

POLITECNICO DI TORINO

Facoltà di Ingegneria

Corso di Laurea Magistrale in Ingegneria Gestionale

Tesi di Laurea Magistrale



Analisi economica del settore di gestione impianti sportivi

Relatore

Prof. Federico Caviggioli

Candidato

Gabriele Chiericozzi

Anno accademico 2023/2024

Indice

Capitolo 1	4
Gestione Impianti sportivi	4
Definizione.....	4
Ruoli	4
Mercato globale	5
Mercato italiano	6
Capitolo 2	7
Metodo utilizzato e principali KPI	7
Bilancio d’esercizio	7
Analisi tramite KPI	8
Capitolo 3	14
Scelta e presentazione del campione	14
Analisi tramite dati del settore	17
Fatturato	17
EBITDA	18
Utile	19
SOCIETA' INCREMENTO TURISTICO CANAZEI S.P.A.	21
Fatturato Canazei S.P.A.	22
Ebitda Canazei S.P.A.	23
Utile Canazei S.P.A.	24
Analisi tramite indici di redditività	24
ROI	24
ROS	26
ROE	27
ROA.....	28
AT.....	29
Leva Finanziaria	30
Copertura del fabbisogno finanziario S1	31
Indice di struttura propriamente detto S2	32
Current ratio	34
Acid Test	35
Conclusioni	37

Capitolo 1

Gestione Impianti sportivi

Definizione

La gestione degli impianti sportivi rientra nell'ambito della gestione delle strutture, essa è focalizzata sul mantenimento delle strutture sportive e ricreative nelle loro condizioni ottimali. La gestione comporta anche che esse risultino predisposte per ospitare plurimi eventi di carattere sportivo a cadenza periodica o prestabilita.

Il processo di gestione è un processo complesso che necessita di pianificazione, distribuzione e vendita di concessioni. Esistono molte parti in movimento che devono unirsi per rendere possibili gli eventi sportivi.

I responsabili delle strutture sportive svolgono due principali compiti, in primo luogo supervisionano la manutenzione delle strutture, in secondo luogo hanno anche la responsabilità di controllare i dipendenti delle strutture e il personale che lavora nei locali. I responsabili possono anche essere coinvolti nell'acquisto, nella vendita e nella locazione di strutture, nonché in eventuali lavori di struttura o ricostruzione.

Le strutture che in genere rientrano nell'ambito della gestione degli impianti sportivi includono Stadi, Arene, Strutture per fitness, sport club, Campi da golf pubblici, Country club e Complessi sportivi.

La corretta gestione e manutenzione di queste strutture assicura che gli eventi programmati si compiano in modo fluido e sicuro per tutti i soggetti coinvolti.

Ruoli

Nella gestione di un impianto sportivo rientrano diverse posizioni specifiche, le più rilevanti sono:

Scheduling Coordinator: responsabile del coordinamento, della pianificazione e della fornitura di tutto il personale necessario, della supervisione e del monitoraggio delle operazioni quotidiane.

Box Office Manager: responsabile della gestione della biglietteria di un'arena, della contabilità e della segnalazione delle transazioni e delle vendite dei biglietti.

Crowd Manager: responsabile della sicurezza per atleti e pubblico all'interno del palazzetto durante l'evento.

Facility Manager: responsabile per l'acquisto, la vendita e il leasing di strutture per gli eventi sportivi. Lavora con il direttore generale per supervisionare la sicurezza, la manutenzione e i servizi di un impianto per garantire che esso soddisfi gli standard prestabiliti.

Team di manutenzione: responsabile della supervisione e dell'esecuzione dei lavori di manutenzione di un impianto. Deve garantire che tutte le attrezzature e le infrastrutture funzionino correttamente e rispettino le norme di sicurezza.

Si delinea così una serie di differenti aree di responsabilità e ruoli che richiedono competenze e background diversi, da competenze puramente tecniche ad un importante componente di skill in business management.

Mercato globale

Il mercato globale degli edifici sportivi dovrebbe crescere da 154,93 miliardi di dollari nel 2022 a 165,36 miliardi di dollari nel 2023 con un tasso di crescita annuo composto del 6,7%. La guerra Russia-Ucraina ha interrotto le possibilità di ripresa economica globale dalla pandemia COVID-19, almeno nel breve termine. La guerra tra questi due paesi ha portato a sanzioni economiche su più paesi che hanno generato un'impennata dei prezzi delle materie prime e interruzioni della catena di fornitura, causando inflazione tra beni e servizi e colpendo molti mercati in tutto il mondo. Il mercato degli edifici sportivi dovrebbe raggiungere i 201,86 miliardi di dollari nel 2027 con un CAGR del 5,1%. Il Nord America è la più grande regione nel mercato degli edifici sportivi nel 2022. Seguono Asia-Pacifico, Europa occidentale, Europa orientale, Nord America, Sud America, Medio Oriente e Africa.

Il mercato dello sport considera i ricavi guadagnati dalle imprese che forniscono servizi come eventi sportivi dal vivo a pagamento o che garantendo la manutenzione delle strutture come stadi, palazzetti, campi da golf, country club, impianti sciistici, porti turistici, fitness e centri sportivi.

Mercato italiano

Come già visto precedentemente. La gestione di un impianto sportivo è un'attività che coinvolge numerose funzioni, che svolgono un ventaglio di compiti che vanno dall'organizzazione tecnica dell'attività sportiva vera e propria alla programmazione e conduzione di corsi, allenamenti e gare. Oltre a questo, ricade nella gestione di un impianto sportivo la relativa manutenzione, ordinaria e straordinaria e ulteriormente gli aspetti prettamente manageriali, amministrativi e fiscali.

Per quanto riguarda il mercato italiano dobbiamo fare una distinzione sul tipo di impianto, esistono impianti a gestione privata e impianti a gestione pubblica. Parlando di impianti pubblici la gestione, è molto spesso affidata al privato. Gli impianti pubblici sono gestiti direttamente dal Comune o da aziende comunali, o sono di pertinenza di scuole pubbliche nella metà dei casi, per la rimanente parte sono affidati in gestione ad Associazioni sportive o a società private. Per determinare la procedura per l'affidamento di gestione è la distinzione tra impianti sportivi con rilevanza economica e privi di rilevanza economica, nel primo caso l'operatore economico fornisce all'Ente proprietario un servizio la gestione dell'impianto dal quale potrà ricavare gli utili dell'attività economica assumendosene i rischi operativi. Si tratta quindi di una concessione di servizi, data a titolo gratuito oppure dietro pagamento di un canone concessorio all'Ente. Se l'impianto è privo di rilevanza economica, sarà invece l'Ente proprietario a riconoscere un compenso al gestore. Il servizio viene reso all'Amministrazione senza rischio operativo, in questo caso la procedura di affidamento non è la concessione ma l'appalto di servizi.

Nella seguente tesi si tratteranno esclusivamente società di gestione di impianti sportivi private che utilizzano impianti di proprietà pubblica o privata.

Capitolo 2

Metodo utilizzato e principali KPI

Nel primo capitolo della presente tesi sarà illustrato il metodo utilizzato per la costruzione del campione analizzato, inoltre, saranno presentati i principali indicatori di performance usati per svolgere l'analisi dell'andamento economico finanziario dei player operanti nel settore preso in esame.

Per effettuare lo studio effettivo è stato di fondamentale importanza condurre un'analisi di bilancio riguardante le imprese contenute nel campione utilizzato per l'analisi della presente tesi.

Attraverso un'analisi di bilancio, è possibile ottenere informazioni dettagliate sull'andamento economico, finanziario e patrimoniale di un settore. Questo studio si basa sul bilancio d'esercizio delle imprese che operano in quel determinato settore e sui dati che ne derivano. Non deve essere confusa con la valutazione dell'azienda, la quale è uno strumento finanziario utilizzato per determinare il valore di un'impresa quando un'altra intende portare avanti il potenziale acquisto della stessa. Utilizzando questo strumento, è possibile confrontare le prestazioni di un'azienda nel corso degli anni di attività, all'interno del suo settore operativo.

Bilancio d'esercizio

Il bilancio d'esercizio di un'impresa è un documento essenziale per la sopravvivenza aziendale. Esso determina una serie di informazioni riguardanti la situazione patrimoniale, economica e finanziaria della società nel corso dell'anno considerato. Questo documento deve essere redatto regolarmente per garantire la veridicità delle informazioni, autenticando in modo preciso e corretto la situazione finanziaria e patrimoniale alla fine del periodo amministrativo di riferimento. Esso rappresenta il risultato economico ottenuto dalla gestione dell'impresa.

Secondo le attuali norme contabili, il bilancio deve essere accompagnato da un rapporto degli amministratori che descriva la situazione finanziaria della società e come si è sviluppata la gestione. Si richiede una relazione esplicita e completa che includa tutte le informazioni estratte dallo stato patrimoniale, conto economico, nota integrativa e rendiconto finanziario.

All'interno dello stato patrimoniale possiamo reperire una descrizione della situazione finanziaria dell'azienda ed è suddiviso in due sezioni distinte: l'attivo e il passivo. Nella sezione relativa all'attivo dell'azienda devono essere registrati tutti gli asset di proprietà, come immobili, macchinari e attrezzature utilizzati per svolgere l'attività, i crediti che l'azienda ha nei confronti di terzi e il denaro liquido disponibile. Le fonti di finanziamento nel passivo includono le passività e il capitale netto.

Il conto economico fornisce informazioni riguardanti la situazione economica dell'azienda, attraverso la redazione sia dei costi sostenuti sia dei ricavi conseguiti dalla stessa nel corso dell'anno preso in esame, in esso sono rappresentate quattro principali: valore della Produzione, costi della produzione, proventi ed oneri finanziari e rettifiche di valore di attività finanziarie e risultato d'esercizio.

La nota integrativa fornisce una dettagliata illustrazione delle scelte fatte dagli amministratori per compilare il bilancio, specificando le voci che sono state incluse nello stato patrimoniale e nel conto economico. La nota ha tre funzioni principali: quella descrittiva, quella esplicativa e quella informativa e integrativa. La funzione descrittiva riguarda le voci presenti nei documenti contabili, la funzione esplicativa chiarisce le decisioni prese dal management durante l'esercizio, mentre la funzione informativa e integrativa riguarda i dati che non sono inclusi nello stato patrimoniale o nel conto economico. Il rendiconto finanziario rappresenta il documento che collega le voci del Conto Economico con quelle dello Stato Patrimoniale, fornendo un'illustrazione chiara di come la liquidità aziendale sia generata e utilizzata.

Analisi tramite KPI

L'analisi tramite KPI prevede il calcolo di rapporti o quozienti basati su diverse grandezze presenti nello Stato Patrimoniale e nel Conto Economico. I seguenti KPI vengono impiegati per valutare lo stato di salute dell'impresa e per pianificare e controllare la gestione aziendale.

Il Return On Investment o ROI, calcolato come:

$$ROI = EBIT / Capitale Investito$$

Il Capitale Investito Operativo (CI) è definito come la somma dei valori della struttura produttiva, del magazzino e dei crediti. Il ROI è un indicatore utilizzato dal management per analizzare quanto il capitale investito sia redditizio durante la gestione dell'azienda nel periodo considerato. La

redditività dell'impresa dipende da diversi fattori, tra cui il fatturato raggiunto, i costi aziendali sostenuti e il capitale investito.

