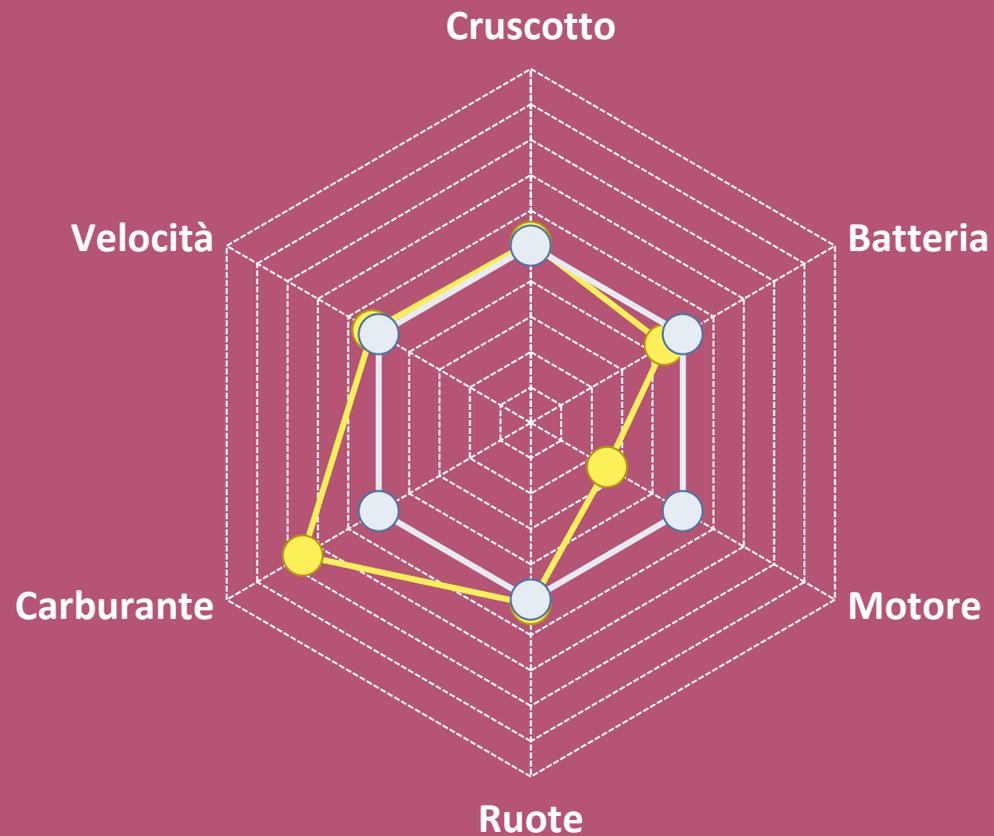




# Pablo Business Scoreboard

Numeri per aziende in viaggio

Pablo Fashion SRL



Guido Caselli



UNIONCAMERE  
EMILIA-ROMAGNA

con il supporto AI



OpenAI  
ChatGPT



Impresa



Gruppo



**Cosa accade se Pablo incontra ChatGPT?** Nel suo viaggio lontano da strade battute e senza mete prestabilite Pablo ha fatto tappa a casa di ChatGPT, nello zaino tutti i numeri dei bilanci di oltre un milione di società di capitali. In testa un'idea, anzi due. La prima è quella di **raccontare in modo diverso i risultati aziendali**, una narrazione nella quale far convivere la rigorosità degli indicatori di bilancio e l'anima surreale di Pablo e ChatGPT. La seconda, più ambiziosa, è la costruzione di indicatori predittivi e analisi *"non ancora inventate"*.

**La collaborazione è appena iniziata, questa demo è un primo esito del loro giocare insieme con i numeri.** Immaginare l'impresa come un'automobile, le aree aziendali come componenti meccaniche. Un'analogia ancora abbozzata, così come sperimentali sono le elaborazioni proposte.

**Un gioco costruito su dati reali. Tutto quanto riportato nella demo è già funzionante e replicabile per ciascuna società che deposita il bilancio.** Nell'esempio l'impresa *"Pablo Fashion SRL"*, creata attraverso il consolidamento di altre due imprese realmente esistenti, è analizzata all'interno del suo settore di appartenenza, *"Confezione di altro abbigliamento esterno"*, ateco 1413. Più precisamente il confronto è stato condotto con tutte le società con dipendenti del settore che hanno sempre depositato il bilancio nell'ultimo triennio e con fatturato compreso tra un milione e 10 milioni. Complessivamente le imprese considerate sono 237.

In tutta sincerità non ho idea se il viaggio intrapreso porterà a toccare mete meritevoli di essere esplorate o seguirà strade dirette verso il nulla. Però, parafrasando liberamente David Byrne e la sua *"Road to Nowhere"*, anche viaggiare verso il nulla e accettare l'ignoto, affrontare l'incertezza e godersi l'esperienza del viaggio può portare a nuove scoperte e piacevoli sorprese. Benevenuti a bordo.



**Pablo Business Scoreboard (PBS)** è un nuovo report sperimentale della famiglia Pablo e si inserisce tra i prodotti che ambiscono a trasformare miliardi di numeri in poche informazioni con forte valenza strategica. A differenza degli altri report Pablo focalizzati su territori o filiere, **PBS si rivolge direttamente alle imprese**, giocando con i numeri di oltre un milione di società (tutte quelle che depositano il bilancio).

