



Fillea Cgil

NOTE METODOLOGICHE

LE FONTI DEI DATI

Nell'Osservatorio FILLEA "Grandi imprese e lavoro" vengono analizzate le prime 50 imprese di costruzione in Italia, sulla base ai dati di bilancio 2002-2004.

La classifica è effettuata in base al valore della produzione da bilancio consolidato 2004 e tutti i dati presenti sono riferiti a tale bilancio consolidato e tratti dalla Banca dati Cerved.

Quando il bilancio consolidato non è disponibile (società soggetta a trasformazioni dell'assetto societario, bilancio scartato per incompletezza dati, assenza dell'area di consolidamento), oppure quando il bilancio consolidato non risulta significativo, si fa riferimento al bilancio di esercizio e le motivazioni vengono specificate nelle relative schede-impresa.

Riguardo alla provenienza dei dati, le uniche eccezioni rispetto alla fonte Cerved sono riferite a:

- % valore produzione estera, (Fonte: Edilizia e Territorio, n. speciali 42/2005);
- portafoglio ordini (Fonte: Edilizia e Territorio, n. speciale 42/2005);
- numero e distribuzione dipendenti (Fonte: Edilizia e Territorio, n. speciale 42/2005);
- cat. SOA (Fonte: Edilizia e Territorio, n. speciale 42/2005);
- attività per settori di mercato (Fonte: Costruire, n. 270/2005).

Per quanto riguarda la compagine societaria ed i gruppi di appartenenza (n. azionisti, soc. controllate, quotazione in borsa...), i dati provenienti dai documenti Cerved sono stati integrati da informazioni reperibili sul sito Consob e su quelli delle singole società e/o dei relativi gruppi.

L'analisi effettuata a partire dai dati monitorati si giova del confronto con i dati risultanti da studi sul settore industriale. In particolare, le fonti di riferimento per i dati di confronto con il settore costruzioni e con l'industria in senso stretto sono:

- Banca d'Italia, *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi*. Anno 2004, in Supplementi al Bollettino Statistico, anno XVI, n. 3, gennaio 2006. Questa fonte fornisce molti dei dati confrontati, relativamente all'industria in senso stretto e distinti per classi di addetti o per classi di fatturato.
- Banca d'Italia, *Assemblea generale ordinaria dei partecipanti*. Anno 2004, Appendice, Roma, 2005. Questa fonte fornisce alcuni dei dati di carattere generale (occupati, costo del lavoro), relativamente all'industria in senso stretto ed al settore costruzioni.
- Varetto F., *Vent'anni di bilanci dell'industria italiana*, in Global Competition. L'impresa italiana nell'economia globale, n. 1, dicembre 2005, pp. 27-32. Questa fonte, che a sua volta utilizza i dati provenienti dalla Centrale dei Bilanci, fornisce il termine di confronto per i dati riguardanti le classi del rischio di credito relativamente all'industria. La

stessa fonte (Centrale Bilanci) è stata utilizzata nelle nostre elaborazioni per confrontare il parametro del rischio del campione col settore costruzioni.

Un'ultima osservazione riguarda l'analisi comparativa effettuata: i dati del nostro campione per classi di addetti vanno considerati con prudenza, poiché l'insieme delle imprese analizzate non costituisce un "campione" in senso statistico, ma soltanto l'insieme delle prime 50 imprese di costruzione, per fatturato, sul totale. Laddove il confronto viene effettuato distinguendo le imprese per classi di addetti (Valore della produzione, Assetti proprietari e finanziarizzazione delle imprese) risulteranno dunque maggiormente indicativi del dato reale i soli valori relativi alla classe di imprese con addetti superiori a 500, tutta compresa nel campione scelto. Per le altre classi di fatturato il confronto con i dati del settore costruzioni e dell'industria è puramente indicativo.

IL GLOSSARIO

Di seguito si riporta il glossario dei principali parametri ed indici di natura economico-finanziaria monitorati.

