

ESPORTAZIONI. PRIMO SEMESTRE 2015 E CONFRONTO CON IL PRIMO SEMESTRE 2014
Materiali da costruzione in terracotta

ITALIA. Prime 15 regioni per valore dell'export

REGIONE	Export (.000)	Quota	Variazione	Rilevanza	Trend
TOTALE	1.928.820	100%	5,7%	0,9%	→
Emilia-Romagna	1.809.072	93,8%	6,6%	6,6%	→
Lombardia	34.851	1,8%	-4,7%	0,1%	↓
Veneto	21.691	1,1%	9,7%	0,1%	↗
Abruzzo	18.730	1,0%	1,7%	0,5%	→
Umbria	9.989	0,5%	0,1%	0,5%	→
Toscana	8.686	0,5%	-17,2%	0,1%	↓
Trentino-Alto Adige	6.845	0,4%	21,8%	0,2%	↑
Liguria	3.973	0,2%	6,3%	0,1%	→
Piemonte	3.699	0,2%	-5,9%	0,0%	↓
Lazio	2.978	0,2%	-63,7%	0,0%	↓
Friuli-Venezia Giulia	2.029	0,1%	-39,1%	0,0%	↓
Campania	1.217	0,1%	-46,0%	0,0%	↓
Puglia	1.142	0,1%	11,8%	0,0%	↑
Marche	1.052	0,1%	6,3%	0,0%	→
Valle d'Aosta	932	0,0%	0,1%	0,3%	→

ITALIA. Prime 15 province per valore dell'export

PROVINCIA	Export (.000)	Quota	Variazione	Rilevanza	Trend
TOTALE	1.928.820	100,0%	5,7%	0,9%	→
Modena	1.074.952	55,7%	8,1%	18,0%	→
Reggio Emilia	501.760	26,0%	3,8%	10,7%	→
Bologna	124.773	6,5%	2,0%	2,0%	→
Ravenna	45.311	2,3%	4,5%	2,4%	→
Rimini	26.964	1,4%	-12,6%	3,0%	↓
Forlì Cesena	19.468	1,0%	146,1%	1,2%	↑
Chieti	18.591	1,0%	1,4%	0,7%	→
Ferrara	15.644	0,8%	12,6%	1,2%	↑
Mantova	13.934	0,7%	0,3%	0,5%	→
Treviso	12.645	0,7%	10,2%	0,2%	↗
Perugia	9.939	0,5%	0,1%	0,8%	→
Milano	8.376	0,4%	-20,2%	0,0%	↓
Bolzano	6.501	0,3%	20,2%	0,3%	↑
Lecco	3.953	0,2%	5,6%	0,2%	→
Verona	3.909	0,2%	46,0%	0,1%	↑

Prime 10 province per crescita

Ultime 10 province per crescita

Prime 10 province per incid. del settore sul tot.export

Provincia	Export (.000)	Variazione	Provincia	Export (.000)	Variazione	Provincia	Export (.000)	Quota
Pistoia	253	923,2%	Belluno	7	-94,8%	Modena	1.074.952	18,0%
Asti	35	915,9%	Viterbo	764	-86,4%	Reggio Emilia	501.760	10,7%
Messina	105	749,0%	Parma	145	-83,0%	Medio-Campidano	14	9,1%
Lodi	48	477,4%	Potenza	18	-82,6%	Rimini	26.964	3,0%
Lecce	130	421,4%	Medio-Campidano	14	-76,8%	Ravenna	45.311	2,4%
Grosseto	18	360,9%	Matera	9	-74,9%	Bologna	124.773	2,0%
Palermo	91	311,5%	Caserta	81	-66,6%	Forlì Cesena	19.468	1,2%
Barletta-Andria-Trani	78	287,6%	Biella	119	-60,0%	Ferrara	15.644	1,2%
Avellino	7	282,8%	Brescia	1.061	-49,7%	Perugia	9.939	0,8%
Foggia	7	227,5%	Pordenone	960	-47,8%	Chieti	18.591	0,7%

ESPORTAZIONI. PRIMO SEMESTRE 2015 E CONFRONTO CON IL PRIMO SEMESTRE 2014

Materiali da costruzione in terracotta

EMILIA-ROMAGNA. Prime 15 regioni per valore dell'export

	Export (.000)	Quota	Variazione	Rilevanza	Trend
TOTALE	1.809.072	100%	6,6%	6,6%	→
Francia	324.128	16,8%	-7,6%	10,9%	↓
Stati Uniti	261.635	13,6%	38,3%	8,7%	↑
Germania	239.569	12,4%	4,5%	7,1%	→
Belgio	76.527	4,0%	4,5%	11,8%	→
Regno Unito	55.838	2,9%	17,9%	3,4%	↑
Svizzera	54.754	2,8%	6,5%	9,2%	→
Canada	49.518	2,6%	11,0%	18,5%	↗
Austria	47.274	2,5%	1,1%	8,4%	→
Paesi Bassi	42.814	2,2%	12,1%	6,1%	↑
Russia	37.626	2,0%	-36,5%	6,3%	↓
Australia	30.015	1,6%	9,3%	8,4%	↗
Arabia Saudita	29.109	1,5%	4,8%	6,4%	→
Polonia	28.697	1,5%	10,5%	3,7%	↗
Israele	28.067	1,5%	11,3%	20,8%	↗

