

MACCHINEALIMENTARI.IT

27 Ottobre 2015

**Macchine
Alimentari**
trasformazioni, materiali, confezionamento, mercati, normativa e ricerca

Settore dell'imballaggio in cartone ondulato sotto la lente

di Antonio Ratti | 27 ottobre 2015 in Materiali, Packaging · 0 Commenti



Come hanno reagito alla crisi degli ultimi anni i produttori di imballaggi in cartone ondulato? Qual è il modello di business vincente del settore? Queste le principali domande alle quali ha voluto rispondere la ricerca "I produttori di imballaggi di cartone ondulato. Un'analisi di settore." condotta da **SDA Bocconi** per conto dell'**Associazione Italiana Scatolifici** con l'obiettivo di analizzare le dinamiche evolutive, facendo particolare riferimento alle performance economico-finanziarie. Dall'analisi dei bilanci di 330 imprese operanti nel settore* (settore che vale circa 2,4 miliardi di €), i ricercatori hanno estrapolato i dati relativi all'andamento dell'ultimo decennio (dal 2005 al 2013), facendo riferimento ai due modelli di business prevalenti: trasformatori e integrati. Le analisi svolte segnalano come i trasformatori riescano, in media, ad avere una maggiore redditività operativa, dovuta alla minore incidenza di costi operativi e investimenti, con una conseguente maggiore coerenza con l'andamento del fatturato. Per contro, le imprese integrate segnalano significativi tassi di crescita del fatturato, ma con maggiori costi e investimenti, che portano a una tendenziale riduzione della redditività operativa. In sostanza la forbice "fatturato – costi operativi" si riduce, con conseguenze negative sul ROS (ritorno sulle vendite). A tassi di crescita elevati, quindi, non sempre conseguono risultati economici positivi e la crescita quantitativa non è spesso accompagnata da una crescita qualitativa equilibrata. La ricerca si è poi focalizzata sull'analisi qualitativa di alcune aziende risultate particolarmente interessanti sul fronte delle performance economico-finanziarie. I tratti comuni di questi "brillanti protagonisti del mercato" si possono così sintetizzare: struttura snella e a conduzione familiare, forte orientamento al servizio, attenzione al cliente e ampiezza di gamma. E', infine, emerso che la passione per l'azienda e le relazioni collaborative con i principali stakeholder (clienti, fornitori, finanziatori...), basate su un solido rapporto di fiducia, fanno la differenza e rappresentano le basi del successo. **Fonte**

* **Fonte: Database AIDA (Bureau Van Dijk Electronic Publishing)**