VALORE DELLA PRODUZIONE

Costituisce tutta la parte attiva dei ricavi dell'attività tipica della società. Per le imprese di costruzioni è composto dai ricavi delle vendite, dalla variazione dei lavori in corso su ordinazione e dagli incrementi delle immobilizzazioni per lavori interni.

PATRIMONIO NETTO

Esprime la consistenza del patrimonio di proprietà dell'impresa. Esso rappresenta, infatti, le così dette *fonti di finanziamento interne*, ossia quelle fonti provenienti direttamente o indirettamente dal soggetto o dai soggetti che costituiscono e promuovono l'azienda. In altri termini, ci si riferisce al capitale proveniente:

- dall'imprenditore, nel caso di aziende individuali;
- dai soci, nell'ipotesi di azienda collettiva;
- dall'autofinanziamento, ossia utili realizzati e reinvestiti all'interno della stessa azienda.

Il patrimonio netto è pertanto l'insieme dei mezzi propri (rappresentano capitale di pieno rischio, poiché si tratta di capitali sottoposti integralmente alle sorti dell'azienda ed operanti come garanzia nei confronti dei terzi) determinato dalla somma del capitale conferito dal proprietario (o dai soci) in sede di costituzione dell'azienda o durante la vita della stessa con apporti successivi e dall'autofinanziamento.

UTILE NETTO

È il risultato d'esercizio desumibile dai bilanci delle imprese ed esprime il reddito generato dalla gestione di competenza del capitale di rischio raccolto.

DIPENDENTI DIRETTI E INDIRETTI

Organico medio annuo, più numero di dipendenti indiretti per la quota di competenza in associazioni temporanee, società ex art. 26 D.Lgs 406/91, consorzi e società consortili di cui l'impresa fa parte.

PORTAFOGLIO ORDINI

Totale degli importi delle commesse ancora da eseguire per le quali sono stati stipulati i relativi contratti (principali o aggiuntivi) o per le quali è stata effettuata la consegna dei lavori sotto riserva di legge. Nei casi dei contratti relativi a lavori in corso di esecuzione, l'importo da considerare deve essere al netto di quello dei lavori già eseguiti. Dette commesse possono essere relative sia all'attività diretta che indiretta (raggruppamenti temporanei, consorzi, ecc), per le quote di competenza.

REDDITIVITÀ LORDA

Sintetizza le diverse componenti che esprimono nell'insieme la capacità di produrre reddito.

STRUTTURA FINANZIARIA

Sintetizza le informazioni di indicatori espressivi del grado di patrimonializzazione.

PESO ONERI FINANZIARI

Esprime il peso degli oneri finanziari nel conto economico.

EQUILIBRO FINANZIARIO

Sintetizza la struttura delle varie componenti delle attività.

LIQUIDITÀ

Sintetizza il grado di liquidità dell'impresa.

CLASSE DI RISCHIO

La classe di rischio, fornita dal sistema informativo Cerved, si basa in modo prevalente sul risultato dell'applicazione di una procedura automatica che, sulla base dei parametri di gestione economico-finanziaria e di altre informazioni quali-quantitative, misura la vicinanza del bilancio dell'impresa a quello tipico di società normali o di società in stato di difficoltà. La classe di rischio può risultare non significativa in particolari casi e pertanto non sostituisce un'analisi dei documenti contabili dell'impresa.

In base al codice ISTAT di attività economica di questa impresa, è stato applicato il modello di rischio specifico per le società appartenenti a:

macro-settore **IMPIANTISTICA/PLURIENNALE**

settore economico 452 - COSTRUZIONE COMPLETA O PARZIALE DI EDIFICI; GENIO CIVILE.