Il ROI può essere calcolato alternativamente come:

$$ROI = ROS * AT$$

Il Return On Sales o ROS, è un indicatore utilizzato per effettuare l'analisi finanziaria delle imprese industriali e commerciali. È utilizzato per effettuare un'analisi di efficienza operativa dell'impresa, ovvero per capire quanto la stessa sia capace di trasformare le vendite in profitti. Nello specifico, si tratta di un indicatore utilizzato per ricavare informazioni relative a quanto profitto viene generato per ogni dollaro o euro incassato dalle vendite raggiunte.

$$ROS = EBIT/Fatturato$$

L'AT, ossia l'Assets Turnover, valuta il valore dei ricavi di una società in relazione al valore dei suoi asset. L'indicatore di Asset Turnover può essere utilizzato per valutare l'efficienza di un'azienda nell'utilizzo dei suoi asset per generare ritorno economico. Quanto più elevato è l'indice di asset turnover, tanto maggiormente efficiente risulterà la capacità di un'azienda di generare ritorni economici sfruttando i suoi beni. Se, invece, un'azienda presenta un basso indice di Asset Turnover, ciò significa che non sta sfruttando efficacemente i suoi asset per generare introiti.

$$AT = Fatturato/CapitaleInvestito$$

Il Capitale Investito può essere diviso in due categorie: Attivo Fisso e Attivo Circolante. L'Attivo Fisso rappresenta la struttura produttiva, mentre l'Attivo Circolante comprende il magazzino e i crediti. Quando si investe un capitale, si crea un bisogno finanziario equivalente che può essere soddisfatto mediante l'utilizzo di capitale proprio (CP) o mediante capitale di credito (CC). L'utile d'esercizio garantisce il capitale proprio, mentre il capitale di credito genera oneri finanziari passivi.

Un altro indicatore di prestazione significativo per valutare lo stato di salute di aziendale è il Return On Assets (ROA), che misura l'efficienza nell'utilizzo degli asset disponibili per generare profitto. Questo indicatore fornisce una misurazione generale della redditività dell'attività e viene calcolato dividendo il profitto o la perdita derivati dall'anno in esame per il totale dei suoi asset.

$$ROA = Utile d'esercizio/Totale attività$$

Per sfruttare appieno il ROA, come per altri indicatori, è necessario confrontarlo con il ROA delle imprese concorrenti operanti nello stesso settore o con la media dell'indicatore del mercato in cui l'azienda è attiva.

Dalle informazioni fornite, siamo in grado di calcolare un altro indice: il tasso di remunerazione del capitale di terzi (i).

$$i = \text{Oneri Finanziari} / \text{Capitale di Credito}$$

La determinazione di questa grandezza si basa sui provvedimenti presi dalle autorità monetarie.

La leva finanziaria è utilizzata come indicatore di prestazione nell'ambito della finanza aziendale. Essa misura la capacità di un'impresa di acquistare o vendere attività finanziarie per un importo superiore al capitale proprio posseduto. Di conseguenza, l'impresa può beneficiare di un possibile rendimento più elevato ricorrendo al debito rispetto ad effettuare investimento utilizzando esclusivamente il capitale proprio. Il valore viene calcolato nel modo seguente:

$$\text{Leva finanziaria} = \text{Debiti finanziari} / \text{Capitale netto}$$

Pur non essendoci un modo definitivo per valutare le prestazioni di un'impresa basandosi solo sul suo livello di leva finanziaria, possiamo sostenere come nella maggior parte dei casi dove un'impresa si trova in uno stato di equilibrio grazie alle sue fonti di finanziamento, la sua leva finanziaria varia tra 1 e 2.

Se la leva finanziaria supera il valore di 2, si può considerare l'impresa come sottocapitalizzata, ovvero, l'impresa non ha in essere un capitale proprio adeguato allo svolgimento dell'esercizio, ma altresì necessita di fare affidamento su finanziamenti esterni di terzi e potrebbe richiedere l'adozione di misure come la ricapitalizzazione attraverso l'aumento del capitale di rischio o l'emissione di nuove azioni per mutuare questa situazione di dipendenza dal debito.

Altro indice fondamentale utilizzato per effettuare l'analisi aziendale è il Return on Equity (ROE):

$$\text{ROE} = \text{Utile Netto} / \text{Capitale Proprio}$$

Il Return on Equity (ROE) rappresenta la redditività del Capitale Proprio. Questo indicatore sintetizza l'efficienza complessiva valutando la capacità del management di utilizzare le risorse dell'azienda per incrementare i profitti. Il ROE può essere suddiviso in tre ulteriori indici:

$$\text{ROE} = \text{EBIT} / \text{Capitale Investito} * \text{Capitale Investito} / \text{Capitale Proprio} * \text{Utile Netto} / \text{EBIT}$$

Non è possibile stabilire un rapporto ideale tra questi tre indicatori al fine di fornire una valutazione oggettivamente positiva per l'azienda analizzata. Se tutti e tre gli indici sono uguali, si verifica una situazione di neutralità.

$$i = \text{ROE} = \text{ROI}$$

Nel caso in cui il tasso di interesse sia uguale al Return on investment ($i = ROI$), l'utilizzo di capitale proprio ha lo stesso effetto dell'utilizzo di capitale di credito. Nel caso in cui il tasso di interesse sia inferiore al Return on investment ($i < ROI$), la remunerazione del capitale proprio aumenta in modo più che proporzionale. Al contrario, nel caso in cui il tasso di interesse sia maggiore del Return on investment ($i > ROI$), la remunerazione del capitale proprio diminuisce.

Si può dedurre da questo che, se il rendimento del capitale investito e i costi del capitale di terzi sono uguali, all'impresa conviene mantenere o raggiungere un livello più elevato di debiti. In questo modo, il capitale investito avrà una redditività molto maggiore grazie all'effetto leva.

In caso di uguale Return on investment, l'aumento del capitale di credito comporta un incremento del livello di rischio. Ciò significa che un'azienda altamente indebitata potrebbe registrare profitti inferiori o addirittura incontrare delle perdite. Non si può affermare con certezza che esista un rapporto ideale tra Capitale Proprio e Capitale di Credito, ma è necessario invece esaminare la situazione aziendale tenendo conto delle dinamiche di mercato.

Dopo aver costruito gli indici, si procede con l'analisi della struttura patrimoniale dell'azienda attraverso la costruzione degli indici finanziari-patrimoniali.

Per la costruzione di tali indici è necessario stabilire una relazione temporale tra l'utilizzo delle risorse e le fonti di finanziamento. Il denaro investito viene diviso in due categorie: l'Attivo Fisso (AF) che consiste negli investimenti di capitale che vengono recuperati in un orizzonte temporale più ampio tramite ammortamenti, e l'Attivo Circolante (AC) che invece richiede finanziamenti liquidabili nel breve termine.

Procediamo con la creazione del primo indice di struttura, che è dato dal rapporto tra Capitale Proprio e Attivo Fisso:

$$S1 = \text{Capitale Proprio} / \text{Attivo Fisso}$$

Questo KPI valuta quanto il Capitale Proprio copra il fabbisogno finanziario generato dall'Attivo Fisso. Nel lungo periodo l'indicatore deve avere valori vicini a 1.

$$S2 = (\text{Capitale Proprio} + \text{Debiti medio\lungo termine}) / \text{Attivo Fisso}$$

Per garantire una corretta correlazione temporale tra le fonti di finanziamento e gli impieghi in Attivo Fisso, l'indice dovrà essere superiore a 1, poiché valori inferiori indicherebbero uno squilibrio. È possibile esprimere questi indici in termini assoluti anziché in forma proporzionale, e ciò porta alla creazione di altri due indici simili.

Il margine di struttura primario:

$M1 = Capitale Proprio - Attivo Fisso$

E il margine di struttura secondario:

$M2 = (Capitale Proprio + Debiti medio\lungo periodo) - Attivo Fisso$

Se $S2$ è maggiore di 1, ovvero se $M2$ è maggiore di 0, allora il Capitale Proprio e i Debiti superano l'Attivo Fisso e sarà necessario determinare il livello di tollerabilità per tale eccesso. È necessario esaminare la composizione dell'Attivo Circolante, comprese le scorte, i pagamenti differiti e quelli immediati.

Possiamo effettuare una modifica alla formula dell'indice di struttura $S2$:

$S2 = (Capitale Proprio + Debiti medio\lungo termine)/(Attivo Fisso + Magazzino Permanente)$

Il magazzino a scorta permanente rappresenta la parte con maggiore immobilizzazione, da contrapporre ai capitali permanenti per valutare la loro accettabilità rispetto al margine sull'attivo fisso.

In ultima analisi per valutare la performance aziendale delle imprese analizzate possiamo fare affidamento su due indici il Current Ratio e L'Acid Test, i quali sono KPI utilizzati per la misurazione delle liquidità dell'azienda nel breve periodo.

Il Current Ratio viene calcolato come il quoziente tra le attività correnti dell'impresa e le sue passività correnti:

$Current Ratio = Attività Correnti/Passività Correnti$

Il Current ratio è uno dei principali indicatori utilizzati per valutare la liquidità di un'azienda e può essere considerato come il parametro per valutare la stabilità finanziaria nel breve periodo dell'azienda.

Nello specifico, l'indice di liquidità misura la capacità di un'azienda di gestire le proprie uscite correnti con le entrate correnti.

Il valore che l'indice dovrebbe assumere per far sì che l'azienda sia considerata in salute deve essere superiore ad 1.

Se il current ratio è minore di 1 possiamo affermare che l'impresa si trova in una posizione molto negativa, considerando che le entrate correnti non risultano sufficienti per coprirne le uscite correnti.

Se il current ratio è pari a 1 possiamo affermare che l'impresa è in uno stato stabile, dato che le entrate correnti risultano sufficienti per coprirne le uscite correnti.

Se il current ratio è maggiore di 1 possiamo affermare che l'impresa si trova in un ottimo stato di salute finanziaria ed è in grado di garantire per le uscite future nel breve periodo.

Per utilizzare al meglio l'indice di liquidità di un'impresa, è necessario confrontarlo con l'indice delle altre imprese attive nel mercato d'esercizio o con la loro media.

Se l'indice è molto vicino o superiore alla media, viene considerato accettabile; se invece è al di sotto, indica che l'impresa si trova a fronteggiare un alto rischio di insolvenza.

Per concludere l'analisi finanziaria dobbiamo considerare anche l'Acid Test, esso è un KPI che viene utilizzato per analizzare i livelli di liquidità di una società, effettua un quoziente tra le attività correnti al netto delle rimanenze e le passività correnti della società.

All' aumentare del valore dell'Acid Test, la condizione della liquidità finanziaria dell'impresa sarà più prospera, così come avviene con il Current Ratio. La seguente formula sarà utilizzata per calcolare l'Acid Test.

$$\text{Acid Test} = (\text{Attività Correnti} - \text{Rimanenze}) / \text{Passività Correnti}$$

Il valore che l'indice dovrebbe assumere per far sì che l'azienda sia considerata in salute deve essere superiore ad 1.:

Se l'Acid Test è minore di 1 possiamo affermare che l'impresa si trova in una posizione molto negativa, dato che le entrate correnti non sono sufficienti a coprire le uscite, l'impresa si trova in una posizione di crisi di liquidità.

