

Comune di Gubbio (ricavi)



WAR IMPACT

Portafoglio Clienti

Un'analisi del tuo portafoglio clienti per valutare gli effetti della guerra in Ucraina sul tuo business

Valore in Input: ricavi

Data di rilascio: 23/05/2022

Versione: 1.0

INDICE:

Portafoglio Clienti

Intro	p. 2
Introduzione	p. 3
Disclaimer	p. 4
Analisi di Business	p. 5
Overview dati portafoglio clienti	p. 6
Analisi morfologica di portafoglio	p. 7
Contesto e forze competitive dei principali 5 settori del tuo portafoglio	p. 11
Analisi di Rischio	p. 18
Evoluzione del profilo di rischio	p. 19
Matrice di variazione del profilo di rischio (impatto Ante Guerra, scenario base e worst)	p. 23
Restart Analysis	p. 27
Focus sulle principali aziende analizzate	p. 28
Appendice	p. 30
Cosa sono il CGS Impact e il War Index?	p. 31
Glossario	p. 32

Introduzione

La guerra in Ucraina sta avendo un impatto significativo sulle economie mondiali. Allo stato attuale, l'evoluzione del conflitto, da un lato, e le misure a sostegno dell'economia, dall'altro, sono i due elementi chiave alla base delle previsioni.

Cerved ha sviluppato una serie di modelli e di score innovativi, che, a partire dalla valutazione dell'impresa basata su dati osservati (il Cerved Group Score - CGS), consentono di stimare un profilo di rischio prospettico che incorpora l'impatto, sulla singola impresa, delle previsioni macroeconomiche, settoriali e territoriali.

Questa analisi consente quindi di valutare l'impatto della guerra in Ucraina sul portafoglio, grazie agli score esclusivi di Cerved, utilizzando queste variabili:

- il Cerved Group Score CGS: misura il profilo di rischio della singola impresa. Il valore del CGS a febbraio 2020 rappresenta la valutazione ante-Covid;
- il CGS impact novembre 2021: misura il profilo di rischio della singola impresa prima dello scoppio della guerra
- il CGS impact 2022: misura il profilo di rischio della singola impresa ad oggi. Incorpora nella valutazione l'impatto della guerra e le prospettive 2022 nei due scenari base e worst.

Ipotesi scenario base

Le principali ipotesi dello scenario base sono:

- Il conflitto in Ucraina si risolve entro l'estate, le sanzioni vengono progressivamente eliminate;
- Le tensioni sulle materie prime sono destinate lentamente a normalizzarsi;
- Efficiente utilizzo dei fondi PNRR nel 2022, con un impatto positivo fino al 2026;
- Graduale uscita dall'emergenza Covid e ritorno alla normalità;
- PIL e ricavi ancora in recupero;
- Politica economica di pieno supporto, ma politica monetaria meno accomodante.

Ipotesi scenario worst

Le principali ipotesi dello scenario worst sono:

- Il conflitto in Ucraina si protrae oltre l'estate, con conseguenze anche sul 2023;
- Persistenza dell'inflazione, con ricadute negative su produzione e bilancia commerciale;
- Ritardi di implementazione dei progetti di spesa del PNRR;
- Rischi legati alle nuove varianti Covid. Possibili recrudescenze in autunno 2022;
- Rallentamento economico dovuto a prolungamento delle tensioni geopolitiche;
- Le tensioni inflazionistiche spingono ad una politica monetaria più restrittiva.

NOTA: Cerved Group Score - CGS è lo score sviluppato da Cerved per la valutazione del merito creditizio delle imprese, ovvero la capacità delle imprese stesse di far fronte integralmente e nei tempi concordati agli impegni economici e finanziari assunti.

Disclaimer

Questo documento rappresenta gli esiti di proiezioni di scenari economici ipotetici, frutto di applicazione di modelli statistici addestrati mediante dati pubblicamente accessibili riferibili a settore economico di appartenenza, localizzazione geografica e dimensione aziendale del soggetto censito.

Le ipotesi alla base dei due scenari, e le successive assunzioni, sono state formulate cercando di tenere conto di tutti i fattori di natura sistemica e specifica sull'impresa sui quali Cerved ha elaborato e testato negli anni i propri modelli di valutazione.

Tuttavia, in un contesto come quello attuale, caratterizzato da eventi molto violenti e rapidi, legati allo scoppio della guerra in Ucraina, le nostre ipotesi potrebbero non incorporare immediatamente tutti gli elementi che potrebbero manifestarsi nel prossimo futuro.

Similmente, le ipotesi sottostanti gli scenari macroeconomici che abbiamo disegnato potrebbero non incorporare del tutto azioni di politica monetaria e industriale che potrebbero essere messe in campo per contrastare l'effetto economico sulle imprese.

Infine, le nostre previsioni non tengono in conto di eventuali specifiche misure mitigatrici e presidi che potrebbero essere adottati dalle singole aziende.

Così come ogni altro dato valutativo frutto di rielaborazioni di dati pubblici o pubblicamente accessibili, le proiezioni qui rappresentate non potranno essere utilizzate quale unica o prevalente base per l'assunzione di decisioni aziendali, commerciali, finanziarie, economiche e/o creditizie, che rimangono, in ogni caso, di esclusiva pertinenza, competenza e responsabilità del Cliente.

Portafoglio Clienti

Intro

p. 2

Analisi di Business

p. 5

Overview dati portafoglio clienti

p. 6

Analisi morfologica di portafoglio

p. 7

Contesto e forze competitive dei principali 5 settori del tuo portafoglio

p. 11

Analisi di Rischio

p. 18

Restart Analysis

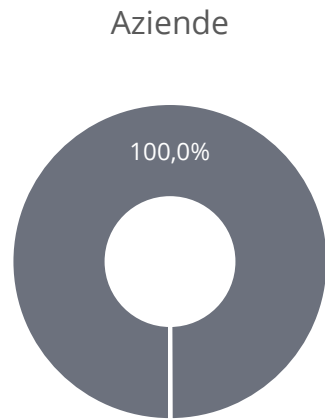
p. 27

Appendice

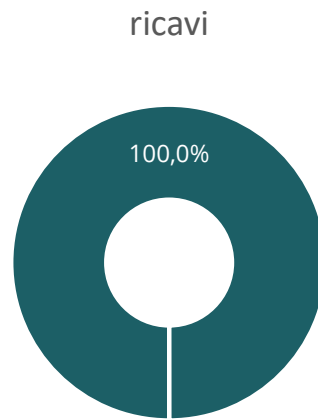
p. 30

Overview dati portafoglio clienti

Questa è una panoramica di quante aziende presenti in portafoglio sono state analizzate e quante, invece, non rientrano nelle analisi. La vista è per numero di aziende e quota di ricavi. Inoltre è specificato il numero e la quota di ricavi generata dalle aziende analizzate dove non è presente il CGS.



■ Analizzati ■ Duplicati ■ Non Analizzati



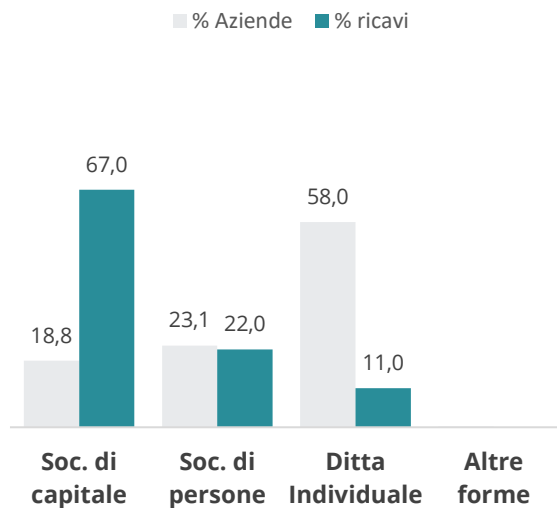
■ Analizzati ■ Duplicati ■ Non Analizzati

	Aziende		ricavi	
Analizzati	3.230	100,0%	975k	100,0%
CGS Presente	3.080	95,3%	969k	99,4%
CGS Non Disponibile	150	4,6%	6k	0,6%
Duplicati	0	0,0%	-	0,0%
Non Analizzati	1	0,0%	-	0,0%
Pubblica Amministrazione	0	0,0%	-	0,0%
No REA	0	0,0%	-	0,0%
REA non operative	1	0,0%	-	0,0%
Record non incrociabili	0	0,0%	-	0,0%
Totale	3.231		975k	

