

**ANALISI STRUTTURALE
DELLE IMPRESE
NEL SETTORE DEI SERVIZI LOGISTICI
E DI TRASPORTO
2002**

a cura del
CENTRO STUDI CONFETRA

Sommario

| | | |
|--|------|----|
| A. Premessa e metodologie | pag. | 1 |
| B. Risultanze complessive | " | 4 |
| C. Indici di indipendenza finanziaria | " | 9 |
| D. Confronto tra campione 2002 e campione 2001 | " | 12 |
| E. Confronto con l'indagine Mediobanca | " | 20 |
| F. Il processo di concentrazione | " | 25 |
| G. Economie di scala e di scopo | " | 28 |
| H. Proprietà delle aziende | " | 35 |
| I. Confronto anni 2002 e 2001 per le stesse aziende/gruppi | " | 39 |
| J. Tassi di crescita per le stesse aziende/gruppi | " | 45 |

Appendice

Metodologia analisi bilanci

A. PREMESSA E METODOLOGIE

Questa indagine ha lo scopo di “fotografare” la situazione economico-finanziaria, come appare dai bilanci, delle imprese più rappresentative della logistica italiana e quindi di tutto l’insieme delle attività di spedizione, trasporto, stoccaggio ed attività accessorie per le merci (con esclusione dei puri servizi postali) che fa parte del mondo Confetra.

L’universo delle aziende esaminate è stato ripartito nelle seguenti categorie di attività prevalente:

| Attività | Codice |
|---|--------|
| Trasportatori su strada per conto terzi | AU |
| Corrieri | CO |
| Couriers | EX |
| Operatori multimodali (MTO) | MT |
| Operatori logistici | OL |
| Operatori del trasporto combinato | OC |
| Case di spedizioni internazionali | SP |

L’attribuzione delle imprese all’una od all’altra specializzazione è stata effettuata sulla base di:

- a. lo scopo sociale della singola azienda (o, nel caso di gruppi, con quello dell’azienda più grande o della holding formale), come da visura presso le Camere di Commercio;
- b. appartenenza alle varie associazioni di categoria;
- c. conoscenza personale dell’azienda, anche attraverso informazioni chieste all’azienda stessa.

Tuttavia questa ripartizione rappresenta spesso una forzatura, soprattutto per le imprese più grandi, che assumono sempre di più caratteristiche polifunzionali ed intersettoriali. Una parte delle difficoltà è stata superata classificando talune aziende tra gli **operatori multimodali** o **MTO** (Multimodal Transport Operators), secondo una terminologia ormai affermata nel mondo del trasporto internazionale. Rispetto alle Case di spedizione, gli MTO operano in misura maggiore nel trasporto intercontinentale e con tutte le modalità, ovvero rappresentano l’organizzazione italiana di un grande MTO multinazionale.

Come nel passato, sono state escluse le compagnie di navigazione, in quanto è impossibile separare dai loro bilanci l'attività svolta per il sistema logistico nazionale da quella internazionale, mentre per le compagnie che operano nel cabotaggio marittimo il bilancio delle merci è inscindibile dall'attività passeggeri.

L'analisi non è stata effettuata su di un campione bensì sull'intero universo delle società di capitale per le quali nell'anno 2002 il costo del lavoro abbia superato il valore di 1,05 milioni di Euro. Al fine di recuperare eventuali aziende di grandi dimensioni ma con poco personale, si è poi eseguita una ricerca per verificare se vi fossero delle aziende con fatturato superiore a 50 milioni di Euro pur con costo del lavoro inferiore a 1,05 milioni senza trovarne nessuna.

Per effetto di questi criteri, sono state escluse le semplici strutture di "agenzia" di un vettore straniero che pure emettono fattura sul territorio nazionale.

Sono state invece incluse le imprese che, pur essendo interamente possedute da un gruppo industriale, che è anche il cliente dominante, offrono i loro servizi sul mercato (ad es. Logistica 93, IPI Logistica, Number 1 e Poste Italiane (per la sola parte di logistica), etc. mentre non s'è tenuto conto alcuno di quelle che, pur nelle medesime condizioni per quanto concerne la proprietà, operano solo per clienti appartenenti al proprio gruppo (es. Distrilux, gruppo Electrolux).

L'analisi è stata condotta sui bilanci forniti dalle singole aziende/gruppi ovvero, in assenza di questi, sui dati estratti dalla banca dati CERVED.

Per le aziende che hanno redatto un bilancio consolidato, l'analisi è stata condotta su di questo. Laddove il consolidato non viene redatto, per le imprese facenti parte di un gruppo, si è proceduto a costruire un bilancio di gruppo aggregando i dati delle singole società senza intereliminare gli scambi infragruppo in quanto non dichiarati. Tutti i parametri relativi sono quindi stati costruiti per l'intero gruppo. Anche i gruppi "informali" (insieme di società appartenenti agli stessi proprietari) sono stati ricostruiti in questo modo al meglio delle conoscenze disponibili o fornite dagli azionisti.

Da tale ricostruzione dei gruppi sono state però escluse le società che – per statuto o informazioni assunte ad hoc – hanno attività prevalenti al di fuori della logistica (es. costruzioni edili). Questa scelta, seppur poco rigorosa sul piano societario, è coerente con il nostro obiettivo di dare la miglior rappresentazione possibile delle aziende leader nella logistica italiana.

Per l'esecuzione dell'analisi, i bilanci sono stati riclassificati:

- con il metodo del valore aggiunto, per quanto concerne il conto economico;
- con la definizione standardizzata degli impieghi (attività) e delle fonti (passività), per quanto riguarda la situazione patrimoniale.

Il valore aggiunto è stato determinato per l'attività caratteristica delle varie imprese, classificando nell'extragestione i risultati degli eventuali altri servizi svolti. Infatti è ben noto che per le aziende oggetto di questa analisi il fatturato in assoluto può essere poco significativo, specialmente nel confronto tra i vari settori di attività. In alcuni infatti è ancora diffusa la fatturazione "per conto" (ad esempio l'anticipazione dei diritti doganali per conto del cliente). Analogamente il ricorso alla "sub-vezione" è molto diverso settore a settore e - all'interno dello stesso settore - da azienda a azienda.

Tali diversità appaiono evidenti confrontando il rapporto fra valore aggiunto e fatturato (che risulta tanto più elevato quanto minori sono il sub-trasporto e la fatturazione per conto), ovvero calcolando il fatturato per dipendente che, ad esempio per le aziende di autotrasporto, varia da 21 a 1.151 migliaia di Euro a fronte di una media di 177.

In appendice sono fornite informazioni di dettaglio sulle metodologie di riclassificazione dei bilanci nonché sugli indici e sugli altri valori caratteristici calcolati.

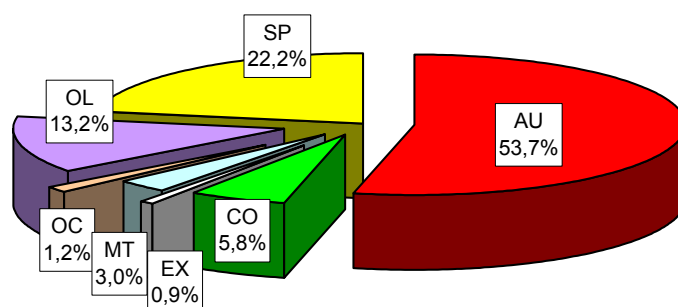
B. RISULTANZE COMPLESSIVE

I dati di sintesi dell'indagine sono illustrati nella tabella B.1 seguente.

Tabella B.1 – AZIENDE LEADER 2002

| Attività preval. | Totale imprese/gruppi | | | | | | Media per impresa/gruppo | | | | |
|------------------|------------------------------|---------------|--------------------|--------------------------|-----------------------------|------------------|---------------------------------|--------------------|--------------------------|-----------------------------|------------------|
| | N° imprese | N° dipend. | Fatturato (M Euro) | Valore aggiunto (M Euro) | Capitale investito (M Euro) | Capitale proprio | N° dipend. | Fatturato (M Euro) | Valore aggiunto (M Euro) | Capitale investito (M Euro) | Capitale proprio |
| AU | 305 | 23.319 | 4.696 | 1.315 | 3.287 | 730 | 76,5 | 15,4 | 4,3 | 10,8 | 2,4 |
| CO | 33 | 4.707 | 1.182 | 260 | 687 | 128 | 142,6 | 35,8 | 7,9 | 20,8 | 3,9 |
| EX | 5 | 2.717 | 778 | 112 | 670 | 143 | 543,4 | 155,6 | 22,4 | 134,0 | 28,6 |
| MT | 17 | 13.152 | 5.199 | 746 | 2.376 | 453 | 773,6 | 305,8 | 43,9 | 139,8 | 26,6 |
| OC | 7 | 916 | 396 | 59 | 238 | 71 | 130,9 | 56,6 | 8,4 | 34,0 | 10,1 |
| OL | 75 | 17.503 | 4.064 | 843 | 3.119 | 514 | 233,4 | 54,2 | 11,2 | 41,6 | 6,9 |
| SP | 126 | 9.454 | 3.349 | 475 | 1.667 | 258 | 75,0 | 26,6 | 3,8 | 13,2 | 2,0 |
| TUTTI | 568 | 71.768 | 19.664 | 3.811 | 12.044 | 2.297 | 126,4 | 34,6 | 6,7 | 21,2 | 4,0 |

Come appare dalla tabella B.1 e dalla figura a fianco, oltre il 50% delle aziende esaminate appartiene alla categoria AU (autotrasporto), che conta ben 305 aziende di dimensioni tali da consentir loro di far parte delle aziende leader (erano 307 nel 2001 e 236 del 2000).



Questo fatto, a fronte di un mercato che negli ultimi anni ha avuto uno sviluppo modesto, testimonia che il tanto invocato processo di aggregazione delle aziende di autotrasporto sta avvenendo non solo per le aziende di grandi dimensioni, ma anche per quelle di dimensioni medie e medio-piccole.

I dati di sintesi sull'universo delle 568 aziende selezionate per questa indagine nel 2002 sono i seguenti:

| | |
|-----------------------------|--------|
| Dipendenti | 71.768 |
| Fatturato (M Euro) | 19.664 |
| Valore aggiunto (M Euro) | 3.811 |
| Capitale investito (M Euro) | 12.044 |
| Valore aggiunto/fatturato | 19,4% |

Nella tabella B.2 seguente sono riportati i risultati dettagliati dell'analisi dei bilanci mentre la tabella B.3 successiva offre un confronto con l'anno precedente (su un diverso numero di aziende).

Tab. B.2 – PARAMETRI CARATTERISTICI BILANCI 2002

| Imprese o gruppi | Unità | AU | CO | EX | MT | OC | OL | SP | TOT |
|---------------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|-------|---------|---------|----------|
| | N° | 305 | 33 | 5 | 17 | 7 | 75 | 126 | 568 |
| Fatturato | M Euro | 4.696,1 | 1.182,4 | 778,0 | 5.199,2 | 395,9 | 4.063,6 | 3.349,1 | 19.664,3 |
| Valore aggiunto | M Euro | 1.315,1 | 260,2 | 112,3 | 745,7 | 59,8 | 843,4 | 474,9 | 3.811,5 |
| Costo lavoro | M Euro | 899,2 | 178,3 | 96,1 | 561,2 | 37,1 | 629,0 | 361,4 | 2.762,3 |
| Ammortamenti | M Euro | 238,7 | 38,3 | 27,9 | 83,8 | 16,7 | 164,8 | 54,1 | 624,3 |
| Utile operativo | M Euro | 177,1 | 43,7 | -11,6 | 100,7 | 5,7 | 49,6 | 59,3 | 424,4 |
| Oneri finanziari | M Euro | 45,0 | 2,2 | 2,4 | 32,9 | 2,3 | 31,0 | 22,7 | 138,5 |
| Utile extragestione | M Euro | 22,7 | -4,4 | 9,9 | -11,0 | 3,2 | 21,3 | 6,0 | 47,7 |
| Utile ante imposte | M Euro | 153,9 | 37,0 | -4,1 | 56,8 | 6,6 | 39,9 | 42,7 | 332,8 |
| Imposte | M Euro | 80,4 | 24,2 | 4,6 | 56,7 | 1,9 | 58,1 | 40,6 | 266,5 |
| Utile netto | M Euro | 74,2 | 12,9 | -8,7 | 0,1 | 4,7 | -18,2 | 2,1 | 67,0 |
| Cash flow | M Euro | 312,9 | 51,2 | 19,1 | 83,9 | 21,4 | 146,6 | 56,2 | 691,3 |
| Capitale investito | M Euro | 3.287,2 | 687,4 | 669,7 | 2.375,9 | 237,8 | 3.119,1 | 1.666,6 | 12.043,7 |
| Immobilizzazioni nette | M Euro | 1.250,2 | 171,7 | 235,7 | 640,5 | 102,3 | 1.087,6 | 424,2 | 3.912,2 |
| Capitale proprio | M Euro | 729,8 | 127,7 | 142,9 | 453,2 | 71,1 | 513,9 | 258,1 | 2296,6 |
| Quoziente struttura | | 0,98 | 1,12 | 0,93 | 1,22 | 1,08 | 0,81 | 1,06 | 0,98 |
| Indice liquidità | | 0,96 | 1,04 | 0,96 | 1,07 | 1,04 | 0,73 | 1,02 | 0,92 |
| Indipendenza finanziaria | | 0,222 | 0,186 | 0,213 | 0,191 | 0,299 | 0,165 | 0,155 | 0,191 |
| ROS | | 3,8% | 3,7% | -1,5% | 1,9% | 1,4% | 1,2% | 1,8% | 2,2% |
| Turnover | | 1,43 | 1,72 | 1,16 | 2,19 | 1,66 | 1,30 | 2,01 | 1,63 |
| ROI | | 5,4% | 6,4% | -1,7% | 4,2% | 2,4% | 1,6% | 3,6% | 3,5% |
| Capitale invest./capit. proprio | | 4,50 | 5,38 | 4,69 | 5,24 | 3,35 | 6,07 | 6,46 | 5,24 |
| Utile netto/utile operativo | | 0,42 | 0,29 | 0,75 | 0,00 | 0,82 | -0,37 | 0,04 | 0,16 |
| ROE | | 10,2% | 10,1% | -6,1% | 0,0% | 6,6% | -3,5% | 0,8% | 2,9% |
| Tasso interesse capitale terzi | | 1,8% | 0,4% | 0,5% | 1,7% | 1,4% | 1,2% | 1,6% | 1,4% |
| Valore aggiunto/fatturato | | 28,0% | 22,0% | 14,4% | 14,3% | 15,1% | 20,8% | 14,2% | 19,4% |
| Costo lavoro/valore aggiunto | | 68,4% | 68,5% | 85,6% | 75,3% | 62,0% | 74,6% | 76,1% | 72,5% |
| Ammortamenti/valore agg. | | 18,2% | 14,7% | 24,8% | 11,2% | 27,9% | 19,5% | 11,4% | 16,4% |
| Oneri finanz./valore aggiunto | | 3,4% | 0,9% | 2,2% | 4,4% | 3,9% | 3,7% | 4,8% | 3,6% |
| Utile extragest./valore agg. | | 1,7% | -1,7% | 8,8% | -1,5% | 5,4% | 2,5% | 1,3% | 1,3% |
| Imposte/valore aggiunto | | 6,1% | 9,3% | 4,1% | 7,6% | 3,2% | 6,9% | 8,5% | 7,0% |
| Utile netto/valore aggiunto | | 5,6% | 4,9% | -7,8% | 0,0% | 7,8% | -2,2% | 0,4% | 1,8% |
| Imposte/utile lordo | | 52,3% | 65,2% | -112,0% | 99,9% | 29,0% | 145,7% | 95,1% | 80,1% |
| Costo lavoro/fatturato | | 19,1% | 15,1% | 12,4% | 10,8% | 9,4% | 15,5% | 10,8% | 14,0% |
| Ammortamenti/fatturato | | 5,1% | 3,2% | 3,6% | 1,6% | 4,2% | 4,1% | 1,6% | 3,2% |
| Oneri finanziari/fatturato | | 1,0% | 0,2% | 0,3% | 0,6% | 0,6% | 0,8% | 0,7% | 0,7% |
| Utile extragestione/fatturato | | 0,5% | -0,4% | 1,3% | -0,2% | 0,8% | 0,5% | 0,2% | 0,2% |
| Imposte/fatturato | | 1,7% | 2,0% | 0,6% | 1,1% | 0,5% | 1,4% | 1,2% | 1,4% |
| Utile netto/fatturato | | 1,6% | 1,1% | -1,1% | 0,0% | 1,2% | -0,4% | 0,1% | 0,3% |
| Dipendenti | n° | 23.319 | 4.707 | 2.717 | 13.152 | 916 | 17.503 | 9.454 | 71.768 |
| Valore agg. per dipendente | K Euro | 56,4 | 55,3 | 41,3 | 56,7 | 65,3 | 48,2 | 50,2 | 53,1 |
| Costo per dipendente | K Euro | 38,6 | 37,9 | 35,4 | 42,7 | 40,5 | 35,9 | 38,2 | 38,5 |
| Produttività per dipendente | K Euro | 17,8 | 17,4 | 6,0 | 14,0 | 24,9 | 12,3 | 12,0 | 14,6 |
| Dipendenti per impresa | n° | 76 | 143 | 543 | 774 | 131 | 233 | 75 | 126 |
| Valore agg. per impresa | M Euro | 4,3 | 7,9 | 22,5 | 43,9 | 8,5 | 11,2 | 3,8 | 6,7 |
| Capitale invest. per impresa | M Euro | 10,8 | 20,8 | 133,9 | 139,8 | 34,0 | 41,6 | 13,2 | 21,2 |

Note: per definizioni v. appendice

Tab. B.3 – VARIAZIONE DEI PARAMETRI CARATTERISTICI DEI BILANCI 2002 (568 aziende) RISPETTO AL 2001 (546 aziende)

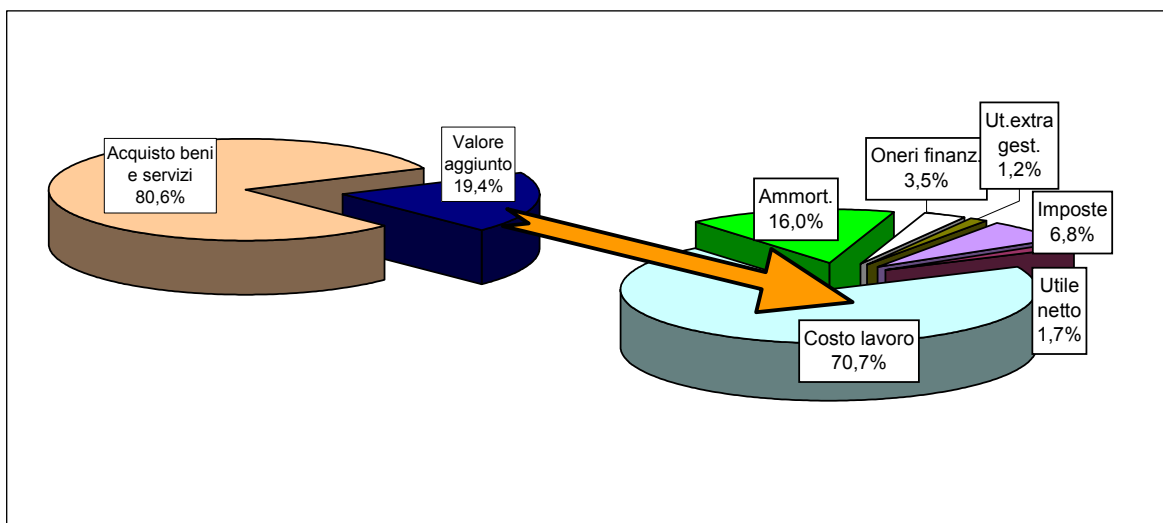
| Imprese o gruppi | Unità | AU | CO | EX | MT | OC | OL | SP | TOT |
|-----------------------------------|-------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| | % a/a | -0,7% | 3,1% | 0,0% | 6,3% | -12,5% | 10,3% | 14,5% | 4,0% |
| Fatturato | % a/a | -5,5% | -6,1% | 3,9% | 7,2% | -13,7% | 9,9% | 21,6% | 5,8% |
| Valore aggiunto | % a/a | -4,3% | -7,3% | -13,6% | 14,1% | -16,3% | 7,9% | 18,1% | 4,1% |
| Costo lavoro | % a/a | -1,9% | -8,7% | 7,4% | 15,4% | -24,5% | 4,2% | 21,7% | 5,7% |
| Ammortamenti | % a/a | -9,1% | -7,2% | 13,2% | 21,9% | 1,6% | 28,0% | 33,4% | 9,9% |
| Utile operativo | % a/a | -9,5% | -1,5% | 223,8% | 0,3% | -15,4% | -11,4% | -17,9% | -14,2% |
| Oneri finanziari | % a/a | -43,7% | -1,9% | -517,4% | 26,6% | -52,4% | -88,6% | 3,3% | -37,1% |
| Utile extragestione | % a/a | -48,0% | 100,5% | 95,5% | 121,1% | 15,0% | -120,2% | 59,4% | -85,7% |
| Utile ante imposte | % a/a | -5,2% | -13,6% | 97,1% | -38,5% | 12,5% | -9,6% | -18,4% | -14,9% |
| Imposte | % a/a | -4,0% | -1,5% | -30,9% | -1,8% | -107,7% | 12,1% | 4,2% | 0,2% |
| Utile netto | % a/a | -6,5% | -36,3% | 29,5% | -30628% | 61,4% | 59,4% | -480,6% | -75,1% |
| Cash flow | % a/a | -8,5% | -14,5% | 5,7% | -3,0% | 14,7% | 24,1% | 15,2% | 1,7% |
| Capitale investito | % a/a | -4,4% | -7,8% | -4,6% | 11,0% | -4,2% | -6,0% | 24,7% | 2,0% |
| Immobilizzazioni nette | % a/a | -6,3% | -8,6% | -6,8% | 7,1% | 1,5% | -4,9% | 28,9% | 0,2% |
| Capitale proprio | % a/a | 2,4% | -9,4% | -1,3% | 15,3% | -6,5% | -1,5% | 13,9% | 4,2% |
| Quoziente struttura | % a/a | 2,1% | -1,6% | 2,5% | 7,0% | -0,8% | 3,8% | -7,8% | 3,0% |
| Indice liquidità | % a/a | -0,1% | -0,6% | 1,3% | 3,0% | -0,6% | -22,0% | -2,6% | -5,2% |
| Indipendenza finanziaria | % a/a | 6,5% | -1,4% | 3,1% | 4,9% | -2,2% | 4,2% | -14,3% | 2,5% |
| ROS | diff | -0,1% | 0,2% | -3,4% | -0,1% | 0,0% | -0,3% | -0,9% | -0,5% |
| Turnover | % a/a | -1,0% | 1,6% | 8,1% | -4,2% | -9,1% | 15,0% | -4,1% | 3,9% |
| ROI | diff | -0,3% | 0,4% | -3,8% | -0,5% | -0,3% | -0,1% | -2,0% | -0,6% |
| Capitale investito/capit. proprio | % a/a | -7,0% | 1,4% | -3,2% | -5,1% | 2,2% | -4,4% | 12,5% | -2,3% |
| Utile netto/utile operativo | % a/a | 2,7% | -34,4% | 157,0% | -30717% | 66,6% | 63,6% | -392,3% | -53,3% |
| ROE | diff | -0,9% | -2,5% | -1,9% | -5,4% | 4,2% | -2,1% | -4,4% | -2,4% |
| Tasso interesse capitale terzi | diff | 0,2% | 0,1% | -1,3% | 0,7% | 0,3% | -0,3% | 0,1% | -0,6% |
| Valore aggiunto/fatturato | diff | 0,3% | -0,3% | -2,6% | 1,1% | -0,3% | -0,4% | -0,6% | -0,3% |
| Costo lavoro/valore aggiunto | diff | 1,5% | -0,9% | 15,8% | 1,1% | -4,4% | -3,0% | 3,4% | 1,1% |
| Ammortamenti/valore aggiunto | diff | -0,8% | 0,0% | 5,8% | 1,0% | 4,3% | 4,3% | 2,1% | 1,0% |
| Oneri finanziari/valore aggiunto | diff | -1,3% | 0,0% | -9,6% | 0,6% | -1,2% | -3,9% | -0,9% | -1,6% |
| Utile extragest./valore aggiunto | diff | -0,7% | -1,7% | 8,5% | -1,8% | 1,5% | -3,5% | 0,6% | -1,2% |
| Imposte/valore aggiunto | diff | 0,0% | 0,5% | -0,6% | -1,4% | -2,5% | 0,3% | -1,4% | -0,3% |
| Utile netto/valore aggiunto | diff | -0,1% | -1,3% | -3,0% | -3,3% | 5,3% | -1,2% | -2,6% | -1,5% |
| Imposte/utile lordo | diff | 0,6% | 6,9% | 4873,1% | 26,5% | -39,8% | 28,8% | 18,2% | 10,5% |
| Costo lavoro/fatturato | diff | 0,6% | -0,4% | 0,5% | 0,9% | -0,9% | -1,0% | 0,0% | 0,0% |
| Ammortamenti/fatturato | diff | -0,2% | 0,0% | 0,3% | 0,3% | 0,6% | 0,8% | 0,2% | 0,1% |
| Oneri finanziari/fatturato | diff | -0,3% | 0,0% | -1,7% | 0,1% | 0,2% | -0,8% | -0,2% | -0,3% |
| Utile extragestione/fatturato | diff | -0,2% | -0,4% | 1,2% | -0,3% | 0,9% | -0,8% | 0,1% | -0,2% |
| Imposte/fatturato | diff | 0,0% | 0,1% | -0,2% | -0,1% | -1,3% | 0,0% | -0,3% | -0,1% |
| Utile netto/fatturato | diff | 0,0% | -0,3% | -0,3% | -0,4% | 0,6% | -0,2% | -0,4% | -0,3% |
| Dipendenti | % a/a | -4,3% | -8,0% | 5,3% | 14,1% | -18,2% | -1,2% | 21,8% | 3,2% |
| Valore agg. per dipendente | % a/a | 0,0% | 0,6% | -20,0% | -0,1% | 1,6% | 9,0% | -4,8% | 1,0% |
| Costo per dipendente | % a/a | 2,3% | -0,7% | 2,2% | 1,4% | -5,3% | 5,4% | -0,1% | 2,5% |
| Produttività per dipendente | % a/a | -4,8% | 3,6% | -151,5% | -4,7% | 13,1% | 19,9% | -19,5% | -3,2% |
| Dipendenti per impresa | % a/a | -3,6% | -11,3% | 5,3% | 8,8% | -3,5% | -11,6% | 10,5% | -0,7% |
| Valore agg. per impresa | % a/a | -3,6% | -10,6% | -13,6% | 8,7% | -1,8% | -1,5% | 6,2% | 0,3% |
| Capitale investito per impresa | % a/a | -3,8% | -11,2% | -4,6% | 5,4% | 8,8% | -16,9% | 13,7% | -1,9% |

Note:

- Le righe "%a/a" riportano la variazione percentuale; quelle "diff" riportano solo la differenza fra le percentuali dei due anni
- Per le definizioni vedi appendice.
- Il numero delle aziende dei due campioni è diverso.
- Talune variazioni possono essere poco significative rispetto all'anno precedente in quanto alcune aziende sono state incorporate in gruppi con una diversa classificazione di settore.

Il 2002 non è stato un buon anno per le aziende del settore, più di altri influenzato dal basso tasso di sviluppo dell'economia. A fronte di un aumento del fatturato del 5,8% rispetto al campione dell'anno precedente (rammentiamo, su un numero diverso di aziende) la redditività non è migliorata:

- il **ROS** (utile operativo/fatturato) ha riportato una flessione dal 2,6% al 2,2%;
- il **ROI** (utile operativo/capitale investito) è calato dal 4,1% al 3,5%;
- il **ROE** (utile netto/mezzi propri) è passato dal 5,3% al 2,9%.
- **l'utile netto sul fatturato** è scaduto dallo 0,6% allo 0,3%;
- Il **valore aggiunto in rapporto al fatturato** ha registrato un lieve calo, dal 19,7% al 19,4%. Rammentiamo che, con questa quota del fatturato, l'azienda deve remunerare tutto quello che non è l'acquisto di beni e servizi, incluso il personale, come appare dalla seguente figura.



L'utile netto sul fatturato, ridottosi allo 0,3%, rappresenta una quota assolutamente troppo modesta perché il settore possa destare l'interesse degli investitori.

Pur con il basso costo del denaro e l'uso della leva finanziaria, il ROE (utile netto rispetto al capitale proprio dell'imprenditore) è sceso ad un modesto 2,9%, meno di quanto rendono investimenti alternativi a basso tasso di rischio.