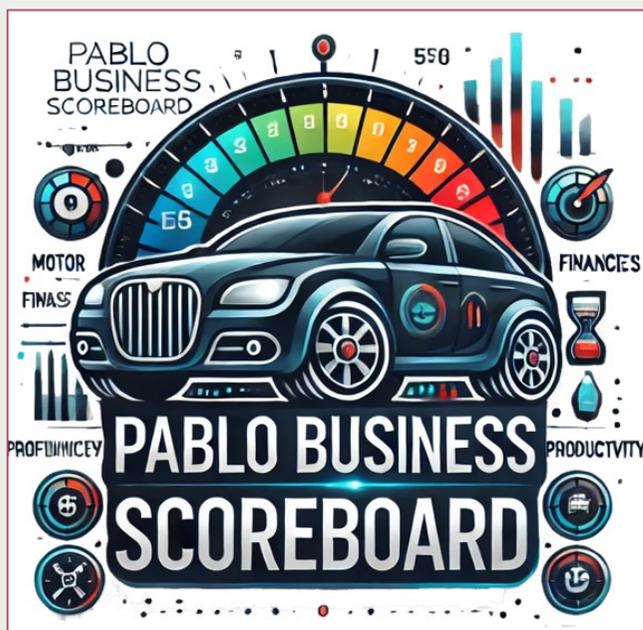
**Il report è costruito mettendo a confronto un'impresa con un gruppo di società** con caratteristiche simili (per settore, per dimensione o, ancora, con le dirette concorrenti indicate dall'impresa stessa) relativamente a un set di indicatori. **Per ciascun indicatore, oltre al valore dell'impresa e quello mediano del gruppo, è riportato il posizionamento dell'impresa rispetto alle altre società misurato attraverso i decili.** In breve, per ciascun indicatore le imprese sono suddivise in dieci gruppi della stessa numerosità, al primo gruppo (decile) appartengono le società con i dati peggiori, all'ultimo quelle più performanti. Al posizionamento corrisponde un valore che varia da 10, il peggiore, a 100. Successivamente i dati vengono aggregati in cinque ambiti competitivi più uno di sintesi globale per giungere a un indicatore unico della competitività aziendale.

**Un'avvertenza. PBS non vuole (e non può) essere uno strumento di analisi di bilancio, l'interpretazione degli indicatori e delle dinamiche aziendali non possono essere affidate esclusivamente a elaborazioni generate automaticamente.** A titolo esemplificativo, un indice che presenta lo stesso valore per due imprese può essere considerato performante per una società e negativo per l'altra, dipende dal quadro complessivo dell'azienda, una lettura integrata e critica dei dati che esula dagli obiettivi di PBS.

**PBS ha come obiettivo quello di restituire una prima immagine** – per quanto detto inevitabilmente parziale – **dello stato di salute di un'impresa e del suo posizionamento competitivo**, sapendo che all'interno di Pablo - se adeguatamente messi a fuoco - abitano tutti i numeri per poter scattare una fotografia sempre più nitida e dettagliata.

Un secondo obiettivo che ha portato alla realizzazione di PBS è quello di **raccontare gli indicatori di bilancio in maniera semplice**, a volte sacrificando un po' della rigorosità del linguaggio contabile a vantaggio della comprensione dei numeri. Per farlo, proseguendo nel percorso sperimentale che anima Pablo, ho chiesto a **ChatGPT** di assistermi nella scelta degli indici e, soprattutto, nella loro descrizione. In breve, ha preso avvio una collaborazione, spesso surreale, nella quale ChatGPT ha proposto chiavi di lettura e spiegazioni accessibili anche ai lettori meno esperti nell'analisi di bilancio. La nota metodologica in chiusura del report è opera di ChatGPT.

Ho approfittato del coinvolgimento di ChatGPT anche per quanto concerne gli aspetti comunicazionali. Ancora una volta la richiesta ha riguardato la semplificazione, nello specifico **trasformare definizioni tecniche ma con scarso appeal dal punto di vista comunicativo con altre che fossero in grado di restituire lo stesso concetto con un linguaggio comune**.