Se l'Acid Test è pari a 1 possiamo affermare che l'impresa è in uno stato stabile, poiché le entrate attuali più liquide sono sufficienti a coprire completamente le uscite.

Se l'Acid Test è maggiore di 1 possiamo affermare che l'impresa si trova in un ottimo stato di salute finanziaria e può garantire le future spese nel breve termine.

Fatta questa presentazione del metodo e dei KPI che verranno utilizzati per l'analisi presente nel terzo capitolo si conclude il presente capitolo riguardante il metodo di analisi.

Capitolo 3

Scelta e presentazione del campione

L'analisi è stata effettuata utilizzando il software AIDA, utilizzando come driver la suddivisione tramite codice ATECO una combinazione alfanumerica che identifica le attività economiche.

In particolare, si è scelto di considerare solamente le aziende che rispondessero ai seguenti codici:

- 93111 - Gestione di stadi
- 93112 - Gestione di piscine,
- 93113 - Gestione di impianti sportivi polivalenti,
- 93119 - Gestione di altri impianti sportivi nca

Da questa ricerca sono state individuate 620 imprese operanti nel periodo di tempo degli anni dal 2017 al 2022, per imprese con un valore della produzione (migliaia di euro) maggiore di 500.

L'arco temporale scelto è quindi abbastanza ampio per poter comprendere l'andamento e l'evoluzione dei principali driver dell'analisi e abbastanza recente da poter rappresentare in modo affidabile la situazione economica in cui versa il settore. Non tutte le imprese presentano dei bilanci completi nel quinquennio, chi per motivi di nascita recente chi per cause di fallimento o liquidazione.

Per quanto riguarda l'anno 2022, i dati raccolti diminuiscono ad un numero di 141 imprese considerate in quanto la maggior parte di esse, anche considerate in precedenza, presenta molti dati mancanti nelle voci necessarie per effettuare l'analisi.

Per quanto riguarda la dimensione delle aziende considerate, la tabella 1 riporta i dati relativi al numero di aziende che rientrano nella rispettiva classificazione in termini di fatturato.

Nello specifico:

- la microimpresa registra fatturati massimi di 2 M€
- la piccola impresa registra fatturati massimi di 10 M€

- la media impresa registra fatturati massimi di 50 M€
- la grande impresa registra fatturati di oltre 50 M€.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Micro	469	494	501	532	508	119
Piccola	65	72	75	41	46	19
Media	5	5	6	3	3	2
Grande	1	1	1	1	1	1
Tot imprese operanti nell'anno	540	572	583	577	558	141

Tabella 1: Suddivisione Imprese per tipologia

Alla luce dei dati considerati è possibile affermare che il panorama italiano è composto da una maggioranza di microimprese, con una presenza rilevante anche di piccole imprese, invece, per quanto riguarda medie e grandi imprese si enumerano solo pochissimi casi.

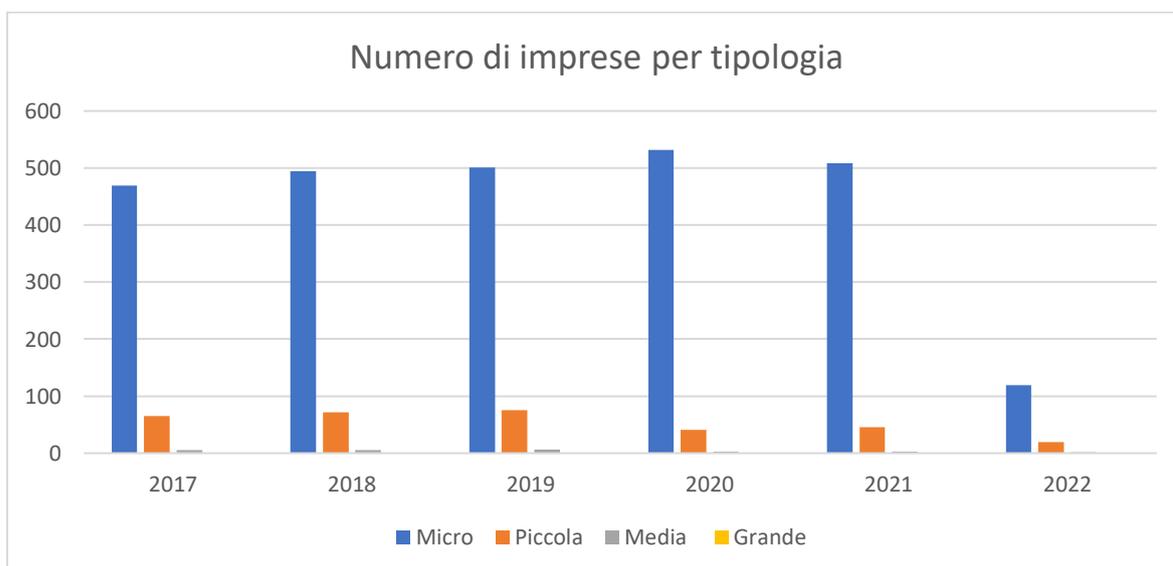


Figura 1: Numero imprese per tipologia

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, come mostra la figura 3, possiamo notare una netta prevalenza territoriale di imprese localizzate al nord con ben 365 imprese esercenti dal 2017 al 2022 trainato dalla Lombardia, dal Veneto e dall'Emilia Romagna. Il centro con un'importante presenza specialmente nella regione Lazio che risulta, grazie alle 130 imprese esercenti nei sei anni, la seconda regione a livello nazionale per numero di imprese esercenti seconda solo alla Lombardia che presenta 137 imprese.

Il Sud completa l'analisi presentandosi come l'insieme di regioni col minor numero di imprese esercenti con 86 aziende operanti, in questa sezione solo Campania e Puglia risultano avere una rilevanza maggiore con rispettivamente 26 e 26 imprese esercenti nei sei anni.

Regioni	Numero Imprese	Imprese regione/Tot
Lombardia	137	0,221
Lazio	130	0,209
Veneto	67	0,108
Emilia-Romagna	53	0,085
Piemonte	44	0,071
Campania	28	0,045
Puglia	26	0,042
Trentino-Alto Adige	24	0,039
Toscana	22	0,035
Liguria	18	0,029
Sicilia	17	0,027
Abruzzo	11	0,018
Friuli-Venezia Giulia	10	0,016
Marche	8	0,013
Sardegna	8	0,013
Umbria	8	0,013
Calabria	3	0,005
Valle D'Aosta	3	0,005
Basilicata	2	0,003
Molise	2	0,003

Tabella 2: Numero imprese per regione

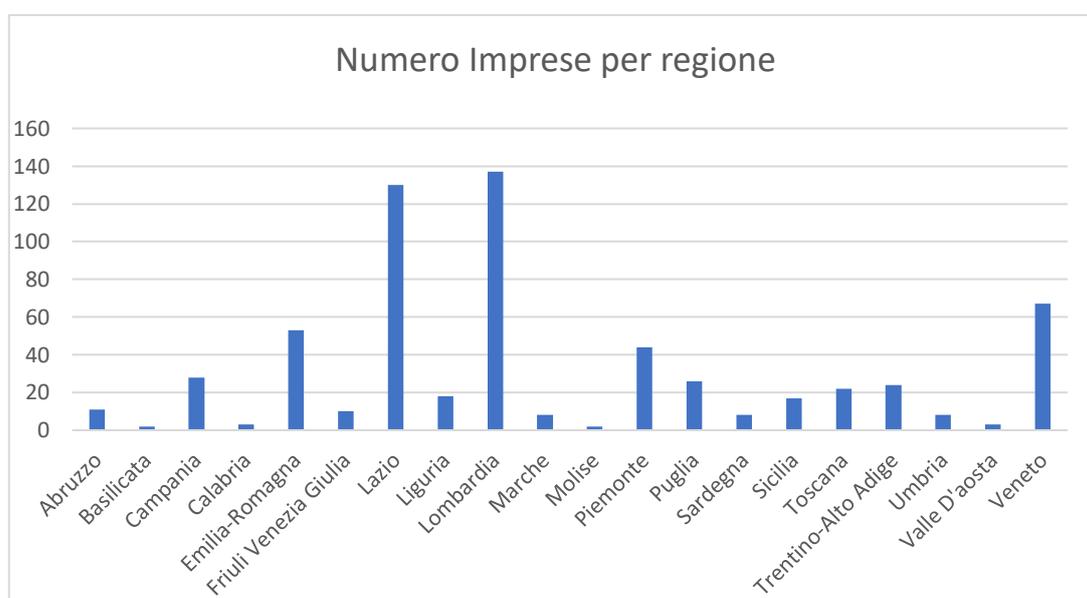


Figura 2: Numero imprese per regione

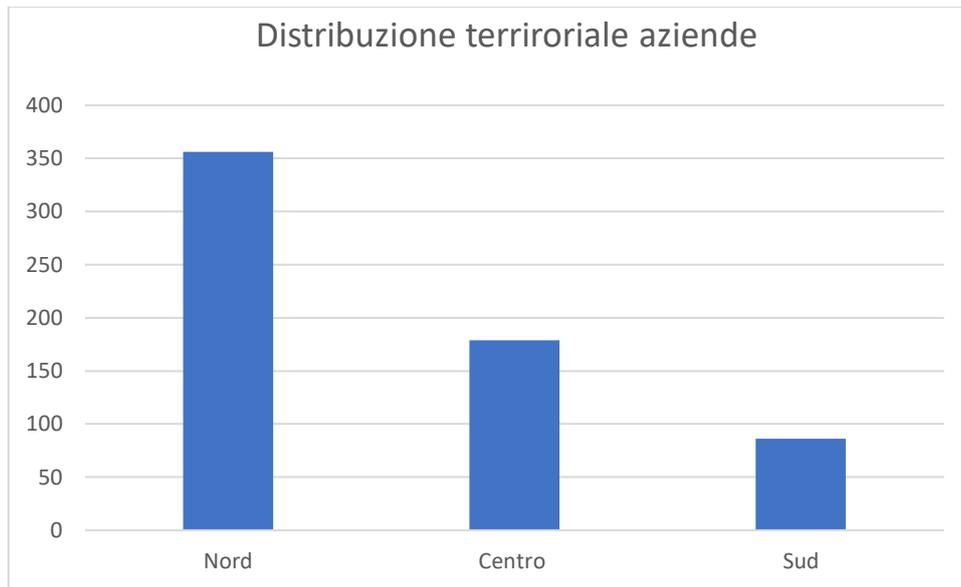


Figura 3: Numero imprese per macroaree

Analisi tramite dati del settore

Per le successive analisi, sono stati mantenuti i valori nulli sia nel 2017, sia nel 2022 per poter in ogni modo pesare anche quelle aziende di nuova costituzione (che quindi non effettuano ricavi nei primi anni successivi), e di quelle che invece falliscono e vengono liquidate.

Sono stati scartati gli outlier ovvero quei valori anomali che si discostano significativamente dalle altre osservazioni del dataset per evitare che impattino fortemente il seguente studio restituendo una realtà distorta.

Fatturato

Il fatturato è una delle principali misure della performance economica di un'azienda, e quindi è un'importante variabile da considerare in un'analisi economica.