Tab. B.4 – BASE DATI COMPLETA E FORMULE USATE NELLE ANALISI DELLE 568 AZIENDE/GRUPPI (tutti i valori assoluti in milioni di Euro salvo indicazione contraria)

| Impresa o Gruppo | Formula | AU | CO | EX | MT | OC | OL | SP | TOT |
|-----------------------------------|--------------------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|
| N° aziende | | 305 | 33 | 5 | 17 | 7 | 75 | 126 | 568 |
| N° dipendenti | Z | 23.319 | 4.707 | 2.717 | 13.152 | 916 | 17.503 | 9.454 | 71.768 |
| Fatturato | A | 4.696 | 1.182 | 778 | 5.199 | 396 | 4.064 | 3.349 | 19.664 |
| Valore aggiunto | B | 1.315 | 260 | 112 | 746 | 59 | 843 | 475 | 3.811 |
| Costo del lavoro | C | 899 | 178 | 96 | 561 | 37 | 629 | 361 | 2.762 |
| Ammortamenti | D | 239 | 38 | 28 | 84 | 17 | 165 | 54 | 624 |
| Utile operativo | E = B-C-D | 177 | 44 | -12 | 101 | 6 | 50 | 59 | 424 |
| Oneri finanziari | F | 45 | 2 | 2 | 33 | 2 | 31 | 23 | 139 |
| Utile extra gestione | G | 23 | -4 | 10 | -11 | 3 | 21 | 6 | 48 |
| Utile ante imposte | H = E-F+G | 154 | 37 | -4 | 57 | 7 | 40 | 43 | 333 |
| Imposte | I | 80 | 24 | 5 | 57 | 2 | 58 | 41 | 266 |
| Utile netto | J = H-I | 74 | 13 | -9 | 68 | 5 | -18 | 2 | 67 |
| Cash flow | K = D+J | 313 | 51 | 19 | 84 | 21 | 147 | 56 | 691 |
| Immobilizz. Nette | L | 1.250 | 172 | 236 | 641 | 102 | 1.088 | 424 | 3.912 |
| Disponibilita' non liquide | Y | 57 | 2 | 0 | 19 | 3 | 29 | 3 | 113 |
| Liquidita' differita | M | 1.764 | 443 | 401 | 1.637 | 117 | 1.884 | 1.141 | 7.388 |
| Liquidita' immediata | N | 217 | 70 | 33 | 79 | 16 | 118 | 99 | 632 |
| Capitale circolante lordo | O | 2.038 | 516 | 434 | 1.735 | 136 | 2.031 | 1.242 | 8.133 |
| Capitale investito | P | 3.287 | 687 | 670 | 2.376 | 238 | 3.119 | 1.667 | 12.044 |
| Capitale proprio | Q | 730 | 128 | 143 | 453 | 71 | 514 | 258 | 2.297 |
| Capitale permanente | R | 1.225 | 192 | 219 | 779 | 110 | 885 | 451 | 3.861 |
| Passivo corrente | S | 2.064 | 496 | 451 | 1.597 | 127 | 2.744 | 1.215 | 8.695 |
| Capitale circolante netto | T=O-S=R-L | -26 | 20 | -17 | 139 | 8 | -713 | 27 | -563 |
| Quoziente struttura | U = R/L | 0,98 | 1,12 | 0,93 | 1,22 | 1,08 | 0,81 | 1,06 | 0,98 |
| Margine tesoreria | V=M+N-S | -83 | 18 | -17 | 119 | 5 | -742 | 25 | -675 |
| Indice liquidita' | W=(M+N)/S | 0,96 | 1,04 | 0,96 | 1,07 | 1,04 | 0,73 | 1,02 | 0,92 |
| Indice indipendenza finanziaria | X = Q/P | 0,222 | 0,186 | 0,213 | 0,191 | 0,299 | 0,165 | 0,155 | 0,191 |
| Valore aggiunto/fatturato | B/A | 28,0% | 22,0% | 14,4% | 14,3% | 15,0% | 20,8% | 14,2% | 19,4% |
| Costo lavoro/valore aggiunto | C/B | 68,4% | 68,5% | 85,6% | 75,3% | 62,3% | 74,6% | 76,1% | 72,5% |
| Ammortamenti/valore aggiunto | D/B | 18,2% | 14,7% | 24,8% | 11,2% | 28,1% | 19,5% | 11,4% | 16,4% |
| Oneri finanziari/valore aggiunto | F/B | 3,4% | 0,9% | 2,2% | 4,4% | 3,9% | 3,7% | 4,8% | 3,6% |
| Utile extra/valore aggiunto | G/B | 1,7% | -1,7% | 8,8% | -1,5% | 5,4% | 2,5% | 1,3% | 1,3% |
| Imposte/valore aggiunto | I/B | 6,1% | 9,3% | 4,1% | 7,6% | 3,2% | 6,9% | 8,5% | 7,0% |
| Utile netto/valore aggiunto | J/B | 5,64% | 4,95% | -7,79% | 0,01% | 7,87% | -2,16% | 0,44% | 1,76% |
| Valore aggiunto/dipend. (k euro) | B/Z | 56,4 | 55,3 | 41,3 | 56,7 | 64,9 | 48,2 | 50,2 | 53,1 |
| Costo per dipend. (k euro) | C/Z | 38,6 | 37,9 | 35,4 | 42,7 | 40,5 | 35,9 | 38,2 | 38,5 |
| Produttivita' (k euro) | B/Z-C/Z | 17,8 | 17,4 | 6,0 | 14,0 | 24,5 | 12,3 | 12,0 | 14,6 |
| Costo lavoro/fatturato | C/A | 19,1% | 15,1% | 12,4% | 10,8% | 9,4% | 15,5% | 10,8% | 14,0% |
| Ammortamenti/fatturato | D/A | 5,1% | 3,2% | 3,6% | 1,6% | 4,2% | 4,1% | 1,6% | 3,2% |
| Oneri finanziari/fatturato | F/A | 1,0% | 0,2% | 0,3% | 0,6% | 0,6% | 0,8% | 0,7% | 0,7% |
| Utile extra/fatturato | G/A | 0,5% | -0,4% | 1,3% | -0,2% | 0,8% | 0,5% | 0,2% | 0,2% |
| Imposte/fatturato | I/A | 1,7% | 2,0% | 0,6% | 1,1% | 0,5% | 1,4% | 1,2% | 1,4% |
| Utile netto/fatturato | J/A | 1,6% | 1,1% | -1,1% | 0,0% | 1,2% | -0,4% | 0,1% | 0,3% |
| Utile operativo/fatturato (ROS) | 1 = E/A | 3,8% | 3,7% | -1,5% | 1,9% | 1,4% | 1,2% | 1,8% | 2,2% |
| Fatturato/cap.invest. (Turnover) | 2 = A/P | 1,43 | 1,72 | 1,16 | 2,19 | 1,66 | 1,30 | 2,01 | 1,63 |
| Utile operativo/cap.invest. (ROI) | 3=E/P=1x2 | 5,4% | 6,4% | -1,7% | 4,2% | 2,4% | 1,6% | 3,6% | 3,5% |
| Capitale investito/ cap. proprio | 4 = P/Q | 4,50 | 5,38 | 4,69 | 5,24 | 3,35 | 6,07 | 6,46 | 5,24 |
| Utile netto/utile operativo | 5 = J/E | 0,42 | 0,29 | 0,75 | 0,00 | 0,82 | -0,37 | 0,04 | 0,16 |
| Utile netto/capit.proprio (ROE) | 6=J/Q=3x4x5 | 10,2% | 10,1% | -6,1% | 0,0% | 6,6% | -3,5% | 0,8% | 2,9% |
| Utile ante imposte/ cap.proprio | 7 = H/Q | 21,1% | 29,0% | -2,9% | 12,5% | 9,3% | 7,8% | 16,5% | 14,5% |
| Tasso capitale terzi | 8=F/(P-Q) | 1,8% | 0,4% | 0,5% | 1,7% | 1,4% | 1,2% | 1,6% | 1,4% |

C. INDICE DI INDIPENDENZA FINANZIARIA

Per completare il quadro delle aziende/gruppi analizzate nel 2002 vale la pena di osservare l'evoluzione della struttura finanziaria, soprattutto in vista della preparazione alle nuove norme per il credito (accordo interbancario detto "Basilea 2").

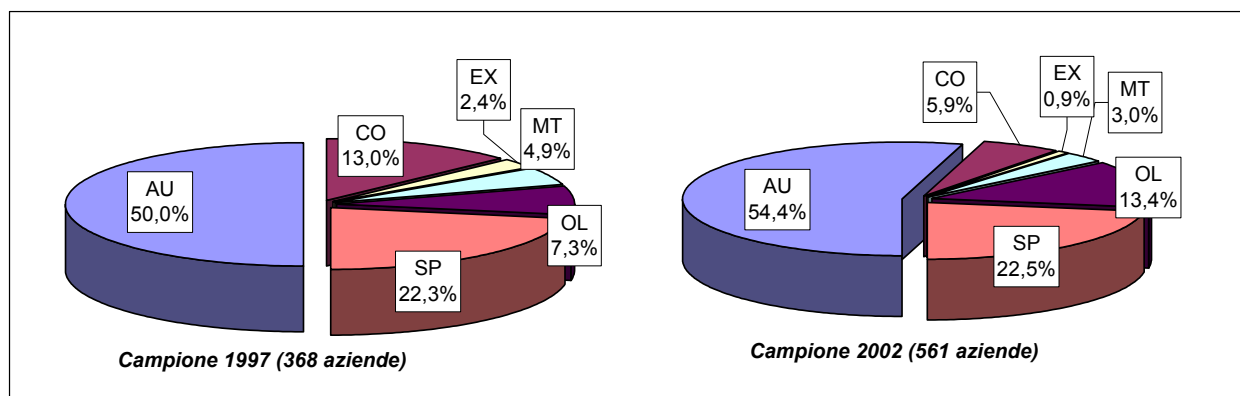
Dal momento che la variazione in un solo anno è poco significativa, si è proceduto ad analizzare l'intero campione Confetra del 2002 ed a confrontarlo con quello del 1997, sia settore per settore che nel suo insieme. La composizione dei due campioni è illustrata nelle figure seguenti. Quello del 1997 consiste di 368 imprese; quello del 2002 di 561 imprese (cioè tutte le 568 viste prima, meno di operatori di combinato che nel 1997 non erano rilevati).

La netta diminuzione del numero delle aziende corrieristiche è dovuta a due fattori:

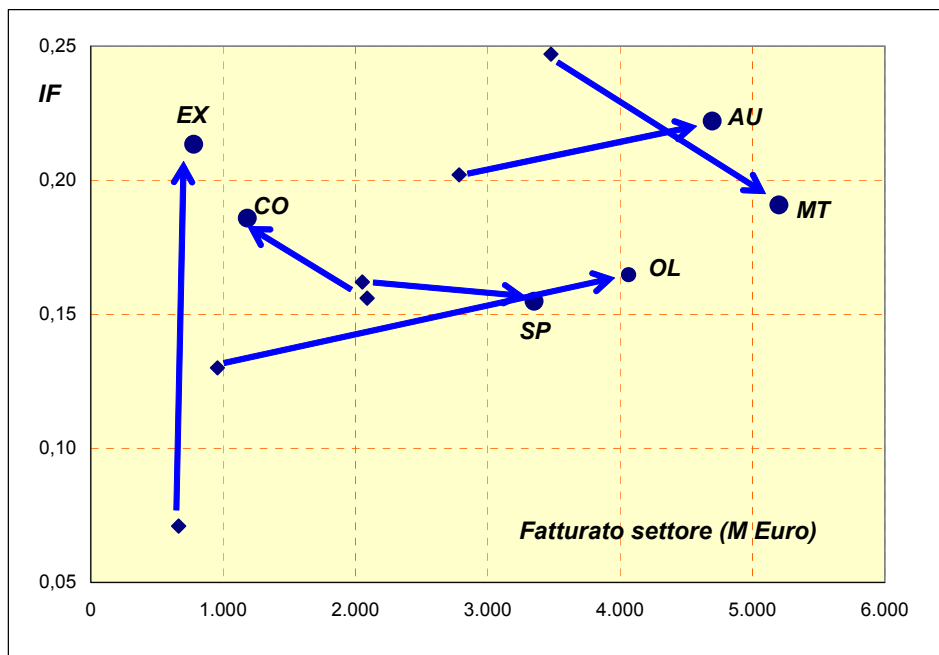
- le imprese più strutturate si sono trasformate in operatori di logistica a valore aggiunto;
- altre, prima indipendenti, sono state acquisite da grandi gruppi, diversamente classificati (es. Ascoli, oggi parte del gruppo Deutsche Post e classificata tra gli MTO).

Il calo percentuale dei corrieri espresso (EX) e degli operatori multimodali (MT) è legato al fatto che queste tipologie di imprese non hanno avuto mutamenti numerici (pur ampliandosi dimensionalmente).

Gli operatori logistici (OL) sono aumentati sia numericamente che dimensionalmente.



Per verificare l'evoluzione della struttura finanziaria si è esaminato solo il rapporto fra il capitale proprio ed il capitale investito, ovvero il cosiddetto "indice di indipendenza finanziaria" (IF). I risultati dei vari settori, riportati a fronte degli aumenti di fatturato, sono illustrati nel grafico seguente.



Per la somma dei settori la patrimonializzazione delle società/gruppi è relativamente bassa e si è evoluta in meglio ma in modo quasi impercettibile: lo IF è salito dall 0,183 nel 1997 allo 0,191 nel 2002.

Le variazioni di fatturato per tutti i tipi di corriere (CO ed EX) sono poco significative per effetto delle variate classificazioni viste prima. I couriers (EX) hanno migliorato notevolmente la loro posizione.

Gli MTO, invece, che nel 1997 avevano un buon rapporto fra mezzi propri e capitale investito (IF =0,247) sono scesi a 0,191, allineandosi con la media.

Gli autotrasportatori mostrano un discreto progresso (da 0,202 a 0,222), ma ancora insufficiente al soddisfacimento di parametri di valutazione rigidi come quelli che si presume possano essere fissati nel 2007. Ricordiamo che il parametro IF per le medie aziende industriali è attorno a 0,320.

Gli operatori di logistica a valore aggiunto (OL) hanno avuto un grande aumento di fatturato (+325% in 5 anni, pari ad un aumento annuo medio semplice del 65% e composto del 34%) dovuto sia alla crescita del mercato, sia all'incrementato numero di imprese per le trasformazioni cui abbiamo prima accennato.

La bassa patrimonializzazione (media) delle aziende/gruppi che operano nel settore della logistica è dovuta alla bassa redditività di questi ultimi anni, che non ha generato risorse sufficienti a finanziare sia l'aumento di fatturato che un miglioramento dello IF.

L'unico fattore che avrebbe favorito una evoluzione positiva sarebbe stato il miglioramento del Turnover (rapporto fra fatturato e capitale investito). Questo non è avvenuto, soprattutto a causa dei pessimi termini di pagamento della clientela italiana. Anzi, come dimostrato dalla tabella che segue, tutti i settori hanno registrato un peggioramento del Turnover che, sul totale dei settori, è decaduto da 1,82 a 1,63. Questo significa che, se in precedenza una media impresa aveva investito 55 Euro per fatturarne 100, per conseguire pari risultato oggi ne deve investire 63, ovvero ha dovuto aumentare il proprio capitale investito del 13% solo per mantenere il fatturato.

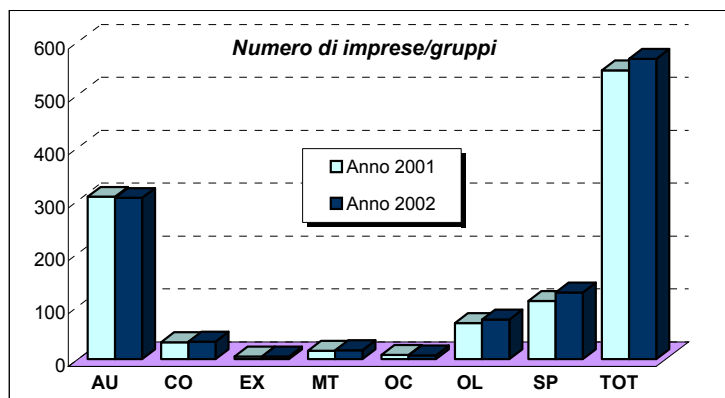
| ATT. | Fatturato 1997 | Fatturato 2002 | IF 1997 | IF 2002 | Variaz fatt. % | Variaz. IF | Turnover 1997 | Turnover 2002 |
|------------|----------------|----------------|--------------|--------------|----------------|--------------|---------------|---------------|
| AU | 2.784 | 4.696 | 0,202 | 0,222 | 69% | 0,020 | 1,47 | 1,43 |
| CO | 2.088 | 1.182 | 0,156 | 0,186 | -43% | 0,030 | 1,78 | 1,72 |
| EX | 663 | 778 | 0,071 | 0,213 | 17% | 0,142 | 1,65 | 1,16 |
| MT | 3.477 | 5.199 | 0,247 | 0,191 | 50% | -0,056 | 2,29 | 2,19 |
| OL | 957 | 4.064 | 0,130 | 0,165 | 325% | 0,035 | 1,4 | 1,30 |
| SP | 2.052 | 3.349 | 0,162 | 0,155 | 63% | -0,007 | 2,22 | 2,01 |
| TOT | 12.021 | 19.268 | 0,183 | 0,191 | 60% | 0,008 | 1,82 | 1,63 |

Di conseguenza, perdurando le attuali condizioni, il settore correrà grossi rischi con le nuove norme sul credito, a meno che – cosa assai poco probabile - i pagamenti delle aziende italiane non si allineino agli standard dei paesi sviluppati.

D. CONFRONTO FRA CAMPIONE 2002 E CAMPIONE 2001

Nel 2002 il numero di aziende/gruppi – escluse cooperative - che rispondevano ai requisiti di fatturato e costo del lavoro per essere inseriti in questa analisi era di 568 contro le 546 del 2001, distribuite come appare qui di seguito:

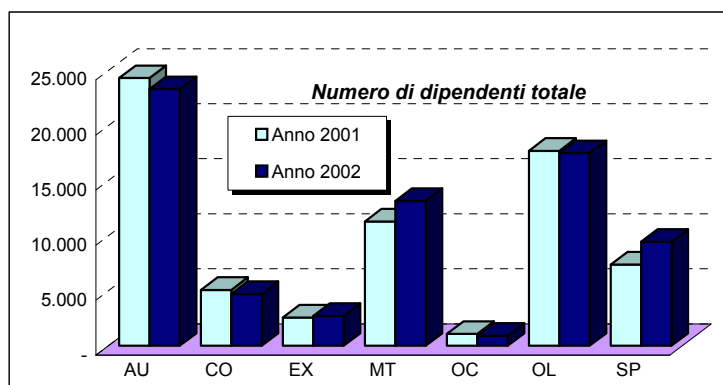
| N° IMPRESE/GRUPPI CAMPIONE | | | |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 307 | 305 | -0,7% |
| CO | 32 | 33 | 3,1% |
| EX | 5 | 5 | 0,0% |
| MT | 16 | 17 | 6,3% |
| OC | 8 | 7 | -12,5% |
| OL | 68 | 75 | 10,3% |
| SP | 110 | 126 | 14,5% |
| TOT | 546 | 568 | 4,0% |



L'aumento maggiore del numero di aziende è avvenuto nel settore delle case di spedizione (SP): su un totale di 22 nuovi ingressi, ben 16 aziende/gruppi di questo settore sono entrate nella classifica. Come negli anni precedenti è continuata la crescita degli operatori logistici (OL), seppur con meno slancio (7 aziende, pari al +10,3%). Gli altri settori sono più o meno rimasti su un piano di stabilità.

L'andamento della occupazione delle aziende campione varia da un settore all'altro: per gli MTO e per le case di spedizione (SP) assistiamo ad un forte incremento del numero dei dipendenti. Il fenomeno è tuttavia in parte legato all'aumento del numero di aziende di cui si è prima detto.

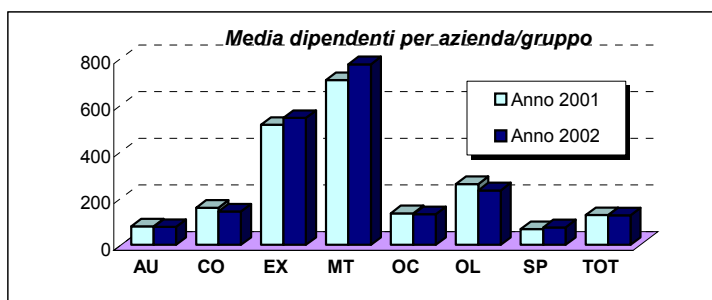
| N° DIPEND.AZIENDE CAMPIONE | | | |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 24.319 | 23.319 | -4,1% |
| CO | 5.082 | 4.707 | -7,4% |
| EX | 2.572 | 2.717 | 5,6% |
| MT | 11.292 | 13.152 | 16,5% |
| OC | 1.083 | 916 | -15,4% |
| OL | 17.715 | 17.503 | -1,2% |
| SP | 7.390 | 9.454 | 27,9% |
| TOT | 69.453 | 71.768 | 3,3% |



Il numero medio di dipendenti per azienda/gruppo è rimasto pressoché invariato rispetto al 2001 (127 dipendenti). Sono aumentati nettamente (circa +10%) i valori dell'azienda media MT ed SP, mentre sono diminuiti – più o meno della stessa entità - quelli dei CO e degli OL.

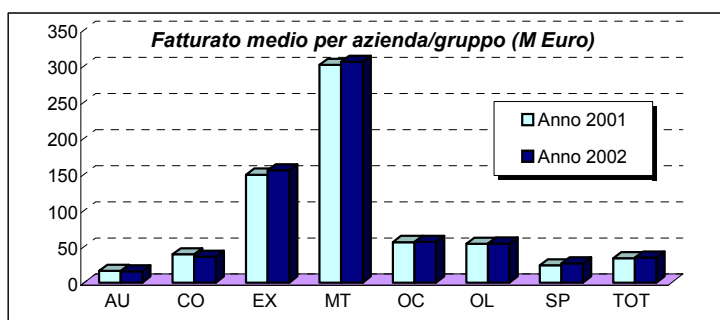
Anche per i corrieri (CO) e gli autotrasportori (AU) si è registrato un calo della media dipendenti (rispettivamente da 158,8 a 142,6 e da 79,2 a 76,5 unità), anche se il numero di aziende è pressoché costante. La spiegazione più probabile di questo fenomeno è un ricorso più intenso alla sub-fornitura.

| MEDIA DIPEND.PER AZIENDA/GRUPPO | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 79,2 | 76,5 | -3,5% |
| CO | 158,8 | 142,6 | -10,2% |
| EX | 514,4 | 543,4 | 5,6% |
| MT | 705,8 | 773,6 | 9,6% |
| OC | 135,4 | 130,9 | -3,3% |
| OL | 260,5 | 233,4 | -10,4% |
| SP | 67,2 | 75,0 | 11,7% |
| TOT | 127,2 | 126,4 | -0,7% |



Il campione delle aziende di autotrasporto (molto significativo perché composto da oltre 300 imprese) ha avuto una riduzione della dimensione media dell'azienda. Il fatturato medio delle aziende del campione è infatti sceso da 16,1 a 15,4 M Euro, (v. tabella e dal grafico seguenti). Le case di spedizione (SP) hanno invece avuto un aumento di fatturato medio per impresa dello 11,3% nonostante l'ingresso in classifica di molte aziende più piccole di quelle preesistenti.

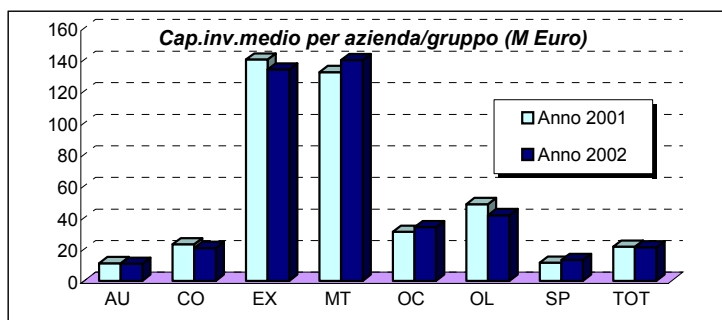
| FATTURATO MEDIO PER AZIENDA/GRUPPO (M Euro) | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 16,1 | 15,4 | -4,6% |
| CO | 39,2 | 35,8 | -8,6% |
| EX | 149,6 | 155,6 | 4,0% |
| MT | 301,5 | 305,8 | 1,4% |
| OC | 56,3 | 56,6 | 0,5% |
| OL | 53,8 | 54,2 | 0,6% |
| SP | 23,9 | 26,6 | 11,3% |
| TOT | 33,9 | 34,6 | 2,1% |



Il fatturato medio dei corrieri terrestri (CO) è diminuito in modo significativo (-8,6%), a dimostrazione delle difficoltà in cui versano quasi tutte le medie aziende del settore costrette a competere con poche grosse aziende che godono di maggiore economia di scala. In effetti, proprio il settore dei corrieri (sia CO che EX) è quello in cui le economie di scala hanno un valore molto più ridotto rispetto agli altri.

Il capitale investito per impresa mostra un andamento molto simile al fatturato, come appare dal diagramma e dalla tabella seguenti. L'unica eccezione significativa appare quella degli OL, che lo hanno ridotto in modo importante a fronte di un fatturato stabile.

| CAPIT. INVESTITO MEDIO PER AZIENDA/GRUPPO (M Euro) | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 11,2 | 10,8 | -3,6% |
| CO | 23,2 | 20,8 | -10,1% |
| EX | 140,1 | 133,9 | -4,4% |
| MT | 132,2 | 139,8 | 5,7% |
| OC | 31,0 | 34,0 | 9,6% |
| OL | 48,6 | 41,6 | -14,5% |
| SP | 11,4 | 13,2 | 15,9% |
| TOT | 21,6 | 21,2 | -1,9% |

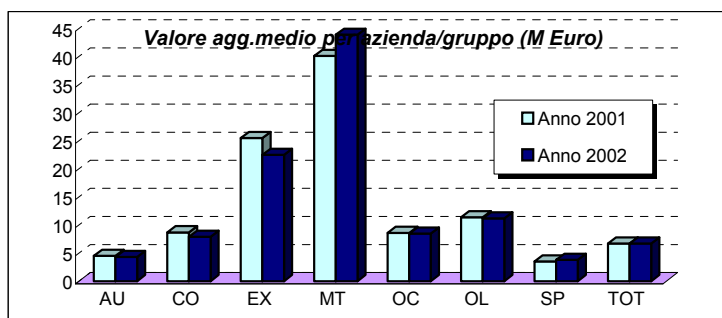


Ciò per effetto di un miglioramento della rotazione del capitale investito che per l'azienda OL media è passato da 1,11 del 2001 a 1,30 del 2002 (se un'azienda nel 2001 aveva necessità di investire 90 Euro per fatturarne 100, nel 2002 ne bastano 77). Purtroppo questo miglioramento non è dovuto ad una ottimizzazione delle condizioni di pagamento, ma alla progressiva alienazione degli immobili utilizzati, che in questo settore rappresentano gran parte del capitale investito.

Per i corrieri terrestri ed aerei (CO ed EX) si è avuta una forte diminuzione del valore aggiunto per impresa, come illustrato da tabella e grafico seguenti. Tranne che per le case di spedizione (SP) e gli MTO, questo parametro è peggiorato per tutti; nel complesso il valore aggiunto per impresa è aumentato solo dello 0,3% a fronte di un aumento del fatturato del 2,1%.

In pratica questo comporta un'involuzione del rapporto Valore aggiunto/Fatturato, che è sceso per l'intero campione dal 19,7 al 19,4%.

| VALORE AGGIUNTO MEDIO PER AZIENDA/GRUPPO (M Euro) | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 4,5 | 4,3 | -3,4% |
| CO | 8,7 | 7,9 | -9,6% |
| EX | 25,5 | 22,5 | -12,0% |
| MT | 40,1 | 43,9 | 9,5% |
| OC | 8,6 | 8,5 | -1,7% |
| OL | 11,4 | 11,2 | -1,5% |
| SP | 3,5 | 3,8 | 6,6% |
| TOT | 6,7 | 6,7 | 0,3% |

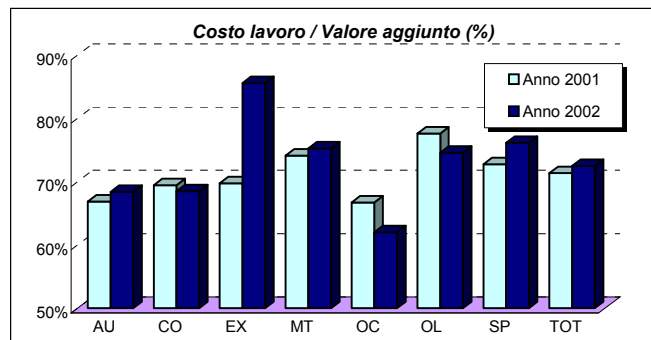


Particolarmente marcata è la diminuzione per i corrieri aerei (EX), frutto di una accesa competizione sui prezzi. Gli MTO hanno invece beneficiato dell'aumento di volume e della maggior complessità dal lavoro (più Far East ed est Europa), che si traduce in maggior attività interna rispetto ai noli acquistati all'esterno.