EMILIA-ROMAGNA. Aree geografiche per valore dell'export dell'Emilia-Romagna

	Export (.000)	Quota	Variazione	Rilevanza	Trend
TOTALE	1.809.072	100%	6,6%	6,6%	→
Unione europea	1.023.066	56,6%	2,3%	6,8%	→
Europa centro orient.	65.725	3,6%	-28,5%	4,5%	↓
Altri paesi europei	71.344	3,9%	6,5%	9,7%	→
Africa settentrionale	14.146	0,8%	-24,7%	2,1%	↓
Africa occidentale	13.256	0,7%	-1,0%	5,3%	↓
Africa orientale	3.421	0,2%	50,8%	5,3%	↑
Africa centro merid.	14.644	0,8%	20,4%	6,4%	↑
Asia occidentale	112.581	6,2%	9,1%	7,7%	→
Asia centro merid.	10.450	0,6%	24,4%	2,3%	↑
Asia orientale	93.865	5,2%	16,1%	3,9%	↑
America settent.	311.154	17,2%	33,1%	9,5%	↑
America centro merid.	40.386	2,2%	18,3%	4,1%	↑
Oceania	35.033	1,9%	10,5%	8,6%	↗

EMILIA-ROMAGNA. I MERCATI DRIVER. (Paesi di rilevanza per l'export e in forte crescita)

Provincia	Export (.000)	Variazione
Stati Uniti	261.635	38,3%
Regno Unito	55.838	17,9%
Canada	49.518	11,0%
Paesi Bassi	42.814	12,1%
Polonia	28.697	10,5%
Israele	28.067	11,3%
Spagna	25.813	17,5%
Grecia	22.314	12,3%
Hong Kong	20.323	32,9%
Svezia	19.668	14,6%

EMILIA-ROMAGNA. I MERCATI PIT STOP. (Paesi di rilevanza per l'export ma in calo, "fermi al box")

Provincia	Export (.000)	Variazione
Francia	324.128	-7,6%
Russia	37.626	-36,5%
Libano	11.029	-1,3%
Messico	9.328	-12,9%

EMILIA-ROMAGNA. I MERCATI IN RIMONTA. (Paesi ancora marginali per l'export, ma in forte crescita)

Provincia	Export (.000)	Variazione
Corea del Sud	8.059	32,3%
Singapore	7.683	16,5%
Brasile	6.516	30,5%
Slovacchia	5.997	31,5%
Bulgaria	5.138	13,5%
Bosnia-Erzegovina	5.128	22,2%
Malta	4.432	15,0%
India	4.114	16,0%
Nuova Zelanda	4.012	17,5%
Thailandia	4.000	61,6%

COMPETITIVITA'. LE PRINCIPALI REGIONI EUROPEE A CONFRONTO

Materiali da costruzione in terracotta

1. Incidenza sul totale Unione europea in termini di fatturato e imprese

	Rank	Fatturato	Imprese
UNIONE EUROPEA		100%	100%
Emilia-Romagna	2	28,5%	14,0%
Comunidad Valenciana	3	16,2%	9,3%
Centro (PT)	4	2,4%	4,0%
Lombardia	5	1,3%	2,9%
Andalucía	6	0,2%	2,8%
Veneto	7	1,1%	2,0%
Sud-Muntenia Romania	8	0,2%	2,6%

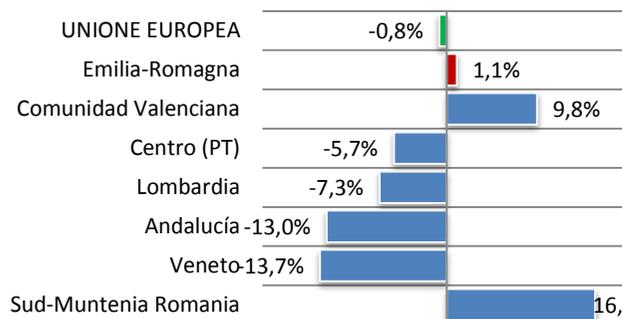
4. Fatturato medio, risultato d'esercizio su fatturato, perc. imprese in utile

	Fatt. medio (.000)	Risultato su fatt. Imprese in utile	
UNIONE EUROPEA	10.508	1,7%	25,2%
Emilia-Romagna	22.172	6,0%	43,4%
Comunidad Valenciana	16.224	3,8%	53,7%
Centro (PT)	6.145	-3,1%	22,9%
Lombardia	4.793	-7,2%	33,3%
Andalucía	702	-11,6%	20,8%
Veneto	5.716	-2,7%	38,2%
Sud-Muntenia Romania	826	-8,5%	17,4%