Il calcolo del fatturato medio è stato effettuato prendendo in considerazione la media dei valori contenuti nella colonna "Ricavi vendite e prestazioni". Nel calcolo della media sono state esclusi gli outlier e le imprese che in quell'anno non presentavano valori all'interno della suddetta colonna.

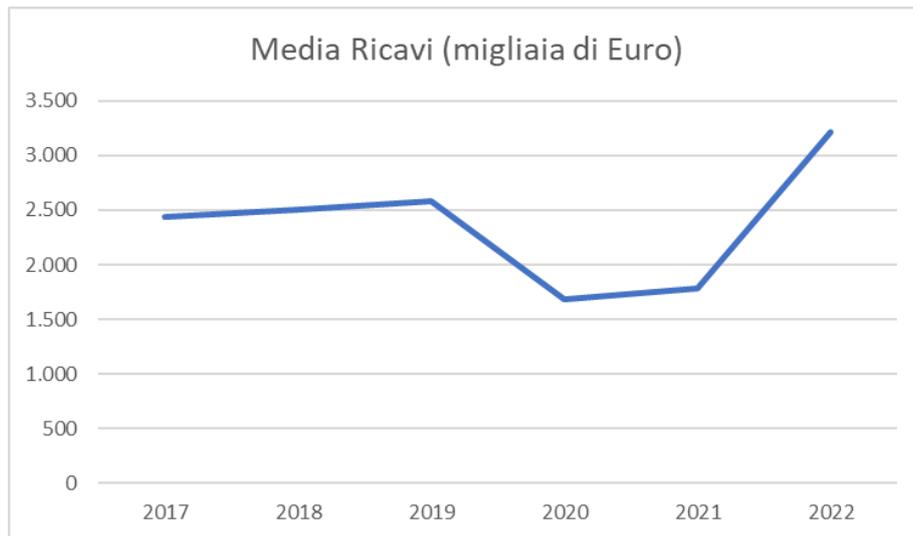


Figura 4: Media ricavi di settore

Dalla figura 4. possiamo notare come nei sei anni ci sia un trend a tendenza positiva tra il 2017 e il 2019 passando da un valore di 2441 migliaia di euro a 2588 migliaia di euro, questo trend si interrompe per il biennio 2020-2021 nel quale il fatturato medio diminuisce a 1685 nel 2020 per poi crescere leggermente e arrivare a 1787 migliaia di euro nel 2021.

Trattandosi di imprese che gestiscono impianti sportivi il calo è sicuramente giustificato dall'arrivo, in quegli anni, della pandemia che ha obbligato gli impianti a rimanere chiusi per tutta la durata del lockdown. Questa condizione si manifesta in un impatto negativo sul fatturato medio del settore.

Nel 2022 concluso il periodo pandemico si può apprezzare un valore del fatturato medio in netta crescita, valore che raggiunge le 3218 migliaia di euro stabilendo il valore più alto nei sei anni presi in analisi.

EBITDA

Analizziamo un altro driver particolarmente importante. L'EBITDA o risultato operativo viene definito come valore della produzione, al netto dei costi della produzione stessa, al lordo della tassazione. Al valore della produzione, infatti, si vanno a sottrarre i costi del personale, delle materie prime e gli altri costi legati alla produzione. Rappresenta il reddito derivante dall'attività principale dell'impresa e può essere usato nel calcolo di indicatori di bilancio.



Figura 5: EBITDA medio di settore

Per quanto riguarda la Figura 5 si constata come in questo caso si possa osservare una tendenza leggermente negativa nel triennio 2017-2019 dove l'Ebitda passa da una media di 57 migliaia di euro a 42 migliaia di euro.

Il biennio 2020-2021 presenta, come per il fatturato, una netta inclinazione verso il basso, evidenziando come il settore abbia riscontrato diverse difficoltà facendo registrare un Ebitda medio di -32 e -40 migliaia di euro, le ragioni sono anch'esse da imputare alla pandemia e alla conseguente chiusura momentanea degli impianti.

Nel 2022 la ripresa delle attività in maniera continuativa fa registrare un valore di Ebitda medio di settore di 130 migliaia di euro.

Utile

Procedendo con l'analisi di conto economico è importante valutare quante delle aziende del settore, riescono ad ottenere utili positivi, e la media di questi valori.

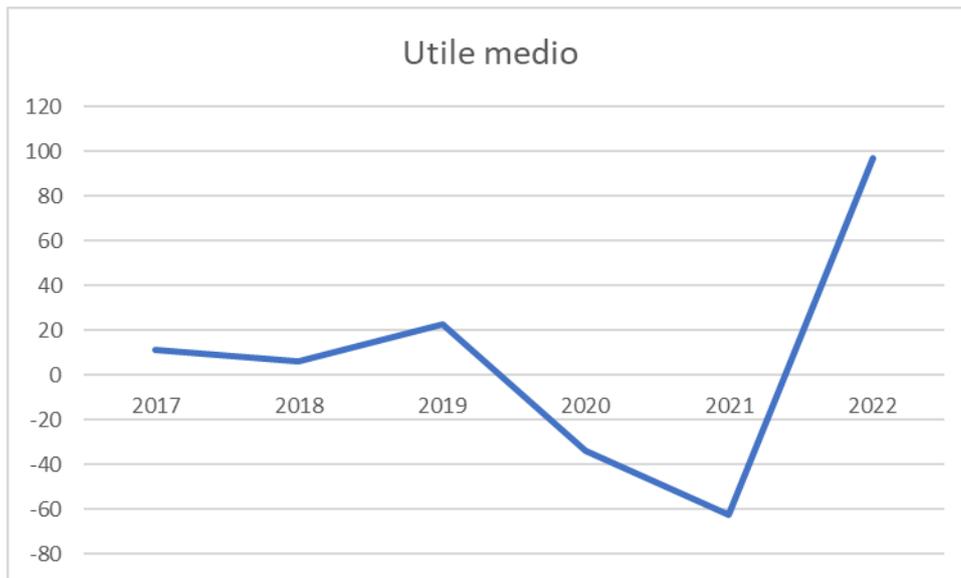


Figura 6:Utile medio di settore

Il grafico dell'utile, presentato nella Figura 6, si uniforma al grafico dell'Ebitda visto in precedenza, la differenza sostanziale è nell'anno 2019 dove la media di settore registra un utile migliore rispetto agli anni 2017 e 2018 che invece mostravano un trend costante, ma leggermente negativo.

Per quanto riguarda il biennio 2020-2021 c'è l'evidenza di una particolare difficoltà a livello settoriale causa pandemia in quanto nel 2021 il grafico raggiunge il minimo facendo registrare una perdita media di circa 60 migliaia di euro.

Nel 2022 il grafico raggiunge il picco registrando una media di settore di 97 migliaia di euro, anche in questo caso la risalita verticale è data dalla fine della pandemia

Come dichiarato ad inizio capitolo, nel 2022 l'analisi verte su di un numero di imprese decisamente inferiore rispetto ai cinque anni precedenti, le imprese in questione risultano inoltre in una migliore salute finanziaria mediamente.

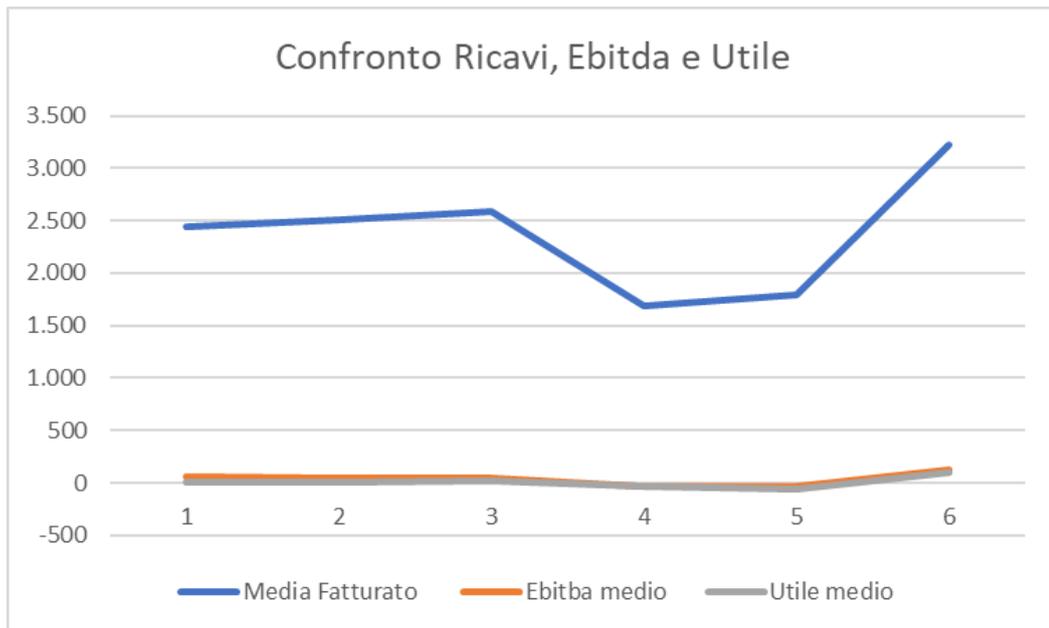


Figura 7: Confronto ricavi, EBITDA e utile medio di settore

SOCIETA' INCREMENTO TURISTICO CANAZEI S.P.A.

La società incremento turistico Canazei S.P.A., che per comodità da ora in poi per il resto della tesi verrà rinominata "Canazei S.P.A." è l'azienda di spicco del settore della gestione di impianti sportivi.

Canazei S.p.A. è un'azienda che amministra la maggior parte degli impianti di risalita e piste da sci della Val di Fassa, appartenenti al circuito Sellaronda.

Fondata nel 1947, allo scopo di realizzare la prima seggiovia che, da Canazei, conduceva a Pecol, nel tempo, ha progressivamente implementato la propria attività, oggi gestisce 16 impianti di risalita, un centro acquatico e un rifugio.

Canazei S.P.A. rappresenta il player più importante del settore e in quanto tale su di essa verrà effettuata un'analisi simile a quella fatta in precedenza per il settore in modo da far trasparire dall'analisi come l'azienda si è comportata rispetto al settore operante, quali sono stati i trend simili e quali sono state le differenze sostanziali.

Fatturato Canazei S.P.A.

Come visto precedentemente nell'analisi il primo indicatore che andremo a valutare sarà il fatturato.

