

Politecnico di Torino

Corso di Laurea in Ingegneria Meccanica
LM-33(DM270)

A.a. 2025/2026

Sessione di Laurea: Dicembre 2025

Modello di analisi economico-finanziaria di un settore in forte sviluppo



**Politecnico
di Torino**

Relatore:

Prof. Silvano Guelfi

Candidato:

Flavio Vitale

Indice

1	Introduzione	3
1.1	Obiettivi del lavoro	3
1.2	Rilevanza del settore pet food nel contesto economico attuale	4
1.3	Metodologia della ricerca	5
2	Inquadramento del settore	6
2.1	Evoluzione storica e trend di crescita	6
2.2	Codice ATECO 10.92: definizione e ambito	9
2.3	Dinamiche competitive e principali fattori di condizionamento	10
2.4	Trend emergenti e trasformazioni di settore	13
3	Ricostruzione dei dati economico-patrimoniali-finanziari	17
3.1	Elenco società analizzate	17
3.2	Ricostruzione stato patrimoniale, ricostruzione conto economico e redazione rendiconto finanziario	34
3.3	Approfondimento preliminare sui dati	38
4	Analisi indici di bilancio	91
4.1	Elenco indici di bilancio	91
4.2	Analisi dei risultati	96
4.3	Conclusioni	130
	Bibliografia e sitografia	132

Capitolo 1

Introduzione

1.1 Obiettivi del lavoro

L'obiettivo di questo elaborato è condurre un'analisi economica e finanziaria su un settore industriale in forte espansione, adottando un approccio metodologico e replicabile. Il lavoro si propone di offrire un modello operativo per lo studio economico-finanziario di un comparto produttivo attraverso: la selezione di un campione di imprese, la ricostruzione dei principali documenti contabili, il calcolo dei principali indici di bilancio e la loro successiva analisi. Per l'applicazione di tale metodologia si è cercato di individuare un settore ancora poco esplorato e considerato di interesse per la sua rapida crescita negli ultimi anni. Di notevole valore, e pertanto scelto in questo elaborato, è il settore del pet food. Le aziende di tale settore sono identificate attraverso il codice ATECO 10.92. Questo codice permette di delimitare con precisione il perimetro industriale di riferimento, garantendo coerenza nella selezione del campione e omogeneità nei dati raccolti. A tal proposito, le aziende analizzate costituiscono un bacino rappresentativo del comparto. L'elaborato si propone con una duplice finalità: da un lato, quella metodologica, volta a esplorare e formalizzare un processo di analisi settoriale fondato su dati contabili e indicatori economico-finanziari; dall'altro, quella di ricavare risultati di utilità pratica, orientati alla comprensione delle caratteristiche strutturali e delle performance del settore pet food nel contesto attuale.

1.2 Rilevanza del settore pet food nel contesto economico attuale

Gli ultimi anni hanno visto una notevole evoluzione nel settore del petfood assumendo un ruolo sempre più rilevante nel panorama economico italiano. Tale settore ha dimostrato resilienza e capacità di intercettare nuove tendenze di consumo. Questa non è solo un'espansione quantitativa ma rispecchia un cambiamento sociale che si riflette nelle priorità delle famiglie italiane. Il valore complessivo del mercato Pet Care e Food in Italia ha raggiunto livelli significativi, con una forte predominanza del segmento alimentare dedicato a cani e gatti. Tale comparto rappresenta oggi la parte più consistente del fatturato del settore e le stime indicano un ulteriore incremento nei prossimi anni. La domanda è sostenuta da una crescente diffusione degli animali domestici. Infatti si calcola che in Italia vivano oltre venti milioni tra cani e gatti, un dato che supera di gran lunga il numero di nuovi nati. Questo squilibrio demografico ha contribuito a ridefinire il ruolo degli animali da compagnia, che vengono sempre più percepiti come membri della famiglia, con conseguenze dirette sulle scelte di acquisto e sulla qualità dei prodotti richiesti. Il pet food non è considerato più un bene accessorio ma una componente stabile del paniere di consumo delle famiglie. La spesa media per l'alimentazione degli animali domestici è in costante aumento; si osserva una crescente attenzione alla qualità, alla sostenibilità e alla personalizzazione dell'offerta. Questo ha favorito lo sviluppo di segmenti premium, biologici, funzionali e dietetici, che stanno progressivamente ampliando la gamma di prodotti disponibili e differenziando la struttura competitiva del settore.

1.3 Metodologia della ricerca

L'approccio metodologico si articola in una serie di fasi operative che hanno permesso di costruire una base informativa solida e coerente per analizzare l'economia e la finanza del settore selezionato. Inizialmente si è scelto il settore del pet food, poiché rappresenta un'area in forte crescita e con un grande interesse economico. Per delimitare con precisione l'ambito dell'analisi, si è utilizzato il codice ATECO 10.92, che identifica le attività di "Produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia". Questo codice ha permesso di selezionare un gruppo di aziende omogeneo e coerente, garantendo la comparabilità dei dati e la rilevanza settoriale. Una volta definito il campione, si sono ricostruiti i principali documenti contabili per ogni azienda: stato patrimoniale, conto economico e rendiconto finanziario. Questa fase è stata necessaria per analizzare attentamente i bilanci disponibili al fine di ottenere una struttura coerente e comparabile tra le diverse aziende. La riclassificazione dei dati in base a criteri standardizzati ha facilitato la lettura e i successivi calcoli degli indici e l'analisi aggregata. Utilizzando i dati economico-patrimoniali ricostruiti, si è potuto calcolare una serie di indici di bilancio che rappresentano le principali aree gestionali: redditività, liquidità, solidità patrimoniale, efficienza operativa e sostenibilità. Gli indici sono stati calcolati per ogni azienda del nostro campione, mantenendo la coerenza metodologica e l'uniformità nei criteri di elaborazione. Questa fase ha permesso di trasformare i dati contabili in informazioni sintetiche e facilmente confrontabili, utili per interpretare le dinamiche economico-finanziarie del settore. L'analisi successiva è stata una comparazione e aggregazione degli indici ottenuti. Questo ha permesso di mettere in luce le caratteristiche distintive del settore, evidenziando punti di forza, criticità e tendenze emergenti. Il nostro approccio ha privilegiato la lettura trasversale dei dati per cercare di capire non solo le prestazioni individuali, ma anche le logiche sistemiche che governano il settore. Infine, sulla base dei risultati emersi, sono state tratte alcune considerazioni conclusive per comprendere meglio il settore pet food nel contesto attuale e per capire meglio la metodologia utilizzata.

Capitolo 2

Inquadramento del settore

2.1 Evoluzione storica e trend di crescita

L'Italia ha visto una profonda trasformazione del settore del petfood nel corso degli ultimi decenni, evolvendo da un mercato marginale e poco strutturato a un comparto industriale maturo, caratterizzato da elevati standard qualitativi, innovazione continua e crescente attenzione al benessere animale. Le prime forme di alimentazione industriale per animali da compagnia risalgono agli anni '60 con una produzione limitata e che la finalità di soddisfare esigenze di base, con prodotti conservati in lattina e una distribuzione ancora frammentata nel territorio. Il settore ha invece iniziato a consolidarsi a partire dagli anni '90, spinto da una serie di fattori quali: l'aumento della popolazione pet, la diffusione di una cultura della cura e dell'alimentazione consapevole, e l'ingresso di operatori specializzati capaci di elevare gli standard produttivi. In questo periodo si assiste alla nascita di brand nazionali e internazionali, all'espansione della rete distributiva e alla diversificazione dell'offerta, all'introduzione di prodotti secchi, umidi, snack funzionali e diete veterinarie. Il comparto del pet food in Italia ha evidenziato una crescita strutturata e resiliente in particolare negli ultimi anni, con un'espansione significativa sia in termini di valore che di segmentazione dell'offerta. Il mercato dovrebbe raggiungere i 3,6 miliardi di euro entro il 2025 e presenta prospettive di ulteriore crescita nel medio periodo. Tale dinamica è sostenuta da una combinazione di fattori economici (incremento della spesa media per animale), sociali (umanizzazione del pet, crescente attenzione alla salute e alla nutrizione) e tecnologici (innovazione nei processi produttivi, digitalizzazione dei canali distributivi). La traiettoria osservata riflette una progressiva maturazione del settore, il quale presenta margini di espansione grazie all'evoluzione dei comportamenti di consumo e all'integrazione di nuovi segmenti ad alto valore.

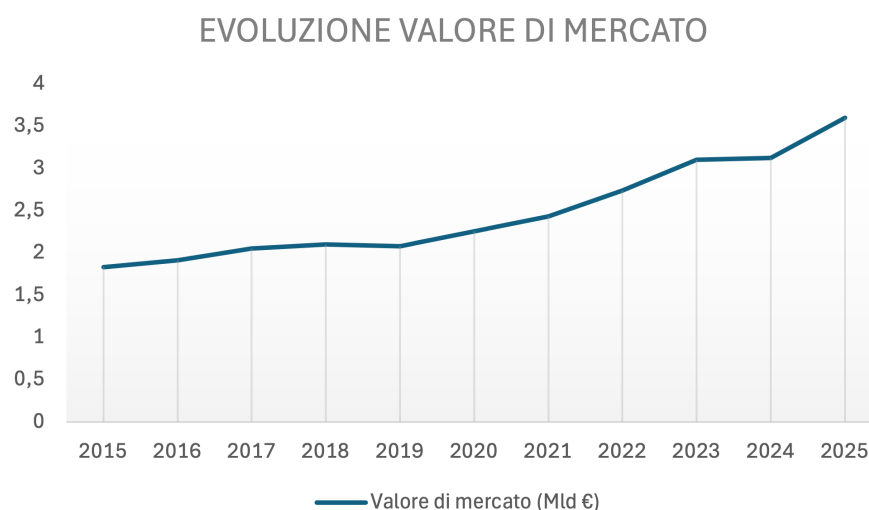


Figura 2.1: Evoluzione valore di mercato 2015-2025

Un dato particolarmente significativo è l'aumento della popolazione pet in Italia: tra il 2017 e il 2022 si è registrato un incremento del 17,3%, con una crescita ancora più marcata per i gatti, pari al 43,7% nello stesso periodo. Questo fenomeno ha avuto un impatto diretto sulla domanda di prodotti alimentari di alta qualità, favorendo la cosiddetta “premiumizzazione” del settore, ovvero la tendenza dei consumatori a privilegiare alimenti funzionali, personalizzati e realizzati con ingredienti selezionati. L'analisi delle dinamiche di crescita richiede una lettura multilivello, che consideri sia le variabili quantitative (valore, volumi, tassi di crescita, segmentazione per specie e canali distributivi) sia quelle qualitative (comportamenti di consumo, evoluzione dell'offerta, trasformazioni distributive). Tra il 2020 e il 2025, il settore del pet food in Italia ha registrato una crescita progressiva e strutturata. Pur con alcune oscillazioni congiunturali, il comparto ha dimostrato una notevole resilienza di fronte a shock macroeconomici e a mutamenti nei comportamenti di consumo, sostenuto da una domanda stabile e da una crescente attenzione alla qualità nutrizionale e alla salute degli animali da compagnia. La pandemia da COVID-19 ha rappresentato un punto di svolta per il settore: nel 2020, il mercato ha raggiunto un valore di circa 2,26 miliardi di euro, segnando una crescita significativa rispetto all'anno precedente, nonostante il contesto di incertezza. L'emergenza sanitaria ha rafforzato la centralità degli animali da compagnia nella vita domestica, intensificando il legame affettivo e stimolando una maggiore attenzione all'alimentazione e al benessere animale.



Figura 2.2: Aumento popolazione pet 2015-2025

Nel 2021, il comparto ha registrato un'ulteriore accelerazione, superando i 2,43 miliardi di euro, trainato dalla ripresa dei consumi, dall'espansione dell'offerta premium e dall'ingresso di nuovi acquirenti nel mercato. L'ingresso di nuovi prodotti ad alto valore aggiunto, formulati con ingredienti selezionati e funzionalità specifiche, ha intercettato una domanda sempre più esigente e consapevole. Il 2022 ha confermato il trend espansivo, con il mercato che ha raggiunto i 2,7 miliardi di euro, trainato da due driver principali: l'aumento della popolazione pet e la diffusione dell'e-commerce, che ha iniziato a consolidarsi come canale strategico. La digitalizzazione ha permesso una maggiore personalizzazione dell'offerta, una logistica più efficiente e una comunicazione diretta con il consumatore finale. Nel 2023, nonostante l'inflazione e l'aumento dei costi energetici e delle materie prime, il settore ha superato i 3 miliardi di euro, dimostrando una forte elasticità della domanda a valore. Questo risultato evidenzia come il pet food sia percepito come un bene semi-necessario, con una propensione alla spesa che resiste anche in contesti di pressione economica. Tuttavia nel 2024, i volumi hanno registrato una contrazione del -1,4%, riportandosi ai livelli del 2021. Questo fenomeno è interpretabile come un segnale di premiumizzazione dell'offerta: i consumatori acquistano meno quantità, ma scelgono prodotti di fascia più alta, con maggiore attenzione alla qualità, alla sostenibilità e alla funzionalità nutrizionale. Il tasso medio di crescita annua (CAGR) tra il 2021 e il 2024 si attesta al +9,8%. Questo scenario suggerisce una transizione verso un ecosistema industriale sempre più integrato, orientato alla sostenibilità, alla personalizzazione e alla creazione di valore lungo tutta la filiera.

2.2 Codice ATECO 10.92: definizione e ambito

Il Codice ATECO 10.92 identifica le attività economiche relative alla “Produzione di prodotti per l’alimentazione degli animali da compagnia”, rappresentando il riferimento normativo e statistico principale per delimitare il perimetro settoriale del pet food in Italia. Tale classificazione, adottata dall’ISTAT e dall’Agenzia delle Entrate, consente di strutturare l’analisi economico-finanziaria su basi omogenee, replicabili e comparabili, facilitando la raccolta di dati ufficiali, l’elaborazione di indicatori e l’accesso a fonti amministrative. Il codice rientra nella sezione C della classificazione ATECO, dedicata alle attività manifatturiere, e più precisamente nella divisione 10, che comprende l’industria alimentare. Il pet food si colloca in una dimensione consumer-oriented, con standard qualitativi elevati, forte innovazione di prodotto e crescente attenzione al benessere animale. L’ambito di applicazione del codice 10.92 include la produzione di alimenti secchi, umidi e snack destinati a cani, gatti, roditori, uccelli e pesci ornamentali (escludendo le attività di commercio, distribuzione e servizi veterinari, che rientrano in codici distinti). Questa distinzione è cruciale per evitare sovrapposizioni analitiche e garantire la coerenza metodologica nella costruzione di dataset settoriali. Dal punto di vista operativo, la corretta identificazione del codice ATECO è fondamentale per: isolare le imprese produttrici, accedere a incentivi fiscali e bandi di finanziamento, monitorare l’evoluzione del settore, definire politiche industriali mirate. In sintesi, il codice ATECO 10.92 non è solo una classificazione formale, ma uno strumento analitico e operativo che consente di strutturare l’osservazione del settore pet food in modo rigoroso, replicabile e funzionale agli obiettivi della ricerca.



Figura 2.3: Mappa concentrazione imprese appartenenti al codice ATECO 10.92

2.3 Dinamiche competitive e principali fattori di condizionamento

Il settore pet food italiano presenta una struttura concorrenziale articolata, caratterizzata dalla coesistenza di grandi gruppi multinazionali, imprese nazionali di medie dimensioni e una crescente quota di produttori specializzati. Questa eterogeneità genera un ecosistema competitivo complesso, in cui le strategie si sviluppano lungo direttrici multiple: qualità del prodotto, innovazione, posizionamento di prezzo, capacità distributiva e comunicazione di marca. I grandi operatori internazionali detengono quote significative del mercato grazie a economie di scala, brand consolidati e investimenti strutturati in ricerca e sviluppo. Questi attori presidiano i segmenti mainstream e premium, con una forte presenza nella GDO e nei canali digitali, e una capacità di influenzare le preferenze dei consumatori attraverso campagne di marketing integrate e strategie di fidelizzazione. Le imprese nazionali, spesso di

medie dimensioni, si distinguono per flessibilità operativa, personalizzazione dell'offerta e attenzione alle nicchie di mercato. Il livello di concentrazione del settore è attualmente moderato, con una tendenza alla polarizzazione tra segmenti premium e mainstream. I prodotti low-cost, pur mantenendo una quota rilevante, mostrano segnali di erosione competitiva, penalizzati dalla crescente sensibilità dei consumatori verso la qualità nutrizionale, la sostenibilità e la trasparenza produttiva.

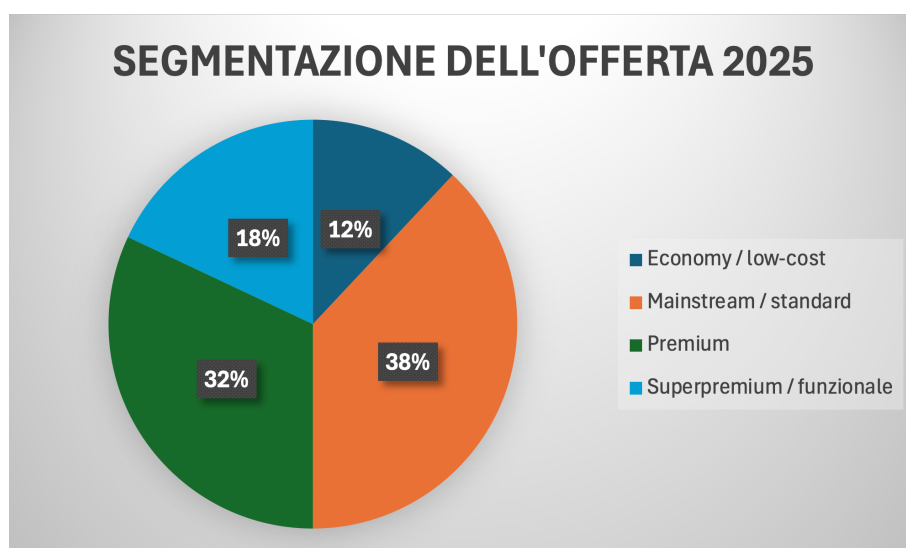


Figura 2.4: Segmentazione offerta 2025

La segmentazione del mercato pet food si articola lungo dimensioni: funzionali (es. alimenti dietetici, ipoallergenici, monoproteici), comportamentali (es. frequenza d'acquisto, canale preferito, fedeltà al brand), socio-demografiche (es. tipo di animale, età del proprietario, area geografica). Queste variabili influenzano direttamente le strategie competitive degli operatori, determinando scelte in termini di assortimento, pricing, packaging e comunicazione. La capacità di leggere e anticipare tali segmentazioni rappresenta un vantaggio competitivo cruciale, soprattutto in un contesto di crescente sofisticazione della domanda. La struttura competitiva del settore pet food è fortemente influenzata dalla segmentazione del mercato, che si è evoluta in modo significativo in risposta alla crescente sofisticazione della domanda. I principali segmenti che compongono il comparto includono gli alimenti per cani e gatti, che da soli rappresentano oltre l'85% del valore totale, accanto a prodotti destinati a piccoli animali come roditori, uccelli e pesci ornamentali. A questi si affiancano gli alimenti funzionali e dietetici, le formulazioni biologiche e sostenibili, e le soluzioni personalizzate. Questa articolazione del mercato impone

alle imprese una differenziazione dell'offerta che non si limita agli aspetti tecnici, ma si estende alla qualità percepita, all'innovazione e al posizionamento valoriale. In particolare, la capacità di presidiare segmenti ad alto valore aggiunto, come quelli legati al benessere animale e alla sostenibilità, costituisce un vantaggio competitivo rilevante. In un contesto sempre più frammentato e sensibile alle preferenze individuali, le aziende che riescono a coniugare coerenza strategica, credibilità e capacità di adattamento sono meglio posizionate per consolidare la propria presenza e difendere le proprie quote di mercato. Tra i principali fattori di condizionamento che influenzano la competitività nel settore pet food italiano, si evidenzia innanzitutto l'andamento dei costi delle materie prime, in particolare carni, cereali e oli, soggetti a forti oscillazioni sui mercati internazionali. La volatilità dei prezzi, spesso legata a dinamiche geopolitiche, climatiche e speculative, impatta direttamente sui margini operativi delle imprese, imponendo strategie di approvvigionamento più flessibili e una gestione attenta dei costi industriali.

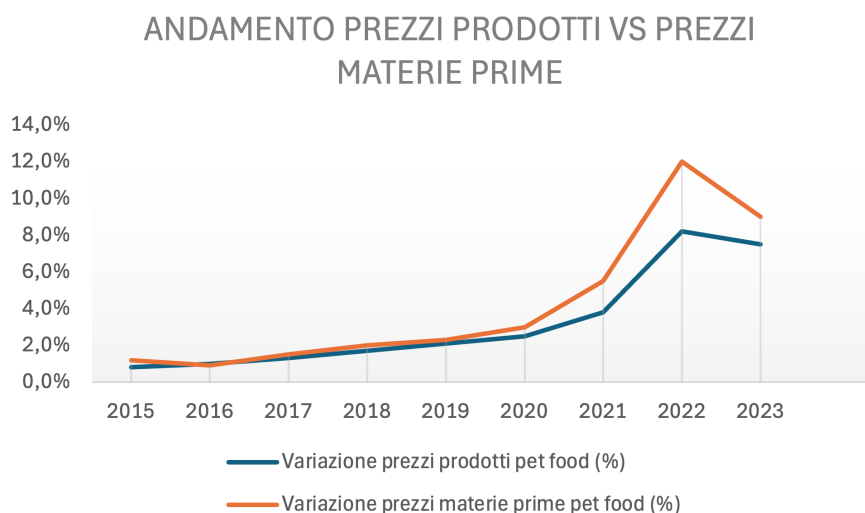


Figura 2.5: Variazione prezzi prodotti vs variazione prezzi materie prime 2016-2024

A questo si aggiungono le dinamiche logistiche e distributive, sempre più complesse e interdipendenti. Le tensioni geopolitiche, le interruzioni delle catene di fornitura e i processi di digitalizzazione stanno ridefinendo le modalità di accesso al mercato, con una crescente pressione sulla rapidità, sull'affidabilità e sulla sostenibilità dei flussi distributivi. La capacità di presidiare canali multipli, integrando GDO, retail specializzato ed e-commerce, diventa una leva competitiva cruciale. Un ulteriore elemento di condizionamento è rappresentato dalla pressione normativa, soprattutto

to in ambito fiscale e ambientale. Le richieste di riduzione dell’IVA sui prodotti per animali da compagnia, le normative sull’etichettatura e la tracciabilità, e le crescenti aspettative in materia di sostenibilità pongono le imprese di fronte a sfide regolatorie complesse, che richiedono investimenti in compliance, certificazioni e comunicazione trasparente. Le preferenze dei consumatori costituiscono un fattore altrettanto determinante. Questo orientamento impone alle imprese una revisione continua del portafoglio prodotti e una capacità di adattamento alle micro-tendenze emergenti. Infine, l’evoluzione tecnologica sta abilitando nuovi modelli di business, basati su piattaforme digitali, servizi in abbonamento e sistemi di tracciabilità avanzata. L’integrazione tra produzione, distribuzione e relazione con il cliente finale si fa sempre più fluida, richiedendo competenze trasversali e investimenti in innovazione digitale. In sintesi, la capacità delle imprese di adattarsi a questi fattori condizionanti rappresenta un elemento chiave per la competitività. In un contesto in cui la differenziazione e la reputazione di marca assumono un ruolo strategico, la resilienza operativa e la coerenza valoriale diventano asset fondamentali per sostenere la crescita e difendere le proprie posizioni nel mercato.

2.4 Trend emergenti e trasformazioni di settore

Negli ultimi anni, il settore pet food ha registrato una profonda evoluzione dell’offerta, con l’emergere di prodotti sempre più specializzati e innovativi, sviluppati in risposta a una domanda frammentata, consapevole e orientata alla personalizzazione. Le imprese hanno progressivamente ampliato il proprio portafoglio, introducendo linee funzionali mirate a esigenze specifiche come la digestione, la salute articolare, la lucentezza del pelo e il controllo del peso. A queste si sono aggiunti alimenti monoproteici e ipoallergenici, formulazioni grain-free e gluten-free, pensate per animali con sensibilità alimentari o esigenze nutrizionali particolari. Parallelamente, si è consolidata l’offerta di prodotti biologici e sostenibili, caratterizzati da ingredienti tracciabili, provenienti da filiere controllate, e da packaging ecocompatibili, spesso compostabili o riciclabili. Questo orientamento riflette una crescente attenzione verso l’impatto ambientale dell’alimentazione animale, in linea con le aspettative di una clientela sempre più attenta alla coerenza etica e alla sostenibilità. Un’ulteriore area di espansione è rappresentata dalle soluzioni nutraceutiche e dagli integratori alimentari per animali, che si collocano al confine tra alimentazione e benessere. Questi prodotti, spesso accompagnati da certificazioni veterinarie e da una comunicazione scientifica rigorosa, rispondono a esigenze specifiche legate alla prevenzione, al supporto immunitario e alla gestione di condizioni croniche. La loro diffusione

testimonia una crescente medicalizzazione del consumo pet, con un ruolo sempre più attivo da parte dei proprietari nella gestione della salute animale. Infine, si è assistito all'introduzione di fonti proteiche alternative, come insetti, alghe e proteine vegetali, che rispondono ai principi dell'economia circolare e alla necessità di ridurre l'impatto ambientale della produzione. Queste soluzioni, inizialmente sperimentali, stanno guadagnando spazio nei segmenti più innovativi del mercato, grazie alla loro capacità di coniugare sostenibilità, valore nutrizionale e differenziazione. Sul fronte distributivo, il settore pet food sta vivendo una trasformazione profonda, con l'affermazione di modelli sempre più digitali, fluidi e orientati alla personalizzazione. Il canale e-commerce ha registrato una crescita significativa, con tassi annui superiori all'8%, trainato dalla possibilità di costruire offerte su misura, attivare modelli di abbonamento ricorrente e fidelizzare il cliente attraverso piattaforme proprietarie. L'esperienza d'acquisto online si è evoluta da semplice transazione a relazione continuativa, abilitata da strumenti di profilazione, CRM e contenuti educativi.



Figura 2.6: Evoluzione e-commerce 2015-2025

La grande distribuzione organizzata (GDO), pur mantenendo una quota dominante, ha avviato un processo di adattamento alle logiche omnicanale. I principali retailer hanno integrato servizi digitali come il click&collect, ampliato gli assortimenti premium e potenziato la comunicazione in-store, con l'obiettivo di offrire un'esperienza coerente tra fisico e digitale. Questo approccio ibrido consente di intercettare una clientela più ampia, mantenendo la capillarità territoriale e sfruttando le potenzialità del digitale per la gestione della relazione. I pet shop specializzati, invece, presidiano

le nicchie ad alto valore aggiunto, offrendo consulenza personalizzata, prodotti tecnici e servizi complementari come toelettatura, nutrizione veterinaria e programmi di benessere. La loro forza competitiva risiede nella prossimità, nella competenza e nella capacità di costruire fiducia, elementi difficilmente replicabili dai grandi operatori. Si osserva inoltre l'espansione di canali diretti, come le vendite tramite app, marketplace verticali e collaborazioni con cliniche veterinarie, che permettono di integrare prodotto e servizio in un'unica proposta di valore. Questi canali, spesso gestiti da startup o operatori digital-native, introducono modelli agili e scalabili, capaci di intercettare micro-segmenti e di adattarsi rapidamente alle evoluzioni della domanda.

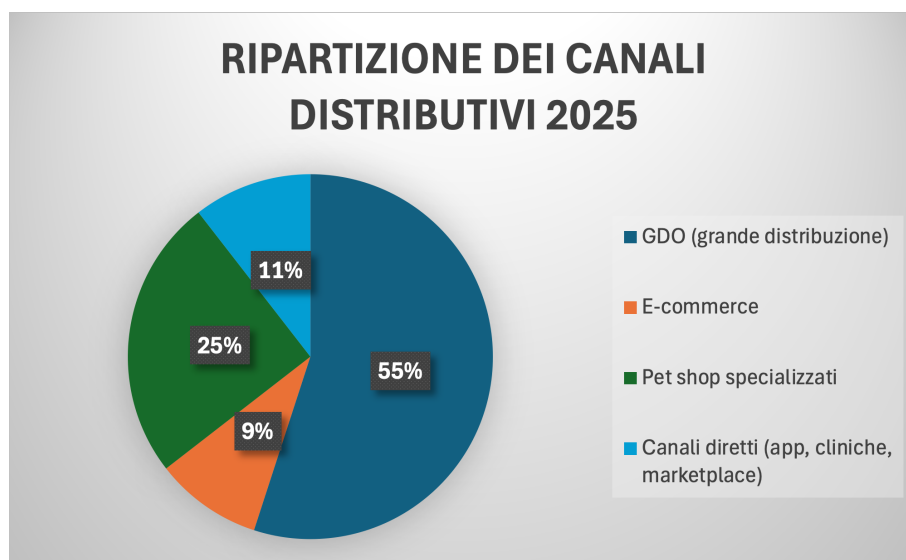


Figura 2.7: Ripartizione canali distributivi 2025

Le leve su cui le imprese hanno puntato per differenziarsi si concentrano su quattro direttrici principali. La prima è la qualità e la sicurezza alimentare, garantita da controlli lungo tutta la filiera e da certificazioni riconosciute. La seconda è la sostenibilità ambientale, perseguita sia nella scelta degli ingredienti che nel packaging, con l'obiettivo di ridurre l'impatto ecologico e di comunicare coerenza valoriale. La terza è la comunicazione, sempre più orientata allo storytelling, alla trasparenza e al coinvolgimento emotivo del consumatore. Infine, la quarta leva è la capacità di offrire esperienze d'acquisto fluide e personalizzate, attraverso l'integrazione tra canali fisici e digitali, che consente di costruire relazioni durature e di generare valore oltre la singola transazione. Questi trend stanno ridefinendo il perimetro competitivo del settore, spingendo le imprese verso modelli più agili, relazionali e orientati al valore.

La capacità di interpretare il cambiamento, di innovare lungo tutta la filiera e di costruire una proposta coerente con le aspettative del consumatore rappresenta oggi un fattore critico di successo.

Capitolo 3

Ricostruzione dei dati economico-patrimoniali-finanziari

3.1 Elenco società analizzate

ALL PET S.R.L.



Azienda con sede a Caronno Pertusella (VA), attiva nella produzione di alimenti per animali da compagnia. La gamma di prodotti include alimenti estrusi per roditori, volatili, pesci e tartarughe, snack monoproteici e gluten-free per cani, tappetini igienici per cani e gatti, oltre a formulazioni professionali per uccelli e piccoli mammiferi. L'azienda si distingue per l'attenzione alla qualità e al benessere animale, con una presenza consolidata sia sul mercato nazionale che internazionale. Negli ultimi anni ha mostrato una crescita costante: il fatturato è passato da circa 3 milioni di euro nel 2021 a oltre 3,4 milioni nel 2023, con un incremento dell'11% su base annua e un utile più che raddoppiato nello stesso periodo. La produzione è interamente localizzata in Italia e si caratterizza per una forte specializzazione in segmenti ornitologici e in prodotti per animali meno serviti dal mercato mainstream. Offre apposite linee sviluppate con formulazioni tecniche e ingredienti selezionati, pensate per garantire equilibrio nutrizionale e funzionalità specifica. La distribuzione avviene tramite e-commerce, rivenditori specializzati e canali esteri, mentre la comunicazione aziendale è sobria e orientata al dettaglio tecnico, con cataloghi scaricabili e schede nutrizionali consultabili online. Nel 2024 ha registrato un fatturato

superiore ai 3 milioni di euro e impiega mediamente 8 dipendenti.

BEFOOD S.R.L.



Azienda con sede ad Acquasparta (TR), attiva dal 2010 nella produzione di alimenti secchi per animali da compagnia, operando esclusivamente come produttore conto terzi (Private Label). La società si distingue per l'ampia gamma di servizi offerti, che includono produzione, confezionamento, logistica e marketing, permettendo ai clienti di sviluppare il proprio marchio con un unico interlocutore. L'azienda adotta standard qualitativi elevati, è certificata ISO 9001, non utilizza OGM, non effettua sperimentazione animale e impiega sistemi innovativi per l'abbattimento degli odori. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 52 milioni di euro e impiega circa 68 dipendenti. Secondo i dati ufficiali, il fatturato ha mostrato una crescita significativa tra il 2022 e il 2023, passando da circa 49,5 milioni a oltre 56,6 milioni di euro, prima di assestarsi nel 2024 con una lieve flessione. L'utile netto ha seguito un andamento analogo, crescendo da poco più di un milione nel 2022 a oltre 4,6 milioni nel 2023, per poi stabilizzarsi a circa 3,1 milioni nel 2024. Befood ha beneficiato di finanziamenti europei per l'ampliamento delle linee produttive, con l'obiettivo di rafforzare l'offerta premium ad alto valore aggiunto, e ha investito in una seconda linea di estrusione integrata nel layout esistente. Circa il 25% dell'energia utilizzata proviene da fonti rinnovabili, confermando un orientamento verso la sostenibilità e la rappresentanza settoriale.

CADIVET S.R.L.



Azienda con sede a Roma, attiva dal 2018 nella produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia. La società nasce come estensione dell'esperienza maturata da Cadigroup nel settore nutraceutico umano, con l'obiettivo di trasferire competenze e soluzioni al mondo pet. Il catalogo include integratori e mangimi complementari per cani e gatti, con formulazioni mirate al benessere intestinale, dermatologico e cognitivo. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 33 mila euro. L'azienda opera principalmente online attraverso il proprio e-commerce e si rivolge a un pubblico attento alla salute e alla prevenzione. La comunicazione è orientata al benessere animale e alla divulgazione scientifica, con descrizioni dettagliate delle formulazioni e delle modalità di somministrazione. L'approccio commerciale è diretto e digitale, con promozioni ricorrenti, a conferma di un modello snello e orientato al consumatore finale.

CHEMI-VIT S.R.L.



Azienda storica fondata nel 1971 con sede a Quattro Castella (RE), attiva nella produzione e commercializzazione di alimenti, accessori e prodotti per l'igiene degli animali da compagnia. Opera sia con marchi propri, come Cliffl, sia come produttore conto terzi per clienti nazionali e internazionali. L'azienda si distingue per l'elevata qualità delle formulazioni, tutte Made in Italy, e per l'impegno nella ricerca e nell'innovazione, collaborando con università, veterinari e nutrizionisti. Nel 2021 è stata acquisita da CIAM S.R.L., leader nel settore veterinario, rafforzando la sinergia tra produzione e logistica. Nel 2023 ha ottenuto le certificazioni FSSC 22000 per la sicurezza alimentare e quella per la vendita di prodotti biologici. Nel

2024 ha registrato un fatturato di circa 4,5 milioni di euro e impiega circa 15 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita moderata ma costante: tra il 2019 e il 2023 il fatturato ha mostrato un incremento complessivo di circa il 7%, con un picco nel 2022 seguito da una leggera flessione nel 2023. L'utile netto ha mantenuto un andamento stabile, mentre la produzione ha beneficiato di un progressivo efficientamento, anche grazie all'integrazione logistica con CIAM. L'azienda mantiene una posizione solida nel mercato nazionale e si rivolge sia al consumatore finale, attraverso il proprio e-commerce, sia a professionisti e rivenditori specializzati, consolidando la propria presenza anche all'estero attraverso collaborazioni commerciali e attività di private label.

COFRIMAR S.R.L.



Azienda con sede ad Argenta (FE), attiva dal 1983 nella raccolta, lavorazione, congelamento e fornitura di sottoprodotti della macellazione destinati all'alimentazione animale. Opera su due fronti: la divisione alimentare, dedicata allo stoccaggio e congelamento di derrate fresche (carne, pesce, verdure, pane), e la divisione zootecnica, focalizzata sulla produzione di pet food tramite processi certificati e controllati. L'azienda tratta carni di origine bovina, suina, avicola e ittica, ed è dotata di impianti di congelamento a -40°C. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 5,8 milioni di euro e impiega circa 14 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni mostra una crescita costante: il fatturato è passato da circa 5,3 milioni nel 2022 a oltre 5,7 milioni nel 2024, con una variazione positiva che riflette l'ampliamento della capacità produttiva e l'efficienza dei processi di trasformazione. La società si colloca stabilmente tra le prime 250 imprese della provincia di Ferrara per volume d'affari nel settore della produzione di alimenti per animali da compagnia, mantenendo una struttura snella e una forte specializzazione nella gestione della filiera del freddo. L'attività è prevalentemente orientata al mercato B2B, con clienti industriali e operatori del pet food che richiedono materie prime tracciabili e lavorate secondo standard igienico-sanitari rigorosi.

CS PETS S.R.L.

CS Pets

Azienda con sede a Milano, attiva nella produzione di prodotti per l'alimentazione degli animali da compagnia. Fondata negli ultimi dieci anni, opera con una struttura snella e focalizzata su nicchie di mercato emergenti, con particolare attenzione alla qualità delle materie prime e alla personalizzazione dell'offerta. La forma giuridica semplificata consente una gestione flessibile e costi contenuti, rendendola adatta a iniziative imprenditoriali agili. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 16 mila euro. L'andamento economico riflette una fase iniziale di consolidamento: il fatturato è cresciuto rispetto ai circa 12 mila euro del 2023, con una variazione positiva che segnala un'espansione graduale dell'attività. L'azienda si rivolge principalmente a un pubblico selezionato, operando in ambito B2B con produzioni su piccola scala e collaborazioni mirate. La comunicazione è essenziale e orientata al contatto diretto, mentre la distribuzione avviene prevalentemente su richiesta, con un modello produttivo flessibile e adattabile alle esigenze del cliente. Pur mantenendo dimensioni contenute, CS PETS si posiziona come realtà dinamica e potenzialmente scalabile, attenta alle tendenze nutrizionali e alle esigenze di personalizzazione nel settore pet.

FARGECO S.P.A.



Azienda con sede a Napoli, attiva nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Fondata nel 2010, opera con la forma giuridica di società per azioni e si distingue per l'ampia capacità produttiva e per l'adozione di standard qualitativi elevati. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 7 milioni di euro e impiega circa 23 dipendenti. Negli ultimi anni ha mostrato una forte crescita economica, con un incremento del fatturato superiore al 90% rispetto al 2021, e un raddoppio del capitale sociale. Secondo i dati disponibili, il fatturato ha raggiunto quota 8,4 milioni di euro nel 2023, segnando un aumento del 92,4% rispetto al 2021, mentre il capitale sociale è passato da 250.000 a 500.000 euro nello stesso periodo. L'azienda è attiva nel segmento della produzione conto terzi e opera con il marchio commerciale Admira Pet Food, posizionandosi come fornitore industriale per brand nazionali e

internazionali. La sede legale è situata in via Francesco Solimena 127, nel quartiere Vomero, e la struttura produttiva è organizzata per gestire volumi elevati con flessibilità, mantenendo un orientamento alla qualità e alla conformità normativa.

FIDOVET S.R.L.



Azienda con sede a San Benedetto del Tronto (AP), attiva dal 2016 nella produzione artigianale di alimenti freschi e secchi per cani e gatti. La società si distingue per l'approccio nutrizionale scientifico e per l'utilizzo di materie prime biologiche e a km zero, lavorate a mano da chef specializzati. Ha sviluppato un sistema di cottura a bassa temperatura che preserva le proprietà organolettiche degli ingredienti, consentendo la conservazione dei pasti fuori frigo fino a 8 mesi. FIDOVET collabora con veterinari esperti in nutrizione e ha ottenuto riconoscimenti come il Quality Award per il miglior cibo fresco e gelato per cani. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 600 mila euro e impiega circa 5 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni mostra una crescita graduale ma costante: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 470 mila euro, salito a circa 540 mila nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'azienda ha consolidato la propria presenza nel segmento premium del pet food fresco, puntando su un modello produttivo artigianale e su una comunicazione orientata alla trasparenza e alla qualità. La distribuzione avviene principalmente online, attraverso il sito ufficiale e canali e-commerce specializzati, con un'offerta che include anche gelati funzionali e snack gourmet, pensati per animali con esigenze nutrizionali specifiche.

FIRST ONE S.R.L.



Azienda con sede legale a Milano e stabilimento produttivo in Friuli-Venezia Giulia, attiva nella produzione di alimenti secchi per cani e gatti. Si distingue per un approccio innovativo e sostenibile, con particolare attenzione alla selezione delle materie prime, alla tracciabilità e alla qualità nutrizionale. La produzione avviene con tecnologie di cottura delicata e con un'elevata percentuale di carne e pesce fresco, fino al 50%. L'azienda opera sia con marchi propri sia come produttore conto terzi, offrendo flessibilità nei formati e nei materiali di confezionamento. Dispone di un

laboratorio interno per analisi e ricerca, e collabora con esperti per garantire la palatabilità e la digeribilità dei prodotti. L'azienda è attiva anche sul fronte della sostenibilità ambientale, con investimenti in packaging compostabile e in impianti fotovoltaici destinati all'autoconsumo. La distribuzione avviene prevalentemente tramite canali specializzati e collaborazioni con brand internazionali, confermando un posizionamento industriale orientato alla qualità e all'innovazione.

IMPERIAL FOOD S.R.L.



Azienda con sede a Sissa Trecasali (PR), attiva nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Fondata nel 2001, si è specializzata nella formulazione e produzione di mangimi secchi per cani e gatti, con particolare attenzione alla qualità delle materie prime e alla digeribilità dei prodotti. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 2,4 milioni di euro e impiega circa 6 dipendenti. Negli ultimi anni ha mostrato una crescita costante, con un incremento del fatturato superiore al 9% rispetto all'anno precedente. Secondo i dati ufficiali, il fatturato è passato da circa 2 milioni di euro nel 2022 a oltre 2,2 milioni nel 2023, confermando un trend positivo che ha portato l'azienda a rafforzare la propria presenza nel segmento premium. L'utile netto ha seguito un andamento analogo, con una marginalità in miglioramento grazie all'ottimizzazione dei costi di produzione e alla fidelizzazione della clientela. Imperial Food opera con il marchio omonimo e si rivolge principalmente a rivenditori specializzati e operatori professionali, con una distribuzione concentrata sul mercato nazionale e una quota export in espansione. La comunicazione è orientata alla qualità nutrizionale e alla trasparenza, con schede tecniche dettagliate e contenuti divulgativi rivolti a proprietari e veterinari.

IMPROVET S.R.L.



Azienda con sede a Bologna, attiva dal 2005 nella produzione e commercializzazione di integratori alimentari e mangimi complementari per animali da compagnia. La società si distingue per l'approccio scientifico e veterinario, con formulazioni sviluppate in collaborazione con esperti del settore e validate da studi clinici. Il catalogo include prodotti per il supporto articolare, gastrointestinale, renale e dermatologico, distribuiti attraverso canali specializzati e farmacie veterinarie. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 1,2 milioni di euro e impiega circa 6 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita regolare: nel 2022 il fatturato si attestava intorno a 950 mila euro, salito a circa 1,1 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una struttura operativa snella e da una fidelizzazione crescente nel canale veterinario. L'azienda ha consolidato la propria posizione nel segmento specialistico degli integratori funzionali, con una comunicazione orientata alla validazione scientifica e alla trasparenza formulativa. La distribuzione è prevalentemente nazionale, con una quota export marginale ma in espansione, e una presenza costante nei principali congressi veterinari e fiere di settore.