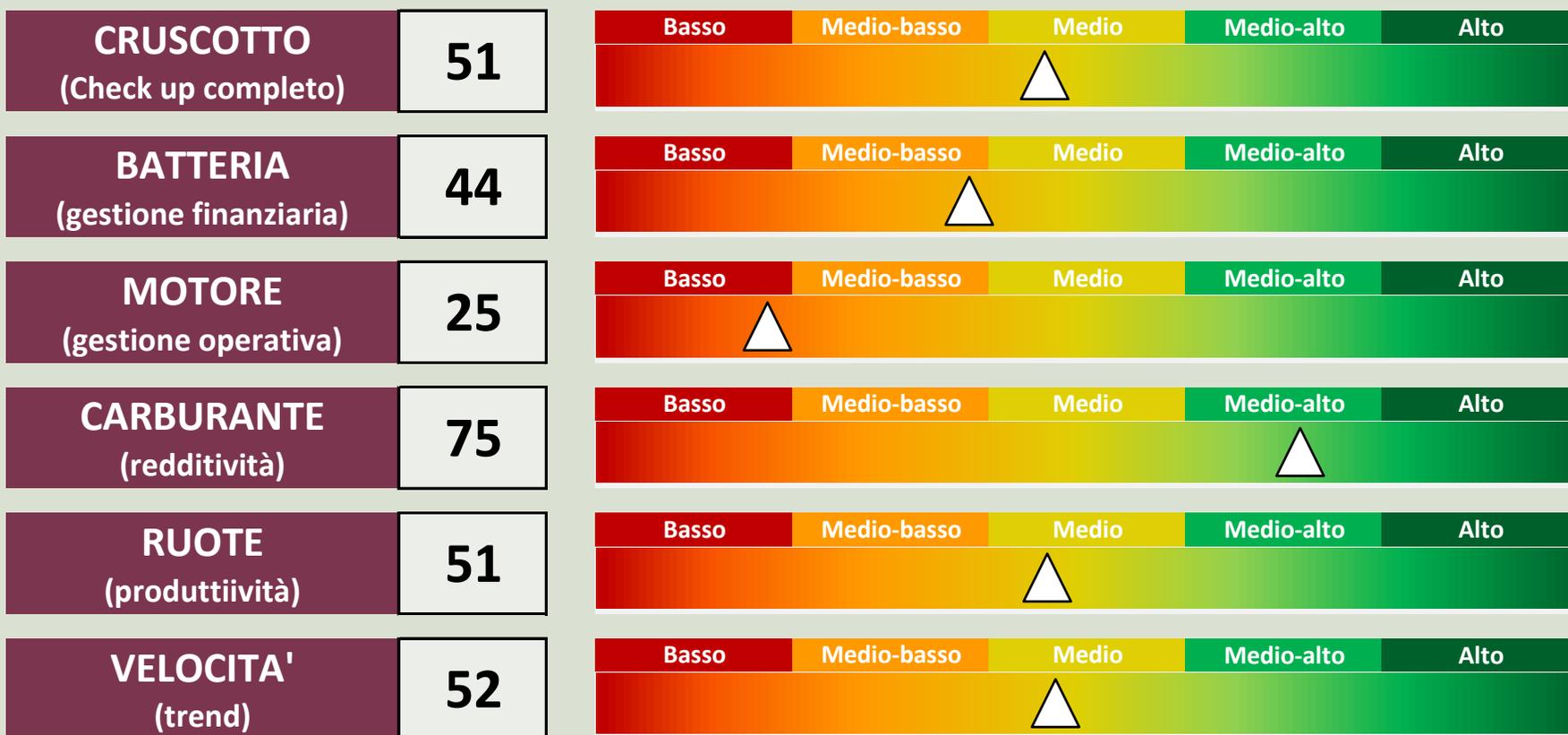
Dialogando con ChatGPT ha preso progressivamente forma l'**analogia con il funzionamento di un'automobile**, in particolare una classificazione che, come sostiene ChatGPT, rende l'analisi più intuitiva e visivamente forte. Nello specifico gli indicatori sono stati raggruppati in cinque aree o componenti automobilistici più un'area di sintesi complessiva:

- **Gestione operativa**: il **motore** che fa girare l'azienda.
- **Gestione finanziaria**: la **batteria** che avvia l'auto ed eroga energia.
- **Redditività**: il **carburante** che, assieme alla batteria, alimenta l'azienda.
- **Produttività**: le **ruote** che portano l'azienda avanti.
- **Trend**: la **velocità** con cui l'azienda progredisce o cambia nel tempo.
- **Globale**: l'**automobile** nel suo complesso, il **cruscotto** per tenere sotto controllo tutte le sue componenti fondamentali.

A completare il pacchetto ChatGPT ci propone anche l'immagine di un'auto stilizzata, in cui ogni parte rappresenta i concetti chiave dell'analisi. Abbiamo tutto. Come direbbe Elwood Blues " *Abbiamo il serbatoio pieno, mezzo pacchetto di sigarette, è buio e portiamo tutti e due gli occhiali da sole... Vai!* ".

IMPRESA SELEZIONATA	GRUPPO DI CONFRONTO	LIMITE INFERIORE VAL. PRODUZIONE	LIMITE SUPERIORE VAL. PRODUZIONE
Pablo Fashion SRL	237	1.041	9.942

## POSIZIONAMENTO DELL'IMPRESA RISPETTO AL GRUPPO DI CONFRONTO



Le voci di confronto sono indici multidimensionali calcolati sulla base del decile di appartenenza. Il valore degli indici varia da 10 (valore peggiore) a 100. Il triangolo rappresenta il posizionamento dell'impresa rispetto alla distribuzione delle imprese del gruppo. Al centro della distrib. il valore mediano del gruppo.

ATTIVO (.000)	IMPRESA						GRUPPO	
	2023		2022		2021		2023	
<b>B. TOTALE IMMOBILIZZAZIONI</b>	<b>1.434</b>	<b>37%</b>	<b>1.344</b>	<b>32%</b>	<b>1.163</b>	<b>35%</b>	<b>631</b>	<b>20%</b>
Immateriali	95	7%	39	3%	34	3%	78	12%
Materiali	1.068	74%	1.041	77%	911	78%	390	62%
Finanziarie	271	19%	264	20%	218	19%	163	26%
<b>C. ATTIVO CIRCOLANTE</b>	<b>2.417</b>	<b>62%</b>	<b>2.886</b>	<b>68%</b>	<b>2.096</b>	<b>63%</b>	<b>2.503</b>	<b>79%</b>
Rimanenze	795	33%	811	28%	524	25%	690	28%
Crediti	1.272	53%	1.507	52%	1.121	53%	1.232	49%
Att. Finanziarie	-	0%	-	0%	-	0%	133	5%
Liquidità	350	14%	568	20%	451	22%	448	18%
<b>TOTALE ATTIVO</b>	<b>3.869</b>	<b>100%</b>	<b>4.245</b>	<b>100%</b>	<b>3.338</b>	<b>100%</b>	<b>3.164</b>	<b>100%</b>