NOTA: È possibile che alcune aziende non siano state analizzate per i seguenti motivi: presenza di anagrafiche duplicate, appartenenza alla Pubblica Amministrazione, non appartenenza al Repertorio economico e amministrativo, aziende non operative, mancato incrocio con i database Cerved (ad esempio i valori forniti in input di Codice fiscale e Partita IVA non sono corretti o assenti oppure sono associati a società estere)

Distribuzione portafoglio clienti per forma giuridica

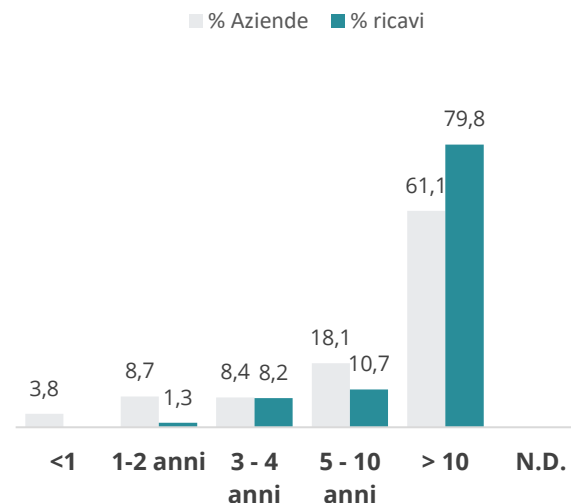
Questa è la suddivisione delle aziende analizzate per quota di ricavi e numerosità. La lettura è per forma giuridica delle aziende in portafoglio.



For. Giuridica	Aziende		ricavi	
	3.230		975k	
Soc. di capitale	607	18,8%	654k	67,0%
Soc. di persone	745	23,1%	214k	22,0%
Ditta Individuale	1.872	58,0%	107k	11,0%
Altre forme	6	0,2%		0,0%

Distribuzione portafoglio clienti per classi di età

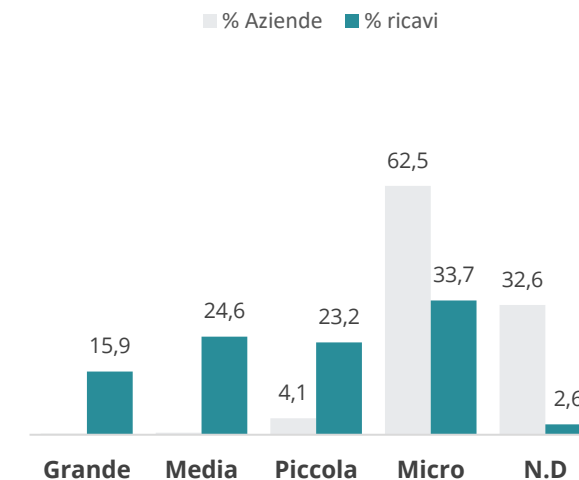
Questa è la suddivisione delle aziende analizzate per quota di ricavi e numerosità. La lettura è per anni di presenza sul mercato dell'azienda.



Classi di età	Aziende		ricavi	
	3.230		975k	
<1	122	3,8%		0,0%
1-2 anni	280	8,7%	13k	1,3%
3-4 anni	271	8,4%	80k	8,2%
5-10 anni	584	18,1%	104k	10,7%
> 10	1.973	61,1%	778k	79,8%
N.D.	0	0,0%		0,0%

Distribuzione portafoglio clienti per dimensione di azienda

Questa è la suddivisione delle aziende analizzate per quota di ricavi e numerosità, classificate secondo la dimensione aziendale in 4 cluster: grandi, medie, piccole e micro

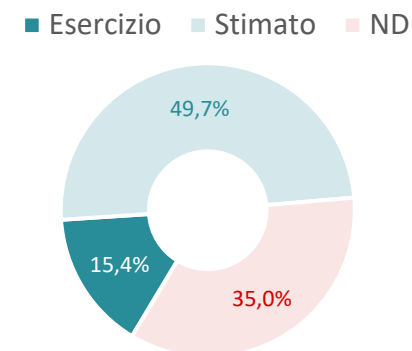
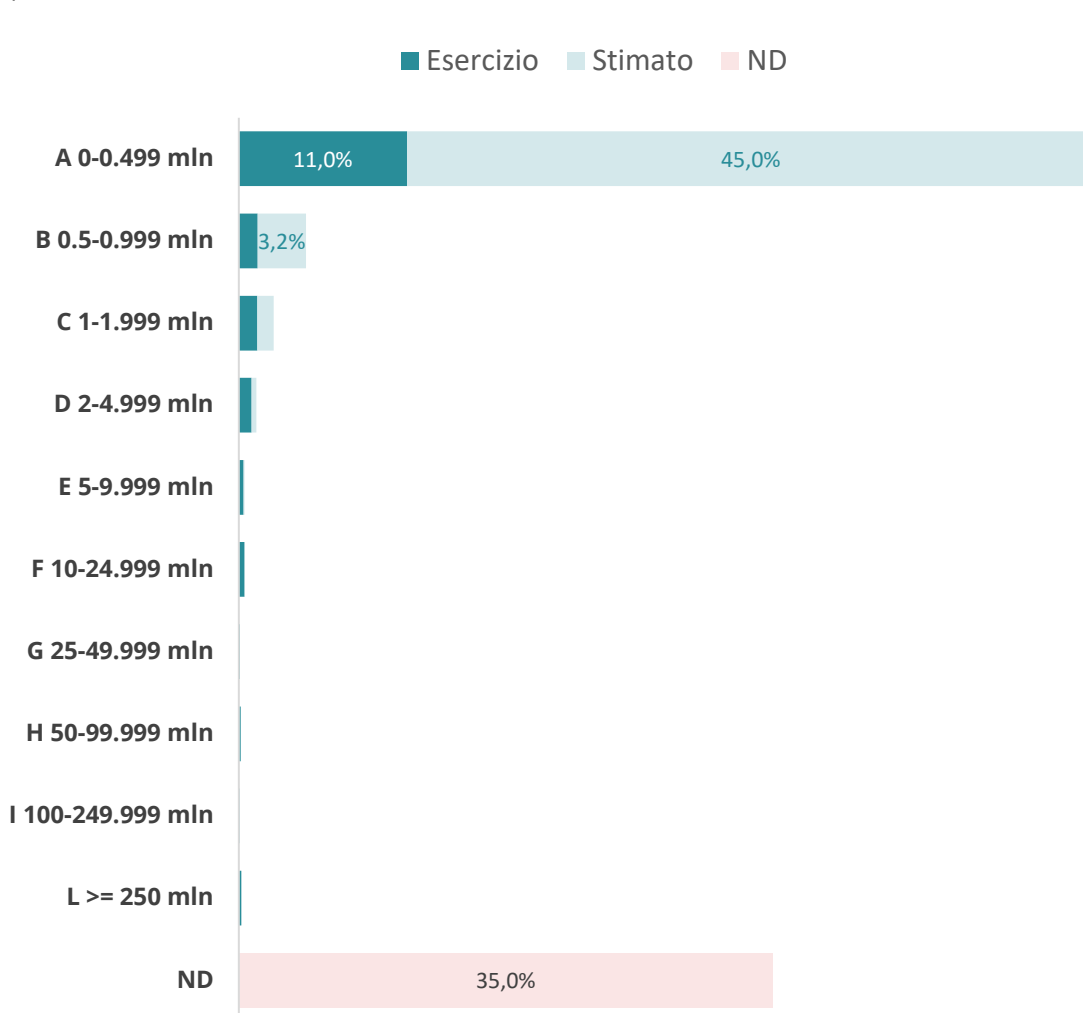


Dimensione	Aziende		ricavi	
	3.230		975k	
Grande	8	0,2%	155k	15,9%
Media	18	0,6%	240k	24,6%
Piccola	134	4,1%	226k	23,2%
Micro	2.018	62,5%	329k	33,7%
N.D.	1.052	32,6%	25k	2,6%

NOTA Dimensione Azienda: Micro - aziende con numero di addetti < 10 e fatturato <= 2milioni di euro o Totale Attivo <= 2milioni di euro; Piccole - aziende con numero addetti < 50 e fatturato <= 10 milioni di euro (al netto delle aziende delle micro) o totale attivo <= 10 milioni di euro; Medie - aziende con numero addetti < 250 e fatturato <= 50 milioni di euro (al netto delle aziende micro e piccole) o totale attivo <= 43 milioni di euro; Grandi - aziende con numero addetti >= 250 e fatturato > 50 milioni di euro (al netto delle aziende delle precedenti) o totale attivo > 43 milioni di euro. In caso di assenza di una delle due dimensioni (numero addetti o fatturato), la dimensione aziendale viene determinata attraverso il controllo dei parametri per la sola informazione disponibile.