LA CASA DI BYRON S.R.L.



Azienda con sede a Monticello Conte Otto (VI), attiva dal 2019 nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 360 mila euro e impiegava 1 dipendente. L'azienda adotta una struttura societaria snella e si caratterizza per un'offerta orientata alla qualità. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita graduale: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 290 mila euro, salito a circa 330 mila nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. La marginalità operativa è contenuta, ma stabile, e riflette una gestione prudente e focalizzata su produzioni artigianali. L'attività è orientata al mercato nazionale, con una distribuzione selettiva e una comunicazione sobria, incentrata sulla qualità delle formulazioni e sull'origine controllata delle materie

prime. La società si posiziona come realtà di nicchia, con un modello produttivo flessibile e una forte attenzione alla personalizzazione dell'offerta.

NATUROL S.R.L.



Azienda con sede legale e produttiva a Montegiorgio (FM), attiva nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Fondata nel 2020, si distingue per l'utilizzo di materie prime naturali e per un approccio responsabile alla nutrizione animale, con stabilimenti anche in Ungheria. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 3 milioni di euro e impiega circa 20 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita sostenuta: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 2,1 milioni di euro, salito a circa 2,6 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 20%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una struttura produttiva flessibile e da una strategia commerciale orientata alla personalizzazione. L'azienda collabora attivamente con brand terzi e operatori professionali, offrendo soluzioni private label e formulazioni su misura. La comunicazione è orientata alla sostenibilità e alla trasparenza, con contenuti divulgativi che valorizzano la tracciabilità delle filiere e l'origine controllata degli ingredienti. La distribuzione avviene prevalentemente in ambito B2B, con una quota export in espansione, favorita dalla presenza produttiva in Europa centrale.

NATURE ITALIA S.R.L.



Azienda con sede a Foiano della Chiana (AR), attiva nella produzione di alimenti naturali per cani. Opera con il marchio Natur Dog, proponendo mangimi formulati per soddisfare le esigenze fisiologiche del cane in ogni fase della vita e livello di

attività. L'azienda si distingue per l'uso di tecnologie come la pressatura a freddo e la cottura differenziata, che preservano le proprietà nutritive degli ingredienti. Nature Italia produce anche alimenti complementari, mirati a supportare specifiche esigenze nutrizionali e caratteristiche fenotipiche. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 1,1 milioni di euro e impiega circa 5 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita costante: nel 2022 il fatturato si attestava intorno agli 820 mila euro, salito a circa 970 mila nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 15%. L'utile netto ha seguito una traiettoria positiva, sostenuto da una gestione attenta ai costi e da un posizionamento distintivo nel segmento del pet food naturale. L'azienda ha investito in comunicazione digitale e in attività di educazione nutrizionale rivolte ai proprietari di animali, rafforzando la propria identità di marchio attento al benessere e alla sostenibilità. La distribuzione avviene principalmente attraverso canali specializzati e vendite dirette online, con una clientela fidelizzata e in crescita.

NECON PET FOOD S.R.L.



Azienda con sede a Flero (BS), attiva dal 2005 nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Si è affermata nel settore grazie alla linea Athletic Dog, dedicata ai cani sportivi, e ha successivamente ampliato l'offerta con prodotti formulati secondo tre principi: ricette semplici, qualità delle materie prime e rispetto dei valori nutrizionali. Collabora con nutrizionisti veterinari e produce mangimi secchi per cani e gatti, inclusi alimenti funzionali e snack vegetali. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 2,5 milioni di euro e impiega circa 11 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita regolare: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 2,1 milioni di euro, salito a circa 2,3 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 9%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una strategia commerciale mirata e da una fidelizzazione crescente nel canale specializzato. L'azienda ha consolidato la propria posizione nel segmento nutrizionale tecnico, con una comunicazione orientata alla performance e alla funzionalità, e una distribuzione che privilegia rivenditori selezionati, ambu-

latori veterinari e canali e-commerce. La presenza sui mercati esteri è in fase di espansione, con collaborazioni attive in Europa e una quota export in crescita.

NEW POWER FOOD S.R.L.

The logo for New Power Food, featuring the company name in white capital letters on a dark blue rectangular background.

Azienda con sede a Borgo San Giacomo (BS), attiva nella produzione e vendita di alimenti secchi per cani. Fondata nel 2015, si distingue per l'attenzione alla qualità nutrizionale e alla personalizzazione delle ricette, formulate in base alla razza, età e stile di vita dell'animale. Lo stabilimento produttivo è dotato di tecnologie avanzate e impiega personale specializzato, tra cui veterinari e nutrizionisti. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 1,88 milioni di euro e impiega circa 4 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita costante: nel 2022 il fatturato si attestava intorno a 1,5 milioni di euro, salito a circa 1,7 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una struttura operativa snella e da una strategia commerciale focalizzata su segmenti di clientela ad alta fidelizzazione. L'azienda opera con il marchio Power Dog e si rivolge prevalentemente al mercato nazionale, con una distribuzione che privilegia il canale diretto e rivenditori specializzati. La comunicazione è orientata alla qualità nutrizionale e alla trasparenza, con contenuti divulgativi che valorizzano la formulazione personalizzata e l'origine controllata degli ingredienti.

NICO FOODS S.R.L.

The logo for Nico Foods, featuring the word "Nico" in a large, white, stylized font and "FOODS" in a smaller, white, sans-serif font above it, all set against a red rectangular background.

Azienda con sede a Redondesco (MN), attiva dal 2005 nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Si distingue per l'offerta di mangimi secchi e snack funzionali per cani e gatti, formulati per differenti stili di vita e fasi fisiologiche. Il marchio propone linee specifiche per cani sportivi, cuccioli, adulti e animali con esigenze nutrizionali particolari, con attenzione alla qualità e alla naturalità degli

ingredienti. L'azienda è presente sul mercato con brand propri e collabora con negozi specializzati e rivenditori online. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 3 milioni di euro e impiega circa 11 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita regolare: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 2,5 milioni di euro, salito a circa 2,8 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 9%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una strategia commerciale mirata e da una fidelizzazione crescente nel canale specializzato. L'azienda ha consolidato la propria posizione nel segmento nutrizionale tecnico, con una comunicazione orientata alla performance e alla funzionalità, e una distribuzione che privilegia rivenditori selezionati, ambulatori veterinari e canali e-commerce. La presenza sui mercati esteri è in fase di espansione, con collaborazioni attive in Europa e una quota export in crescita.

NUTRIX PIÙ S.R.L.



Azienda storica con sede nelle Marche, fondata nel 1954 da un veterinario appassionato di cinofilia. È considerata uno dei più antichi produttori di pet food in Italia, con una tradizione che si tramanda da tre generazioni. L'azienda si distingue per la produzione di alimenti secchi per cani e gatti, formulati con ingredienti naturali, ogm-free e privi di conservanti, aromi artificiali e coloranti. Le crocchette Nutrix Più sono realizzate con materie prime italiane selezionate e calibrate per rispondere a specifiche esigenze nutrizionali, come crescita, mantenimento e supporto funzionale. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 3,6 milioni di euro e impiega circa 19 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita regolare: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 3,1 milioni di euro, salito a circa 3,4 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 7%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una gestione familiare attenta e da una clientela fidelizzata nel canale specializzato. L'azienda mantiene una forte identità territoriale e una comunicazione orientata alla tradizione e alla qualità, con una distribuzione prevalentemente nazionale e una quota export in fase di consolidamento. La presenza in fiere cinofile e manifestazioni veterinarie rafforza il posizionamento come marchio storico e affidabile nel panorama del pet food italiano.

PAPPIFICIO PELITTA S.R.L.



Azienda con sede a Castelnuovo Rangone (MO), attiva nella produzione artigianale di alimenti freschi per cani. Fondata con l'obiettivo di offrire un'alimentazione naturale e casalinga, si distingue per l'uso di ingredienti freschi, privi di conservanti, farine animali, additivi e coloranti. I prodotti sono preparati in un laboratorio del modenese, con cottura delicata e conservazione in frigorifero, per mantenere intatte le proprietà nutritive. L'azienda propone nove ricette monoproteiche, tra cui manzo, pollo, merluzzo, quaglia e cervo, e promuove la massima trasparenza nella composizione. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 537 mila euro e impiega circa 7 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita costante: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 420 mila euro, salito a circa 490 mila nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 13%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una struttura produttiva artigianale e da una clientela fidelizzata nel segmento premium. L'azienda ha consolidato la propria presenza nel mercato nazionale attraverso il canale diretto e collaborazioni con rivenditori specializzati, mantenendo una comunicazione orientata alla qualità, alla trasparenza e alla valorizzazione del legame tra alimentazione e benessere animale.

PETS GOURMET S.R.L.



Azienda con sede a Legnano (MI), attiva dal 2019 nella produzione artigianale di alimenti freschi per cani e gatti. Si distingue per un approccio gastronomico e nutrizionale, con ricette formulate da nutrizionisti e preparate nel proprio laboratorio secondo standard igienico-sanitari rigorosi. Utilizza esclusivamente materie prime destinate alla filiera alimentare umana, senza conservanti, appetizzanti chimici né OGM. Offre diete bilanciate e personalizzate, anche per animali con patologie specifiche, e promuove un'alimentazione casalinga e naturale. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 68 mila euro e impiega 2 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una fase di consolidamento: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 55 mila euro, salito a circa 62 mila nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'utile netto è rimasto contenuto, coerente con una struttura artigianale e una produzione su piccola scala. L'azienda si rivolge a una clientela selezionata e consapevole, operando prevalentemente in ambito B2C attraverso il

proprio e-commerce e collaborazioni con ambulatori veterinari. La comunicazione è orientata alla trasparenza e alla valorizzazione della qualità gastronomica, con contenuti che enfatizzano la freschezza, la digeribilità e la personalizzazione delle ricette.

PROMIS S.R.L.



Azienda con sede a Napoli, attiva nella produzione di alimenti completi per cani e gatti. Nasce dalla collaborazione tra due gruppi industriali con decenni di esperienza nella produzione delle principali materie prime per il pet food. Si distingue per il controllo diretto della filiera corta italiana, che consente una gestione efficiente dei processi e una qualità superiore del prodotto. L'azienda coordina ogni fase produttiva, dalla selezione delle materie prime alla distribuzione, e si avvale di economie di scala e competenze consolidate. L'azienda opera con il marchio Promis Pet Food e si rivolge prevalentemente al mercato nazionale, con una distribuzione che privilegia il canale specializzato e collaborazioni con rivenditori selezionati. La comunicazione è orientata alla valorizzazione della filiera italiana e alla qualità nutrizionale, con contenuti che enfatizzano la trasparenza e la tracciabilità.

SANYPET S.P.A.



Azienda con sede a Bagnoli di Sopra (PD), attiva dal 1995 nella produzione di alimenti secchi e umidi per cani e gatti. Opera con il marchio Forza10, noto per le diete funzionali e gli alimenti dedicati agli animali con intolleranze alimentari. L'azienda si distingue per l'approccio scientifico e veterinario, con formulazioni sviluppate in collaborazione con esperti e validate da studi clinici. Nel 2021 è entrata nel perimetro del gruppo francese Codice Nutrition Animale, e nel 2024 ha contribuito alla nascita del polo internazionale Nasta Petfood, insieme a Natural Line. SANYPET offre anche servizi di private label e promuove una filiera corta italiana, con attenzione alla sostenibilità e alla qualità. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 36

milioni di euro e impiega circa 52 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita significativa: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 29 milioni di euro, salito a circa 33 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuto da una strategia di internazionalizzazione e da investimenti in ricerca e sviluppo. L'azienda ha rafforzato la propria presenza sui mercati esteri, in particolare in Nord America e Asia, e ha ampliato la gamma di prodotti funzionali con formulazioni specifiche per patologie gastrointestinali, renali e dermatologiche. La comunicazione è orientata alla validazione scientifica e alla trasparenza, con contenuti divulgativi che valorizzano la qualità nutrizionale e l'approccio terapeutico.

SOUTHTYROL PET FOOD G.M.B.H.



Azienda con sede a Bolzano, fondata nel 2019 da un team multidisciplinare composto da un veterinario esperto in nutrizione animale, un macellaio altoatesino e un economista. La produzione avviene in un laboratorio di macelleria artigianale, con particolare attenzione alla qualità, alla trasparenza e alla sostenibilità. L'azienda è specializzata in soluzioni Private Label, offrendo ricette personalizzate, confezionamento in barattoli di vetro e supporto normativo anche per piccole quantità. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 900 mila euro. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita costante: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 720 mila euro, salito a circa 830 mila nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una struttura produttiva artigianale e da una strategia commerciale orientata alla personalizzazione e alla qualità. L'azienda si rivolge principalmente a clienti professionali e brand emergenti, offrendo flessibilità produttiva e supporto tecnico anche per lotti ridotti. La comunicazione è orientata alla valorizzazione del territorio altoatesino e alla sostenibilità, con un posizionamento distintivo nel segmento premium del pet food fresco e artigianale.

TREAT PET FOOD S.R.L.



Azienda con sede a San Martino di Lupari (PD), attiva nella produzione, commercializzazione e distribuzione di alimenti per cani. Fondata con l'obiettivo di offrire prodotti di alta qualità, si distingue per il controllo rigoroso su ogni fase del processo produttivo e per l'attenzione al benessere animale. L'azienda propone snack e alimenti completi, formulati per soddisfare le esigenze nutrizionali del cane e le aspettative del proprietario. Nel 2024 ha registrato un fatturato superiore ai 2 milioni di euro e impiega circa 10 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita sostenuta: nel 2022 il fatturato si attestava intorno a 1,6 milioni di euro, salito a circa 1,85 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 12%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una strategia produttiva basata sulla qualità e da una distribuzione mirata. L'azienda opera con marchi propri e collabora con rivenditori specializzati, ambulatori veterinari e canali digitali, consolidando una presenza nel segmento premium. La comunicazione è orientata alla trasparenza e alla valorizzazione del legame tra alimentazione e benessere animale, con contenuti che enfatizzano la naturalità delle ricette e il rigore produttivo.

UNITED PETFOOD ITALIA S.R.L.



L'azienda è la filiale italiana del gruppo internazionale United Petfood, con sede a Pieve Porto Morone (PV). Attiva nella produzione di alimenti secchi e umidi per animali da compagnia, snack e biscotti, opera principalmente in regime di private label. Lo stabilimento italiano, acquisito nel 2020, rappresenta uno dei 26 siti produttivi del gruppo, che esporta in oltre 80 paesi. United Petfood si distingue per il controllo completo della filiera, dalla formulazione alla distribuzione, e per l'elevata capacità produttiva. Nel 2024 la sede italiana ha registrato un fatturato di circa 71 milioni di euro e impiega circa 70 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita sostenuta: nel 2022 il fatturato si attestava intorno ai 58

milioni di euro, salito a circa 65 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 10%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuto da economie di scala, investimenti in automazione e una forte integrazione verticale. L'azienda si posiziona come player industriale di riferimento nel segmento private label, con una distribuzione capillare e una presenza consolidata nei principali mercati europei. La comunicazione è orientata alla valorizzazione della capacità produttiva e della flessibilità industriale, con contenuti che enfatizzano la qualità, la sicurezza e la sostenibilità della filiera.

WSTO S.R.L.



Azienda con sede a Gatteo (FC), attiva nella produzione di alimenti per animali da compagnia. Si distingue per l'utilizzo di ingredienti freschi e di alta qualità, privi di scarti alimentari, e per la produzione interna nei propri laboratori italiani. Promuove un'alimentazione sana e bilanciata, con formulazioni sviluppate da un team veterinario e orientate al benessere animale. Nel 2024 ha registrato un fatturato di circa 1,6 milioni di euro e impiega circa 21 dipendenti. L'andamento economico degli ultimi anni evidenzia una crescita costante: nel 2022 il fatturato si attestava intorno a 1,2 milioni di euro, salito a circa 1,4 milioni nel 2023, con un incremento medio annuo superiore al 15%. L'utile netto ha mostrato una progressione analoga, sostenuta da una struttura produttiva snella e da una strategia commerciale focalizzata sulla qualità e sulla fidelizzazione del cliente. L'azienda si rivolge prevalentemente al mercato nazionale, con una distribuzione che privilegia il canale diretto e rivenditori specializzati. La comunicazione è orientata alla trasparenza e alla valorizzazione della filiera corta, con contenuti che enfatizzano la freschezza degli ingredienti, la tracciabilità e la sostenibilità del processo produttivo. Il posizionamento nel segmento premium è rafforzato da una costante attività di ricerca e sviluppo e da collaborazioni con professionisti del settore veterinario.

3.2 Ricostruzione stato patrimoniale, ricostruzione conto economico e redazione rendiconto finanziario

Nel presente capitolo si mostra il processo di ricostruzione dello stato patrimoniale, del conto economico e del rendiconto finanziario redatto per ciascuna delle società analizzate, con riferimento agli esercizi compresi tra il 2020 e il 2024. A partire dai dati economico-patrimoniali disponibili, si è proceduto alla redazione dello stato patrimoniale e del conto economico secondo lo schema civilistico, mantenendo la struttura formale prevista dalla normativa vigente. A questi si è affiancata la costruzione del rendiconto finanziario, elaborato con finalità manageriali e strutturato in modo da evidenziare la capacità di generazione di cassa e la sostenibilità finanziaria delle imprese. Il rendiconto finanziario è stato redatto partendo dal margine operativo lordo e distinguendo i flussi in tre macro-categorie: attività operativa, attività di investimento e attività di finanziamento. In particolare, sono stati calcolati i flussi correnti operativi, i flussi operativi lordi, i flussi operativi netti e, infine, i flussi di cassa disponibili per gli azionisti (FCDA). Per le società non costituite in forma di società per azioni, tale flusso è stato interpretato come surplus o deficit finanziario, utile a valutare la capacità di autofinanziamento e la dipendenza da fonti esterne. Questa ricostruzione ha avuto una duplice utilità. Da un lato, ha permesso di ordinare e strutturare i dati contabili in modo coerente e comparabile, condizione necessaria per il calcolo corretto e replicabile degli indici di bilancio. Dall'altro, ha fornito una prima base interpretativa per comprendere la natura economico-finanziaria delle singole imprese. L'analisi dei dati ricostruiti ha infatti consentito di formulare osservazioni preliminari sulla solidità patrimoniale, sull'efficienza operativa, sulla struttura dei costi, sulla dipendenza da debito finanziario e sulla capacità di generare cassa in modo autonomo.

Documenti contabili di Sanypet S.P.A. forniti a titolo di esempio

Per evitare ridondanze e mantenere la tesi snella, si è scelto di presentare in dettaglio un solo caso completo, scelto in maniera arbitraria, di stato patrimoniale, conto economico e rendiconto finanziario. Questo sarà utile da esempio. Ha funzione illustrativa e metodologica, e rappresenta il processo applicato a tutte le società analizzate. Per le restanti imprese, si è invece optato per una rappresentazione di maggiore interesse per questa fase; ovvero tramite grafici, focalizzati sull'evoluzione di alcune voci contabili ritenute particolarmente significative e scelte caso per

caso. L'andamento della Posizione Finanziaria Netta, la dinamica del Valore della Produzione e del margine operativo lordo, la variazione dell'Utile netto rispetto al Risultato ante imposte e il confronto tra Attivo e Passivo operativo sono stati selezionati come indicatori chiave per cogliere pattern gestionali, anomalie strutturali e tendenze evolutive rilevanti ai fini dell'analisi settoriale.

STATO PATRIMONIALE CIVILISTICO 2021			
ATTIVITA'		PASSIVITA'	
Voci di bilancio	Valore esercizio (€)	Voci di bilancio	Valore esercizio (€)
Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	0	Capitale sociale	1.750.000
Costi di impianto e di ampliamento	0	Riserva da sovrapprezzo azioni	0
Costi di ricerca, sviluppo e pubblicità	0	Riserva di rivalutazione	0
Diritti di brevetto industriale	248.090	Riserva legale	62.020
Concessioni, licenze, marchi e diritti simili	48.963	Riserva azioni proprie in portafoglio	0
Avviamento	0	Riserve statuarie	0
Immobilizzazioni in corso e acconti	20.431	Altre riserve	1.067.195
Altre	15.854	Utili (perdite) d'esercizio portate a nuovo	0
Totale immobilizzazioni immateriali	333.338	Utile (perdita) d'esercizio	1.029.769
Terreni e fabbricati	4.035.505	Patrimonio netto	3.908.984
Impianti e macchinari	1.605.849	Fondi per trattamento quiescenza e simili	247.417
Attrezzature industriali e commerciali	150.874	Fondi per imposte	0
Altri beni	106.727	Altri fondi per rischi e oneri	172.681
Immobilizzazioni in corso e acconti	385.203	Totale fondi per rischi e oneri	420.098
Totale immobilizzazioni materiali	6.284.158	TFR di lavoro subordinato	603.804
Partecipazioni	261.782	Obbligazioni	0
Crediti immobilizzazioni finanziarie	199.058	Obbligazioni convertibili	0
Altri titoli	52	Debiti vs banche	5.161.767
Azioni proprie	0	Debiti vs altri finanziatori	0
Totale immobilizzazioni finanziarie *1	460.892	Acconti	2.353
Totale immobilizzazioni	7.078.388	Debiti vs fornitori	4.739.396
Materie prime, sussidiarie e di consumo	1.132.617	Debiti rappresentati da titoli di credito	0
Prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	0	Debiti vs imprese controllate	544.535
Lavori in corso	0	Debiti vs imprese collegate	0
Prodotti finiti e merci	1.616.548	Debiti vs controllanti	0
Acconti	0	Debiti tributari	778.214
Totale rimanenze	2.749.165	Debiti vs istituti di prev. e sicurezza soc.	126.609
Crediti vs clienti	4.199.224	Altri debiti operativi	449.450
Crediti vs imprese controllate	0	Altri debiti finanziari	0
Crediti vs imprese collegate	0	Totale debiti *3 *4 *5	11.802.324
Crediti vs controllanti	0	Ratei e risconti	55.464
Crediti vs altri	107.440	Totale passivo	16.790.674
Altri crediti	391.102		
Totale crediti *2	4.697.766		
Partecipazioni in imprese controllate	0	*3 di cui esigibili oltre esercizio successivo	5.161.767
Partecipazioni in imprese collegate	0		
Altre partecipazioni	0	*4 di cui finanziari	0
Azioni proprie	0		
Altri titoli	0	*5 di cui operativi a breve termine	11.802.324
Altre attività finanziarie	0		
Totale attività fin. che non costituiscono imm.	0		
Depositi bancari	2.052.194		
Assegni	0		
Cassa	1.431		
Totale disponibilità liquide	2.053.625		
Totale attivo circolante	9.500.556		
Ratei e risconti attivi	211.730		
Totale attività	16.790.674		
*1 di cui esigibili entro esercizio successivo	315.345,00		
*2 di cui esigibili oltre esercizio successivo	0,00		

Figura 3.1: Stato patrimoniale 2021 esempio

RENDICONTO FINANZIARIO PER LE DECISIONE Manageriali 2021	
Voci di flusso	Valore esercizio (€)
Margine operativo lordo	2.217.502
Delta crediti vs soci per versamenti ancora dovuti	0
Delta clienti	361.346
Delta rimanenze	270.153
Delta fornitori etc.	1.393.317
Delta altri debiti operativi	36.699
Delta fondi di rischi ed oneri	-24.105
Svalutazione crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	-20.000
Accantonamenti per rischi	0
Altri accantonamenti	0
Delta ratei e risconti passivi	-292.589
Delta ratei e risconti attivi	370.395
Flusso di cassa corrente operativo (FCCO)	4.312.718
Delta TFR	1.933
Trattamento di fine rapporto	-140.052
Delta immobilizzazioni materiali	-2.554.289
Ammortamento immobilizzazioni materiali	-436.395
Delta immobilizzazioni immateriali	58.630
Ammortamento immobilizzazioni immateriali	-103.639
Flusso di cassa operativo lordo (FCOL)	1.138.906
Imposte sul reddito d'esercizio, correnti, differite e anticipate	-411.337
Delta Debiti Tributari	379.135
Flusso di cassa operativo netto (FCON)	1.106.704
Delta Debiti vs banche	624.313
Delta Debiti vs altri finanziatori	0
Delta altri debiti finanziari	0
Delta Obbligazioni	0
Delta Obbligazioni convertibili	0
Delta immobilizzazioni finanziarie	163.440
Delta attività finanziarie che non costituiscono imm.	9
Totale disponibilità liquide	-1.842.253
Totale proventi e oneri finanziari	-76.310
Totale rettifiche	0
Totale delle partite straordinarie	0
Surplus/Deficit Finanziario	-24.097
Flusso di cassa disponibile azionisti (FCDA)	-24.097

Figura 3.3: Rendiconto finanziario 2021 esempio

L'esempio riportato sopra, relativo alla società Sanypet S.P.A. nell'esercizio 2021, illustra in modo puntuale il processo seguito per ciascuna impresa, evidenziando la logica sottostante alla riclassificazione e alla redazione del rendiconto finanziario. Con questa premessa metodologica, si può ora passare alla sezione successiva, dedicata alle considerazioni preliminari sui dati. In questa fase non si intende proporre un'analisi esaustiva, bensì focalizzarsi su quegli aspetti che emergono con maggiore evidenza dalle singole aziende. Per farlo, si farà ricorso a una serie di rappresentazioni grafiche che, come anticipato, consentono una lettura più immediata e intuitiva dei documenti contabili. Tali grafici permettono di cogliere l'evoluzione di alcune voci chiave, di individuare eventuali discontinuità gestionali e di formulare prime ipotesi interpretative in vista dell'analisi settoriale vera e propria.

3.3 Approfondimento preliminare sui dati

In questa sezione viene condotta un'analisi preliminare dei dati economici, patrimoniali e finanziari relativi a ciascuna azienda. Tali dati, opportunamente ordinati attraverso la redazione dei documenti di bilancio, costituiscono la base per una serie di considerazioni volte a estrarre informazioni utili a supportare l'analisi comparativa e aggregata degli indici di bilancio. Per ogni impresa, oltre a una descrizione sintetica dell'evoluzione dei dati economico-patrimoniali-finanziari nel quinquennio oggetto di studio, vengono presentati i grafici relativi all'andamento della posizione finanziaria netta, dell'utile netto e del capitale investito netto operativo, ritenuti particolarmente significativi ai fini di una prima lettura del profilo aziendale.

ALL PET SRL

L'azienda mostra una struttura patrimoniale solida e una buona capacità di autofinanziamento. Le disponibilità liquide si mantengono elevate per tutto il quinquennio (oltre 2,7 milioni di euro nel 2024), con una posizione finanziaria netta costantemente negativa, segno di assenza di indebitamento bancario rilevante. Il patrimonio netto cresce fino al 2023 (3,7 milioni di euro), ma si riduce nel 2024 (2,45 milioni di euro), probabilmente per distribuzioni o rettifiche. Le immobilizzazioni materiali calano progressivamente (da 621 mila a 74 mila euro), indicando una riduzione dell'apparato produttivo, mentre le immobilizzazioni finanziarie si contraggono bruscamente nel 2024 (285 mila euro), dopo una crescita costante. L'attivo circolante cresce fino al 2023, poi si stabilizza, con rimanenze e crediti in lieve flessione nel 2024. Dal punto di vista reddituale, il valore della produzione si mantiene stabile (tra 3 e 3,4 milioni di euro), mentre l'utile netto cresce significativamente nel 2024 (520 mila

euro), il più alto del periodo. Il capitale investito netto operativo (CINO) si riduce fino a diventare negativo nel 2024 (-252 mila euro), segnalando possibili tensioni nella gestione caratteristica.

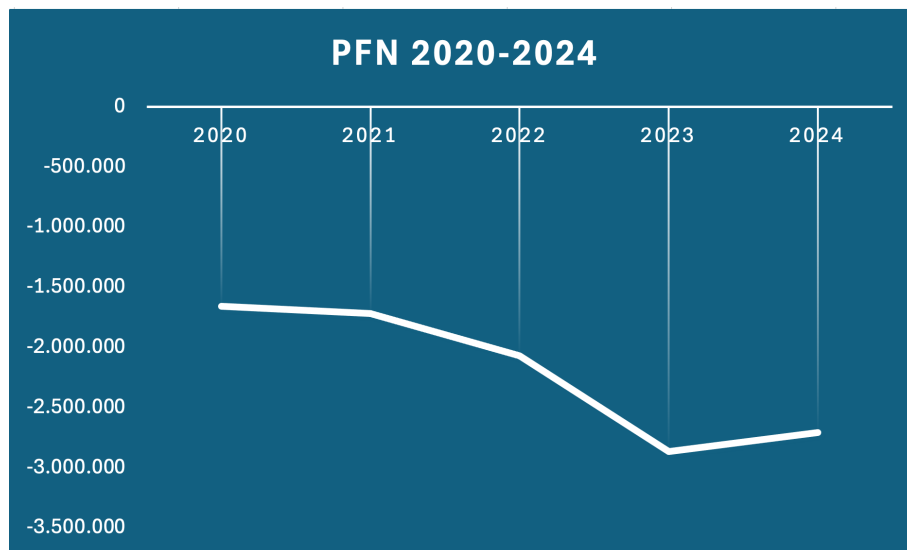


Figura 3.4: Andamento PFN [€] 2020-2024

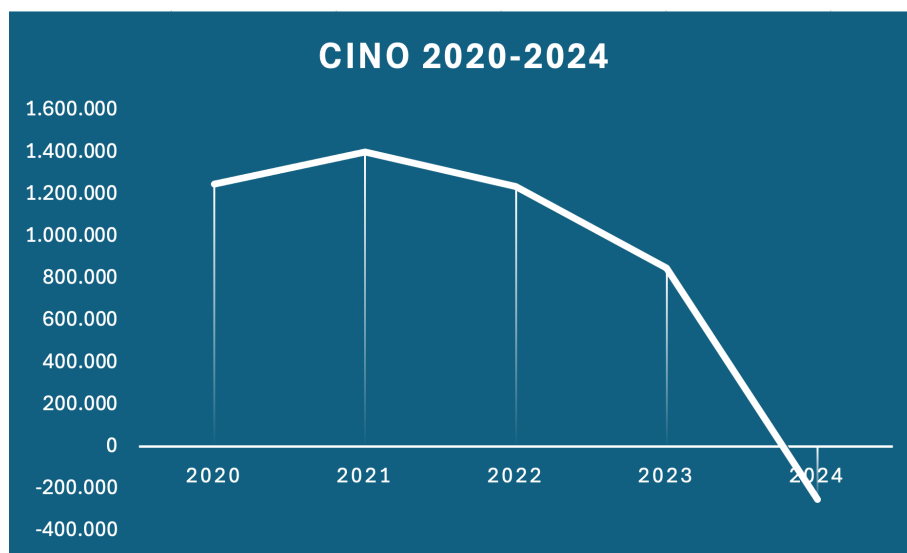


Figura 3.5: Andamento CINO [€] 2020-2024

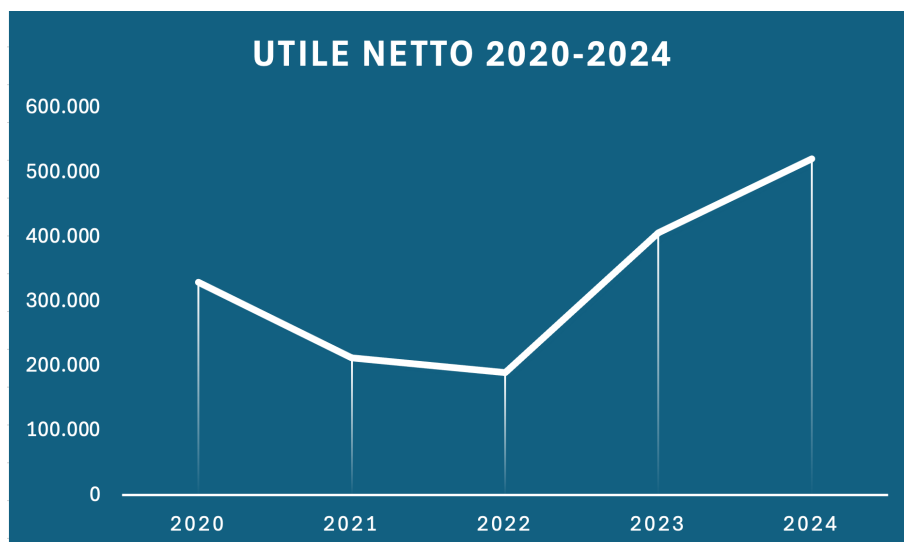


Figura 3.6: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

BEFOOD SRL

La società presenta una struttura patrimoniale ampia e consolidata, con immobilizzazioni materiali sempre superiori agli 11 milioni di euro, segno di una forte base produttiva. L'attivo circolante cresce fino al 2023 (23,1 milioni di euro), poi si riduce nel 2024 (17,7 milioni di euro), in linea con la flessione dei crediti e delle rimanenze. Le disponibilità liquide aumentano significativamente dopo il 2020, mantenendosi sopra 2,2 milioni di euro nel biennio finale. Il patrimonio netto cresce in modo costante, passando da 7,48 milioni di euro nel 2020 a 16,81 milioni di euro nel 2024, con una riduzione progressiva dell'indebitamento finanziario (PFN da 11,1 milioni di euro a 2,6 milioni di euro), segno di rafforzamento della struttura e riduzione della leva. I debiti totali si riducono drasticamente nel 2024 (12,1 milioni di euro), dopo aver superato 23 milioni di euro nel 2022. Dal punto di vista reddituale, il valore della produzione cresce fino al 2023 (57,9 milioni di euro), poi si stabilizza. L'utile netto mostra un picco nel 2023 (4,6 milioni di euro), mantenendosi elevato anche nel 2024 (3,1 milioni di euro). Il capitale investito netto operativo rimane stabile e robusto (oltre 19 milioni di euro nel 2024), confermando una gestione caratteristica efficiente e redditizia.

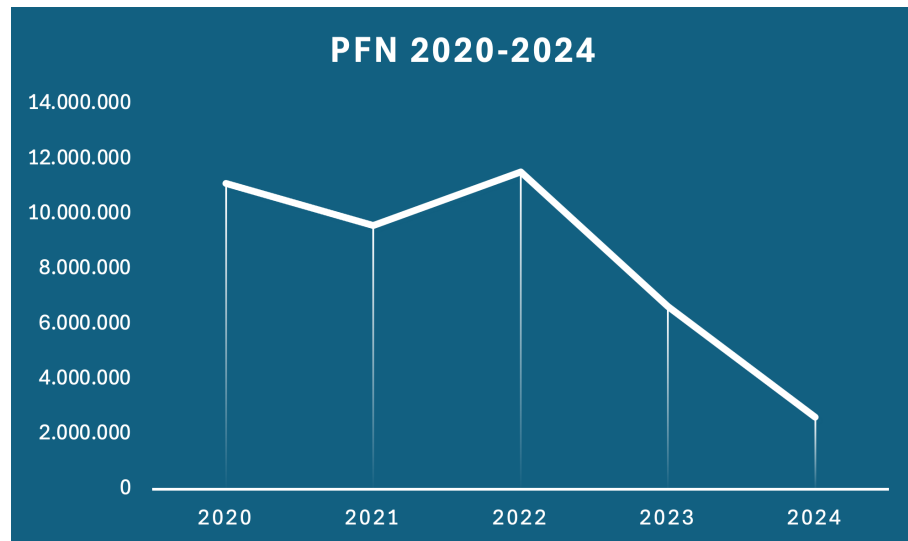


Figura 3.7: Andamento PFN [€] 2020-2024

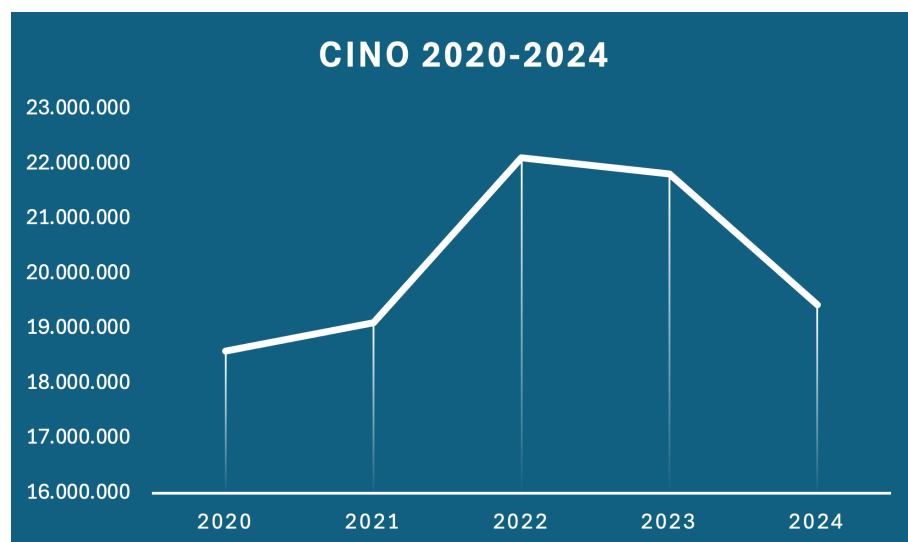


Figura 3.8: Andamento CINO [€] 2020-2024

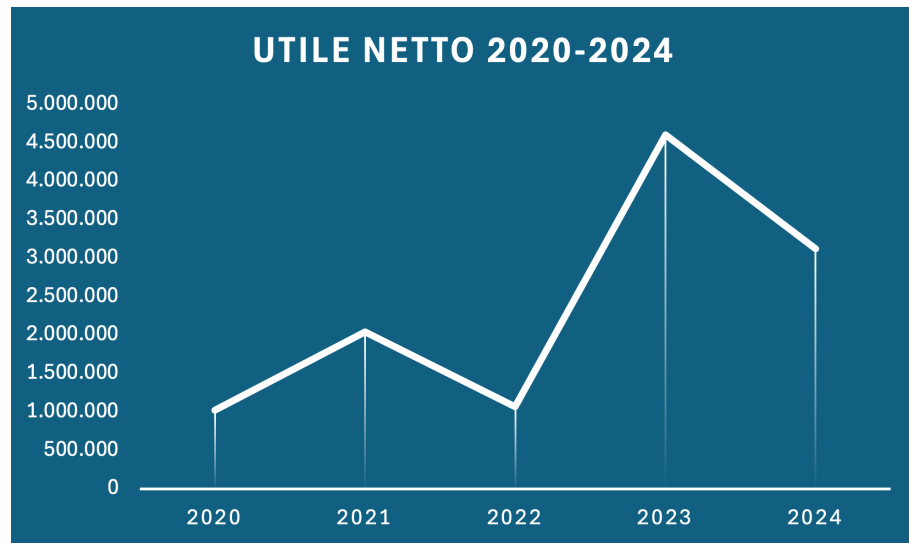


Figura 3.9: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

CADIVET S.R.L.

L'azienda mostra un progressivo ridimensionamento delle proprie dimensioni operative, evidenziato dalla contrazione dell'attivo totale, che passa da circa 135 mila euro nel 2020 a meno di 50 mila nel 2024. La riduzione è trainata dal calo dell'attivo circolante, in particolare delle disponibilità liquide e dei crediti, mentre le immobilizzazioni risultano azzerate a partire dal 2022. Sul versante patrimoniale si osserva un sostanziale mantenimento del patrimonio netto su valori compresi tra 32 e 37 mila euro, a fronte di una marcata diminuzione dell'indebitamento complessivo, che si riduce da oltre 100 mila euro nel 2020 a circa 14 mila nel 2024, segno di un processo di progressiva riduzione della leva finanziaria. Dal punto di vista economico, il valore della produzione mostra un andamento decrescente, passando da circa 78 mila euro nel 2020 a poco più di 33 mila nel 2024. I risultati di esercizio alternano utili e perdite, con un lieve utile nel 2022 e nel 2023 e una chiusura in perdita nel 2024. Tale dinamica suggerisce un contesto di progressivo ridimensionamento dell'attività aziendale, caratterizzato da un calo dei volumi e da una gestione orientata alla riduzione del debito e al contenimento dei costi. La posizione finanziaria netta, in miglioramento costante fino a valori negativi, conferma il rafforzamento della liquidità e il progressivo recupero di equilibrio patrimoniale, pur in un quadro di complessiva contrazione operativa.

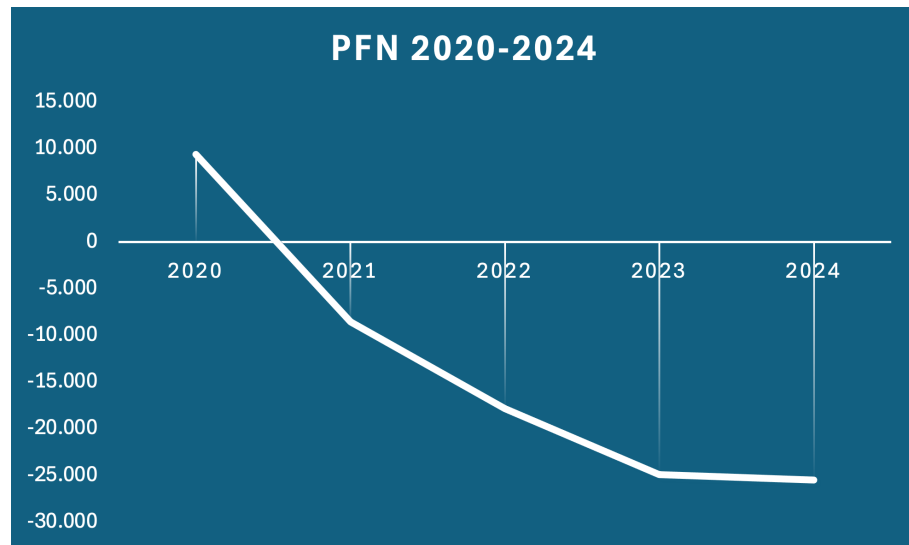


Figura 3.10: Andamento PFN [€] 2020-2024

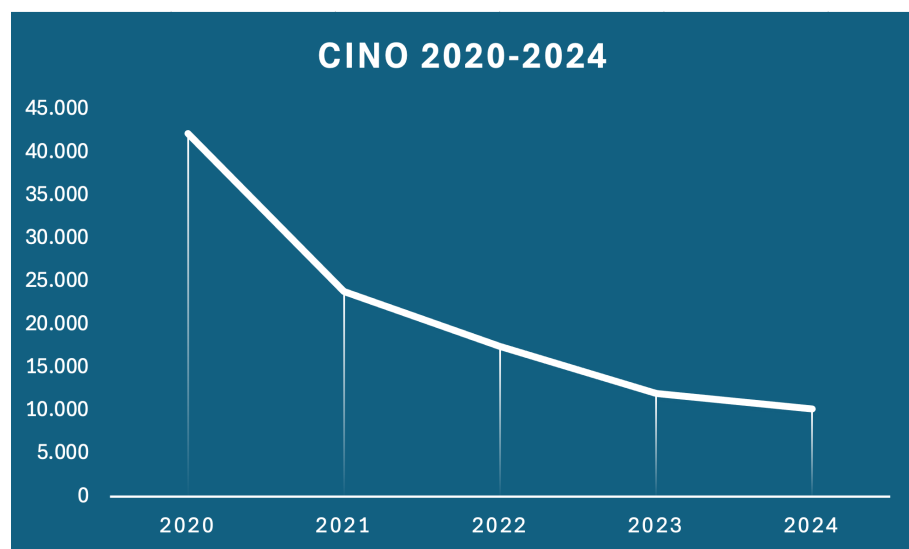


Figura 3.11: Andamento CINO [€] 2020-2024

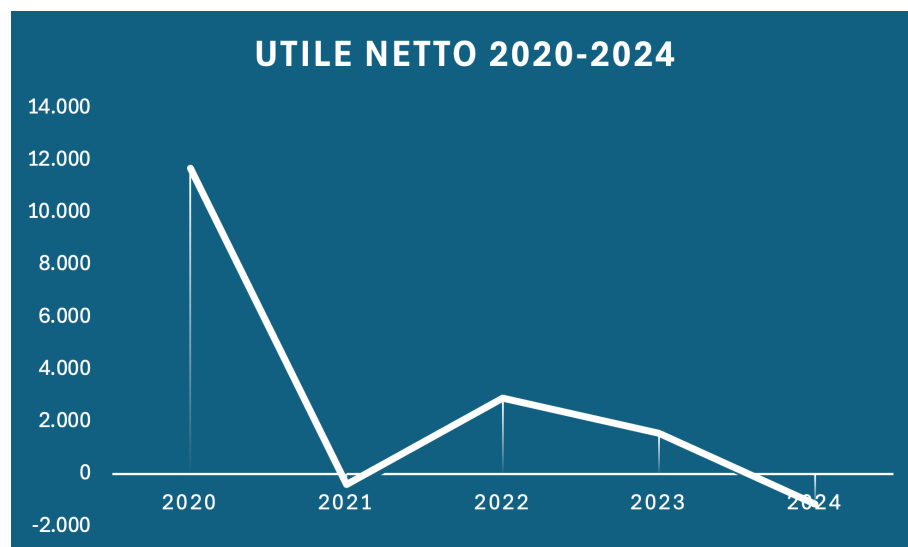


Figura 3.12: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

CHEMI-VIT S.R.L.