R.O.E. (Return on Equity)

Utile d'esercizio/patrimonio netto

È un indicatore di redditività finale dei mezzi propri. Non esiste un valore fisiologico, in quanto varia molto in relazione al settore di riferimento. In termini generali è auspicabile un valore positivo più elevato possibile. Consente a chi ha fornito il capitale di valutare l'economicità del proprio investimento ed eventualmente confrontarlo con investimenti alternativi. Per chi sta analizzando l'azienda esso rappresenta un indicatore immediato della redditività aziendale.

R.O.S. (Return on Sales)

Risultato ante gestione finanziaria/ricavi

È un indicatore di redditività del fatturato, che esprime la capacità reddituale dell'azienda di produrre profitto dalle vendite, ovvero quanto reddito operativo l'azienda realizza per ogni unità monetaria di vendite. Appare utile un confronto con il settore e l'andamento storico dell'indice, in quanto virtualmente qualsiasi valore (purché positivo) dell'indicatore potrebbe evidenziare una situazione di normalità. In termini generali è auspicabile un valore positivo più elevato possibile.

R.O.I. (Return on Investment)

Risultato operativo caratteristico/totale attivo

È un indicatore di redditività e di efficienza degli investimenti rispetto all'operatività aziendale caratteristica. Questo indicatore permette di valutare l'effetto della sola gestione caratteristica, senza considerare la gestione finanziaria, le poste straordinarie e la pressione fiscale. Anche in questo caso non esiste un valore di riferimento per la dipendenza da fattori interni ed esterni, sarà utile un confronto con il settore ed un'analisi storico dell'indicatore. In termini generali è auspicabile un valore positivo più elevato possibile.

ROTAZIONE CAPITALE INVESTITO

Ricavi/totale attivo

L'indicatore esprime il ricavo medio per unità d'investimento. Il valore assunto dall'indicatore è correlato a valori elevati di capitale circolante, quindi per imprese commerciali l'indicatore dovrebbe assumere valori molto superiori alle imprese industriali.

RAPPORTO DI INDEBITAMENTO

Debiti/totale attivo

È un indicatore dimensionale di indebitamento che evidenzia il peso dei finanziamenti di terzi rispetto al totale degli investimenti aziendali. Il valore differisce in relazione a diversi fattori, tra cui l'attività economica esercitata. Valori estremamente elevati (soprattutto rispetto alla media del settore) possono segnalare anomalie strutturali dell'azienda ed un carico di oneri finanziari eccessivo. L'indicatore, quindi, dovrà essere letto congiuntamente con gli indicatori riferiti agli oneri finanziari.

MEZZI PROPRI / CAPITALE INVESTITO

Patrimonio netto/totale attivo

È un indicatore dimensionale di patrimonializzazione, il quale mostra il peso dei fondi interni per finanziare gli attivi dell'azienda. Valori elevati dell'indicatore evidenziano una maggiore capitalizzazione dell'azienda e, di conseguenza, possono essere considerati un segnale di solidità strutturale.

CASH FLOW

Utile-perdita d'esercizio + ammortamenti e svalutazioni

È un indicatore fondamentale per comprendere l'attitudine dell'impresa a generare flussi finanziari. Questa capacità è fattore di grande rilevanza nella valutazione della situazione finanziaria dell'azienda. Un valore negativo implica un peggioramento della posizione finanziaria netta dell'impresa con effetti sia sulla solidità finanziaria, sia sul peso degli oneri finanziari. Un valore positivo, viceversa, è sintomo di buona gestione e testimonia la capacità d'impresa di finanziare l'attività caratteristica.

DIPENDENTI

Numero dipendenti medi diretti dell'azienda.

MATERIE PRIME / COSTI

Consumi di materie/costi di produzione

Il rapporto mostra l'incidenza delle materie prime nell'ambito dei costi di produzione. Il valore è connesso con il processo produttivo, e non è possibile indicare un valore di riferimento. Oltre al confronto settoriale, in questo caso, sarà interessante analizzare i valori storici dell'indice per capire se l'azienda sta operando o meno una razionalizzazione dei propri consumi di materie prime.