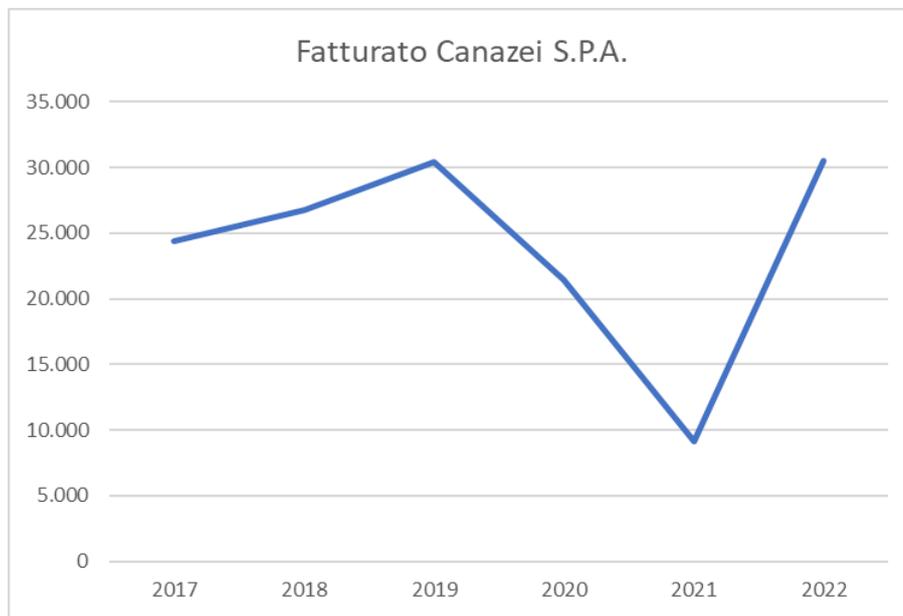


Figura 8: Fatturato Canazei S.P.A.

Da ciò che si può evincere dall'andamento del grafico mostrato in Figura 8, la società nel triennio 2017-2019 stava vivendo un periodo di importante crescita del suo fatturato passato da 24373 migliaia di euro alle 30402 migliaia del 2019, segue un verticale crollo nel biennio 2020-2021 a causa della pandemia che riduce di molto il fatturato ed evidenzia una difficoltà nell'operare dovuta alle limitazioni statali causa lockdown. Il punto più basso è raggiunto nel 2021 dove il fatturato raggiunge le 9177 migliaia di euro. Come visto per il settore anche in questo caso il 2022 è un anno dove l'azienda riesce a riprendersi e seppur di poco, con 30491 migliaia di euro, superare il fatturato del 2019 che fino a quel momento risultava il picco più alto dei sei anni.

Possiamo enunciare dunque che rispetto al fatturato medio del settore l'azienda si trova ben al di sopra della media, ma rispetto ad essa l'azienda ha riscontrato un impatto molto più negativo nel biennio 2020-2021.

Ebitda Canazei S.P.A.

Procedendo con l'analisi passiamo al grafico dell'Ebitda della Canazei S.P.A. per effettuare un confronto con il settore.

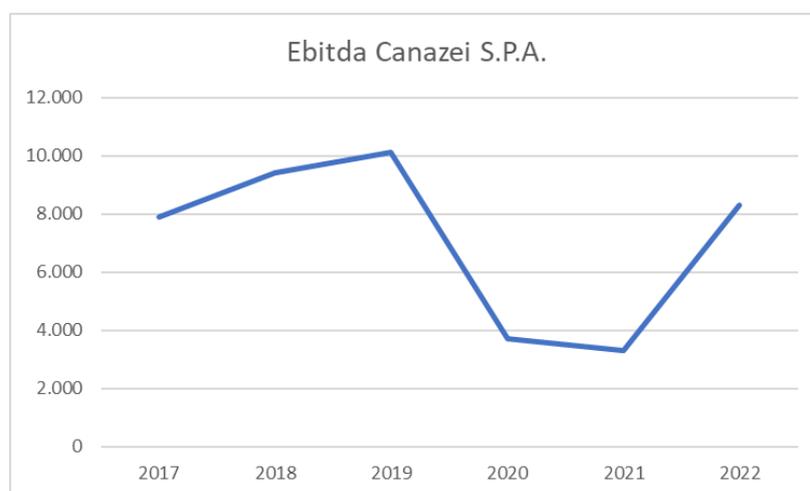


Figura 9: EBITDA Canazei S.P.A.

L'andamento dell'Ebitda evidenziato dal grafico in figura 9 rispecchia specularmente quello del fatturato per quanto riguarda la crescita del triennio 2017-2019, passando da 7879 a 10117 migliaia di euro, la sostanziale differenza in questo caso è che l'Ebitda subisce un calo vertiginoso già nel 2020, arrivando a toccare le 3702 migliaia di euro per poi subire una discesa nell'anno seguente che porta l'Ebitda a 3323 migliaia di euro.

Anche in questo caso il trend del 2022 che vede la curva risalire è rispettato, l'Ebitda infatti ritorna ai livelli dell'anno 2017, sintomo che la crisi dovuta alla pandemia sia finita e che invece sia iniziata la ripresa.

Utile Canazei S.P.A.

Ultimo metro di misura, anche in questo caso, per quanto riguarda il conto economico effettuiamo l'analisi dell'utile nei sei anni di esercizio presi in esame.

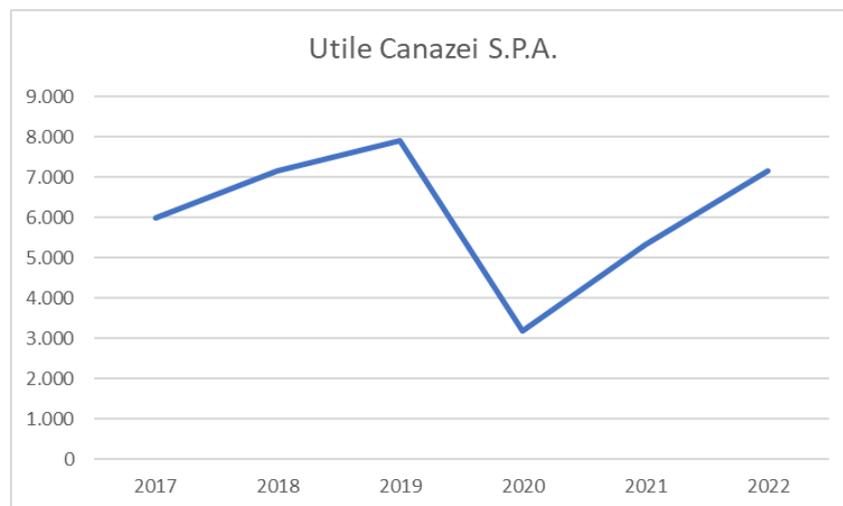


Figura 10: Utile Canazei S.P.A.

Il grafico dell'utile mostrato in Figura 10, risulta molto simile a quello dell'ebitda per quanto riguarda il triennio 2017-2019, anche in questo caso la flessione più pesante si registra nel 2020, ma il dato più interessante è del 2021 dove troviamo un utile maggiore rispetto all'Ebitda, questo è dato dalla voce "Totale Imposte sul reddito correnti, differite e anticipate" che presenta un valore di -2284 migliaia di euro che permette all'utile di raggiungere quota 5331 migliaia di euro. Infine, nel 2022 l'utile sale ulteriormente raggiungendo la quota di 7156 migliaia di euro stanziandosi dunque ai livelli del 2018.

Analisi tramite indici di redditività

ROI

Il primo indice calcolato è il ROI, Return On Investments, che sintetizza la redditività del capitale investito attraverso la gestione dell'azienda e viene solitamente utilizzato come indicatore per l'analisi della gestione aziendale da parte dell'imprenditore.

Per il calcolo del ROI sono stati utilizzati i valori presenti all'interno delle colonne "Risultato prima delle imposte", utilizzato come EBIT, e la somma delle colonne "Totale immobilizzazioni materiali", "Totale rimanenze" e "Totale crediti" per formare il valore del "Capitale investito".

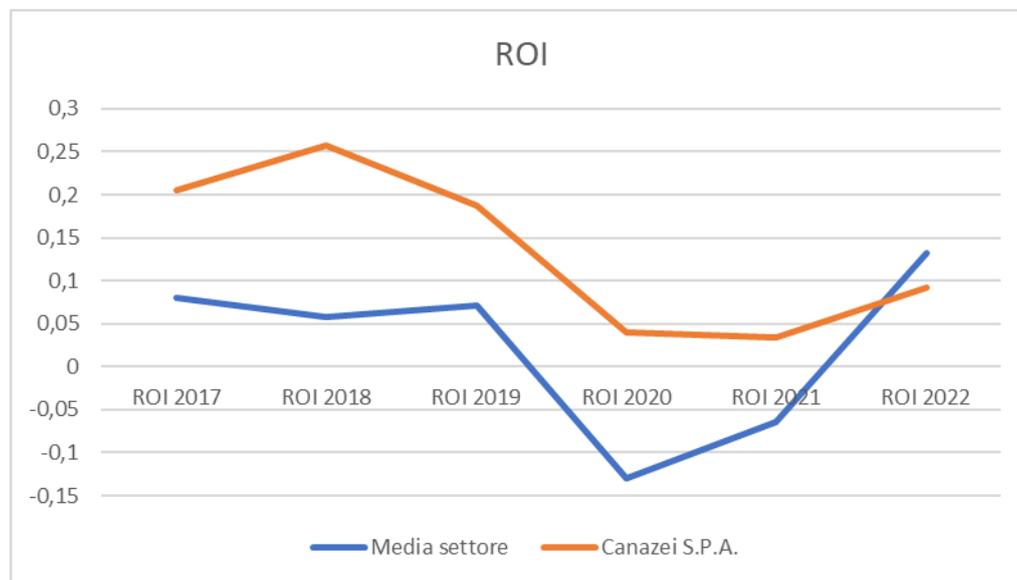


Figura 11: ROI medio di settore

Per effettuare il calcolo della media del ROI di settore sono state prese in considerazione tutte le imprese che ne presentavano il valore e sono stati eliminati gli outlier, le imprese che presentavano un valore non nullo di ROI vanno dalle 532 alle 139 durante il periodo tra il 2017 e il 2022.

Osservando il grafico in figura 11, possiamo notare come la media del Roi del settore per il triennio 2017-2019 risulti abbastanza costante oscillando tra l'8% del 2017 e il 7% nel 2019, il biennio 2020-2021 risulta invece particolarmente negativo facendo registrare nei due anni un valore di ROI negativo, il punto più basso è toccato nel 2020 con un ROI medio del -13%. Nel 2022 il settore riesce a migliorare questo indice raggiungendo quota 13%.

Andamento simile a quello del settore per Canazei S.P.A. per la curva descritta, ma i valori risultano molto diversi, infatti, la Canazei S.P.A risulta avere un ROI sempre positivo per tutti e sei gli anni, in particolar modo per il triennio 2017-2019 ottiene buoni valori di ROI raggiungendo anche il 25,7% nel 2018, segue una flessione nel biennio 2020-2021 ed una risalita nel 2022, questa però risulta inferiore al valore medio di settore.

ROS

Il ROS, ovvero Return On Sales, detto anche redditività delle vendite, e indica quanto l'impresa è in grado di generare dei profitti da ciò che vende sul mercato. Un ROS negativo significa che l'azienda non ottiene un utile con l'attività principale svolta.

Per il calcolo del ROS sono stati utilizzati i valori presenti all'interno delle colonne "Risultato prima delle imposte", utilizzata come EBIT, e la colonna "Ricavi vendite e prestazioni" utilizzata come fatturato. Dall'analisi sono state escluse sia quelle imprese che presentavano i valori nulli nelle celle necessarie ai fini del calcolo dell'indice, sia quelle imprese il cui valore poteva essere considerato come un outlier, ovvero un valore anomalo ai fini del calcolo della media del ROS.