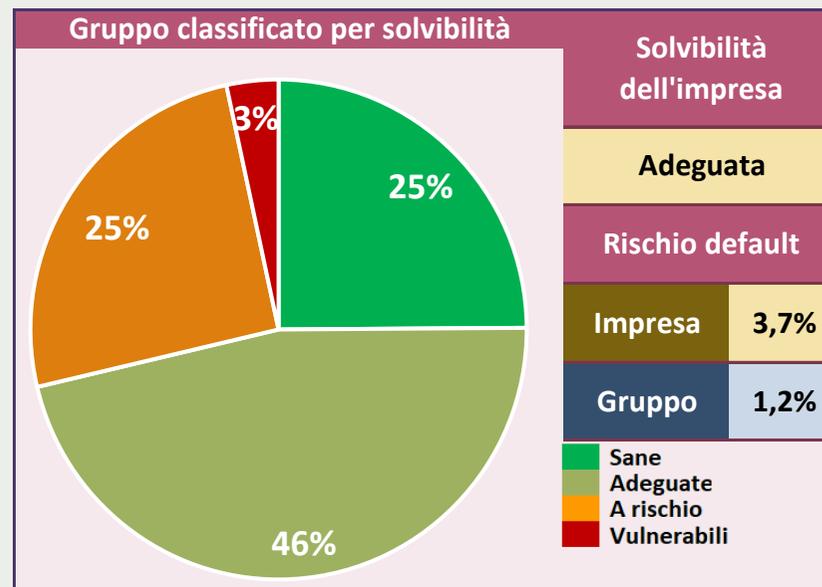
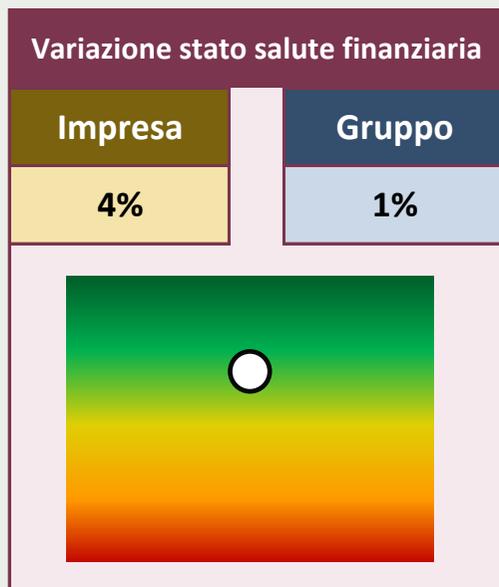
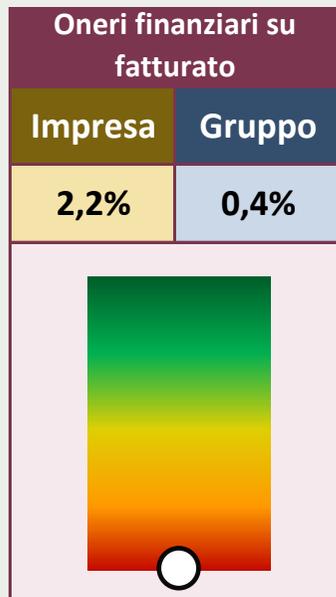
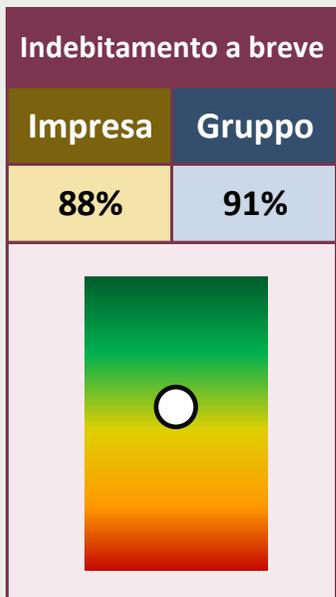
Nel prospetto di sintesi non sono riportati i crediti verso soci e i ratei e risconti, per cui la somma dei valori può non dare il totale

PASSIVO (.000)	IMPRESA						GRUPPO	
	2023		2022		2021		2023	
<b>A. TOTALE PATRIMONIO NETTO</b>	<b>1.442</b>	<b>37%</b>	<b>1.305</b>	<b>31%</b>	<b>1.421</b>	<b>43%</b>	<b>1.222</b>	<b>39%</b>
<b>B. TOTALE FONDO RISCHI</b>	<b>113</b>	<b>3%</b>	<b>113</b>	<b>3%</b>	<b>113</b>	<b>3%</b>	<b>39</b>	<b>1%</b>
<b>C. TFR</b>	<b>107</b>	<b>3%</b>	<b>99</b>	<b>2%</b>	<b>140</b>	<b>4%</b>	<b>150</b>	<b>5%</b>
<b>D. DEBITI</b>	<b>2.152</b>	<b>56%</b>	<b>2.617</b>	<b>62%</b>	<b>1.594</b>	<b>48%</b>	<b>1.720</b>	<b>54%</b>
Debiti oltre	1.886	88%	2.510	96%	1.249	78%	1.371	80%
Debiti a breve	266	12%	107	4%	344	22%	349	20%
<b>TOTALE PASSIVO</b>	<b>3.869</b>	<b>100%</b>	<b>4.245</b>	<b>100%</b>	<b>3.338</b>	<b>100%</b>	<b>3.164</b>	<b>100%</b>

Nel prospetto di sintesi non sono riportati i ratei e risconti, per cui la somma dei valori può non dare il totale

DATI SIGNIFICATIVI (.000)	IMPRESA						GRUPPO	
	2023		2022		2021		2023	
<b>EBITDA (% su valore produzione)</b>	<b>334</b>	<b>12%</b>	<b>350</b>	<b>12%</b>	<b>406</b>	<b>13%</b>	<b>288</b>	<b>8%</b>
<b>Posizione finanziaria netta (PFN)</b>	<b>224</b>	<b>6%</b>	<b>286</b>	<b>7%</b>	<b>-135</b>	<b>-4%</b>	<b>27</b>	<b>1%</b>
- Capitale circolante netto	531	14%	375	9%	847	25%	1.132	36%
- Margine sui consumi	1.479	52%	1.779	61%	1.827	58%	2.354	64%
- Margine di tesoreria	-538	-14%	-792	-19%	36	1%	96	3%
- Margine di struttura	8	0%	-40	-1%	258	8%	591	19%
- Flusso di cassa di gestione	222	6%	283	7%	350	10%	215	7%