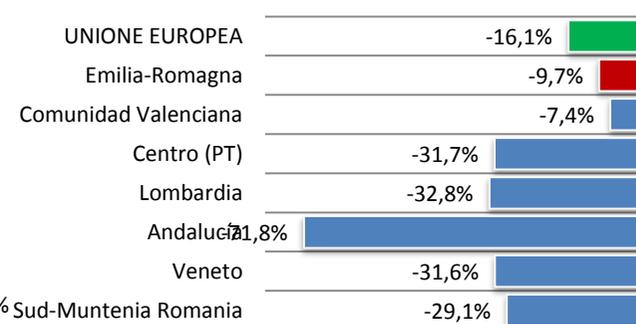
7. Fatturato per addetto, costo del lavoro sul fatturato, capitale per addetto

	Fatturato per addetto	Costo lav.su fatturato	Capitale per addetto
UNIONE EUROPEA	213.936	22,0%	202.870
Emilia-Romagna	223.659	20,9%	102.791
Comunidad Valenciana	299.567	23,9%	309.163
Centro (PT)	111.070	20,5%	183.398
Lombardia	601.201	12,8%	266.028
Andalucía	125.333	25,5%	127.612
Veneto	310.720	17,0%	229.993
Sud-Muntenia Romania	13.588	29,0%	5.791

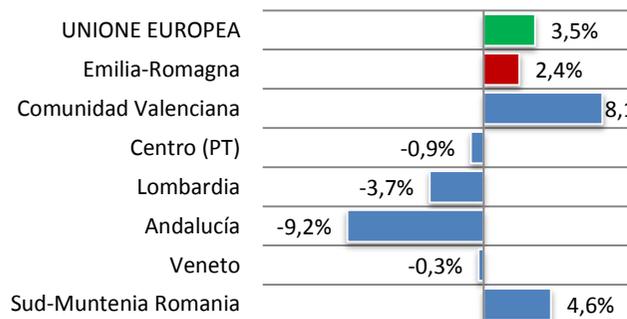
2. Variazione fatturato ultimo anno (2013 su 2012)



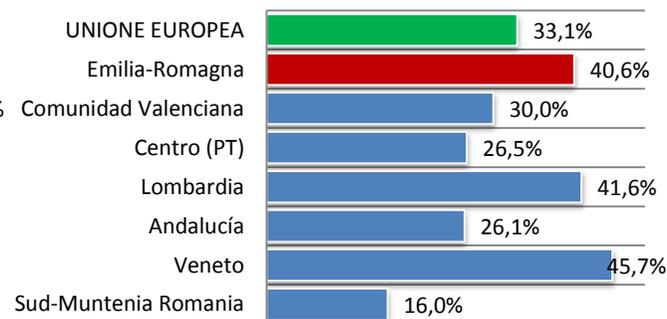
3. Variaz. fatturato m/l termine (2013 su 2008)