Distribuzione portafoglio clienti per classi di fatturato delle aziende analizzate

Questa è la distribuzione delle aziende in portafoglio per classe di fatturato. È evidenziata la percentuale di aziende in cui è considerato il fatturato di esercizio (società di capitale) e la percentuale di aziende con fatturato stimato.

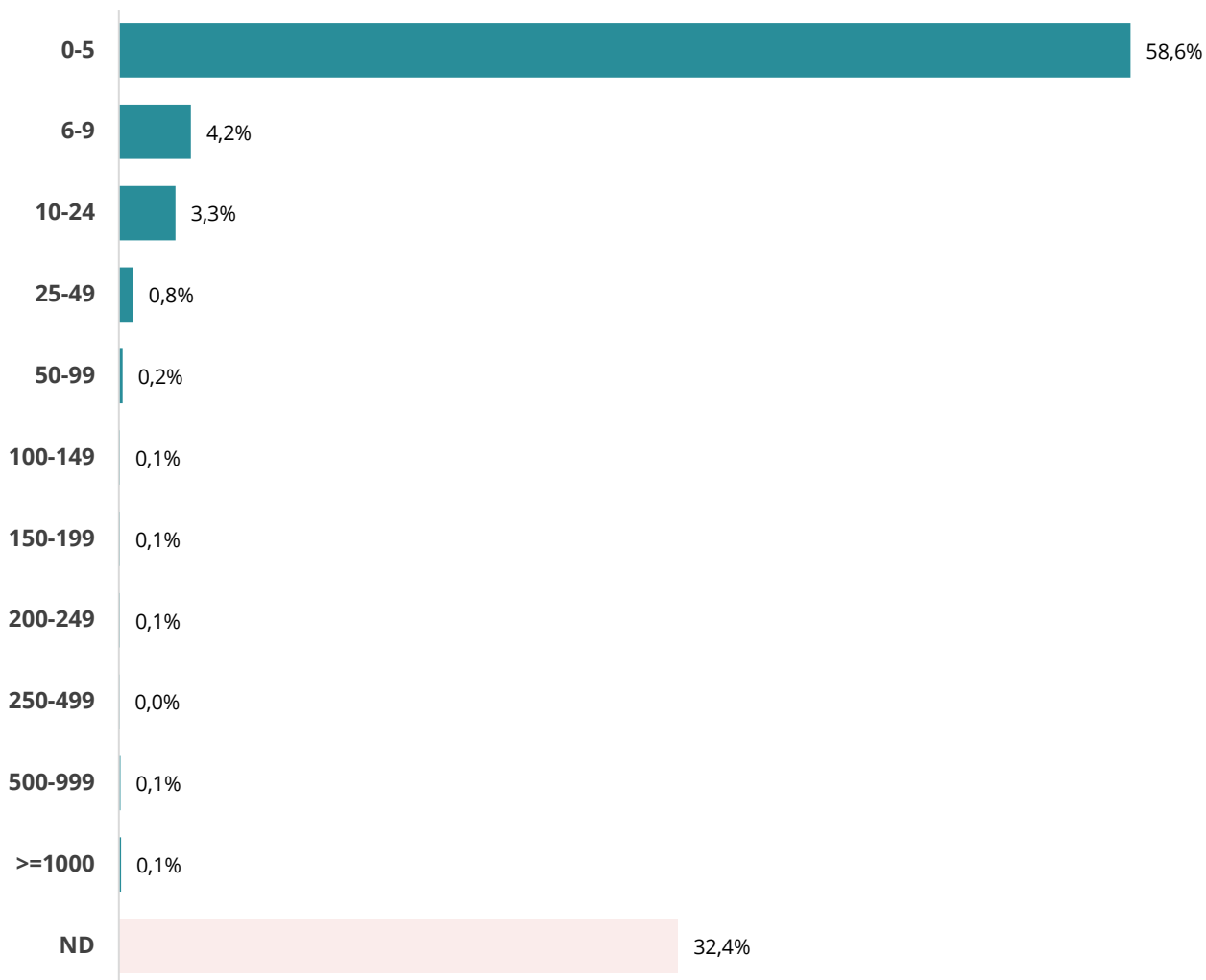


Classe di fatturato	Aziende			
	Esercizio		Stimato	
	496		1.604	
A 0-0.499 mln	356	11,0%	1.454	45,0%
B 0.5-0.999 mln	40	1,2%	102	3,2%
C 1-1.999 mln	39	1,2%	35	1,1%
D 2-4.999 mln	27	0,8%	10	0,3%
E 5-9.999 mln	10	0,3%	2	0,1%
F 10-24.999 mln	12	0,4%	1	0,0%
G 25-49.999 mln	2	0,1%	0	0,0%
H 50-99.999 mln	4	0,1%	0	0,0%
I 100-249.999 mln	1	0,0%	0	0,0%
L >= 250 mln	5	0,2%	0	0,0%
ND	1.130			35,0%

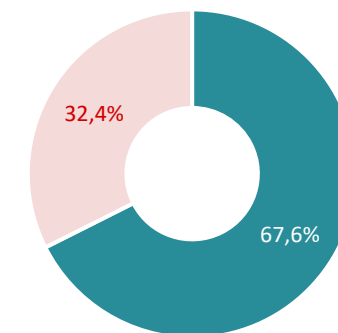
NOTA: Il fatturato stimato è disponibile soltanto per le società di persone e per le ditte individuali e viene calcolato con un algoritmo a partire da alcune variabili disponibili in Cerved Group come numero addetti, numero interrogazioni, numero soci, numero di movimentazioni, codice ateco.

Distribuzione portafoglio clienti per classi di addetti

Qui vediamo la distribuzione delle aziende per classe di addetti. Il dato proviene da fonte INPS o da bilancio e viene considerato sempre per l'ultimo anno disponibile. A parità di anno, viene data priorità alla fonte INPS. Nella tabella viene considerato, per ogni classe, il numero di aziende e la relativa percentuale.



■ Classe addetti disponibile ■ ND

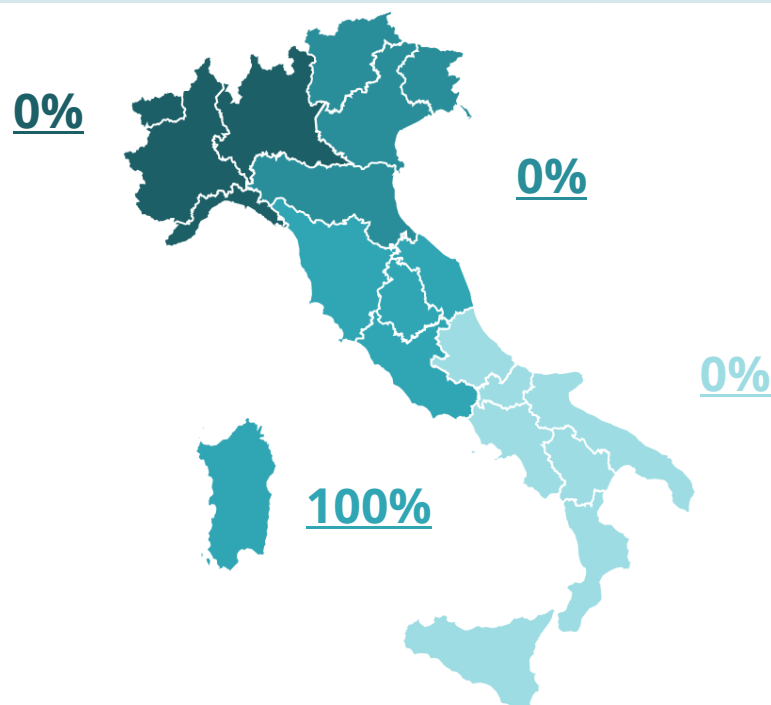


Classe addetti	Aziende	
	3.230	100,0%
0-5	1.894	58,6%
6-9	135	4,2%
10-24	106	3,3%
25-49	27	0,8%
50-99	7	0,2%
100-149	2	0,1%
150-199	2	0,1%
200-249	2	0,1%
250-499	1	0,0%
500-999	3	0,1%
>=1000	4	0,1%
ND	1.047	32,4%

Distribuzione portafoglio clienti per macro area

Questa è la distribuzione delle aziende in portafoglio per macro area geografica. Nella tabella c'è una doppia vista: percentuale e numero di aziende presenti nella macro area e percentuale e quota di ricavi generata in ogni macro area.

Macro area	Aziende		ricavi	
	3.230		975k	
Nord Ovest	3	0,1%	0k	0,0%
Nord Est	1	0,0%	5k	0,5%
Centro e Sardegna	3.224	99,8%	955k	98,0%
Sud e Sicilia	2	0,1%	14k	1,5%
Sede legale estera	0	0,0%		0,0%



NOTA: vengono rappresentate le aziende con sede legale su territorio italiano.