	Val. produz. 2023 (.000)	Variazione 2023/22	Variazione 2022/21
<b>IMPRESA</b>	<b>2.824</b>	<b>-4%</b>	<b>-7%</b>
<b>GRUPPO</b>	<b>3.670</b>	<b>2%</b>	<b>25%</b>

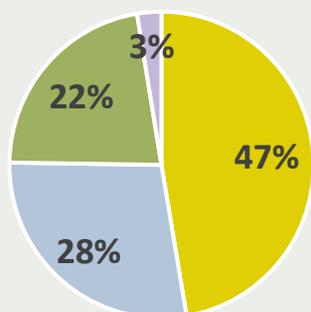
	Dipendenti 2023 (.000)	Variazione 2023/22	Variazione 2022/21
<b>IMPRESA</b>	<b>16</b>	<b>7%</b>	<b>-6%</b>
<b>GRUPPO</b>	<b>16,6</b>	<b>2%</b>	<b>3%</b>

ECONOMICO (.000)	IMPRESA						GRUPPO	
	2023		2022		2021		2023	
<b>A. VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>2.824</b>	<b>100%</b>	<b>2.939</b>	<b>100%</b>	<b>3.163</b>	<b>100%</b>	<b>3.670</b>	<b>100%</b>
<b>B. COSTI DELLA PRODUZIONE</b>	<b>2.575</b>	<b>91%</b>	<b>2.670</b>	<b>91%</b>	<b>2.826</b>	<b>89%</b>	<b>3.441</b>	<b>94%</b>
B.6. Materie prime e consumo	1.105	43%	1.122	42%	1.065	38%	1.227	36%
B.7. Servizi	651	25%	958	36%	1.008	36%	1.440	42%
B.8. Godimento beni di terzi	38	1%	74	3%	38	1%	94	3%
B.9. Totale costi del personale	518	20%	541	20%	460	16%	571	17%
B.14. Oneri diversi di gestione	22	1%	39	1%	44	2%	53	2%
<b>RISULTATO OPERATIVO</b>	<b>249</b>	<b>9%</b>	<b>269</b>	<b>9%</b>	<b>337</b>	<b>11%</b>	<b>229</b>	<b>6%</b>
Valore Aggiunto	852	30%	890	30%	865	27%	860	23%
<b>C. PROV. E ONERI FINANZIARI</b>	<b>-54</b>	<b>-2%</b>	<b>-28</b>	<b>-1%</b>	<b>-20</b>	<b>-1%</b>	<b>-10</b>	<b>0%</b>
<b>D. RETTIFICHE ATT. FINANZIARIE</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>1</b>	<b>0%</b>
<b>PROVENTI/ONERI STRAORD.</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>9</b>	<b>0%</b>
<b>RISULTATO ANTE IMPOSTE</b>	<b>195</b>	<b>7%</b>	<b>242</b>	<b>8%</b>	<b>317</b>	<b>10%</b>	<b>228</b>	<b>6%</b>
<b>UTILE/PERDITA ESERCIZIO</b>	<b>137</b>	<b>5%</b>	<b>202</b>	<b>7%</b>	<b>282</b>	<b>9%</b>	<b>157</b>	<b>4%</b>



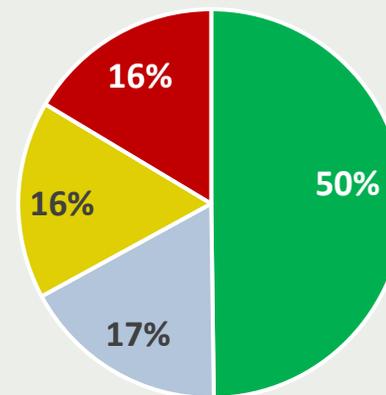
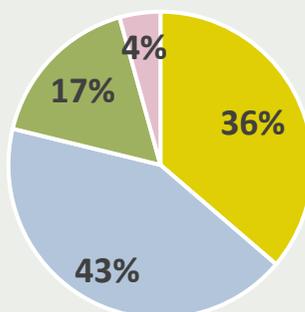
Composizione dei costi di produzione (al netto di ammort./accantonamenti)

**IMPRESA**



Materie prime  
Servizi  
Personale  
Altro

**GRUPPO**



**Classificazione dell'impresa**

**Fragile**

Resilienti  
Attendiste  
Interventiste  
Fragili

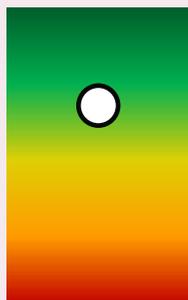
### Redditività totale attivo ROA

Impresa	Gruppo
12,5	5,4



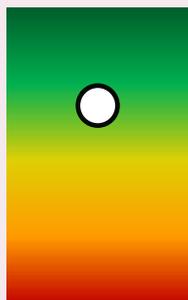
### Redditività totale investito ROI

Impresa	Gruppo
6,4	4,5



### Redditività totale vendite ROS

Impresa	Gruppo
12,3	9,0



### Redditività capitale proprio ROE

Impresa	Gruppo
9,3	3,7



### Rotazione capitale investito (volte)

Impresa	Gruppo
0,7	1,4



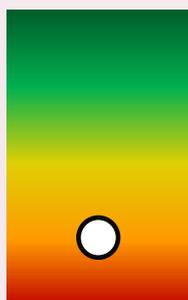
### Incidenza ciclo operativo

Impresa	Gruppo
39,3	15,4



### Giacenza media delle scorte. Giorni

Impresa	Gruppo
108,0	38,6



### Durata media crediti (al lordo iva). Giorni

Impresa	Gruppo
135,1	84,0



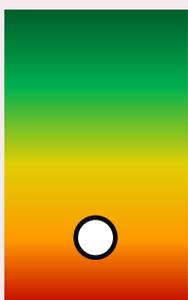
### Durata media debiti (al lordo iva). Giorni