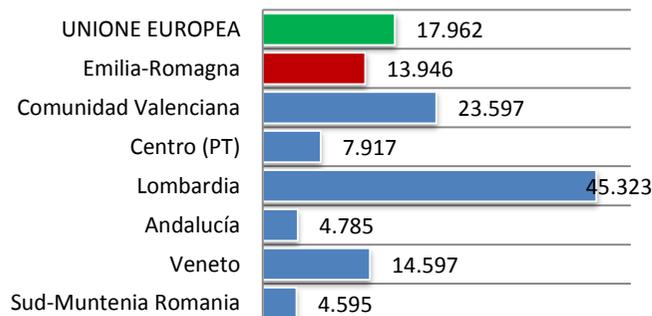
5. Ebit su fatturato



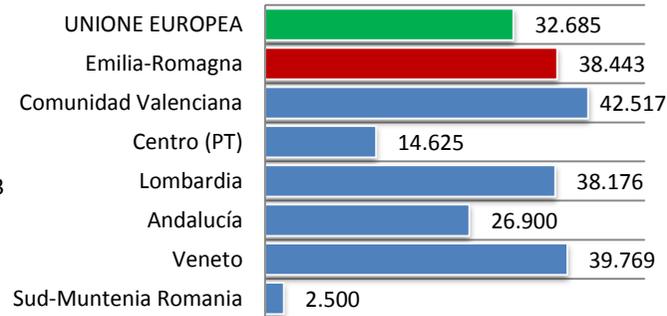
6. Tassazione su risultato ante imposte



8. Profitto per addetto



9. Costo del lavoro per addetto

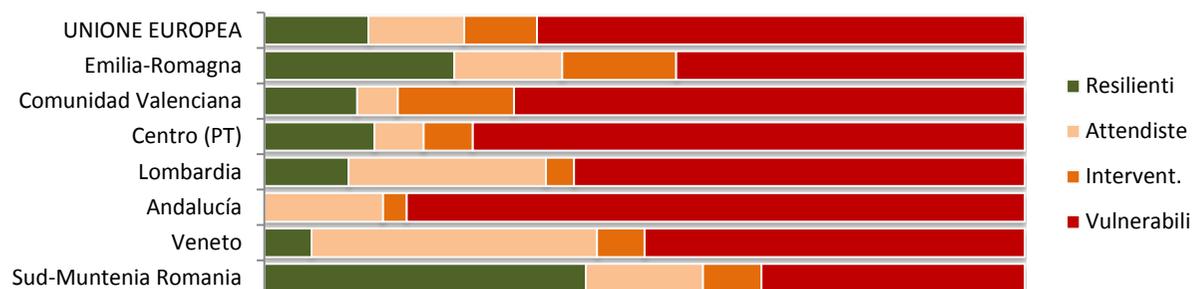


COMPETITIVITA'. LE PRINCIPALI REGIONI EUROPEE A CONFRONTO

Materiali da costruzione in terracotta

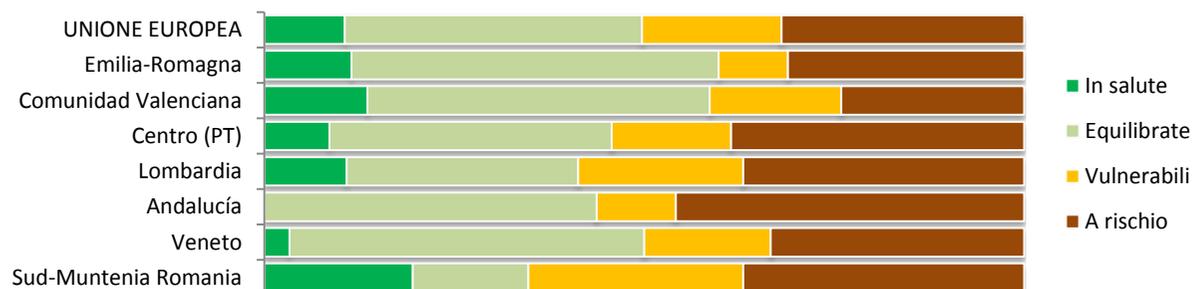
10. Stato di salute delle imprese. Andamento ultimi 5 anni in termini di capacità di generare ricchezza e occupazione

	Resilienti	Attendiste	Intervent.	Vulnerabili
UNIONE EUROPEA	13,7%	12,6%	9,6%	64,1%
Emilia-Romagna	25,0%	14,2%	15,0%	45,8%
Comunidad Valenciana	12,2%	5,3%	15,3%	67,2%
Centro (PT)	14,5%	6,5%	6,5%	72,6%
Lombardia	11,1%	25,9%	3,7%	59,3%
Andalucía	0,0%	15,6%	3,1%	81,3%
Veneto	6,3%	37,5%	6,3%	50,0%
Sud-Muntenia Romania	42,3%	15,4%	7,7%	34,6%



11. Stato di salute finanziaria delle imprese. Valutazione del rischio di credito

	In salute	Equilibrate	Vulnerabili	A rischio
UNIONE EUROPEA	10,6%	39,1%	18,3%	31,9%
Emilia-Romagna	11,5%	48,3%	9,1%	31,1%
Comunidad Valenciana	13,6%	45,1%	17,3%	24,1%
Centro (PT)	8,6%	37,1%	15,7%	38,6%
Lombardia	10,9%	30,4%	21,7%	37,0%
Andalucía	0,0%	43,8%	10,4%	45,8%
Veneto	3,3%	46,7%	16,7%	33,3%
Sud-Muntenia Romania	19,6%	15,2%	28,3%	37,0%



12. Innovazione, sistema relazionale, internazionalizzazione

	Imprese con brevetti	Imprese con marchi	Imprese in gruppo	Imprese con partecip.	con partecip. estere	con azionista estero
UNIONE EUROPEA	7,2%	8,1%	37,7%	18,2%	2,8%	3,6%
Emilia-Romagna	17,6%	17,2%	55,3%	36,3%	9,9%	1,9%
Comunidad Valenciana	14,7%	36,6%	42,9%	28,3%	7,3%	1,6%
Centro (PT)	8,0%	20,7%	50,6%	32,2%	4,6%	4,6%
Lombardia	11,1%	11,1%	55,6%	37,0%	5,6%	1,9%
Andalucía	1,7%	1,7%	21,7%	16,7%	0,0%	0,0%
Veneto	17,1%	14,6%	56,1%	39,0%	9,8%	2,4%
Sud-Muntenia Romania	0,0%	0,0%	76,8%	1,8%	0,0%	0,0%

13. Posiz. competitivo ITALIA



SEZIONE AREE TERRITORIALI.

NOTA METODOLOGICA SULLA SEZIONE EXPORT¹

L'analisi si basa sui dati delle esportazioni delle province italiane analizzate per prodotto e per mercato di destinazione. Tutte le elaborazioni si basano sui dati ISTAT e su Trade Catalyst.