L'azienda mostra una dinamica complessivamente positiva, caratterizzata da una crescita graduale della dimensione patrimoniale e da un rafforzamento della solidità finanziaria. Il totale attivo passa da circa 2,8 milioni di euro nel 2020 a quasi 3,9 milioni nel 2024, sostenuto in particolare dall'aumento delle immobilizzazioni materiali e immateriali, che segnalano un progressivo consolidamento della struttura produttiva e un ampliamento della base tecnologica. L'attivo circolante mantiene valori stabili su livelli elevati, con una buona dotazione di liquidità che contribuisce a preservare la flessibilità finanziaria. Sul versante patrimoniale, il patrimonio netto cresce in modo costante, passando da 1,6 milioni a oltre 2,5 milioni di euro, con una riduzione contestuale dell'incidenza dei debiti sul totale passivo. Tale evoluzione evidenzia un rafforzamento dell'autonomia finanziaria e una gestione prudente dell'indebitamento. Dal punto di vista economico, il valore della produzione oscilla tra 3,8 e 4,7 milioni di euro, mostrando un trend complessivamente stabile, mentre la redditività resta positiva per l'intero periodo, seppur con variazioni di entità. L'utile d'esercizio, positivo in ciascun anno, conferma la capacità dell'impresa di generare margini anche in contesti di lieve contrazione del fatturato. La posizione finanziaria netta permane negativa, a testimonianza di un'elevata liquidità e di una struttura finanziaria equilibrata. Nel complesso, i dati evidenziano una realtà aziendale solida, caratterizzata da una gestione attenta agli equilibri economici e patrimoniali e da un progressivo consolidamento della capacità operativa.

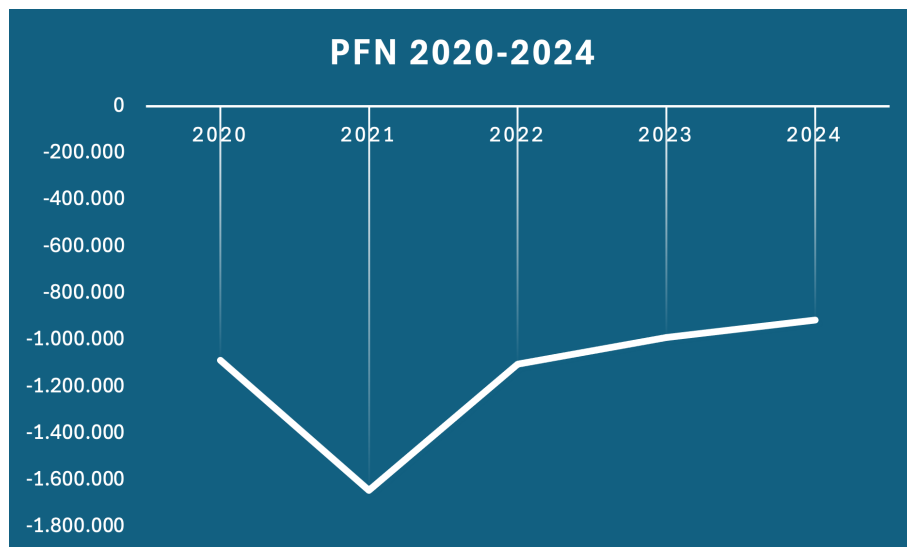


Figura 3.13: Andamento PFN [€] 2020-2024

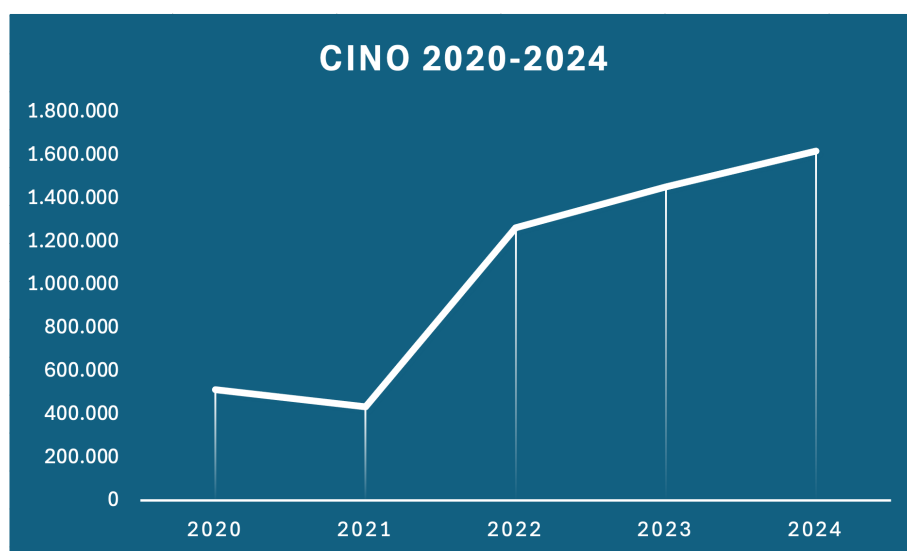


Figura 3.14: Andamento CINO [€] 2020-2024

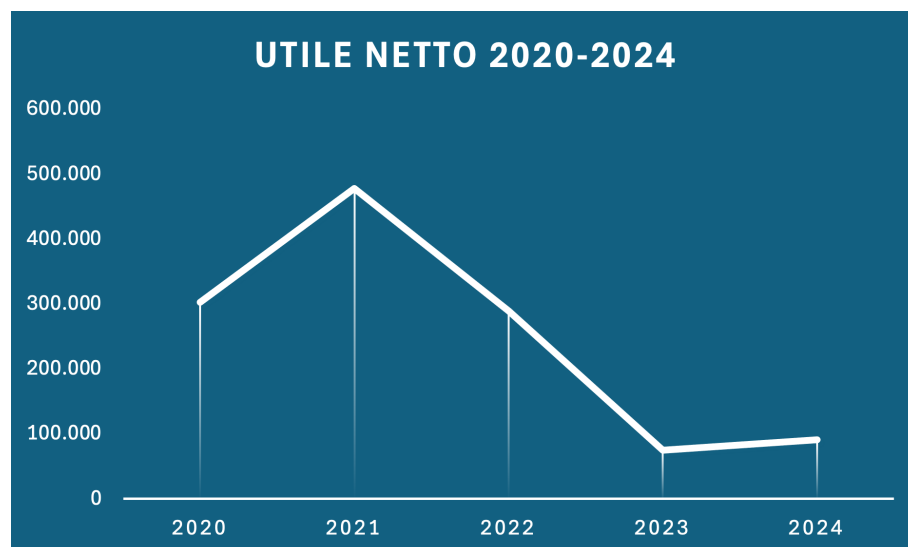


Figura 3.15: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

COFRIMAR S.R.L.

L'azienda evidenzia un'evoluzione complessivamente positiva, caratterizzata da un incremento delle dimensioni patrimoniali e da un rafforzamento della capacità reddituale. Il totale dell'attivo passa da circa 3,3 milioni di euro nel 2020 a oltre 4,2 milioni nel 2024, trainato dall'aumento delle immobilizzazioni materiali e dall'ampliamento delle attività correnti, che mantengono un peso significativo sul totale. L'incremento delle immobilizzazioni, in particolare a partire dal 2023, suggerisce un processo di consolidamento infrastrutturale e di investimento volto al potenziamento produttivo. Sul piano patrimoniale, il patrimonio netto registra una crescita costante, passando da 2,6 milioni di euro nel 2020 a quasi 3 milioni nel 2024, a conferma della capacità dell'impresa di autofinanziarsi e di generare utili nel tempo. L'indebitamento, pur in aumento nell'ultimo esercizio, rimane contenuto in proporzione alle dimensioni aziendali, mentre la posizione finanziaria netta, negativa durante l'intero periodo, segnala un'elevata liquidità e una gestione equilibrata delle risorse. Dal punto di vista economico, il valore della produzione mostra una crescita significativa fino al 2023, quando supera i 6,4 milioni di euro, prima di una lieve flessione nel 2024. L'utile d'esercizio segue un andamento analogo, con un picco di oltre 700 mila euro nel 2023 e un successivo ridimensionamento, pur mantenendo valori ampiamente positivi. Tale andamento conferma la solidità gestionale dell'impresa, capace di sostenere livelli di redditività elevati in un contesto di espansione delle attività operative. Nel complesso, i dati descrivono una realtà aziendale in espansione, contraddistinta da un equilibrio economico-finanziario stabile e da un

progressivo rafforzamento patrimoniale.

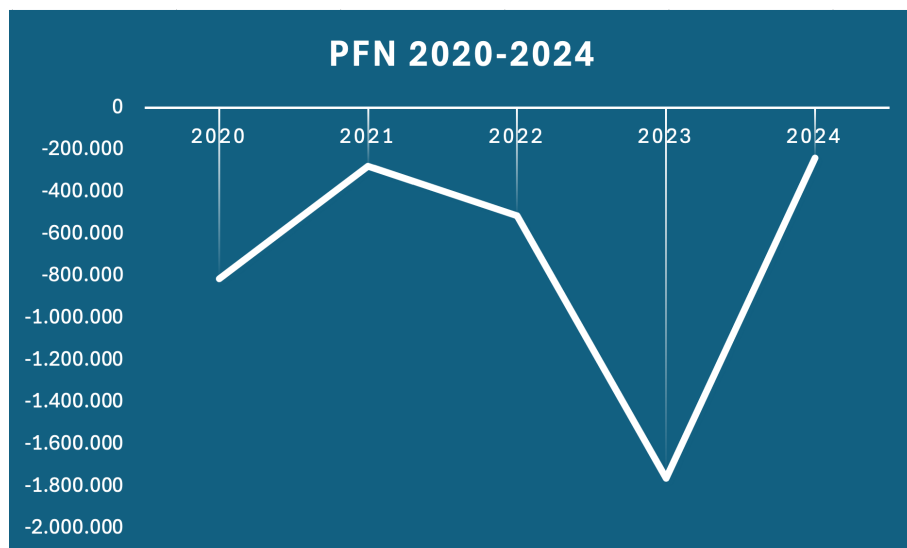


Figura 3.16: Andamento PFN [€] 2020-2024

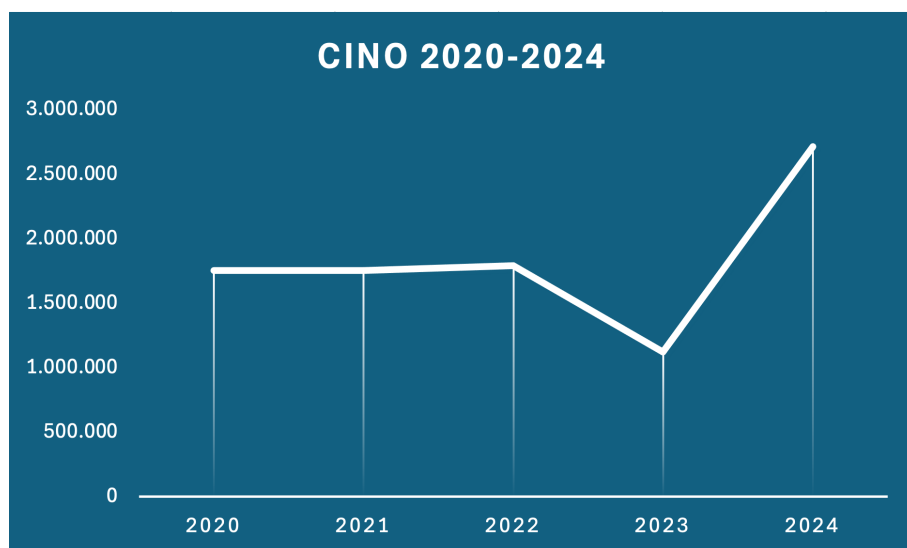


Figura 3.17: Andamento CINO [€] 2020-2024

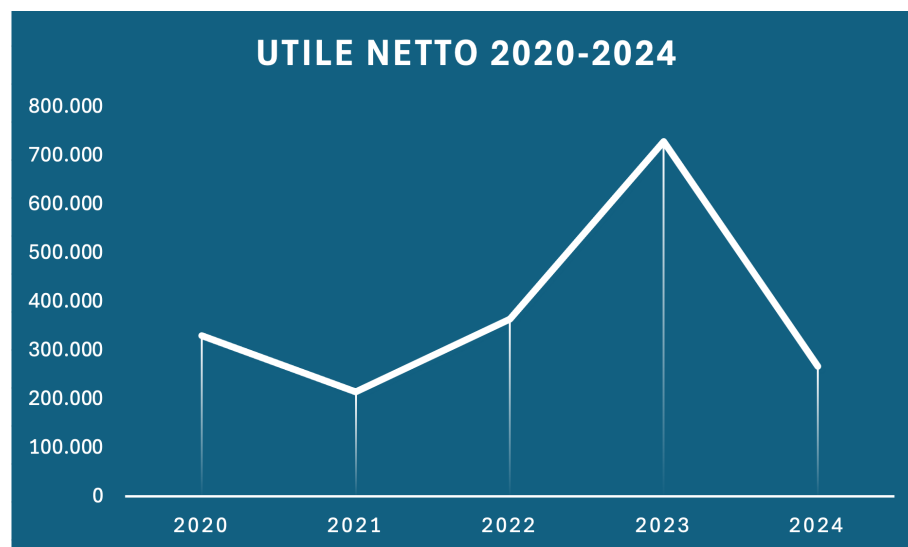


Figura 3.18: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

CS PETS S.R.L.

L'analisi dei dati evidenzia una realtà aziendale di dimensioni contenute e caratterizzata da un'attività prevalentemente finanziata da capitale di terzi. L'attivo risulta interamente costituito da componenti correnti che mostrano una progressiva contrazione nel tempo, passando da oltre 28 mila euro nel 2020 a poco più di 7 mila nel 2024. Parallelamente, il patrimonio netto permane negativo lungo tutto il periodo, pur mostrando un parziale recupero tra il 2020 e il 2023, prima di tornare a peggiorare nel 2024. I debiti finanziari, registrano una riduzione costante e coerente con la progressiva diminuzione dell'attivo, segnalando un processo di ridimensionamento complessivo della struttura patrimoniale. Sul piano economico, il valore della produzione si mantiene variabile ma su livelli contenuti, oscillando tra circa 14 e 23 mila euro. I risultati d'esercizio mostrano una tendenza complessivamente positiva fino al 2023, con utili costanti benché decrescenti, seguiti da una perdita nell'ultimo esercizio. Tale andamento suggerisce un equilibrio economico fragile, sostenuto da una gestione caratterizzata da bassi volumi e da un'elevata incidenza della componente finanziaria negativa, come evidenziato dai risultati ante imposte e dai proventi/oneri finanziari ricorrenti. Nel complesso, l'azienda presenta un profilo economico-finanziario debole, con margini di redditività modesti e una struttura patrimoniale sottocapitalizzata, elementi che nel 2024 indicano una condizione di progressivo ridimensionamento operativo e finanziario.

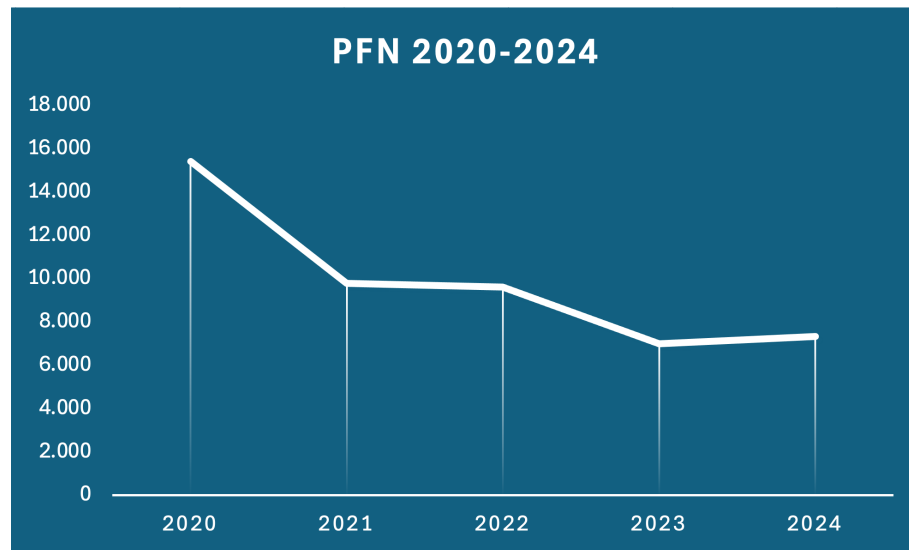


Figura 3.19: Andamento PFN [€] 2020-2024

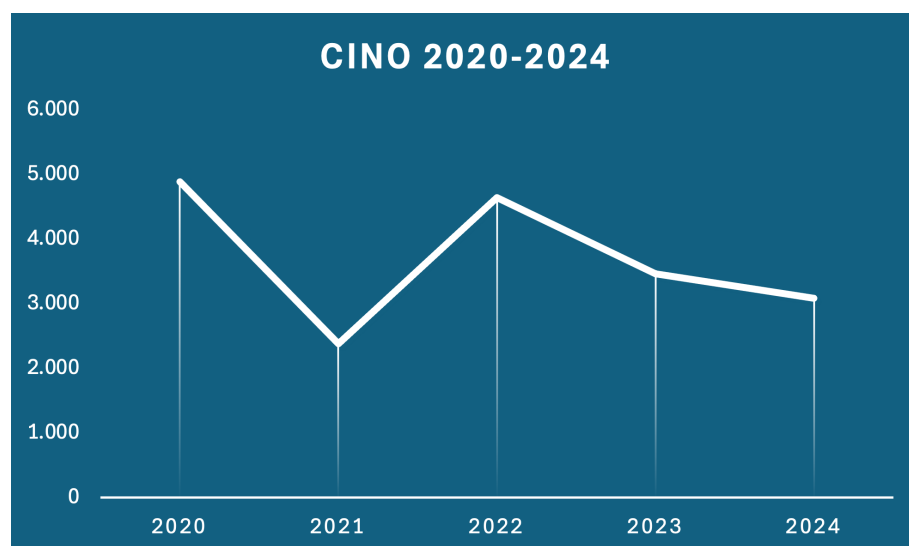


Figura 3.20: Andamento CINO [€] 2020-2024

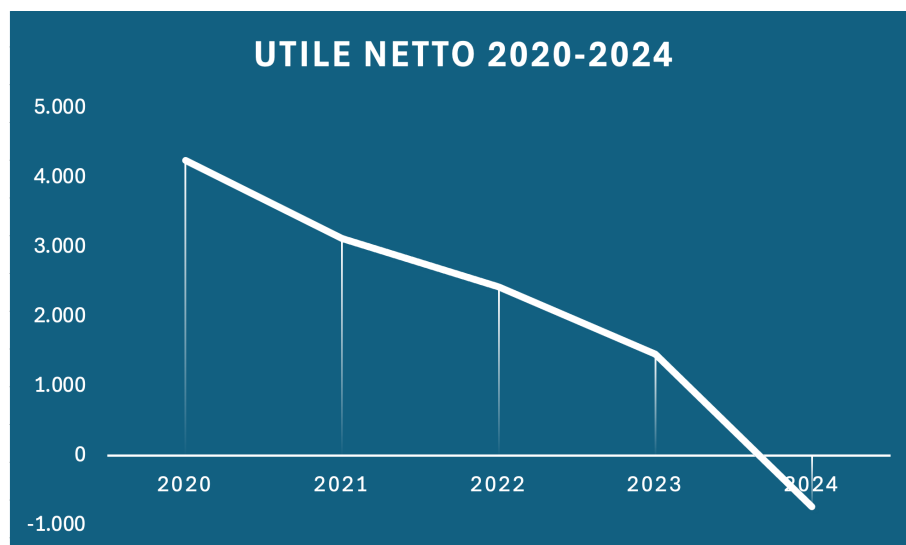


Figura 3.21: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

FARGEKO S.P.A.

L'analisi dell'andamento aziendale evidenzia un percorso di espansione strutturale e consolidamento patrimoniale, accompagnato da una progressiva crescita dei volumi produttivi. Le immobilizzazioni totali aumentano in modo significativo nei primi anni, passando da circa 0,8 milioni di euro nel 2020 a oltre 4,6 milioni nel 2023, prima di ridursi lievemente nel 2024. Tale dinamica segnala un'intensa fase di investimenti materiali e immateriali, funzionale al rafforzamento della capacità produttiva e allo sviluppo dell'attività aziendale. Parallelamente, anche l'attivo circolante mostra una crescita marcata fino al 2023, trainata dall'incremento dei crediti commerciali e delle rimanenze, con un successivo ridimensionamento nell'ultimo esercizio. Dal punto di vista finanziario, il patrimonio netto si rafforza in maniera costante, passando da circa 1 milione nel 2020 a oltre 2,5 milioni di euro nel 2024, sostenuto da risultati economici positivi in tutti gli esercizi considerati. I debiti totali, pur mantenendosi rilevanti in rapporto alle dimensioni aziendali, mostrano un andamento coerente con l'espansione delle attività e una successiva riduzione nel 2024, indice di una gestione più equilibrata della leva finanziaria. In particolare, la posizione finanziaria netta migliora sensibilmente nell'ultimo anno, con una riduzione dell'indebitamento netto da oltre 3,4 milioni a meno di 1 milione di euro. Sotto il profilo economico, il valore della produzione cresce in modo deciso, passando da meno di 2 milioni nel 2020 a oltre 8 milioni nel 2023-2024, con un andamento dei costi della produzione che segue una dinamica analoga ma consente il mantenimento di margini positivi. L'utile d'esercizio, in costante crescita salvo lievi oscillazioni, raggiunge nel 2024 il

livello più elevato dell'intero periodo, superando gli 800 mila euro. Nel complesso, i dati evidenziano un'impresa in fase di maturazione e consolidamento, capace di migliorare progressivamente la propria struttura patrimoniale e di generare risultati economici solidi, pur in presenza di un'elevata incidenza degli oneri finanziari e di un fabbisogno operativo significativo.

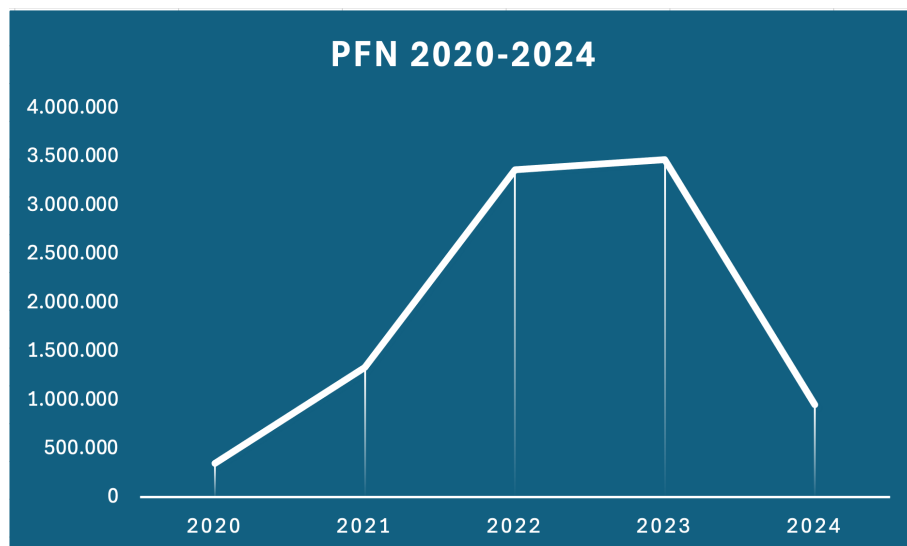


Figura 3.22: Andamento PFN [€] 2020-2024

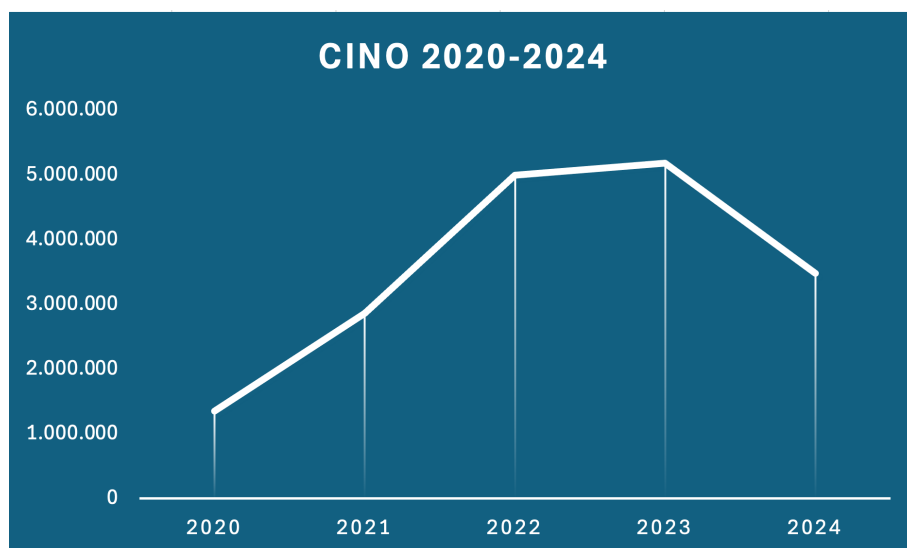


Figura 3.23: Andamento CINO [€] 2020-2024

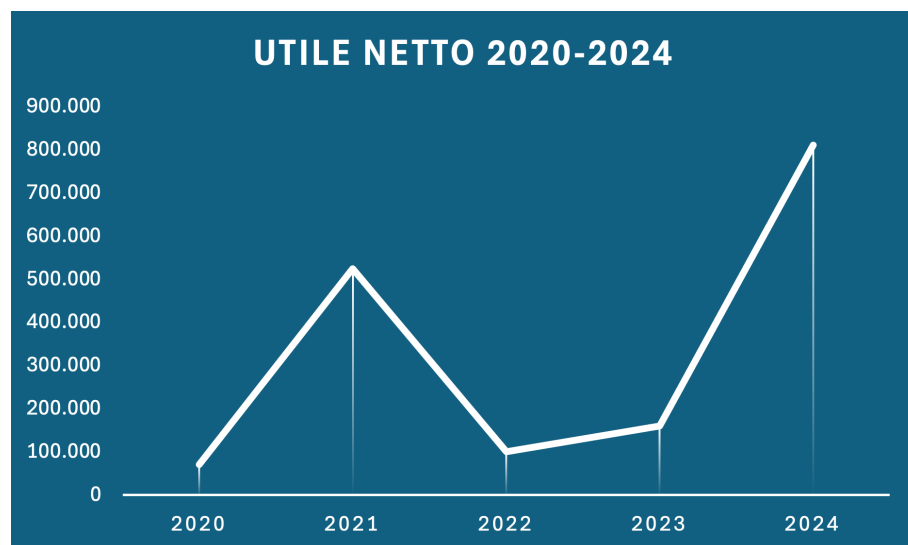


Figura 3.24: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

FIDOVET S.R.L.

L'evoluzione dei dati economico-patrimoniali nel quinquennio mette in luce una dinamica fortemente discontinua, con una fase iniziale di contrazione seguita da un significativo recupero nell'ultimo esercizio. Le immobilizzazioni, inizialmente stabili su valori contenuti, si riducono drasticamente nel biennio 2022–2023, per poi attestarsi su livelli moderati nel 2024, segno di una struttura produttiva di dimensioni limitate e in parte riorganizzata. Parallelamente, l'attivo circolante cresce in modo marcato nell'ultimo biennio, passando da circa 205 mila euro nel 2023 a oltre 628 mila nel 2024, grazie soprattutto all'aumento delle disponibilità liquide e dei crediti commerciali. Sul piano patrimoniale, l'azienda attraversa una fase critica tra il 2022 e il 2023, con un patrimonio netto negativo che riflette perdite rilevanti e una struttura finanziaria squilibrata. Tuttavia, il 2024 segna una decisa inversione di tendenza, con il ritorno a un patrimonio netto positivo (oltre 500 mila euro) e una posizione finanziaria netta in miglioramento, che evidenzia un surplus di liquidità rispetto all'indebitamento. Tale recupero, unito alla riduzione dei debiti totali, suggerisce l'avvio di un processo di ricapitalizzazione e rafforzamento della stabilità finanziaria. Dal punto di vista economico, il valore della produzione cresce in modo significativo, più che sestuplicando dal 2020 al 2024, mentre i costi della produzione, pur elevati, mostrano una dinamica più contenuta nell'ultimo esercizio. Nonostante la persistenza di perdite in tutti gli anni considerati, il risultato ante imposte del 2024 si avvicina al pareggio, indicando un progressivo recupero della redditività operativa. Complessivamente, i dati delineano un'impresa che, dopo un triennio di

difficoltà economico-finanziarie, nel 2024 manifesta segnali di ristrutturazione e rilancio, con un ritorno alla solidità patrimoniale e prospettive di equilibrio economico nel breve periodo.

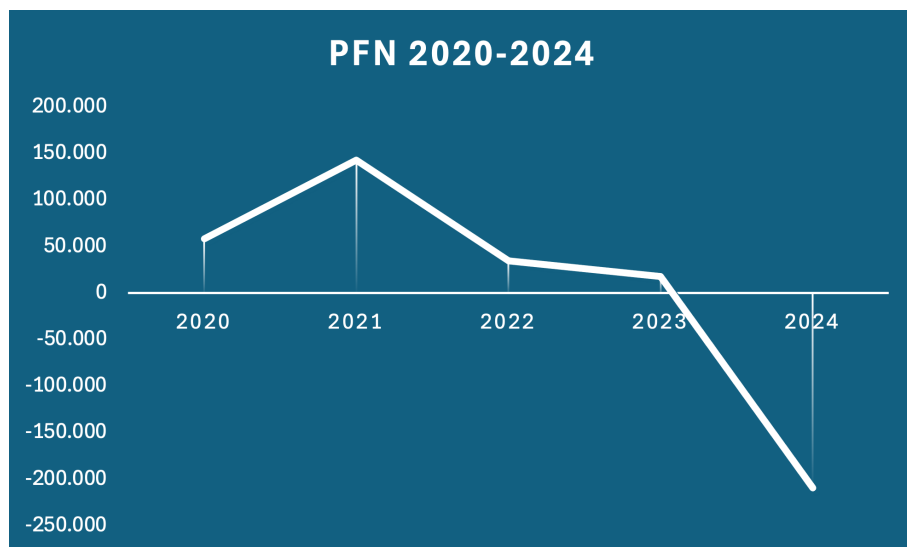


Figura 3.25: Andamento PFN [€] 2020-2024

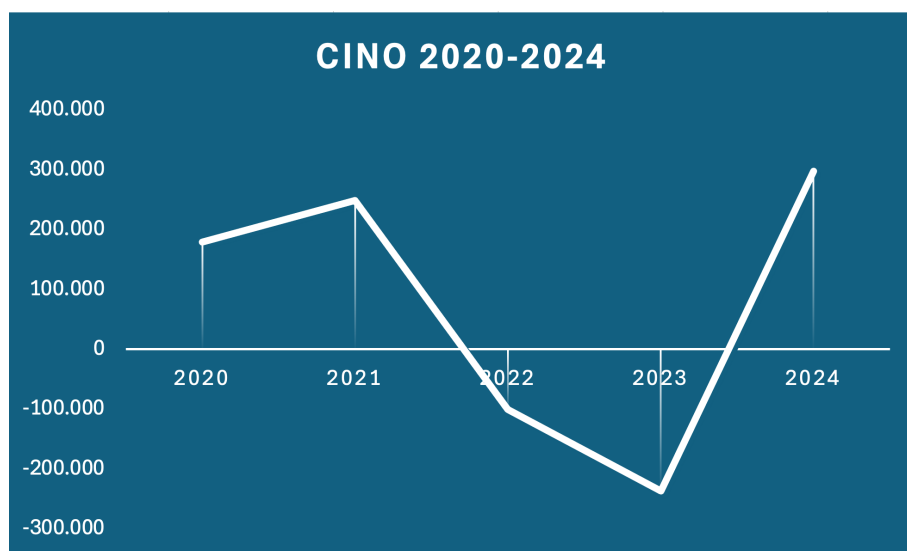


Figura 3.26: Andamento CINO [€] 2020-2024

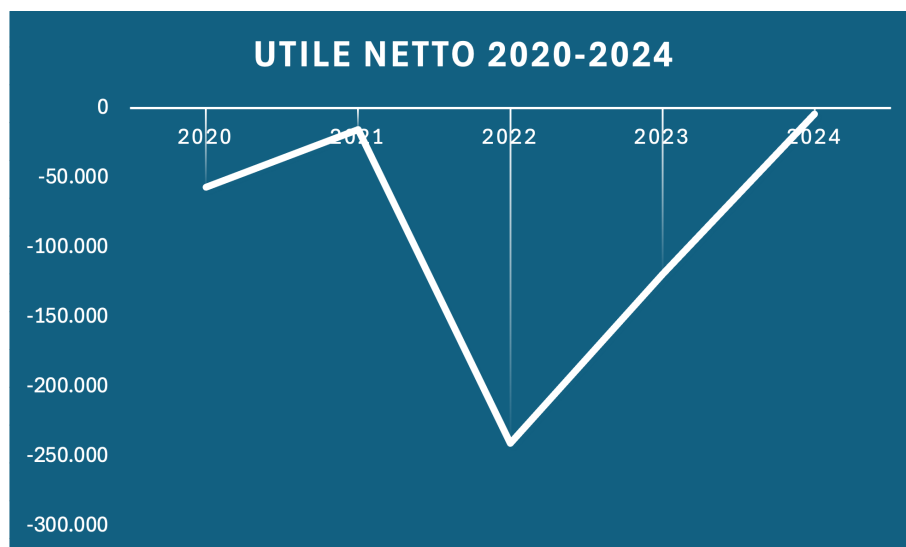


Figura 3.27: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

FIRST ONE S.R.L.

L'analisi dei dati economico-patrimoniali evidenzia una crescita strutturale di notevole entità, accompagnata tuttavia da una redditività negativa e da un incremento significativo dell'indebitamento complessivo. Le immobilizzazioni totali mostrano un'espansione straordinaria, passando da circa 270 mila di euro nel 2020 a oltre 54 milioni nel 2024, segnale di un processo di forte investimento in capacità produttiva e infrastrutturale. Tale dinamica è trainata principalmente dalle immobilizzazioni materiali, che rappresentano la componente prevalente dell'attivo e indicano un modello aziendale fortemente capital intensive. Parallelamente, l'attivo circolante cresce in maniera consistente, in particolare grazie all'aumento dei crediti commerciali e delle rimanenze, che nel 2024 raggiungono rispettivamente circa 12,9 e 4,2 milioni di euro. Ciò riflette una maggiore operatività e un ampliamento delle attività correnti, anche se al costo di un probabile allungamento dei tempi di incasso e di una gestione più complessa del capitale circolante. Sul fronte patrimoniale, il patrimonio netto registra un'evoluzione altalenante, crescendo in modo significativo fino al 2023 (oltre 8,6 milioni di euro) per poi ridursi a 5,6 milioni nel 2024, in seguito al risultato d'esercizio negativo. Dal punto di vista economico, i ricavi segnano un'espansione esponenziale, passando da valori marginali nel 2020 a oltre 23 milioni di euro nel 2024, ma i costi della produzione aumentano in misura analoga, con un'incidenza tale da generare perdite operative e nette rilevanti in tutti gli esercizi analizzati. Il risultato ante imposte del 2024, pari a circa -4,1 milioni di euro, suggerisce che gli investimenti effettuati non abbiano ancora prodotto effetti

pienamente positivi sulla redditività. Nel complesso, la società si presenta in una fase di intensa espansione strutturale e consolidamento patrimoniale, sostenuta da forti investimenti e da una crescente dimensione operativa. Tuttavia, la sostenibilità economica di lungo periodo dipenderà dalla capacità dell'impresa di trasformare tali investimenti in maggior efficienza produttiva e ritorni positivi, riducendo progressivamente la dipendenza dal capitale di terzi e migliorando i margini operativi nei prossimi esercizi.

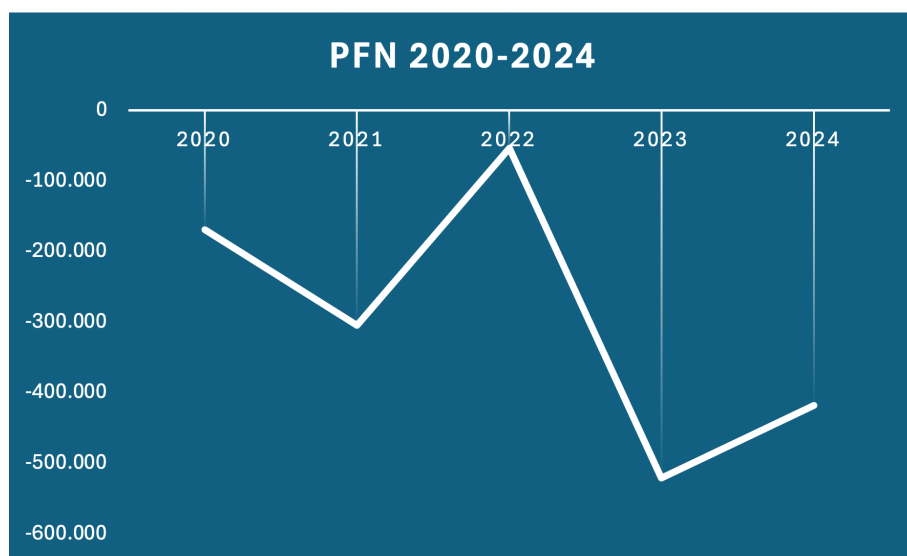


Figura 3.28: Andamento PFN [€] 2020-2024

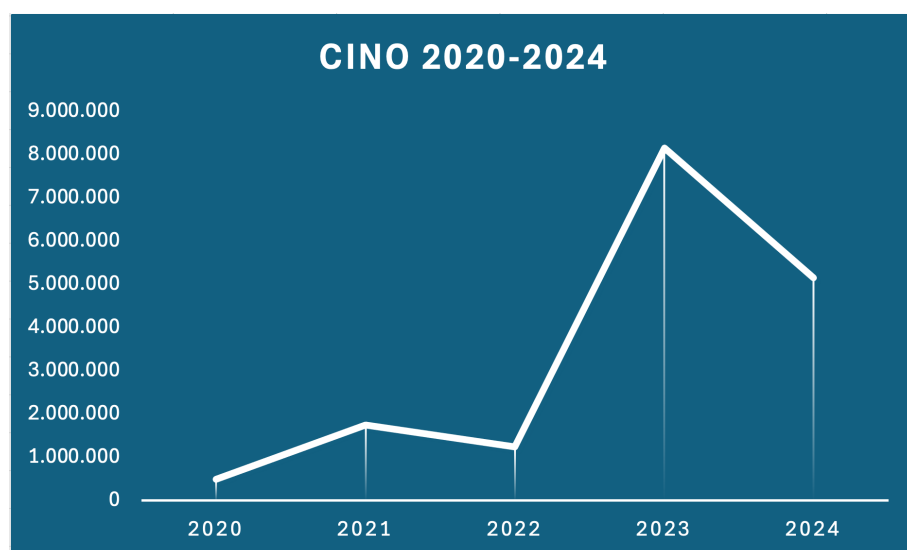


Figura 3.29: Andamento CINO [€] 2020-2024

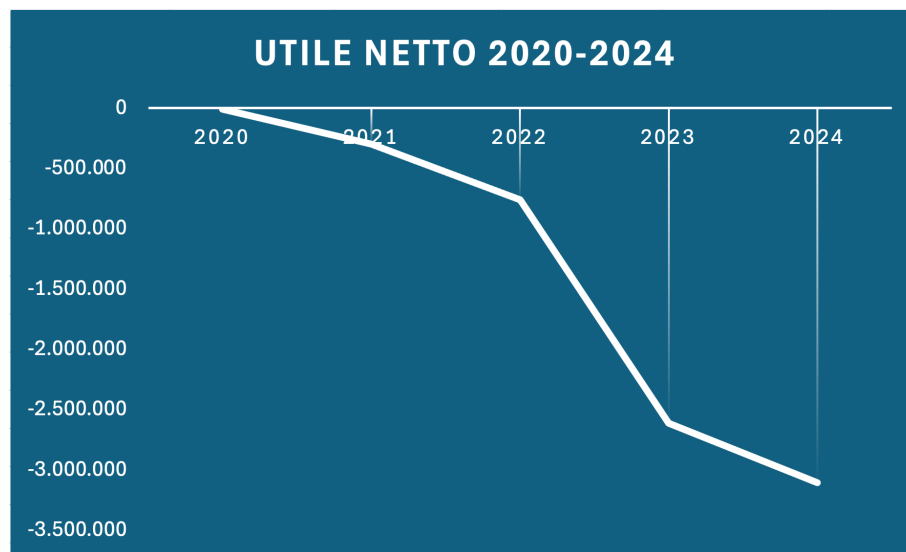


Figura 3.30: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

IMPERIAL FOOD S.R.L.