Le top 10 province in termini di quota di ricavi dei tuoi clienti

Nella tabella sono rappresentate le province che generano la maggiore quota di ricavi. C'è una doppia vista: numero di aziende presenti nella provincia e percentuale di quota di ricavi generata.

100% della quota di ricavi è generata dalle seguenti province:

Provincia	Aziende		ricavi	
	3.230	100,0%	975k	100,0%
Perugia	3.219	99,7%	948k	97,3%
Caserta	1	0,0%	14k	1,5%
Roma	3	0,1%	6k	0,6%
Venezia	1	0,0%	5k	0,5%
Lucca	1	0,0%	1k	0,1%
Siena	1	0,0%	0k	0,0%
Milano	2	0,1%	0k	0,0%
Matera	1	0,0%	-	0,0%
Bergamo	1	0,0%	-	0,0%
-	0	0,0%		0,0%

I top 10 settori economici in termini di quota di Ricavi

Nella tabella e nel grafico vengono evidenziati i primi 10 settori che generano la maggior quota di ricavi. La vista fornisce il dettaglio del numero di aziende e la relativa quota di ricavi in valore assoluto e percentuale. I settori Finanziari sono stati esclusi dall'analisi.

Il tuo Portafoglio Clienti è composto da 133 settori

	Aziende		ricavi		■ Aziende ■ ricavi	War Index
Top 10 Settori	940	29%	558k	57%		
Cemento E Calce	6	0,2%	204k	20,9%	0,2% 20,9%	Medio-Basso impatto
Distribuzione Alimentare Moderna	43	1,3%	58k	5,9%	1,3% 5,9%	Medio-Alto impatto
Autotrasportatori	96	3,0%	52k	5,3%	3,0% 5,3%	Alto impatto
Ristorazione	209	6,5%	48k	4,9%	6,5% 4,9%	Basso impatto
Edilizia	319	9,9%	45k	4,6%	9,9% 4,6%	Medio-Basso impatto
Calcestruzzo	3	0,1%	38k	3,9%	0,1% 3,9%	Medio-Basso impatto
Altro Dettaglio Specializzato	155	4,8%	34k	3,4%	4,8% 3,4%	nd
Impianti Per L'Edilizia	85	2,6%	31k	3,1%	2,6% 3,1%	Medio-Basso impatto
Concessionari Autoveicoli E Motocicli	16	0,5%	25k	2,6%	0,5% 2,6%	Medio-Alto impatto
Costruzioni	8	0,2%	25k	2,5%	0,2% 2,5%	nd

Contesto e forze competitive

- 1 Cemento e calce
- 2 Distribuzione alimentare moderna
- 3 Autotrasportatori
- 4 Ristorazione
- 5 Edilizia

I dati di contesto dei settori economici sono elaborati attraverso un approccio quanti-qualitativo da analisti con competenze verticali di business. La parte qualitativa prevede l'analisi periodica di dati macro economici, dati finanziari di tutte le aziende appartenenti al settore e l'elaborazione di modelli econometrici proprietari. L'analisi qualitativa prevede la verifica dei risultati quantitativi e le ricerche redazionali per garantire commenti e dati attendibili. Il commento qualitativo descrive la misura di rischiosità di business del settore ed è fondato su valutazioni settoriali che passano attraverso l'analisi della fase congiunturale del ciclo economico settoriale, basata a sua volta su una serie di variabili quali-quantitative in grado di riflettere il contesto competitivo e strutturale.

1/5 Cemento e calce

Dimensioni Settoriali:

Valore della produzione	2.600
Quota Import	215
Quota Export	210

Dati in milioni di Euro.

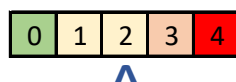
Forze competitive:

Barriere all'entrata	Alto
Grado di concentrazione	Alto
Intensità della concorrenza	Basso
Potere negoziale dei clienti	Basso
Potere negoziale dei fornitori	Basso
Minacce da prodotti sostitutivi	Basso

Descrizione:

L'andamento dell'attività è strettamente legato a quello degli investimenti nelle costruzioni che, dopo aver nel 2020 subito gli effetti della crisi pandemica, ritrovano slancio grazie alle misure del Governo e ai fondi europei a sostegno dell'economia italiana. Il mercato di riferimento è soprattutto quello nazionale. L'offerta è concentrata, in particolare nel settore del cemento, con l'aumento delle quote dei gruppi leader, mentre la produzione di calce è più frammentata tra operatori di piccole dimensioni. La crisi prolungata che ha per anni caratterizzato il mercato delle costruzioni ha avuto conseguenze pesanti sulla configurazione del settore in Italia, che ha subito una forte riduzione di produzione e numero di impianti attivi. La concorrenza è intensa e basata sul prezzo. La propensione all'export è molto bassa. Il processo produttivo è altamente energivoro e subisce un impatto rilevante dalla crisi energetica e dagli effetti del conflitto russo-ucraino sulle tariffe di gas ed energia elettrica.

War Index:



Medio-Basso Impatto

NOTA: viene utilizzata la dicitura ns per indicare un dato non significativo dovuto alla specificità del settore analizzato a livello nazionale.

2/5 Distribuzione alimentare moderna

Dimensioni Settoriali:

Valore della produzione	105.150
Quota Import	ns
Quota Export	ns

Dati in milioni di Euro.

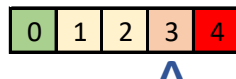
Forze competitive:

Barriere all'entrata	Alto
Grado di concentrazione	Medio
Intensità della concorrenza	Alto
Potere negoziale dei clienti	Basso
Potere negoziale dei fornitori	Basso
Minacce da prodotti sostitutivi	Basso

Descrizione:

La GDA continua a registrare una incidenza crescente sul totale vendite retail a discapito del dettaglio tradizionale, supportata da una rete capillare e omogenea sul territorio nazionale e dalle strategie commerciali (multicanalità-assortimento-prezzo-servizio) messe in atto dai retailer per rispondere alla domanda. La concorrenza nel settore è intensa, acuita dalla saturazione delle maggiori aree commerciali e da una domanda sempre più selettiva, segmentata e multicanale. La concorrenza è ulteriormente acuita dallo sviluppo dell'e-commerce. Il mutato contesto competitivo ha spinto gli operatori a razionalizzare e ridefinire le strutture di vendita e a concentrarsi sui formati più performanti: punti vendita orientati al prezzo (discount), e altri orientati al servizio (piccole superfici) e all'assortimento sui prodotti alimentari (supermercati), con una complessiva riduzione del numero dei punti vendita. Il conflitto russo-ucraino impatta sul generalizzato aumento dei prezzi, dei costi di esercizio e trasporto.

War Index:



Medio-Alto Impatto

NOTA: viene utilizzata la dicitura ns per indicare un dato non significativo dovuto alla specificità del settore analizzato a livello nazionale.

3/5 Autotrasportatori

Dimensioni Settoriali:

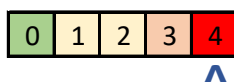
Valore della produzione	38.100
Quota Import	ns
Quota Export	ns

Dati in milioni di Euro.

Forze competitive:

Barriere all'entrata	Medio
Grado di concentrazione	Basso
Intensità della concorrenza	Alto
Potere negoziale dei clienti	Alto
Potere negoziale dei fornitori	Medio
Minacce da prodotti sostitutivi	Basso

War Index:



Alto Impatto

Descrizione:

Il settore è caratterizzato da un elevato livello di frammentazione dell'offerta che genera un'intensa competizione sul prezzo, anche a causa della scarsa differenziabilità del servizio. Le barriere all'ingresso del settore sono medie. Il settore registra il progressivo recupero dei livelli pre Covid. Si profila una scrematura dell'offerta con la fuoriuscita di operatori piccoli e piccolissimi a fronte di un possibile rafforzamento delle imprese più grandi. L'attuale crisi geopolitica impatta in misura consistente sui costi di esercizio, accentuando la tendenza al rialzo già emersa nel corso del 2021.

NOTA: viene utilizzata la dicitura ns per indicare un dato non significativo dovuto alla specificità del settore analizzato a livello nazionale.

4/5 Ristorazione

Dimensioni Settoriali:

Valore della produzione	78.000
Quota Import	ns
Quota Export	ns

Dati in milioni di Euro.