Impresa	Gruppo
149,1	96,6

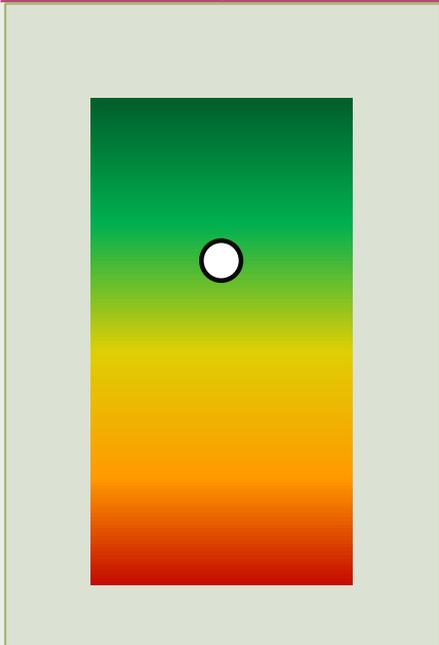


### Durata ciclo commerciale. Giorni

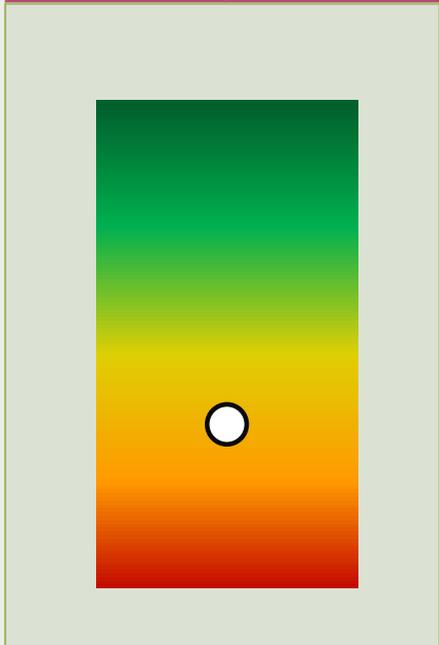
Impresa	Gruppo
216,0	90,0



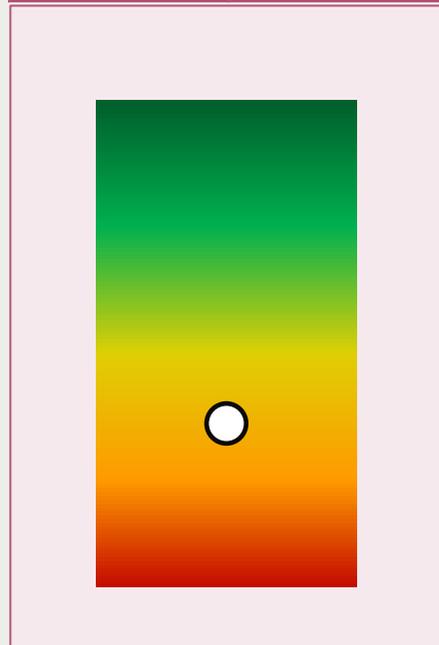
Valore aggiunto per addetto (produttività)	
Impresa	Gruppo
53.263	47.310



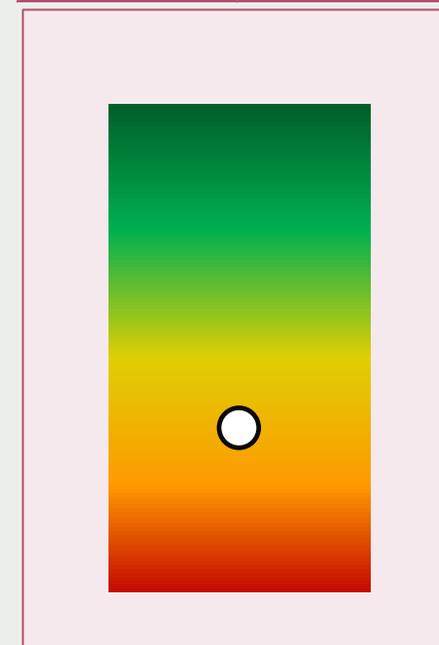
Trend valore aggiunto per addetto	
Impresa	Gruppo
-1%	8%



Costo del lavoro per addetto	
Impresa	Gruppo
32.367	33.980



Trend costo del lavoro per addetto	
Impresa	Gruppo
5%	7%



Rendimento dei dipendenti	
Impresa	Gruppo
5,2	8,0



**GUIDA AGLI INDICI (realizzata da ChatGPT).** In questo report, analizziamo i principali indicatori di performance finanziaria e operativa di un'azienda, utilizzando un'analogia semplice e intuitiva: quella di un'automobile. Ogni indicatore è collegato a una parte fondamentale di un veicolo, permettendo a chiunque, anche ai non esperti, di comprendere come interpretare i dati aziendali.