L'azienda mostra una crescita costante del patrimonio netto, passando da circa 990 mila euro nel 2020 a oltre 1,4 milioni nel 2024, segnale di un rafforzamento della solidità patrimoniale. L'attivo totale è aumentato progressivamente, principalmente grazie alla crescita delle disponibilità liquide e dell'attivo circolante, mentre le immobilizzazioni hanno avuto fluttuazioni, con un picco delle immobilizzazioni immateriali nel 2023. Le rimanenze e i crediti mostrano un andamento stabile, con un leggero incremento, a indicare una gestione coerente del capitale circolante. Sul fronte finanziario, la posizione finanziaria netta si mantiene negativa in quasi tutti gli anni, suggerendo che l'azienda fa affidamento su disponibilità liquide superiori ai debiti finanziari, mantenendo comunque un equilibrio tra fonti interne e debiti. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è cresciuto fino al 2023 e si mantiene elevato nel 2024, con un utile netto in costante recupero dopo il calo del 2021, raggiungendo oltre 182 mila euro, confermando una redditività sostenibile. Complessivamente, l'azienda appare solida, con una struttura patrimoniale equilibrata, un buon livello di liquidità e risultati economici positivi e in crescita negli ultimi esercizi.

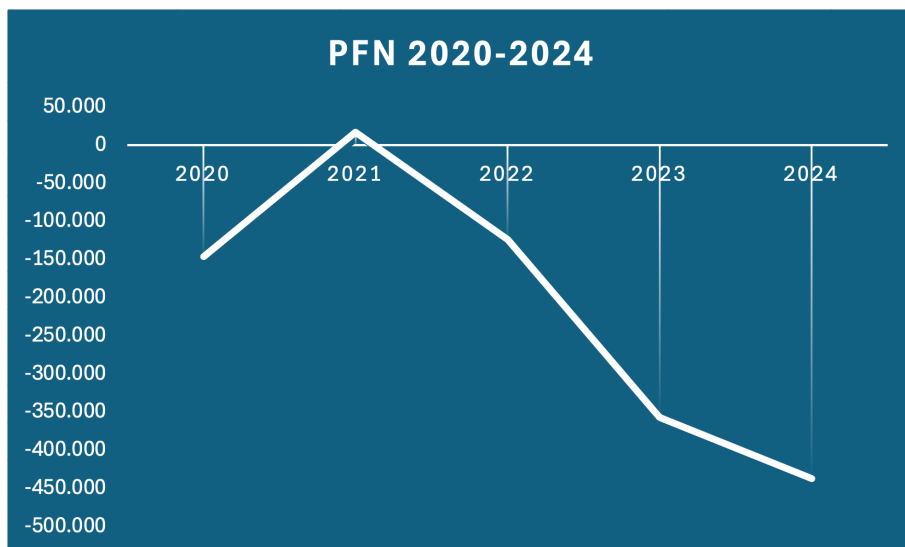


Figura 3.31: Andamento PFN [€] 2020-2024

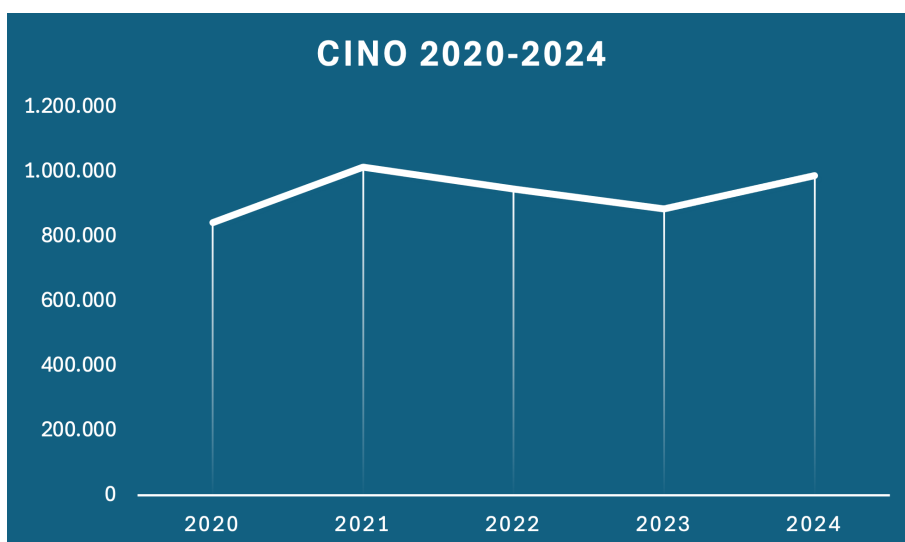


Figura 3.32: Andamento CINO [€] 2020-2024

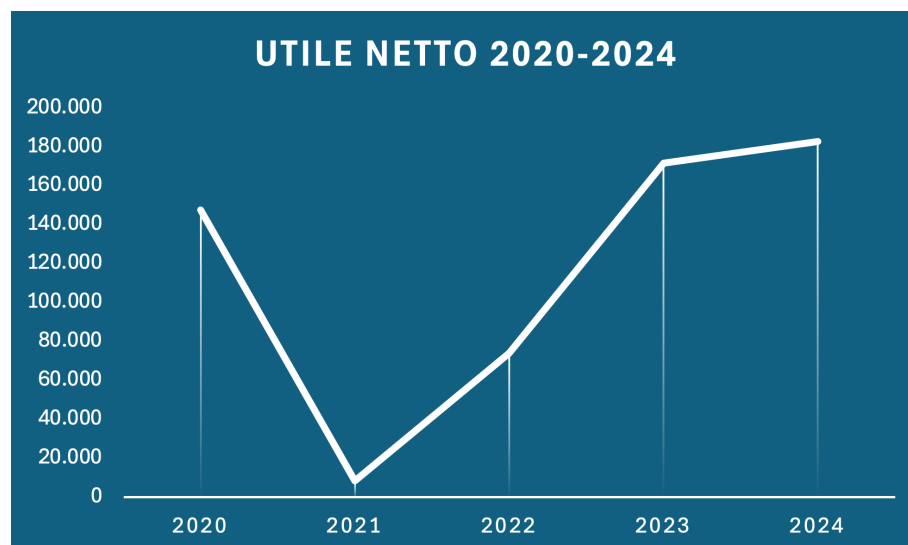


Figura 3.33: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

IMPROVET S.R.L.

L'azienda mostra una crescita molto significativa, sia in termini patrimoniali che economici. Il patrimonio netto è passato da circa 275 mila euro nel 2020 a oltre 1,77 milioni nel 2024, segnalando un rafforzamento notevole della solidità finanziaria. L'attivo totale è quasi triplicato nello stesso periodo, trainato soprattutto dalla crescita dei crediti commerciali e delle immobilizzazioni immateriali e materiali, con quest'ultime che raggiungono livelli importanti nel 2024. Le rimanenze mostrano oscillazioni, ma nel 2024 registrano un forte aumento, a indicare possibili scorte per sostenere la crescita della produzione o delle vendite. Sul fronte finanziario, la posizione finanziaria netta si mantiene positiva e in aumento negli ultimi anni, riflettendo un aumento dell'indebitamento per sostenere l'espansione, pur con un equilibrio generale tra debiti finanziari e operativi. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è cresciuto in maniera marcata, da 1,5 milioni nel 2020 a oltre 4,6 milioni nel 2024, con utili netti in forte incremento e sempre positivi, attestandosi a oltre 515 mila euro nel 2024. Complessivamente, l'azienda appare in fase di espansione robusta, con performance reddituali solide e una struttura patrimoniale in crescita, sostenuta da investimenti significativi e un aumento controllato dell'indebitamento.

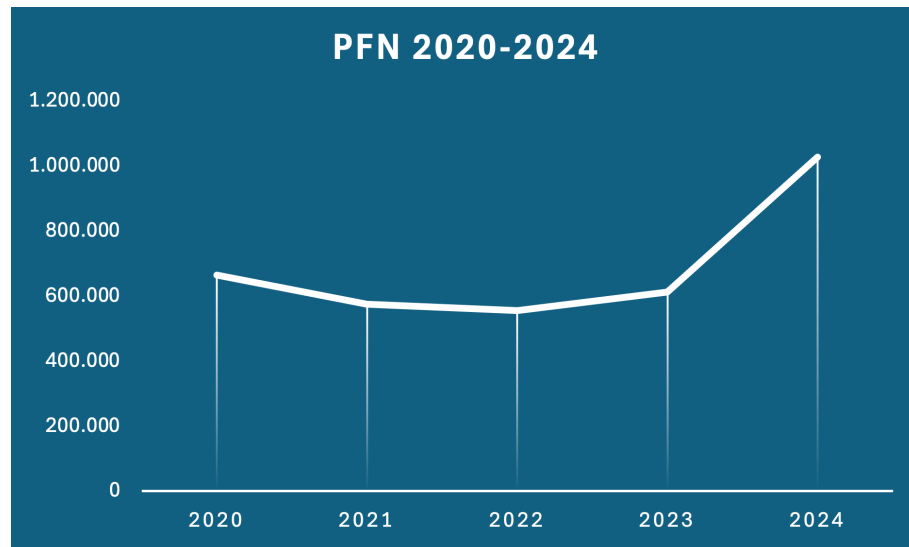


Figura 3.34: Andamento PFN [€] 2020-2024

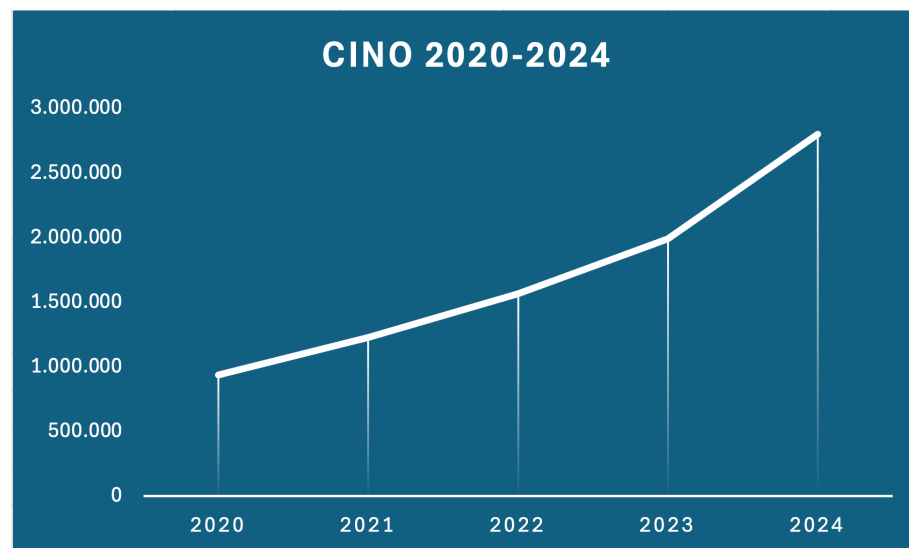


Figura 3.35: Andamento CINO [€] 2020-2024

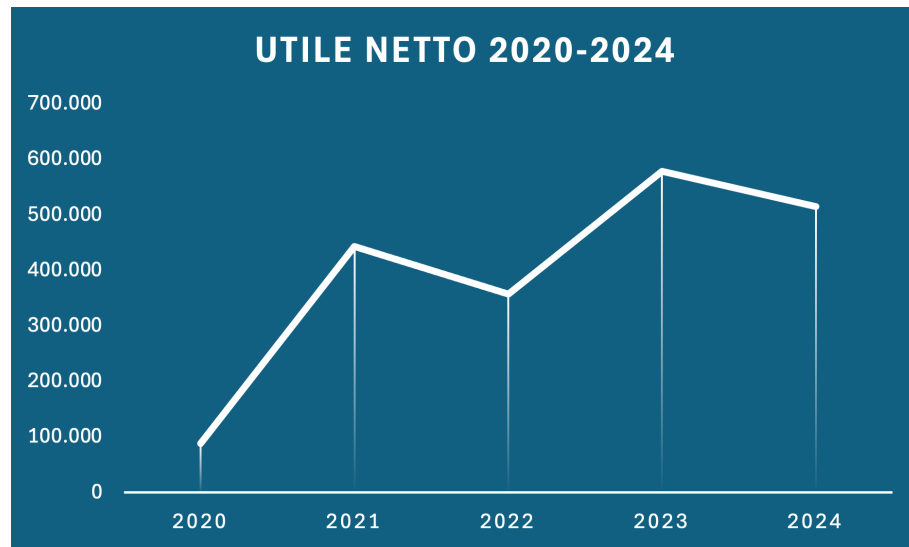


Figura 3.36: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

LA CASA DI BYRON S.R.L.

L'azienda ha evidenziato una crescita contenuta ma costante, con un patrimonio netto che è passato da circa 20,5 mila euro nel 2020 a quasi 33 mila euro nel 2024, indicando un rafforzamento graduale della solidità patrimoniale. L'attivo totale rimane su valori modesti, con un aumento soprattutto dell'attivo circolante, trainato da rimanenze e crediti, mentre le immobilizzazioni restano limitate. La posizione finanziaria netta mostra un ricorso moderato a debiti finanziari, mantenendo un equilibrio tra fonti interne e debiti. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è aumentato progressivamente fino a superare i 360 mila euro nel 2024, con utili positivi ma contenuti. Complessivamente, l'azienda appare stabile e gestita in modo prudente, con crescita limitata ma costante e una struttura patrimoniale solida in relazione alle dimensioni aziendali.

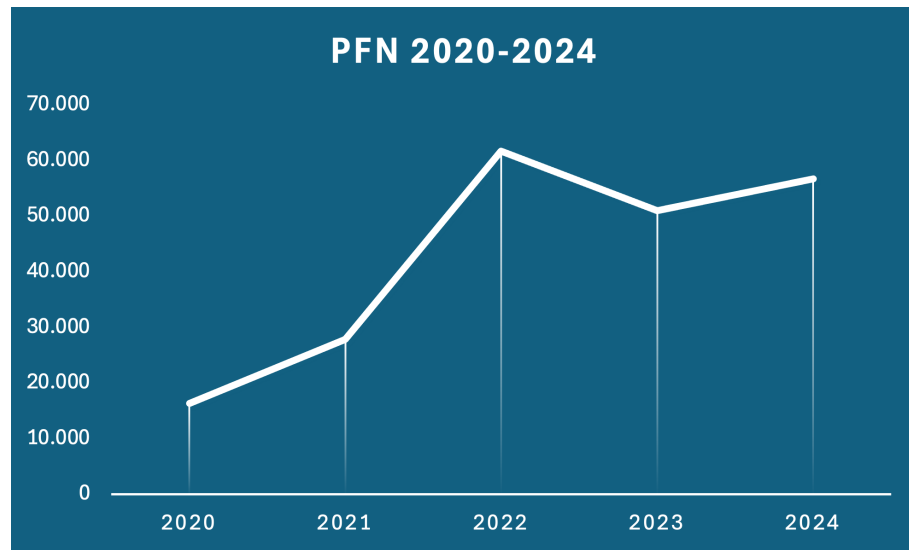


Figura 3.37: Andamento PFN [€] 2020-2024

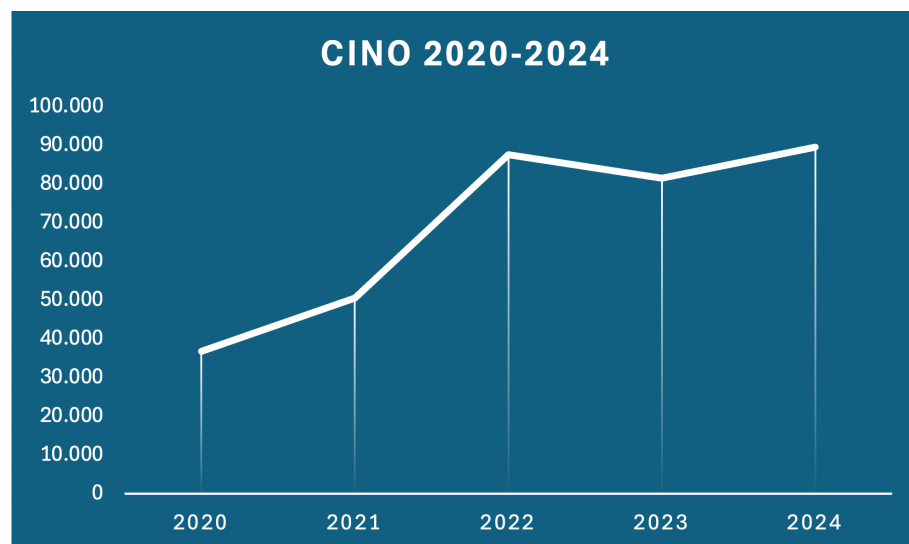


Figura 3.38: Andamento CINO [€] 2020-2024

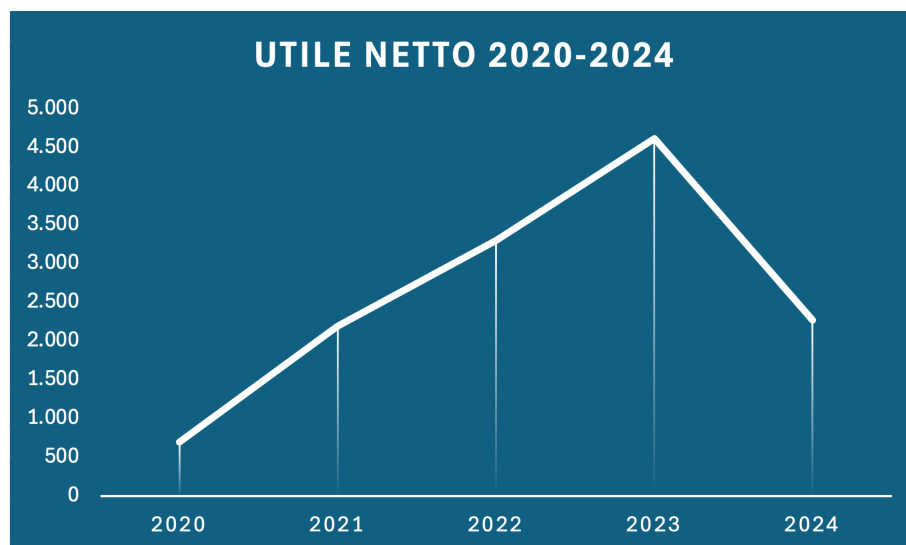


Figura 3.39: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

NATUROL S.R.L.

L'azienda ha attraversato una fase di forte trasformazione e crescita, passando da un patrimonio netto negativo nel 2020 a un valore positivo di circa 233 mila euro nel 2024, segnalando un recupero della solidità patrimoniale. L'attivo totale è cresciuto in modo significativo, soprattutto negli ultimi due anni, trainato da un incremento marcato delle immobilizzazioni materiali e dei crediti, mentre le rimanenze hanno mostrato fluttuazioni legate probabilmente all'andamento produttivo e commerciale. La posizione finanziaria netta evidenzia un aumento dell'indebitamento, in particolare nel 2024, in linea con gli investimenti effettuati per sostenere l'espansione aziendale. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è cresciuto rapidamente, da circa 72 mila euro nel 2020 a oltre 3 milioni nel 2024, con utili netti positivi e in progressivo aumento fino a 66 mila euro, confermando la capacità dell'azienda di generare reddito nonostante il periodo iniziale difficile. Complessivamente, l'azienda appare oggi in una fase di espansione significativa, con una struttura patrimoniale rafforzata, elevati investimenti e una redditività positiva ma ancora contenuta rispetto alla crescita dei volumi.

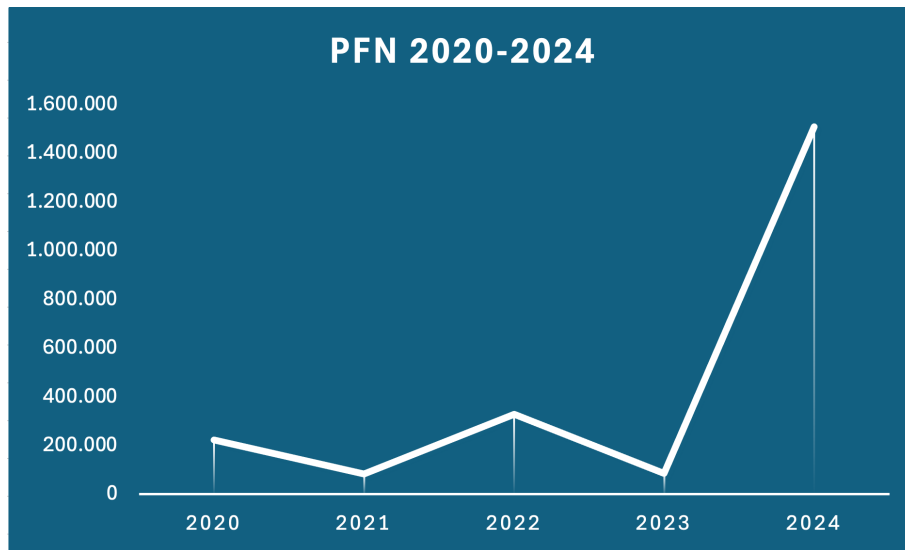


Figura 3.40: Andamento PFN [€] 2020-2024

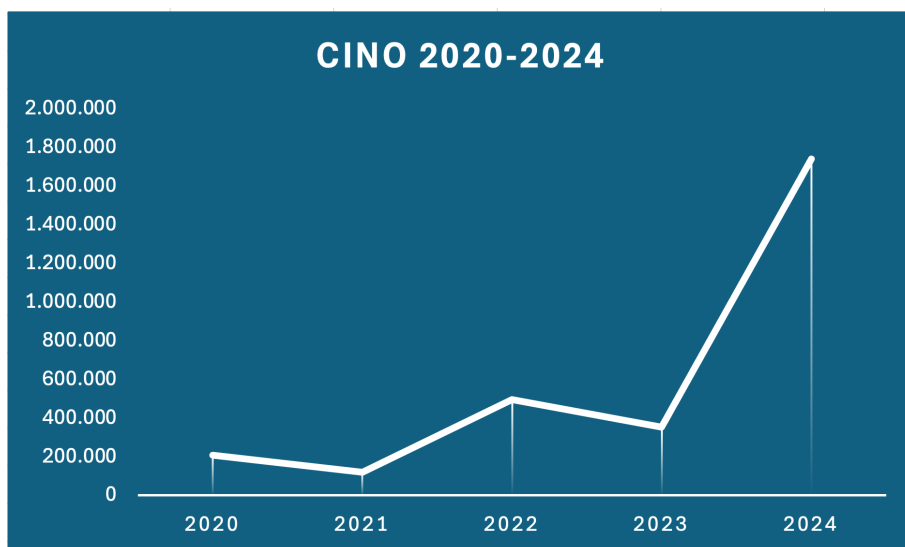


Figura 3.41: Andamento CINO [€] 2020-2024

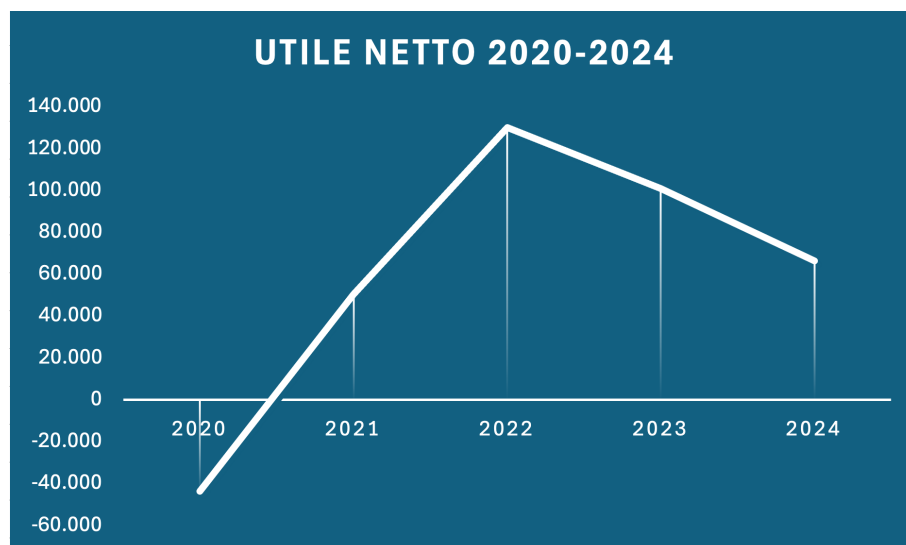


Figura 3.42: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

NATURE ITALIA S.R.L.

L'azienda ha mostrato una crescita significativa e una progressiva solidità patrimoniale. Il patrimonio netto è passato da circa 2 milioni di euro nel 2020 a oltre 4,1 milioni nel 2024, segnalando un rafforzamento rilevante della struttura finanziaria. L'attivo totale ha oscillato, con un picco nel 2022 e una leggera flessione nel 2023, trainato principalmente dalle immobilizzazioni materiali e dalle disponibilità liquide, mentre i crediti hanno mostrato un andamento decrescente negli ultimi due esercizi. La posizione finanziaria netta è passata da un debito moderato a un saldo negativo significativo nel 2024, riflettendo una riduzione dei debiti finanziari a lungo termine e un possibile rafforzamento delle risorse proprie per finanziare l'espansione. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è cresciuto costantemente, superando gli 8 milioni di euro nel 2024, con utili netti in forte incremento, quasi raddoppiati rispetto al 2020, a conferma di una redditività solida e in miglioramento. Complessivamente, l'azienda appare oggi ben posizionata, con una struttura patrimoniale rafforzata, performance economiche positive e una gestione attenta dell'indebitamento.

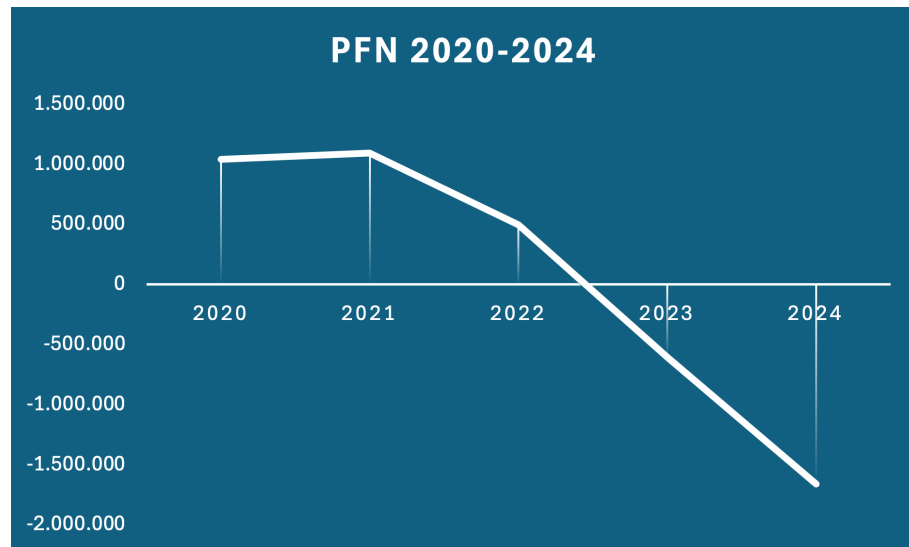


Figura 3.43: Andamento PFN [€] 2020-2024

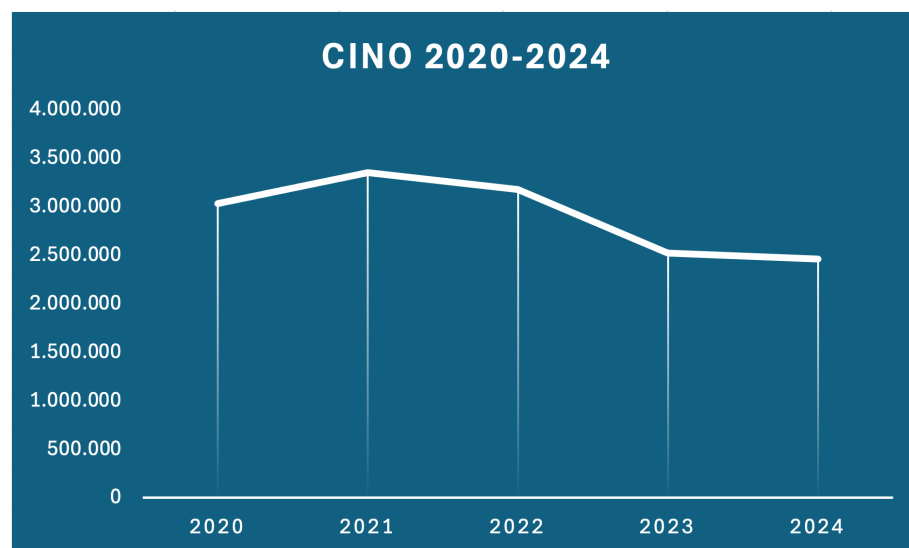


Figura 3.44: Andamento CINO [€] 2020-2024

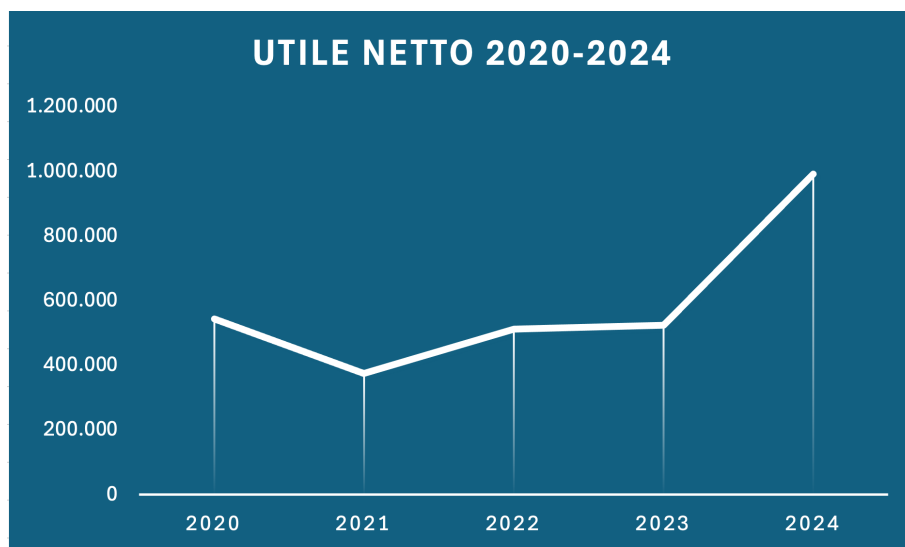


Figura 3.45: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

NECON PET FOOD S.R.L.

L'azienda ha mantenuto una stabilità patrimoniale e gestionale, con un patrimonio netto in crescita moderata, da circa 71 mila euro nel 2020 a quasi 95 mila euro nel 2024. L'attivo totale è rimasto relativamente costante, con oscillazioni limitate, mentre l'attivo circolante ha mostrato una lieve riduzione negli ultimi due esercizi, principalmente per il calo delle disponibilità liquide. Le immobilizzazioni immateriali hanno registrato un incremento importante nel 2024, suggerendo investimenti recenti in risorse non tangibili. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è cresciuto gradualmente fino a superare i 2,6 milioni di euro nel 2024, ma gli utili netti rimangono contenuti, dopo alcune oscillazioni negli anni precedenti. La posizione finanziaria netta resta fortemente positiva, a indicare un ricorso significativo a debiti finanziari per sostenere l'attività, mentre i debiti operativi a breve termine sono praticamente nulli. Complessivamente, l'azienda appare stabile e prudente, con investimenti recenti mirati, ma con margini di redditività ancora molto contenuti rispetto all'ampiezza del capitale circolante impiegato.

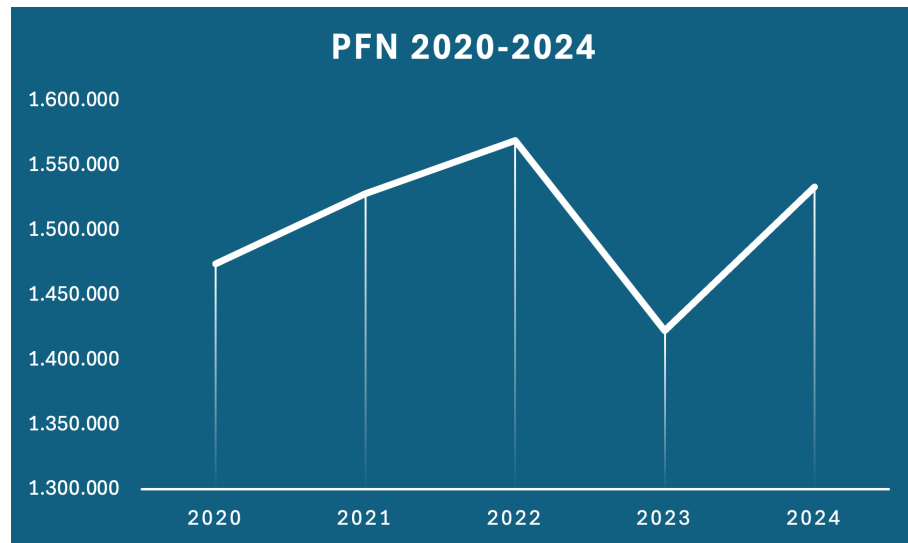


Figura 3.46: Andamento PFN [€] 2020-2024

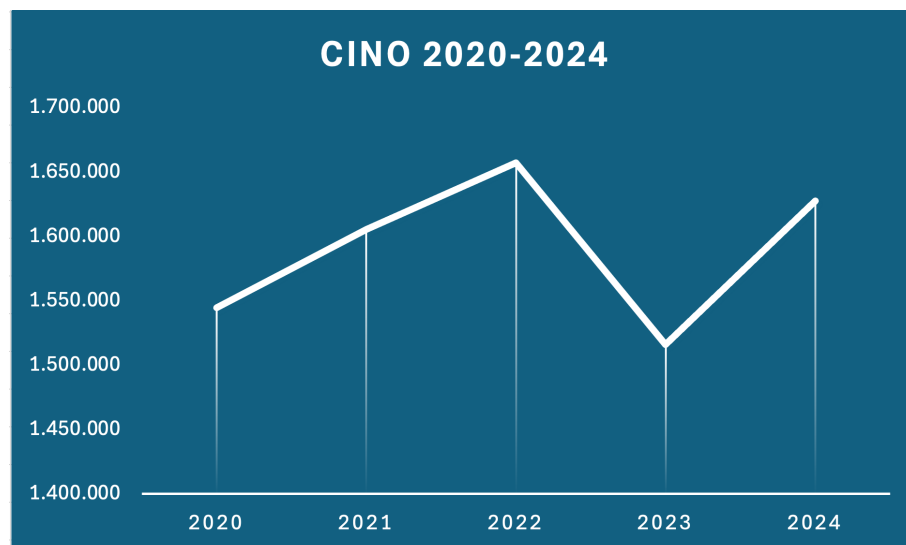


Figura 3.47: Andamento CINO [€] 2020-2024

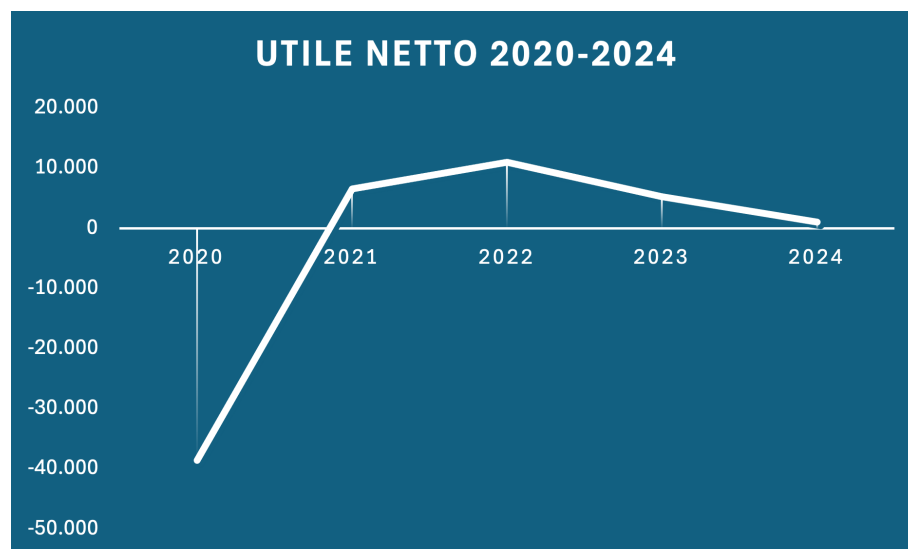


Figura 3.48: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

NEW POWER FOOD S.R.L.

L'azienda ha evidenziato una crescita significativa sia patrimoniale che economica. Il patrimonio netto è passato da circa 241 mila euro nel 2020 a quasi 980 mila euro nel 2024, a testimonianza di un rafforzamento della struttura finanziaria interna. L'attivo totale è cresciuto in maniera consistente, soprattutto grazie all'aumento dell'attivo circolante e delle disponibilità liquide, salite a oltre 546 mila euro nel 2024. Le immobilizzazioni materiali e immateriali mostrano un incremento moderato, con un picco delle immateriali nel 2024, segnalando investimenti recenti in beni intangibili. Dal punto di vista economico, il valore della produzione è cresciuto da 826 mila euro a quasi 1,88 milioni di euro, con un incremento degli utili netti da circa 123 mila euro nel 2020 a oltre 317 mila euro nel 2024, evidenziando un miglioramento della redditività e della capacità di generare flussi di cassa positivi. La posizione finanziaria netta è costantemente negativa, arrivando a -540 mila euro nel 2024. I debiti operativi a breve termine rappresentano la componente principale delle passività correnti, mentre i debiti finanziari a lungo termine sono contenuti. Complessivamente, l'azienda appare in forte espansione, con solidi risultati economici e patrimoniali, sostenuti da una gestione attenta degli investimenti e delle disponibilità liquide, ma con una struttura finanziaria ancora dipendente dal debito a supporto della crescita.

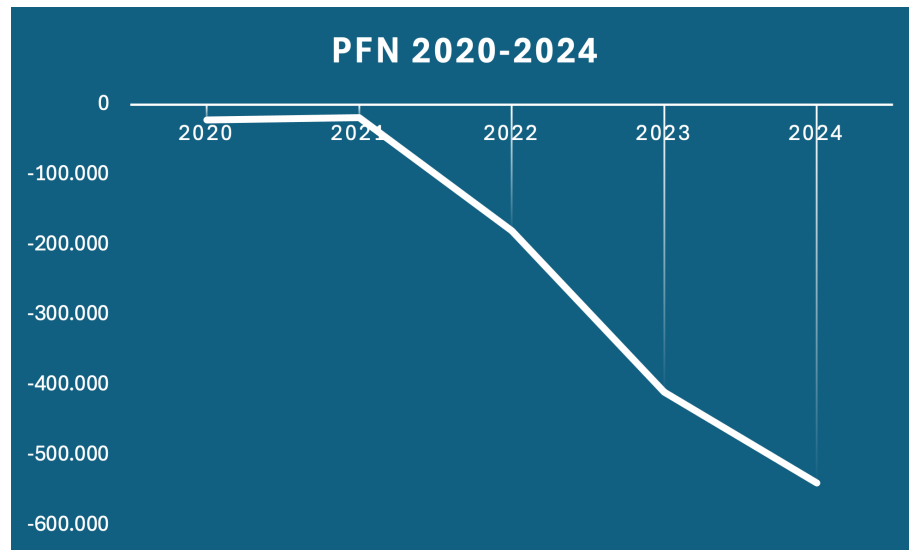


Figura 3.49: Andamento PFN [€] 2020-2024

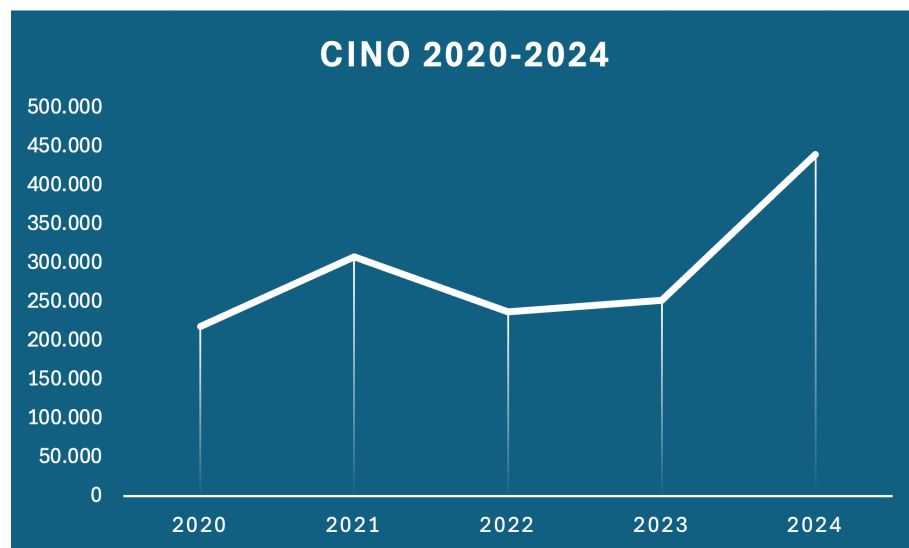


Figura 3.50: Andamento CINO [€] 2020-2024

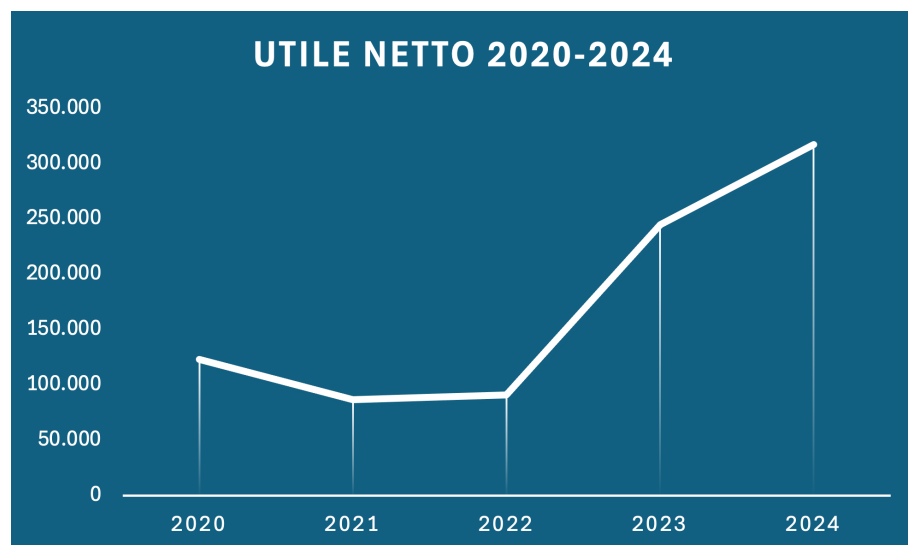


Figura 3.51: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

NICO FOODS S.R.L.