L'incidenza del costo del lavoro sul valore aggiunto è aumentata per quasi tutti i settori. Molto marcata è quella dei corrieri espresso (EX), dovuta alla forte competizione di cui si è già detto. Nel complesso, si è avuto un aumento della incidenza del lavoro sul valore aggiunto, nonostante la contrazione del rapporto fra quest'ultimo ed il fatturato. Come si vedrà poi, questo aumento è andato soprattutto a scapito dell'utile.

COSTO LAVORO/VALORE AGGIUNTO

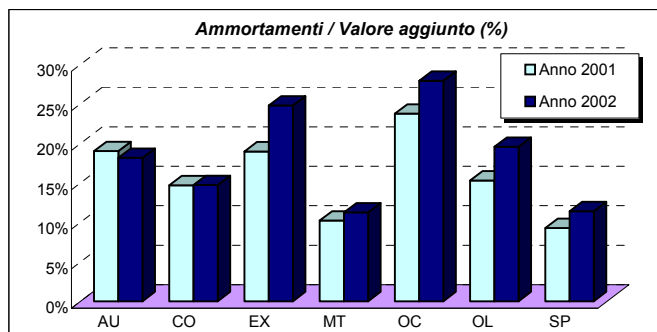
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| AU | 66,9% | 68,4% | 2,3% |
| CO | 69,4% | 68,5% | -1,3% |
| EX | 69,8% | 85,6% | 22,7% |
| MT | 74,1% | 75,3% | 1,5% |
| OC | 66,7% | 62,0% | -7,1% |
| OL | 77,6% | 74,6% | -3,9% |
| SP | 72,8% | 76,1% | 4,6% |
| TOT | 71,3% | 72,5% | 1,6% |



L'incidenza degli ammortamenti sul valore aggiunto è aumentata nel complesso di un punto percentuale (dal 15,4 al 16,4%), con punte particolarmente elevate per i corrieri espresso (EX), gli operatori logistici (OL) e le case di spedizione (SP). L'unico settore che ha visto una diminuzione è l'autotrasporto (AU).

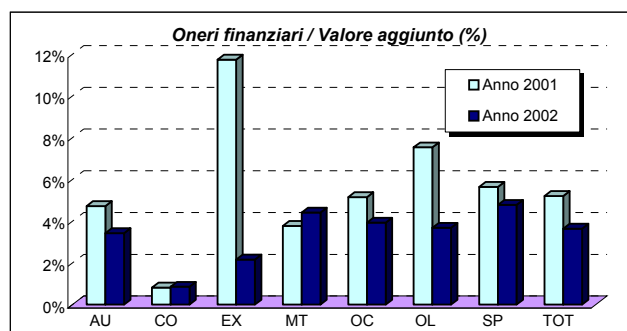
AMMORTAMENTI/VALORE AGGIUNTO (%)

| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| AU | 19,0% | 18,2% | -4,5% |
| CO | 14,7% | 14,7% | 0,1% |
| EX | 19,0% | 24,8% | 30,8% |
| MT | 10,2% | 11,2% | 10,0% |
| OC | 23,7% | 27,9% | 17,6% |
| OL | 15,3% | 19,5% | 27,9% |
| SP | 9,3% | 11,4% | 23,0% |
| TOT | 15,4% | 16,4% | 6,4% |



L'incidenza degli oneri finanziari sul valore aggiunto è diminuita nel complesso in maniera marcata (dal 5,2 al 3,6%). Come appare dal grafico e dalla tabella seguenti, questa riduzione – legata alla riduzione generalizzata del costo del denaro in seguito all'adozione dell'Euro come moneta corrente – ha interessato quasi tutti i settori.

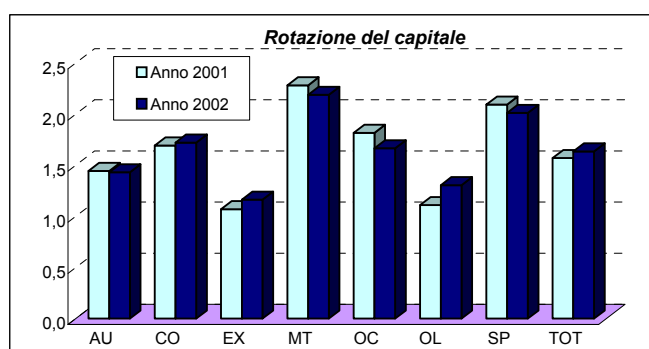
| ONERI FINANZIARI/VALORE AGGIUNTO (%) | | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variatz. % |
| AU | 4,7% | 3,4% | -27,4% |
| CO | 0,8% | 0,9% | 5,3% |
| EX | 11,7% | 2,2% | -81,6% |
| MT | 3,8% | 4,4% | 17,1% |
| OC | 5,1% | 3,9% | -23,7% |
| OL | 7,5% | 3,7% | -51,2% |
| SP | 5,6% | 4,8% | -15,3% |
| TOT | 5,2% | 3,6% | -30,1% |



La riduzione del costo del denaro non ha portato però ad una "moralizzazione" dei tempi di pagamento in Italia, che sono rimasti cronicamente ben al di sopra degli standard europei. Pur avendo perseguito una politica di riduzione del capitale investito in credito clienti, il tentativo delle aziende del settore di aumentare la rotazione del capitale investito ha sortito un successo molto limitato: il rapporto è passato da 1,57 a 1,63 (vale a dire che per ogni Euro investito in azienda se ne sono fatturati 1,57 nel 2001 e 1,63 nel 2002; in altri termini, per fatturare 100 Euro nel 2001 bisognava investire in azienda 63,7; nel 2002 ne bastano 61,3).

I dati della rotazione del capitale sono riportati nella tabella e grafico qui sotto riprodotti.

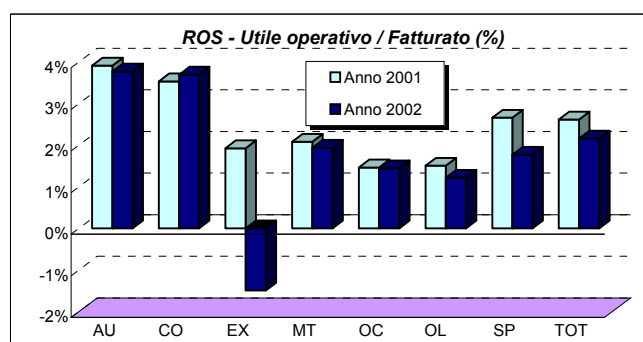
| ROTAZIONE DEL CAPITALE | | | |
|------------------------|-----------|-----------|------------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variatz. % |
| AU | 1,44 | 1,43 | -1,0% |
| CO | 1,69 | 1,72 | 1,6% |
| EX | 1,07 | 1,16 | 8,8% |
| MT | 2,28 | 2,19 | -4,0% |
| OC | 1,82 | 1,66 | -8,3% |
| OL | 1,11 | 1,30 | 17,6% |
| SP | 2,09 | 2,01 | -3,9% |
| TOT | 1,57 | 1,63 | 4,0% |



Peraltro, come già detto prima, gran parte di questo miglioramento è dovuto agli operatori logistici (OL) che hanno ottenuto tale risultato in prevalenza con disinvestimento di immobili.

Per quanto detto in precedenza, i risultati economici del 2002 non possono essere migliori di quelli del 2001. Il ROS (utile operativo/fatturato) è peggiorato nettamente, sia per l'intero campione che per i singoli settori, ad eccezione dei corrieri terrestri (CO). Anche la case di spedizione (SP) hanno perduto quasi un punto percentuale su di una quota inferiore a 3.

| ROS - Utile operativo / Fatturato (%) | | | |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 3,9% | 3,8% | -3,7% |
| CO | 3,5% | 3,7% | 4,5% |
| EX | 1,9% | -1,5% | -177,7% |
| MT | 2,1% | 1,9% | -7,0% |
| OC | 1,5% | 1,4% | -1,5% |
| OL | 1,5% | 1,2% | -19,1% |
| SP | 2,7% | 1,8% | -33,5% |
| TOT | 2,6% | 2,2% | -17,6% |

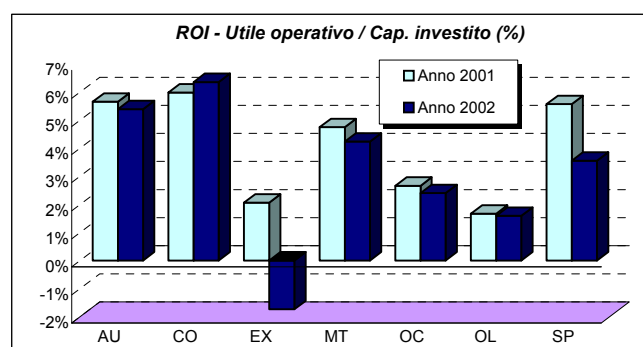


Questo assottigliamento del margine lordo sulle vendite si ripercuote su tutti gli altri indicatori economici.

Il ROI (utile operativo/capitale investito) è sceso poco meno del ROS per effetto del lieve miglioramento della rotazione del capitale di cui si è già detto. Rimane comunque – per tutti i settori – troppo basso in assoluto, come appare dalla tabella e dal grafico successivi.

Questi valori sono insufficienti per attrarre alla logistica i capitali che servirebbero per garantire uno sviluppo del settore. Per confronto (analisi Mediobanca) le 1945 aziende considerate da Mediobanca hanno un ROI complessivo del 9,9%, le sole società industriali hanno anch'esse il 9,9% e quelle di medie dimensioni il 10,2%. Spiccano quelle del terziario (servizi alle imprese e persone) con un 21,6%.

| ROI - Utile operativo / Cap. investito (%) | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variaz. % |
| AU | 5,6% | 5,4% | -4,6% |
| CO | 6,0% | 6,4% | 6,3% |
| EX | 2,1% | -1,7% | -184,5% |
| MT | 4,7% | 4,2% | -10,7% |
| OC | 2,7% | 2,4% | -9,7% |
| OL | 1,7% | 1,6% | -4,8% |
| SP | 5,6% | 3,6% | -36,1% |
| TOT | 4,1% | 3,5% | -14,2% |

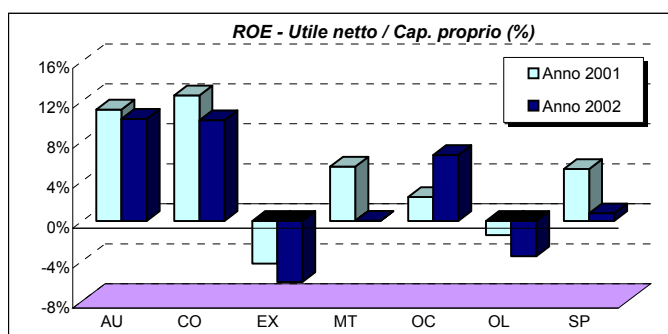


Tutti i campioni Mediobanca hanno però una diversa struttura del capitale investito rispetto al nostro settore. Ad esempio l'industria deve sì finanziare anche le scorte (che in logistica sono minime), ma in compenso paga i suoi fornitori con tempi tanto lunghi che, con il debito verso questi, copre i 3/4 dei crediti che vanta verso i clienti. Le aziende di servizi (autostrade, telefonia, etc.) hanno invece grandi investimenti ma incassano dai clienti con tempi brevissimi.

Purtroppo le aziende dei nostri settori hanno molti costi con pagamenti brevissimi (personale, carburante, autostrade, telefoni etc.) e clienti che non accettano tempi di pagamento coerenti coi loro costi. Tant'è vero che la terziarizzazione dei servizi si risolve sempre con un forte beneficio di cassa per l'azienda industriale o commerciale che affida a terzi dei servizi prima prodotti "in casa".

Anche il ROE (utile netto/mezzi propri) è bruscamente calato, come la tabella ed il grafico qui sotto evidenziano.

| ROE - Utile netto/cap. proprio (%) | | | |
|------------------------------------|-----------|-----------|------------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Variatz. % |
| AU | 11,1% | 10,2% | -8,3% |
| CO | 12,6% | 10,1% | -19,8% |
| EX | -4,3% | -6,1% | 43,6% |
| MT | 5,4% | 0,0% | -99,7% |
| OC | 2,4% | 6,6% | 176,3% |
| OL | -1,4% | -3,5% | 150,3% |
| SP | 5,2% | 0,8% | -85,2% |
| TOT | 5,3% | 2,9% | -45,3% |



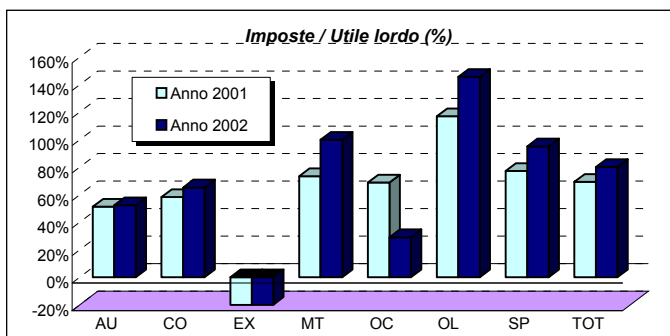
Nel complesso del campione esso è sceso dal 5,3 al 2,9%, un livello che non remunera assolutamente il capitale investito più il rischio di impresa. L'unica eccezione è costituita dai corrieri terrestri (CO) e dall'autotrasporto (AU), che mantengono buoni livelli, addirittura superiori al ROE del campione Mediobanca, che, pur escludendo le aziende in perdita, si attesta al 7,2%.

Fra il 2001 ed il 2002 vi è stato inoltre un aumento pratico della tassazione. A fronte di utili ante imposte del campione scesi da 383,4 a 332,8 M di Euro (-13%), le imposte sono addirittura aumentate leggermente (da 265,8 a 266,5 M Euro) per cui l'utile netto si è quasi dimezzato (da 117,6 a 67,0 M Euro).

Se nel 2001 la tassazione assorbiva quasi il 70% dell'utile lordo, nel 2002 ne assorbe circa l' 80%, come appare qui di seguito.

Anche escludendo i corrieri espresso che hanno valori negativi in entrambi gli anni, il risultato non muta significativamente.

| IMPOSTE/UTILE LORDO (%) | | | |
|-------------------------|-----------|-----------|------------|
| Attività | Anno 2001 | Anno 2002 | Differenza |
| AU | 51,3% | 52,3% | 1,0% |
| CO | 58,3% | 65,2% | 6,9% |
| EX | -4985% | -112,0% | 4873% |
| MT | 73,4% | 99,9% | 26,5% |
| OC | 68,7% | 29,0% | -39,8% |
| OL | 116,9% | 145,7% | 28,8% |
| SP | 77,1% | 95,0% | 17,9% |
| TOT | 69,3% | 80,1% | 10,8% |



Per ogni 5 Euro di utile lordo delle aziende, 4 sono stati assorbiti dal fisco ed uno solo è andato a remunerare i mezzi investiti dall' imprenditore. Il dato si commenta da solo ed evidenzia – in modo drammatico - la stortura del nostro sistema fiscale ed in particolare l'effetto perverso dell'IRAP.

E. CONFRONTO CON L'INDAGINE MEDIOBANCA.

Per verificare il nostro settore con gli altri settori dell'economia italiana si è proceduto a calcolare gli stessi parametri visti in precedenza sul campione di società manifatturiere (in prevalenza) e di servizi che Mediobanca ritiene rappresentative delle "società italiane di media dimensione", che sono abbastanza vicine a quelle Confetra. I risultati sono riportati nella Tab. E.1 di pagina seguente.

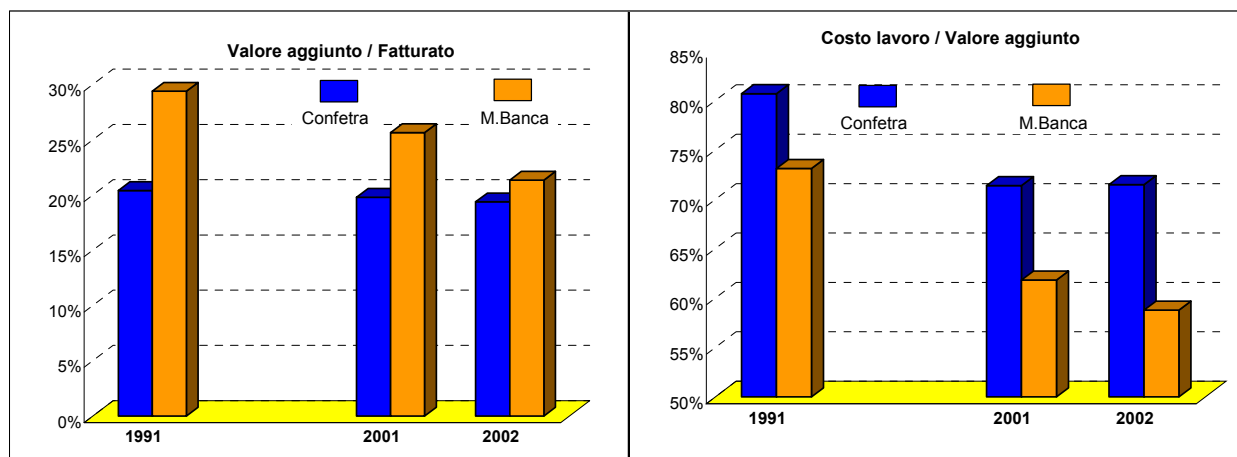
Per seguirne l'evoluzione si sono riportati anche i valori del 1991 e del 2001.

Tab. E.1 – CONFRONTO CAMPIONE CONFETRA CON CAMPIONE MEDIOBANCA

| Imprese o gruppi | Unità | Confetra | | | Mediobanca | | |
|-------------------------------------|--------|----------|--------|--------|------------|--------|--------|
| | | 1991 | 2001 | 2002 | 1991 | 2001 | 2002 |
| | n° | 322 | 546 | 568 | 424 | 378 | 489 |
| Fatturato | M Euro | 7.536 | 18.516 | 19.664 | 7.562 | 13.170 | 24.847 |
| Valore aggiunto | M Euro | 1539 | 3.653 | 3.811 | 2.222 | 3.377 | 5.302 |
| Costo lavoro | M Euro | 1422 | 2.606 | 2.762 | 1.625 | 2.088 | 978 |
| Ammortamenti | M Euro | 195 | 562 | 624 | 333 | 608 | 1.207 |
| Utile operativo | M Euro | 102 | 485 | 424 | 264 | 680 | 1.156 |
| Oneri finanziari | M Euro | 117 | 190 | 139 | 215 | 151 | 184 |
| Utile extragestione | M Euro | 71 | 89 | 48 | 117 | -111 | -106 |
| Utile ante imposte | M Euro | 57 | 383 | 333 | 166 | 419 | 917 |
| Imposte | M Euro | 65 | 266 | 267 | 115 | 316 | 505 |
| Utile netto | M Euro | -8 | 118 | 67 | 51 | 102 | 412 |
| Cash flow | M Euro | 186 | 680 | 691 | 384 | 710 | 1.390 |
| Capitale investito | M Euro | 4.344 | 11.800 | 12.044 | 8.610 | 14.529 | 25.762 |
| Immobilizzazioni nette | M Euro | 1.684 | 3.904 | 3.912 | 2.829 | 4.638 | 7.946 |
| Capitale proprio | M Euro | 945 | 2.200 | 2.297 | 2.543 | 4.628 | 8.329 |
| Quoziente struttura | | 1,04 | 0,96 | 0,98 | 1,58 | 0,87 | 1,38 |
| Indice liquidità | | 1,02 | 0,97 | 0,92 | 1,29 | 0,79 | 0,76 |
| Indipendenza finanziaria | | 0,22 | 0,19 | 0,19 | 0,29 | 0,32 | 0,32 |
| ROS | | 1,4% | 2,6% | 2,2% | 3,5% | 5,2% | 4,9% |
| Turnover | | 1,7 | 1,6 | 1,6 | 0,9 | 0,9 | 1,0 |
| ROI | | 2,3% | 4,1% | 3,5% | 3,1% | 4,7% | 4,7% |
| Capitale investito/capitale proprio | | 4,6 | 5,4 | 5,2 | 3,4 | 3,1 | 3,1 |
| Utile netto/utile operativo | | -0,08 | 0,24 | 0,16 | 0,19 | 0,15 | 0,34 |
| ROE | | -0,9% | 5,3% | 2,9% | 2,0% | 2,2% | 4,9% |
| Tasso interesse capitale di terzi | | 3,4% | 2,0% | 1,4% | 3,5% | 0,8% | 0,5% |
| Valore aggiunto / fatturato | | 20,4% | 19,7% | 19,4% | 29,4% | 25,6% | 21,3% |
| Costo lavoro / valore aggiunto | | 80,7% | 71,3% | 72,5% | 73,1% | 61,8% | 58,8% |
| Ammortamenti / valore aggiunto | | 12,7% | 15,4% | 16,4% | 15,0% | 18,0% | 18,4% |
| Oneri finanziari / valore aggiunto | | 7,6% | 5,2% | 3,6% | 9,7% | 4,5% | 3,5% |
| Utile extragest./ valore aggiunto | | 4,6% | 2,4% | 1,3% | 5,3% | -3,3% | -2,0% |
| Imposte / valore aggiunto | | 4,2% | 7,3% | 7,0% | 5,2% | 9,4% | 9,5% |
| Utile netto / valore aggiunto | | -0,6% | 3,2% | 1,8% | 2,3% | 3,0% | 7,8% |
| Imposte/utile lordo | | 115,0% | 69,3% | 80,1% | 69,3% | 75,5% | 55,1% |
| Costo lavoro / fatturato | | 16,5% | 14,1% | 14,0% | 21,5% | 15,9% | 12,5% |
| Ammortamenti / fatturato | | 2,6% | 3,0% | 3,2% | 4,4% | 4,6% | 3,9% |
| Oneri finanziari / fatturato | | 1,5% | 1,0% | 0,7% | 2,8% | 1,1% | 0,7% |
| Utile extragestione / fatturato | | 0,9% | 0,5% | 0,2% | 1,6% | -0,8% | -0,4% |
| Imposte / fatturato | | 0,9% | 1,4% | 1,4% | 1,5% | 2,4% | 2,0% |
| Utile netto / fatturato | | -0,1% | 0,6% | 0,3% | 0,7% | 0,8% | 1,7% |
| Dipendenti | n° | N.D. | 69.453 | 71.768 | 65.180 | 59.778 | 84.032 |
| Valore agg. per dipendente | K Euro | N.D. | 52,6 | 53,1 | 34,1 | 56,5 | 63,1 |
| Costo per dipendente | K Euro | N.D. | 37,5 | 38,5 | 24,9 | 34,9 | 37,1 |
| Produttività per dipendente | K Euro | N.D. | 15,1 | 14,6 | 9,2 | 21,6 | 26,0 |
| Dipendenti per impresa | n° | N.D. | 127 | 126 | 154 | 158 | 172 |
| Valore aggiunto per impresa | M Euro | 4,8 | 6,7 | 6,7 | 5,2 | 8,9 | 10,8 |
| Capitale investito per impresa | M Euro | 13,5 | 21,6 | 21,2 | 20,3 | 38,4 | 52,7 |
| Fatturato medio per impresa | M Euro | 23,4 | 33,9 | 34,6 | 17,8 | 34,8 | 50,8 |

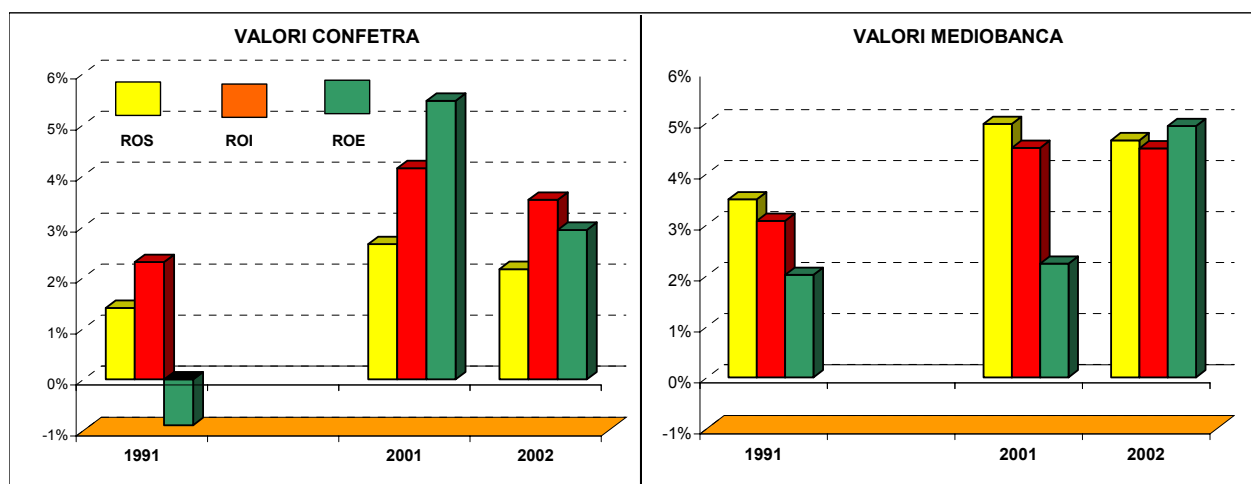
Si osserva immediatamente che:

- nel 2002 il gruppo di riferimento Confetra (568 aziende/gruppi) è molto più vasto di quello Mediobanca (489 aziende), mentre il fatturato totale non si discosta di molto (circa 20 miliardi di Euro per Confetra contro i 25 di Mediobanca). Questo perché l'impresa media del campione Confetra è dimensionalmente più piccola di quella Mediobanca (fatturato 34,6 M Euro contro 50,8);
- le aziende Confetra hanno mediamente un valore aggiunto sul fatturato molto più basso di quello Mediobanca (19,4% contro 21,3%); tale valore è andato diminuendo nel tempo, in modo più vistoso per le aziende Mediobanca che hanno attuato forti processi di decentramento produttivo ed outsourcing di servizi (la differenza si è ridotta da nove a circa due punti);
- anche l'incidenza del costo del lavoro sul valore aggiunto si è ridotta per entrambi i campioni ma in modo diverso; mentre il campione Confetra scende di circa 8 punti (dallo 80,7% del 1991 al 72,5% del 2002), il campione Mediobanca cala di oltre 14 (dal 73,1% a 58,8%); ciò pone una volta ancora il lavoro a elemento portante del nostro settore, come – e più – che in tutte le aziende di servizi. Tutto ciò mentre il rapporto fra valore aggiunto e fatturato tende ad allinearsi, come si vede dai grafici seguenti;



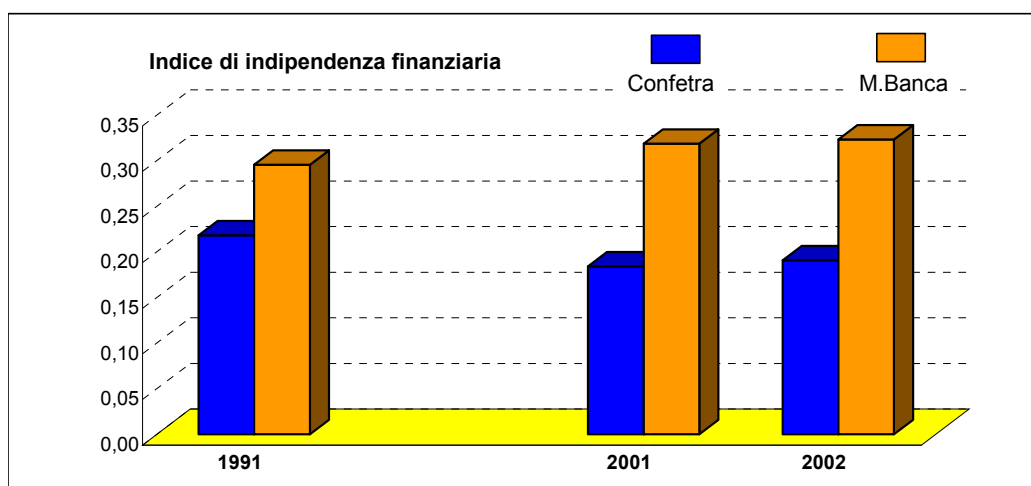
- a conferma di questo, il valore aggiunto per dipendente è più basso nelle aziende Confetra (53,1 K Euro contro 63,1) nonostante che il costo medio per dipendente sia superiore (38,5 K Euro contro 37,1); il forte aumento del costo per dipendente del campione Mediobanca è una ulteriore prova del decentramento compiuto dalle sue aziende;

- infatti dal 1991 al 2002 la produttività dei dipendenti delle aziende Mediobanca è salita da 9,2 K Euro a 26,0 mentre quella del campione Confetra è rimasta molto più bassa (14,6 K Euro nel 2002) anche perché il capitale investito per dipendente è molto diverso nei due casi (168 K Euro per Confetra e 307 per Mediobanca);
- il margine lordo sulle vendite (ROS) delle aziende Confetra è meno della metà di quello del campione Mediobanca (2,2% contro 4,9%); anche la miglior rotazione del capitale (1,6 contro 1,0), un maggior ricorso a mezzi di terzi (capitale investito pari a 5,2 volte quello proprio contro 3,1 Mediobanca) non basta per equilibrare la redditività lorda sui mezzi propri (ROE = 2,9% per Confetra contro 4,9% Mediobanca), come si vede dai grafici seguenti;



- il miglior andamento del ROE rispetto al ROS ed al ROI per il campione Confetra è spiegato dalla miglior rotazione del capitale investito (Euro fatturati per ogni Euro investito), che abbiamo visto essere 1,6 contro 1,0 di Mediobanca (erano rispettivamente 1,7 e 0,9 nel 1991);
- benché il campione Confetra abbia un rapporto utile ante imposte/fatturato molto più basso del campione Mediobanca (1,7% contro 3,7%), esso subisce una tassazione proporzionalmente maggiore (80,1% dell'utile ante imposte contro 55,1%). Il suo utile, pertanto, appare molto basso, sia che venga calcolato in percentuale sul fatturato (0,34% contro 1,66%) che sul valore aggiunto (1,8% contro 7,8%). Dati, questi, che pongono in evidenza la distorsione del sistema fiscale italiano, penalizzante per le aziende ad alta intensità di lavoro come quelle della logistica;

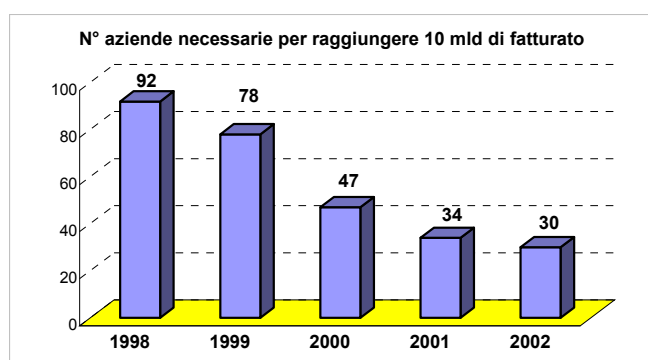
- il quoziente di struttura (rapporto fra capitale permanente ed immobilizzazioni nette) appare migliore per le aziende Mediobanca (0,98 contro 1,38), mentre l'indice di liquidità (rapporto fra liquidità totale e passivo corrente) è leggermente migliore per Confetra (0,92 contro 0,76 per Mediobanca);
- permane invece molto più basso (0,19 Confetra contro 0,32 Mediobanca) l'indice di indipendenza finanziaria, che misura il rapporto fra capitale proprio e capitale investito e quindi la possibilità per l'imprenditore di decidere politiche gestionali in modo poco condizionato dai finanziatori esterni; peraltro dal 1991 al 2002 questo indice è leggermente migliorato per le aziende Mediobanca (da 0,295 a 0,323) mentre è peggiorato per quelle Confetra (da 0,218 a 0,191).