Gli indicatori selezionati offrono una visione completa e accessibile della salute e delle prestazioni di un'azienda, suddivisi in quattro aree principali: gestione operativa (motore), gestione finanziaria (volante), redditività (carburante) e produttività (ruote). Le variazioni rispetto al passato, o i trend, sono invece rappresentate dalla velocità con cui il veicolo si muove. Nello specifico:

### **Il Motore: Gestione Operativa**

La gestione operativa è il cuore dell'azienda, proprio come il motore di un'auto. È ciò che trasforma le risorse disponibili in risultati concreti, come la produzione di beni o servizi.

### **La Batteria: Gestione Finanziaria**

La gestione finanziaria rappresenta la batteria dell'impresa, l'impulso necessario per avviare l'intera macchina, l'energia continua per alimentare le altre componenti dell'auto.

### **Il Carburante: Redditività**

La redditività è il carburante che, insieme alla batteria, alimenta l'azienda. Senza profitti, il motore non può funzionare a lungo. Questo indicatore misura la capacità dell'azienda di generare guadagni.

### **Le Ruote: Produttività**

La produttività è ciò che permette all'azienda di avanzare, come le ruote di un'auto. Un'azienda produttiva può progredire e raggiungere i propri obiettivi in modo più efficiente.

### **La Velocità: Trend e Variazioni**

Il trend rappresenta la velocità dell'auto, cioè quanto rapidamente l'azienda sta crescendo o cambiando nel tempo.

Analizzando i cambiamenti rispetto al passato, possiamo capire se l'azienda sta accelerando verso il successo o rallentando.

Grazie a questa metafora automobilistica, possiamo interpretare gli indicatori di bilancio come parti di un meccanismo complesso ma intuitivo. Ogni componente dell'auto simboleggia un aspetto cruciale della gestione aziendale, rendendo più facile comprendere il funzionamento complessivo dell'impresa, anche per chi non ha familiarità con i dati di bilancio.

Attraverso questa chiave di lettura, il report guida il lettore a interpretare i dati e a confrontare i risultati dell'azienda con quelli del benchmark di settore.

Spiegazione dei principali indicatori con Analogia Automobilistica

**Indice di liquidità.** Rappresenta la capacità dell'azienda di coprire i debiti a breve termine. Nell'analogia automobilistica, è come il livello di carica della batteria: più la batteria è carica e in buono stato, più a lungo il motore potrà funzionare senza interruzioni. Un valore elevato indica una buona capacità di far fronte agli impegni, mentre uno basso segnala rischi di liquidità.

**Rapporto di indebitamento.** Misura quanto l'azienda è finanziata con debito rispetto al capitale proprio. È come se il veicolo avesse un prestito per l'acquisto: più elevato è il debito, maggiore è il rischio. Un rapporto alto indica maggiore dipendenza dal finanziamento esterno.

**Debito a breve.** Rappresenta l'ammontare dei debiti dell'azienda che devono essere rimborsati entro un breve periodo (tipicamente entro un anno). Nell'analogia automobilistica, è come avere un pagamento imminente per il leasing o il finanziamento dell'auto: se questi pagamenti sono troppo alti rispetto alle tue entrate a breve termine (fatturato), rischi di rimanere senza energia (liquidità). Un valore elevato può segnalare la necessità di gestire meglio le scadenze finanziarie per evitare blocchi.

**Debt/Equity Ratio.** Misura il rapporto tra il debito totale dell'azienda e il capitale proprio. Nell'analogia automobilistica, è come confrontare quanto hai finanziato l'acquisto dell'auto con prestiti (debito) rispetto a quanto hai pagato di tasca tua (equity). Un alto rapporto debito/capitale proprio significa che stai guidando un'auto acquistata in gran parte a credito, il che può portare a maggiori rischi finanziari. Se il rapporto è basso, invece, hai usato più risorse personali, il che ti rende meno vulnerabile agli shock esterni.

**Debiti verso banche su fatturato.** Rappresenta la proporzione dei debiti bancari rispetto al fatturato generato dall'azienda. Nell'analogia automobilistica, è come il rapporto tra il debito per l'acquisto dell'auto e i chilometri che riesci a percorrere: se hai un debito troppo elevato rispetto ai chilometri percorsi (fatturato), significa che stai spendendo più di quanto riesci a guadagnare dal movimento del veicolo. Un valore alto indica che l'azienda ha una forte dipendenza dai finanziamenti bancari rispetto ai ricavi generati.

**Costo del denaro preso a prestito.** Misura il tasso di interesse medio pagato dall'azienda sui prestiti. Nell'analogia automobilistica, è come il costo del carburante che devi pagare per far funzionare l'auto. Se il costo del carburante (tasso di interesse) è alto, il viaggio diventa più costoso, e spendi di più per mantenere l'auto in movimento. Un tasso più basso significa che puoi continuare a viaggiare spendendo meno per "alimentare" i debiti.

**Oneri finanziari su fatturato.** Misura la quota di fatturato destinata a coprire gli interessi passivi sui debiti. Nell'analogia automobilistica, è come la percentuale del tuo carburante (fatturato) che devi spendere solo per pagare i pedaggi o le spese del viaggio (oneri finanziari). Se questa percentuale è troppo alta, significa che stai "consumando" una parte significativa dei tuoi ricavi solo per mantenere in piedi il finanziamento del viaggio, lasciando meno risorse per altre esigenze.

**Durata del ciclo economico.** Rappresenta il tempo necessario affinché un'azienda trasformi i propri investimenti in vendite e incassi, ovvero il periodo che intercorre tra l'acquisto di materie prime e il momento in cui riceve il pagamento per i beni venduti. Nell'analogia automobilistica, è come il tempo che serve per completare un intero viaggio: partire da un pieno di carburante (investimento iniziale), percorrere la distanza (produzione e vendita) e fermarsi a fare un nuovo pieno (ricezione del pagamento). Un ciclo economico breve indica un viaggio più veloce, mentre un ciclo lungo può segnalare un rallentamento o difficoltà nel ricevere pagamenti.