L'azienda ha mostrato una crescita complessiva del valore della produzione, che è passata da circa 2,06 milioni di euro nel 2020 a un picco di 3,20 milioni nel 2023, per poi ridursi leggermente a 3,07 milioni nel 2024. L'utile netto segue una dinamica simile: da 24 mila euro nel 2020 è cresciuto fino a 156 mila euro nel 2023, per poi ridursi a circa 28 mila euro nel 2024. Ciò indica una forte variabilità della redditività, probabilmente legata a fluttuazioni dei costi o eventi straordinari negli ultimi esercizi. Dal punto di vista patrimoniale, il patrimonio netto è passato da 141 mila euro a 362 mila euro, mostrando un rafforzamento della struttura finanziaria, seppur con una crescita meno marcata rispetto all'utile ante imposte. Le immobilizzazioni, soprattutto materiali, restano la componente principale dell'attivo fisso, mentre l'attivo circolante rimane consistente, sostenuto da crediti e disponibilità liquide. La posizione finanziaria netta è positiva ma in calo, passando da circa 631 mila euro nel 2020 a 347 mila euro nel 2024, segnalando un progressivo utilizzo delle risorse liquide per finanziare l'attività o investimenti. I debiti a lungo termine mostrano una riduzione significativa, mentre i debiti operativi a breve termine aumentano, indicando un possibile spostamento verso finanziamenti di tipo operativo piuttosto che finanziario. In sintesi, l'azienda mantiene una solidità patrimoniale moderata, con risultati economici volatili ma generalmente positivi, e una gestione della liquidità che tende a sostenere la crescita e l'operatività, pur con un indebitamento a lungo termine in riduzione.

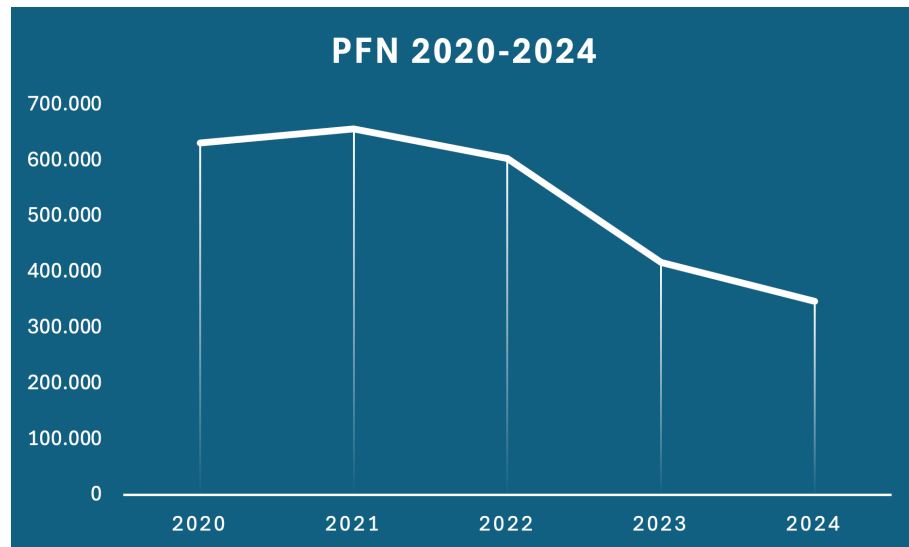


Figura 3.52: Andamento PFN [€] 2020-2024

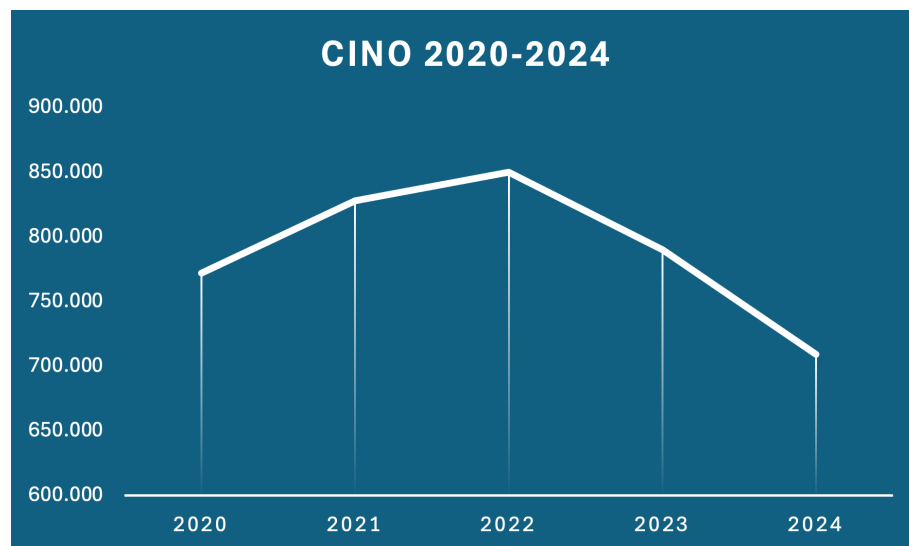


Figura 3.53: Andamento CINO [€] 2020-2024

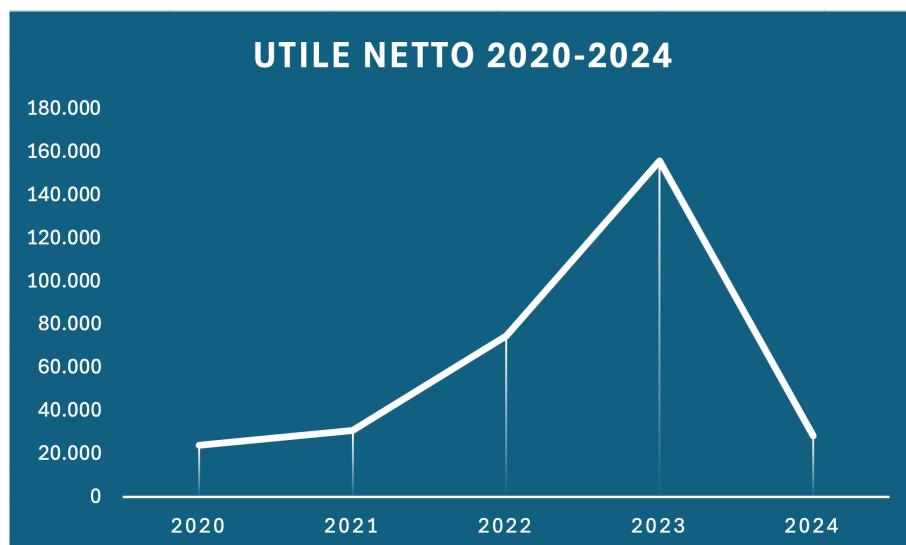


Figura 3.54: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

NUTRIX PIÙ S.R.L.

L'azienda mostra un andamento economico caratterizzato da crescita del valore della produzione dal 2020 al 2023, passando da circa 3,56 milioni a 4,13 milioni, con una successiva riduzione a 3,64 milioni nel 2024; il totale dei costi della produzione segue un andamento simile, determinando un risultato ante imposte positivo di 65,6 mila euro nel 2024. L'utile netto evidenzia notevoli oscillazioni, con 30 mila euro nel 2020, una perdita di 56,6 mila euro nel 2021, seguita da recuperi nel 2022 e 2023 (42,2 e 102,9 mila euro) e un calo a 61,5 mila euro nel 2024, indicando una redditività volatile probabilmente influenzata da eventi straordinari o variazioni dei costi operativi. Le immobilizzazioni materiali e immateriali costituiscono una quota significativa dell'attivo, con picco delle materiali nel 2023 a 2,6 milioni e riduzione progressiva delle immateriali da 311 mila nel 2020 a 201 mila nel 2024, mentre l'attivo circolante resta elevato grazie a crediti e disponibilità liquide che garantiscono sufficiente liquidità per le operazioni correnti. Il patrimonio netto cresce da 220 mila euro nel 2020 a 370 mila nel 2024, rafforzando la struttura patrimoniale, seppur limitatamente rispetto ai debiti complessivi; la posizione finanziaria netta, pur positiva, diminuisce da 1,48 milioni a 1,34 milioni, riflettendo l'impiego di risorse liquide per sostenere attività operative e investimenti, mentre i debiti a lungo termine si riducono e quelli operativi a breve termine aumentano, evidenziando maggiore ricorso a finanziamenti di natura operativa. Complessivamente l'azienda mantiene una struttura patrimoniale solida e un'attività produttiva rilevante, con gestione efficace della liquidità, ma la sostenibilità finanziaria dipende dal continuo equilibrio

tra crescita dei ricavi, controllo dei costi e gestione dell'indebitamento operativo.

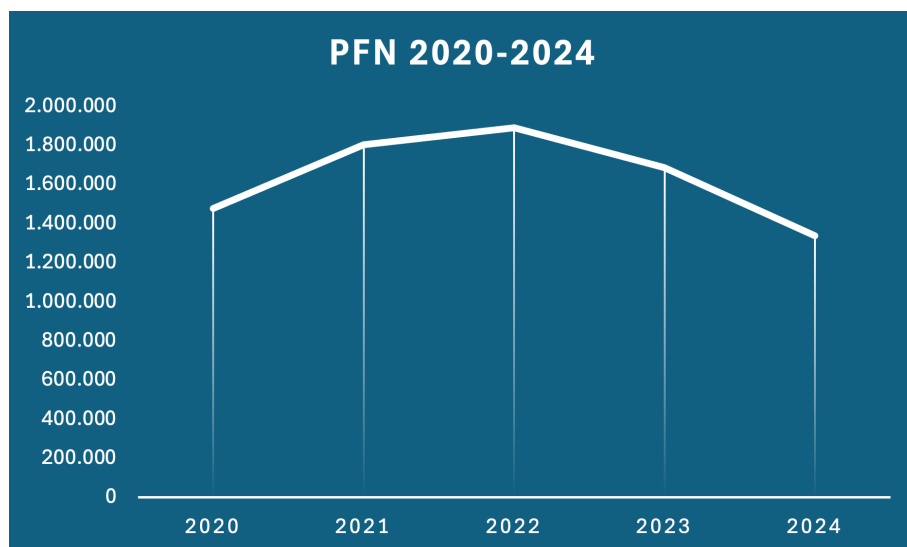


Figura 3.55: Andamento PFN [€] 2020-2024

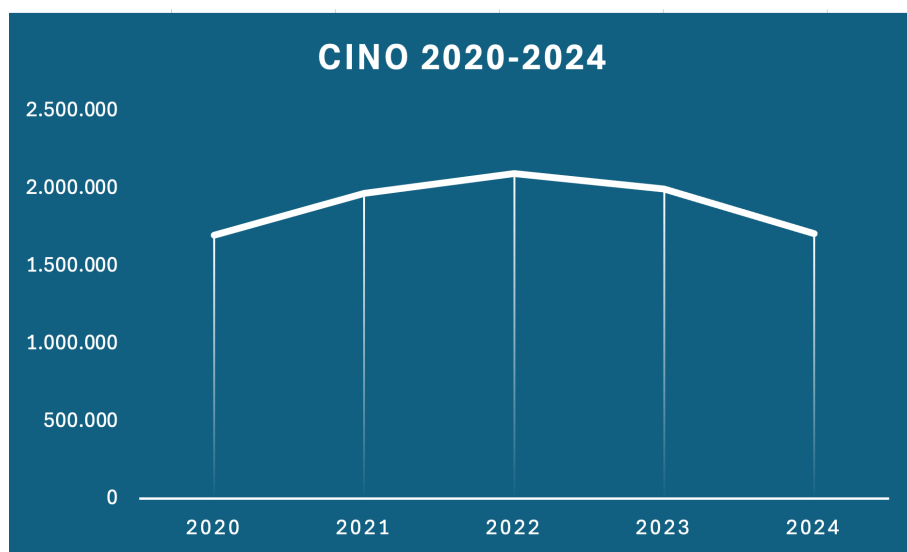


Figura 3.56: Andamento CINO [€] 2020-2024

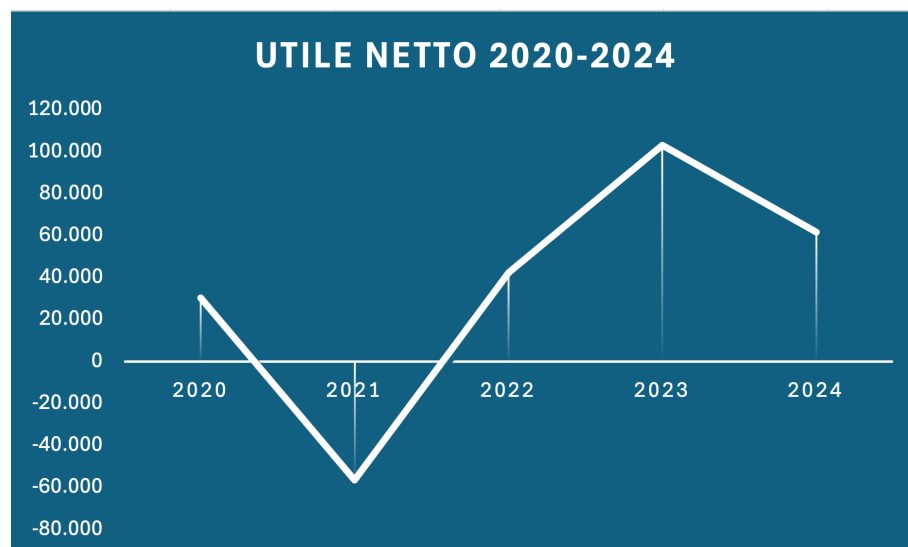


Figura 3.57: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

PAPPIFICIO PELITTA S.R.L.

L'azienda ha registrato una crescita del valore della produzione, passando da circa 143 mila euro nel 2020 a 614 mila euro nel 2024, accompagnata da un incremento dei costi della produzione da 137 mila a 591 mila euro nello stesso periodo, evidenziando una gestione dei costi generalmente coerente con la crescita dei ricavi. Il risultato ante imposte e l'utile netto mostrano significativa volatilità: positivo nel 2020 con 2,9 mila euro, negativo nel 2021 e 2022 rispettivamente con 20,9 mila e 33,2 mila euro, quindi di nuovo positivo nel 2023 e 2024 (3,6 e 11,8 mila euro), indicando una redditività ancora instabile ma in miglioramento negli ultimi esercizi. Le immobilizzazioni materiali e immateriali sono aumentate progressivamente, con le prime quasi raddoppiate dal 2020 al 2024, e l'attivo circolante mostra un rafforzamento della liquidità e dei crediti, pur con valori contenuti rispetto alle immobilizzazioni. Il patrimonio netto, dopo un calo significativo fino a 21,5 mila euro nel 2022, recupera a 36,2 mila euro nel 2024, sostenuto dall'utile generato negli ultimi esercizi; la posizione finanziaria netta risulta negativa e in progressivo peggioramento da 134,8 mila euro nel 2020 a 431,5 mila euro nel 2024, riflettendo l'aumento dei debiti finanziari per supportare lo sviluppo operativo. Complessivamente, l'azienda presenta un'attività produttiva in crescita e una struttura patrimoniale rafforzata nel tempo, ma con margini e liquidità ancora vulnerabili, richiedendo attenzione alla gestione dei debiti e al consolidamento della redditività.

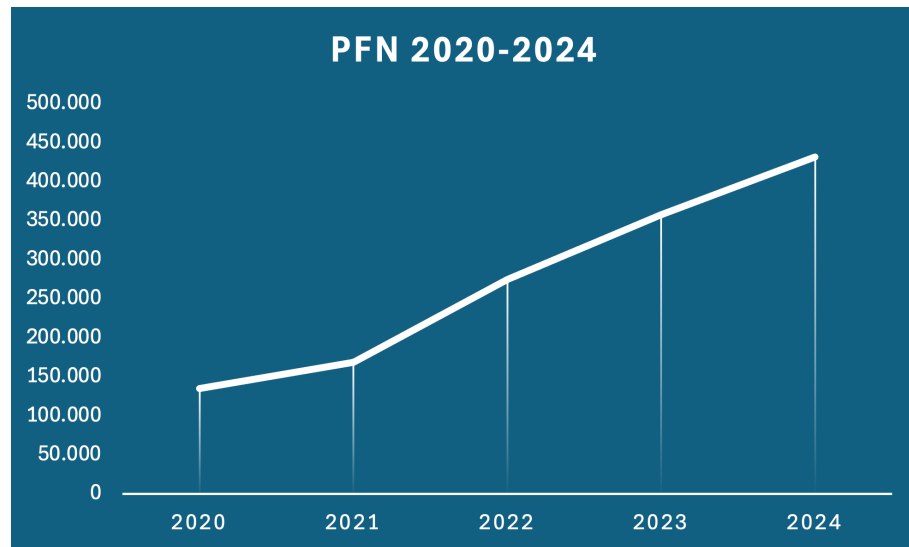


Figura 3.58: Andamento PFN [€] 2020-2024

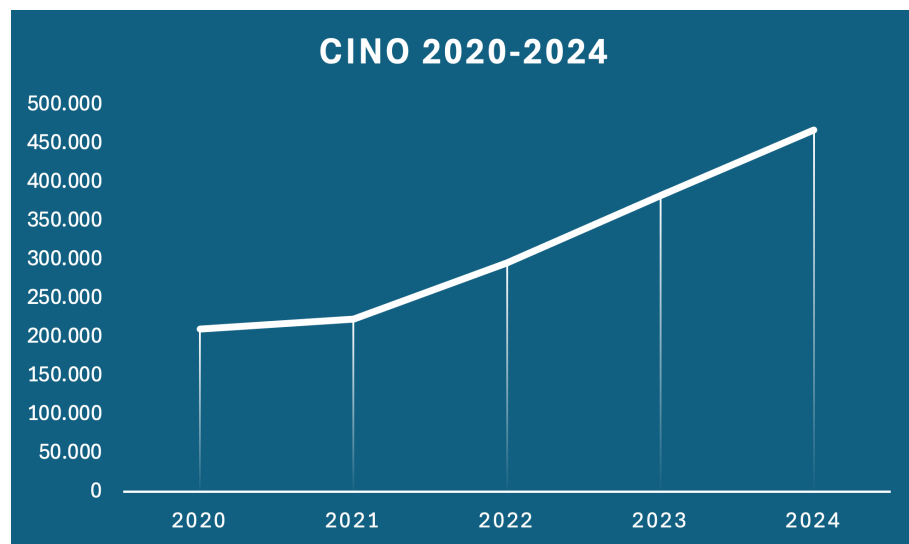


Figura 3.59: Andamento CINO [€] 2020-2024

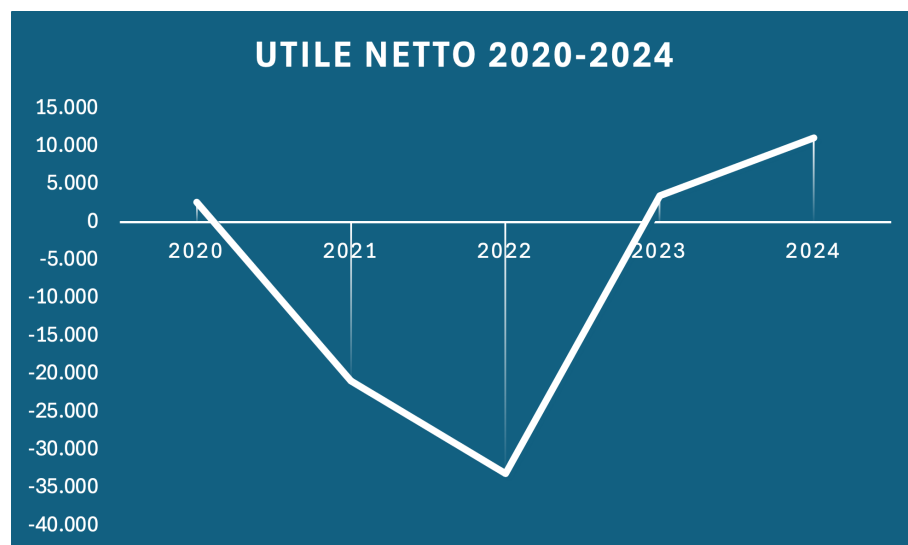


Figura 3.60: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

PETS GOURMET S.R.L.

L'azienda ha mostrato un andamento complessivamente negativo sia sul fronte economico che patrimoniale, con un valore della produzione oscillante tra 33,6 mila euro nel 2021 e 92,9 mila euro nel 2022, accompagnato da costi della produzione sempre superiori ai ricavi, passando da 88 mila euro nel 2020 a 121 mila euro nel 2024. Il risultato ante imposte e l'utile netto risultano costantemente negativi, con perdite più rilevanti nel 2021 (-64,2 mila euro) e nel 2023 (-65,1 mila euro), evidenziando una redditività strutturalmente debole. Le immobilizzazioni materiali e immateriali sono diminuite progressivamente, da 49,8 mila euro nel 2020 a 20,3 mila euro nel 2024, mentre l'attivo circolante ha seguito un trend decrescente da 138,7 mila euro a 48 mila euro, mostrando un calo di liquidità e crediti. Il patrimonio netto si è fortemente deteriorato, passando da un valore positivo di 16,4 mila euro nel 2020 a valori negativi, fino a -131,7 mila euro nel 2023, recuperando parzialmente a -13 mila euro nel 2024, a fronte di debiti finanziari comunque elevati ma in riduzione nell'ultimo esercizio (da 206,6 mila a 74,6 mila euro). Complessivamente, l'azienda evidenzia una struttura patrimoniale fragile, una redditività costantemente negativa e una gestione finanziaria caratterizzata da elevata indebitamento, richiedendo interventi mirati per ristabilire equilibrio economico e solidità patrimoniale.

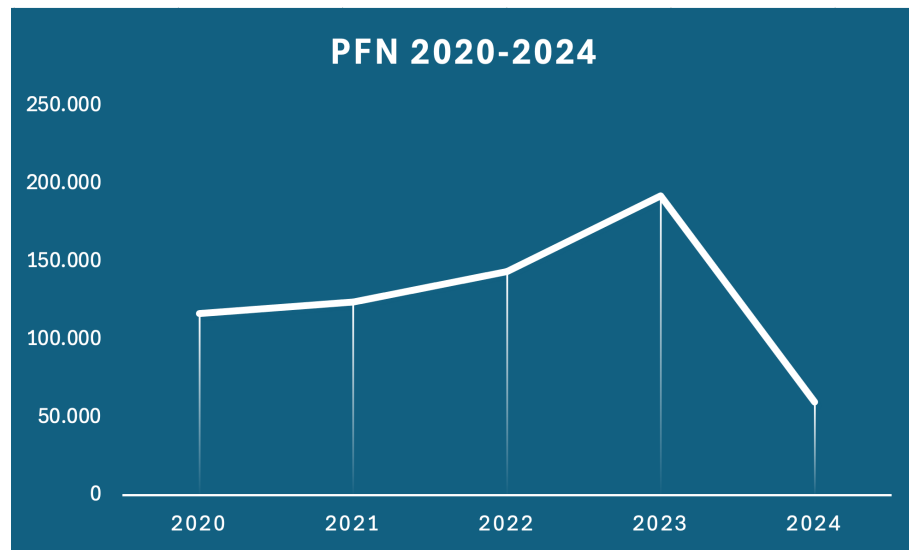


Figura 3.61: Andamento PFN [€] 2020-2024

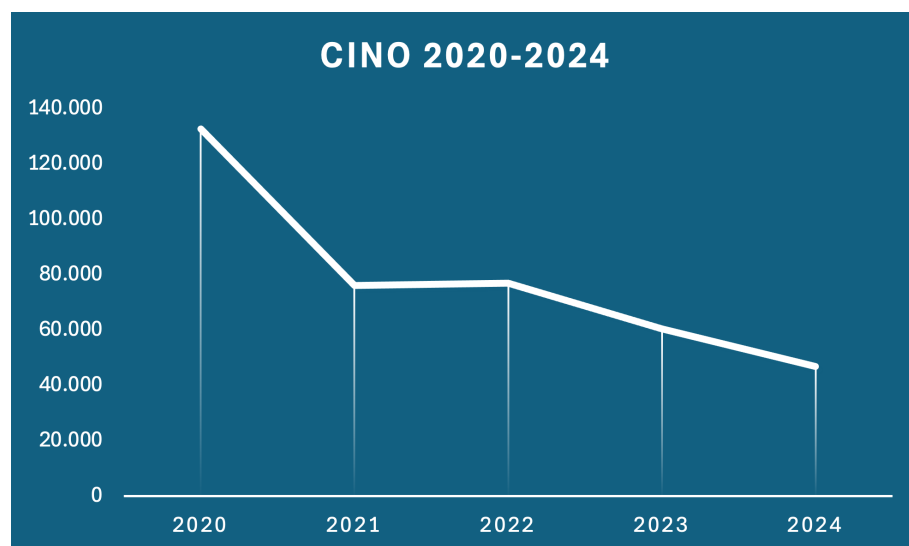


Figura 3.62: Andamento CINO [€] 2020-2024

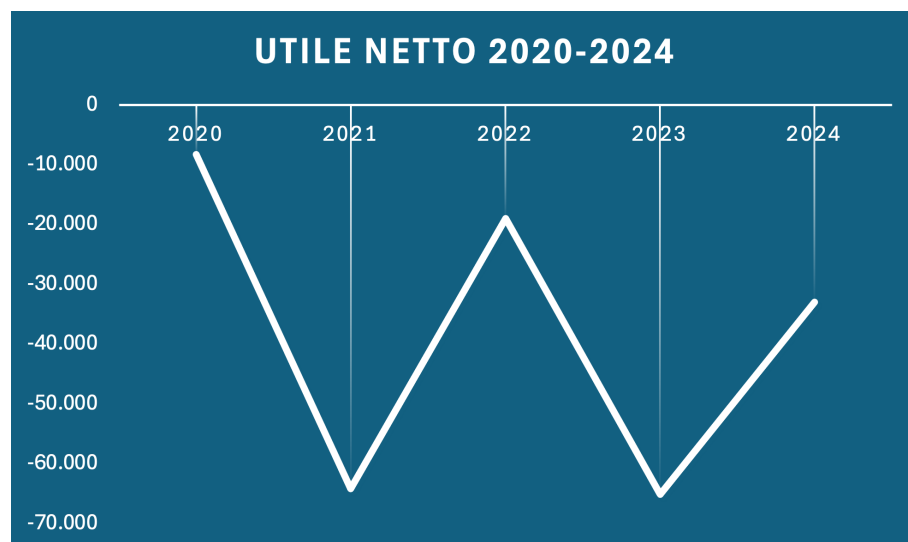


Figura 3.63: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

PROMIS S.R.L.

L'azienda ha mostrato una forte crescita patrimoniale, con il patrimonio netto che è passato da 244,9 mila euro nel 2020 a circa 2 milioni di euro nel 2024, sebbene abbia registrato forti oscillazioni tra gli esercizi, con un picco di 2,45 milioni di euro nel 2023. Le immobilizzazioni materiali e immateriali hanno conosciuto un'espansione significativa, passando rispettivamente da 291,1 mila euro a 2.66 milioni di euro e da 1,1 mila euro a 165,7 mila euro, mentre le immobilizzazioni finanziarie, inizialmente assenti, hanno raggiunto 219,4 mila euro nel 2024. L'attivo circolante è cresciuto da 656,5 mila euro a 2,89 milioni di euro, trainato principalmente da crediti e disponibilità liquide, evidenziando un aumento dei flussi operativi. I debiti totali hanno oscillato da 745,2 mila euro a 3,88 milioni di euro, con una componente finanziaria significativa e crescente nel medio periodo, pari a 560,5 mila euro nel 2024, e debiti operativi di lungo termine che hanno raggiunto 3,32 milioni di euro. Il valore della produzione ha mostrato notevole volatilità, passando da 1,43 milioni di euro nel 2020 a 4,88 nel 2024, mentre i costi della produzione sono cresciuti più rapidamente, generando risultati ante imposte e utili d'esercizio negativi negli ultimi tre anni (-187,6 mila euro nel 2022, -541,8 mila euro nel 2023 e -445,3 mila euro nel 2024), a fronte di utili positivi nei primi due esercizi (144,4 mila euro e 130,6 mila euro). La PFN evidenzia una situazione di indebitamento variabile, da valori negativi iniziali (-140,6 mila euro e -218,1 mila euro) a posizioni di valore positivo negli ultimi esercizi (406,3 mila euro). Complessivamente, l'azienda presenta un'espansione patrimoniale e operativa rilevante, accompagnata però da volatilità dei

risultati economici e da una gestione finanziaria che richiede attenzione, soprattutto per gli squilibri registrati negli ultimi tre esercizi.

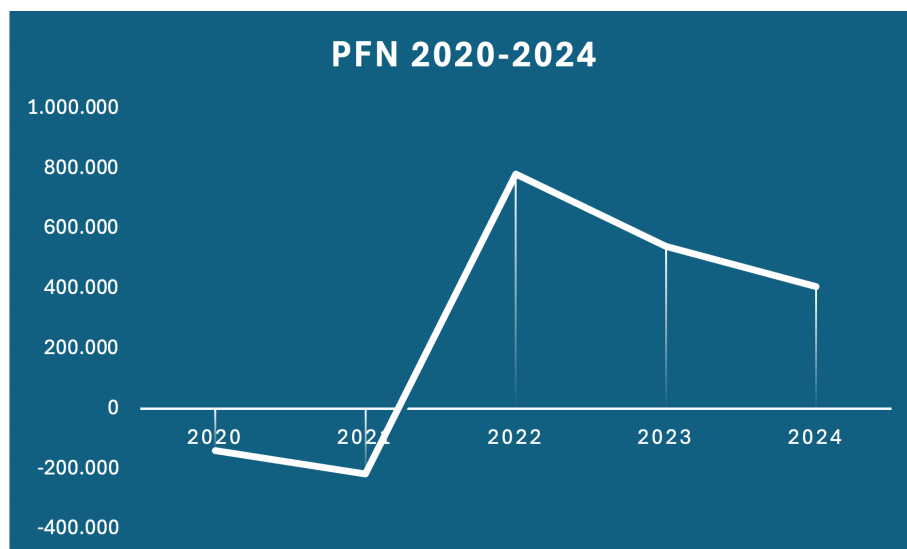


Figura 3.64: Andamento PFN [€] 2020-2024

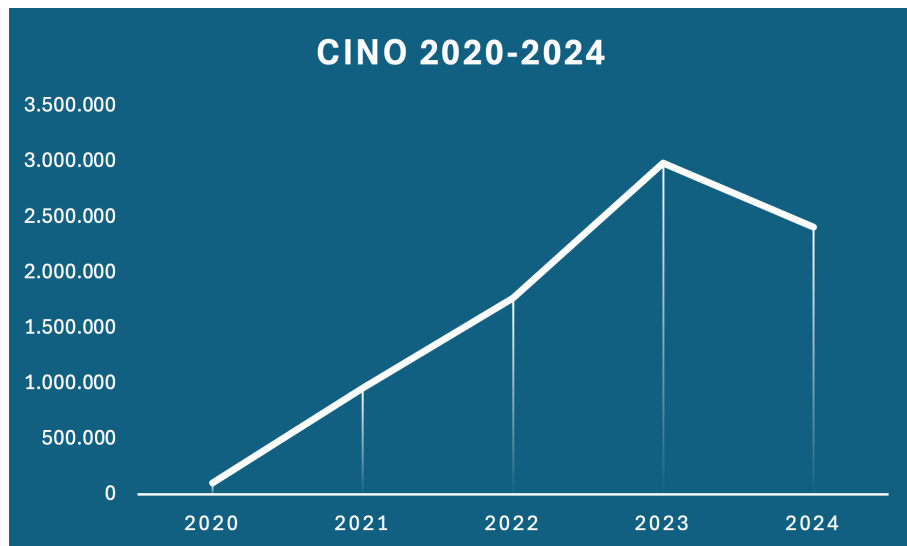


Figura 3.65: Andamento CINO [€] 2020-2024

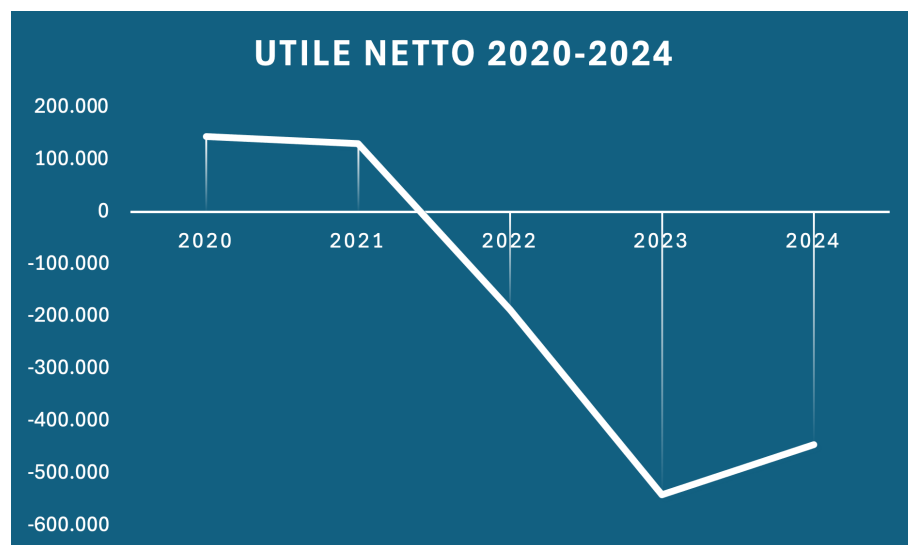


Figura 3.66: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

SANYPET S.P.A.

L'azienda ha registrato una forte espansione sia patrimoniale sia operativa, con il patrimonio netto che è cresciuto da 2,86 milioni di euro nel 2020 a 7,88 nel 2024, mostrando continuità nella crescita anno su anno. Le immobilizzazioni materiali e immateriali hanno subito aumenti rilevanti, passando rispettivamente da 3,73 milioni di euro a 9,21 e da 391,9 mila euro a 920,3 mila euro, mentre le immobilizzazioni finanziarie hanno visto un calo significativo dai 624,3 mila euro iniziali a soli 6,6 mila euro nel 2024. L'attivo circolante ha seguito una traiettoria crescente, da 8,29 milioni di euro a 15,58 milioni di euro, trainato principalmente da rimanenze e crediti verso clienti, mentre le disponibilità liquide sono variate in maniera significativa, evidenziando flussi di cassa operativi altalenanti. I debiti totali hanno mostrato una dinamica crescente, passando da 9,37 milioni di euro a 16,48, con una componente finanziaria significativa nel medio periodo e debiti operativi di lungo termine pari a 10,82 milioni di euro nel 2024. Il valore della produzione è aumentato costantemente, da 24,36 milioni di euro a 36,6 milioni di euro, così come i costi della produzione, che sono cresciuti da 22,92 milioni di euro a 34,25 milioni di euro, determinando utili d'esercizio positivi e crescenti (937,9 mila euro nel 2020 fino a 2,37 milioni di euro nel 2024), a fronte di risultati ante imposte coerenti. La PFN evidenzia una gestione finanziaria complessa, con valori iniziali elevati (4,32 milioni di euro) che hanno oscillato negli anni fino a 2,83 milioni di euro, riflettendo variazioni significative nella struttura dei debiti e nella liquidità disponibile. Complessivamente, l'azienda mostra un'espansione robusta e costante sia in termini patrimoniali sia operativi,

accompagnata da una redditività crescente e da una gestione finanziaria che evidenzia una forte esposizione ai debiti a lungo termine, ma in grado di sostenere le esigenze operative e di investimento.

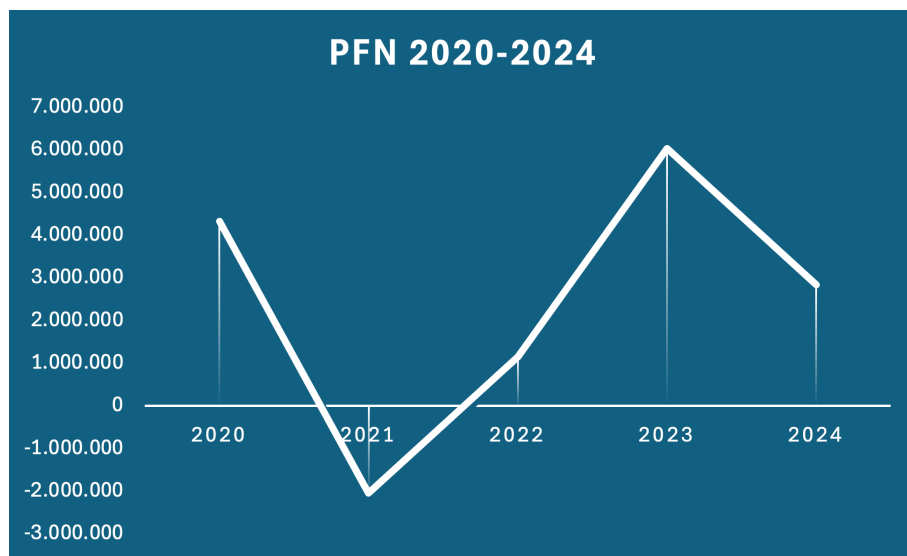


Figura 3.67: Andamento PFN [€] 2020-2024

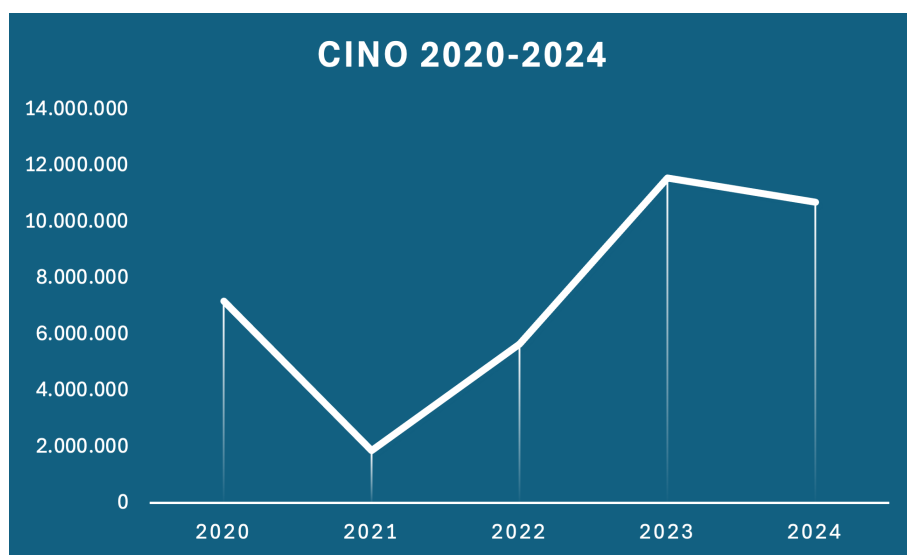


Figura 3.68: Andamento CINO [€] 2020-2024

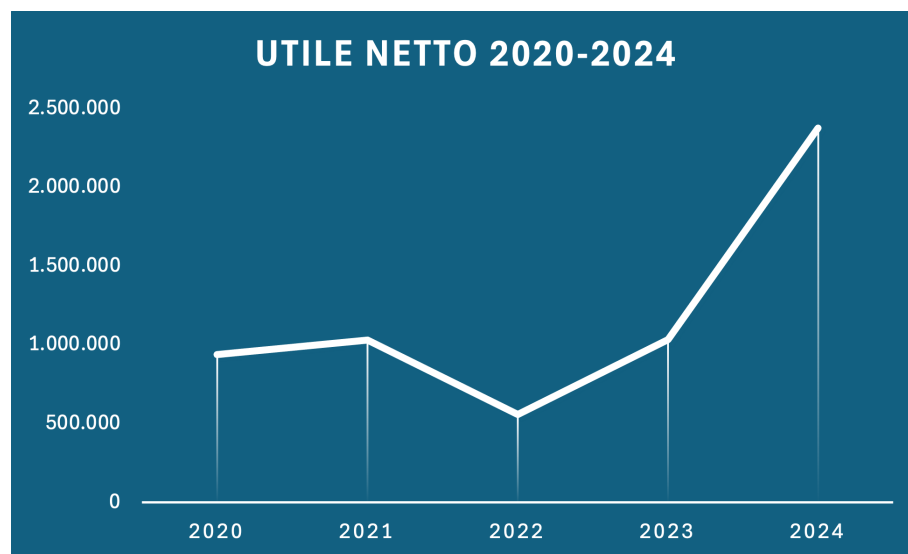


Figura 3.69: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

SOUTHTYROL PET FOOD G.M.B.H.

L'azienda ha mostrato una forte volatilità patrimoniale e operativa, con il patrimonio netto che è passato da un valore positivo di 3,4 mila euro nel 2020 a valori negativi crescenti, raggiungendo -437,2 mila euro nel 2023 e migliorando leggermente a -352,7 mila euro nel 2024. Le immobilizzazioni hanno subito incrementi significativi, soprattutto quelle materiali e immateriali, salite rispettivamente da 22,3 mila euro a 278,4 mila euro e da 4,3 mila euro a 77,5 mila euro, mentre le immobilizzazioni finanziarie sono rimaste trascurabili. L'attivo circolante ha seguito un trend altalenante, passando da 9,96 mila euro a 364,85 mila euro, con rimanenze e crediti verso clienti che hanno rappresentato la componente principale, mentre le disponibilità liquide hanno avuto variazioni irregolari. I debiti totali sono cresciuti significativamente, da 33,2 mila euro a poco più di 1 milione di euro, con una parte rilevante di debiti operativi di lungo termine (970,5 mila euro nel 2024) e debiti finanziari limitati. Il valore della produzione ha registrato un incremento sostanziale, da 2 mila euro nel 2020 a 889,5 mila euro nel 2024, mentre i costi della produzione sono aumentati più rapidamente, determinando perdite d'esercizio consistenti negli ultimi tre anni, con un picco di -298,7 mila euro nel 2023. La PFN ha tuttavia evidenziato un'evoluzione favorevole negli ultimi due esercizi, pur rimanendo positiva per tutto il periodo preso in esame, rimanendo in uno scenario complesso di gestione finanziaria, con un CINO negativo negli ultimi due anni. Complessivamente, l'azienda presenta un quadro di forte crescita dei volumi operativi ma con criticità patrimoniali e finanziarie significative, che hanno comportato perdite ricorrenti e una gestione dei debiti e della

liquidità che necessita di attenzione strategica.