F. IL PROCESSO DI CONCENTRAZIONE

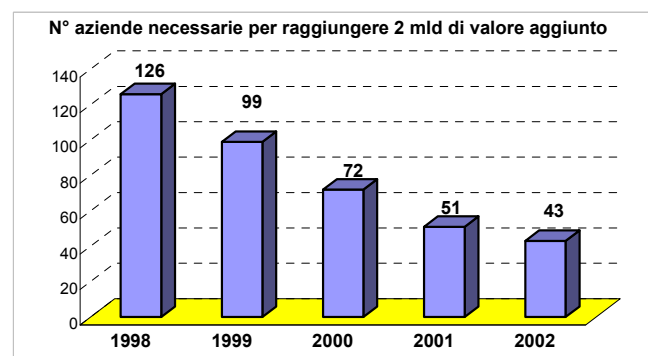
In questi ultimi anni è in corso un processo di concentrazione importante, con una crescita dimensionale delle maggiori aziende/gruppi. Per dare una indicazione di questo fenomeno basta osservare che, per raggiungere un fatturato cumulativo di 10.000 M Euro, nel 1998 occorre sommare il fatturato delle prime 92 aziende italiane per dimensione, mentre nel 2002 lo stesso risultato è raggiunto sommando il fatturato delle prime 30 aziende (v. diagramma). Il fatturato medio delle aziende maggiori, prendendo ad es. le prime 50 o 100 o 200 aziende/gruppi, è aumentato come riportato nella tabella seguente.

| FATTURATO MEDIO (M euro) | | | | | |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|
| n° aziende/ gruppi | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Prime 50 | 168 | 178 | 203 | 226 | 236 |
| Prime 100 | 102 | 107 | 121 | 135 | 142 |
| Prime 200 | 60 | 62 | 70 | 79 | 83 |



Il medesimo processo di concentrazione progressiva si rileva anche esaminando l'andamento del valore aggiunto delle prime aziende. Come si vede dal diagramma che segue, nel 1998 per avere 2 miliardi di Euro di valore aggiunto occorre sommare le prime 126 aziende, mentre nel 2002 bastano le prime 43. Il fenomeno è rilevabile anche dal valore aggiunto medio delle maggiori aziende/gruppi, come riportato nella tabella.

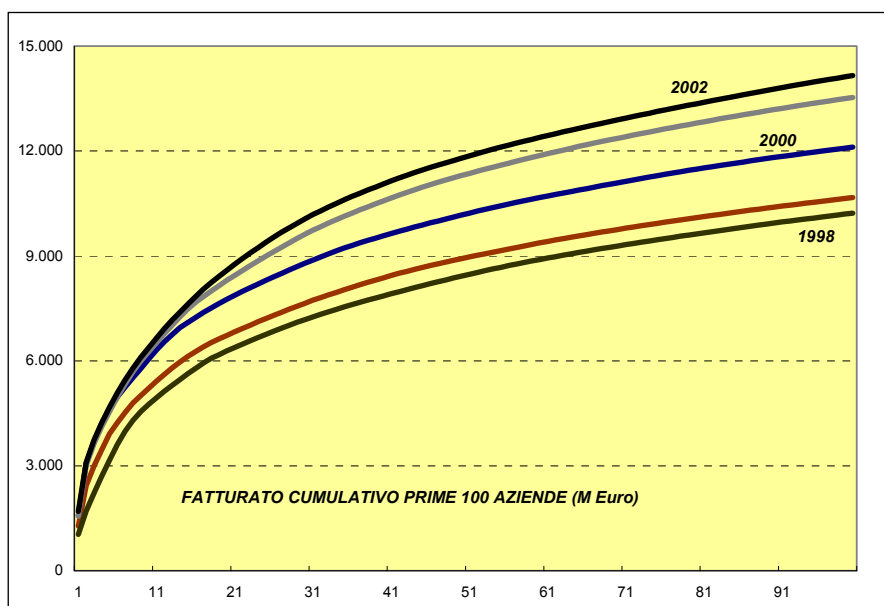
| VALORE AGGIUNTO MEDIO (M euro) | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| n° aziende/ gruppi | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Prime 50 | 31 | 33 | 36 | 40 | 42 |
| Prime 100 | 19 | 20 | 22 | 24 | 25 |
| Prime 200 | 11 | 12 | 13 | 15 | 15 |



Il processo di concentrazione del settore è riscontrabile anche dall'osservazione dell'andamento nel tempo della somma del fatturato delle prime 50 o 100 o 200 aziende/gruppi, come qui sotto riportato.

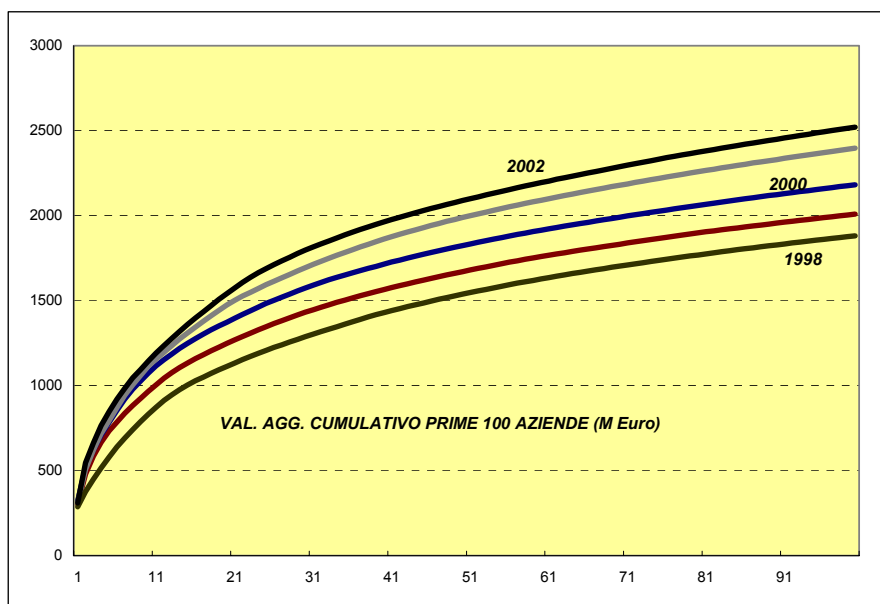
| FATTURATO | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Prime 50 | 8.425 | 8.923 | 10.170 | 11.298 | 11.797 |
| Prime 100 | 10.221 | 10.670 | 12.110 | 13.533 | 14.156 |
| Prime 200 | 11.999 | 12.391 | 14.008 | 15.824 | 16.582 |

Più analiticamente, gli stessi dati sono mostrati nella figura seguente, che riporta i fatturati cumulativi (curva ABC) delle prime 100 aziende negli anni dal 1998 al 2002. L'andamento delle curve mostra che negli anni 2000 e 2001 sono cresciute molto le aziende più grandi, mentre nel 2002 la concentrazione ha riguardato soprattutto le aziende di dimensione immediatamente inferiore.



Considerazioni del tutto analoghe valgono per il valore aggiunto. Le prime 100 aziende/gruppi classificate sulla base di questo parametro sono passate da meno di 1.900 a oltre 2.500 M Euro, mentre le prime 200 sono passate da meno di 2.300 ad oltre 3.000, come è dato vedere in tabella e diagramma ABC che seguono.

| VALORE AGG. | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Prime 50 | 1.539 | 1.671 | 1.824 | 1.989 | 2.089 |
| Prime 100 | 1.881 | 2.009 | 2.181 | 2.397 | 2.521 |
| Prime 200 | 2.273 | 2.397 | 2.597 | 2.908 | 3.005 |

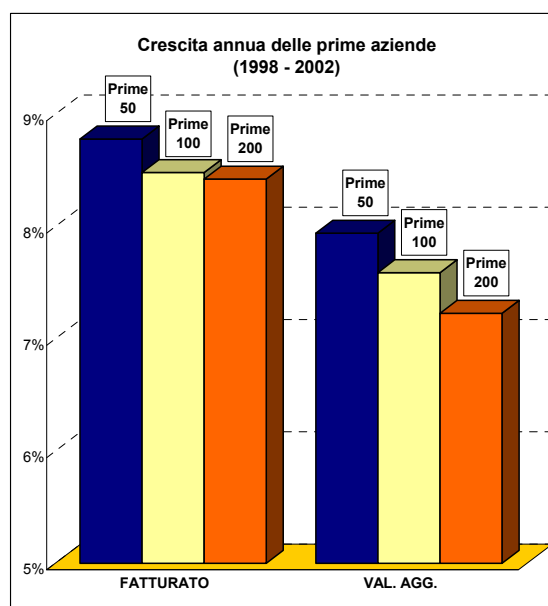


Il processo di concentrazione è avvenuto in parte per crescita interna ed in parte per acquisizioni, ma purtroppo non è possibile scorporare i due fattori se non sulla singola azienda. Resta il fatto che si tratta di un fenomeno alquanto veloce, il che dovrebbe fugare le preoccupazioni di chi vede le nostre aziende troppo piccole per il nuovo mercato europeo.

In generale – riferendoci sempre ad una azienda “media” ipotetica - più essa è grande e maggiore sembra essere il suo tasso di crescita, come appare dalla figura e tabella seguenti, che mostrano i tassi delle prime 50, 100 e 200 aziende del campione negli anni che vanno dal 1998 al 2002.

| n° aziende/ gruppi | Media composta | |
|-----------------------|------------------|-----------|
| | FATT. | VAL. AGG. |
| Prime 50 | 8,8% | 7,9% |
| Prime 100 | 8,5% | 7,6% |
| Prime 200 | 8,4% | 7,2% |
| | Media aritmetica | |
| Prime 50 | 10,0% | 8,9% |
| Prime 100 | 9,6% | 8,5% |
| Prime 200 | 9,5% | 8,1% |

Nota: La media aritmetica rappresenta la crescita totale nei 4 anni divisa per 4; la media composta rappresenta la crescita media di ogni anno su quello precedente.

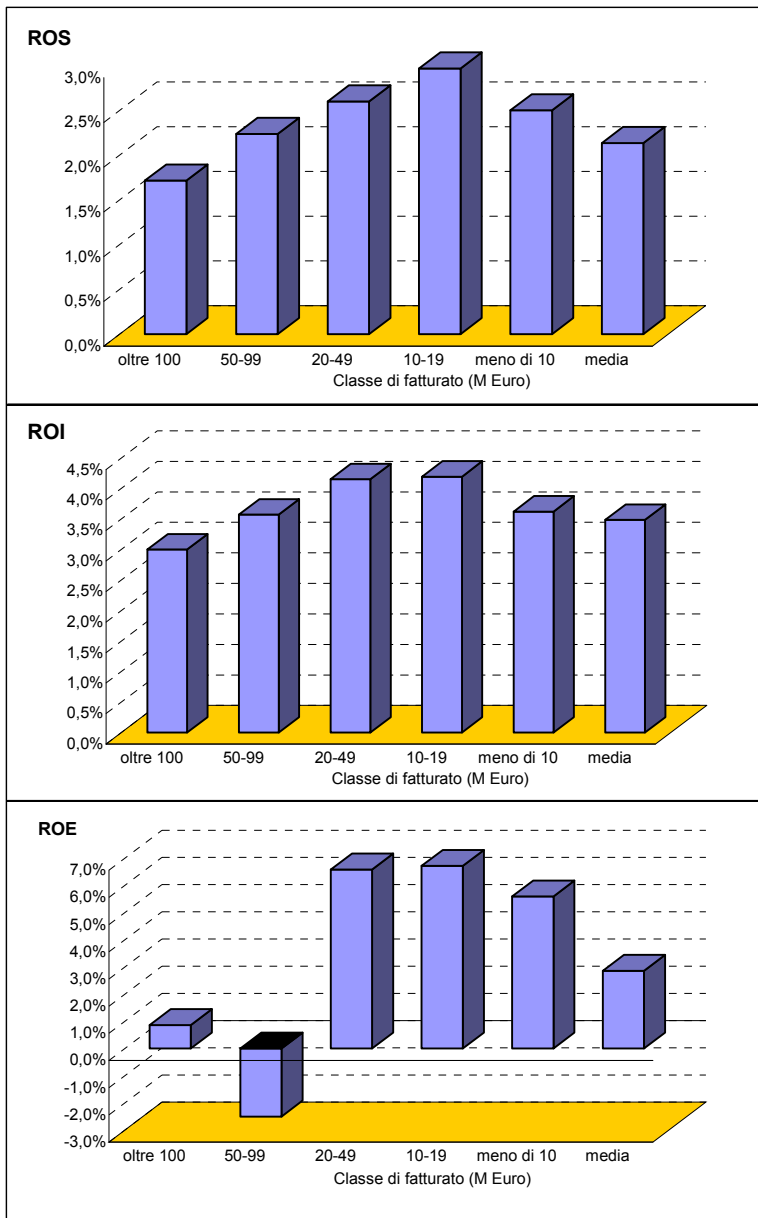


Come si evince dalla tabella, si tratta di valori molto superiori sia all’inflazione che a quelli di sviluppo del settore.

G. ECONOMIE DI SCALA E DI SCOPO

Una delle "verità" economiche di quasi tutti i settori industriali e di servizi è l'esistenza di:

- economie di scala (volumi maggiori dello stesso prodotto/servizio consentono costi di produzione più bassi);
- economie di scopo (l'azienda maggiormente dimensionata ha costi generali più bassi, più tecnologie, migliori prezzi dai fornitori, etc.).



Naturalmente una simile azienda ha anche costi di struttura più elevati, per la necessità di coordinamento fra le funzioni, formalismi, reporting, etc., che però sono molto inferiori ai vantaggi derivanti dalle economie di cui sopra. D'altra parte è opinione corrente che i fornitori italiani di servizi logistici siano troppo piccoli per essere efficienti e quindi produrre buoni risultati economici.

Quanto è vero questo? Per verificarlo si sono segmentate le 568 aziende/gruppi del campione in 5 classi di fatturato: da 100 M Euro in su, da 50 a 99, da 20 a 49, da 10 a 10 e meno di 10. Per ognuna di queste classi sono stati calcolati i parametri classici di redditività:

| | |
|--------------|---|
| ROS = | = utile lordo/fatturato |
| ROI = | = utile lordo/capitale investito |
| ROE = | = utile lordo/mezzi propri. |

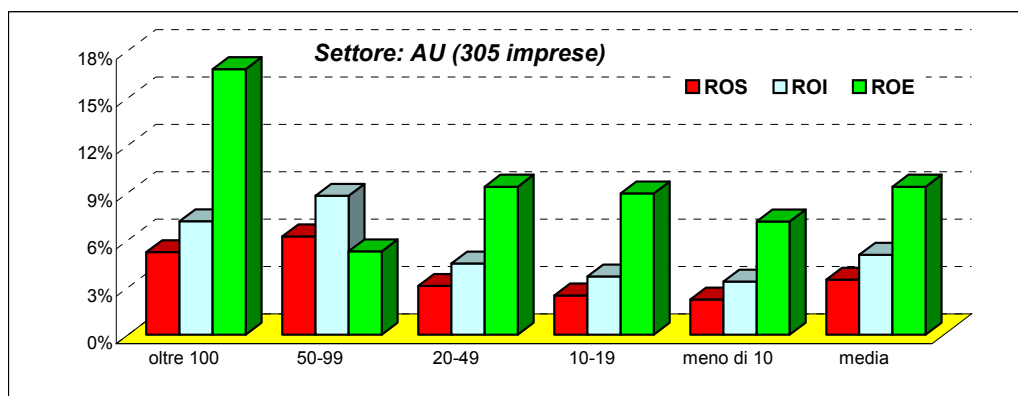
I risultati, riportati nei grafici non sono sicuramente in linea con l'opinione corrente. In termini di redditività lorda delle vendite (ROS) i migliori risultati sono ottenuti dalle aziende medio-piccole (10-19 M Euro di fatturato), che peraltro ottengono il miglior piazzamento anche come redditività del capitale investito (ROI) – alla pari con le aziende della classe superiore – e come redditività dei mezzi propri (ROE), sempre alla pari con la stessa classe.

Sembra quindi che i migliori esiti economici siano ottenuti dalle aziende con un fatturato fra 10 e 49 M Euro di fatturato; risultati un po' inferiori sono ottenuti dalle piccolissime aziende (meno di 10 M Euro di fatturato). Deludenti invece le aziende di maggiori dimensioni e – soprattutto – quelle nella fascia fra 50 e 99 M Euro di fatturato.

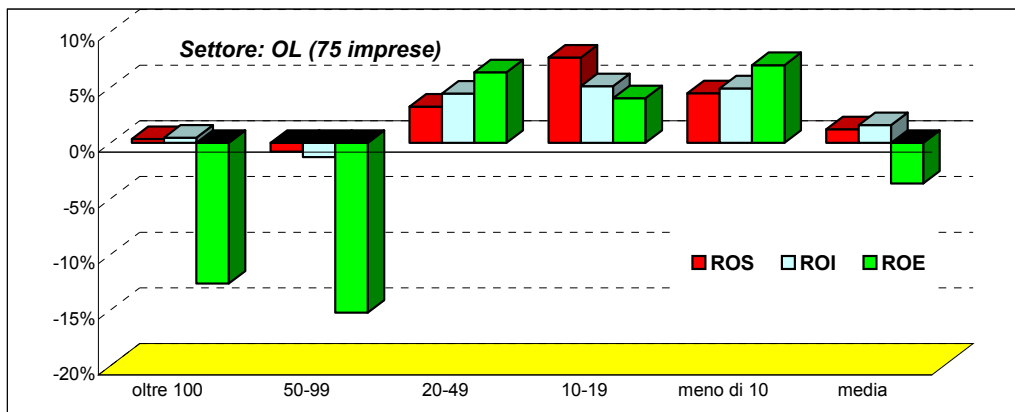
Questi risultati sono così diversi dalle attese dell'opinione corrente da creare dubbi anche circa il campione Confetra. Tuttavia detto campione include tutte le aziende con un costo del lavoro oltre gli 1,05 M Euro – pari a 29 dipendenti con retribuzione media - e quindi tutte le maggiori aziende del nostro sistema economico. I dati suddetti quindi – benché sorprendenti – non lasciano adito a dubbi.

Ma questo è vero per tutti i settori oppure dipende dal tipo di attività svolta? Per verificarlo si è condotta esattamente la stessa analisi per i settori che hanno il maggior numero di aziende.

Per le imprese che esercitano l'autotrasporto come attività prevalente (AU), l'andamento è abbastanza diverso dalla media generale. Come si vede dalla figura seguente, le aziende più grandi (50-99 e oltre 100 miliardi di Euro di fatturato) hanno una miglior redditività delle vendite (ROS fra 5,2% e 6,2% contro una media del 3,5%) rispetto a quelle di minori dimensioni. Anche la loro redditività del capitale investito è migliore (ROI fra 7,2 e 8,8% contro una media del 5,1%). L'utile netto sui mezzi propri (ROE) è molto buono per le aziende oltre i 100 M di fatturato (16,8% contro una media generale del 9,4%) ma molto più basso per quelle della classe 50-99 (5,3%). Le classi 20-49 e 10-19 sono abbastanza allineate alla media; le aziende più piccole sono invece un po' al di sotto (7,2%).

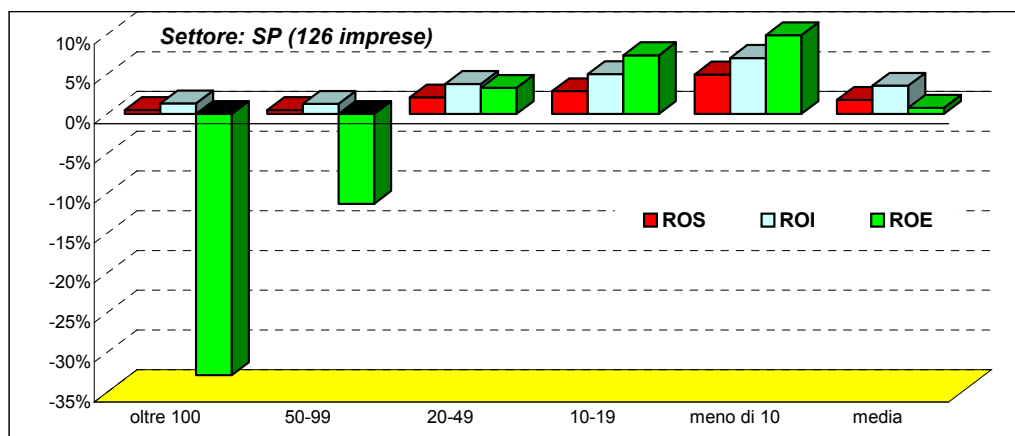


Per le 75 aziende/gruppi che hanno come attività prevalente la logistica a valore aggiunto (OL), l'andamento è abbastanza sconcertante, come si vede dalla figura seguente. Le più grandi (50-99 e oltre 100 miliardi di Euro di fatturato) hanno dati molto peggiori della media sia per la redditività delle vendite (ROS fra -0,8% e 0,3% contro 1,2%) che per la redditività del capitale investito (ROI fra -1,3% e 0,5% contro 1,6%) che per l'utile netto sui mezzi propri (ROE fra -15,3% e -12,6%, -3,7%). Tutte le altre classi di fatturato hanno risultati migliori: ROS fra 3,2% e 7,7%, ROI fra 4,4% e 5,1% e ROE fra 4,0% e 7,0%.



Per le 128 aziende che hanno come attività prevalente la casa di spedizioni (SP), l'andamento è abbastanza sconcertante come quello degli OL, come si vede dalla figura seguente.

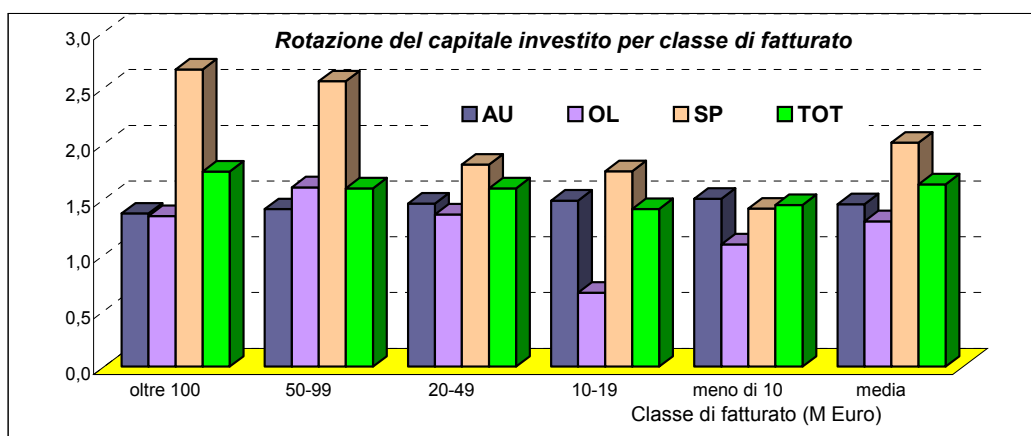
Anche qui le aziende più grandi (50-99 e oltre 100 miliardi di Euro di fatturato) hanno dati molto peggiori della media, sia per la redditività delle vendite (ROS fra 0,5% contro 1,8%), che per la redditività del capitale investito (ROI fra 1,3% contro 3,6%) che per l'utile netto sui mezzi propri (ROE fra -32,9% e -11,3%, contro 0,8%). Tutte le altre classi di fatturato hanno risultati migliori: ROS fra 2,1% e 5,0%, ROI fra 3,8% e 7,0% e ROE fra 3,3% e 9,0%. In particolare le aziende più piccole (meno di 10 M Euro di fatturato) sembrano le più brillanti (ROS = 5,0%, ROI = 7,0% e ROE = 9,9%).



Uno dei fattori in grado di portare a parametri gestionali migliori è il capitale investito. Le aziende più grandi dovrebbero avere una miglior rotazione del capitale investito (rapporto fra fatturato e capitale investito, ovvero Euro di fatturato ottenuti per ogni Euro investito in azienda) in quanto dovrebbero:

- avere termini di pagamento più lunghi nei confronti dei fornitori perché ritenute più solide;
- riuscire ad incassare prima dai clienti (soprattutto perché almeno in parte non sono italiani);
- gestire meglio il proprio circolante, disponendo di strutture amministrative dedicate.

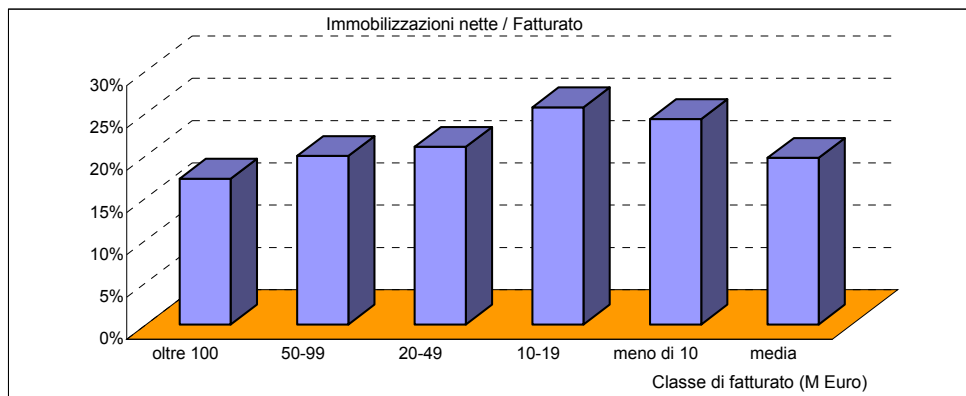
Anche questo però sembra vero solo in minima parte e solo per la categoria degli AU, come dimostra il grafico seguente, che riporta la rotazione del capitale in funzione delle stesse classi di fatturato viste prima per il totale delle aziende e le tre categorie più numerose (AU, OL e SP).



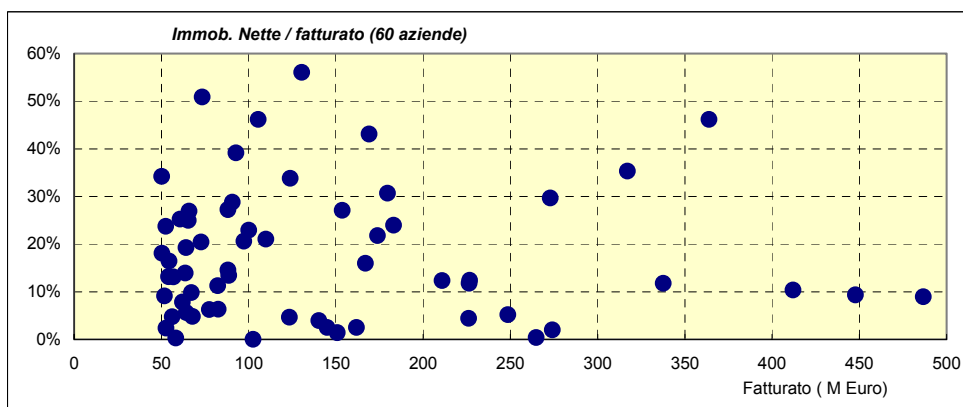
In conclusione, sembra le aziende/gruppi di logistica – ragionando nel complesso e non sulle singole aziende - non abbiano ancora trovato il modo di sviluppare delle economie di scala e di scopo rilevanti, tali da dare un segnale netto sui risultati economici.