LEGENDA SEZIONE EXPORT

Pagina 1

1 <i>Le prime 15 regioni italiane per valore export del settore/macrosettore in esame</i>	2 <i>Le prime 15 province italiane per valore export del settore/macrosettore in esame</i>	
3 <i>Le prime 10 province per tasso di crescita delle esportazioni</i>	4 <i>Le ultime 10 province per tasso di crescita delle esportazioni</i>	5 <i>Le prime 10 province per incidenza dell'export del settore/macrosettore sul totale export provinciale</i>

1. ITALIA. Prime 15 regioni per valore dell'export. Nella tabella sono riportate le regioni leader per valore dell'export. Nello specifico: il **valore** espresso in migliaia di euro; la **quota** (incidenza) sul totale export nazionale di quel settore/macrosettore; la **variazione** dell'export rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; la **rilevanza** del mercato, misura dell'incidenza dell'export di quel settore/macrosettore sul totale export della regione (espressa anche graficamente con il grafico con le tacche); il **trend**, sintesi grafica della variazione dell'export della regione rispetto alla media nazionale, sempre con riferimento al settore/macrosettore in esame.

2. ITALIA. Prime 15 province per valore dell'export. Nella tabella sono riportate le province leader per valore dell'export. Nello specifico: il **valore** espresso in migliaia di euro; la **quota** (incidenza) sul totale export nazionale di quel settore/macrosettore; la **variazione** dell'export rispetto allo stesso periodo dell'anno

¹ Tutte le elaborazioni di questa sezione si basano sui dati ISTAT e sul sistema informativo Trade Catalyst di Bureau Van Dijk.

precedente; la **rilevanza** del mercato, misura dell'incidenza dell'export di quel settore/macrosettore sul totale export della provincia (espressa anche graficamente con il grafico con le tacche); il **trend**, sintesi grafica della variazione dell'export della provincia rispetto alla media nazionale, sempre con riferimento al settore/macrosettore in esame.

3. Le prime 10 province per tasso di crescita delle esportazioni. Le prime 10 province per valore della variazione export in ordine decrescente. Oltre al valore dell'export in migliaia di euro è riportata la variazione export. È un indice della dinamica export delle province per quel settore nel breve periodo.

4. Le ultime 10 province per tasso di crescita delle esportazioni. Le prime 10 province per valore della variazione export in ordine crescente. Oltre al valore dell'export in migliaia di euro è riportata la variazione export.

5. Le prime 10 province per incidenza del settore sul totale export. Le prime 10 province per incidenza delle esportazioni del settore sul totale delle esportazioni della provincia. È un indice di specializzazione, maggiore è il valore tanto più l'attività manifatturiera della provincia si concentra su quel settore.

[Pagina 2](#)

6 <i>AREA TERRITORIALE. Prime 15 Paesi per valore dell'export.</i>		7 <i>AREA TERRITORIALE. Aree geografiche per valore dell'export</i>	
8 <i>AREA TERRITORIALE. I MERCATI DRIVER. (Paesi di rilevanza per l'export e in forte crescita).</i>	9 <i>AREA TERRITORIALE. I MERCATI PIT STOP. (Paesi di rilevanza per l'export ma in calo, "fermi al box").</i>	10 <i>10. AREA TERRITORIALE. I MERCATI IN RIMONTA. (Paesi ancora marginali per l'export, ma in forte crescita).</i>	

6. AREA TERRITORIALE. Prime 15 Paesi per valore dell'export. Nella tabella sono riportate i mercati più rilevanti per valore dell'export dell'area territoriale selezionata. Nello specifico: il **valore** espresso in migliaia di euro; la **quota** (incidenza) di ciascun Paese sul totale export dell'area territoriale di quel settore/macrosettore; la **variazione** dell'export rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; la **rilevanza** del mercato, misura dell'incidenza dell'export di quel settore/macrosettore sul totale export dell'area territoriale verso il Paese in esame (espressa anche graficamente con il grafico con le tacche); il **trend**,

sintesi grafica della variazione dell'export verso il Paese in esame rispetto alla media dell'area territoriale, sempre con riferimento al settore/macrosettore in esame.

7. AREA TERRITORIALE. Aree geografiche per valore dell'export. Nella tabella sono riportate le aree geografiche per valore dell'export dell'area territoriale selezionata. Nello specifico: il **valore** espresso in migliaia di euro; la **quota** (incidenza) di ciascuna area geografica sul totale export dell'area territoriale di quel settore/macrosettore; la **variazione** dell'export rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente; la **rilevanza** del mercato, misura dell'incidenza dell'export di quel settore/macrosettore sul totale export dell'area territoriale verso l'area geografica in esame (espressa anche graficamente con il grafico con le tacche); il **trend**, sintesi grafica della variazione dell'export verso l'area geografica in esame rispetto alla media dell'area territoriale, sempre con riferimento al settore/macrosettore in esame.