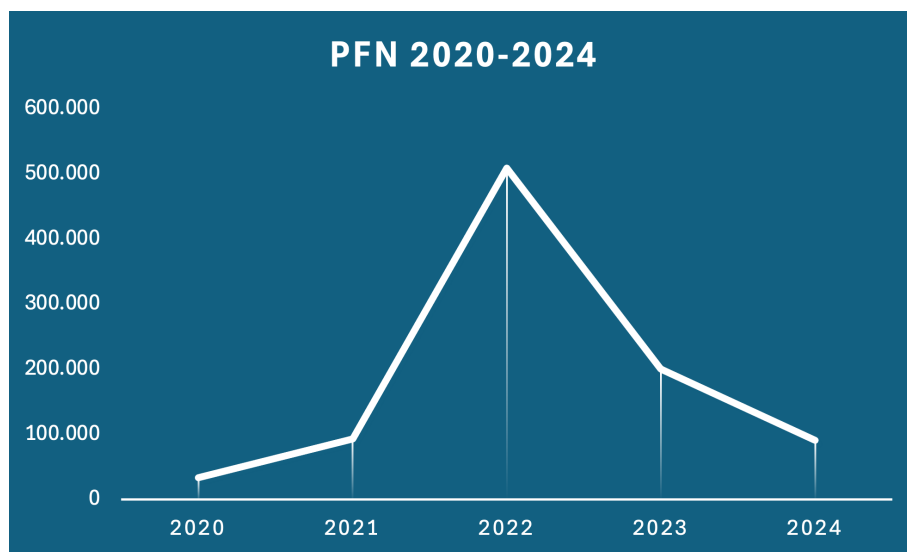


Figura 3.70: Andamento PFN [€] 2020-2024

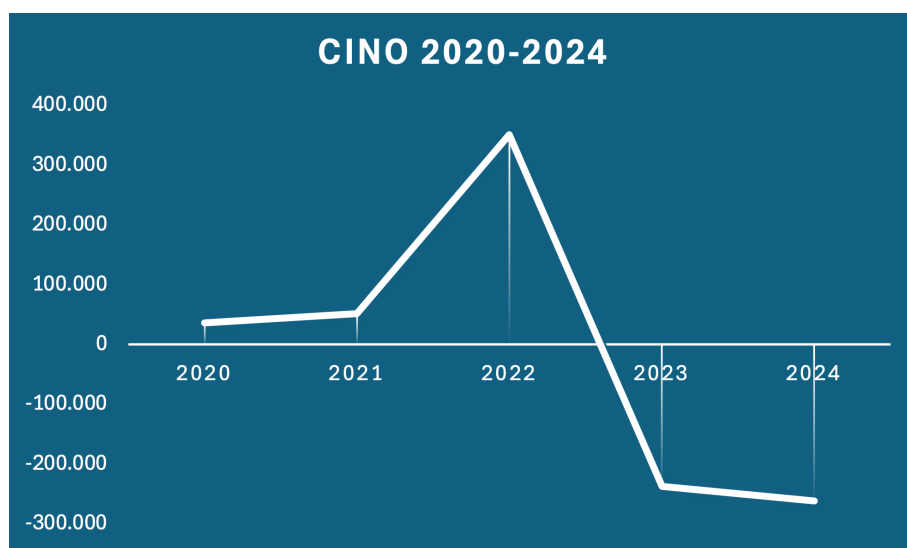


Figura 3.71: Andamento CINO [€] 2020-2024

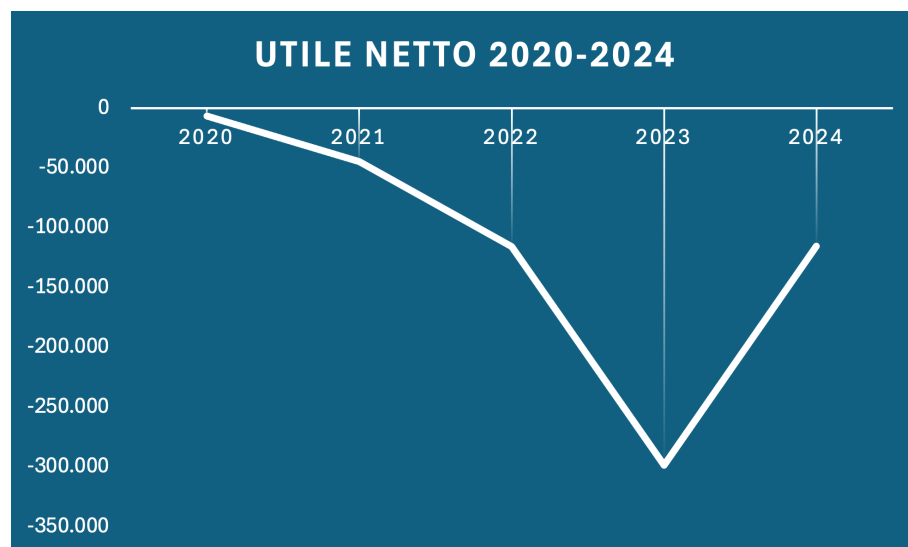


Figura 3.72: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

TREAT PET FOOD S.R.L.

L'azienda ha mostrato una crescita costante e controllata, con il patrimonio netto che è passato da 659,5 mila euro nel 2020 a 899,8 mila euro nel 2024, a fronte di un totale attivo che è cresciuto da 1,45 milioni di euro a 1,98 nello stesso periodo. Le immobilizzazioni hanno evidenziato incrementi significativi, soprattutto immateriali, salite da 159,4 mila euro a 300,5 mila euro, e materiali, da 272,1 mila euro a 667,5 mila euro, mentre le immobilizzazioni finanziarie sono rimaste praticamente stabili. L'attivo circolante ha seguito un andamento oscillante, passando da 1 milione di euro circa a 986,7 mila euro, con le rimanenze e i crediti verso clienti come componenti principali, mentre le disponibilità liquide sono diminuite da 289,9 mila euro a 106 mila euro. I debiti totali hanno mostrato una flessione nell'ultimo esercizio, da 979,7 mila euro a 883,3 mila euro, con debiti finanziari pari a 411, mila euro e debiti operativi di breve termine leggermente inferiori ai valori precedenti. Il valore della produzione ha avuto un andamento decrescente negli ultimi due anni, passando da 2,8 milioni di euro nel 2022 a 2,35 milioni di euro nel 2024, mentre i costi della produzione hanno seguito una dinamica analoga, comportando un utile d'esercizio positivo ma in leggero calo, da 51,57 mila euro a 46,5 mila euro. La PFN passa da -36 mila euro nel 2020 a 305,6 mila euro nel 2024, evidenziando un peggioramento della posizione finanziaria netta, mentre il CINO ha mostrato un aumento costante da 623,4 mila euro a 1,2 milioni di euro, a indicare una capacità crescente di generare capitale operativo netto. Complessivamente, l'azienda presenta un profilo patrimoniale solido e una gestione equilibrata delle attività e passività, con utili ricorrenti

e una progressiva stabilizzazione della struttura finanziaria.

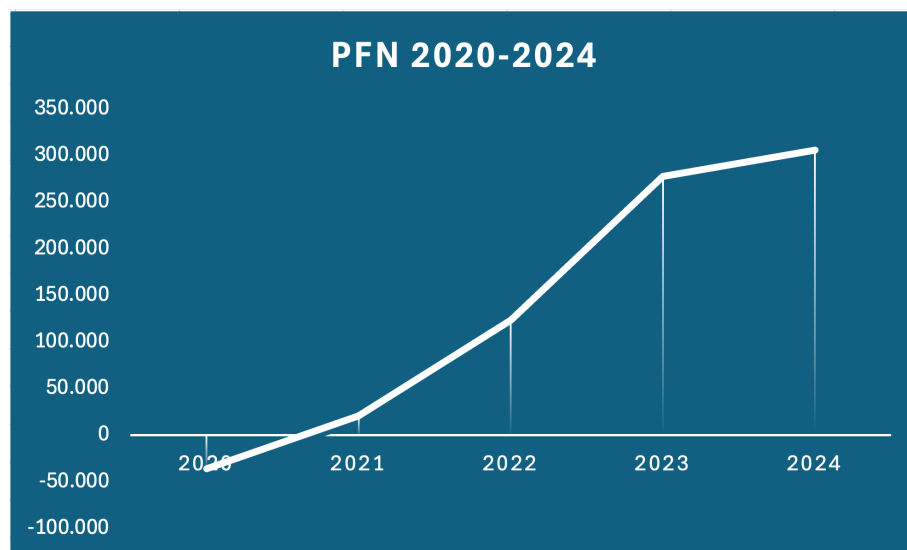


Figura 3.73: Andamento PFN [€] 2020-2024

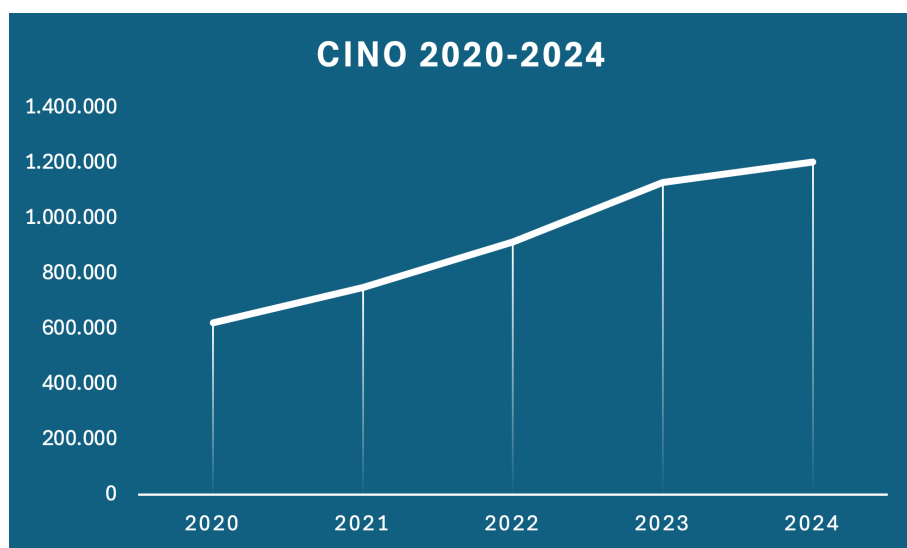


Figura 3.74: Andamento CINO [€] 2020-2024

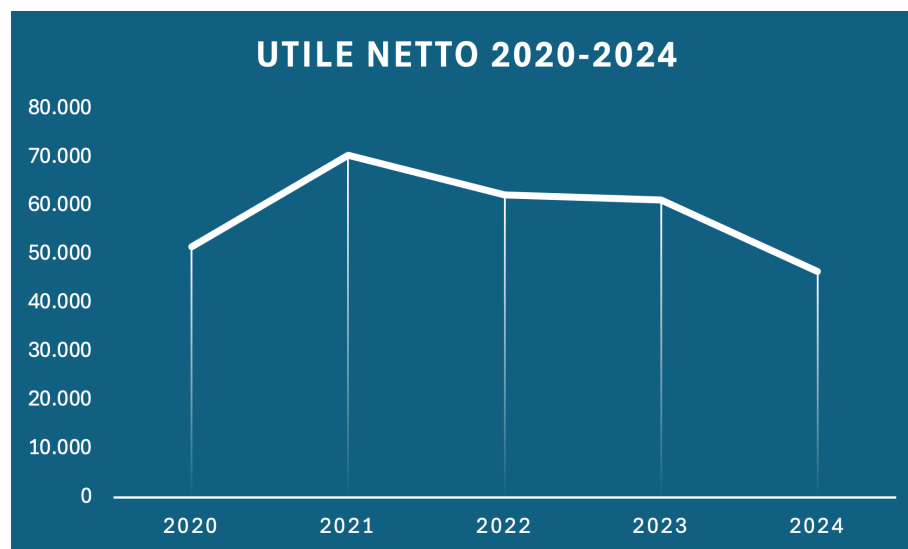


Figura 3.75: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

UNITED PETFOOD ITALIA S.R.L.

L'azienda ha mostrato una crescita significativa, sia in termini patrimoniali sia operativi. Il patrimonio netto è passato da 3,5 milioni di euro nel 2020 a circa 30 nel 2024, a fronte di un totale attivo cresciuto da 26,5 milioni di euro a 46,33 milioni di euro nello stesso periodo. Le immobilizzazioni materiali hanno evidenziato un incremento consistente, da 9,31 milioni di euro a 20 milioni di euro, mentre le immobilizzazioni immateriali e finanziarie hanno subito variazioni meno lineari, con un picco delle immateriali nel 2024 (211 mila euro) e una riduzione delle finanziarie a zero nell'ultimo esercizio. L'attivo circolante ha oscillato, passando da 17 milioni di euro nel 2020 a 26 nel 2024, con rimanenze e crediti come principali componenti, e le disponibilità liquide in aumento da 1,37 milioni di euro a 3,39 milioni di euro, a indicare una maggiore liquidità disponibile. I debiti complessivi hanno mostrato una riduzione significativa, da 22,5 milioni di euro a 14,4 milioni di euro, con i debiti finanziari azzerati nell'ultimo esercizio. Il valore della produzione è cresciuto da 45,2 milioni di euro a 73,4 milioni di euro, mentre i costi della produzione sono passati da 44,6 milioni di euro a 62,6 milioni di euro, determinando un utile netto crescente da 149,8 mila euro a 7,3 milioni di euro. La PFN rimane negativa per tutto il periodo, ed anche in quasi costante miglioramento relativo, indicando un saldo finanziario negativo ma sostenibile grazie all'ampio patrimonio netto e alla liquidità disponibile. Il CINO ha registrato un aumento marcato, da 2,6 milioni di euro a 26,6, segnalando una gestione efficiente del capitale operativo netto.

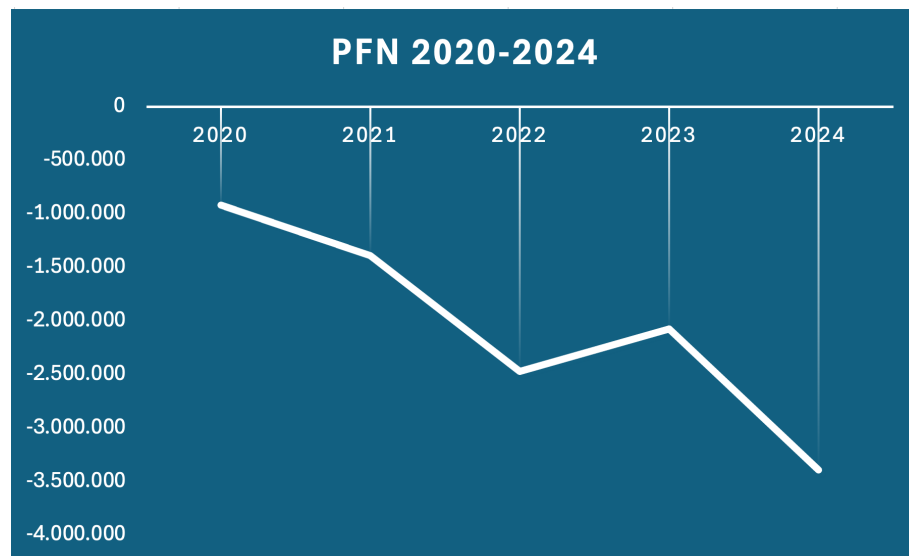


Figura 3.76: Andamento PFN [€] 2020-2024

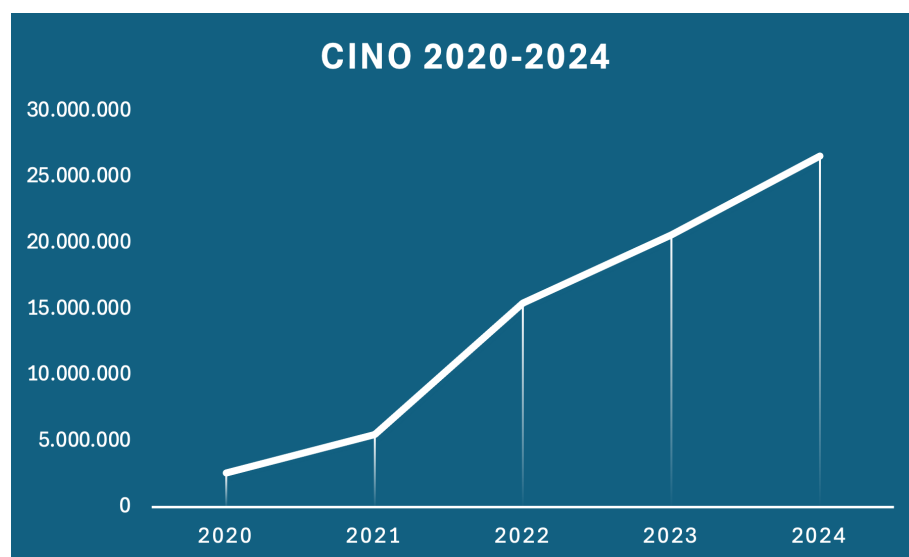


Figura 3.77: Andamento CINO [€] 2020-2024

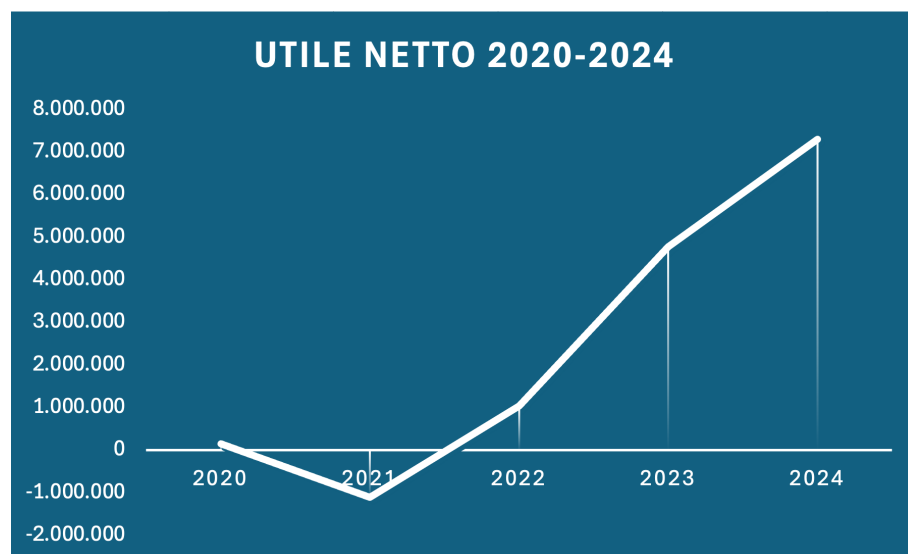


Figura 3.78: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

WSTO S.R.L.

L'azienda ha evidenziato una crescita significativa, pur con alcune oscillazioni nei risultati economici. Il patrimonio netto è passato da 12,9 mila euro nel 2020 a 341,5 nel 2024, a fronte di un totale attivo cresciuto da 144,6 mila euro a circa 2 milioni di euro nello stesso periodo. Le immobilizzazioni materiali hanno registrato un incremento importante, da 32,75 mila euro a 470,1 mila euro, mentre le immateriali hanno raggiunto 237,35 mila euro nel 2024, indicando investimenti crescenti in capacità produttive e risorse intangibili. L'attivo circolante è cresciuto in modo marcato, da 111,8 mila euro a 1,26 milioni di euro, con rimanenze e crediti come componenti principali, mentre le disponibilità liquide sono rimaste più contenute, evidenziando una gestione della liquidità concentrata sul capitale operativo. I debiti complessivi sono aumentati da 130,98 mila euro a 1,61 milioni di euro, con i debiti finanziari a breve termine a costituire la maggior parte del passivo nel 2024 (1.614.526 euro). Dal lato economico, il valore della produzione è cresciuto da 87,4 mila euro a 1,6 milioni di euro, mentre i costi della produzione sono passati da 90,6 mila euro a 1,5 milioni di euro, generando un utile netto in aumento da -3,3 mila euro nel 2020 a 75,5 mila euro nel 2024. Gli andamenti intermedi evidenziano alcuni esercizi con risultati negativi (2023: -74,3 mila euro), probabilmente legati a investimenti straordinari o a oneri finanziari significativi (-18 mila euro nel 2023). Il CINO mostra una forte crescita, da 120,8 mila euro a 1,95 milioni di euro, suggerendo una gestione crescente e progressivamente efficace del capitale operativo netto. La PFN passa da 107,9 mila euro a 1,6 milioni di euro, indicando un aumento dell'indebitamento

finanziario netto, coerente con l'espansione aziendale e con la crescita del capitale investito. In sintesi, l'azienda mostra un profilo dinamico e in espansione, con incremento del patrimonio netto e del valore della produzione, crescita degli investimenti in immobilizzazioni e una gestione operativa del capitale circolante via via più rilevante, pur con una PFN che evidenzia una maggiore esposizione finanziaria negli ultimi esercizi.

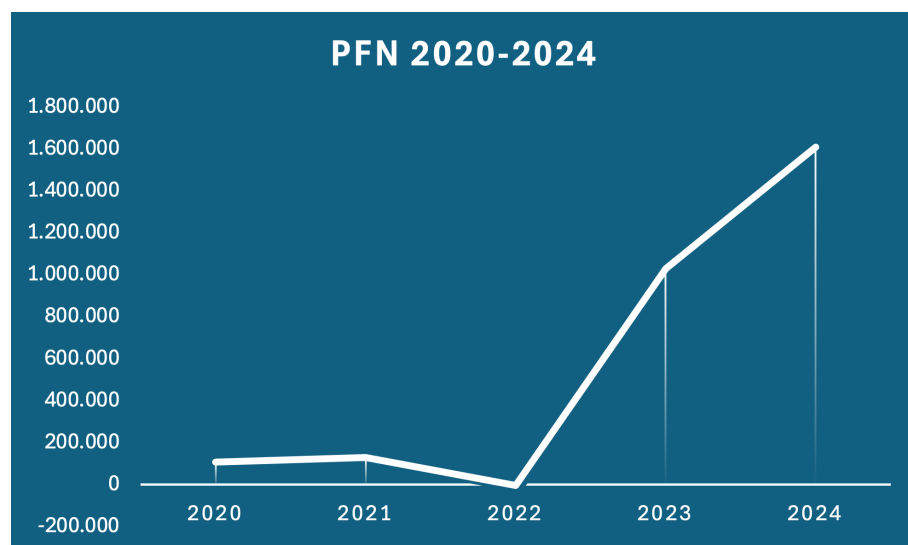


Figura 3.79: Andamento PFN [€] 2020-2024

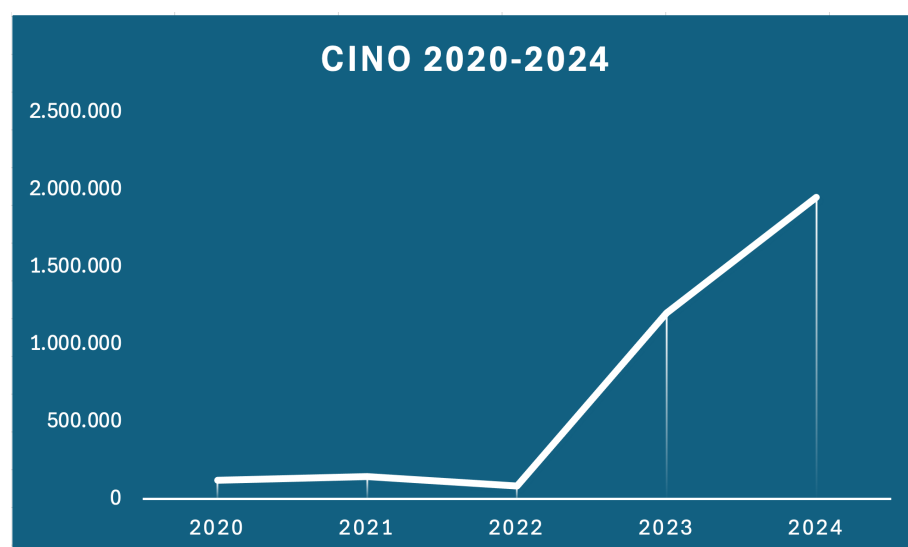


Figura 3.80: Andamento CINO [€] 2020-2024

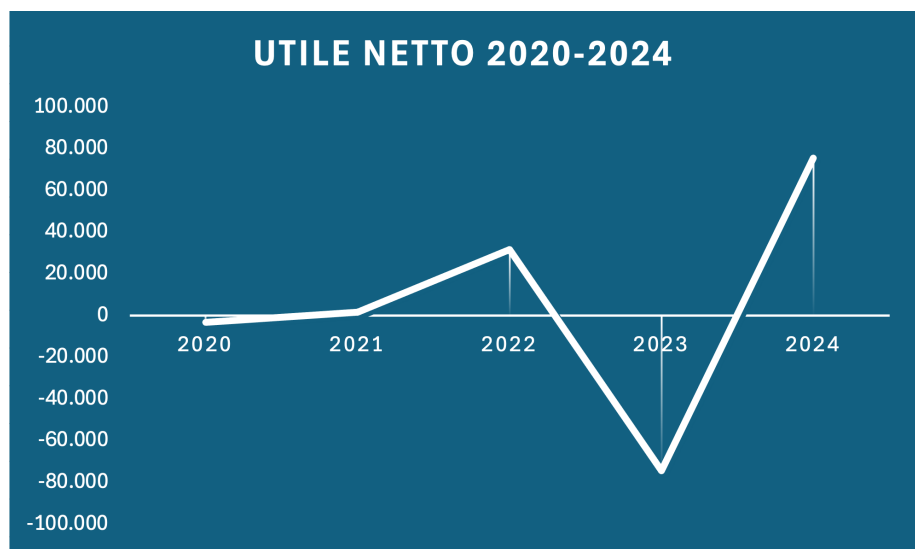


Figura 3.81: Andamento Utile Netto [€] 2020-2024

Capitolo 4

Analisi indici di bilancio

L'analisi degli indici di bilancio rappresenta una delle fasi più importanti del lavoro. Questo capitolo permetterà infatti di trarre informazioni concrete dai risultati ottenuti, interpretando le performance delle società analizzate in particolare e dell'intero settore più in generale.

4.1 Elenco indici di bilancio

Gli indici selezionati sono stati calcolati a partire dai dati contabili riclassificati nel capitolo precedente. Ogni indice verrà accompagnato da una descrizione allo scopo di chiarirne il significato economico così da facilitarne la lettura e l'interpretazione nelle sezioni successive.

Indice di liquidità

Tale indice esprime, quanto maggiore di 1, l'attitudine dell'impresa a soddisfare gli impegni finanziari a breve termine, relativi ai debiti sia di finanziamento sia di funzionamento, grazie alla disponibilità di risorse finanziarie derivanti dalle liquidità immediate e da attività che possono essere liquidate a breve termine. Tale indice sarà tanto maggiore alla parità quanto più è elevato il grado di liquidità del capitale investito netto operativo e quanto meno è esigibile il capitale acquisito, ossia quanto maggiore è la durata delle fonti di finanziamento.

$$\text{Indice di Liquidità} = \frac{\text{Liquidità immediate e differite}}{\text{Debiti di funzionamento e finanziamento a breve termine}}$$

Indice di disponibilità

Esprime, quanto più superiore alla parità, l'attitudine dell'impresa a soddisfare gli impegni finanziari a breve termine, relativi ai debiti sia di finanziamento sia di funzionamento, grazie alla disponibilità delle risorse finanziarie ottenibili dalla liquidabilità del capitale circolante lordo derivanti dalle liquidità immediate e differite che possono essere monetizzate a breve termine e dal magazzino.

$$\text{Indice di Disponibilità} = \frac{\text{Capitale Circolante Lordo}}{\text{Debiti di funzionamento e finanziamento a breve termine}}$$

Indipendenza finanziaria

Evidenzia come si compone la struttura finanziaria dell'impresa in termini di relazione tra le risorse finanziarie apportate da terzi finanziatori puri rispetto a quelle degli azionisti. Quanto più tale rapporto è superiore all'unità e tanto minore è il livello di indipendenza dall'indebitamento finanziario.

$$\text{Indipendenza Finanziaria} = \frac{\text{Posizione Finanziaria Netta}}{\text{Patrimonio Netto}}$$

Indice di Autocopertura CFNO (Capitale Fisso Netto Operativo)

L'obiettivo è di verificare che gli investimenti a medio lungo termine siano coerentemente finanziati con risorse di durata non inferiore.

$$\text{Indice di Autocopertura CFNO} = \frac{\text{Patrimonio Netto} + \text{Posizione Finanziaria Netta a MLT}}{\text{Capitale Fisso Netto Operativo}}$$

Break Even Point Normalizzato

Misura la percentuale dei ricavi minima necessaria per coprire tutti i costi variabili

e fissi e generare un risultato operativo lordo nullo.

$$\text{Break Even Point Normalizzato} = \frac{\text{Costi Fissi Totali}}{\text{Margine di Contribuzione}}$$

Leva Operativa Volumi

Misura la sensibilità del risultato operativo lordo alla variazione dei volumi.

$$\text{Leva Operativa Volumi} = \frac{\text{Margine di Contribuzione}}{\text{Risultato Operativo Lordo}}$$

Dilazione Concessa ai Clienti

Misura il tempo mediamente intercorrente tra l'emissione delle fatture ai clienti e l'incasso delle stesse.

$$\text{Dilazione Concessa ai Clienti} = \frac{(\text{Crediti Clienti IP} + \text{Crediti Clienti FP}) / 2}{\text{Ricavi da Vendite} \cdot (1 + \text{aliquota Iva})}$$

Dilazione Ottenuta dai Fornitori

Misura il tempo mediamente intercorrente tra l'emissione delle fatture dei fornitori ai clienti e il pagamento delle stesse.

$$\text{Dilazione Ottenuta dai Fornitori} = \frac{(\text{Debiti Fornitori IP} + \text{Debiti Fornitori FP}) / 2}{\text{Acquisti} \cdot (1 + \text{aliquota Iva})}$$

Giacenza Magazzino Materie Prime

Misura il tempo di giacenza di magazzino delle materie prime.

$$\text{Giaccenza Magazzino Materie Prime} = \frac{(\text{Magazzino MP IP} + \text{Magazzino MP FP}) / 2}{\text{Consumi di MP}} \cdot 365$$

Giaccenza Magazzino Prodotti Finiti

Misura il tempo di giaccenza di magazzino dei prodotti finiti.

$$\text{Giaccenza Magazzino Prodotti Finiti} = \frac{(\text{Magazzino PF IP} + \text{Magazzino PF FP}) / 2}{\text{Consumi di MP}} \cdot 365$$

Rotazione Magazzino Materie prime

Misura il numero di volte in cui il magazzino materie prime si rinnova in corso d'anno.

$$\text{Rotazione Magazzino Materie Prime} = \frac{365}{\text{Giorni Medi di Giaccenza delle Materie Prime}}$$

Rotazione Magazzino Materie prime

Misura il numero di volte in cui il magazzino materie prime si rinnova in corso d'anno.

$$\text{Rotazione Magazzino Prodotti Finiti} = \frac{365}{\text{Giorni Medi di Giaccenza dei Prodotti Finiti}}$$

Rotazione del Capitale Circolante Netto Operativo

Misura la produttività del capitale circolante netto operativo in termini di ricavi.

$$\text{Rotazione del Capitale Circolante Netto Operativo} = \frac{\text{Ricavi}}{\text{Capitale Circolante Netto Operativo}}$$

Indice di Durata della Posizione Finanziaria Netta

Misura, a parità di altre condizioni, il rapporto tra la posizione finanziaria netta e il margine operativo lordo quale indicatore del tempo necessario al rimborso dei debiti finanziari netti con il MOL.

$$\text{Indice di Durata della Posizione Finanziaria Netta} = \frac{\text{Posizione Finanziaria Netta}}{\text{Margine Operativo Lordo}}$$

Return on Equity

Misura il ritorno dei capitali investiti dalla Proprietà sia direttamente (apporti di capitale) sia indirettamente (riserve utili).

$$\text{Return on Equity} = \frac{\text{Utile (perdita) d'esercizio}}{\text{Patrimonio netto}}$$

Indice di Valore Aggiunto

Misura, a parità di altre condizioni, il rapporto tra il valore aggiunto e il costo del lavoro ed evidenzia l'attitudine dell'impresa a generare valore per ogni auto di costo del lavoro.

$$\text{Indice di Valore Aggiunto} = \frac{\text{Valore Aggiunto}}{\text{Costo del Lavoro}}$$

Return on Investment

Misura, a parità di altre condizioni, il rapporto tra il valore aggiunto e il costo del lavoro ed evidenzia l'attitudine dell'impresa a generare valore per ogni auto di costo del lavoro.

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Risultato Operativo}}{\text{Capitale Investito Netto Operativo}}$$

Rotazione del Capitale Investito Netto Operativo

Misura la produttività del capitale investito netto operativo in termini di ricavi.

$$\text{Rotazione del Capitale Investito Netto Operativo} = \frac{\text{Ricavi}}{\text{Capitale Investito Netto Operativo}}$$

Return on Sales

Rappresenta la Redditività percentuale delle vendite.

$$\text{Return on Sales} = \frac{\text{Risultato Operativo}}{\text{Ricavi}}$$

Indice di Profittabilità del Capitale Investito Netto Operativo (POI)

Misura l'attitudine del CINO di generare profitto economico.

$$\text{POI} = \frac{\text{Profitto Economico}}{(\text{CINO inizio periodo} + \text{CINO fine periodo})/2}$$

4.2 Analisi dei risultati

In questa parte si analizzeranno i risultati tratti dall'andamento dei valori degli indici di bilancio esaminati. Per maggiore chiarezza, l'analisi dei key performance verrà condotta approfonditamente su 10 delle società analizzate, ovvero quelle con valore della produzione più alto. Le restanti società verranno comunque prese in esame anche se non mostrate singolarmente nei risultati, e saranno fondamentali per il supporto e il confronto con le 10 società, fornendo così una visione completa.

Valore della produzione

Durante il periodo preso in esame, il valore della produzione sottolinea immediatamente come il mercato del pet food sia in continua crescita. Da un lato è possibile

analizzare la crescita delle società più grandi, quali United Pet Food s.r.l., Befood s.r.l. e Sanypet s.p.a; dall'altro è interessante confrontare tale crescita con quella di aziende minori. La grande maggioranza di tali aziende presenta una crescita importante del valore della produzione durante i 5 anni, questo è rappresentativo di un mercato in salute. I trend non presentano mai cali significativi di domanda ed alcune società mostrano addirittura crescite più che raddoppiate. Un caso notevole è quello di First One s.r.l., la quale passa, nel periodo 2023-2024 da un valore della produzione di poco più di 2,5 milioni di euro ad un valore che supera i 23 milioni di euro. Il caso di First One s.r.l. suggerisce un evento straordinario, come un'acquisizione, un investimento produttivo rilevante o l'aggiudicazione di contratti significativi, che ha determinato un salto dimensionale in un solo anno.

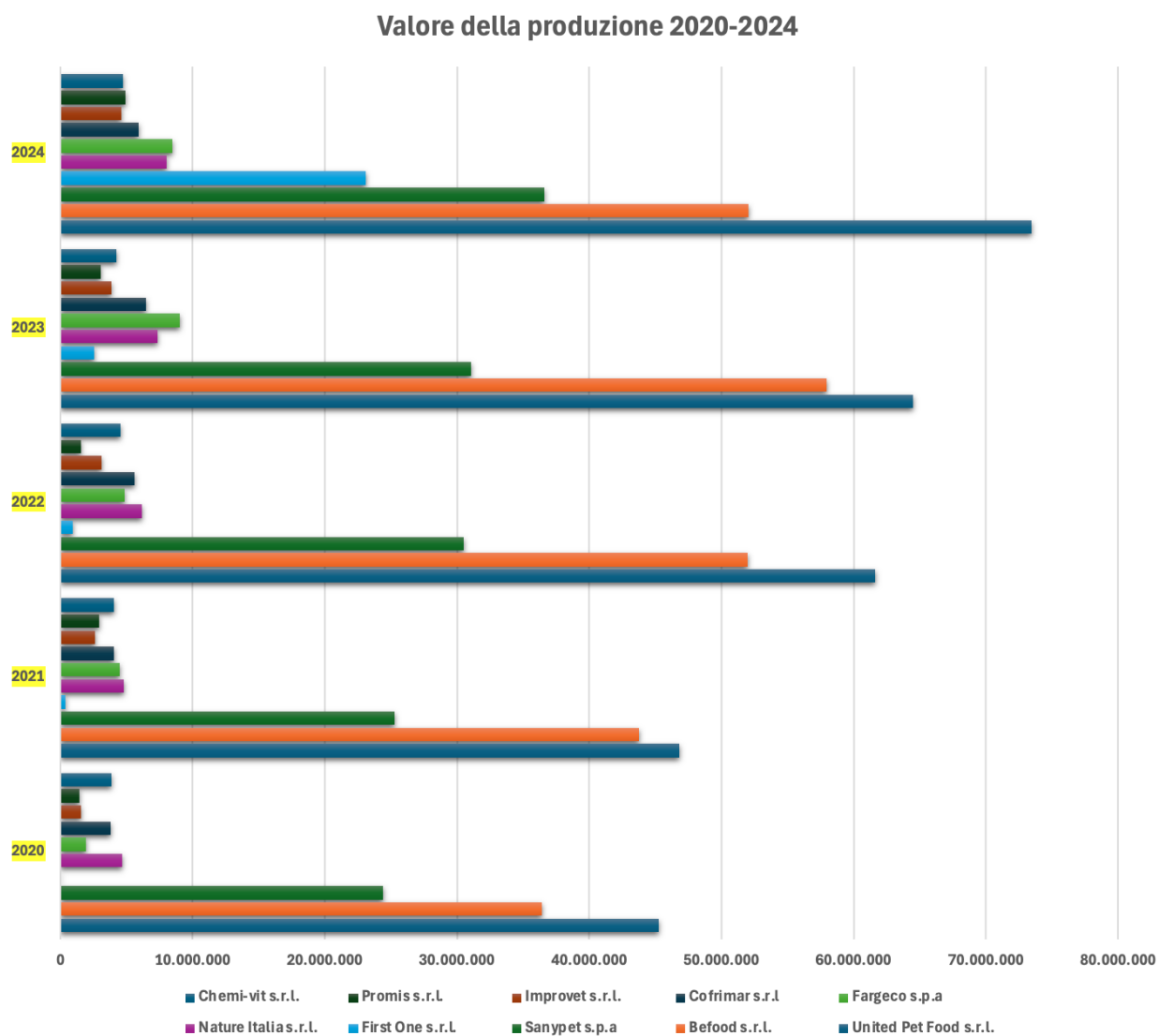


Figura 4.1: Valore della produzione [€] 2020-2024

Margine operativo lordo

E' interessante notare come il margine operativo lordo medio nei 5 anni delle restanti aziende non rientranti nel campione delle 10 con valore della produzione più alto, sia generalmente di gran lunga inferiore a quello medio delle altre aziende prese singolarmente. Questo evidenzia maggiormente come questo mercato sia abitato in minor numero dalle grandi realtà, accompagnate da tante società minori, le quali prendono una più piccola fetta di mercato attraverso la produzione di prodotti specifici e di nicchia.

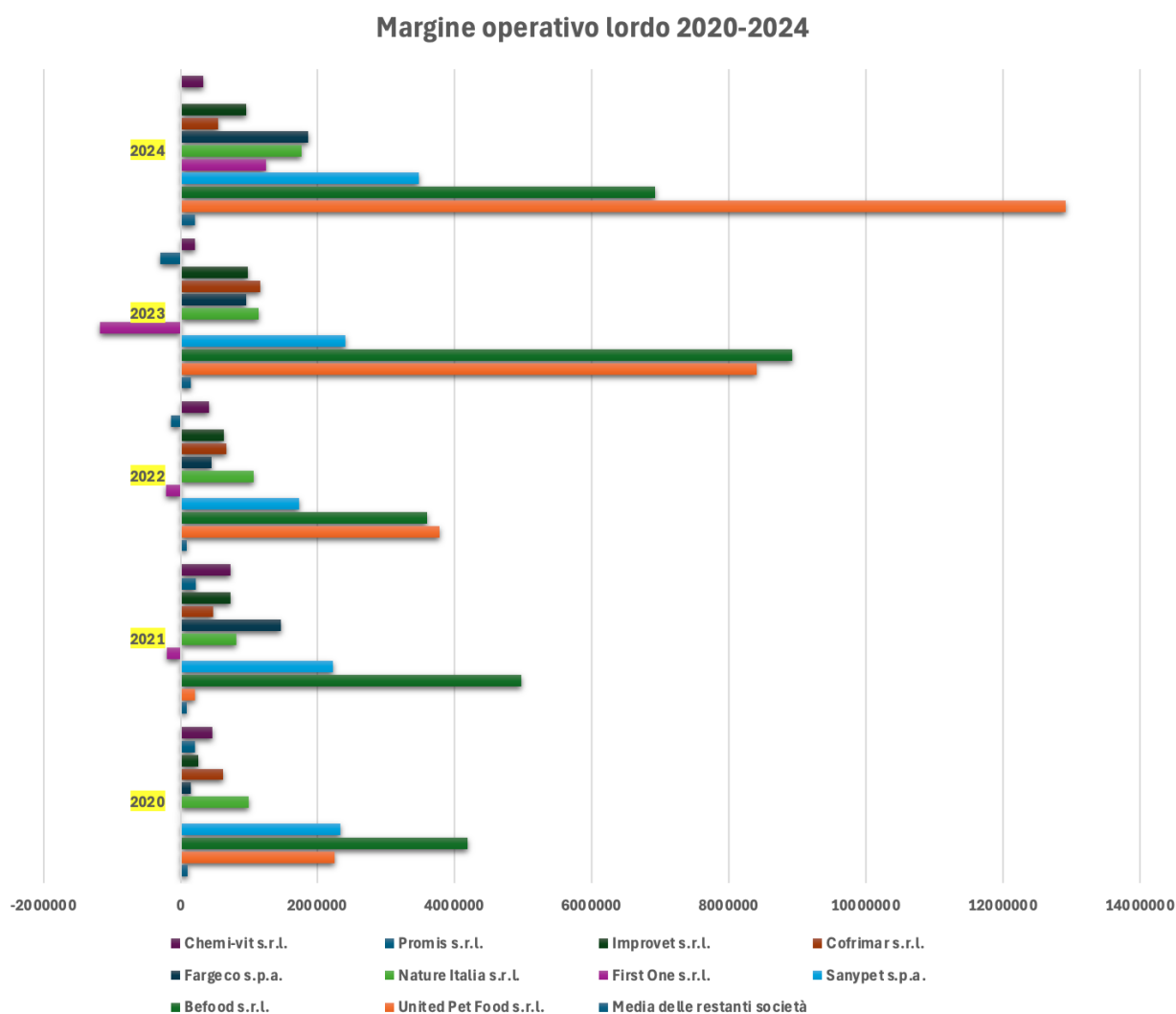


Figura 4.2: Margine operativo lordo [€] 2020-2024

Quote di mercato

Ad ulteriore conferma di quanto analizzato precedentemente, è possibile osservare i grafici a torta, i quali mettono a confronto la quota di mercato (sul campione di aziende analizzate) occupata dai primi 3 distributori per valore della produzione, la quota di mercato occupata dai 7 distributori successivi per valore della produzione e la quota di mercato occupata dai restanti distributori. Tuttavia, nei 5 anni i primi 3 distributori hanno perso circa l'11% delle quote di mercato, mentre la quota cumulativa dei 7 è raddoppiata. Inoltre, i grafici mostrano una struttura del mercato molto concentrata, nella quale nel 2024 solamente 3 aziende occupano circa il 65% della quota totale e 10 aziende ne occupano quasi il 90%. Questa dinamica suggerisce un processo di parziale redistribuzione interna tra i principali attori del settore, in cui i leader di mercato vedono erodere marginalmente la propria posizione a favore di concorrenti immediatamente inferiori per dimensione. La perdita di quota da parte dei primi 3 players potrebbe essere attribuita all'ingresso o al rafforzamento di aziende emergenti, capaci di intercettare nicchie di mercato, innovare l'offerta o adottare strategie distributive più agili. Il fatto che la quota complessiva dei primi 10 rimanga stabile indica che la concentrazione del settore non si è ridotta in senso assoluto, ma si è verificato un riequilibrio tra i principali operatori. Questo può riflettere una maggiore competitività tra i top players, oppure l'effetto di operazioni straordinarie (es. acquisizioni o alleanze commerciali) che hanno permesso ad alcune aziende di scalare rapidamente.