Una delle ragioni che di solito vengono addotte per giustificare la spinta verso la crescita dimensionale – che qualcuno presenta come rimedio a tutti i mali del sistema Italia – è il fatto che la aziende di maggiori dimensioni investono di più e “industrializzano” di più il settore.

È vero? Parrebbe di no! Se prendiamo il rapporto fra immobilizzazioni nette e fatturato come indicatore degli investimenti eseguiti negli ultimi anni e segmentiamo il nostro campione di 660 aziende in funzione delle classi dimensionali di fatturato già utilizzate in precedenza, osserviamo (figura seguente) che il rapporto più elevato (25,7% contro una media del 19,7%) appartiene alla classe 10-19 M Euro di fatturato. Per contro la classe di maggior fatturato ha il valore minore di tutti (17,2%).



Naturalmente non si può fare di tutt'erba un fascio. Le aziende del campione sono quanto mai diverse l'una dall'altra, come dimostra il grafico seguente, che riporta il suddetto rapporto per 60 aziende che hanno fatturato compreso fra 50 e 500 M euro.

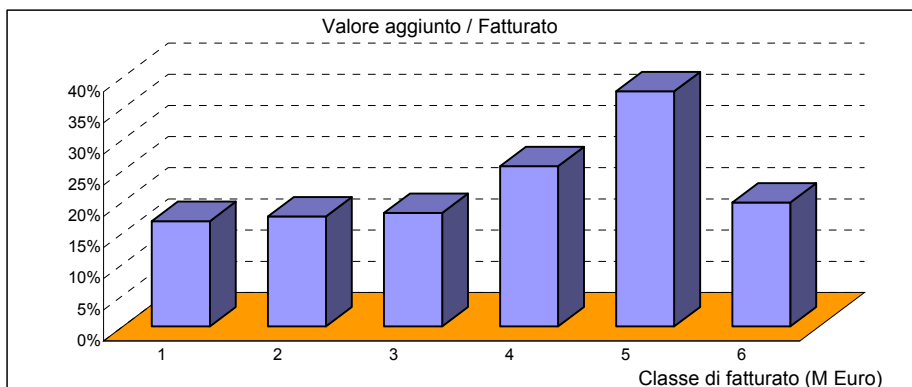


Una tipica obiezione alla tesi del "piccolo è bello" consiste nel fatto che sempre di più il mondo dei servizi logistici sviluppa una domanda di fornitori integrati, dei cosiddetti 3PL o 4PL* che forniscono un servizio completo ed integrato al cliente, subcontrattando molte operazioni elementari ad altri fornitori di servizi.

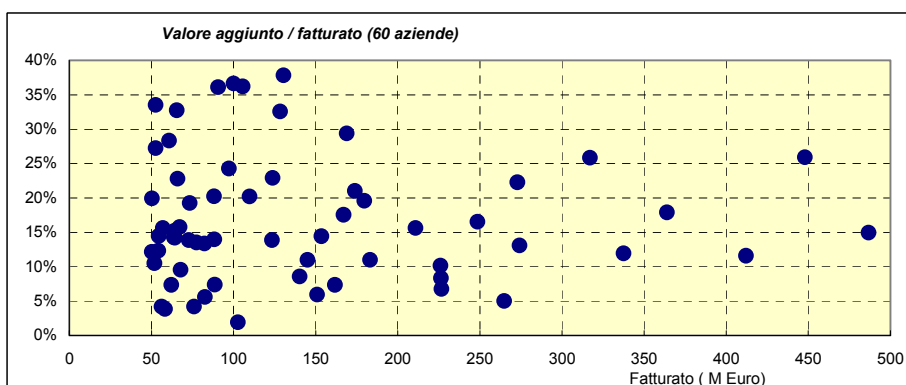
Non esiste a bilancio un parametro che fornisca in modo univoco l'entità del fatturato prodotto direttamente rispetto a quello prodotto usando servizi di terzi. Un buon indicatore può però essere il valore aggiunto, che nella figura seguente è riportato per le solite classi di fatturato già viste.

* Per 3PL (Third Party Logistic Service Provider) si intende un fornitore di servizi logistici integrati, che spesso affida a subfornitori dei singoli segmenti di lavoro (trasporto, giri di distribuzione locale, etc.). Un 4PL (Fourth Party Logistic Service Provider) o LLP (Lead Logistic Service Provider) è un 3PL con elevate capacità organizzative, che si fa carico di tutte le attività logistiche di una grande azienda e coordina anche tutti gli altri fornitori di servizi (3PL inclusi). A volte può anche non svolgere direttamente alcuna attività fisica, limitandosi al governo del sistema.

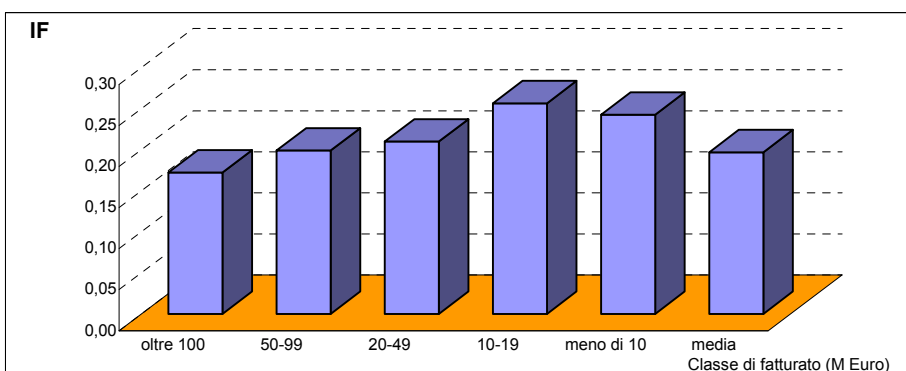
Effettivamente le aziende di maggiori dimensioni si attestano su un 16-18% a fronte di una media del 19,9% e di valori del 26-38% delle aziende di dimensioni inferiori.



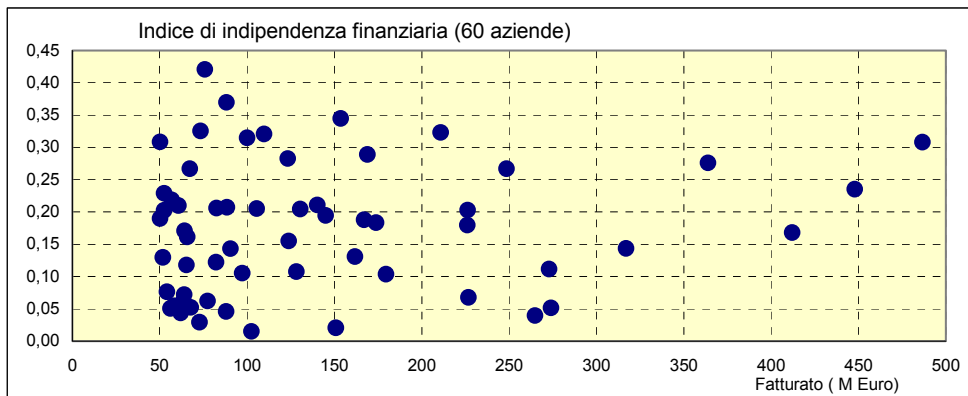
Anche per questo parametro la dispersione è però molto elevata, come appare dal grafico seguente che ne riporta i valori per 60 aziende con fatturato compreso fra 50 e 500 M Euro.



Dalle aziende di maggiori dimensioni ci si aspetterebbe anche una gestione finanziaria più oculata, soprattutto in vista di una preparazione ai parametri creditizi ottimali per l'acquisizione di credito con l'entrata in vigore delle regole di "Basilea 2". In questo caso il parametro di bilancio che meglio indica la struttura finanziaria è il cosiddetto "indice di indipendenza finanziaria", ovvero il rapporto fra i mezzi propri ed il capitale investito. Anche per questo parametro non esiste però una netta differenziazione in funzione delle classi di fatturato, come si vede dal diagramma sotto riportato.



Ed anche in questo caso si riscontrano delle enormi variazioni da un'azienda all'altra, come appare dal grafico seguente che ne riporta i valori per 60 aziende con fatturato compreso fra 50 e 500 M Euro.



Una motivazione che si potrebbe addurre a fronte dei risultati visti in precedenza è che molte aziende grandi o medio-grandi sono a capitale straniero o sono la filiale italiana di una grande multinazionale che tende a portare i suoi utili laddove la tassazione è meno vessatoria, anche attraverso il pagamento di royalties per il marchio, i servizi di staff centrali, etc.

Nel prossimo capitolo si vedrà che questo fenomeno è possibile – se non addirittura probabile – ma non in misura tale da spiegare le contraddizioni fra quanto rilevato e l'opinione corrente che vorrebbe risolvere tutti i problemi attraverso una crescita dimensionale delle imprese.

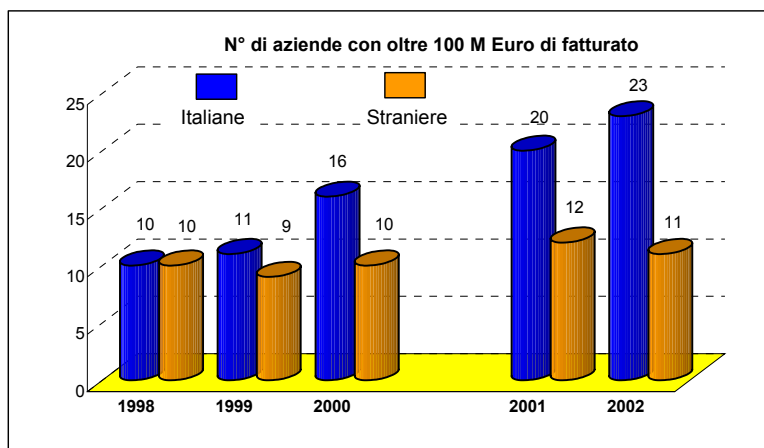
Tutto il sistema Italia è frammentato, inclusa l'industria che ha unità produttive medie di 6,3 dipendenti (Istat – Censimento 2001). Il sistema delle aziende di logistica non fa eccezione e, come abbiamo visto, anche se le aziende grandi crescono più rapidamente delle piccole, i loro risultati economici (incluso il cash flow) non sono più brillanti.

Questo non significa che non si debba perseguire una crescita delle aziende per aggregazione, bensì che tale aggregazione va studiata a fondo, trovando le aree di efficienza prima di realizzarla, perché la dimensione di per sé non porta automaticamente migliori risultati economici.

H. PROPRIETÀ DELLE AZIENDE

Le aziende a capitale straniero del campione sono solo 40, anche se alcune di esse sono molto grandi. La logistica italiana si è internazionalizzata soprattutto per la cessione di aziende italiane a gruppi stranieri, che oggi dominano stabilmente la classifica delle società leader, occupando tre posti sui primi 5 (TNT, Deutsche Post, ABX-Saima Avandero). Queste aziende sono le uniche che superano i 500 M Euro di fatturato e – insieme con la Bartolini – i 100 M Euro di valore aggiunto.

Esaminando fascia di fatturato fra i 100 ed i 499 M Euro, le aziende a capitale italiano sopravanzano di molto quelle a capitale straniero, come appare dal diagramma a lato, relativo a tutte le aziende con un fatturato maggiore di 100 M Euro.



Come è dato vedere, il numero di aziende a capitale italiano in questa fascia è progressivamente cresciuto negli anni, mentre è rimasto sostanzialmente stabile il numero di quelle a capitale estero. Per contro queste ultime annoverano i giganti del settore come il gruppo Deutsche Post, di matrice tedesca, (fatturato 2002 = 1.694 M Euro) e TNT, di matrice olandese, (fatturato 2002 = 1.401 M Euro).

Proprio per la tipologia degli operatori, la presenza del capitale straniero è molto rilevante per alcune attività (corrieri aerei, operatori multimodali), media in altri (case di spedizione, operatori logistici) e pressoché assente nei settori del trasporto combinato e dei corrieri (si ricorda che quelli che fanno parte di grandi gruppi internazionali sono inclusi negli MT), come appare dalla tabella di pagina seguente. La presenza straniera è del tutto trascurabile nell'autotrasporto, presumibilmente per la estrema complicazione del sistema italiano e per la disponibilità di un'ampia offerta a prezzi troppo bassi rispetto al costo dei fattori.

Peraltro, questa situazione cronica del nostro autotrasporto – dovuta anche ad incertezze sulla normativa – lo danneggia pesantemente privandolo dell'apporto di capitali finanziari.

Negli anni fra il 2000 ed il 2003 si stima che il mondo finanziario (italiano e straniero) abbia investito nella logistica oltre 3 miliardi di Euro. Gran parte di questo flusso è andato in immobili, una parte più piccola ai settori operativi (soprattutto MT, OL, CO, SP) e pressochè nulla all'autotrasporto.

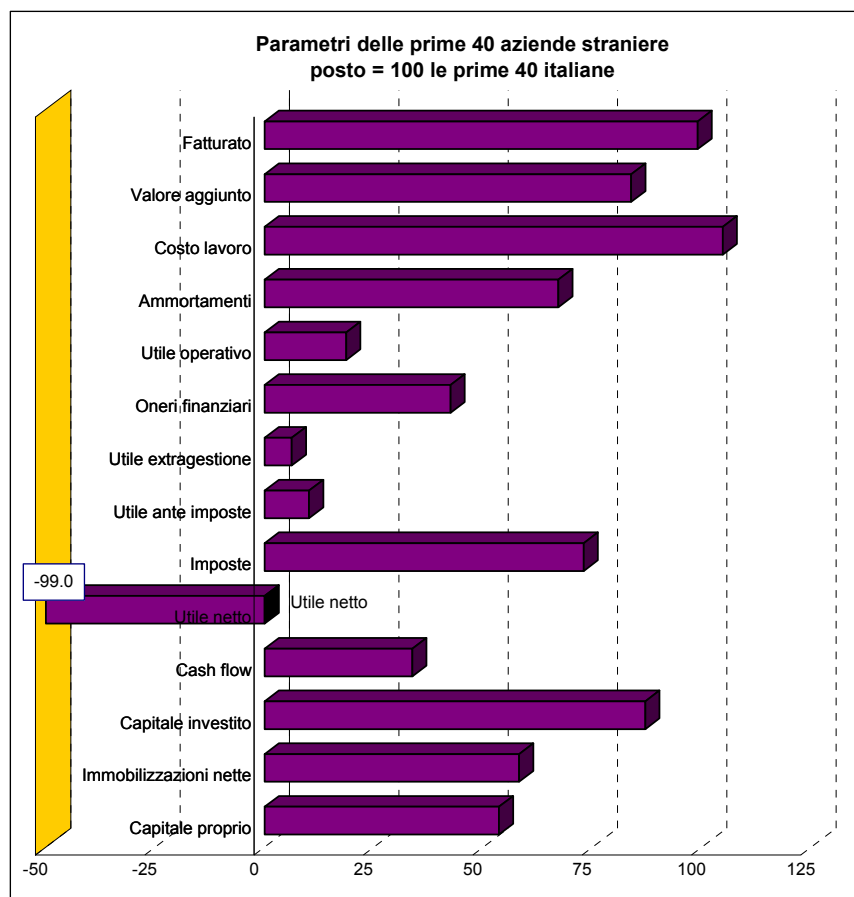
Dal momento che un confronto fra le singole aziende ha poco significato, si è provveduto a verificare i principali parametri di bilancio sulle prime 40 aziende per ognuna delle due tipologie, costruendo due mega-gruppi, "italiane" e "straniere". Peraltro i risultati, riportati nelle tabelle seguenti, sono abbastanza confrontabili in quanto le due classi hanno un fatturato molto simile (circa 6.400 M Euro) ed un numero di dipendenti abbastanza vicino (circa 20.000).

| Attività | Campione | Straniere | % straniere |
|------------|----------|-----------|-------------|
| AU | 305 | 4 | 1,3% |
| CO | 33 | 0 | 0,0% |
| EX | 5 | 3 | 60,0% |
| MT | 17 | 8 | 47,1% |
| OC | 7 | 0 | 0,0% |
| OL | 75 | 10 | 13,3% |
| SP | 126 | 18 | 14,3% |
| TOT | 568 | 43 | 7,6% |

**Tabella H.1 – CONFRONTO FRA I PARAMETRI DI BILANCIO
DELLE PRIME 40 AZIENDE A CAPITALE ITALIANO ED ESTERO**

| Imprese o gruppi n° | Unità | ITALIANE | STRANIERE |
|-------------------------------------|--------|----------|-----------|
| | | 40 | 40 |
| Fatturato | M Euro | 6.403,4 | 6.340,0 |
| Valore aggiunto | M Euro | 1.177,8 | 987,0 |
| Costo lavoro | M Euro | 769,9 | 806,4 |
| Ammortamenti | M Euro | 215,8 | 144,9 |
| Utile operativo | M Euro | 192,1 | 35,8 |
| Oneri finanziari | M Euro | 49,5 | 21,0 |
| Utile extragestione | M Euro | 6,1 | 0,4 |
| Utile ante imposte | M Euro | 148,7 | 15,1 |
| Imposte | M Euro | 94,4 | 68,8 |
| Utile netto | M Euro | 54,3 | -53,7 |
| Cash flow | M Euro | 270,0 | 91,1 |
| Capitale investito | M Euro | 3.943,1 | 3.431,0 |
| Immobilizzazioni nette | M Euro | 1.415,3 | 823,5 |
| Capitale proprio | M Euro | 881,0 | 471,9 |
| Quoziente struttura | | 0,987 | 1,026 |
| Indice liquidità | | 0,809 | 0,999 |
| Indipendenza finanziaria | | 0,223 | 0,138 |
| ROS | | 3,0% | 0,6% |
| Turnover | | 1,62 | 1,85 |
| ROI | | 4,9% | 1,0% |
| Capitale investito/capitale proprio | | 4,48 | 7,27 |
| Utile netto/utile operativo | | 0,282 | -1,503 |
| ROE | | 6,2% | -11,4% |
| Tasso interesse capitale terzi | | 1,0% | 0,5% |
| Valore aggiunto/fatturato | | 18,4% | 15,6% |
| Costo lavoro/valore aggiunto | | 65,4% | 81,7% |
| Ammortamenti/valore aggiunto | | 18,3% | 14,7% |
| Oneri finanziari/valore aggiunto | | 4,2% | 2,1% |
| Utile extragestione/valore aggiunto | | 0,5% | 0,0% |
| Imposte/valore aggiunto | | 8,0% | 7,0% |
| Utile netto/valore aggiunto | | 4,6% | -5,4% |
| Imposte/utile lordo | | 63,5% | 456,1% |
| Costo lavoro/fatturato | | 12,02% | 12,72% |
| Ammortamenti/fatturato | | 3,37% | 2,28% |
| Oneri finanziari/fatturato | | 0,77% | 0,33% |
| Utile extragestione/fatturato | | 0,09% | 0,01% |
| Imposte/fatturato | | 1,47% | 1,09% |
| Utile netto/fatturato | | 0,85% | -0,85% |
| Dipendenti | n° | 19.033 | 20.887 |
| Valore agg. per dipendente | K Euro | 61,9 | 47,3 |
| Costo per dipendente | K Euro | 40,5 | 38,6 |
| Produttività per dipendente | K Euro | 21,4 | 8,6 |
| Dipendenti per impresa | n° | 476 | 522 |
| Valore agg.per impresa | M Euro | 29,4 | 24,7 |
| Capitale investito per impresa | M Euro | 98,6 | 85,8 |

I parametri principali delle prime 40 imprese/gruppi a capitale estero sono riportati nel grafico seguente a confronto col gruppo delle 40 italiane, i cui parametri sono posti = 100.



Le prime 40 aziende/gruppi a capitale estero hanno un fatturato pressoché uguale alle prime 40 a capitale italiano (99 avendo posto = 100 quelle delle italiane), un valore aggiunto inferiore (84), un costo del lavoro più elevato (105, ma a fronte di un numero di dipendenti maggiore di quasi il 10%), un utile operativo più basso (19), imposte più basse (73) ed un utile netto negativo di valore quasi uguale a quello positivo delle aziende italiane (circa -54 M Euro contro i +54 delle italiane).

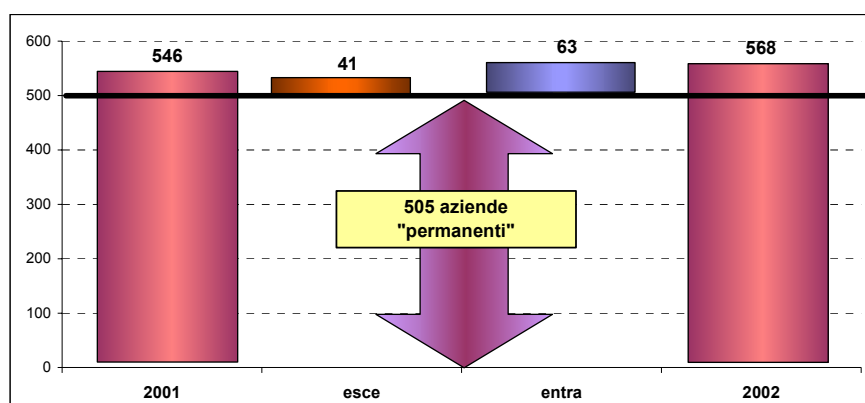
Peraltro – come rilevabile da tabella – anche la struttura finanziaria delle aziende straniere è più fragile di quella delle italiane (indice di indipendenza finanziaria 0,138 contro 0,223) ed il costo del denaro è minore; evidentemente l'appartenenza ad un grande gruppo multinazionale quotato in borsa dà accesso ad un credito più favorevole. Ciò non fa che confermare la debolezza delle imprese italiane, costrette ad autofinanziarsi in quanto – ricordiamo – una sola (Savino del Bene) è quotata in Borsa, peraltro con un flottante alquanto piccolo.

Dal punto di vista geografico, su 40 aziende a capitale non italiano, ben 32 hanno la sede in Lombardia (30 a Milano, 1 a Lecco e 1 a Varese), 4 in Piemonte (3 a Torino e 1 a Novara). Altre 3 hanno comunque sede nel nord (Genova, Verona, Piacenza). Una sola ha sede nel centro-sud (Roma).

I. CONFRONTO FRA 2002 E 2001 PER LE STESSE AZIENDE/GRUPPI

Per dare un'indicazione sull'evoluzione fra il 2001 ed il 2002 delle singole aziende/gruppi, sono stati elaborati i dati relativi ad un insieme di aziende/gruppi che non hanno avuto cambiamenti rilevanti nella struttura societaria fra 2001 e 2002.

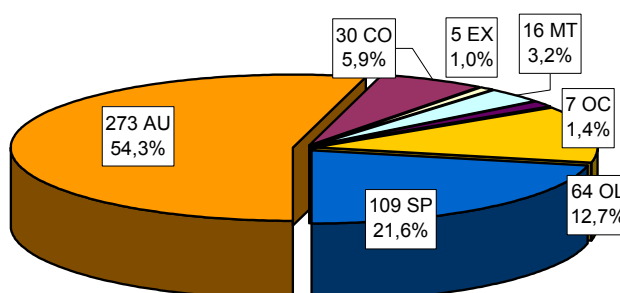
Delle 546 aziende del campione 2001, 41 (8%) sono scomparse (diventate parte di gruppi, scese sotto il livello minimo di costo del lavoro necessario per essere presenti, etc.) mentre altre 63 (15%) nuove imprese sono entrate a farne parte, portandolo a 568. Nel seguito però esaminiamo solo le 505 aziende "permanenti", ovvero quelle presenti in entrambi i campioni.



È evidente che quest'analisi non può cogliere fenomeni come acquisizioni o scorpori di rami di azienda, che rappresentano una forte discontinuità nella gestione. Analogamente - per i gruppi - non può cogliere nuovi consolidamenti o scorpori. Nel limite di quanto ci era noto, questi fenomeni di discontinuità sono stati comunque neutralizzati eliminando dalla lista le aziende/gruppi interessati dalle maggiori variazioni.

Il campione risultante delle 505 aziende, ripartite fra i settori, nel 2002 vale:

| | |
|--------------------------|---------------|
| Dipendenti | 68.236 |
| Fatturato (M Euro) | 18.511 |
| Valore aggiunto (M Euro) | 3.639 |



Questo campione rappresenta l' 89% delle aziende oggetto dell'analisi 2002 e circa il 95% dei relativi dipendenti, del fatturato e del valore aggiunto. Anche la composizione del campione per settori di attività appare significativa in quanto li rappresenta tutti in proporzioni molto vicine a quella complessiva delle 568 aziende, come appare dal diagramma qui sopra.

Si può quindi affermare che quanto segue rappresenta abbastanza bene l'evoluzione tendenziale delle maggiori aziende italiane operanti nel trasporto e nella logistica, al netto dei grandi fenomeni di discontinuità come acquisizioni, fusioni, etc.

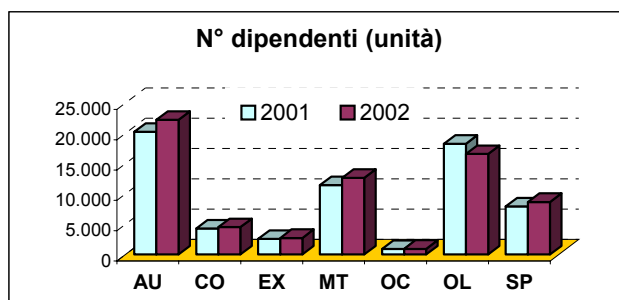
A differenza di quanto detto prima, in questa analisi si farà ampiamente riferimento al fatturato come indicatore di crescita. Infatti, avendo confrontato fra loro le stesse aziende, la contabilizzazione di noli, diritti doganali, etc. è presumibilmente la stessa nei due anni considerati in quanto è improbabile che una grande azienda ne cambi la modalità da un anno all'altro.

I parametri più interessanti sono confrontati nelle tabelle e diagrammi che seguono.

I1) NUMERO DIPENDENTI PER SETTORE

Il numero di dipendenti cresce del 4% - leggermente meno del fatturato (vedi poi) - indicando una tendenza generale alla crescita per le aziende di tutti i settori, ad eccezione degli operatori logistici (OL). Il maggior tasso è quello degli MTO, mentre gli operatori logistici sono in diminuzione per le ragioni che saranno esaminate in seguito.

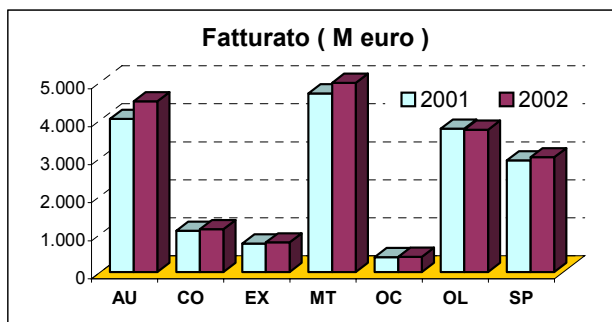
| Settore | 2001 | 2002 | Variaz. % |
|------------|--------|--------|-----------|
| AU | 20.218 | 22.208 | 9,8% |
| CO | 4.283 | 4.495 | 4,9% |
| EX | 2.572 | 2.717 | 5,6% |
| MT | 11.441 | 12.638 | 10,5% |
| OC | 881 | 916 | 4,0% |
| OL | 18.279 | 16.585 | -9,3% |
| SP | 7.927 | 8.677 | 9,5% |
| TOT | 65.601 | 68.236 | 4,0% |



I2) FATTURATO PER SETTORE (M Euro)

Il fatturato complessivo dei settori cresce del 4,9%, con una discreta vivacità generale, anche se inferiore a quella dello scorso anno (la crescita sul 2000 era stata dello 8,1%). Diminuisce leggermente il fatturato degli operatori logistici (OL) che l'anno precedente si era di molto accresciuto (11,6%), mentre aumenta considerevolmente quello delle imprese di autotrasporto. Gli altri operatori sono pressochè stabili.

| Settore | 2001 | 2002 | Variaz. % |
|------------|--------|--------|-----------|
| AU | 4.028 | 4.487 | 11,4% |
| CO | 1.081 | 1.121 | 3,7% |
| EX | 748 | 778 | 4,0% |
| MT | 4.693 | 4.973 | 6,0% |
| OC | 392 | 396 | 1,0% |
| OL | 3.768 | 3.739 | -0,8% |
| SP | 2.932 | 3.017 | 2,9% |
| TOT | 17.642 | 18.511 | 4,9% |



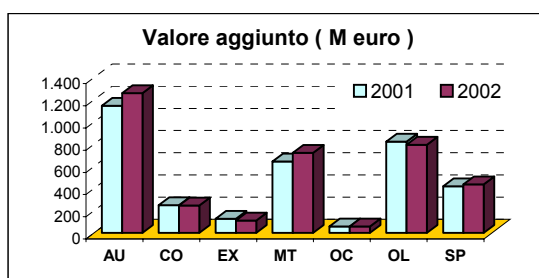
I3) VALORE AGGIUNTO PER SETTORE (M Euro)

Nell'insieme dei settori è cresciuto del 4,8%, in linea con il fatturato.