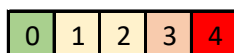
Forze competitive:

Barriere all'entrata	Medio
Grado di concentrazione	Basso
Intensità della concorrenza	Alto
Potere negoziale dei clienti	Alto
Potere negoziale dei fornitori	Basso
Minacce da prodotti sostitutivi	Basso

Descrizione:

Il comparto della ristorazione è tra i maggiormente penalizzati dagli effetti della diffusione del Corona-virus. In uno scenario di miglioramento della situazione sanitaria si profila un graduale recupero dei livelli di attività, ma la prospettiva di uno sviluppo strutturale dello smartworking potrà impattare anche nel medio termine soprattutto sulla ristorazione collettiva. La domanda è ciclica e legata all'andamento dell'occupazione oltre che dei consumi e del turismo. L'attuale crisi geopolitica non è attesa avere un impatto diretto significativo, ma comporterà soprattutto tensioni sul fronte dei costi.

War Index:



Basso Impatto



NOTA: viene utilizzata la dicitura ns per indicare un dato non significativo dovuto alla specificità del settore analizzato a livello nazionale.

5/5 Edilizia

Dimensioni Settoriali:

Valore della produzione	240.500
Quota Import	ns
Quota Export	ns

Dati in milioni di Euro.

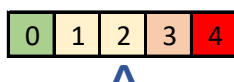
Forze competitive:

Barriere all'entrata	Basso
Grado di concentrazione	Basso
Intensità della concorrenza	Alto
Potere negoziale dei clienti	-
Potere negoziale dei fornitori	-
Minacce da prodotti sostitutivi	Basso

Descrizione:

Le costruzioni, dopo il rallentamento dei cantieri dovuto all'emergenza Covid, rappresentano uno dei settori su cui si concentrano le risorse per rilanciare l'economia. La spinta alla ripresa proviene soprattutto da un'importante azione di stimolo alle ristrutturazioni basata sul superbonus e altri incentivi fiscali e dal rilancio delle opere pubbliche. Le politiche fiscali e l'utilizzo dei fondi previsti dal PNRR continueranno a favorire lo sviluppo nel breve-medio termine a condizione che il sistema sia in grado di sfruttare tali spinte in termini di capacità produttiva, progettuale e di innovazione. Gli effetti del conflitto russo-ucraino e della crisi energetica hanno un impatto significativo sui rincari dei principali materiali e sulle possibili criticità nelle forniture.

War Index:



Medio-Basso Impatto

NOTA: viene utilizzata la dicitura ns per indicare un dato non significativo dovuto alla specificità del settore analizzato a livello nazionale.

Portafoglio Clienti

Intro

p. 2

Analisi di Business

p. 5

Analisi di Rischio

p. 18

Evoluzione del profilo di rischio

p. 19

Matrice di variazione del profilo di rischio (impatto Ante Guerra, scenario base e worst)