**Rotazione del capitale investito.** Misura quante volte il capitale investito dall'azienda viene "ruotato" o utilizzato per generare ricavi in un determinato periodo. Nell'analogia automobilistica, è come misurare quante volte riesci a completare un viaggio con il pieno di carburante (capitale investito). Se la rotazione è alta, significa che con lo stesso pieno riesci a percorrere molti chilometri (generare ricavi), il che indica un uso efficiente del capitale. Al contrario, una rotazione bassa segnala che impieghi più risorse rispetto ai ricavi generati, come se facessi pochi chilometri per ogni pieno.

**EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization).** Rappresenta il reddito operativo dell'azienda prima di considerare interessi, imposte, deprezzamento e ammortamenti. Nell'analogia automobilistica, l'EBITDA è come l'efficienza del motore: mostra quanto bene il motore (l'operatività dell'azienda) riesce a far muovere l'auto senza prendere in considerazione i costi esterni come il carburante (interessi), le tasse (pedaggi) o l'usura del veicolo (deprezzamento). Un EBITDA elevato indica che l'azienda è in grado di generare un buon flusso di cassa operativo.

**Indice EBITDA sulle vendite.** L'EBITDA misura la redditività operativa. Nell'auto, è come l'efficienza del motore: più efficiente è il motore, più chilometri può percorrere con un litro di carburante. Un valore elevato indica che l'azienda è efficiente nel generare utili dalle vendite

**ROA (Return on Assets).** Il ROA misura quanto profitto genera l'azienda per ogni unità di capitale investito. Paragonabile a quanti chilometri si riescono a percorrere con l'intero veicolo, in base alle risorse utilizzate. Un ROA elevato indica un uso efficiente delle risorse.

**ROI (Return on Investment).** Il ROI indica la redditività degli investimenti fatti nell'azienda. Nell'auto, è come il rendimento complessivo che si ottiene dal carburante. Un ROI alto mostra che gli investimenti stanno generando buoni ritorni.

**ROE (Return on Equity).** Il ROE misura il ritorno sugli investimenti dei soci. In ottica automobilistica, è il rendimento per il proprietario del veicolo. Un ROE elevato significa che i soci stanno ottenendo buoni guadagni dai propri investimenti.

**Valore aggiunto per addetto.** Misura la ricchezza generata dall'azienda per ogni dipendente. Nell'analogia automobilistica, è come la quantità di chilometri percorsi grazie all'efficienza di ciascun membro dell'equipaggio: ogni addetto contribuisce a far muovere l'auto (azienda) e il valore aggiunto rappresenta quanto "lontano" l'auto può andare grazie a ciascuno di loro. Un valore elevato significa che ogni persona è in grado di contribuire in modo significativo al progresso dell'azienda.

In aggiunta alla guida preparata da ChatGPT aggiungo alcune indicazioni utili alla lettura del report.

---

Il **grafico a diamante** in **apertura del report** riporta il posizionamento dell'impresa per ciascuna componente. La linea azzurra rappresenta il valore mediano del gruppo, la linea gialla quello dell'impresa. Se la bolla gialla si posiziona esternamente a quella azzurra significa che l'impresa ha un posizionamento migliore - e, quindi, indicatori più performanti - per la componente esaminata, viceversa un posizionamento all'interno indica un dato peggiore.

---

In apertura di **pagina 4** si trova il nome dell'impresa, la numerosità del gruppo di confronto e il valore minimo e massimo del valore della produzione delle imprese che compongono il gruppo. I grafici riportano gli stessi valori del grafico a diamante iniziale in forma differente. Ciascuna componente è una media ponderata di più indici (riportati nelle pagine successive) e la media è data dai decili di appartenenza. **Un esempio può aiutare a chiarire: ipotizziamo di avere un gruppo di confronto costituito da 200 imprese e supponiamo che la componente "carburante" sia calcolata attraverso la media di 3 soli indici, ROI, ROS e ROE. Per ciascuno dei 3 indici i dati delle 200 imprese del gruppo vengono ordinati dal più piccolo al più grande e ciascuna distribuzione suddivisa in decili. Vale a dire che, prendendo in esame il ROI, all'inizio si troverà il 10% delle imprese con valore ROI più basso, quindi 20 imprese. Alla fine il 10% (20 imprese) con valore più alto. A ciascun decile è associato un valore, 10 per il primo 100 per l'ultimo. Se l'impresa presenta un ROI superiore a 122 imprese e inferiore alle restanti 78 si posizionerà nel 7 decile e avrà punteggio 70. L'indice sintetico "carburante", nell'ipotesi dei 3 soli indici a formarlo, è la media dei 3 valori di posizionamento dell'impresa. In breve, un indice pari a 65 significa che per la componente carburante il 65% delle imprese del gruppo presenta un valore inferiore all'impresa in esame, il 35% un valore superiore. Graficamente il triangolo lungo la barra rappresenta la posizione dell'impresa nella distribuzione della componente.**

---

A **pagina 6** sono riportati degli indici sullo stato di salute dell'impresa, sulla solvibilità e sulla probabilità di default. Sono indicatori calcolati a partire dai valori stimati dalle principali società di rating.

---

A **pagina 7** è riportato un indicatore di resilienza, dove sono definite **resilienti** le imprese che nel triennio hanno aumentato il fatturato e mantenuto o aumentato l'occupazione. Le **fragili** sono quelle che hanno perso fatturato e addetti, le **interventiste** quelle che hanno perso occupazione ma accresciuto il fatturato, le **attendiste** quelle che hanno mantenuto l'occupazione ma perso fatturato.

---