

CONVERTER.IT

28 Ottobre 2015

**CONVERTER**

il portale del Printing, Converting, Packaging

## Associazione Italiana Scatolifici e SDA Bocconi presentano un'analisi del settore dei produttori di imballaggi in cartone ondulato

*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.