Figura 4.3: Quote di mercato dei principali players 2020 [%]



Figura 4.4: Quote di mercato dei principali players 2024 [%]

Indice di liquidità

Analizzando l'indice di liquidità è possibile vedere come la maggior parte delle aziende presenta un indice mediamente superiore all'unità (per diverse di queste anche ampiamente); questo è sicuramente un aspetto positivo, il quale indica un buono stato di salute delle società. Quindi, almeno in prima battuta, se la liquidità già disponibile più quella ottenibile con l'incasso dei crediti in giacenza riesce a coprire le uscite collegabili ai debiti in essere a fine anno, significa che la situazione di liquidità è equilibrata. Tuttavia, anche per le aziende che presentano un indice inferiore all'unità non sono visibili situazioni particolarmente critiche essendo questo mai inferiore a 0,78. Non necessariamente un indice inferiore alla parità implica una situazione sfavorevole. Infatti, è un sintomo solo parziale della situazione di liquidità dell'azienda. Le entrate e le uscite del prossimo esercizio corrispondono non solo ai valori già in essere, cristallizzati alla data di bilancio, ma anche ad altri incassi e pagamenti (per vendite non ancora avvenute, acquisti futuri, investimenti, ecc.), la cui proporzione potrebbe essere ben diversa da quella fotografata dallo stato patrimoniale.

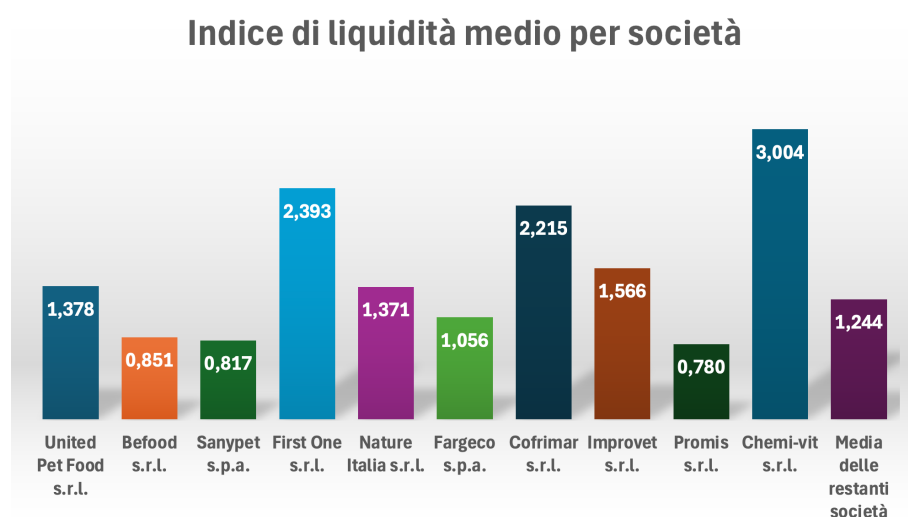


Figura 4.5: Indice di liquidità medio per azienda nei 5 anni

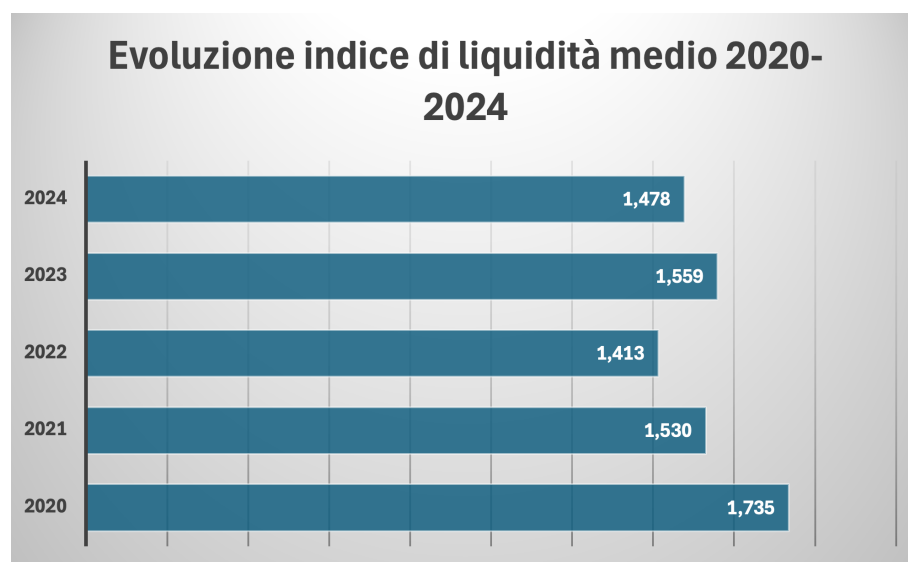


Figura 4.6: Indice di liquidità medio per anno

Indice di disponibilità

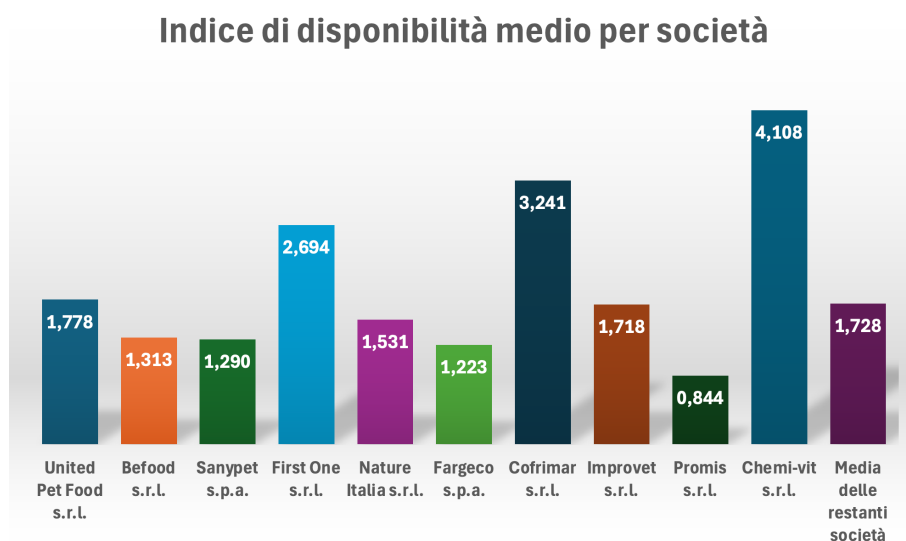


Figura 4.7: Indice di disponibilità medio per azienda nei 5 anni

Anche in questo caso la situazione si dimostra generalmente ampiamente favorevole. Le aziende riescono a gestire gli impegni finanziari a breve termine, relativi ai debiti sia di finanziamento sia di funzionamento, sfruttando le risorse finanziarie ottenibili dalla liquidabilità del capitale circolante lordo derivanti dalle liquidità immediate e differite che possono essere monetizzate a breve termine e dal magazzino. Ancora una volta abbiamo conferma di una situazione finanziaria equilibrata.

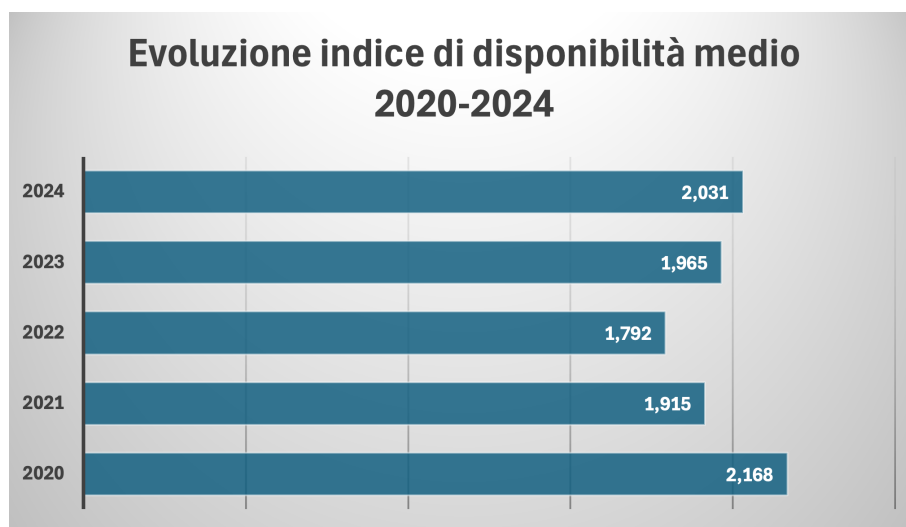


Figura 4.8: Indice di disponibilità medio per anno

Indipendenza finanziaria

L'indice di indipendenza finanziaria assume mediamente valori tutti inferiori all'unità, il che, di prima analisi, rappresenta un dato significativamente vantaggioso. Questo presenta una situazione generale di una bassa dipendenza da indebitamento finanziario.

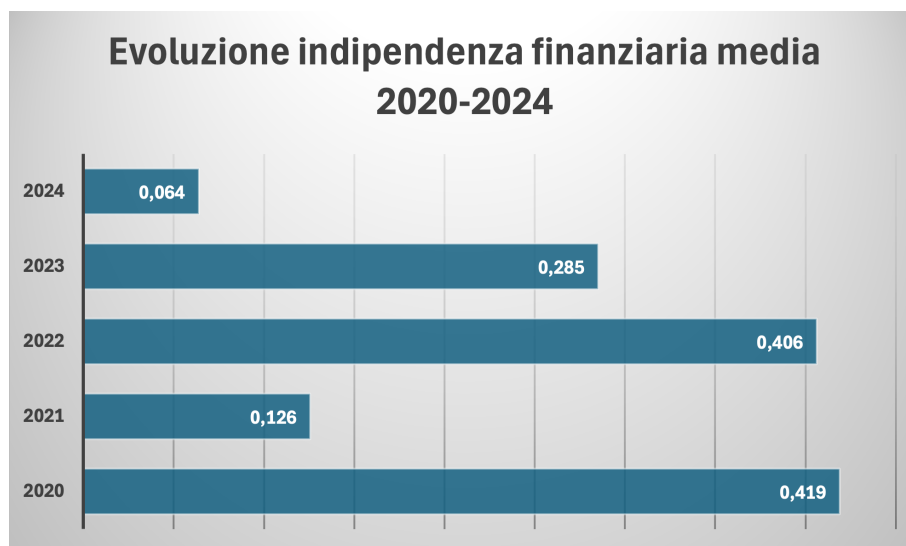


Figura 4.9: Indipendenza finanziaria media per anno

Guardando con un maggiore livello di dettaglio nel grafico a barre diviso per ogni società si può notare come alcune di questa abbiano un indice negativo conseguente ad una posizione finanziaria netta negativa, fattore considerabile generalmente positivo. D'altra parte in alcuni periodi, alcune aziende presentano un indice superiore all'unità, tuttavia nel 2024 ognuna delle 10 società raggiunge un'indipendenza finanziaria di gran lunga inferiore alla parità.

Indipendenza finanziaria andamento per società

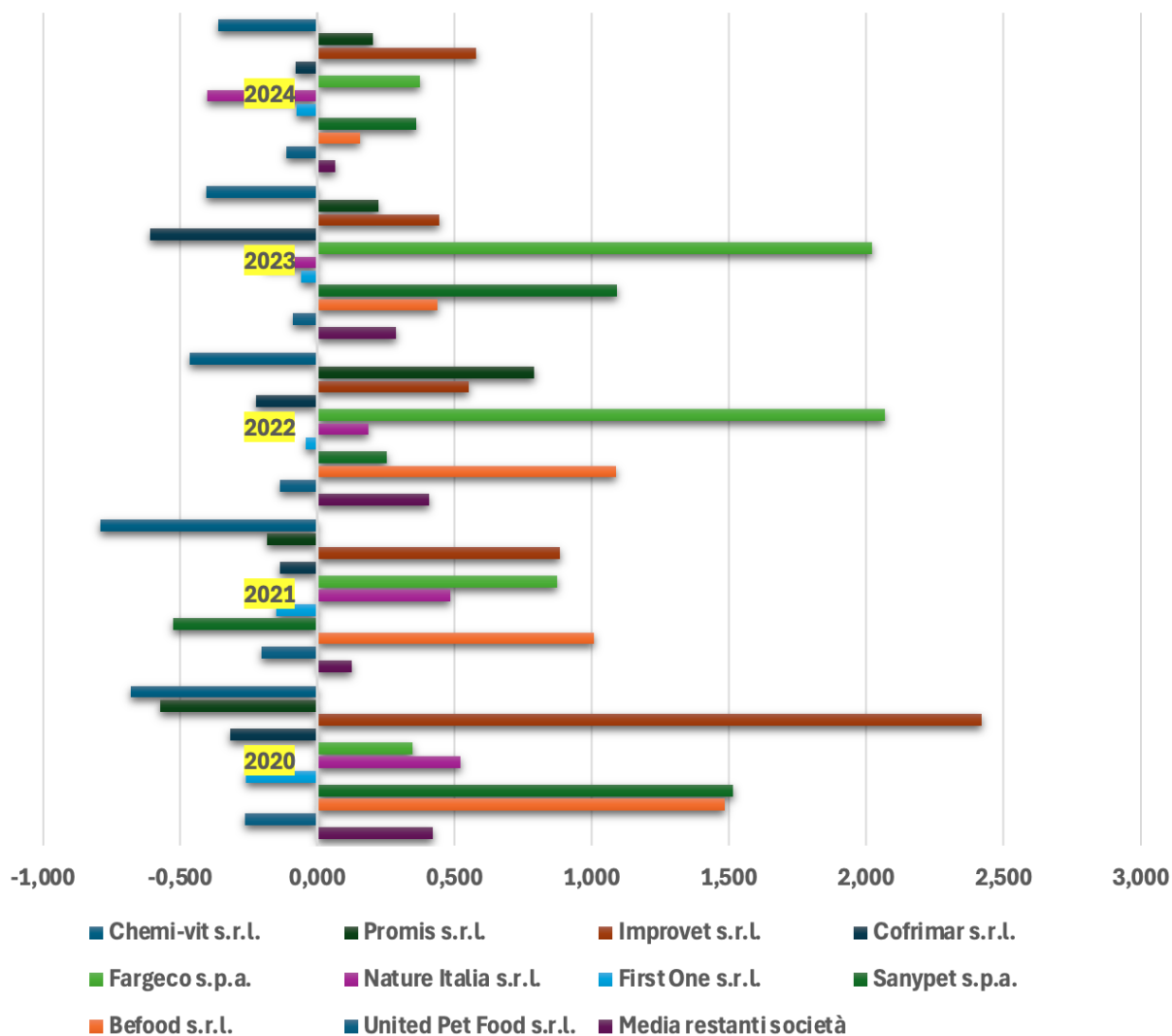


Figura 4.10: Indipendenza finanziaria per anno divisa per azienda

Indice di autocopertura CFNO

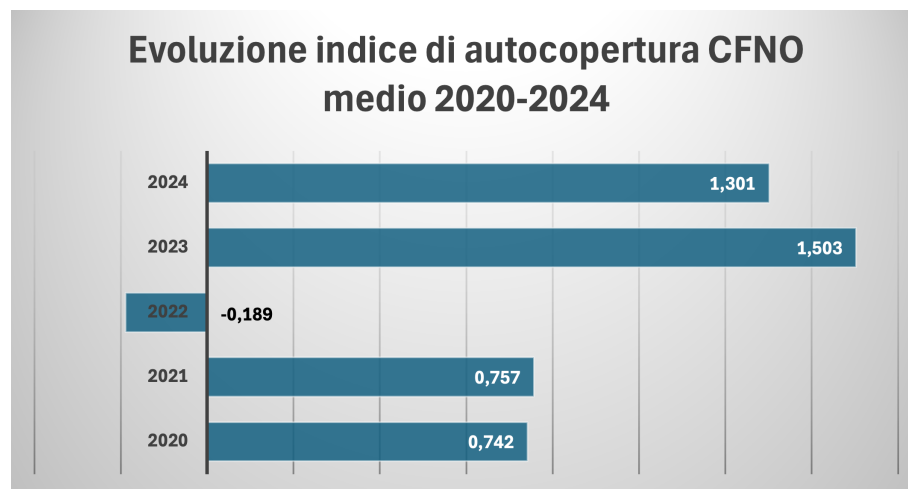


Figura 4.11: Indice di autocopertura CFNO medio per anno

Dando una prima occhiata grossolana i valori indicano una buona solidità patrimoniale in linea generale, le aziende sono mediamente in grado di finanziare i propri investimenti a lungo termine utilizzando esclusivamente il capitale apportato dai soci o generato internamente attraverso gli utili non distribuiti. L'unico anno che desta sospetto è il 2022, ma guardando più in approfonditamente nel grafico più dettagliato la situazione risulta più chiara.

Indice di autocopertura CFNO andamento per società

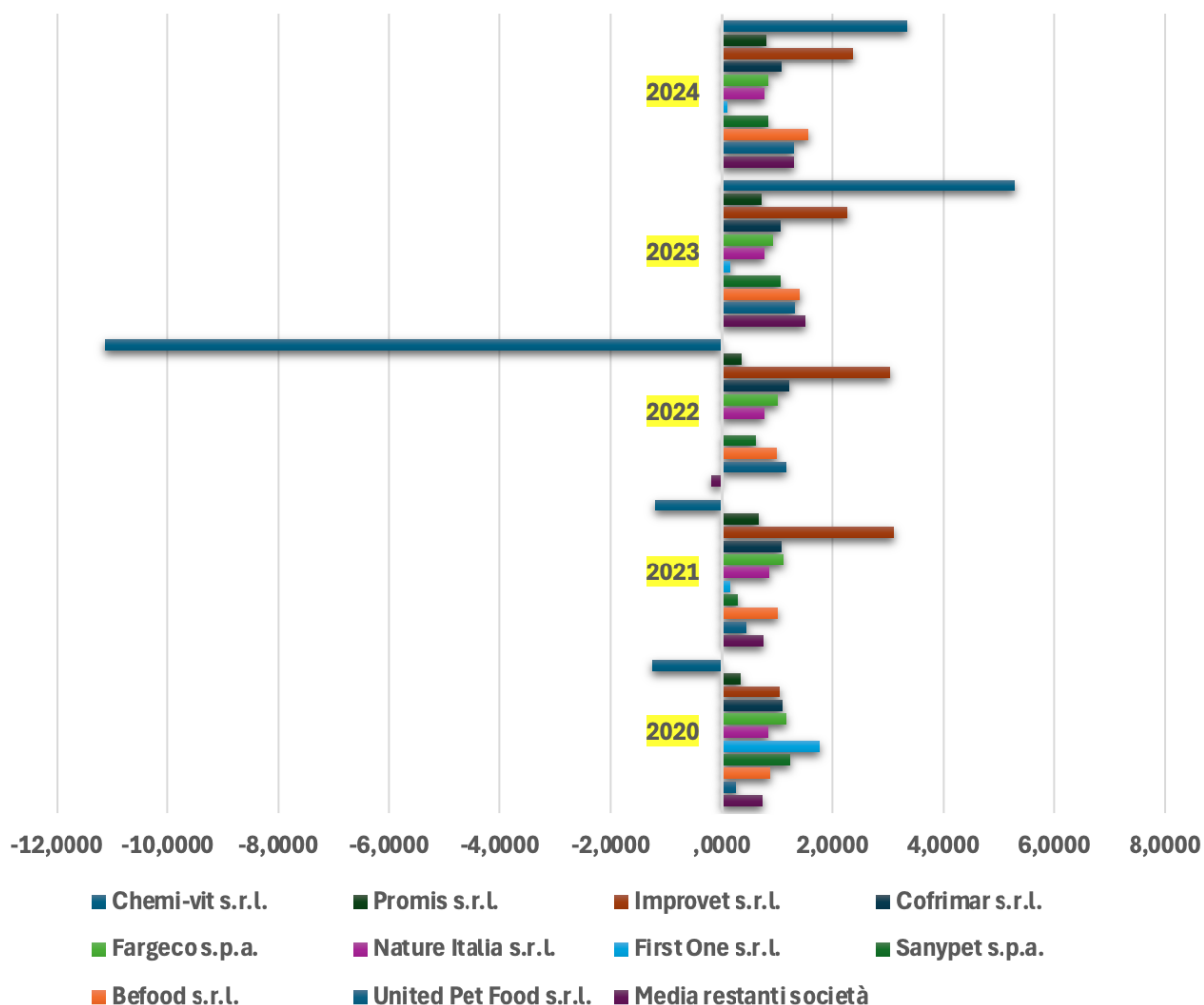


Figura 4.12: Indice di autocopertura CFNO per anno diviso per azienda

In quell'anno Chemi-vit s.r.l. presenta un indice ampiamente negativo, il quale in un certo senso falsa la media. Questo è causato da una PFN a medio-lungo termine negativa, ed anche se meno accentuato vale lo stesso per i due anni precedenti. Altra azienda che merita di essere attenzionata è First One s.r.l., la quale negli anni compresi tra il 2020 e il 2023 ha valori che si aggirano intorno allo 0,1, anche questo può indicare uno squilibrio nella struttura finanziaria.

Break even point normalizzato

Dall'analisi risulta un break even point generalmente inferiore al 100%, il che sta a significare una tendenza nel riuscire a coprire i costi di gestione dell'impresa con i ricavi generati. D'altro canto First One s.r.l. e Promis s.r.l. si distinguono sfavorevolmente presentando un BEPn negativo causato da un margine di contribuzione negativo. Analizzando tutte le altre società, al di fuori delle prime 10 per valore della produzione, si può assistere ad un trend molto simile a quello analizzato in questi grafici.

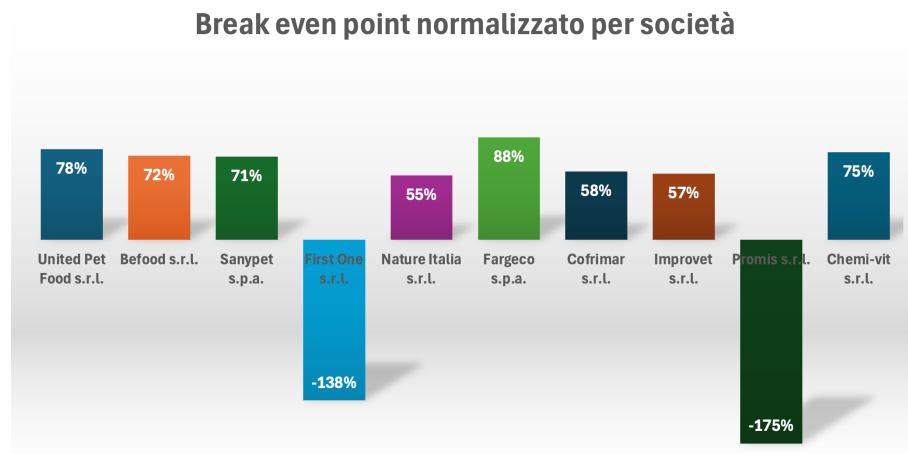


Figura 4.13: BEPn medio per azienda nei 5 anni [%]

Scendendo più nel dettaglio, si può vedere che non c'è un trend identificabile nel tempo, tuttavia le società mostrano le situazioni precedentemente descritte. Sia First One s.r.l. che Promis s.r.l. dopo avere presentato per diversi anni un BEPn negativo, hanno entrambe nel 2024 un BEPn maggiore del 100%, le aziende sono in perdita non riuscendo a sostenere i costi di gestione.

Break even point normalizzato andamento per società

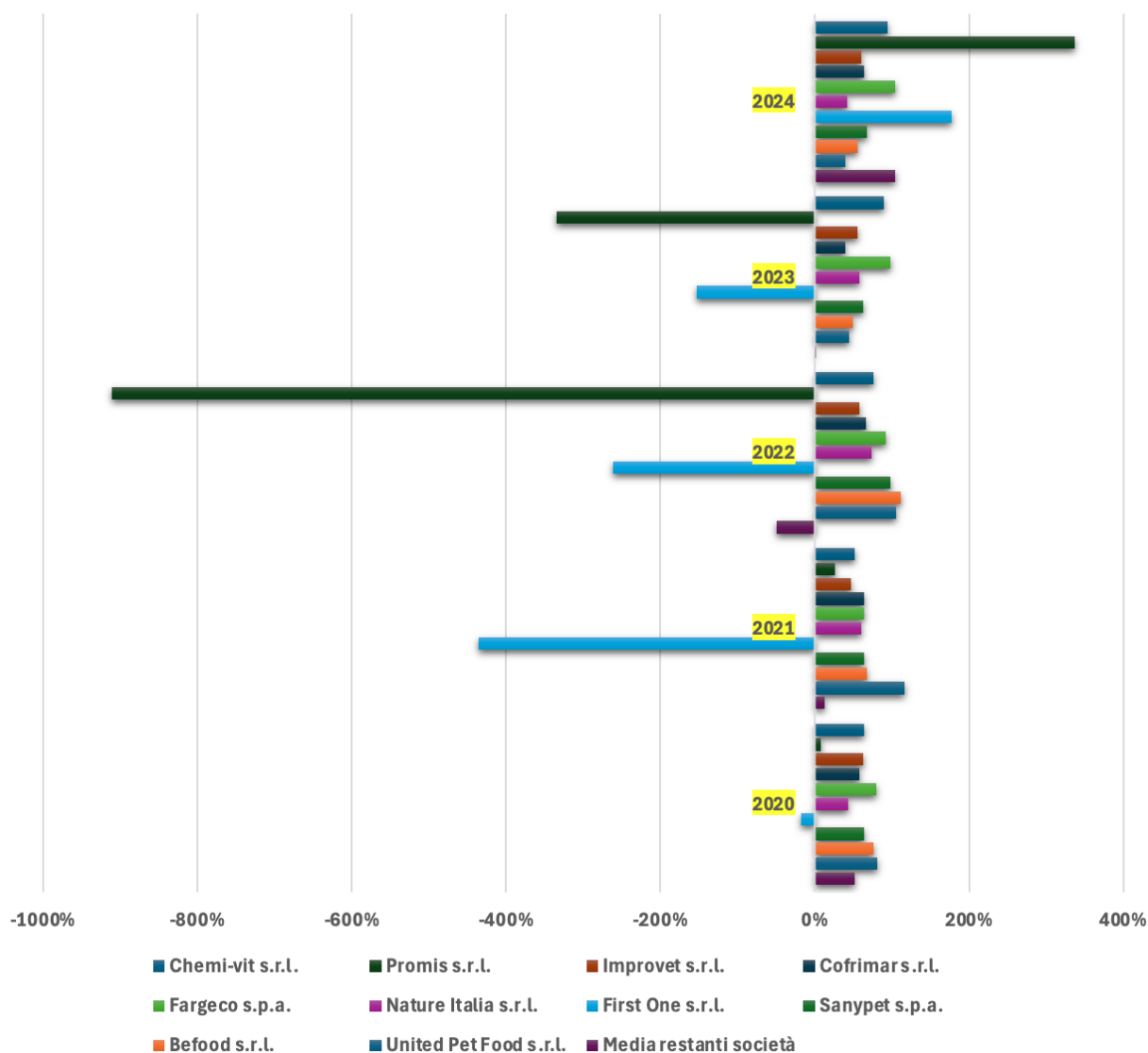


Figura 4.14: BEPn per anno diviso per azienda [%]

In sostanza, il fatto che la maggior parte delle imprese presenti un break even point normalizzato inferiore al 100% è un segnale positivo, poiché indica che i ricavi generati sono sufficienti a coprire i costi fissi e variabili, garantendo una soglia di sicurezza operativa. Questo riflette una struttura dei costi ben bilanciata e una capacità di generare margini di contribuzione positivi, anche in presenza di eventuali fluttuazioni della domanda. Al contrario, un BEPn negativo, come nel caso di First One s.r.l. e Promis s.r.l., implica che il margine di contribuzione è anch'esso negativo, ovvero che i costi variabili superano i ricavi: una condizione critica che può derivare da

inefficienze produttive, politiche di prezzo non sostenibili o da un mix di prodotto sfavorevole. La situazione osservata nel 2024, con valori superiori al 100%, segnala che le aziende non riescono più a coprire nemmeno i costi fissi, trovandosi in una situazione di perdita operativa. Questo può essere sintomo di un calo dei volumi, di un aumento dei costi unitari o di un deterioramento della marginalità. L'assenza di un trend temporale chiaro suggerisce che le dinamiche del BEPn sono fortemente influenzate da fattori contingenti, come variazioni nei prezzi delle materie prime, cambiamenti nella struttura commerciale o eventi straordinari.

Leva operativa sui volumi

La leva operativa sui volumi si mostra mediamente molto maggiore alla parità, indicando una generale preponderanza dei costi fissi rispetto a quelli variabili e sottolineando una struttura della gestione operativa più sensibile a variazioni di fatturato. Fanno eccezione in questo trend aziende quali First One s.r.l. e Promis s.r.l.; tali dati potrebbero indicare modelli produttivi più flessibili, una maggiore esternalizzazione dei processi o una fase di transizione in cui i costi fissi non sono ancora predominanti. Mentre aziende quali Chemi-vit s.r.l. e Fargeco s.p.a. presentano delle leve operative abbastanza più alte rispetto alla media. Tuttavia la tendenza ad avere leve operative sui volumi maggiore dell'unità è in linea con il tipo di gestione del mercato preso in esame. Questo comportamento è tipico di settori industriali con impianti produttivi capital intensive, dove l'incidenza dei costi fissi (es. ammortamenti, personale tecnico, manutenzioni) è elevata rispetto ai costi variabili. La leva operativa superiore all'unità riflette quindi una struttura economica che beneficia fortemente delle economie di scala.

Leva operativa sui volumi andamento per società

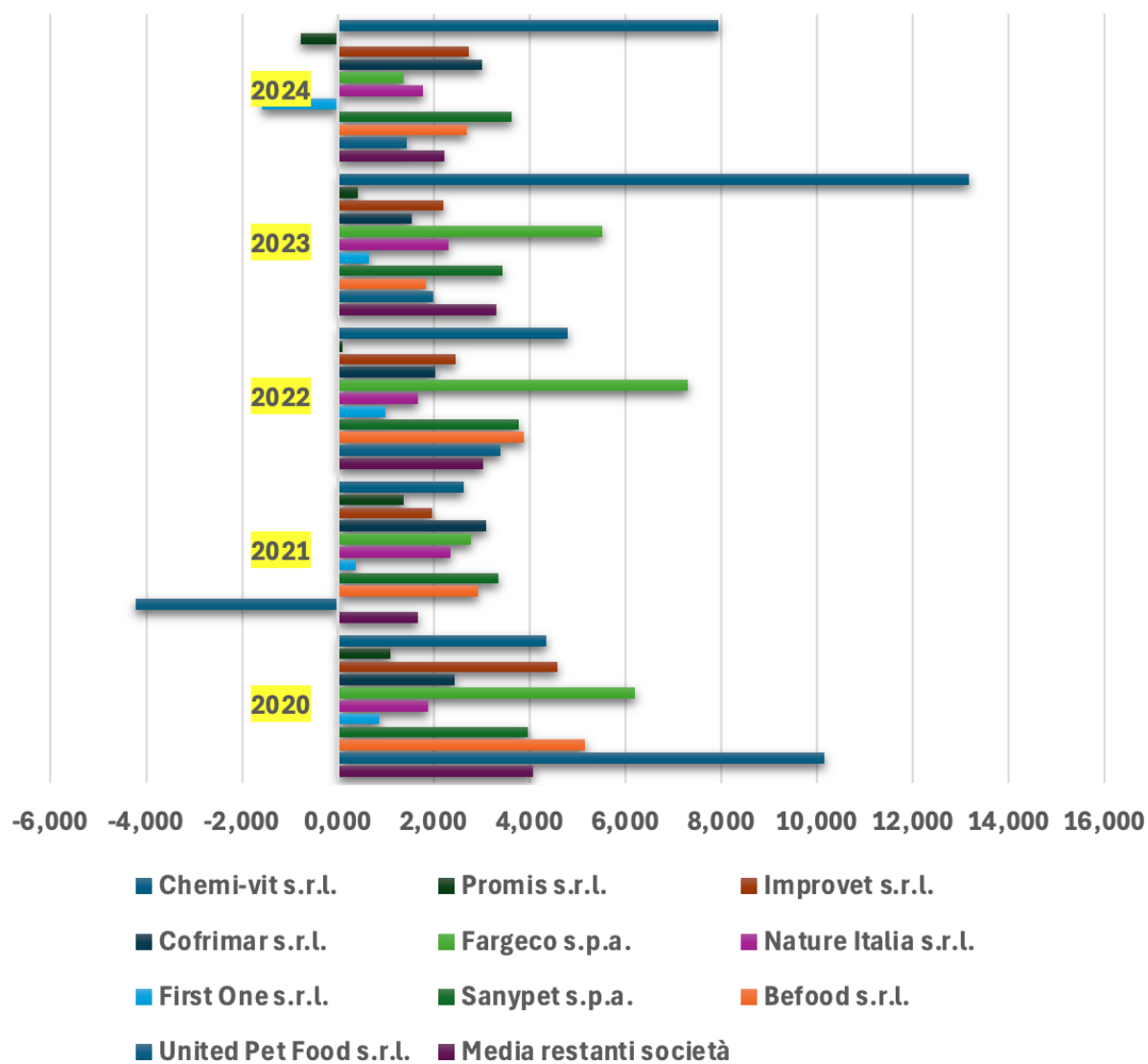


Figura 4.15: Leva operativa sui volumi per anno divisa per azienda

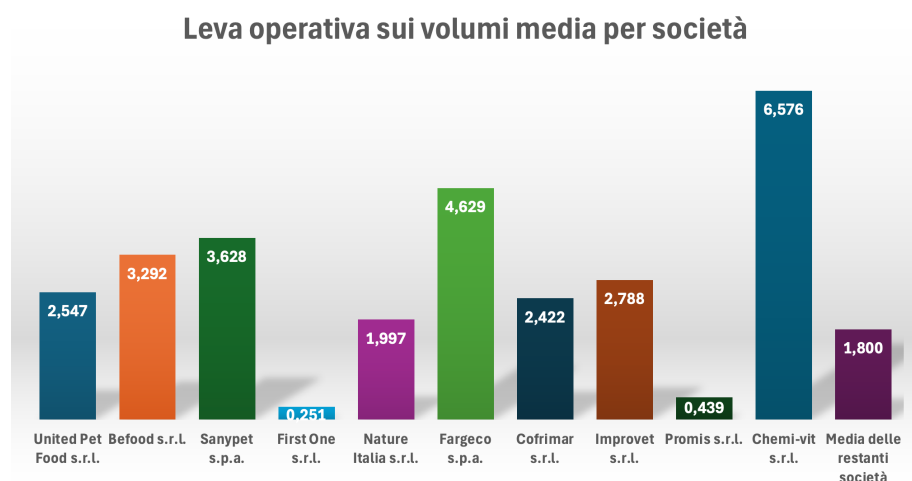


Figura 4.16: Leva operativa sui volumi media per azienda nei 5 anni

Dilazione concessa ai clienti vs dilazione ottenuta dai fornitori

Come si può osservare dal grafico che rappresenta i giorni medi di incasso e pagamento durante il periodo preso in esame, si può notare che la tendenza delle aziende è quella di incassare in un tempo minore rispetto a quello del pagamento verso i fornitori. Questa configurazione evidenzia una gestione favorevole del capitale circolante, in cui le imprese riescono a finanziare parte del proprio ciclo operativo con risorse ottenute dai fornitori. Incassare prima di pagare consente infatti di ridurre il fabbisogno di liquidità, migliorare la posizione finanziaria netta e attenuare la dipendenza da fonti esterne di finanziamento.



Figura 4.17: Dilazioni medie nei 5 anni [giorni]

Giacenza e rotazione magazzino materie prima e prodotti finiti

La giacenza media delle materie prima rappresenta valori costantemente crescenti passando da circa 15 giorni mediamente nel 2020 a circa 25 nel 2024, questo è possibile sia causato da nuove politiche di gestione del magazzino. La rotazione del magazzino è invece ottenuta dividendo i 365 giorni dell'anno per la giacenza.

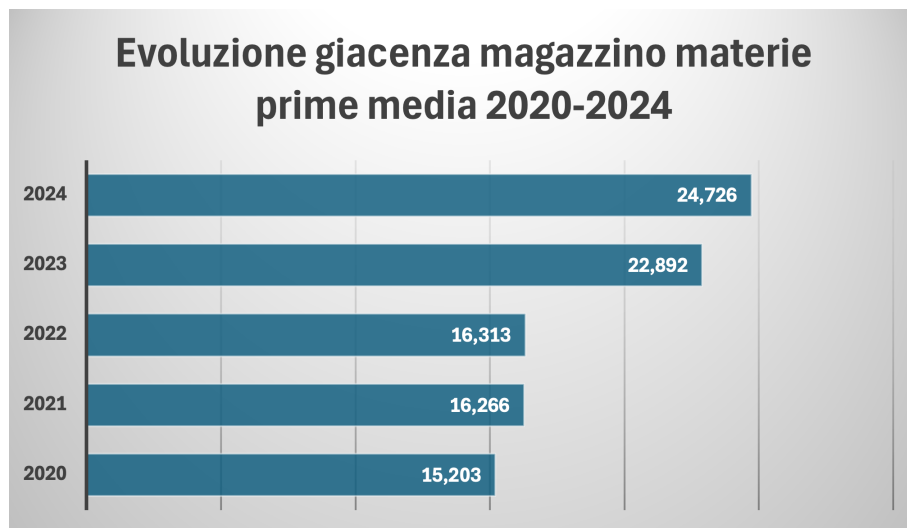


Figura 4.18: Giacenza materie prime media per anno [giorni]

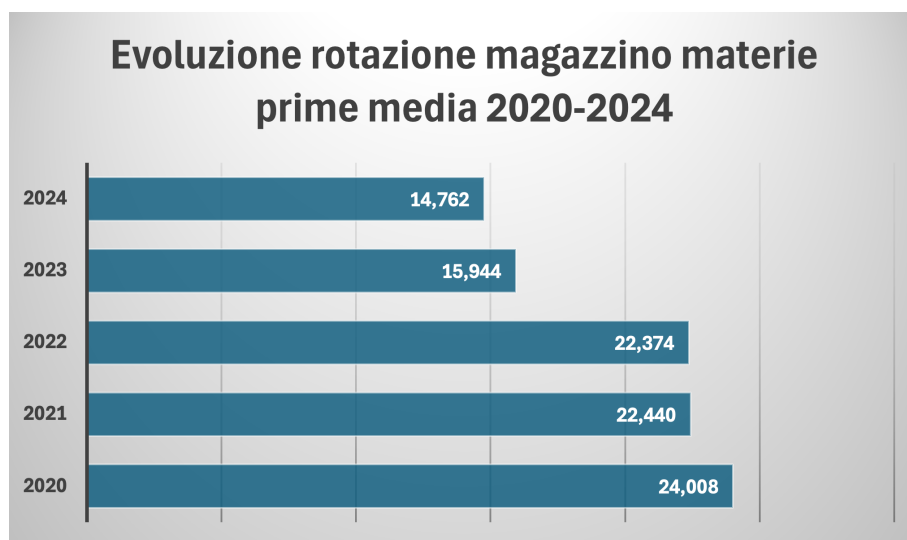


Figura 4.19: Rotazione materie prime media per anno

Diverso è per la giacenza dei prodotti finiti dove il valore non segue un trend identificabile negli anni, ma rimane sempre compreso tra i 8,887 e gli 11,646 giorni.



Figura 4.20: Giacenza prodotti finiti media per anno [giorni]



Figura 4.21: Rotazione prodotti finiti per anno

Rotazione del capitale circolante netto operativo

Come si intuisce dai grafici, tra anni con valori positivi ed anni con valori negativi, la maggior parte delle società presentano valori di tale indice favorevoli. Fa eccezione Promis s.r.l. che ha un indice negativo in tutti i periodi presi in esame, questo a causa di un capitale circolante netto operativo negativo. Altro caso da sottolineare è quello di Nature Italia s.r.l. per l'anno 2022, a causa di un capitale circolante netto basso a fronte dei ricavi. La prevalenza di valori favorevoli tra le società analizzate suggerisce una struttura operativa agile e una buona sincroniz-

zazione tra incassi e pagamenti. Al contrario, l'indice negativo di Promis s.r.l. su tutti gli anni evidenzia una condizione strutturale critica, dove il capitale circolante netto operativo è costantemente negativo, probabilmente per effetto di elevati debiti commerciali o scorte non correttamente gestite. Questo può generare tensioni di liquidità e compromettere la sostenibilità del ciclo produttivo. Il caso di Nature Italia s.r.l. nel 2022, con un capitale circolante netto basso rispetto ai ricavi, potrebbe indicare una rotazione molto elevata delle componenti operative, ma anche una sottocapitalizzazione del ciclo corrente, che espone l'impresa a rischi di rigidità finanziaria.