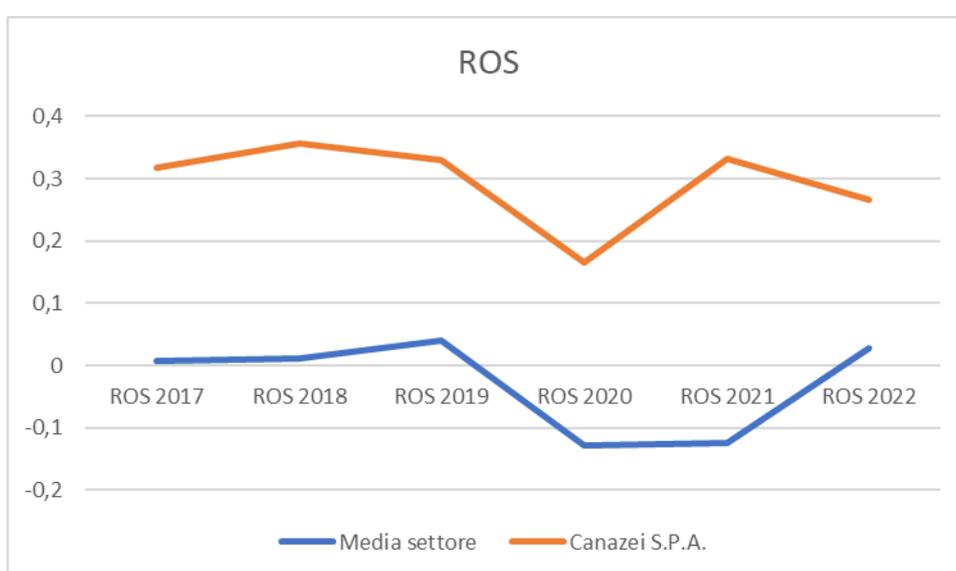


Figura 12: ROS medio di settore

A seguito delle esclusioni il totale delle imprese che presentano un valore di ROS accettabile ai fini dell'analisi oscilla tra le 578 del 2017 alle 183 del 2022.

Per quanto riguarda il settore possiamo osservare dal grafico mostrato in figura 12, come nei sei anni il ROS sia, in crescita nel triennio 2017-2019, passando al valore di 0,8% al 4%. Per il Biennio 2020-2021 osserviamo come l'indice risulti negativo per entrambi gli anni, restituendo un valore del -12%, valore decisamente negativo che indica come il biennio sia stato di difficile gestione. Il ROS nel 2022 ritorna a livelli positivi toccando quota 2,7%.

Molto diversa è la situazione per la Canazei S.P.A. che presenta un ROS nei sei anni molto positivo che nonostante gli anni di crisi del settore non scende mai sotto il 16%, anche in questo caso possiamo osservare come la crescita del triennio 2017-2019 sia interrotta causa pandemia per poi essere recuperata negli anni seguenti.

ROE

Il ROE (Return On Equity), che indica quanto i soci riescano a guadagnare dall'impresa in base a quanto hanno investito. Questa misura aiuta gli investitori a valutare la capacità di un'azienda di generare profitti utilizzando il denaro investito dagli azionisti. In generale, un ROE elevato indica che l'azienda è stata in grado di utilizzare in maniera ottima il suo capitale proprio generando profitti, un ROE basso, al contrario, potrebbe indicare una gestione inefficiente del capitale proprio. Generalmente questo indice viene confrontato dagli investitori con i rendimenti risk-free per giudicare la validità di un investimento, per effettuare investimenti tramite capitale proprio, il ROE di un'azienda dovrebbe essere superiore ai rendimenti risk-free, questo perché gli investitori assumendosi il rischio dell'investimento richiedono un premio per il rischio. Se il ROE di un'azienda fosse inferiore ai rendimenti risk-free, gli investitori potrebbero preferire di investire in titoli di Stato o in altri investimenti senza investire capitale proprio all'interno dell'azienda.

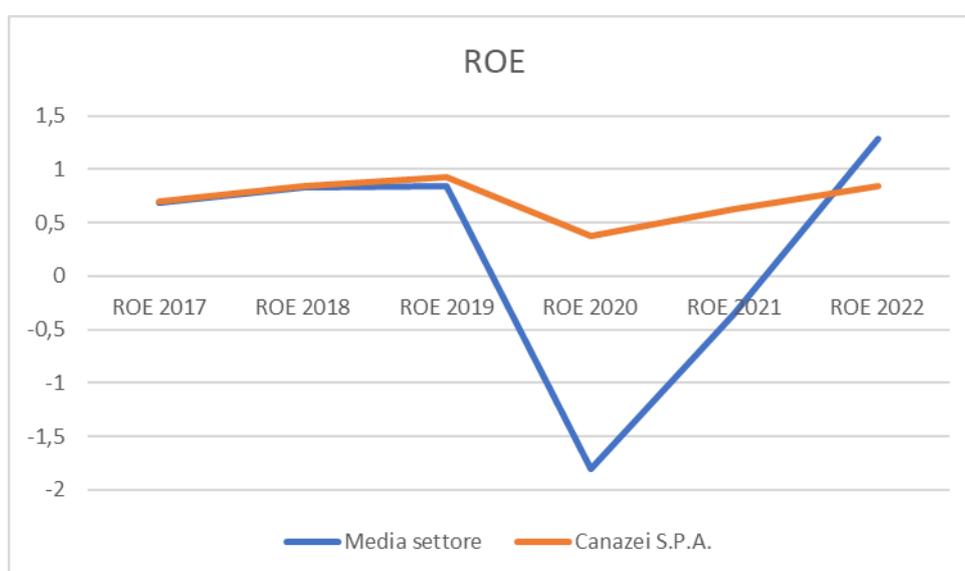


Figura 13: ROE medio di settore

Per il calcolo del ROE sono stati presi in considerazione i valori situati all'interno delle colonne "Utile/Perdita di esercizio" e "Capitale sociale". Sono state prese in considerazione le imprese che presentavano, nell'anno analizzato, valori non nulli nelle celle necessarie a calcolare il ROE dell'impresa per quell'anno in particolare e sono stati eliminati gli outlier. Seguentemente agli scarti, il numero delle imprese considerate all'interno del grafico varia tra i 520 e i 118 lungo il periodo 2017-2022.

Per quanto riguarda il settore possiamo notare come, nel grafico in Figura 13, i valori del ROE fossero molto positivi nel triennio 2017-2019 toccando valori tra il 68% e l'83%, valori che dimostrano come in quel periodo gli investimenti nel settore abbiano effettivamente fruttato. Il grande calo è da segnalarsi nel 2020 dove la media del settore fa registrare un valore ampiamente negativo di -180%. Nel 2021 il ROE risulta ancora negativo seppur in crescita rispetto all'anno precedente con un -35%. La decisiva ripresa del ROE arriva nell'ultimo anno della fascia temporale analizzata dove il settore fa registrare un 130%.

Differente è l'andamento dell'indice per quanto riguarda Canazei S.P.A. che nonostante un calo nel 2020 riesce a mantenere un ROE molto alto e pressoché costante intorno all'80%. L'azienda, infatti, non sembra aver subito per quanto riguarda gli investimenti di capitale proprio una rilevante perdita, anzi riesce a mantenere il ruolo di leader del settore nonostante le difficoltà per il settore.

ROA

Il Return On Asset o ROA, indica il rapporto tra l'utile registrato dall'impresa e il totale delle attività di essa. Come per il ROE, anche il ROA è un indice che se preso singolarmente non fornisce alcuna informazione utile bisogna infatti confrontarlo con altre imprese del settore. Questo indicatore è

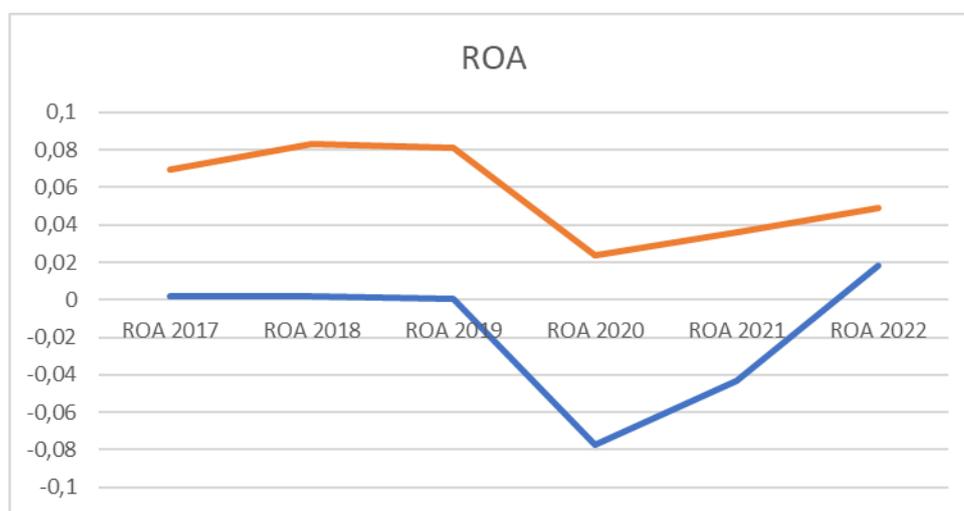


Figura 14: ROA medio di settore

ideale per misurare la profittabilità di aziende dello stesso settore, perché spiega come a parità di asset, l'impresa riesca a generare un maggiore profitto rispetto ad un'altra.

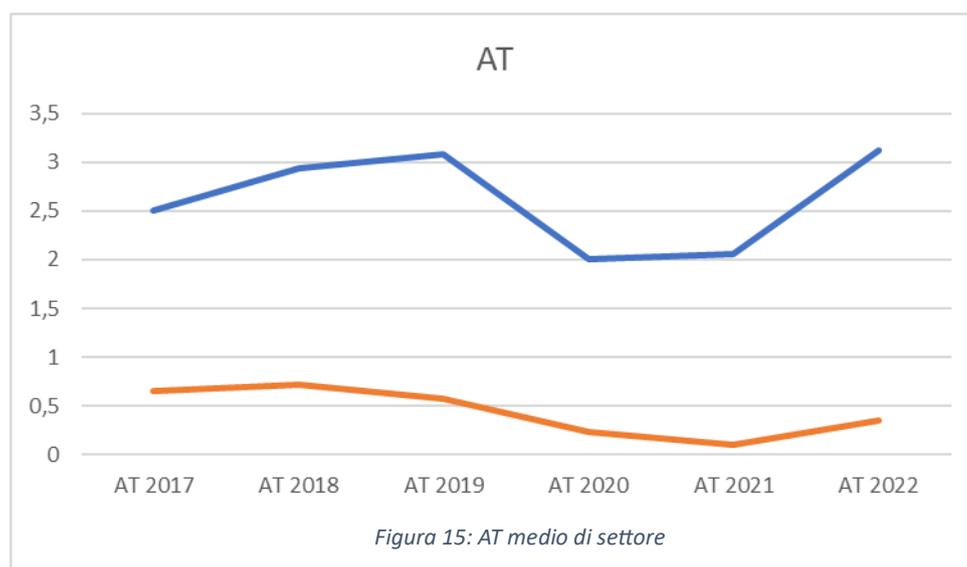
Per il calcolo del ROA sono stati presi in considerazione i valori contenuti all'interno delle colonne "Utile/Perdita di esercizio" e "Totale Attivo". Sono state prese in considerazione le imprese che presentavano, nell'anno analizzato, valori non nulli nelle celle necessarie a calcolare il ROE dell'impresa per quell'anno in particolare e sono stati eliminati gli outlier. A seguito della scrematura sono state inserite nel calcolo tra le 539 del 2017 e le 139 del 2022.