8. AREA TERRITORIALE. I MERCATI DRIVER. (Paesi di rilevanza per l'export e in forte crescita). Nella tabella sono riportati i primi 10 Paesi rilevanti (ordinati per valore export) per l'export dell'area territoriale e del settore che, allo stesso tempo, presentano una variazione positiva significativamente superiore alla media. Sono mercati importanti e in crescita, Paesi traino/driver dell'export di quel settore per l'area territoriale selezionata.

9. AREA TERRITORIALE. I MERCATI PIT STOP. (Paesi di rilevanza per l'export ma in calo, "fermi al box"). Nella tabella sono riportati i primi 10 Paesi rilevanti (ordinati per valore dell'export) per l'export dell'area territoriale e del settore che, allo stesso tempo, presentano una variazione negativa. Sono mercati importanti e in flessione, Paesi fermi al box per un pit stop, Paesi che potrebbero incidere negativamente sull'andamento export del settore se la loro ripartenza dovesse ritardare a lungo.

10. AREA TERRITORIALE. I MERCATI IN RIMONTA. (Paesi ancora marginali per l'export, ma in forte crescita). Nella tabella sono riportati i primi 10 mercati ancora marginali in termini di export (la loro incidenza non supera l'1 per cento sull'export complessivo del settore/area territoriale) ma in forte crescita. Sono mercati che possono offrire buone opportunità nel breve periodo e aspirare, nel lungo periodo a diventare mercati driver.

SEZIONE AREE TERRITORIALI.

NOTA METODOLOGICA SULLA SEZIONE COMPETITIVITA'²

L'analisi si basa sui dati delle imprese dell'Unione Europea che hanno l'obbligo di deposito del bilancio d'esercizio. Non si tratta, dunque, della totalità delle imprese, ma di un sottoinsieme costituito in larga parte dalle aziende più strutturate. In Italia, ad esempio, hanno obbligo di deposito di bilancio – e quindi sono comprese in questo studio – le società di capitale (srl, spa, cooperative,).

All'interno di ciascun macrosettore le imprese sono state raggruppate per area geografica NUTS di appartenenza. Le aree NUTS considerate sono quelle corrispondenti alle regioni italiane, NUTS2, con l'eccezione della Germania per la quale sono state utilizzate le aree NUTS1 per maggior omogeneità con le regioni italiane.

All'interno di ciascun raggruppamento (macrosettore o sottosettore) a ciascuna regione è stato attribuito un indicatore di rilevanza, calcolato a partire dalla incidenza dell'area NUTS sul totale Unione europea in termini di fatturato e numero imprese. Nello specifico l'indicatore di rilevanza è una media ponderata tra l'incidenza in termini di imprese e l'incidenza in termini di fatturato. L'ordinamento delle aree NUTS per valore decrescente dell'indice di rilevanza ha consentito di individuare le regioni leader.

Nelle elaborazioni le regioni leader così individuate sono state messe a confronto tra loro e con il totale dell'Unione europea. Nella scelta delle regioni leader da porre a confronto sono state escluse le regioni rilevanti per solo uno dei fattori considerati (imprese e fatturato); per esempio alcune aree NUTS (in particolare quelle dove hanno sede legale le imprese di maggiori dimensioni, come nel caso dei Paesi Bassi) sono state escluse dai report di confronto in quanto rilevanti per fatturato, ma di peso trascurabile in termini di numero di imprese. Questo per garantire una maggior omogeneità nei confronti territoriali.

Le modalità di calcolo di ciascun indicatore sono esplicitate nella Legenda.

² Tutte le elaborazioni di questa sezione si basano sul sistema informativo Trade Catalyst di Bureau Van Dijk.

LEGENDA SEZIONE COMPETITIVITA'

Pagina 3

1 <i>Incidenza sul totale Unione europea in termini di fatturato e imprese</i>	2 <i>Variazione fatturato ultimo anno (2013 su 2012)</i>	3 <i>Variaz. fatturato m/l termine (2013 su 2008)</i>
4 <i>Fatturato medio, risultato d'esercizio su fatturato, perc. imprese in utile</i>	5 <i>Ebit su fatturato</i>	6 <i>Tassazione su risultato ante imposte</i>
7 <i>Fatturato per addetto, costo del lavoro sul fatturato, capitale per addetto</i>	8 <i>Profitto per addetto</i>	9 <i>Costo del lavoro per addetto</i>

1. Incidenza sul totale Unione europea in termini di fatturato e imprese. Nella tabella sono riportate le regioni leader individuate sulla base della loro rilevanza in termini di imprese e fatturato (vedi nota metodologica). La colonna rank riporta il posizionamento calcolato sull'indicatore di rilevanza, ad esempio il numero 3 indica che la regione corrispondente è la terza regione per importanza, relativamente al macrosettore/sottosettore in esame. Come indicato nella nota metodologica alcune delle regioni leader non sono state considerate, per questa ragione il rank potrebbe risultare con dei valori mancanti.