In controtendenza appaiono i corrieri (CO) con un + 3,7% nel fatturato ed un -0,4% nel valore aggiunto; il fenomeno che si dilata vistosamente per i corrieri espresso (EX) che, a fronte di un aumento del fatturato del 4,0%, denunciano una flessione del -12,5% nel valore aggiunto.

L'andamento degli altri settori è più o meno in linea con la variazione del fatturato, mentre un caso a parte rappresentano gli MTO che nel valore aggiunto guadagnano 6 punti più del fatturato.

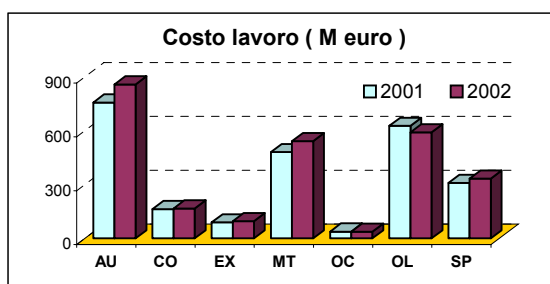
| Settore | 2001 | 2002 | Variac. % |
|---------|-------|-------|-----------|
| AU | 1.148 | 1.261 | 9,8% |
| CO | 250 | 249 | -0,4% |
| EX | 128 | 112 | -12,5% |
| MT | 645 | 723 | 12,1% |
| OC | 59 | 59 | 0,0% |
| OL | 823 | 795 | -3,4% |
| SP | 420 | 438 | 4,3% |
| TOT | 3.472 | 3.639 | 4,8% |



I4) COSTO DEL LAVORO PER SETTORE (M Euro)

Per l'insieme dei settori è aumentato di circa 1,5 punti più del fatturato, anche se il singolo settore può scostarsi. Questo fenomeno è marcato per gli MTO (+12,8% di costo del lavoro contro un +6,0% del fatturato e + 12,1% del valore aggiunto).

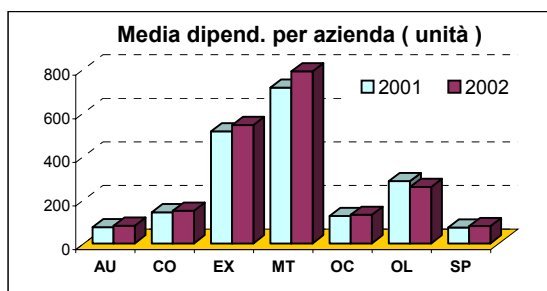
| Settore | 2001 | 2002 | Variac. % |
|---------|-------|-------|-----------|
| AU | 757 | 858 | 13,3% |
| CO | 163 | 167 | 2,4% |
| EX | 89 | 96 | 8,0% |
| MT | 481 | 542 | 12,8% |
| OC | 38 | 37 | -2,6% |
| OL | 627 | 591 | -5,8% |
| SP | 309 | 333 | 7,8% |
| TOT | 2.464 | 2.624 | 6,5% |



I5) DIPENDENTI MEDI PER AZIENDA (numero)

Le aziende di questo campione hanno aumentato il loro organico del 4,0% medio, con punte del +10,5% per gli MTO; la percentuale di crescita del +9,8% degli autotrasportatori (AU) trova riscontro nell'aumento del valore aggiunto. Per gli operatori logistici (OL) osserviamo invece una netta riduzione a fronte di un fatturato e di un valore aggiunto in discesa, anche se con percentuali più basse.

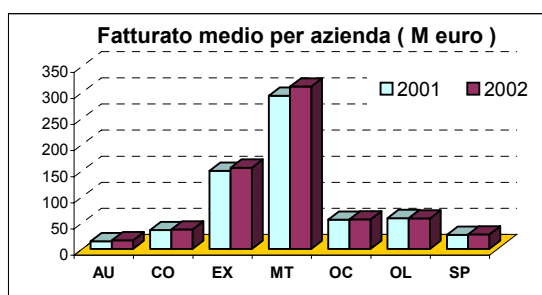
| Settore | 2001 | 2002 | Variaz.% |
|---------|-------|-------|----------|
| AU | 73,8 | 81,1 | 9,8% |
| CO | 142,8 | 149,8 | 4,9% |
| EX | 514,4 | 543,4 | 5,6% |
| MT | 715,1 | 789,9 | 10,5% |
| OC | 125,9 | 130,9 | 4,0% |
| OL | 285,6 | 259,1 | -9,3% |
| SP | 72,7 | 79,6 | 9,5% |
| TOT | 129,9 | 135,1 | 4,0% |



I6) FATTURATO MEDIO PER AZIENDA (M Euro)

Più che le variazioni percentuali, sono interessanti da osservare qui i valori assoluti, che sono molto elevati per gli operatori multimodali (MT) - tipicamente grandi imprese - mentre restano bassi per tutti gli altri, confermando la frammentazione di tutti i settori.

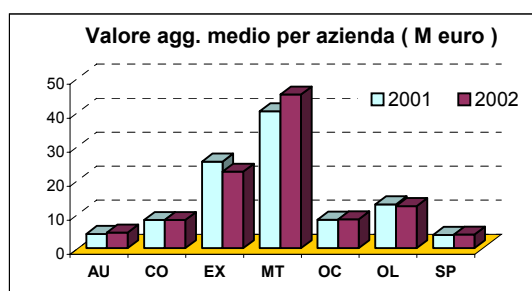
| Settore | 2001 | 2002 | Variaz.% |
|---------|-------|-------|----------|
| AU | 14,7 | 16,4 | 11,4% |
| CO | 36,0 | 37,4 | 3,7% |
| EX | 149,6 | 155,6 | 4,0% |
| MT | 293,3 | 310,8 | 6,0% |
| OC | 56,0 | 56,6 | 1,0% |
| OL | 58,9 | 58,4 | -0,8% |
| SP | 26,9 | 27,7 | 2,9% |
| TOT | 34,9 | 36,7 | 4,9% |



I7) VALORE AGGIUNTO MEDIO PER AZIENDA (M Euro)

Il valore aggiunto medio è cresciuto del 4,3%, lievemente inferiore al fatturato. Solo gli MTO sembrano avere un buon recupero di produttività nelle operazioni, mentre i corrieri espresso (EX) pagano pesantemente la guerra dei prezzi.

| Settore | 2001 | 2002 | Variaz.% |
|---------|------|------|----------|
| AU | 4,2 | 4,6 | 9,9% |
| CO | 8,3 | 8,3 | -0,2% |
| EX | 25,5 | 22,5 | -12,0% |
| MT | 40,3 | 45,2 | 12,1% |
| OC | 8,4 | 8,5 | 1,2% |
| OL | 12,9 | 12,4 | -3,4% |
| SP | 3,9 | 4,0 | 2,6% |
| TOT | 6,9 | 7,2 | 4,3% |

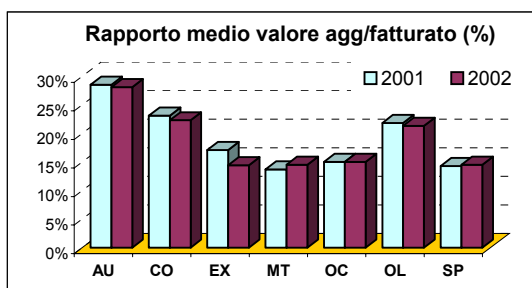


I8) RAPPORTO % VALORE AGGIUNTO / FATTURATO MEDIO PER AZIENDA (M Euro)

Un aumento di questo rapporto può significare sia un miglioramento del margine lordo che una minor terziarizzazione delle attività (più produzione e meno acquisto), mentre una sua riduzione ha il significato opposto. Le variazioni sono negative per tutti i settori tranne che per gli MTO.

Per i corrieri espresso il fenomeno si pone in maggior evidenza, per effetto dei minori prezzi.

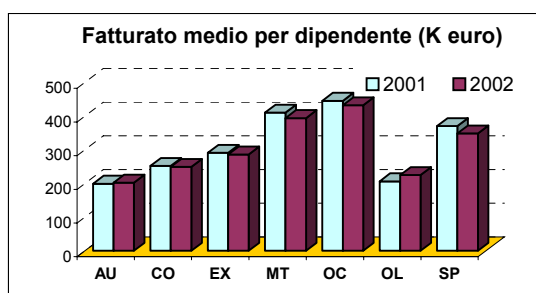
| Settore | 2001 | 2002 | Variaz. % |
|---------|-------|-------|-----------|
| AU | 28,5% | 28,1% | -1,4% |
| CO | 23,1% | 22,3% | -3,7% |
| EX | 17,1% | 14,4% | -15,4% |
| MT | 13,7% | 14,5% | 5,7% |
| OC | 15,0% | 15,0% | 0,2% |
| OL | 21,8% | 21,3% | -2,6% |
| SP | 14,3% | 14,5% | 1,4% |
| TOT | 19,7% | 19,7% | -0,1% |



I9) FATTURATO MEDIO PER DIPENDENTE (K Euro)

Questo parametro, in un certo senso opposto al precedente, indica l'intensità dei fattori diversi dalla manodopera (acquisti esterni, capitale, investimenti, etc.) nell'attività. Anche in questo caso le variazioni sono piccole nell'insieme ma significative per alcuni settori (es. OL).

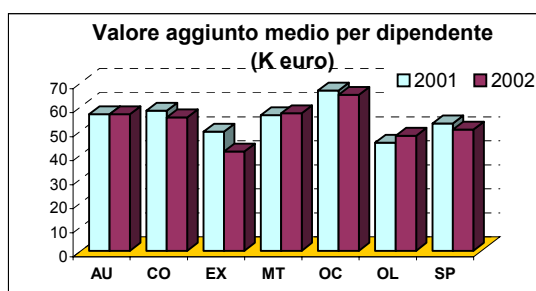
| Settore | 2001 | 2002 | Variaz. % |
|---------|------|------|-----------|
| AU | 199 | 202 | 1,4% |
| CO | 252 | 249 | -1,2% |
| EX | 291 | 286 | -1,5% |
| MT | 410 | 394 | -4,1% |
| OC | 445 | 432 | -2,8% |
| OL | 206 | 225 | 9,4% |
| SP | 370 | 348 | -6,0% |
| TOT | 269 | 271 | 0,9% |



I10) VALORE AGGIUNTO MEDIO PER DIPENDENTE (M Euro)

Questo parametro è un indicatore della produttività del lavoro nei vari settori e li rende abbastanza confrontabili l'uno con l'altro. Per confronto: nella maggior parte dei settori industriali ci si dà un obiettivo di miglioramento del 3% annuo. Anche con questo indicatore si vede la perdita di margine dei corrieri espresso (EX).

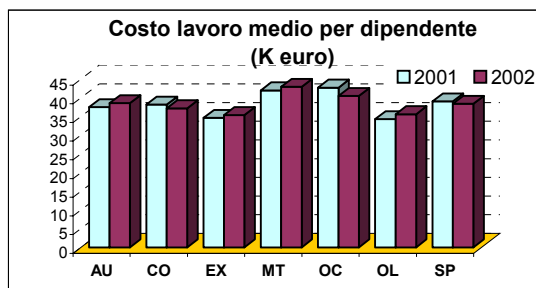
| Settore | 2001 | 2002 | Variaz. % |
|---------|------|------|-----------|
| AU | 56,8 | 56,8 | 0,0% |
| CO | 58,3 | 55,5 | -4,9% |
| EX | 49,6 | 41,3 | -16,7% |
| MT | 56,4 | 57,2 | 1,4% |
| OC | 66,7 | 64,9 | -2,7% |
| OL | 45,0 | 47,9 | 6,5% |
| SP | 53,0 | 50,5 | -4,7% |
| TOT | 52,9 | 53,3 | 0,7% |



I11) COSTO DEL LAVORO MEDIO PER DIPENDENTE (M Euro)

Indica la variazione del costo medio di un dipendente, tenendo conto degli aumenti salariali e della riduzione di costo per la sostituzione dei pensionati con neoassunti. È interessante notare come le retribuzioni medie più elevate si riscontrino nei settori con prevalenza di attività organizzative (MT ed OC) rispetto a quelle operative.

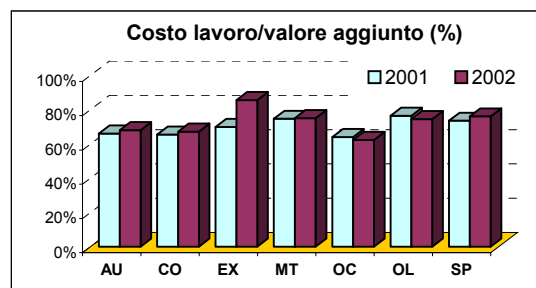
| Settore | 2001 | 2002 | Variac.-% |
|---------|------|------|-----------|
| AU | 37,5 | 38,6 | 3,1% |
| CO | 38,2 | 37,2 | -2,5% |
| EX | 34,6 | 35,4 | 2,2% |
| MT | 42,0 | 42,9 | 2,1% |
| OC | 42,7 | 40,5 | -5,1% |
| OL | 34,3 | 35,6 | 3,9% |
| SP | 39,0 | 38,4 | -1,5% |
| TOT | 37,6 | 38,5 | 2,4% |



I12) COSTO DEL LAVORO / VALORE AGGIUNTO (%)

Questo parametro indica l'intensità di manodopera nelle varie attività, nel senso che più è basso più sono rilevanti altri fattori (investimenti, capitale, marchio, etc.). L'aumento medio (+1,6%) è quindi un fatto negativo, che peggiora i valori già molto alti (per confronto, le aziende industriali hanno valori del 20-30%; quelle di servizi del 40-60%).

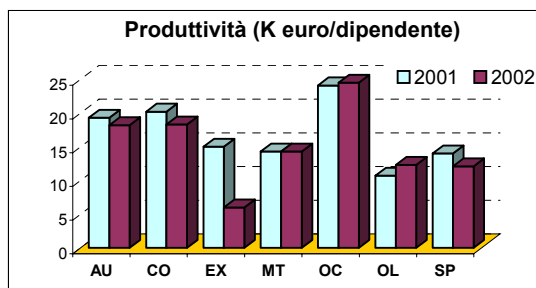
| Settore | 2001 | 2002 | Variac.-% |
|---------|-------|-------|-----------|
| AU | 66,0% | 68,0% | 3,1% |
| CO | 65,4% | 67,1% | 2,5% |
| EX | 69,8% | 85,6% | 22,7% |
| MT | 74,6% | 75,0% | 0,6% |
| OC | 63,9% | 62,3% | -2,5% |
| OL | 76,3% | 74,4% | -2,5% |
| SP | 73,5% | 76,0% | 3,4% |
| TOT | 71,0% | 72,1% | 1,6% |



I13) PRODUTTIVITA' (K Euro / dipendente)

Questo parametro indica la produttività della manodopera ed è ottenuto sottraendo dal valore aggiunto generato dal dipendente medio il suo costo medio. Come si vede esso è basso in generale e per di più sovente in diminuzione, con punte molto forti in alcuni settori.

| Settore | 2001 | 2002 | Variac.-% |
|---------|------|------|-----------|
| AU | 19,3 | 18,2 | -6,0% |
| CO | 20,2 | 18,3 | -9,5% |
| EX | 15,0 | 6,0 | -60,2% |
| MT | 14,3 | 14,3 | -0,5% |
| OC | 24,1 | 24,5 | 1,7% |
| OL | 10,7 | 12,3 | 15,0% |
| SP | 14,0 | 12,1 | -13,6% |
| TOT | 15,4 | 14,9 | -3,3% |



J. TASSI DI CRESCITA PER LE STESSE AZIENDE/GRUPPI

Per completare il quadro di confronto fra il 2002 ed il 2001 per lo stesso gruppo di 505 imprese/gruppi – di tutti i settori - contenute in entrambe le analisi vale la pena di ripartirle in classi di variazioni del fatturato per vedere quante sono “vincenti” e quante no all’interno di un singolo settore.

Come già detto, il parametro del fatturato è significativo quando si esegue il confronto di un anno con l’altro della stessa azienda in quanto i criteri di contabilizzazione dei costi e ricavi sono presumibilmente omogenei.

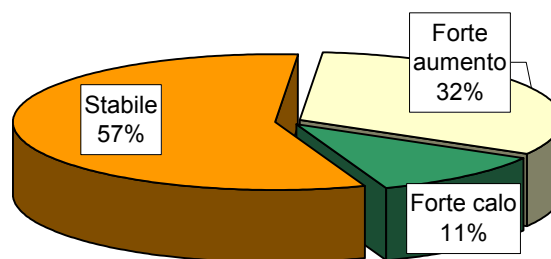
| Settore | n° aziende | Anno 2002 | | | | Anno 2001 | | | |
|---------------|------------|---------------|---------------|-----------------|--------------|---------------|---------------|-----------------|--------------|
| | | n° dipendenti | Fatturato | Valore aggiunto | Costo lavoro | n° dipendenti | Fatturato | Valore aggiunto | Costo lavoro |
| AU | 274 | 22.208 | 4.487 | 1.261 | 858 | 20.218 | 4.028 | 1.148 | 757 |
| CO | 30 | 4.495 | 1.121 | 249 | 167 | 4.283 | 1.081 | 250 | 163 |
| EX | 5 | 2.717 | 778 | 112 | 96 | 2.572 | 748 | 128 | 89 |
| MT | 16 | 12.638 | 4.973 | 723 | 542 | 11.441 | 4.693 | 645 | 481 |
| OC | 7 | 916 | 396 | 59 | 37 | 881 | 392 | 59 | 38 |
| OL | 64 | 16.585 | 3.739 | 795 | 591 | 18.279 | 3.768 | 823 | 627 |
| SP | 109 | 8.677 | 3.017 | 438 | 333 | 7.927 | 2.932 | 420 | 309 |
| Totale | 505 | 68.236 | 18.511 | 3.639 | 2.624 | 65.601 | 17.642 | 3.472 | 2.464 |

| Settore | n° aziende | Variazioni percentuali 2002/2001 | | | |
|---------------|------------|----------------------------------|-------------|-----------------|--------------|
| | | n° dipendenti | Fatturato | Valore aggiunto | Costo lavoro |
| AU | 274 | 9,8% | 11,4% | 9,9% | 13,3% |
| CO | 30 | 4,9% | 3,7% | -0,2% | 2,4% |
| EX | 5 | 5,6% | 4,0% | -12,0% | 8,0% |
| MT | 16 | 10,5% | 6,0% | 12,1% | 12,8% |
| OC | 7 | 4,0% | 1,0% | 1,2% | -1,4% |
| OL | 64 | -9,3% | -0,8% | -3,4% | -5,8% |
| SP | 109 | 9,5% | 2,9% | 4,3% | 7,8% |
| Totale | 505 | 4,0% | 4,9% | 4,8% | 6,5% |

CRESCITA COMPLESSIVA (FATTURATO)

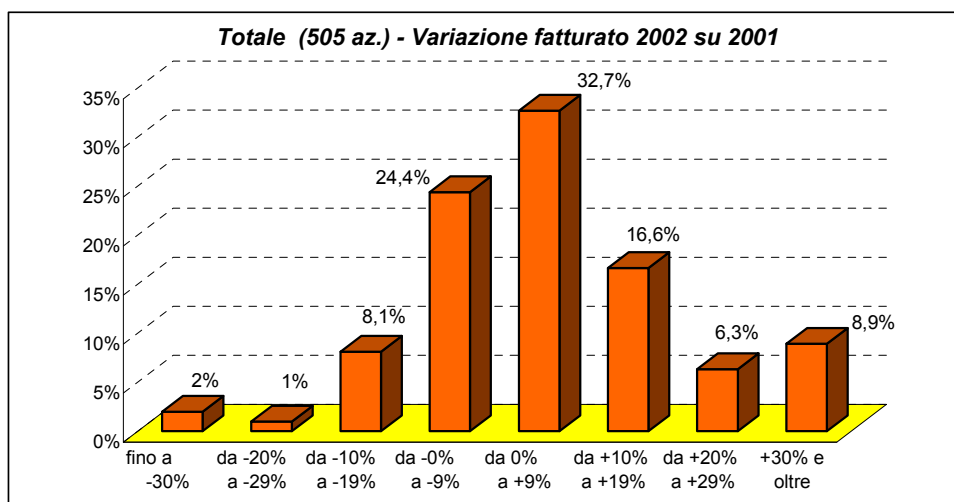
La variazione di fatturato fra 2001 e 2002 per l’intero campione delle 505 aziende/gruppi “permanenti” è stata del +4,9%, ma con comportamenti molto differenziati delle singole aziende/gruppi. Se definiamo:

| | |
|---------------------------|---------------|
| Forte aumento = crescita: | + 10% e oltre |
| Stabile = variazione tra: | - 9% / +9% |
| Forte calo = perdita: | -10% e oltre |



Fatturato

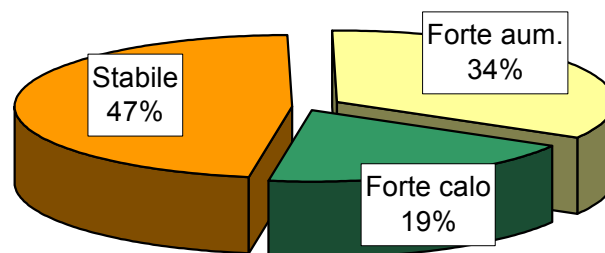
Osserviamo che solo poco più della metà del campione (57% ovvero 288 aziende) hanno avuto una relativa stabilità, mentre lo 11% (56 aziende) ha avuto un forte calo ed il 32% (161 aziende) ha avuto un forte aumento. La scomposizione del campione è riportata più in dettaglio nel grafico seguente.



Come si vede, il 2% del campione (10 aziende) ha avuto un calo del fatturato del 30% o peggiore; l' 1% (5 aziende) ha perso dal 20% al 29%, l' 8% (41 aziende) ha perso dal 10% al 19%, il 24% (123 aziende) ha perso fatturato, ma meno del 10%. Il 57% (165 imprese) è rimasto abbastanza stabile, cioè con una variazione del fatturato (positiva o negativa) inferiore al 9%. Il 16,6% (84 aziende) lo ha aumentato fra il +10% ed il +19%; il 6,3% (32 aziende) lo ha aumentato fra il +20% ed il +29% e l' 8,9% (45 aziende) lo ha aumentato del 30% o più.

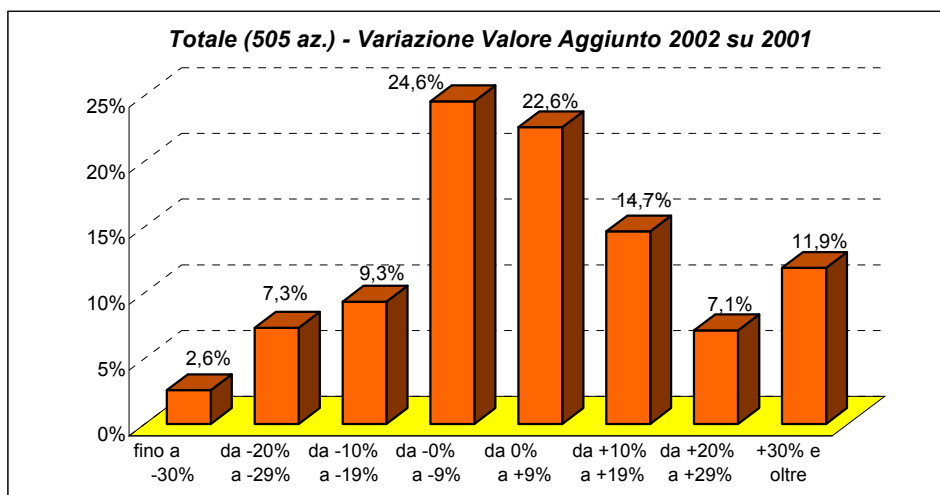
CRESCITA COMPLESSIVA (VALORE AGGIUNTO)

L'incremento del valore aggiunto – che per l'insieme delle aziende è stato del 4,8% - presenta andamento lievemente inferiore a quello visto per il fatturato (vedi grafico): le aziende stabili sono solo il 47%; quelle con forte aumento costituiscono il 34%, mentre quelle con forte perdita salgono al 19%.



Valore aggiunto

La situazione è illustrata più in dettaglio nel grafico seguente, che mostra la ripartizione delle aziende per fascia di aumento o perdita di valore aggiunto.

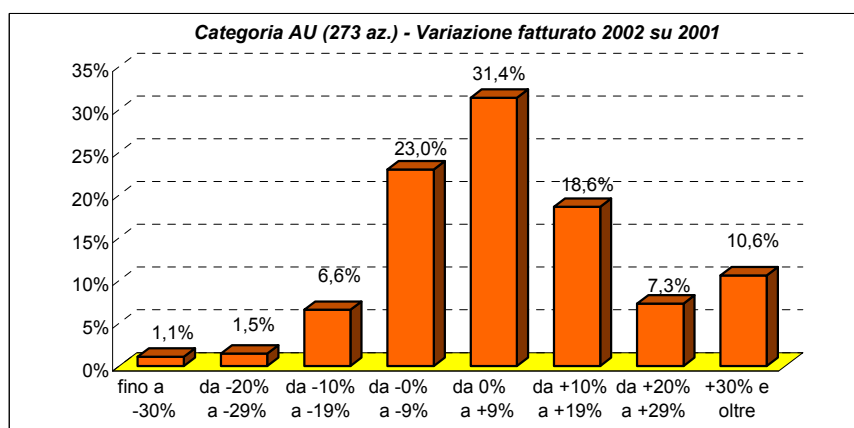


Come si vede, il 2,6% del campione (13 aziende) hanno avuto un calo del valore aggiunto del 30% o peggiore; il 7,3% (37 aziende) fra il 20% ed il 29%; il 9,3% (47 aziende) fra il 10% ed il 19% ed il 24,6% (124 aziende) inferiore al 10%.

Per gli aumenti di valore aggiunto, il 22,6% (114 aziende) ha avuto un aumento inferiore al 10%; il 14,7% (74 aziende) ha registrato incrementi fra il 10% ed il 19%; il 7,1% (36 aziende) fra il 20% ed il 29% e l' 11,9% (60 aziende) ha avuto un aumento del 30% o maggiore.

AUTOTRASPORTO (AU) – VARIAZIONI FATTURATO

L'insieme delle 274 aziende "permanenti" dell' autotrasporto ha ottenuto un aumento di fatturato dell' 11,4%, ben superiore allo sviluppo del mercato. La situazione delle singole aziende del campione è però molto differenziata, come si vede dal grafico seguente.

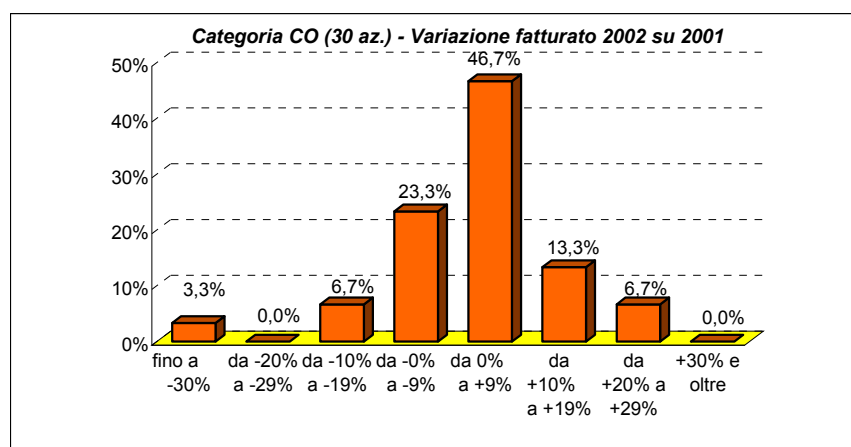


Il 31,1% delle aziende (85) scade in fatturato: l' 1,1% (3 imprese) perde il 30% o più; l' 1,5% (4 imprese) cala dal 20 al 29%; il 6,6% (18 imprese) perde dal 10 al 19%; il 23,0% (63 imprese) perde meno del 10%.

Il 68,9% delle aziende (189) è rimasto stabile o a guadagnato fatturato: il 31,4% (86) è rimasto stabile o è cresciuto meno del 10%; il 18,6% (51) è cresciuto fra il 10% ed il 19%; il 7,3% fra il 20% ed il 29% (20) ed il 10,6% (29) del 30% o più.

CORRIERI (CO) – VARIAZIONI FATTURATO

Come si è visto in precedenza, l'insieme delle 30 aziende "permanenti" che operano nel settore dei corrieri terrestri ha avuto uno sviluppo del fatturato del 3,7%, con valore aggiunto pressoché costante. La situazione delle singole aziende del campione è però molto differenziata, come si vede dal grafico seguente.