Per quanto riguarda il settore possiamo osservare come il ROA mostrato nel grafico in figura 14, si aggiri intorno allo zero per il triennio 2017-2019. Nel 2020 l'indice diminuisce risultando negativo e presentando un valore minimo di -8%, nel 2021 si apprezza una risalita, ma essa non è sufficiente e riportare l'indice in positivo. Nel 2022 il settore fa registrare nuovamente un indice medio di ROA positivo del 2%.

Analizzando la situazione di Canazei S.P.A. possiamo notare come rispetto al settore il ROA dell'impresa si aggiri su valori ben al di sopra della media facendo registrare un valore in crescita per il triennio 2017-2019 passando dal 6.9% del 2017 al 8.1% del 2019. Nel 2020 osserviamo per l'azienda una diminuzione del ROA al 2,3%, nei due anni seguenti possiamo osservare una crescita costante che termina con un valore di ROA del 4,9% nel 2022.

AT

L'Asset Turnover è un indice che mette in relazione il fatturato dell'impresa con gli asset investiti in essa. Per il calcolo dell'Asset Turnover sono stati utilizzati i valori presenti all'interno delle colonne



“Ricavi vendite e prestazioni”, utilizzata come fatturato, e la somma delle colonne “Totale immobilizzazioni materiali”, “Totale rimanenze” e “Totale crediti” per formare il valore del “Capitale investito”. Escludendo dall’analisi quelle imprese che presentavano valori nulli nelle celle necessarie per il calcolo dell’indice e dopo aver eliminato gli outlier sono state prese in considerazione dalle 497 alle 132 imprese durante il periodo analizzato.

Per quanto riguarda la media del settore possiamo notare nel grafico in figura 15, valori decisamente alti nei sei anni presi in esame, registriamo un indice in crescita nel triennio 2017-2019, una conseguente discesa nel 2020 e stabilizzazione l 2021. Nel 2022 l’indice riprende la risalita e raggiunge il suo picco massimo.

Il valore molto alto della media dell’AT può essere spiegato grazie alla morfologia del settore, esso infatti è rappresentato, come visto nel capitolo 2, prevalentemente da micro e piccole imprese; infatti, possiamo notare come anche un leggero incremento dei ricavi per imprese di quella dimensione possa sostanzialmente avere un impatto percentuale importante sul calcolo dell’AT.

Per quanto riguarda Canazei S.P.A. possiamo invece osservare come l’indice oscilli seppure rimanendo relativamente costante tra i valori di 0 e 1. Nel triennio 2017-2019 possiamo osservare una costanza dell’indice che nel triennio oscilla tra il 64% del 2017 e il 57% del 2019. L’indice subisce una diminuzione nel biennio 2020-2021 arrivando al minimo del 10% per poi adeguarsi nel 2022 al valore di 35%.

Leva Finanziaria

La leva finanziaria, che mette in relazione il patrimonio netto dell’impresa analizzata con i debiti finanziari da essa posseduti. È uno degli indici principali per studiare la struttura finanziaria di

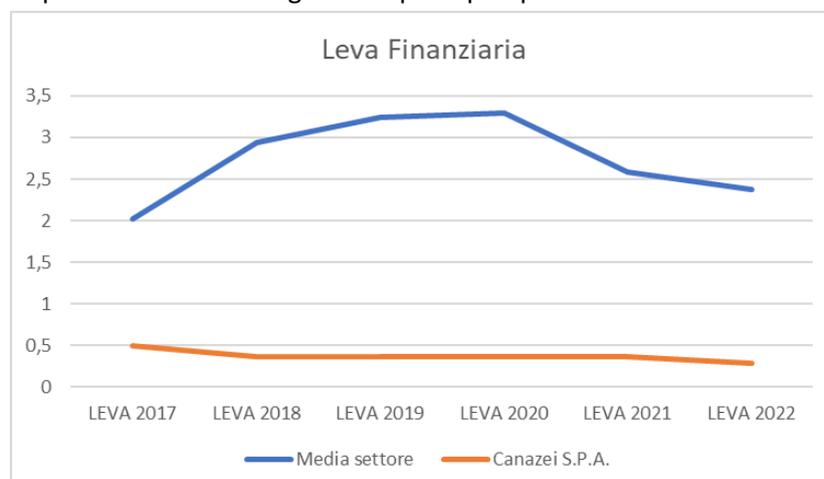


Figura 16: Leva finanziaria media di settore

un'impresa o in questo caso di un settore di mercato, in modo da capire in che proporzione le imprese sono finanziate da fonti interne e fonti esterne.

Per il calcolo della leva finanziaria sono state prese in considerazione le colonne "Totale patrimonio netto" e la colonna "Totale debiti". Sono state escluse dalla valutazione le imprese che non presentavano i valori necessari ai fini del calcolo della leva finanziaria e quelle imprese che presentavano valori di leva finanziaria troppo discostanti dai valori medi delle altre imprese. A valle dei calcoli sono state prese in considerazione dalle 337 imprese del 2017 alle 104 imprese del 2022.

Per quanto riguarda il settore possiamo notare tramite il grafico in Figura 16, livelli di leva finanziaria media abbastanza elevati, la maggior parte delle imprese risulta usare il debito come fonte primaria di finanziamento.

La leva cresce dal 2017 al 2020 passando da un valore del 202% ad un valore del 330% nel 2020, questo valore rappresenta la crisi che si è perpetrata nel settore a causa della pandemia che ha costretto molte imprese ad aumentare la propria leva finanziaria nel momento di crisi del settore.

Per quanto riguarda Canazei S.P.A. possiamo notare come dall'analisi traspaia come l'impresa abbia mantenuto livelli di leva finanziaria praticamente costanti nel corso dei sei anni, altresì diminuendola e passando da un valore del 49% nel 2017 ad un valore del 29% nel 2022.

Copertura del fabbisogno finanziario S1

L'indice di copertura del fabbisogno finanziario mette in relazione il valore del patrimonio netto con l'attivo fisso dell'impresa, nel lungo periodo sarebbe opportuno che questo valore si avvicini all'unità. Per il calcolo di questo primo indice di struttura sono stati presi in considerazione i valori contenuti all'interno delle colonne "Totale patrimonio netto" e la somma delle colonne "Totale immobilizzazioni materiali", "Totale immobilizzazioni immateriali" e "Totale immobilizzazioni finanziarie", che vanno a formare la parte relativa all'attivo fisso. Sono state prese in considerazione per il calcolo tra le 578 imprese del 2017 e le 183 imprese nel 2022 che soddisfano i requisiti.

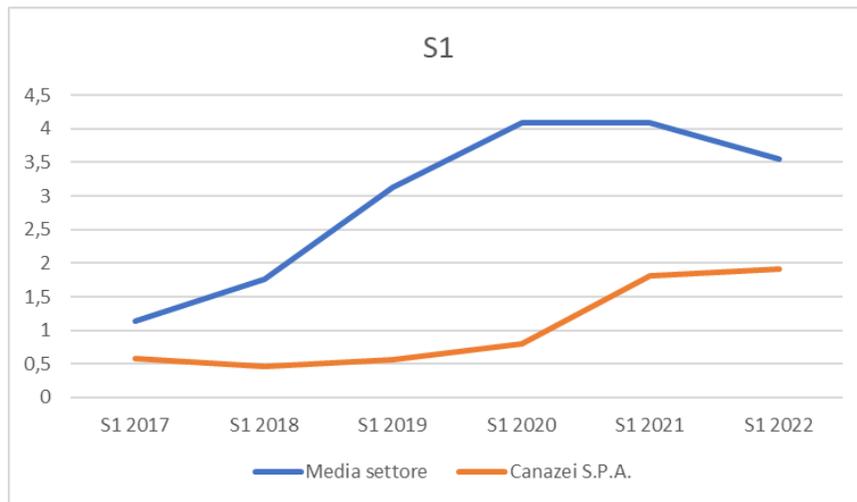


Figura 17: Copertura del fabbisogno finanziario S1 medio di settore

Per quanto riguarda il settore possiamo osservare come i valori medi mostrati nel grafico in figura 17 siano al di sopra degli standard ottimali, in particolare l'indice risulta crescente dal 2017 al 2021, passando da un valore di 1,13 ad un valore di 4,09. Nel 2022 l'indice risulta diminuire ed assestarsi sul valore di 3,5.

Occupandoci di Canazei S.P.A. possiamo osservare come i valori dell'impresa dal 2017 al 2019 si discostino da quelli che sono gli standard richiesti. L'indice si assesta sui valori standard tra il 2020 e il 2021 per poi raggiungere il picco nel 2022 con un valore di S1 di 1,91.

Indice di struttura propriamente detto S2

Mette in relazione il capitale proprio dell'impresa sommato ai debiti di medio/lungo termine con l'attivo fisso registrato dall'azienda. Questo valore deve assumere valori superiori all'unità. Risultati inferiori ad 1 indicherebbero squilibri dovuti alla mancanza di correlazione temporale tra le fonti di finanziamento dell'impresa e gli impieghi registrati all'interno dell'attivo fisso.

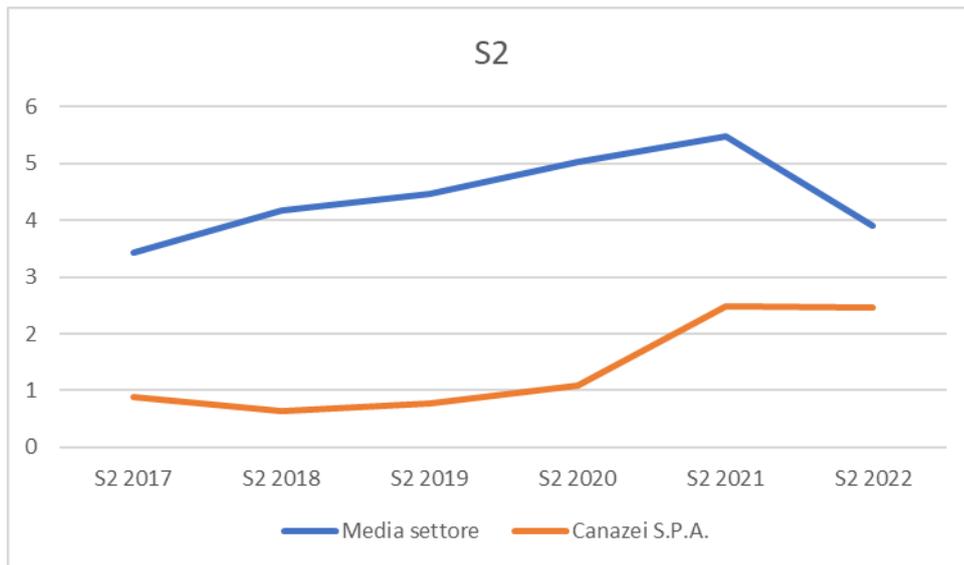


Figura 18: Indice di struttura propriamente detto S2 medio di settore

Per il calcolo di quest'ultimo indice di struttura sono state prese in considerazione le somme dei valori contenuti all'interno delle colonne "Totale patrimonio netto" e "Totale debiti" e le somme dei valori "Totale immobilizzazioni materiali", "Totale immobilizzazioni immateriali" e "Totale immobilizzazioni finanziarie", che formano, come per l'indice precedente, l'attivo fisso. Sono state prese in considerazione per il calcolo tra le 570 imprese del 2017 e le 169 imprese nel 2022 che soddisfano i requisiti.