2. Variazione fatturato ultimo anno (2013 su 2012). Nel grafico è riportata la variazione del fatturato dell'ultimo anno rispetto all'anno precedente. Per il calcolo sono state considerate solo le imprese compresenti, vale a dire solo le imprese per le quali si dispone dei dati di bilancio per entrambi gli anni considerati. Questo consente un confronto omogeneo, eliminando le variazioni dovute alla nascita o alla cessazione di imprese (o all'indisponibilità del bilancio).

3. Variazione fatturato ultimo anno (2013 su 2008). Nel grafico è riportata la variazione del fatturato nel medio lungo termine. Per il calcolo sono state considerate solo le imprese compresenti, vale a dire solo le imprese per le quali si dispone dei dati di bilancio per tutto l'arco temporale considerato. Questo consente un confronto omogeneo, eliminando le variazioni dovute alla nascita o alla cessazione di imprese (o all'indisponibilità del bilancio).

4. Fatturato medio, risultato d'esercizio su fatturato, perc. imprese in utile. Nella tabella è riportata una prima selezione di alcuni indicatori di bilancio. Il fatturato medio consente di confrontare le regioni leader relativamente alla dimensione media d'impresa. Il risultato d'esercizio sul fatturato e la percentuale di imprese che hanno chiuso l'esercizio in utile permettono una prima valutazione dei risultati ottenuti dalle imprese di ciascuna regione.

5. Ebit su fatturato. L'EBIT è l'espressione del risultato aziendale prima delle imposte e degli oneri finanziari. Il rapporto con il fatturato esprime il margine di guadagno operativo che le imprese (le regioni leader in quanto dati aggregati) realizzano su ogni unità di fatturato.

6. Tassazione sul risultato ante imposte. Rappresenta una stima dell'incidenza della tassazione sul risultato d'esercizio. Il calcolo è effettuato solo sulle imprese che hanno chiuso l'esercizio in utile.

7. Fatturato per addetto, costo del lavoro sul fatturato, capitale per addetto. La tabella riporta una seconda selezione di indicatori di bilancio. Il fatturato per addetto (letto congiuntamente al profitto per addetto) rappresenta una misura della produttività; il costo del lavoro sul fatturato (letto congiuntamente al costo del lavoro per addetto) fornisce indicazioni sul posizionamento di ciascuna regione relativamente al costo del lavoro. Il capitale per addetto rappresenta una proxy della patrimonializzazione delle imprese.

8. Profitto per addetto. È calcolato rapportando il risultato d'esercizio ante imposte sul numero degli addetti. Letto congiuntamente al fatturato per addetto fornisce indicazioni sulla produttività di ciascuna regione.

9. Costo del lavoro per addetto. È calcolato rapportando il costo del lavoro sul numero degli addetti. Letto congiuntamente al costo del lavoro sul fatturato fornisce indicazioni sul costo del lavoro di ciascuna regione.

10 <i>Stato di salute delle imprese. Andamento ultimi 5 anni in termini di capacità di generare ricchezza e occupazione</i>	
11 <i>Stato di salute finanziaria delle imprese. Valutazione del rischio di credito</i>	
12 <i>Innovazione, sistema relazionale, internazionalizzazione</i>	13 <i>Posiz. competitivo Area territoriale</i>

10. Stato di salute delle imprese. Andamento ultimi 5 anni in termini di capacità di generare ricchezza e occupazione. È calcolato considerando solo le imprese compresenti nell’arco temporale 2008-2013. Seguendo la metodologia individuata da Unioncamere Emilia-Romagna, le imprese sono state classificate in funzione della variazione del fatturato (misurata in termini reali, al netto dell’inflazione) e dell’occupazione. In particolare sono state individuate 4 classi:

ATTENDISTE L'occupazione di fine periodo è uguale o superiore a quella di inizio periodo. I risultati economici sono negativi o uguali a quelli di inizio periodo OCCUPAZIONE =+ RISULTATI ECONOMICI = -	RESILIENTI L'occupazione di fine periodo è superiore o uguale a quella di inizio periodo. I risultati economici sono positivi. OCCUPAZIONE =+ RISULTATI ECONOMICI +
VULNERABILI L'occupazione di fine periodo è inferiore a quella di inizio periodo. I risultati economici sono negativi o uguali a quelli di inizio periodo. OCCUPAZIONE -- RISULTATI ECONOMICI -	INTERVENTISTE L'occupazione di fine periodo è inferiore a quella di inizio periodo. I risultati economici sono positivi. OCCUPAZIONE - RISULTATI ECONOMICI +

La percentuale di imprese **resilienti** individua le aziende che hanno saputo reagire proattivamente alla crisi economica. Al contrario nella categoria delle **vulnerabili** rientrano le imprese maggiormente esposte alla crisi. Le **attendiste** sono quelle che hanno mantenuto inalterata la struttura produttiva a fronte di risultati economici negativi. Le **interventiste** hanno reagito alla crisi diminuendo l’occupazione (spesso delocalizzando) e ciò ha consentito loro di crescere in termini di fatturato.