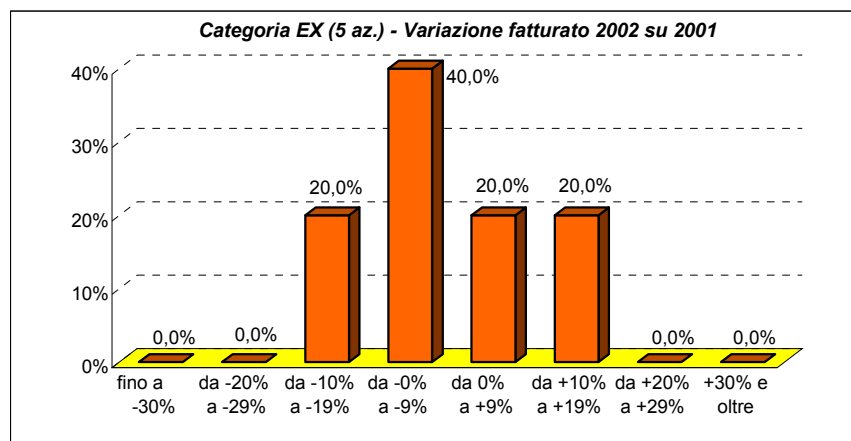


Un terzo (33,3% = 10 imprese) delle aziende/gruppi hanno perso fatturato dal -30% al -9%. Il 46,7% (14) è rimasto stabile o ha aumentato il fatturato al di sotto del 10%; il 13,3% (4) ha avuto incrementi fra il 10% ed il 19% ed il 6,7% (2) ha aumentato fra il 20 ed il 29%.

CORRIERI ESPRESSO (EX) – VARIAZIONI FATTURATO

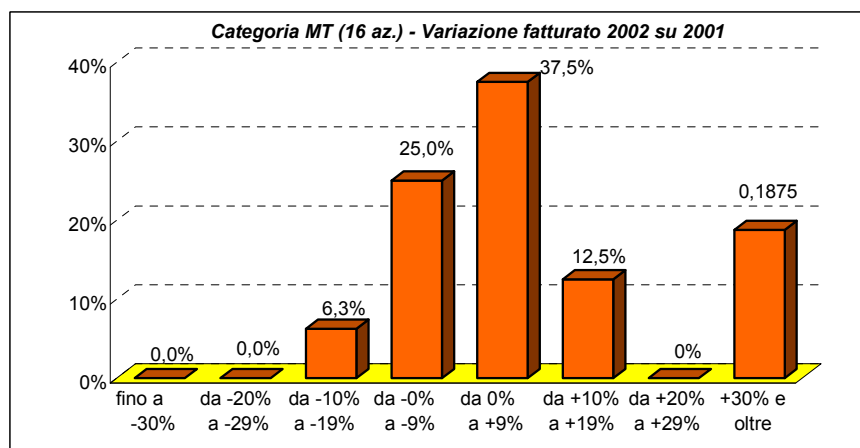
L'insieme delle 5 aziende "permanenti" che operano nel settore dei corrieri espresso ha avuto un aumento di fatturato del 4,0%, abbastanza in linea con l'aumento dell'economia, ma una forte contrazione del valore aggiunto (-12,5%). La situazione delle singole aziende del campione è però molto differenziata, come mostra il grafico seguente.

Delle 5 aziende, 3 hanno perso fatturato: una fra il 10% e il 19%; due vedono perdite di valore inferiore al 10%. Un'altra ha guadagnato meno del 10% e l'ultima ha avuto un incremento fra il 10% ed il 19%.



OPERATORI MULTIMODALI (MT) – VARIAZIONI FATTURATO

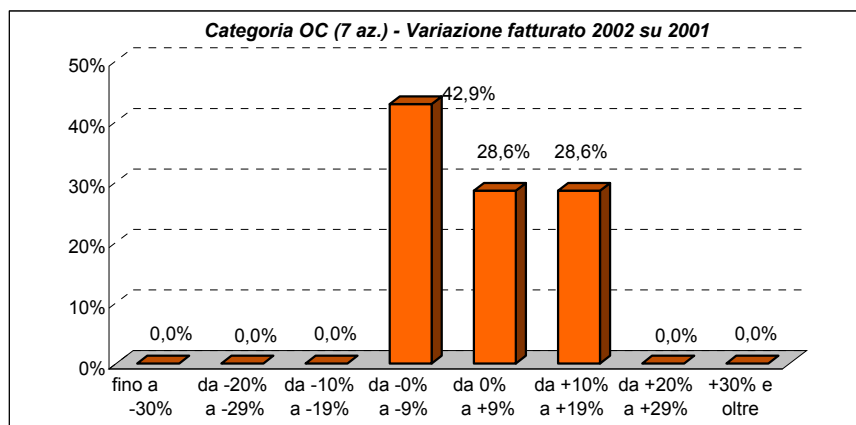
I 16 operatori multimodali "permanenti" hanno avuto un aumento di fatturato del 6,0%, nettamente superiore all'andamento dell'economia, anche per effetto del forte aumento dell'import. La situazione delle singole aziende del campione è però molto differenziata, come appare dal grafico qui sotto tracciato.



Delle 16 aziende, una ha perso dal 10% al 19% del suo fatturato e quattro hanno perso meno del 10%. Delle 11 rimanenti, 6 sono rimaste invariate o hanno aumentato al di sotto del 10%; due hanno aumentato fra il 10% ed il 19% e tre salgono del 30% o più.

OPERATORI DI TRASPORTO COMBINATO (OC) – VARIAZIONI FATTURATO

I 7 operatori in trasporto combinato "permanenti" hanno avuto fatturato pressoché costante (+1,0%). La situazione delle singole aziende del campione è illustrata nel grafico seguente.

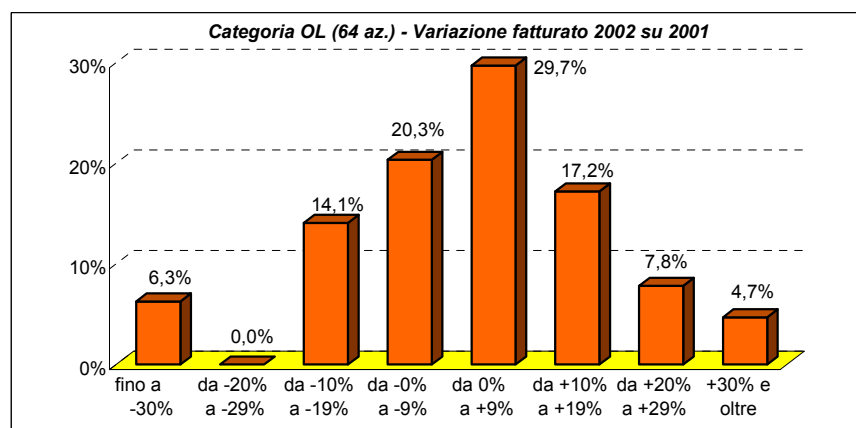


Delle 7 aziende, 3 hanno avuto un calo del fatturato inferiore al 10%; 2 hanno aumentato di poco (meno del 10%) e due incrementano nettamente (fra il 10 ed il 19%).

OPERATORI DI LOGISTICA A VALORE AGGIUNTO (OL) – VARIAZIONI FATTURATO

L'insieme delle 64 aziende "permanenti" che operano nel settore della logistica a valore aggiunto ha avuto un fatturato pressoché costante rispetto al 2001 (-0,8%).

La situazione delle singole aziende del campione è però molto differenziata, come evidenziato dal grafico seguente.



Il 40,6% del campione (26 aziende) ha avuto un calo del fatturato.

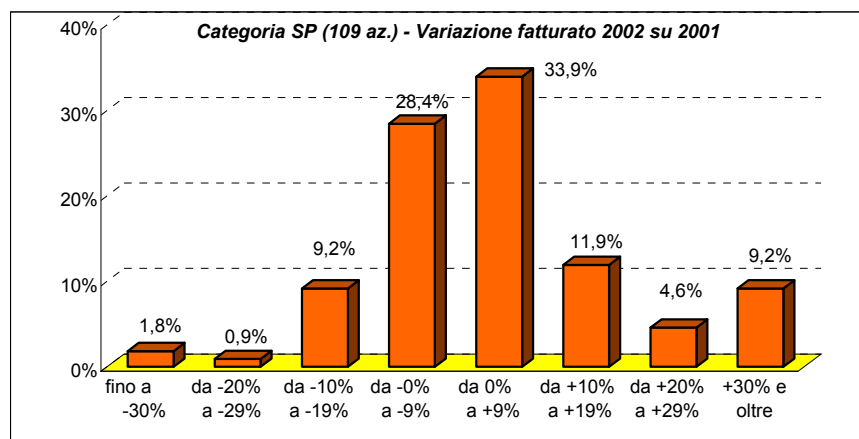
Il 6,3% (4 aziende) ha avuto un calo del 30% o più; per il 14,1% (9 aziende) il calo si colloca fra il 10% ed il 19%; per il 20,3% (13 aziende) il decremento è inferiore al 10%.

Delle altre 38 (corrispondenti al 59,4%), 19 (29,7%) sono rimaste stabili o hanno aumentato il fatturato meno del 10%, altre 11 (17,2%) hanno aumentato fra il 10% ed il 19%, 5 (7,8%) hanno aumentato fra il 20 ed il 29% ed altre 3 (4,7%) hanno aumentato del 30% o più.

CASE DI SPEDIZIONE (SP) – VARIAZIONI FATTURATO

Le 109 case di spedizione "permanenti" hanno ottenuto un piccolo aumento del fatturato (+2,9%) rispetto all'anno precedente.

La situazione delle singole aziende del campione è però molto differenziata:



Il 40,4% del campione (44 aziende) ha avuto un calo del fatturato, mentre le altre 65 (59,6%) sono rimaste stabili o hanno conseguito incrementi.

L' 1,8% (2 aziende) ha avuto un calo del 30% o peggiore; lo 0,9% (1 azienda) ha avuto un calo fra il 20% ed il 29%; il 9,2% (10 aziende) fra il 10% ed il 19%; il 28,4% (31 aziende) lo ha avuto inferiore al 10%.

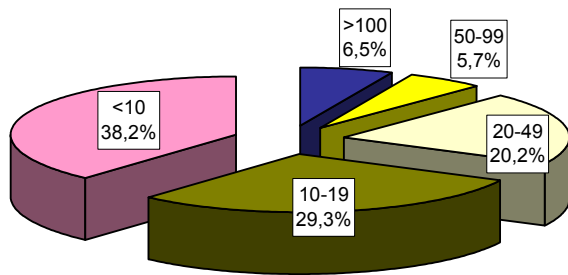
Il 33,9% (37) ha ottenuto incrementi inferiori al 10%; 13 (11,9%) hanno ottenuto aumenti fra il 10% ed il 19%; 5 (4,6%) hanno aumentato fra il 20 ed il 29% e 10 (9,2%) hanno aumentato del 30% e più.

TASSI DI CRESCITA PER CLASSE DI DIMENSIONE INIZIALE

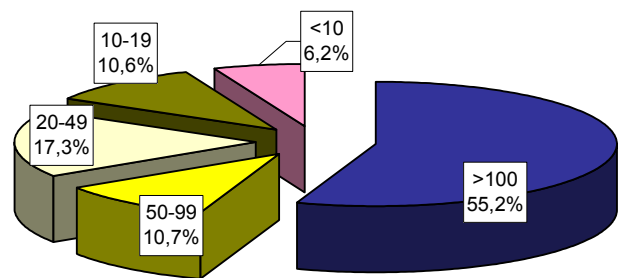
Il tasso di sviluppo delle aziende in base alla loro dimensione potrebbe far sorgere una domanda: *cregono proporzionalmente di più le aziende piccole, medie o grandi?*

Per esaminare questo aspetto si sono suddivise le 505 aziende "permanenti" in 5 classi dimensionali sulla base del fatturato 2001 e si è esaminata la crescita del 2002 rispetto al 2001 classe per classe. Le classi utilizzate sono quelle già viste (oltre 100 milioni di Euro di fatturato, da 50 a 99, da 20 a 49, da 10 a 19, meno di 10).

La segmentazione del campione per numero di aziende e fatturato è illustrata nelle figure seguenti.



% aziende x classe di fatturato



% fatturato x classe di fatturato

La classe delle aziende oltre i 100 M Euro rappresenta solo il 6.5% delle aziende ma contribuisce per il 55,2% al fatturato. Viceversa, le aziende con meno di 10 M Euro di fatturato nel 2002 rappresentano il 38,2% del campione ma concorrono solo per il 6,2% al fatturato.

Per ognuno dei gruppi è stato calcolato il tasso di sviluppo 2001 rispetto al 2000 come aumento percentuale di: a) **n° dipendenti**; b) **fatturato**; c) **valore aggiunto**.

I risultati sono riportati nella tabella seguente.

| Classe fatt. 2001 | N° Aziende | 2002 | | | | Variazione 2002 su 2001 | | | |
|-------------------|------------|---------------|---------------|-----------------|--------------|-------------------------|-------------|-----------------|--------------|
| | | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro |
| >100 | 33 | 32.774 | 10.215 | 1.756 | 1.296 | 7,1% | 5,9% | 9,4% | 9,7% |
| 50-99 | 29 | 7.002 | 1.987 | 369 | 258 | -14,4% | -0,5% | -9,2% | -10,9% |
| 20-49 | 102 | 10.796 | 3.204 | 604 | 410 | 10,1% | 8,3% | 8,4% | 12,9% |
| 10-19 | 148 | 9.233 | 1.958 | 501 | 353 | 3,7% | 2,1% | 0,7% | 5,5% |
| <10 | 193 | 8.431 | 1.146 | 409 | 309 | 4,0% | 2,4% | 0,6% | 4,2% |
| TOT | 505 | 68.236 | 18.511 | 3.639 | 2.625 | 4,0% | 4,9% | 4,8% | 6,5% |

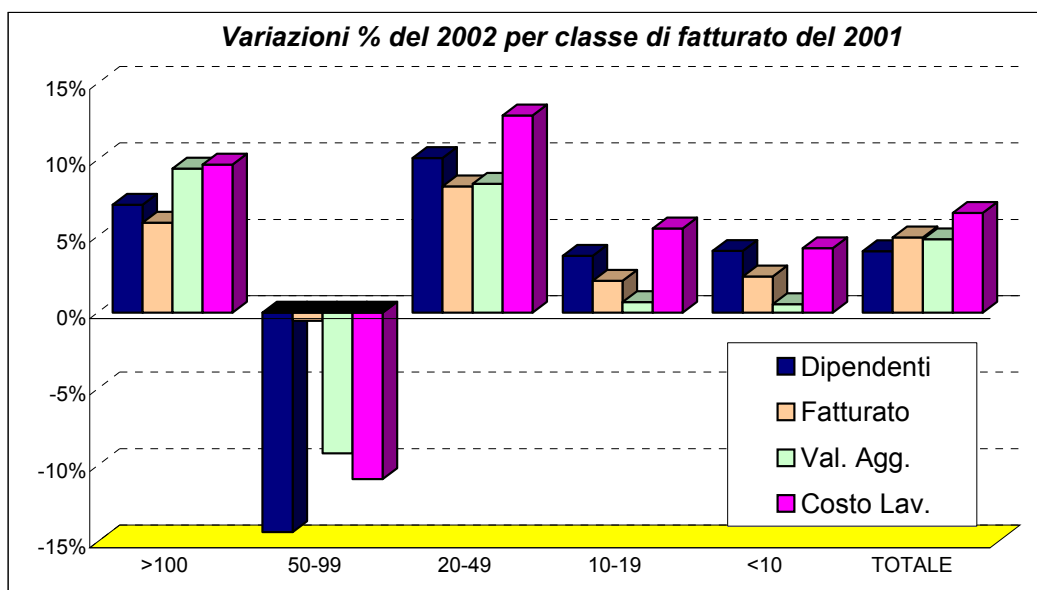
Appare evidente che le aziende più grandi stanno crescendo a ritmo proporzionalmente minore delle altre (+5,9% in fatturato e +9,4% in valore aggiunto, contro una media del 4,9% e 4,8% del totale). Per fatturato, nel 2002 le altre classi sono cresciute rispetto al 2001 da un valore leggermente negativo (-0,5%) allo 8,3%.

Analoghe considerazioni si possono eseguire sul valore aggiunto, anche se i dati sono più erratici. Si nota che le grandi aziende hanno recuperato valore aggiunto sul fatturato, mentre le altre sono rimaste costanti o hanno perso.

Per il numero di dipendenti, le aziende più grandi hanno accresciuto percentualmente l'organico più del fatturato, mentre la fascia fra 50 e 99 M di fatturato lo ha ridotto fortemente, forse attraverso la terziarizzazione di una parte delle attività prima svolte direttamente, avviandosi verso una evoluzione da fornitore che produce il servizio ad una condizione di 3PL o 4PL.

Le aziende della fascia da 20-49 M di fatturato hanno aumentato sia il numero dei dipendenti che il loro costo, nettamente più del fatturato e del valore aggiunto, perdendo margini. Questo può essere dovuto sia ad internalizzazione di operazioni prima svolte all'esterno che alla presa in carico di attività – con relativo personale – date in outsourcing ad aziende industriali o commerciali.

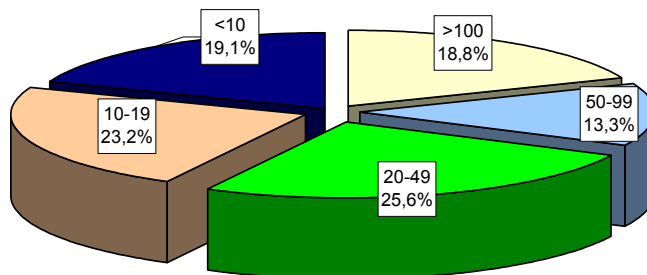
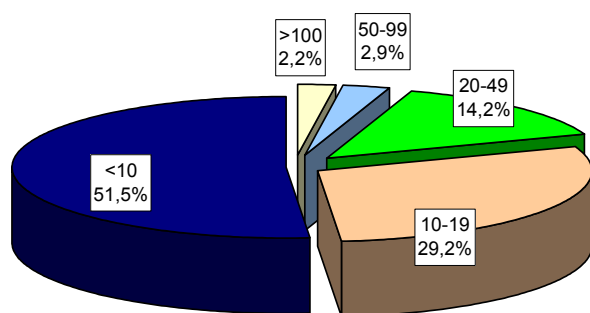
I dati di crescita sono riportati anche nel diagramma seguente, che mostra a colpo d'occhio le considerazioni ora fatte.



AUTOTRASPORTO (AU) - TASSI DI CRESCITA PER CLASSE DI DIMENSIONE INIZIALE

L'analisi di cui sopra è stata ripetuta per le aziende/gruppi classificate come attività prevalente "autotrasporto", che è la parte più numerosa del campione (274 aziende).

I dati del campione sono riportati nelle figure seguenti.



% per n° di aziende (tot = 274)

% per fatturato (tot = 4.487 M)

In questo caso la concentrazione del fatturato è molto minore di quella relativa al campione. Le aziende grandi (oltre 100 M Euro di fatturato nel 2001) sono solo l' 1,2% e rappresentano il 18,8% del fatturato. Anche mettendo insieme queste con quelle della classe inferiore (da 50 a 99 M di fatturato) si ha il 12,8% delle aziende ed il 24,8% del fatturato, a conferma che questo settore è il più frammentato di tutti.

Per ognuno dei gruppi è stato calcolato il tasso di sviluppo 2002 rispetto al 2001 come aumento percentuale di: numero dipendenti, fatturato e valore aggiunto. I risultati sono riportati nella tabella seguente.

| Classe fatt. 2001 | N° Aziende | 2002 | | | | Variazione 2002 su 2001 | | | |
|-------------------|------------|------------|-----------|-----------------|--------------|-------------------------|-----------|-----------------|--------------|
| | | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro |
| >100 | 6 | 3.248 | 846 | 240 | 146 | 25,3% | 24,4% | 28,0% | 33,6% |
| 50-99 | 29 | 2.269 | 596 | 151 | 87 | 18,5% | 15,5% | 15,2% | 18,0% |
| 20-49 | 102 | 4.688 | 1.149 | 272 | 179 | 8,4% | 12,8% | 11,4% | 14,4% |
| 10-19 | 148 | 5.653 | 1.039 | 294 | 213 | 4,9% | 4,9% | 1,9% | 7,5% |
| <10 | 193 | 6.350 | 857 | 304 | 233 | 5,9% | 4,1% | 2,5% | 6,1% |
| TOT | 274 | 22.208 | 4.487 | 1.261 | 858 | 9,8% | 11,4% | 9,9% | 13,3% |

Come si vede immediatamente, nel caso dell'autotrasporto la crescita del 2002 rispetto al 2001 dipende fortemente dalle dimensioni iniziali. Le aziende/gruppi più grandi (100 o più M di fatturato nel 2001) hanno avuto nel 2002 una crescita del fatturato del 24,4% e del valore aggiunto del 28,0%. Nello stesso periodo il costo del lavoro è aumentato del 33,6% a fronte di un aumento dell'organico molto minore (9,8%).

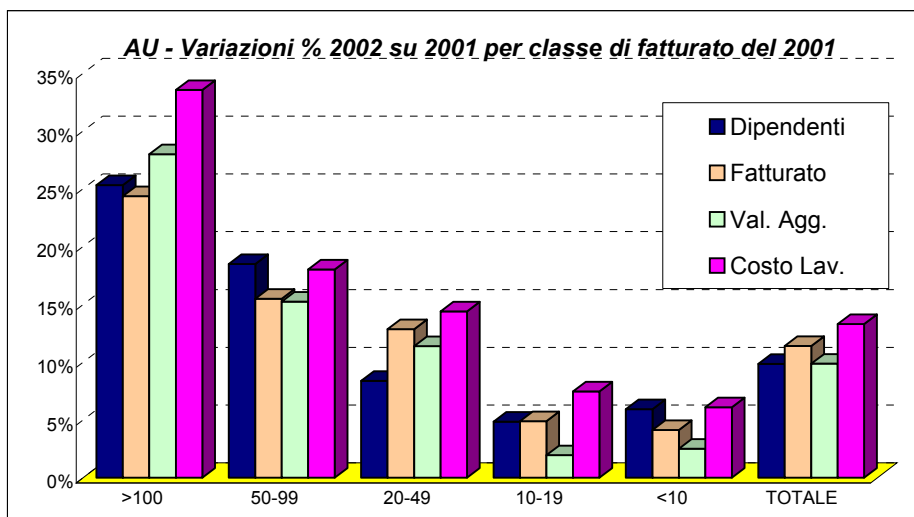
Il dato può sorprendere, ma occorre precisare che esso è relativo a sole 6 aziende e non è significativo per tutto il settore. Esso sembra dovuto soprattutto a due fattori:

- riduzione delle strutture non operative delle aziende,
- netto spostamento delle attività verso il trasporto internazionale, incluso l'Est Europa (con forte aumento dei costi di trasferta).

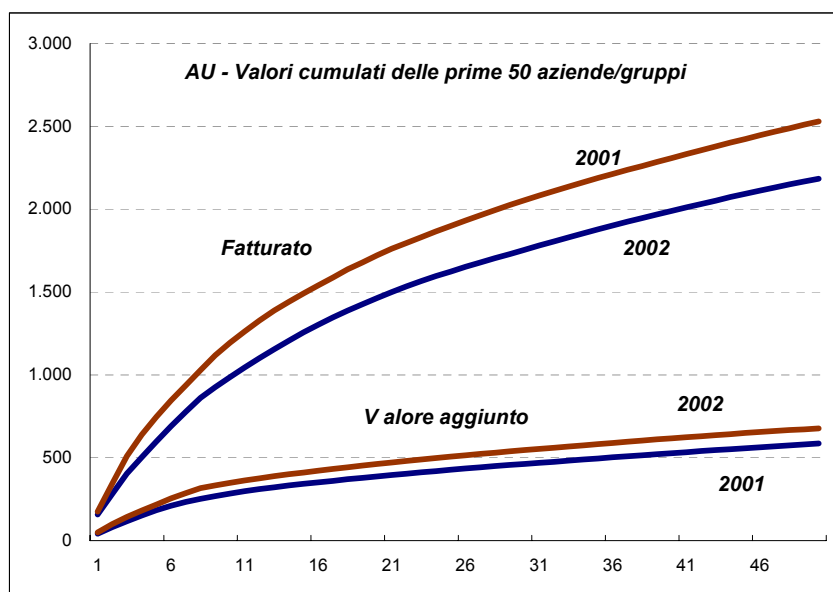
Non sembra invece dovuto ad un aumento della quota di lavoro intermediata (acquisizione di lavoro, che viene poi fatto eseguire da un'azienda più piccola) in quanto il valore aggiunto è aumentato più del fatturato. Lo spazio sul nazionale parrebbe esser stato acquisito dalle aziende delle fasce inferiori, che presentano un aumento del costo del lavoro più correlato all'aumento dei dipendenti.

I dati di crescita sono riportati anche nel diagramma seguente. Si percepisce facilmente che – salvo per le eccezioni prima viste – la crescita di tutti i parametri considerati è alta per le aziende più grandi e bassa per quelle più piccole.

L'andamento abbastanza parallelo di tutti i quattro parametri esaminati dimostra anche che si tratta di una crescita "organica", cioè dell'attività interna e non della subvezione. Una parte di tale crescita è invece dovuta alla acquisizione di aziende più piccole.



Questa crescita ha ovviamente favorito la concentrazione del settore, come risulta dal diagramma seguente che riporta le curve ABC cumulative del fatturato e del valore aggiunto delle prime 50 aziende per ognuno dei due parametri.

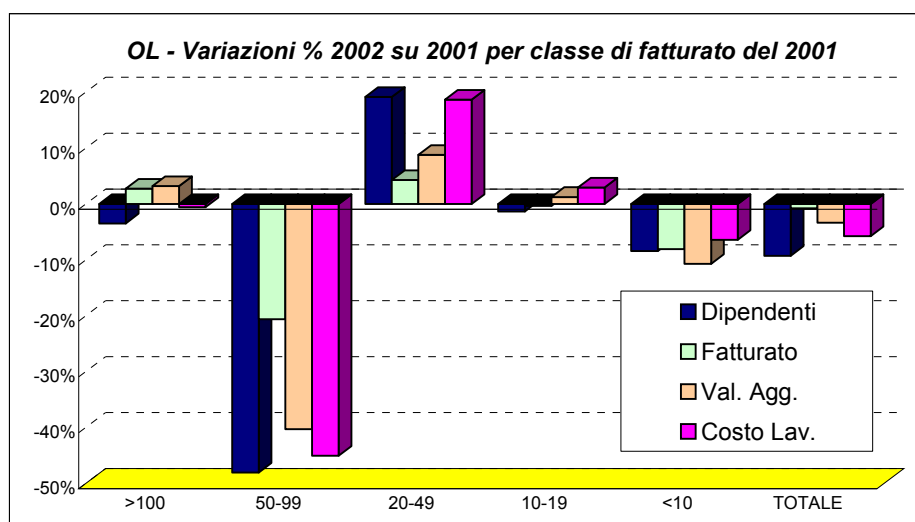


Come si vede, per raggiungere i 2.000 M Euro di fatturato, nel 2001 occorre sommare le prime 41 aziende, mentre nel 2002 ne bastano 29. Analogamente, per raggiungere i 500 M Euro di valore aggiunto nel 2001 occorre sommare le prime 36 aziende mentre nel 2002 bastano le prime 25.

OPERATORI LOGISTICI (OL) - TASSI DI CRESCITA PER CLASSE DI DIMENSIONE INIZIALE

Per gli operatori logistici il 2002 non è stato un anno facile. Alcune aziende – soprattutto nella fascia di fatturato fra i 50 e 99 M Euro, hanno avuto significative difficoltà ed hanno avviato pesanti processi di ristrutturazione i cui risultati bene risaltano dalla tabella e dal diagramma successivi.

| Classe fatt. 2001 | N° Aziende | 2002 | | | | Variazione 2002 su 2001 | | | |
|-------------------|------------|---------------|--------------|-----------------|--------------|-------------------------|--------------|-----------------|--------------|
| | | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro |
| >100 | 6 | 11.204 | 2.444 | 499 | 398 | -3,5% | 2,7% | 3,2% | -0,6% |
| 50-99 | 6 | 1.660 | 418 | 72 | 54 | -48,1% | -20,6% | -40,3% | -45,1% |
| 20-49 | 18 | 2.090 | 592 | 120 | 77 | 19,2% | 4,3% | 8,8% | 18,7% |
| 10-19 | 13 | 750 | 180 | 60 | 32 | -1,3% | -0,4% | 1,3% | 2,9% |
| <10 | 21 | 881 | 105 | 44 | 31 | -8,4% | -8,1% | -10,7% | -6,4% |
| TOT | 64 | 16.585 | 3.739 | 795 | 591 | -9,3% | -0,8% | -3,4% | -5,8% |



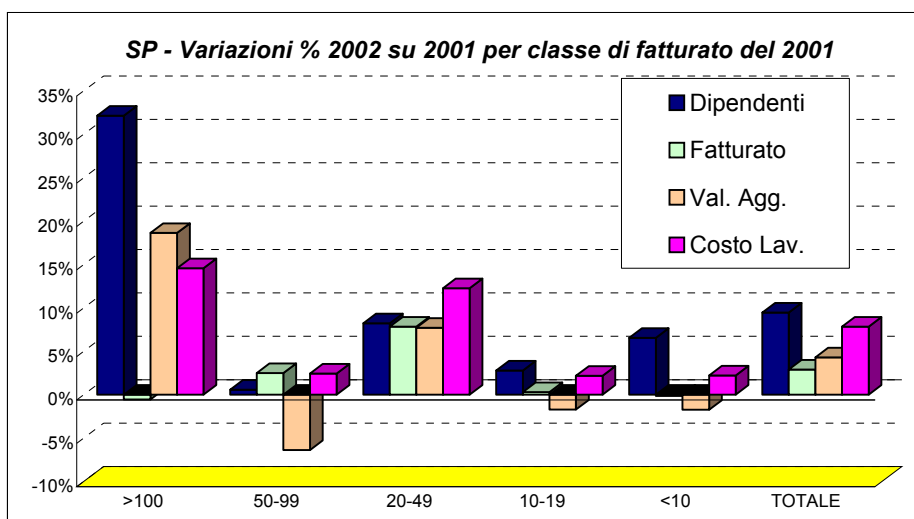
In generale sembra che tutto il settore abbia avuto una battuta di arresto.