p. 23

Restart Analysis

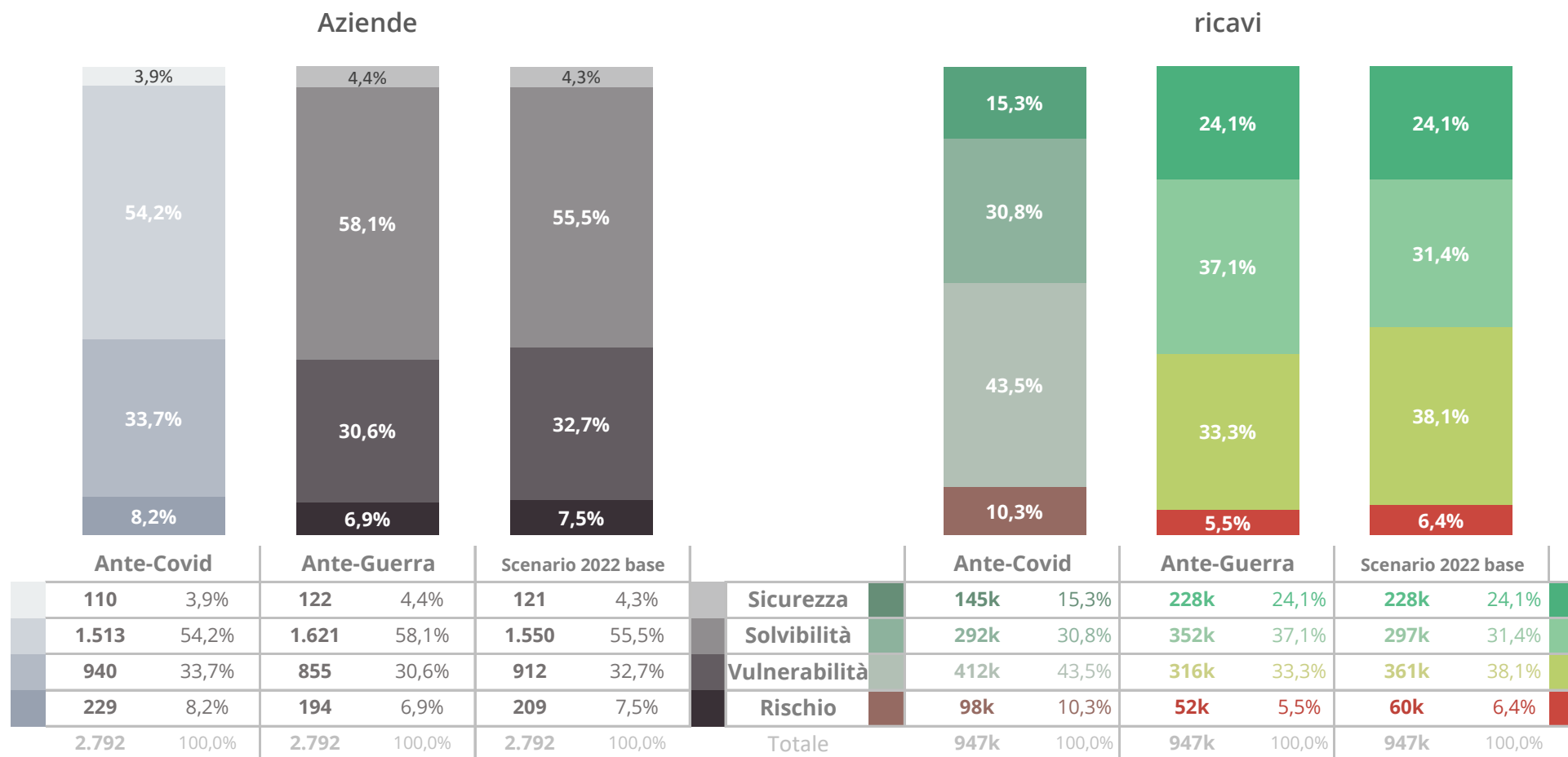
p. 27

Appendice

p. 30

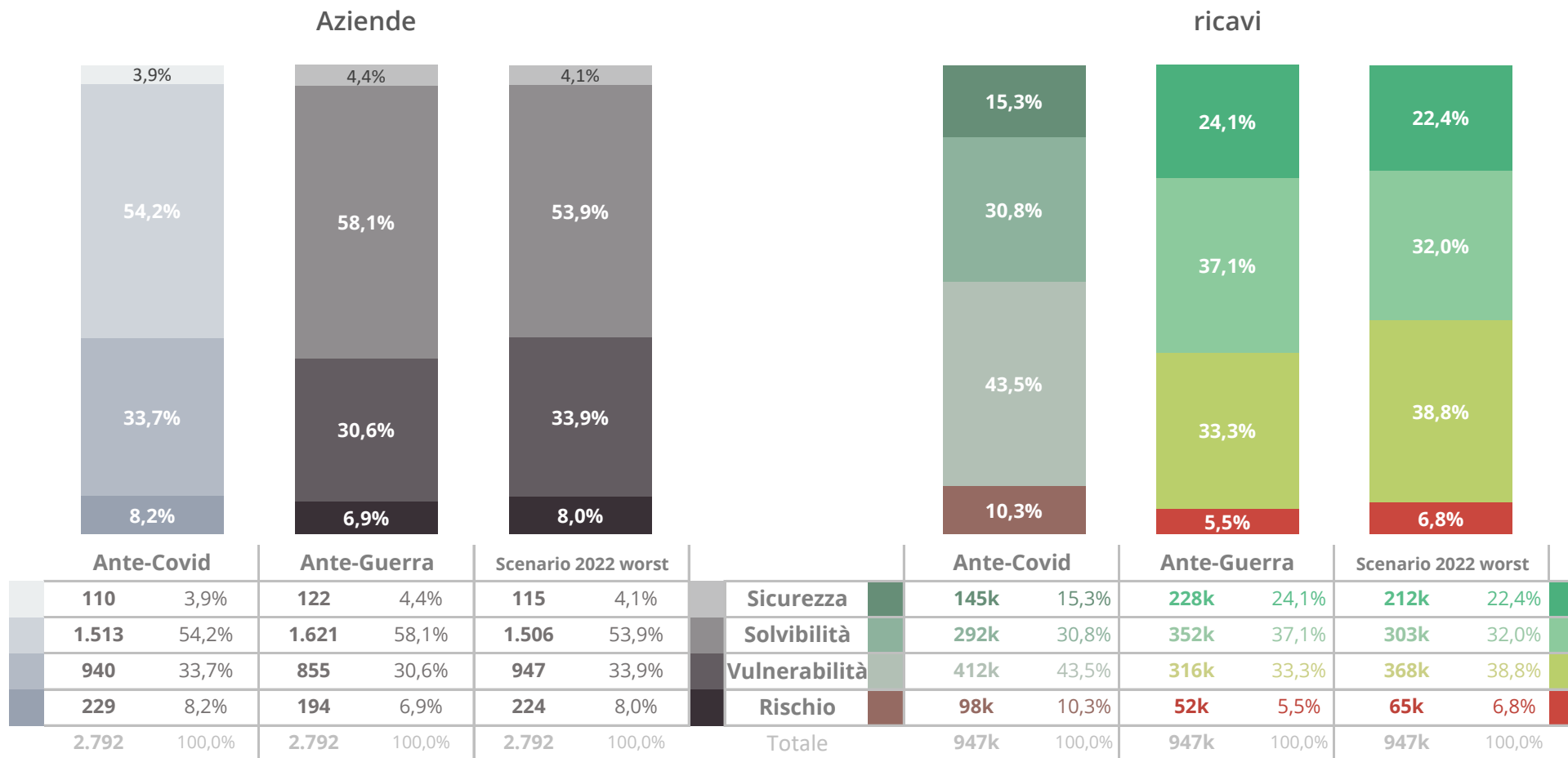
L'EVOLUZIONE DEL PROFILO DI RISCHIO - SCENARIO 2022 BASE

Questa vista sintetizza l'evoluzione delle aziende del portafoglio per area di rischio (sicurezza - solvibilità - vulnerabilità e rischio) dal periodo ante -Covid (CGS storico a febbraio 2020) a novembre 2021 (ante guerra) fino al CGS scenario 2022 base, che incorpora le previsioni 2022 e gli impatti della guerra. Il grafico di sinistra raffigura le distribuzioni delle aziende, quello di destra le distribuzioni della quota di ricavi relativa



L'EVOLUZIONE DEL PROFILO DI RISCHIO - SCENARIO 2022 WORST

Questa vista sintetizza l'evoluzione delle aziende del portafoglio per area di rischio (sicurezza - solvibilità - vulnerabilità e rischio) dal periodo ante -Covid (CGS storico a febbraio 2020) a novembre 2021 (ante guerra) fino al CGS scenario 2022 worst, che incorpora le previsioni 2022 e gli impatti della guerra. Il grafico di sinistra raffigura le distribuzioni delle aziende, quello di destra le distribuzioni della quota di ricavi relativa.



Distribuzione del portafoglio per profilo di rischio delle aziende



ANTE GUERRA

Questa è la distribuzione del tuo portafoglio clienti per classi di rischio CGS impact novembre 2021, ante guerra. Le viste sono effettuate analizzando il numero di clienti e la relativa quota di ricavi. La quota di ricavi esclusa è associata a clienti con CGS non disponibile.

ricavi	965k
Escluso	10k

SCENARIO 2022 BASE

Questa è la stima della distribuzione del tuo portafoglio clienti per classi di rischio CGS scenario 2022 base, che incorpora le previsioni 2022 nello scenario base. Le viste sono effettuate analizzando il numero di clienti e la relativa quota di ricavi.

ricavi	965k
---------------	-------------

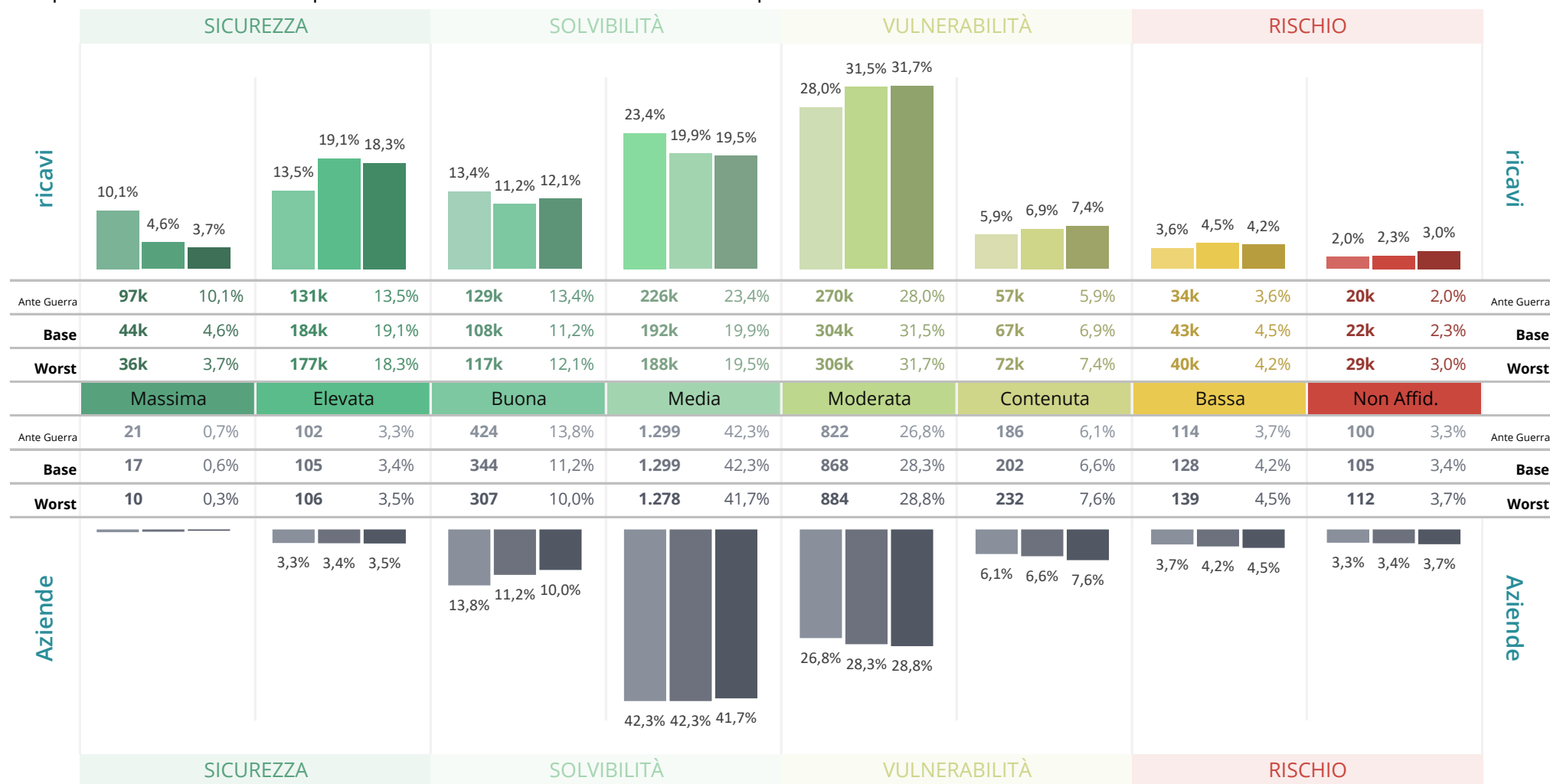
SCENARIO 2022 WORST

Questa è la stima della distribuzione del tuo portafoglio clienti per classi di rischio CGS scenario 2022 worst, che incorpora le previsioni 2022 nello scenario worst. Le viste sono effettuate analizzando il numero di clienti e la relativa quota di ricavi.

ricavi	965k
---------------	-------------

Confronto scenari distribuzione del portafoglio per profilo di rischio

Questo è il confronto tra la distribuzione del tuo portafoglio clienti secondo il CGS impact novembre 2021, ante guerra, il CGS scenario 2022 base ed il CGS scenario 2022 worst, che incorporano le previsioni 2022 e gli impatti della guerra. Le viste sono effettuate analizzando il numero di clienti e la relativa quota di ricavi. Anche in questa vista non è inclusa la quota di ricavi associata ai clienti con CGS non disponibile.