11. Stato di salute finanziaria delle imprese. Valutazione del rischio di credito. Le agenzie di rating utilizzano sia dati quantitativi sia dati qualitativi sulla vita aziendale per la costruzione di un indicatore composito dello stato di salute dell'impresa e il relativo grado di solvibilità finanziaria. In questa analisi è stato utilizzato il Multi Objective Rating Evaluation Model (MORE) della società ModeFinance per valutare il livello di rischiosità delle imprese dal punto di vista della solvibilità finanziaria. Il modello consente di attribuire all'impresa un rating che indica, quindi, la sua capacità di far fronte agli impegni finanziari.

La determinazione del Rating si basa su una serie di indicatori, appartenenti alle seguenti aree:

- **Solvency:** indicatori tendenti a valutare se la struttura finanziaria dell'impresa risulta equilibrata. Appartengono a questa categoria indicatori come il rapporto di indebitamento, il quoziente di leverage.
- **Liquidity:** indicatori che si concentrano sulla solvibilità a breve (liquidità). Essi sono essenzialmente il quick ratio, il quoziente di liquidità generale.
- **Profitability:** la profittabilità riguarda la capacità dell'impresa di produrre un flusso di reddito rispetto ad un certo capitale investito nella gestione, ed è calcolata tramite il ROE, il ROI, e altri simili.
- **Interest Coverage:** quest'area riguarda la capacità di produrre un margine reddituale sufficiente a coprire gli interessi passivi. Abbiamo ad esempio il rapporto EBIT/Interest expenses e il rapporto EBITDA/Interest expenses.
- **Efficiency:** gli indicatori di efficienza sono legati essenzialmente alle tipologie di reddito conseguiti dall'impresa. Essi includono il Net Income, l'EBIT, l'EBITDA, calcolati anche in percentuale sul fatturato.

Il risultato finale è una classificazione in 8 categorie:

IMPRESE SOLIDE
AAA - Assoluta capacità di fare fronte agli impegni finanziari
AA - Forte capacità di fare fronte agli impegni
A - Alta capacità di solvenza
IMPRESE IN EQUILIBRIO
BBB - Adeguata capacità. Equilibrio tra struttura patrimoniale e economica
BB - Ancora in equilibrio ma più a rischio rispetto a BBB
IMPRESE VULNERABILI
B - Segnali di vulnerabilità
CCC - Pericoloso disequilibrio tra struttura economica, patrimoniale e finanziaria
IMPRESE A RISCHIO
CC - Alta vulnerabilità
C - Situazione patologica
D - Nessuna possibilità di far fronte agli impegni finanziari

12. Innovazione, sistema relazionale, internazionalizzazione. In questa sezione sono riportati alcuni indicatori di competitività calcolati su dati non di bilancio. In particolare la percentuale di imprese che depositano brevetti e/o marchi è assunta come una proxy dell'innovazione. La percentuale di società appartenenti a un gruppo e quelle con partecipazioni di controllo forniscono un indicatore del sistema di relazioni che lega le imprese alle altre. La quota di aziende con partecipazioni di controllo all'estero letta congiuntamente a quella di società con azionista di riferimento estero rappresenta una stima del livello di internazionalizzazione di ciascuna regione leader. Le tre leve competitive – innovazione, sistema relazionale e internazionalizzazione – sono rappresentate graficamente attraverso gli indicatori a barre: posto uguale a due il valore medio dell'Unione europea, ciascun indicatore rappresenta il posizionamento delle regioni rispetto alla media dell'Unione europea.

13. Posizionamento competitivo Area territoriale. In questa sezione un'area territoriale viene messa a confronto con la media delle prime 7 regioni leader europee (NON con la media dell'intera Unione europea) per una serie di indicatori. Posta uguale a zero la media delle imprese leader, la rappresentazione grafica consente di individuare il posizionamento dell'Area territoriale relativamente a:

Innovazione: indice sintetico calcolato sulla percentuale di imprese che depositano marchi e brevetti e sul numero medio di marchi e brevetti depositati

Relazioni: indice sintetico calcolato sulla quota di imprese in gruppo, su quelle con partecipazioni, sul numero medio di imprese in gruppo e di partecipate

Internaz.: indice sintetico calcolato sulla quota di imprese con partecipazioni all'estero (e num. Partecipate) e imprese con azionista di controllo estero

Dinamica: indice sintetico calcolato sulla media ponderata della variazione di breve periodo e quella di medio lungo termine

Competitività: indice sintetico calcolato su media ponderata di indici di produttività, costo del lavoro, tassazione,

Salute: indice sintetico calcolato su media ponderata dell'indicatore di resilienza Unioncamere E-R (10) e su quello del rischio creditizio More (11)

Il voto finale complessivo, che può variare da 1 a 10, è un indicatore multidimensionale che sintetizza in un unico valore il posizionamento competitivo dell'area territoriale selezionata rispetto alle altre regioni leader, con riferimento al macrosettore/sottosettore in esame.