Chi ha reagito meglio sono le aziende di fascia media (fra 20 e 49 M Euro di fatturato), che probabilmente sono riuscite a crescere puntando sui processi di outsourcing della logistica da parte delle aziende industriali e commerciali. Esse però hanno accettato dei contratti con incluso il personale preesistente, come dimostra la crescita dell'organico, del costo del lavoro e del valore aggiunto rispetto al fatturato.

CASE DI SPEDIZIONE (SP) - TASSI DI CRESCITA PER CLASSE DI DIMENSIONE INIZIALE

Per le case di spedizione il 2002 non è stato un'anno di grandi variazioni, come si vede dalla tabella e dal diagramma che seguono (NOTA: i dati della fascia superiore ai 100 M Euro sono poco attendibili perché due aziende su 4 hanno avuto notevoli variazioni nei criteri di consolidamento).

| Classe fatt. 2001 | N° Aziende | 2002 | | | | Variazione 2002 su 2001 | | | |
|-------------------|------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|-------------------------|-------------|-----------------|--------------|
| | | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro |
| >100 | 4 | 1.694 | 855 | 80 | 67 | 32,1% | -0,6% | 18,6% | 14,6% |
| 50-99 | 6 | 1.053 | 346 | 46 | 40 | 0,6% | 2,5% | -6,4% | 2,4% |
| 20-49 | 35 | 2.998 | 1.096 | 159 | 113 | 8,2% | 7,8% | 7,7% | 12,3% |
| 10-19 | 46 | 2.215 | 609 | 117 | 86 | 2,8% | 0,3% | -1,7% | 2,2% |
| <10 | 18 | 717 | 111 | 37 | 27 | 6,5% | -0,2% | -1,7% | 2,2% |
| TOT | 109 | 8.677 | 3.017 | 438 | 333 | 9,5% | 2,9% | 4,3% | 7,8% |



Anche in questo caso sembra che la fascia con la crescita più elevata e più armonica sia quella fra i 20 ed i 49 M Euro, cioè la classica casa di spedizioni "media" per la quale tutti prevedono (ormai da diversi anni) un futuro difficile!

TASSI DI CRESCITA PER ZONA GEOGRAFICA

Altra possibile curiosità può essere il tasso di sviluppo delle aziende in base alla loro collocazione geografica, che risponde alla domanda "crescono proporzionalmente di più le aziende del nord, quelle del centro, o quelle del sud?"

Per esaminare questo aspetto si sono suddivise le 505 aziende "permanenti" a seconda della regione in cui si trova la sede principale dell'azienda, raggruppandole poi per macro-regione. La fotografia del campione è riportata nella tabella seguente.

| Zona | N° aziende | % aziende | % dipendenti | % fatturato | % val. agg. |
|--------|------------|-----------|--------------|-------------|-------------|
| NORD | 364 | 72,1% | 79,0% | 80,1% | 79,4% |
| CENTRO | 100 | 19,8% | 16,4% | 16,0% | 15,9% |
| SUD | 23 | 4,6% | 2,7% | 2,3% | 2,7% |
| ISOLE | 18 | 3,6% | 1,9% | 1,6% | 2,0% |
| TOTALE | 505 | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

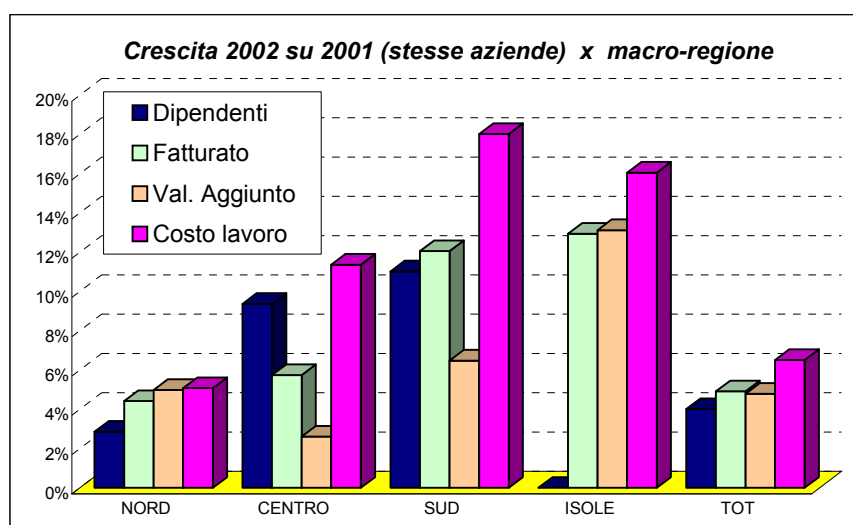
Ovviamente è il Nord, che rappresenta il 72% delle aziende, a fare la parte del leone con il 79% del fatturato e valori simili per fatturato e valore aggiunto (ricordiamo ancora che questi dati si riferiscono alle sedi societarie delle aziende e non alle zone di sviluppo effettivo del loro fatturato o valore aggiunto).

Per ogni macro-regione si è calcolata la variazione, fra il 2001 ed il 2002, di:

- a) **n° dipendenti**; b) **fatturato**; c) **valore aggiunto**; d) **costo lavoro**

I risultati sono riportati nella tabella e nel grafico che seguono.

| Zona | 2002 | | | | Variazione 2002 su 2001 | | | |
|--------|------------|-----------|-----------------|--------------|-------------------------|-----------|-----------------|--------------|
| | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro | N° Dipend. | Fatturato | Valore Aggiunto | Costo Lavoro |
| NORD | 53.913 | 14.821 | 2.890 | 2.090 | 2,9% | 4,4% | 5,0% | 5,1% |
| CENTRO | 11.160 | 2.968 | 579 | 425 | 9,4% | 5,7% | 2,6% | 11,4% |
| SUD | 1.833 | 418 | 97 | 63 | 11,0% | 12,1% | 6,5% | 18,0% |
| ISOLE | 1.330 | 304 | 72 | 47 | 0,0% | 12,9% | 13,1% | 16,1% |
| TOTALE | 68.236 | 18.511 | 3.639 | 2.625 | 4,0% | 4,9% | 4,8% | 6,5% |

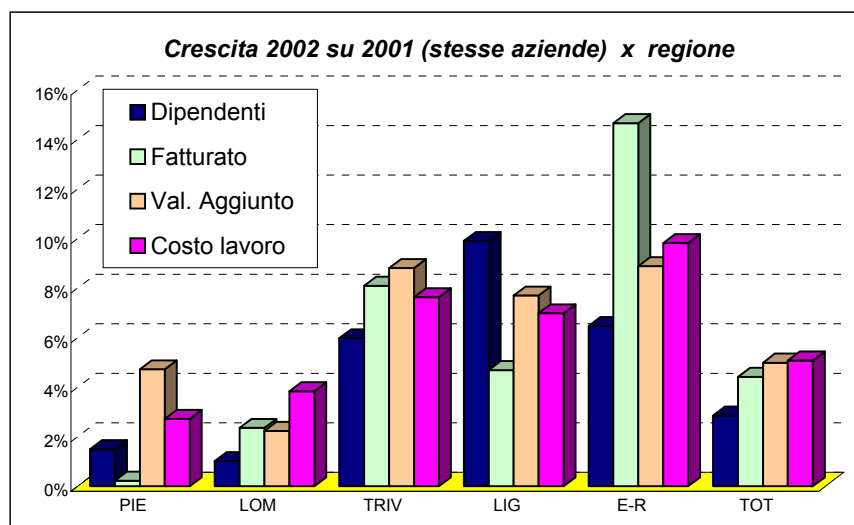


Appare evidente che il tasso di sviluppo maggiore – anche se non molto coerente sui 4 parametri - si è registrato per le 123 aziende con sede nelle regioni del Centro e del Sud. Nelle Isole sembra si sia avuto un forte sviluppo, ma senza occupazione (il campione è però di sole 18 aziende).

Il Nord pare aver segnato il passo, con una crescita pressoché in linea con l'inflazione.

Disaggregando i dati per regione si trovano però notevoli differenze, come appare dalla tabella e diagramma seguenti.

| Zona | N° aziende | 2002 | | | | Variazione 2002 su 2001 | | | |
|-------------|------------|---------------|---------------|---------------|----------------|-------------------------|-----------|-----------|------------|
| | | N° dipendenti | Fatturato (M) | Val. agg. (M) | Costo lav. (M) | N° dipendenti | Fatturato | Val. agg. | Costo lav. |
| Piemonte | 39 | 11.994 | 2.422 | 584 | 427 | 1,5% | 0,2% | 4,7% | 2,7% |
| Lombardia | 154 | 24.136 | 7.776 | 1.274 | 973 | 1,0% | 2,4% | 2,2% | 3,8% |
| Triveneto | 92 | 9.695 | 2.066 | 520 | 365 | 6,0% | 8,1% | 8,8% | 7,6% |
| Liguria | 21 | 1.276 | 469 | 80 | 49 | 9,9% | 4,7% | 7,7% | 7,0% |
| Emilia Rom. | 58 | 6.812 | 2.089 | 432 | 276 | 6,5% | 14,7% | 8,9% | 9,8% |
| TOT | 364 | 53.913 | 14.821 | 2.890 | 2.090 | 2,9% | 4,4% | 5,0% | 5,1% |



Mentre la aziende con sede in Piemonte ed in Lombardia hanno avuto tassi di crescita nulli o bassi per tutti i 4 fattori esaminati, quelle con sede nel Triveneto, in Liguria ed in Emilia-Romagna hanno avuto dei tassi di sviluppo molto migliori ed abbastanza equilibrati.

Appendice
Appendice

ANALISI DEI BILANCI

1. L'operazione di trasformazione del bilancio di esercizio, steso con un Piano di conti scelto per le necessità aziendali, in un bilancio tipo adatto all'analisi economico-finanziaria della gestione, è definita **riclassificazione del bilancio**.

Lo schema tipo di una situazione patrimoniale riclassificata è il seguente.

| | | Valore storico + | Ammortamento - | Totale |
|---|----------------------------------|---------------------|-------------------|-----------|
| | Impieghi | | | |
| | Immobilizzazioni tecniche | A 1 | A 2 | A |
| | Immobilizzazioni immateriali | B 1 | B 2 | B |
| | Immobilizzazioni finanziarie | C 1 | C 2 | C |
| L | Immobilizzazioni nette | | | A + B + C |
| | Disponibilità non liquide | | | X |
| | Liquidità differite | | | M |
| | Liquidità immediate | | | N |
| O | Capitale circolante lordo | | | X + M + N |
| P | Capitale investito | | | L + O |
| | Fonti | | | |
| | Capitale proprio | | | Q |
| | Passivo consolidato | | | Y |
| R | Capitale permanente | | | Q + Y |
| S | Passivo corrente | | | S |
| T | Capitale di finanziamento | | | R + S |

Nella voce immobilizzazioni tecniche (A) sono raggruppati i valori storici di bilancio degli acquisti effettuati per impianti ed attrezzature (veicoli, ad esempio) necessari per produrre i servizi caratteristici dell'impresa. Da tali valori storici sono dedotti i relativi ammortamenti.

Nelle immobilizzazioni immateriali (B) sono evidenziati gli acquisti di beni non materiali (ad esempio autorizzazioni per poter effettuare il trasporto per conto di terzi), al netto degli ammortamenti.

Nelle immobilizzazioni finanziarie (C) sono contabilizzati i valori finanziari investiti per l'esercizio dell'attività caratteristica (ad esempio, i depositi cauzionali).

La somma $(A+B+C) = L$ indica il totale delle immobilizzazioni nette.

Le disponibilità non liquide (X) corrispondono a valori di non immediato realizzo ma che potrebbero essere smobilizzati in caso di necessità (ad esempio, il magazzino).

Le liquidità differite (M) consistono in disponibilità che certamente saranno incassate nei 12 mesi dell'esercizio (ad esempio, i crediti nei confronti dei clienti, dedotto il relativo contenzioso).

Le liquidità immediate (N) riscontrano le giacenze di cassa o presso le banche.

La somma $(X + M + N) = O$ indica il capitale circolante lordo.

L'insieme $(L + O)$ rappresenta il capitale investito nell'azienda alla data di stesura del bilancio.

Il capitale proprio (Q) indica il capitale di rischio che gli azionisti hanno immesso nell'azienda, cui si sommano eventuali utili di esercizio non ripartiti, fondi di riserva, etc.

Il passivo consolidato (Y) classifica debiti dell'impresa nei confronti di terzi, che dovranno essere sborsati con scadenze superiori ai 12 mesi dell'esercizio. Sono qui classificati mutui, prestiti obbligazionari ed il trattamento di fine rapporto (TFR) che compete ai dipendenti all'atto dell'interruzione delle loro prestazioni.

La somma $(Q + Y) = R$ rappresenta il capitale permanente, che rimarrà cioè permanentemente disponibile per tutta la durata dell'esercizio.

Il passivo corrente (S) raggruppa invece tutti i debiti dell'azienda che dovranno essere soddisfatti entro 12 mesi (ad esempio, i fornitori).

L'insieme (R + S) rappresenta il capitale di finanziamento, reperito presso le fonti terze o proprio, alla data di stesura del bilancio.

La seconda fase della riclassificazione del bilancio consiste nella ricollocazione per aree dei valori del conto economico. Il metodo che abbiamo seguito è quello del valore aggiunto per l'attività caratteristica dell'impresa.

Già abbiamo ricordato che per attività caratteristica di un'azienda è da intendersi quella fondamentale per la quale è stata costituita: il trasporto per un'impresa di autotrasporto, le spedizioni per uno spedizioniere etc. In affiancamento all'attività caratteristica possono coesistere attività secondarie, i cui costi e ricavi sono classificabili nelle attività extragestione.

Si intende per valore aggiunto dell'attività caratteristica la differenza tra il fatturato caratteristico e gli acquisti di beni o servizi necessari alla produzione di tale fatturato.

Con il valore aggiunto l'impresa deve remunerare i fattori di produzione:

- lavoro (costo lavoro);
- impianti ed attrezzature (ammortamenti);
- capitale (oneri finanziari ed utile d'esercizio).

Inoltre una quota del valore aggiunto deve essere destinata allo Stato (imposte).

Con questi criteri risulta lo schema che segue.

| Riclassificazione conto economico | | |
|-----------------------------------|------------------------------|-------|
| | Volume d'affari | A |
| | Acquisti | Z |
| B | Valore aggiunto | A - Z |
| | Costo lavoro | C |
| | Ammortamenti | D |
| X | Sub-totale | C + D |
| E | Utile operativo | B - X |
| | Oneri finanziari | F |
| Y | Utile esercizio | E - F |
| | Utile extragestione | G |
| H | Utile bilancio prima imposte | Y + G |
| | Imposte diverse | I |
| J | Utile netto | H - I |

Il volume d'affari (A) corrisponde al fatturato, al netto di bonifici etc., realizzato dall'azienda con la propria attività caratteristica.

Gli acquisti (Z) evidenziano tutte le spese necessarie per l'acquisizione di materiali o servizi indispensabili per concretizzare il fatturato caratteristico dell'esercizio.

La differenza $(A - Z) = B$ esprime il valore aggiunto, ossia quanto l'impresa ha "aggiunto" con i propri fattori di produzione (capitale, impianti, lavoro) a materie prime e servizi acquistati da terzi.

Il costo del lavoro (C) è l'ammontare delle retribuzioni, degli oneri contributivi e del TFR corrisposti ai dipendenti.

Gli ammortamenti (D) sono l'insieme degli oneri contabilizzati sotto questo centro di costo.

La differenza $(B - C - D) = E$ è l'utile operativo dell'attività caratteristica.

Gli oneri finanziari (F) rappresentano il risultato della gestione finanziaria necessaria per il supporto nell'area caratteristica.

Gli utili extragestione esprimono l'andamento dei costi/ricavi nell'area non caratteristica.

La somma algebrica $(E - F + G) = H$ indica l'utile d'esercizio prima delle imposte.

Detto I l'ammontare delle imposte dirette, $J = (H - I)$ è l'utile netto di bilancio.

2. Per individuare la **solidità strutturale** si utilizzano diversi indici (indice-quotiente e indice-differenza):

- il **capitale circolante netto** (margine di disponibilità)
- il **quotiente di struttura**
- l'**indice di indipendenza finanziaria** (indice di indebitamento)
- il **grado di indebitamento**, reciproco del precedente.

Il **capitale circolante netto** (T) è pari alla differenza tra il capitale circolante lordo (O) ed il passivo corrente (S). Naturalmente il suo valore è altresì calcolabile come differenza tra il capitale permanente (R) e le immobilizzazioni nette (L). Ossia

$$T = O - S = R - L$$

Il capitale circolante netto, detto anche **margine di disponibilità**, indica la capacità dell'impresa a far fronte, con disponibilità proprie, agli impegni finanziari a breve termine; ovvero definisce la situazione di equilibrio/squilibrio tra immobilizzazioni nette e capitale permanente.

Un valore nullo di T segnala perfetto equilibrio.

Un valore positivo evidenzia possibile eccedenza di liquidità giacché il capitale circolante lordo provocherà entrate superiori alle uscite causate dalle passività correnti.

Un valore negativo è indice di pericolosità: a fronte di necessità a breve termine non corrispondono impieghi (capitale circolante lordo) che si trasformano, nello stesso tempo, in risorse finanziarie. La situazione pericolosa si prospetta perchè le immobilizzazioni (L) sono state acquistate non interamente con capitale permanente ma ricorrendo alla dilazione di pagamento concessa dai fornitori, ovvero con risorse a breve attinte dagli istituti finanziari.

Il **quotiente di struttura** ($U = R/L$) è dato dal rapporto fra il capitale permanente (capitale proprio + passivo consolidato) e le immobilizzazioni nette. Un quotiente di struttura inferiore all'unità denuncia che le immobilizzazioni sono finanziate, in parte, con il passivo corrente.

L'**indice di indipendenza finanziaria** ($X = Q/P$), pari al rapporto tra capitale proprio e capitale investito, indica in quale misura il totale dell'investimento nell'azienda è stato finanziato con capitale a rischio.

Nell'industria privata europea si postula un valore minimo accettabile intorno allo 0,25/0,30. Valori più elevati significano maggiori contributi finanziari dell'imprenditore per gli impieghi aziendali; grazie ad essi l'azienda può decidere politiche gestionali "indipendentemente" da vincoli posti da parte di finanziatori terzi.

Il **rapporto di indebitamento**, reciproco dell'indice precedente, stabilisce "quante volte" il capitale investito risulta rispetto al capitale di rischio.

3. Per l'analisi della **liquidità** il riferimento è alle attività e passività correnti, cioè al breve termine.

Gli indici maggiormente diffusi sono:

- il **margine di tesoreria**;
- l'**indice di liquidità**, detto anche quotiente di tesoreria;
- l'**indice di disponibilità**.

Il **margine di tesoreria** (V) è la differenza tra la liquidità (immediata e differita) e le passività correnti; coincide con il valore del capitale circolante netto in caso di disponibilità non liquide (magazzino) nulle.

Un margine di tesoreria positivo, che significa presenza di liquidità al termine dell'esercizio, è condizione necessaria ma non sufficiente per l'esistenza di liquidità a breve. Per essere sufficiente occorre che le entrate siano in fase con le uscite. Un margine di tesoreria negativo significa deficienza di liquidità al termine dell'esercizio e - quindi - anche durante lo stesso.

L'**indice di liquidità** (W) è il rapporto tra la somma della liquidità immediata e differita ed il passivo corrente. Il valore ideale dell'indice dovrebbe essere pari all'unità. Un valore inferiore all'unità denuncia eccesso di debiti a breve rispetto ai crediti di breve periodo (rischio di insolvenze).

Un valore superiore all'unità indica prevalenza dei crediti rispetto ai debiti, sempre nel breve termine.

L'**indice di disponibilità** è il rapporto tra il capitale circolante lordo ed il passivo corrente. Nel caso in cui il magazzino sia a valore zero, il valore di questo indice coincide con quello dell'indice di liquidità.

4. La **redditività** è indagata per individuare l'idoneità dell'impresa a produrre reddito soddisfacente rispetto al capitale investito. Diversi sono gli indici utilizzati per la sua valutazione, a seconda di quale sia il capitale che si assume come riferimento; comunque due sono i parametri principali universalmente indicati:

- il **ROI (Return on Investment)**
- il **ROE (Return on Equity)**.

Prima di approfondire il significato di questi due indici occorre definire alcuni altri quozienti che assumono rilevanza nella determinazione del ROI e del ROE:

- il **ROS (Return on Sales)**
- il **Turnover**
- il **Rapporto di indebitamento**
- il **Rapporto tra utile netto ed utile operativo**.

Il **ROS**, rapporto tra utile operativo e fatturato, esprime la redditività delle vendite (per il fatturato caratteristico). Indica la redditività senza tener conto della gestione finanziaria, della componente extragestione e dell'imposizione fiscale diretta. Esprime il margine di utile (operativo) per unità di fatturato.

Il **Turnover**, rapporto tra fatturato e capitale investito, è l'indice di velocità di rotazione del capitale complessivamente destinato al finanziamento dell'azienda. Esprime il numero delle volte in cui il capitale investito si rinnova nell'esercizio mediante il realizzo dei ricavi.

Il **Rapporto di indebitamento** è il quoziente tra il capitale investito ed il capitale proprio. E' valore reciproco dell'indice di indipendenza finanziaria già descritto.

Il **Rapporto tra utile netto ed utile operativo** indica l'incidenza sull'utile operativo della gestione finanziaria e delle imposte dirette; anche l'extragestione - se esistente - influenza questo indice.

Il **ROI**, rapporto tra utile operativo e capitale investito, è l'indice di redditività del capitale di finanziamento nell'impresa* ; esprime la capacità di chi gestisce l'azienda nell'utilizzare i capitali in modo redditizio, per quanto concerne l'attività tipica. Il calcolo del ROI prescinde dall'esame delle fonti di finanziamento (di rischio e di credito), limitandosi a considerare il ritorno che la gestione caratteristica procura al capitale immesso per essa.

Il valore minimo accettabile per il ROI è quello del costo del denaro. Se è inferiore a tale valore, significa che il capitale proprio, e quelle eventuale di terzi, sono remunerati meno di quanto li remunererebbe il mercato finanziario. Se è superiore, le risorse investite nell'impresa erogano - correttamente - una redditività maggiore della pura e semplice rendita finanziaria.

Si osservi che:

$$\mathbf{ROI = E/P = E/A \times A/P = ROS \times Turnover}$$

pertanto, per aumentare la redditività del capitale investito, occorre:

- ottimizzare il ROS, con adeguata politica tariffaria e/o contenimento dei costi di produzione;
- migliorare la rotazione delle attività (ad esempio, in un'impresa di autotrasporto, riducendo le percorrenze a vuoto dei veicoli).

Il **ROE**, rapporto tra utile netto e capitale proprio, misura la redditività del capitale di rischio impiegato nell'azienda ovvero il risultato economico finale netto (percentuale) che è destinato a remunerare il capitale proprio; in altri termini ancora, il ROE rappresenta percentualmente ciò che rimane per gli azionisti - dall'attività complessiva dell'impresa (caratteristica e non) - dopo aver remunerato i finanziatori esterni, pagato i fattori di produzione (escluso il capitale proprio) e liquidate le imposte.

Con il calcolo del ROE si verifica il grado di soddisfacimento del capitale di rischio; per attrarre questo capitale il ROE dovrebbe essere superiore agli altri investimenti alternativi, mettendo in conto il maggior rischio rispetto ad essi. Il valore minimo del ROE dovrebbe superare il tasso corrisposto dai titoli di Stato, a rischio teorico nullo.

*

Tale capitale dovrebbe rappresentare gli impieghi di risorse finanziarie nella sola gestione tipica. Se esistono voci di importanza non trascurabile (ad esempio titoli o partecipazioni non strategiche) occorrerà sottrarle dal capitale investito; d'altra parte si rammenti che, nella nostra indagine, l'utile di tali investimenti non è compreso nell'utile operativo ma nella gestione finanziaria o nell'extragestione.

Si osservi che:

$$J/Q = E/Q \times P/Q \times J/E$$

ovvero

$$\text{ROE} = \text{ROI} \times \text{rapporto di indebitamento} \times (\text{utile netto/utile operativo})$$

Pertanto la massimizzazione del ROE deriva da interventi congiunti su questi tre parametri (quattro se si rammenta che $\text{ROI} = \text{ROS} \times \text{Turnover}$).

L'azienda è tanto più solida quanto più il ROE è elevato grazie ad un elevato ROI (rammentiamo che il ROI - escludendo attività non caratteristiche - indica la capacità della gestione tipica di produrre reddito, agendo su ROS e Turnover, senza contare su proventi straordinari, di problematica continuità).

5. Per il monitoraggio dei costi si utilizza tutta una serie di indici sintetizzabili come segue.

Rapporti tra costo del lavoro e fatturato, ammortamento e fatturato, oneri finanziari e fatturato, utile netto e fatturato: indicano le incidenze sul fatturato dei vari centri di costo. (Sono valutati in una prima grossolana analisi dei bilanci. I loro valori possono essere significativi, nei confronti tra imprese, soltanto se i fatturati sono omogenei e se sono stati depurati da componenti spurie).

Il **rapporto tra valore aggiunto e fatturato** è un importante indice per individuare la tipologia operativa dell'impresa ovvero le caratteristiche del fatturato.

Tanto minore risulta il valore di questo rapporto tanto più l'impresa ha incluso nel fatturato anticipazioni "per conto" ovvero ha commercializzato trasporti ed altri servizi di terzi. (Naturalmente occorre tener conto di cattive gestioni aziendali che possono giungere a valori aggiunti addirittura negativi).

Il **rapporto tra costo del lavoro e valore aggiunto** indica la parte di valore aggiunto destinata alla remunerazione del fattore di produzione lavoro.

Il **rapporto tra ammortamenti e valore aggiunto** indica la parte di valore aggiunto destinata alla remunerazione del fattore di produzione impianti.

Il **rapporto tra oneri finanziari e valore aggiunto** indica la quota di valore aggiunto destinata alla remunerazione del fattore di produzione capitale per la parte di essa esterna all'azienda. Valori negativi del rapporto denotano che la gestione finanziaria ha prodotto, anziché oneri, utili.

Il **rapporto tra utile extragestione e valore aggiunto** indica l'esistenza di redditi non caratteristici dell'imprenditoria ovvero derivanti da costi/ricavi straordinari non legati alla volontà imprenditoriale ma dovuti al caso fortuito.

Il valore mostra, in percentuale, quanto questi redditi si sommano al valor aggiunto prodotto dall'attività caratteristica dell'azienda. Valori negativi del rapporto denunciano che la gestione non caratteristica ha prodotto perdite anziché utili.

Il **rapporto tra imposte e valore aggiunto** indica la quota di valore aggiunto assorbito dallo Stato per imposte dirette.

Il **rapporto tra utile netto e valore aggiunto** indica la parte di valore aggiunto destinata alla remunerazione del fattore di produzione capitale, per la componente di rischio dello stesso (capitale proprio). Si osservi che questa definizione è corretta se esistono utili o perdite per extragestione; in caso contrario, se positivi rappresentano un contributo aggiuntivo al valore aggiunto prodotto dall'attività caratteristica dell'impresa; se negativi riducono tale valore aggiunto.

Il **valore aggiunto per addetto** denota la quota di valore aggiunto attribuibile a ciascun lavoratore dell'impresa.

Il **costo del lavoro per addetto**, oltre ad informare sul costo medio di ciascun lavoratore, indica la maggiore o minore qualificazione della forza lavoro nell'azienda.

Il **valore aggiunto dedotto il costo per addetto** mostra quanto valore aggiunto per addetto residua dopo aver dedotto da esso il costo medio per dipendente.