consolidato						Bilancio non consolidato						Informazione non disponibile						Totale					
	Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato			Imprese			Fatturato		
	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga	val. ass.	% col.	% riga
Comparto																								
24	26	11,6	2,4	9.762	22,5	20,9	946	4,2	87,8	30.676	13,6	65,6	106	8,2	9,8	6.310	35,1	13,5	1.078	4,5	100,0	46.748	16,3	100,0
251	10	4,5	0,4	2.015	4,6	16,3	2.227	10,0	94,2	9.589	4,3	77,5	126	9,7	5,3	775	4,3	6,3	2.363	9,9	100,0	12.378	4,3	100,0
255	7	3,1	1,0	2.732	6,3	22,6	656	2,9	93,4	8.695	3,9	71,9	39	3,0	5,6	671	3,7	5,5	702	2,9	100,0	12.098	4,2	100,0
256	11	4,9	0,3	559	1,3	2,5	4.122	18,4	95,2	20.241	9,0	91,9	198	15,3	4,6	1.237	6,9	5,6	4.331	18,1	100,0	22.037	7,7	100,0
257	9	4,0	0,9	651	1,5	11,8	992	4,4	94,5	4.696	2,1	84,8	49	3,8	4,7	192	1,1	3,5	1.050	4,4	100,0	5.539	1,9	100,0
259	14	6,3	1,0	1.772	4,1	17,3	1.382	6,2	94,7	7.922	3,5	77,2	63	4,9	4,3	571	3,2	5,6	1.459	6,1	100,0	10.265	3,6	100,0
Resto 25	6	2,7	1,2	1.093	2,5	20,6	456	2,0	93,4	3.946	1,8	74,4	26	2,0	5,3	268	1,5	5,1	488	2,0	100,0	5.307	1,9	100,0
26	13	5,8	0,7	2.341	5,4	13,5	1.748	7,8	95,2	14.227	6,3	81,9	76	5,9	4,1	812	4,5	4,7	1.837	7,7	100,0	17.380	6,1	100,0
275	8	3,6	3,1	3.105	7,2	39,4	238	1,1	91,2	4.622	2,1	58,6	15	1,2	5,7	160	0,9	2,0	261	1,1	100,0	7.887	2,8	100,0
279	10	4,5	1,1	2.682	6,2	29,7	849	3,8	93,5	5.215	2,3	57,8	49	3,8	5,4	1.128	6,3	12,5	908	3,8	100,0	9.024	3,1	100,0
Resto 27	18	8,0	1,5	1.952	4,5	13,0	1.129	5,1	92,5	12.259	5,4	81,7	73	5,6	6,0	793	4,4	5,3	1.220	5,1	100,0	15.004	5,2	100,0
281	20	8,9	2,0	3.647	8,4	23,3	896	4,0	90,8	10.973	4,9	70,2	71	5,5	7,2	1.015	5,6	6,5	987	4,1	100,0	15.636	5,5	100,0
282	27	12,1	1,0	3.178	7,3	13,3	2.471	11,1	94,1	19.014	8,4	79,7	127	9,8	4,8	1.660	9,2	7,0	2.625	11,0	100,0	23.852	8,3	100,0
283	2	0,9	0,5	213	0,5	3,0	390	1,7	94,2	6.491	2,9	92,3	22	1,7	5,3	324	1,8	4,6	414	1,7	100,0	7.029	2,5	100,0
284	13	5,8	1,4	1.414	3,3	16,4	865	3,9	92,3	6.608	2,9	76,5	59	4,6	6,3	612	3,4	7,1	937	3,9	100,0	8.634	3,0	100,0
289+280gen.	12	5,4	0,6	1.395	3,2	9,0	1.887	8,4	94,4	13.498	6,0	86,7	101	7,8	5,1	668	3,7	4,3	2.000	8,4	100,0	15.560	5,4	100,0
290+291+292	2	0,9	0,7	708	1,6	2,2	261	1,2	94,6	30.973	13,8	97,1	13	1,0	4,7	211	1,2	0,7	276	1,2	100,0	31.892	11,1	100,0
293	9	4,0	2,1	929	2,1	8,2	408	1,8	94,9	10.023	4,5	88,6	13	1,0	3,0	363	2,0	3,2	430	1,8	100,0	11.315	3,9	100,0
30	7	3,1	1,5	3.242	7,5	36,2	423	1,9	91,0	5.496	2,4	61,4	35	2,7	7,5	218	1,2	2,4	465	1,9	100,0	8.955	3,1	100,0
Non disp.	-	-	-	-	-	-	5	0,0	13,5	17	0,0	88,8	32	2,5	86,5	2	0,0	11,2	37	0,2	100,0	19	0,0	100,0
TOTALE	224	100,0	0,9	43.389	100,0	15,1	22.351	100,0	93,6	225.181	100,0	78,6	1.293	100,0	5,4	17.989	100,0	6,3	23.868	100,0	100,0	286.560	100,0	100,0