Matrice di variazione del profilo di rischio CGS impact 2021 (ANTE GUERRA)-CGS scenario 2022 base

Le matrici evidenziano la variazione del profilo di rischio dal CGS impact novembre 2021, ante guerra (per riga), al CGS scenario 2022 base, che incorpora le previsioni 2022 e gli impatti della guerra nello scenario base (per colonna). Sulla diagonale troviamo i clienti con profilo di rischio stabile; sotto la diagonale i clienti con profilo di rischio in miglioramento e sopra la diagonale i clienti con profilo di rischio in peggioramento. La matrice di destra riporta i valori percentuali. Ogni cella indica la % di imprese che ha subito una variazione (ogni riga somma 100%). La colonna totale riporta la % per classe di partenza; la riga totale riporta la % per classe di arrivo.

AZIENDE - Valori assoluti

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 BASE								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS ANTE GUERRA	1	17	4	-	-	-	-	-	-	21
	2	-	85	15	2	-	-	-	-	102
	3	-	12	280	121	8	-	1	2	424
	4	-	4	42	1.106	133	6	3	5	1.299
	5	-	-	4	65	672	76	4	1	822
	6	-	-	2	4	40	106	31	3	186
	7	-	-	-	-	8	14	81	11	114
	8	-	-	1	1	7	-	8	83	100
tot.		17	105	344	1.299	868	202	128	105	

AZIENDE - Valori percentuali

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 BASE								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS ANTE GUERRA	1	81,0%	19,0%	-	-	-	-	-	-	0,7%
	2	-	83,3%	14,7%	2,0%	-	-	-	-	3,3%
	3	-	2,8%	66,0%	28,5%	1,9%	-	0,2%	0,5%	13,8%
	4	-	0,3%	3,2%	85,1%	10,2%	0,5%	0,2%	0,4%	42,3%
	5	-	-	0,5%	7,9%	81,8%	9,2%	0,5%	0,1%	26,8%
	6	-	-	1,1%	2,2%	21,5%	57,0%	16,7%	1,6%	6,1%
	7	-	-	-	-	7,0%	12,3%	71,1%	9,6%	3,7%
	8	-	-	1,0%	1,0%	7,0%	-	8,0%	83,0%	3,3%
tot.		0,6%	3,4%	11,2%	42,3%	28,3%	6,6%	4,2%	3,4%	

 **426**

= 2.430

 **212**

 **13,9%**

= 79,2%

 **6,9%**

Matrice di variazione del profilo di rischio CGS impact 2021 (ANTE GUERRA)-CGS scenario 2022 base

Le matrici evidenziano la variazione del profilo di rischio dal CGS impact novembre 2021, ante guerra (per riga), al CGS scenario 2022 base, che incorpora le previsioni 2022 e gli impatti della guerra nello scenario base (per colonna). Sulla diagonale troviamo i clienti con profilo di rischio stabile; sotto la diagonale i clienti con profilo di rischio in miglioramento e sopra la diagonale i clienti con profilo di rischio in peggioramento. La matrice di destra riporta i valori percentuali. Ogni cella indica la % di imprese che ha subito una variazione (ogni riga somma 100%). La colonna totale riporta la % per classe di partenza; la riga totale riporta la % per classe di arrivo.

RICAVI - Valori assoluti

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 BASE								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS IMPACT ANTE GUERRA	1	44k	53k	-	-	-	-	-	-	97k
	2	-	115k	15k	0k	-	-	-	-	131k
	3	-	15k	75k	38k	1k	-	-	0k	129k
	4	-	1k	17k	139k	68k	1k	0k	0k	226k
	5	-	-	1k	12k	222k	32k	2k	0k	270k
	6	-	-	0k	2k	10k	29k	15k	1k	57k
	7	-	-	-	-	2k	5k	25k	2k	34k
	8	-	-	0k	0k	1k	-	0k	19k	20k
tot.		44k	184k	108k	192k	304k	67k	43k	22k	

RICAVI - Valori percentuali


		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 BASE								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS IMPACT ANTE GUERRA	1	45,1%	54,9%	-	-	-	-	-	-	10,1%
	2	-	88,3%	11,6%	0,1%	-	-	-	-	13,5%
	3	-	11,4%	58,2%	29,3%	0,8%	-	-	0,4%	13,4%
	4	-	0,4%	7,4%	61,6%	30,0%	0,5%	0,08%	0,07%	23,4%
	5	-	-	0,3%	4,6%	82,3%	11,8%	0,9%	0,06%	28,0%
	6	-	-	0,3%	4,1%	17,3%	50,0%	26,8%	1,5%	5,9%
	7	-	-	-	-	7,2%	15,4%	72,6%	4,8%	3,6%
	8	-	-	0,8%	0,8%	3,3%	-	1,6%	93,6%	2,0%
tot.		4,6%	19,1%	11,2%	19,9%	31,5%	6,9%	4,5%	2,3%	

 **230k**

 **668k**

 **67k**

 **23,8%**

 **69,2%**

 **7,0%**

Matrice di variazione del profilo di rischio CGS impact 2021 (ANTE GUERRA)-CGS scenario 2022 worst

Le matrici evidenziano la variazione del profilo di rischio dal CGS impact novembre 2021, ante guerra (per riga), al CGS scenario 2022 worst, che incorpora le previsioni 2022 e gli impatti della guerra nello scenario worst (per colonna). Sulla diagonale troviamo i clienti con profilo di rischio stabile; sotto la diagonale i clienti con profilo di rischio in miglioramento e sopra la diagonale i clienti con profilo di rischio in peggioramento. La matrice di destra riporta valori percentuali. Ogni cella indica la % di imprese che ha subito una variazione (ogni riga somma 100%). La colonna totale riporta la % per classe di partenza; la riga totale riporta la % per classe di arrivo.

AZIENDE - Valori assoluti

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 WORST								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS IMPACT ANTE GUERRA	1	10	11	-	-	-	-	-	-	21
	2	-	81	19	2	-	-	-	-	102
	3	-	10	249	150	12	-	1	2	424
	4	-	4	32	1.063	185	6	4	5	1.299
	5	-	-	4	58	641	112	6	1	822
	6	-	-	2	4	33	101	42	4	186
	7	-	-	-	-	7	12	78	17	114
	8	-	-	1	1	6	1	8	83	100
tot.		10	106	307	1.278	884	232	139	112	

AZIENDE - Valori percentuali

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 WORST								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS IMPACT ANTE GUERRA	1	47,6%	52,4%	-	-	-	-	-	-	0,7%
	2	-	79,4%	18,6%	2,0%	-	-	-	-	3,3%
	3	-	2,4%	58,7%	35,4%	2,8%	-	0,2%	0,5%	13,8%
	4	-	0,3%	2,5%	81,8%	14,2%	0,5%	0,3%	0,4%	42,3%
	5	-	-	0,5%	7,1%	78,0%	13,6%	0,7%	0,1%	26,8%
	6	-	-	1,1%	2,2%	17,7%	54,3%	22,6%	2,2%	6,1%
	7	-	-	-	-	6,1%	10,5%	68,4%	14,9%	3,7%
	8	-	-	1,0%	1,0%	6,0%	1,0%	8,0%	83,0%	3,3%
tot.		0,3%	3,5%	10,0%	41,7%	28,8%	7,6%	4,5%	3,7%	

 **579**

 **2.306**

 **183**

 **18,9%**

 **75,2%**

 **6,0%**

Matrice di variazione del profilo di rischio CGS impact 2021 (ANTE GUERRA) -CGS scenario 2022 worst

Le matrici evidenziano la variazione del profilo di rischio dal CGS impact novembre 2021, ante guerra (per riga), al CGS scenario 2022 worst, che incorpora le previsioni 2022 e gli impatti della guerra nello scenario worst (per colonna). Sulla diagonale troviamo i clienti con profilo di rischio stabile; sotto la diagonale i clienti con profilo di rischio in miglioramento e sopra la diagonale i clienti con profilo di rischio in peggioramento. La matrice di destra riporta valori percentuali. Ogni cella indica la % di imprese che ha subito una variazione (ogni riga somma 100%). La colonna totale riporta la % per classe di partenza; la riga totale riporta la % per classe di arrivo.