Per quanto riguarda il settore possiamo osservare come i valori medi evidenziati nel grafico a Figura 18 siano al di sopra degli standard ottimali, in particolare l'indice risulta crescente dal 2017 al 2021, passando da un valore di 3,4 ad un valore di 5,4. Nel 2022 l'indice risulta diminuire ed assestarsi sul valore di 3,9.

Analizzando l'andamento dell'indice di Canazei S.P.A. possiamo osservare come i valori dell'impresa dal 2017 al 2020 non si discostino dagli standard richiesti, ma bensì per tutto il periodo preso in analisi essi risultino buoni. Nel biennio 2021-2022 l'impresa migliora ulteriormente l'indice portando il valore dell'indice ad essere praticamente costante al valore di 2,5.

Current ratio

Il current ratio mette in relazione le attività correnti con le passività correnti: questo valore deve assumere valori superiori all'unità per far emergere che l'impresa non sia a rischio insolvenza e che abbia disponibilità finanziarie immediate per far fronte alle uscite di breve periodo.

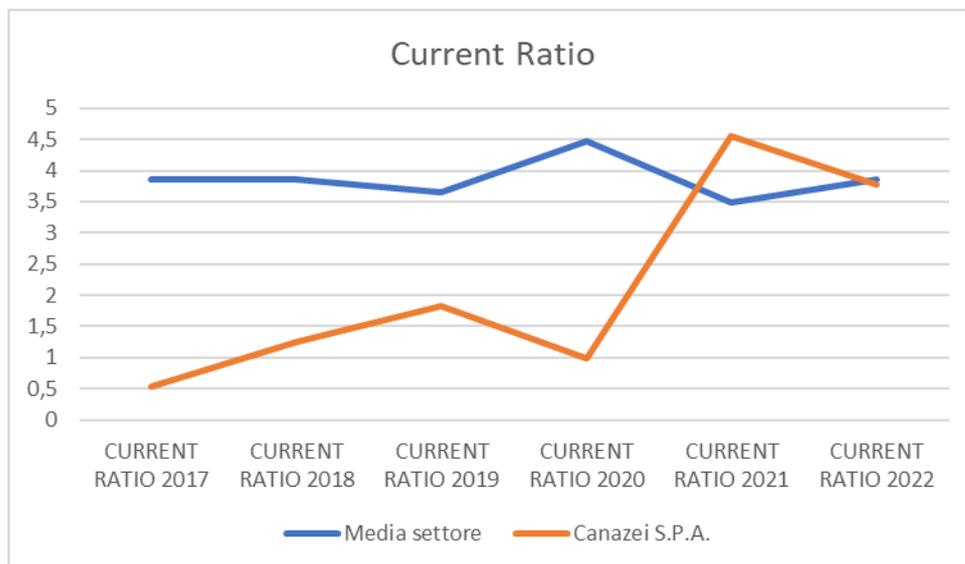


Figura 19: Current ratio medio di settore

Per il calcolo del current ratio sono state prese in considerazione le colonne "Totale rimanenze", "Totale crediti" e "Totale disponibilità liquide" per formare il valore delle attività correnti, e le colonne "Totale fondi rischi" e "Fornitori entro" per formare il valore delle passività correnti. Sono state prese in considerazione per il calcolo tra le 417 e le 89 imprese tra il 2017 e il 2022 che presentassero valori adeguati nelle celle necessarie al calcolo dell'indice, inoltre sono stati eliminati gli outlier.

Per quanto riguarda il settore possiamo osservare come l'andamento della curva mostrato in figura 19 risulti pressoché costante coprendo valori tra il 3,5 come punto di minimo e 4,5 come punto di massimo.

Questo dimostra come mediamente le imprese del settore non si trovino a rischio insolvenza, ma che al contrario riescano a far fronte alle uscite di breve periodo.

Discorso diverso per Canazei S.P.A. che vede l'indice oscillare molto. Nel 2017 mostra un valore insufficiente di 0,54 mostrando come per quell'anno abbia avuto problemi di insolvenza. La criticità

è superata negli anni a seguire e come possiamo osservare dal grafico nel biennio 2021-2022 l'impresa fa registrare un'importante impennata dell'indice che raggiunge il picco nel 2021 mostrando un valore di 4,48 che nell'anno seguente diminuisce e si assesta a 3,7, valore più che sufficiente considerando lo standard.

Acid Test

È un indice molto simile al current ratio, ma che non considera nel calcolo le rimanenze all'interno delle attività correnti. Anche per questo indice è preferibile che i valori dell'impresa si mantengano sempre al di sopra dell'unità per non rischiare insolvenza.

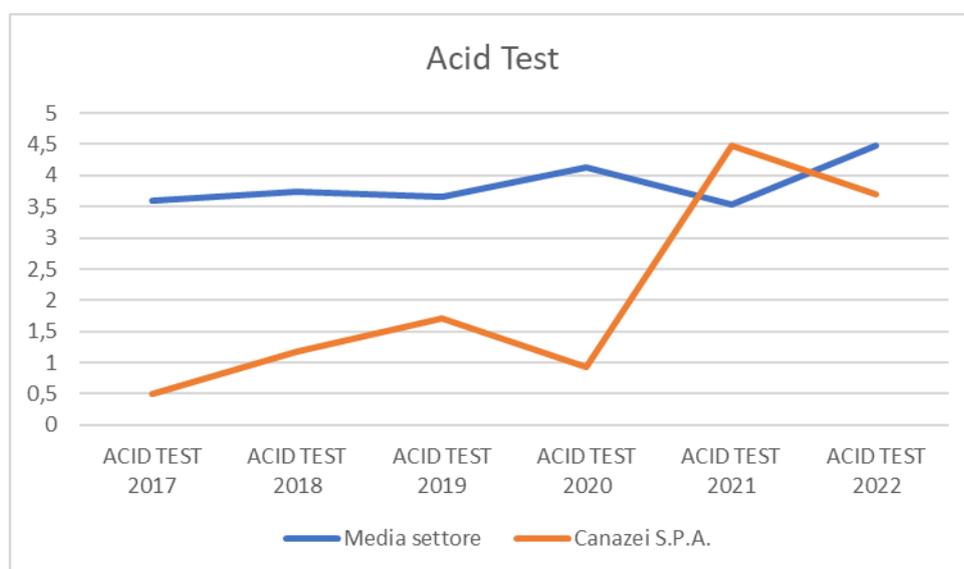


Figura 20: Acid Test medio di settore

Per il calcolo del grafico relativo all'Acid Test sono state prese in considerazione le colonne "Totale crediti" e "Totale disponibilità liquide" per andare a formare il valore delle attività correnti al netto delle rimanenze, e le colonne "Totale fondi rischi" e "Fornitori entro" per andare a formare il valore delle passività correnti. Sono state prese in considerazione per il calcolo tra le 417 e le 91 imprese tra il 2017 e il 2022 che presentassero valori adeguati nelle celle necessarie al calcolo dell'indice, inoltre sono stati eliminati gli outlier.

Osservando l'andamento della curva della media del settore mostrato in Figura 20 possiamo notare come essa risulti simile a quella vista in precedenza per il current ratio, infatti, l'andamento della

curva risulta pressoché costante coprendo valori tra il 3,5 come punto di minimo e 4,5 come punto di massimo.

Canazei S.P.A. si comporta in maniera analoga a quanto visto per il current ratio, possiamo osservare come anche in questo caso l'indice oscilli molto. Nel 2017 mostra un valore insufficiente di 0,5 confermando come per quell'anno l'impresa abbia avuto problemi di insolvenza. La criticità è superata negli anni a seguire e come possiamo osservare dal grafico nel biennio 2021-2022 l'impresa fa registrare un'importante impennata dell'indice che raggiunge il picco nel 2021 mostrando un valore di 4,5 che nell'anno seguente diminuisce e si assesta a 3,70, valore più che sufficiente considerando lo standard.

Conclusioni

In seguito all'analisi economica effettuata sulle aziende che operano nel settore della gestione degli impianti sportivi, possiamo fare le seguenti considerazioni.

Lo sport risulta un importante motore a livello culturale mondiale e sul suolo italiano, sempre più persone vengono attratte dallo sport e di conseguenza l'interesse per la salute, la creazione e la gestione degli impianti risultata rafforzato.

La gestione degli impianti sportivi risulta essere a livello globale un business che riesce a generare una grande quantità di ritorni economici, la prevalente presenza di aziende private che operano su impianti privati di proprietà permette al settore di operare con maggiore libertà senza dover obbligatoriamente essere rallentato da fattore esterni, come l'interazione con entità burocratiche con la conseguente generazione di costi di transazione che essa comporta.

Per quanto riguarda il mercato italiano abbiamo evidenza di come il settore sia popolato per la maggior parte di micro e piccole imprese, sono infatti, pochissimi i grandi player del mercato e la maggior parte delle aziende opera su impianti di piccole dimensioni.

Il settore non risulta particolarmente redditizio perché osservando la media di ricavi, EBITDA e utile, si osserva come essi risultino relativamente inferiori a business più redditizi.

Grazie all'analisi per indici possiamo affermare che per tutte le aziende operanti nel settore ci sia stata una grande crisi durante il biennio 2020-2021 in presenza della pandemia che ha obbligato tutti i centri sportivi a rimanere chiusi per diverso tempo, impedendo così l'esercizio e l'utilizzo dei locali, questa situazione ha provocato una conseguente diminuzione dei ricavi, di utile ed EBITDA per tutto il settore.

L'analisi economica mostra anche come il settore precedentemente alla pandemia fosse in crescita, infatti, per quanto riguarda l'analisi per indici possiamo osservare come nel triennio 2017-2019 ci sia stato una progressiva crescita di investimenti e di ritorni per tutto il settore.

Superata la pandemia il settore italiano sta rivolgendo grande attenzione ai suoi impianti e alla loro gestione, basti pensare alle olimpiadi invernali che si terranno in Italia nel 2026 per cui lo stato stesso sta investendo per l'ammodernamento e il miglioramento degli impianti. Questa ripresa è confermata dagli indici studiati per effettuare l'analisi economico finanziaria che evidenziano come il settore stia attraversando un momento molto positivo per quanto riguarda gli investimenti in esso.

Sitografia

<https://www.sporteimpianti.it/principale/tsport/rubriche-tsport/reportage/la-gestione-degli-impianti-sportivi-tra-pubblico-e-privato/>

<https://barcainnovationhub.fcbarcelona.com/blog/sports-facilities-the-new-boom-in-the-sports-market/>

<https://www.globenewswire.com/news-release/2023/06/21/2692153/0/en/Sports-Buildings-Global-Market-Report-2023.html>

<https://limblecmms.com/blog/sports-facility-management/>

<https://www.primaonline.it/2022/03/30/348738/il-mercato-dello-sport-in-italia-vale-96-miliardi-di-euro-pari-al-36-del-pil/>

<https://www.statista.com/>

<https://www.sitcanazei.it/storia/>