COSTI ESTERNI / COSTI

Consumi di materie + spese gen. -accantonam. Rischi e altri/costi di produzione

L'indicatore evidenzia il peso dei consumi di provenienza esterna rispetto al valore totale dei costi di produzione. Valori elevati (sempre dipendenti dal settore e dal processo produttivo) possono essere un sinonimo di maggiore dipendenza dai fornitori e dalle loro politiche di prezzo.

COSTO LAVORO / COSTI

Personale/costi di produzione

È una variabile molto rilevante che misura l'incidenza dei costi del personale sui costi di produzione. Pur considerando che alcuni processi produttivi richiedono maggiori risorse umane rispetto ad altri altamente automatizzati, sarà interessante analizzare come l'impresa si sia comportata negli anni e rispetto alla media del suo settore. L'indicatore dovrà anche essere letto in concomitanza con il costo medio del personale per capire la possibilità di tensioni e rivendicazioni sindacali.

AMMORTAMENTI E SVALUTAZIONI / COSTI

Ammortamenti e svalutazioni/costi di produzione

Il rapporto evidenzia il peso della capitalizzazione degli investimenti e delle svalutazioni rispetto ai costi di produzione. Il rapporto dovrebbe tendenzialmente mantenere valori stabili nel corso degli anni, a meno che l'azienda non abbia effettuato rilevanti investimenti che dovrebbero tradursi in un incremento degli altri costi per aumentare la produzione. Ancora una volta i dati storici e settoriali forniranno un'utile parametro di analisi per valutare correttamente l'azienda su tale elemento.

COSTO LAVORO PER DIPENDENTE

Personale/n. dipendenti medi

L'indicatore rappresenta il costo medio del personale e deve essere confrontato con il dato settoriale per comprendere la struttura di tale tipologia di costo. Valori molto elevati indicano una remunerazione del personale sopra i livelli di mercato, per le caratteristiche del contratto in vigore o per la prevalenza di figure professionali di elevato profilo. Anche in questo caso il confronto con la media settoriale fornisce un utile parametro di riferimento.

COSTO LAVORO / FATTURATO

Personale/ricavi

L'indice in questione rappresenta la capacità dell'azienda di coprire i costi delle risorse umane con le vendite. Il valore dell'indice dovrà posizionarsi al di sotto dell'unità, in quanto valori prossimi o superiori mostrerebbero una patologia per cui le vendite non sarebbero in grado di coprire le altre componenti del costo.

BENI STRUM. PER DIPENDENTE

Immobilizzazioni materiali e immateriali/n. dipendenti medi

L'indice ha lo scopo di mostrare il rapporto tra beni strumentali e numero dei dipendenti, ossia la "quantità" dei beni strumentali per addetto. La crescita di tale indice deve generalmente attribuirsi allo sviluppo tecnologico e di automazione che caratterizza un'attività d'impresa.

FATTURATO PER DIPENDENTE

Ricavi/n. dipendenti medi

L'indicatore rappresenta il fatturato medio per dipendente. Il suo valore è strettamente connesso alla tipologia di attività (a maggiore o minore assorbimento di risorse umane) e risulta particolarmente indicativo un confronto settoriale per capire se aziende simili presentano maggiore o minore produttività.

VALORE AGGIUNTO / FATTURATO

Valore aggiunto/ricavi

Il rapporto esprime la capacità del processo produttivo di creare valore aggiunto, ed è evidentemente dipendente dai costi di produzione e dal valore delle vendite, ovvero dalla politica di prezzo seguita. Valori inferiori all'unità rappresentano un allarme importante in quanto dimostrano l'incapacità dell'azienda di coprire, con le vendite, perfino i costi di produzione. Valori superiori all'unità, invece, vengono valutati positivamente in quanto più da tale valore si discostano, poiché in tal modo il fatturato sarà in grado di coprire i costi ed assicurare livelli di reddito adeguati.