RICAVI - Valori assoluti

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 WORST								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS IMPACT ANTE GUERRA	1	36k	62k	-	-	-	-	-	-	97k
	2	-	109k	22k	0k	-	-	-	-	131k
	3	-	5k	81k	40k	3k	-	-	0k	129k
	4	-	1k	13k	135k	76k	1k	0k	0k	226k
	5	-	-	1k	11k	216k	38k	3k	0k	270k
	6	-	-	0k	2k	9k	27k	18k	1k	57k
	7	-	-	-	-	2k	5k	18k	9k	34k
	8	-	-	0k	0k	-	1k	0k	19k	20k
tot.		36k	177k	117k	188k	306k	72k	40k	29k	

RICAVI - Valori percentuali

		CLASSE DI RISCHIO CGS SCENARIO 2022 WORST								tot.
		1	2	3	4	5	6	7	8	
CLASSE DI RISCHIO CGS IMPACT ANTE GUERRA	1	36,6%	63,4%	-	-	-	-	-	-	10,1%
	2	-	83,1%	16,8%	0,1%	-	-	-	-	13,5%
	3	-	4,2%	62,5%	31,0%	2,0%	-	-	0,4%	13,4%
	4	-	0,4%	5,9%	59,5%	33,5%	0,4%	0,2%	0,07%	23,4%
	5	-	-	0,3%	4,1%	80,1%	14,2%	1,2%	0,06%	28,0%
	6	-	-	0,3%	4,1%	15,6%	47,2%	31,2%	1,5%	5,9%
	7	-	-	-	-	6,3%	13,5%	53,3%	26,9%	3,6%
	8	-	-	0,8%	0,8%	-	3,3%	1,6%	93,6%	2,0%
tot.		3,7%	18,3%	12,1%	19,5%	31,7%	7,4%	4,2%	3,0%	

 **274k**

 **640k**

 **51k**

 **28,4%**

 **66,3%**

 **5,3%**

Portafoglio Clienti

Intro

p. 2

Analisi di Business

p. 5

Analisi di Rischio

p. 18

Restart Analysis

p. 27

Focus sulle principali aziende analizzate

p. 28

Appendice

p. 30

Le principali aziende analizzate

In questa tabella evidenziamo i principali clienti in termini di ricavi mostrando per ciascuno di essi la potenzialità attraverso il War Index e l'area di rischio di appartenenza, comparata con la stima relativa alla tendenza di rischio e relativo livello di attenzione per gli scenari base e worst.

Nome azienda	War Index	Affidabilità attuale	Tendenza Scenario 2022 base	Tendenza Scenario 2022 worst
COLACEM S.P.A.	Medio-Basso impatto	5 moderata	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
CEMENTERIE ALDO BARBETTI - SOCIETA' PER AZIONI	Medio-Basso impatto	1 massima	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
COLABETON S.P.A.	Medio-Basso impatto	3 buona	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
RAGUSA CEMENTI S.P.A.	Medio-Basso impatto	1 massima	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
CVR S.R.L.	Basso impatto	1 massima	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
S.I.A.MI. - SOCIETA' ITALIANA ACQUE MINERALI S.P.A.	Basso impatto	1 massima	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
CEB IMPIANTI S.R.L.	Medio-Basso impatto	3 buona	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
S.E.P. - SOCIETA' EUGUBINA PETROLI S.R.L.	Medio-Basso impatto	2 elevata	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
G.M.F. GRANDI MAGAZZINI FIORONI S.P.A.	Medio-Alto impatto	3 buona	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
SERI PLAST S.P.A.	Medio-Basso impatto	6 contenuta	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione elevato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione elevato
COOP CENTRO ITALIA, SOCIETA' COOPERATIVA	Medio-Alto impatto	4 media	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
MADDALONI CEMENTI S.R.L.	Medio-Basso impatto	5 moderata	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione elevato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione elevato
S.T.B. S.R.L.	Alto impatto	2 elevata	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
COSTRUZIONI GENERALI S.R.L.	Medio-Basso impatto	4 media	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato
RAMPINI AUTO S.R.L.	Medio-Alto impatto	1 massima	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato	nessuna variazione rilevante , mantenere livello di attenzione adeguato

Nota: tra i principali 15 clienti evidenziati sono stati esclusi eventuali clienti con CGS non disponibile. L'affidabilità attuale fa riferimento al CGS alla data di elaborazione del documento.

Portafoglio Clienti

Intro

p. 2

Analisi di Business

p. 5

Analisi di Rischio

p. 18

Restart Analysis

p. 27

Appendice

p. 30

Cosa sono il CGS Impact e il War Index?

p. 31

Glossario

p. 32

Cos'è il CGS IMPACT?

Lo score statistico (Cerved Group Score – CGS) permette una valutazione del profilo di rischio delle imprese a partire da dati individuali osservati. Il CGS è basato su due macro tipologie di dati: dati strutturali (caratteristiche dell'impresa in termini di dimensione, età, area geografica, settore e, per le società di capitali, bilanci etc.) e dati andamentali (eventi negativi, andamento dei pagamenti commerciali e delle consultazioni etc.).

Per meglio stimare il profilo di rischio prospettico delle imprese, Cerved ha sviluppato un approccio originale forward looking, che ha visto mettere in campo strumenti e competenze ad ampio spettro: modelli previsionali econometrici, tecniche statistiche di analisi dei dati, competenze e conoscenze nelle analisi di settore e di impresa.

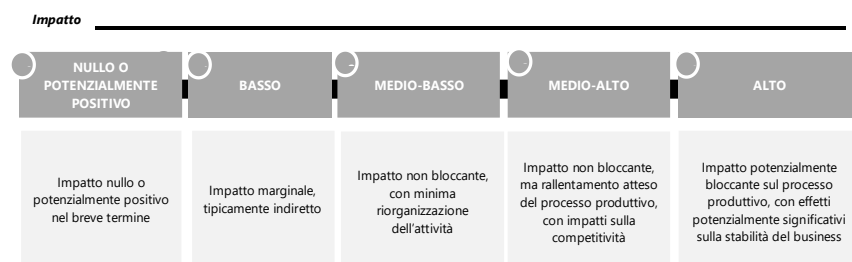
Le valutazioni sul profilo di rischio delle imprese incorporano quindi due elementi:

1. Le previsioni sull'andamento dei ricavi, dei margini e della rischiosità del settore / area geografica in cui l'impresa opera;
2. La valutazione attuale del profilo di rischio dell'azienda secondo il CGS - Cerved Group Score, oltre ad alcune caratteristiche specifiche dell'azienda (es. rigidità / flessibilità operativa, dimensione, condizioni finanziarie di partenza).

Il grado di affidabilità di un'azienda, inteso come la sua capacità di onorare gli impegni assunti, è espresso su una scala 0-100 ad affidabilità crescente (0 = non affidabile; 100 = affidabilità massima), sintetizzate in 8 classi e quattro aree.

Cos'è il War Index?

Si tratta di un **indicatore in 5 classi**, associato ai codici **Ateco** e ai **Settori** (Market Intelligence), che esprime l'impatto del conflitto in termini di **«stabilità» del business**, ossia effetti diretti attesi sul conto economico: minori ricavi e/o minore marginalità, dovuti a fenomeni quali interruzioni/rallentamenti delle catene di fornitura, e aumento dei costi, difficoltà nei mercati di sbocco.



Glossario

PA:

Pubblica amministrazione

AZIENDE REA:

società iscritte al repertorio economico amministrativo, ovvero al registro delle imprese

AZIENDE NOREA:

Associazioni, Fondazioni, Organizzazioni di volontariato, IPAB, Istituzioni culturali, Enti fieristici con personalità giuridica (Regione e Prefettura) non iscritte al Repertorio Economico Amministrativo

REA NON OPERATIVA:

società iscritte al repertorio economico amministrativo con stato attività diverso da attivo, ovvero inattivo, sospeso, liquidata, fallita o cessata.

FORMA GIURIDICA:

si intende la tipologia giuridica assunta dall'impresa, ovvero ditta individuale ("D.I."), società di persone ("S.P."), società di capitale ("S.C."), Altre forme ("A.F.")

ALTRE FORME "A.F.":

il raggruppamento delle "altre forme" comprende più di 40 tipologie di soggetti giuridici. A titolo di orientamento per il lettore, le tipologie più numerose sono società cooperative a responsabilità limitata (la tipologia più numerosa in assoluto), consorzio, consorzio con attività esterna, società consortile, società consortile per azioni o a responsabilità limitata, società costituita in base a leggi di altro Stato

Contatti e copyright



Cerved Group S.p.A.
800 029 029



EMAIL
info@cerved.com



WEBSITE
www.cerved.com



Copyright

© Copyright 2022 Cerved Group SpA - Via dell'Unione Europea, 6A-6B - 20097 San Donato Milanese

Tutti i diritti sono riservati. Questa pubblicazione o parte di essa non può essere diffusa, tradotta, riprodotta, adattata, integrata e riutilizzata, in qualsiasi ambito diffusionale, Paese e lingua, con qualsiasi mezzo, anche elettronico senza il consenso di Cerved Group S.p.A. I dati sono stati raccolti in ottemperanza delle Leggi vigenti e scrupolosamente analizzati ma non implicano Responsabilità alcuna per Cerved Group S.p.A.