Rotazione del capitale circolante netto operativo andamento per società

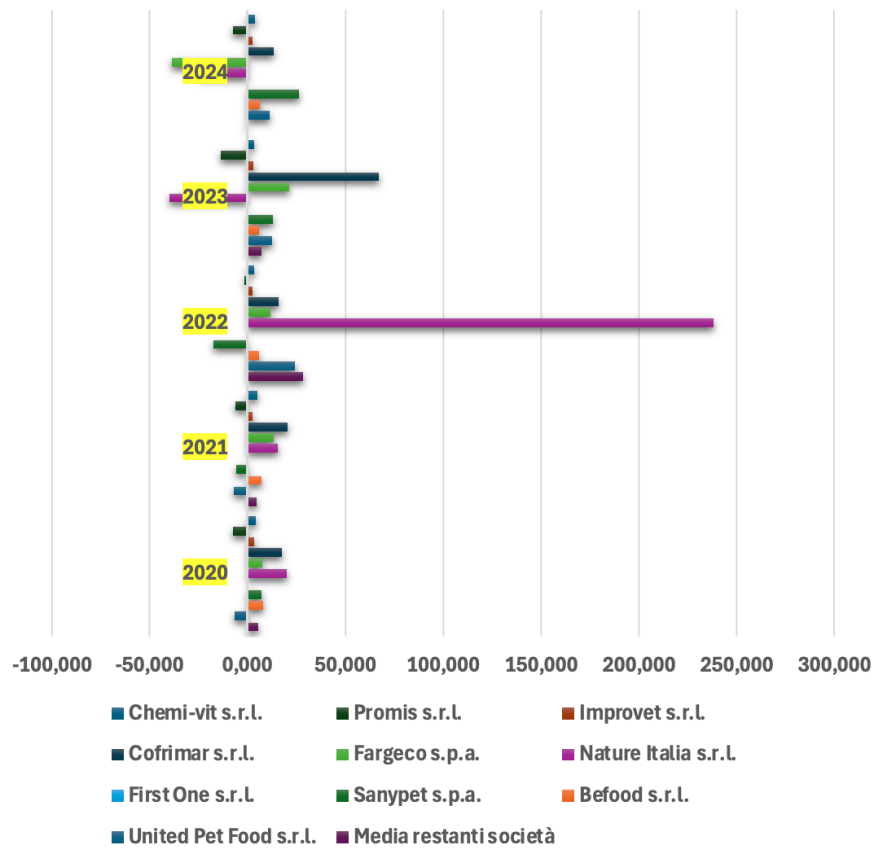


Figura 4.22: Rotazione del capitale circolante netto operativo per anno diviso per azienda

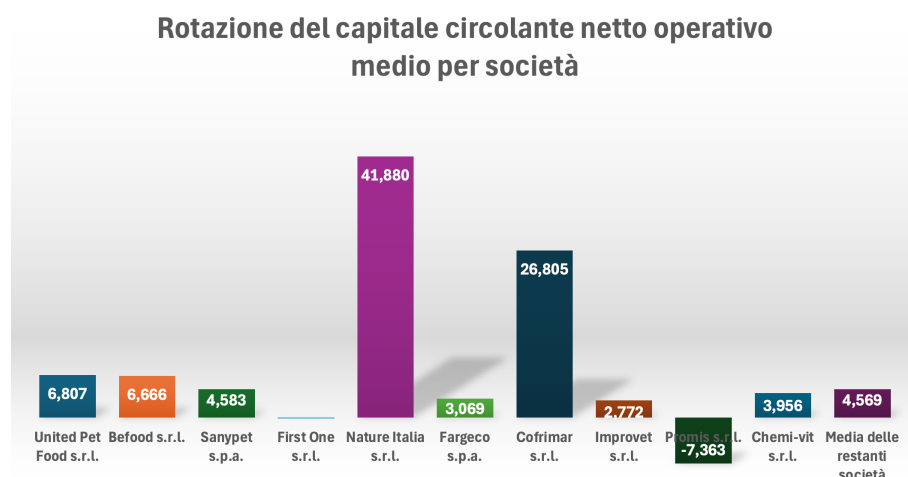


Figura 4.23: Rotazione del capitale circolante netto operativo medio per azienda nei 5 anni

Indice di durata della posizione finanziaria netta

L'indice di durata della posizione finanziaria netta assume valori spesso negativi, questo poiché la PFN è negativa. In genere, assume comunque valori accettabili, ad eccezione di singoli casi per Chemi-vit s.r.l. (nel 2022) dove supera un valore di 50, Cofrimar s.r.l. (anni 2022-2023) con valori superiori ai 30 e Improvet (anno 2023) con valori di circa 25. Ad ogni modo, per l'anno 2024 tutte le società presentano valori pressoché molto buoni. Le medie spalmate sui 5 anni di tutte le società vengono fortemente influenzati dai picchi in valore negativo di Nature Italia s.r.l. negli anni 2023 e 2024 e dal picco in valore positivo di Chemi-vit s.r.l. nel 2022.

Indice di durata della posizione finanziaria netta per società

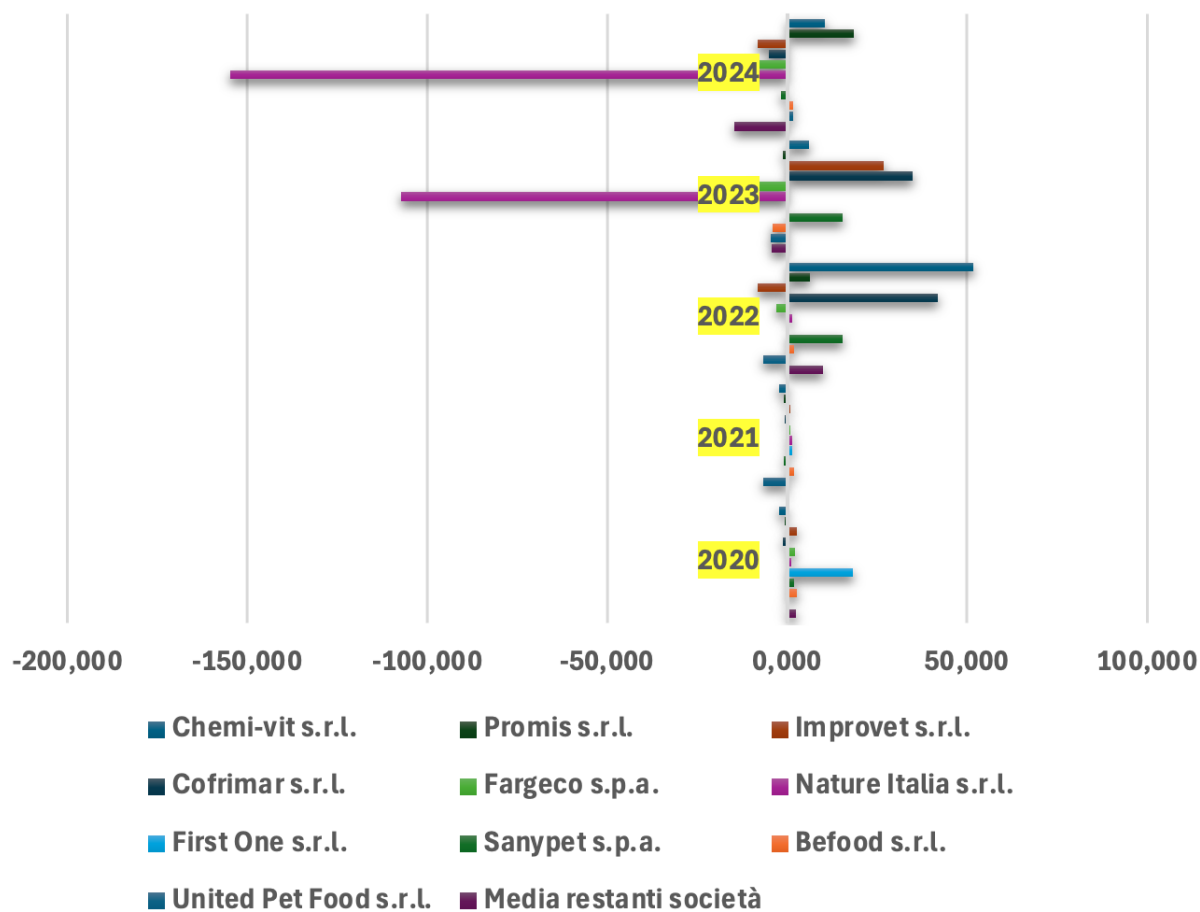


Figura 4.24: Indice di durata della posizione finanziaria netta per anno diviso per azienda

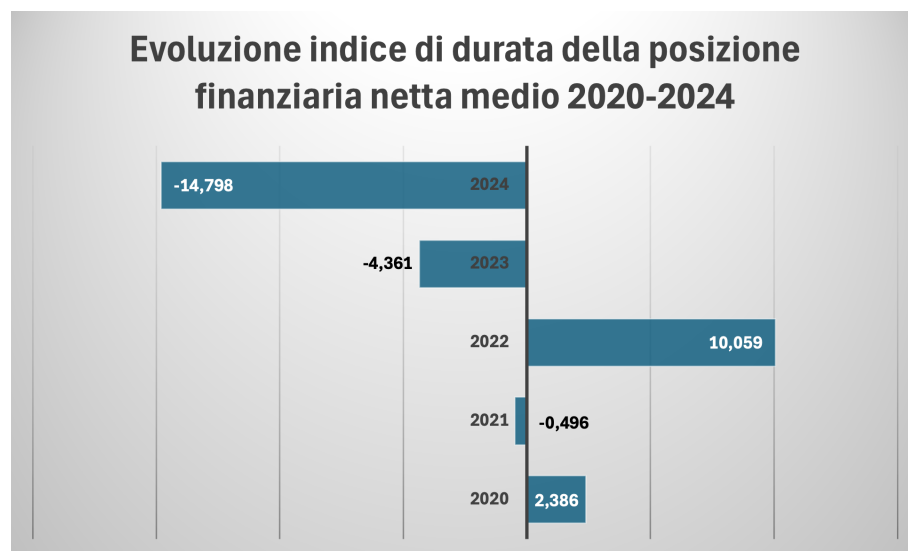


Figura 4.25: Indice di durata della posizione finanziaria netta media per anno

Il fatto che l'indice di durata della PFN risulti spesso negativo è indicativo di una posizione finanziaria netta attiva, ovvero di una disponibilità finanziaria superiore all'indebitamento, condizione generalmente favorevole per la solidità aziendale. Questo può derivare da una gestione prudente della tesoreria, da flussi di cassa operativi robusti o da una struttura patrimoniale poco indebitata. I picchi positivi osservati in alcune società, come Chemi-vit s.r.l. nel 2022, suggeriscono invece momenti di tensione finanziaria o di ricorso significativo al debito, che potrebbero essere legati a investimenti straordinari, ristrutturazioni, acquisizioni o semplicemente a una temporanea riduzione della liquidità. Valori elevati dell'indice indicano che l'azienda impiegherebbe molti anni per rimborsare la propria PFN con il flusso di cassa operativo, e quindi meritano attenzione in ottica di sostenibilità finanziaria. L'omogeneità dei valori nel 2024 può riflettere un miglioramento generalizzato della gestione finanziaria, una normalizzazione post-investimenti o una fase di consolidamento del settore.

Return on equity

Il ritorno dei capitali investiti, sia mediante apporti di capitale che riserve di utili, si mostra avere risultati molto positivi, sia generalmente che nello specifico per ogni società. Sette delle dieci società analizzate nello specifico mostrano valori sempre positivi (Improvet s.r.l. su tutti con una media nei 5 anni del +41,5%). Valori positivi e stabili del ROE indicano che le aziende riescono a convertire in modo efficiente il capitale proprio in utile netto, riflettendo una gestione operativa solida, una struttura finanziaria equilibrata e, in alcuni casi, una leva finanziaria ben calibrata. Da

attenzione sono i dati presentati da Fisrt One s.r.l. e Promis s.r.l. (quest'ultima negli anni che vanno dal 2022 al 2024), dove i risultati assumono valori negativi, questo a causa di un utile netto negativo. Tali risultati possono essere sintomo di difficoltà operative, investimenti non ancora maturi, squilibri nella struttura dei costi o eventi straordinari.

Return on equity andamento per società

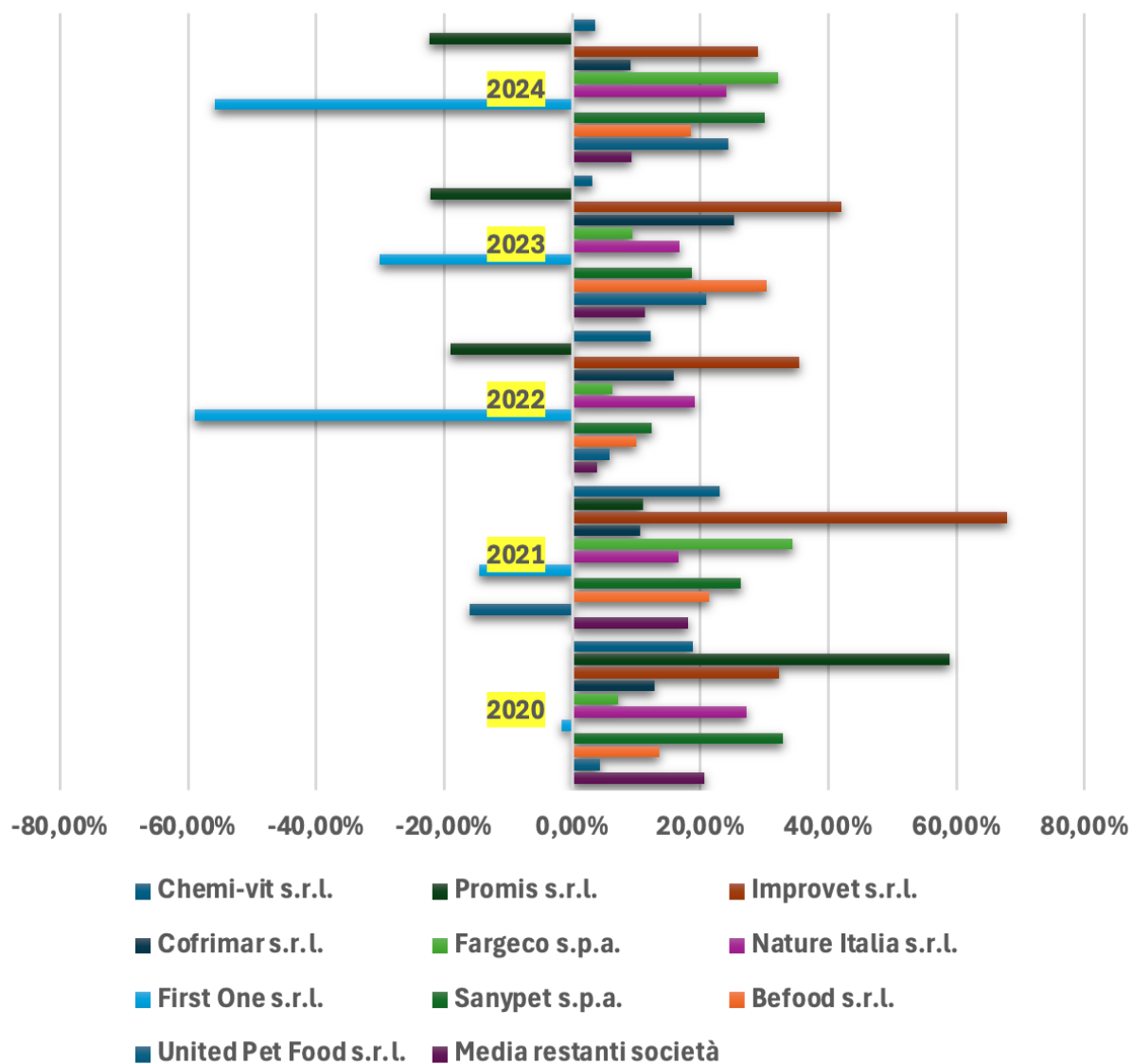


Figura 4.26: Return on equity per anno diviso per azienda [%]

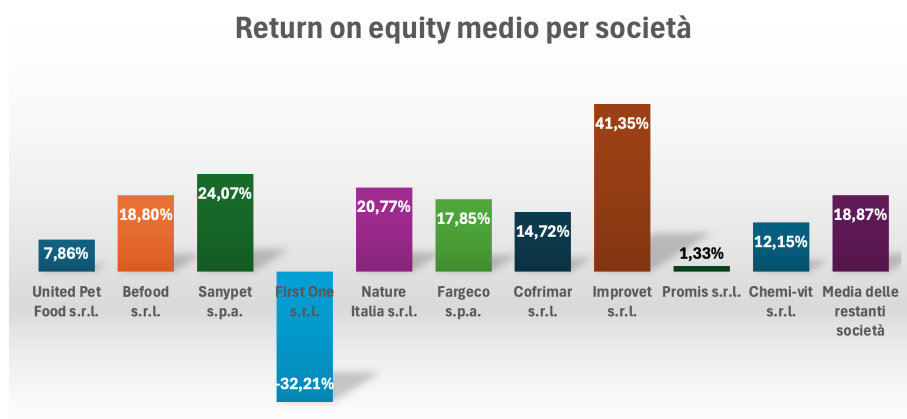


Figura 4.27: Return on equity medio per azienda nei 5 anni [%]

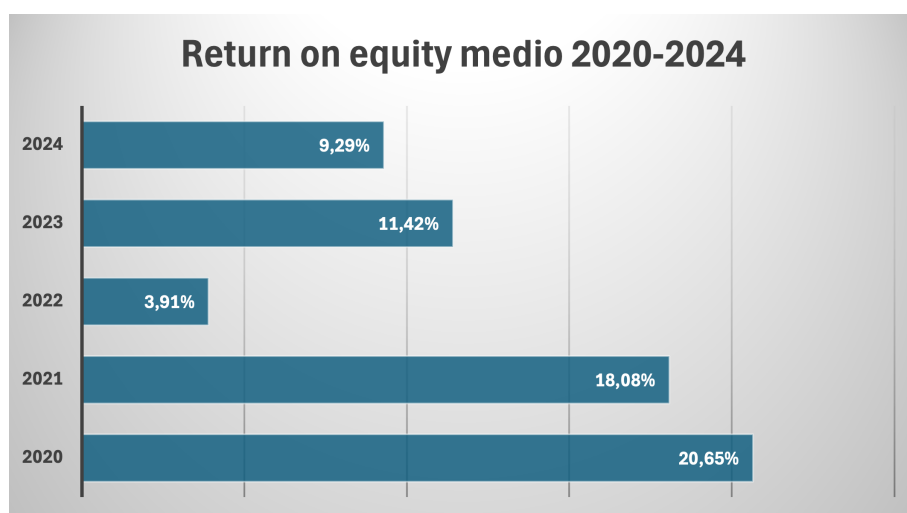


Figura 4.28: Return on equity medio per anno [%]

Indice di valore aggiunto

I grafici mostrano una elevata attitudine delle imprese a generare valore per ogni auto di costo del lavoro, raramente si presentano valori negativi e mai per più di un anno.

Indice di valore aggiunto per società

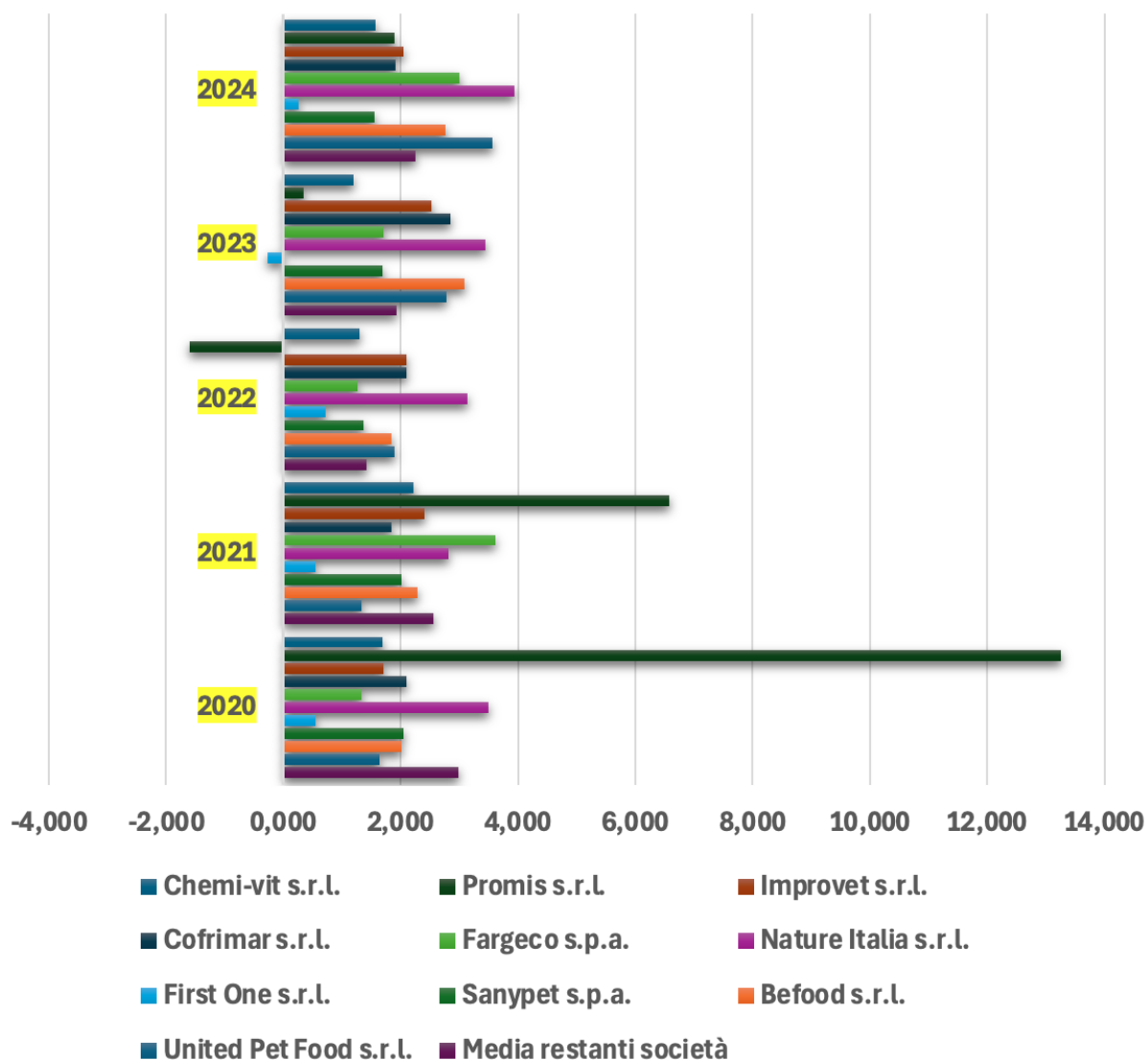


Figura 4.29: Indice di valore aggiunto per anno diviso per azienda

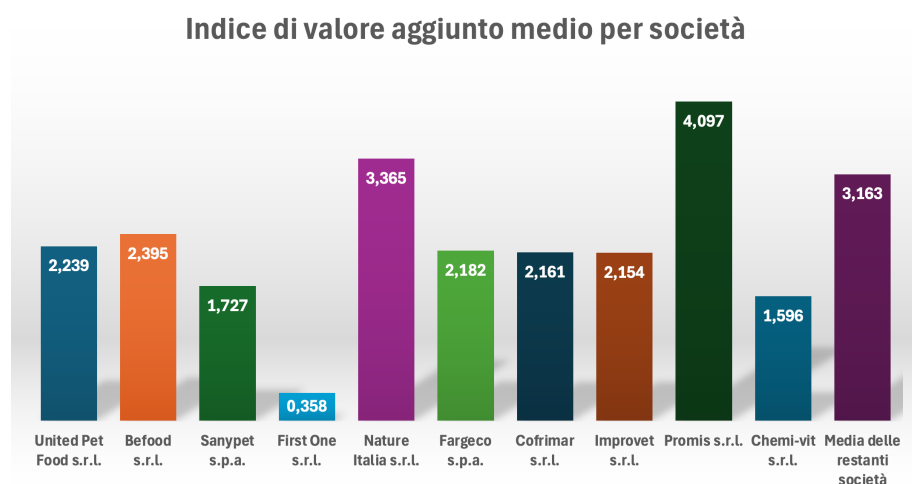


Figura 4.30: Indice di valore aggiunto medio per azienda nei 5 anni



Figura 4.31: Indice di valore aggiunto medio per anno

Return on investment

L'attitudine dell'impresa a generare valore per ogni auto di costo del lavoro si mostra avere risultati molto positivi, sia generalmente che nello specifico per società. Sette delle dieci società mostrano valori sempre positivi. Da attenzionare sono i dati presentati da Fisrt One s.r.l., dove i risultati assumono valori negativi, questo a causa di un risultato operativo negativo su tutti e 5 gli anni. L'andamento positivo dell'indice ROI evidenzia una buona capacità delle imprese di convertire gli investimenti complessivi (sia in capitale fisso che circolante) in redditività operativa. Questo risultato è indicativo di una gestione efficiente delle risorse, dove gli

asset impiegati generano ritorni superiori al loro costo implicito. La stabilità del ROI in campo positivo per la maggior parte delle aziende suggerisce una struttura operativa solida, una buona rotazione degli investimenti e una coerenza tra capacità produttiva e domanda di mercato. Al contrario, i valori negativi registrati da First One s.r.l. su tutto l'arco temporale analizzato indicano una persistente inefficienza operativa, probabilmente dovuta a costi fissi non assorbiti, pricing non competitivo, o investimenti non ancora maturi.

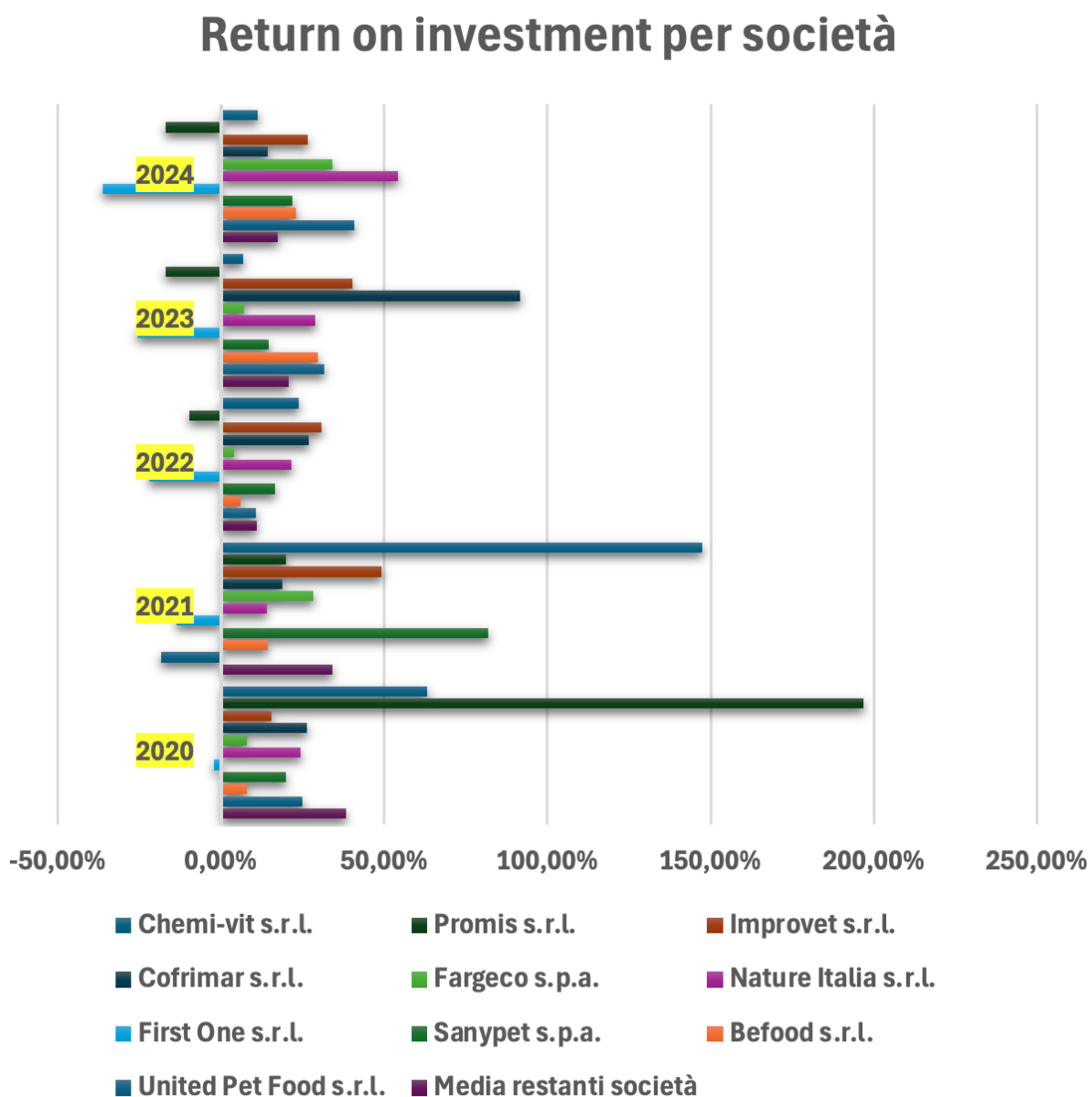


Figura 4.32: Return on investment per anno diviso per azienda [%]

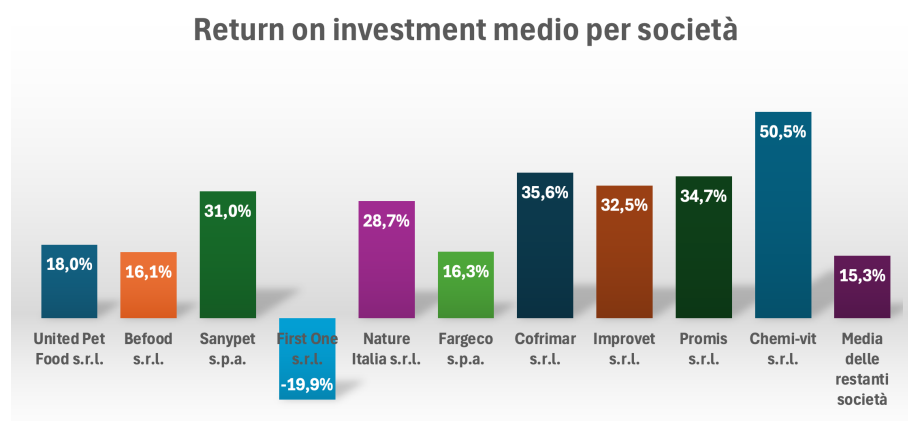


Figura 4.33: Return on investment medio per azienda nei 5 anni [%]

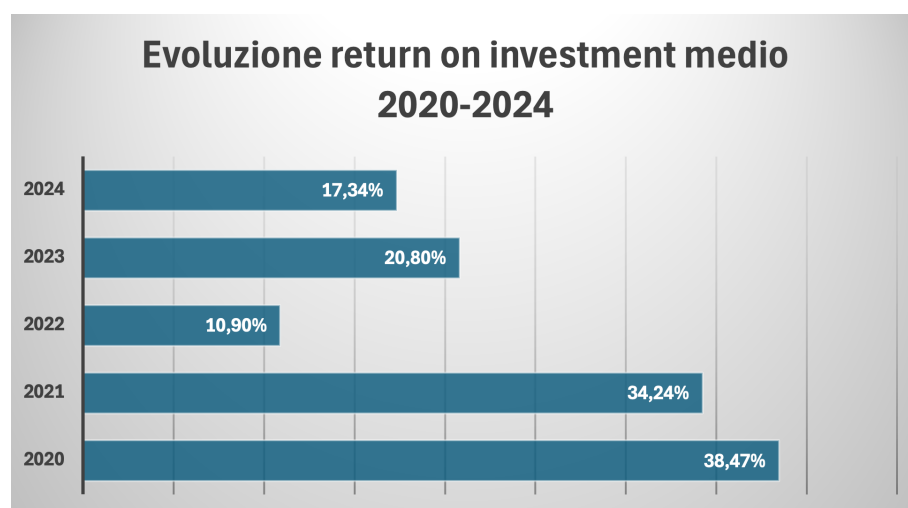


Figura 4.34: Return on investment medio per anno [%]

Rotazione del capitale investito netto operativo

La rotazione del capitale investito netto operativo mostra valori positivi, tutti maggiori all'unità, per ognuna delle società analizzate. Anche tutte le restanti società, non visibili singolarmente nella figura, presentano mediamente un valore con ricavi circa il doppio del capitale investito netto operativo medio. Un appunto per Fisrt One s.r.l.: per mancanza di dati, i primi 4 anni presentano una rotazione del capitale investito netto operativo inferiore rispetto all'unità, questo rende i valori medi per tale società non affidabili ai fini dell'analisi, tuttavia nel grafico sono stati adattati così da non alterare l'analisi.

Rotazione del capitale investito netto operativo per società

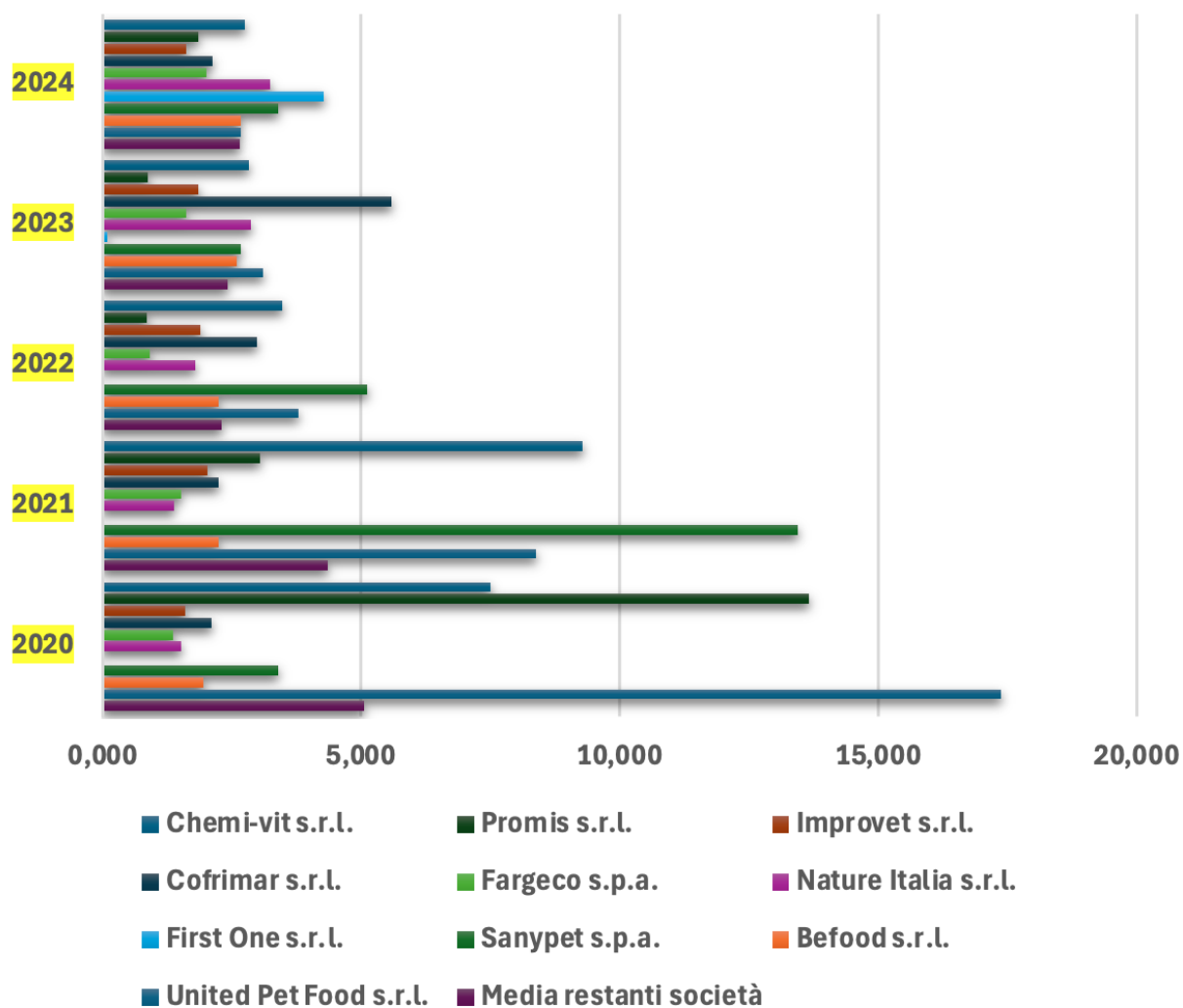


Figura 4.35: Rotazione del CINO per anno diviso per azienda



Figura 4.36: Rotazione del CINO medio per anno

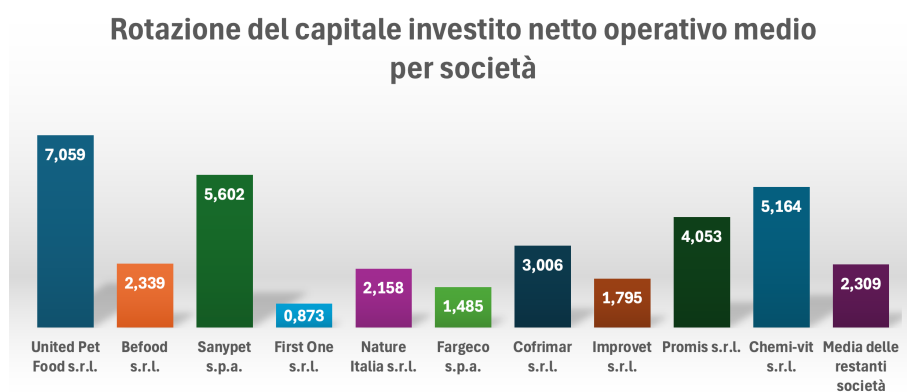


Figura 4.37: Rotazione del CINO medio per azienda nei 5 anni

Return on sales

Come si può dedurre dal grafico, le società hanno mediamente una redditività percentuale dalle vendite compresa tra il 7% e l'11%. Si distingue positivamente Improvet s.r.l. con una redditività media per anno sempre compresa tra il 10% e il 24%. D'altra parte First One s.r.l. si distingue negativamente per valori percentuali a tratti ampiamente negativi causati da un EBIT negativo, situazione simile per gli ultimi 3 anni di Promis s.r.l.. Questo può derivare da inefficienze produttive, da una fase di investimento non ancora assorbita, da politiche di pricing non sostenibili o da una scarsa saturazione della capacità produttiva.

Return on sales per società

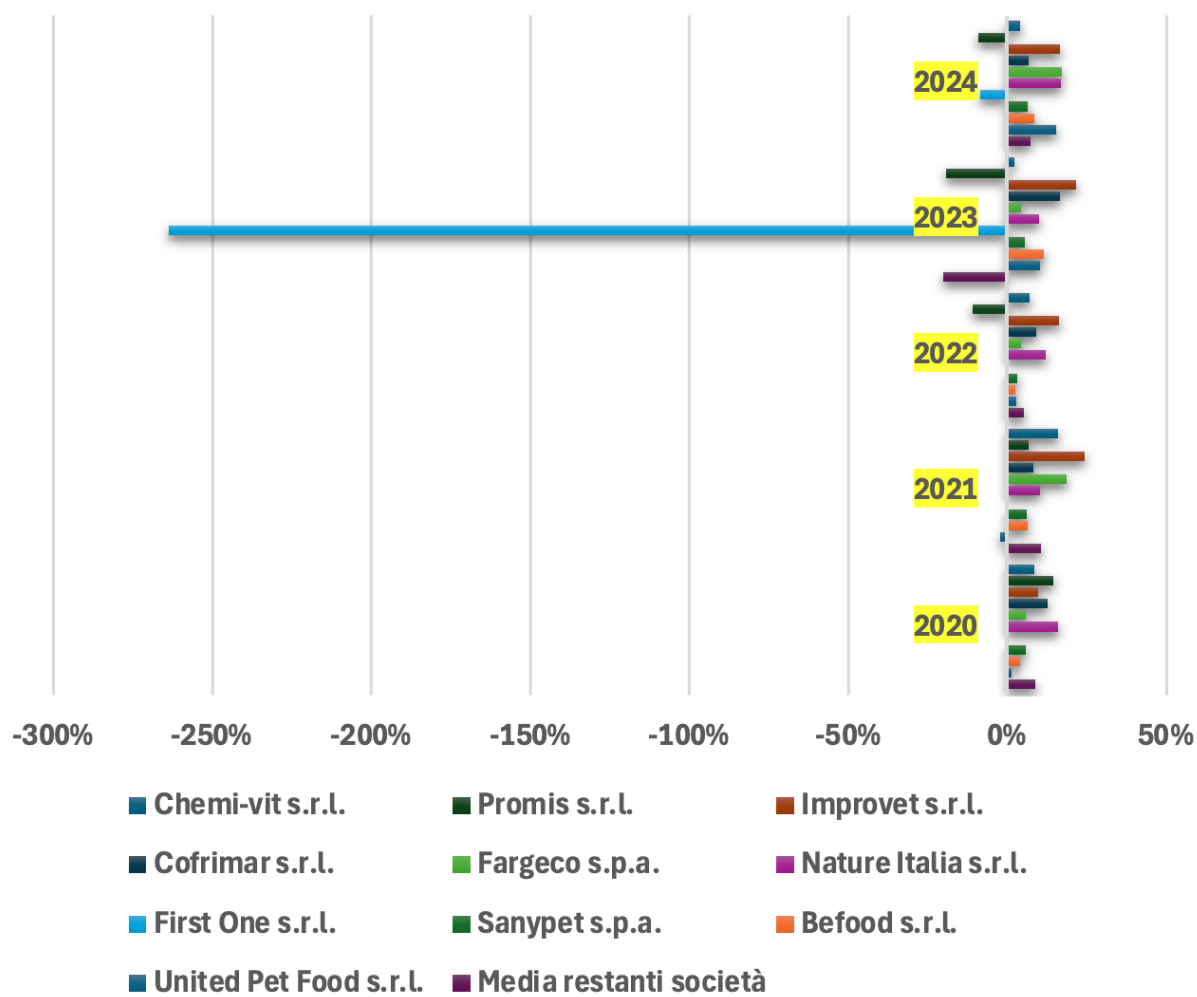


Figura 4.38: Return on sales per anno diviso per azienda [%]

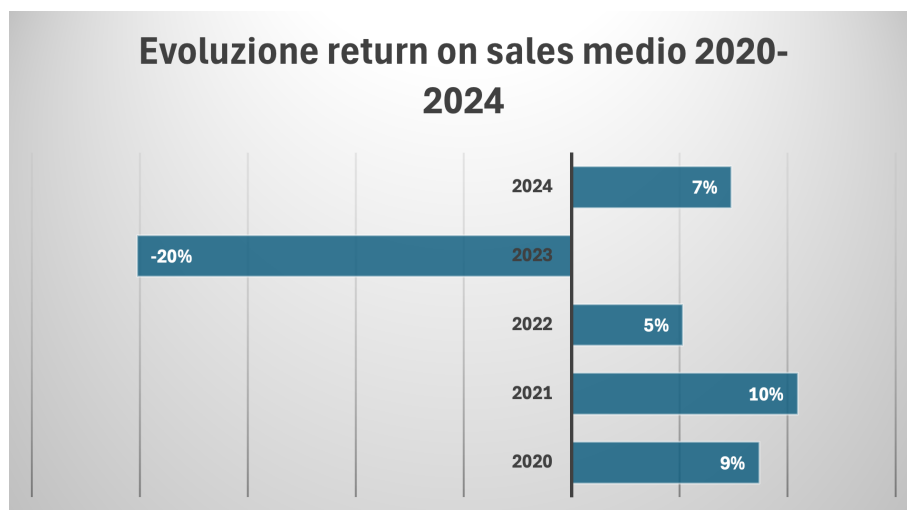


Figura 4.39: Return on sales medio per anno [%]

Indice di profittabilità del capitale investito netto operativo

Il CINO ha una buona attitudine a generare profitto economico, con valori generalmente positivi che si attestano mediamente tra l'11% e il 14%. Si comporta mediamente meglio delle altre Improvet s.r.l. con valori compresi tra il 19% e il 35% negli anni che vanno dal 2021 al 2023 e valori nei 5 anni sempre superiori al 7%, questo suggerisce una combinazione virtuosa di margini operativi elevati, rotazione del capitale e controllo dei costi, che consente di massimizzare il rendimento del capitale investito. D'altra parte First One s.r.l. e Promis s.r.l. mostrano valori negativi di indice di profittabilità, la prima in tutti e 5 gli anni mentre la seconda negli ultimi 3, questo a causa di un profitto economico negativo.

Indice di profittabilità del capitale investito netto operativo per società

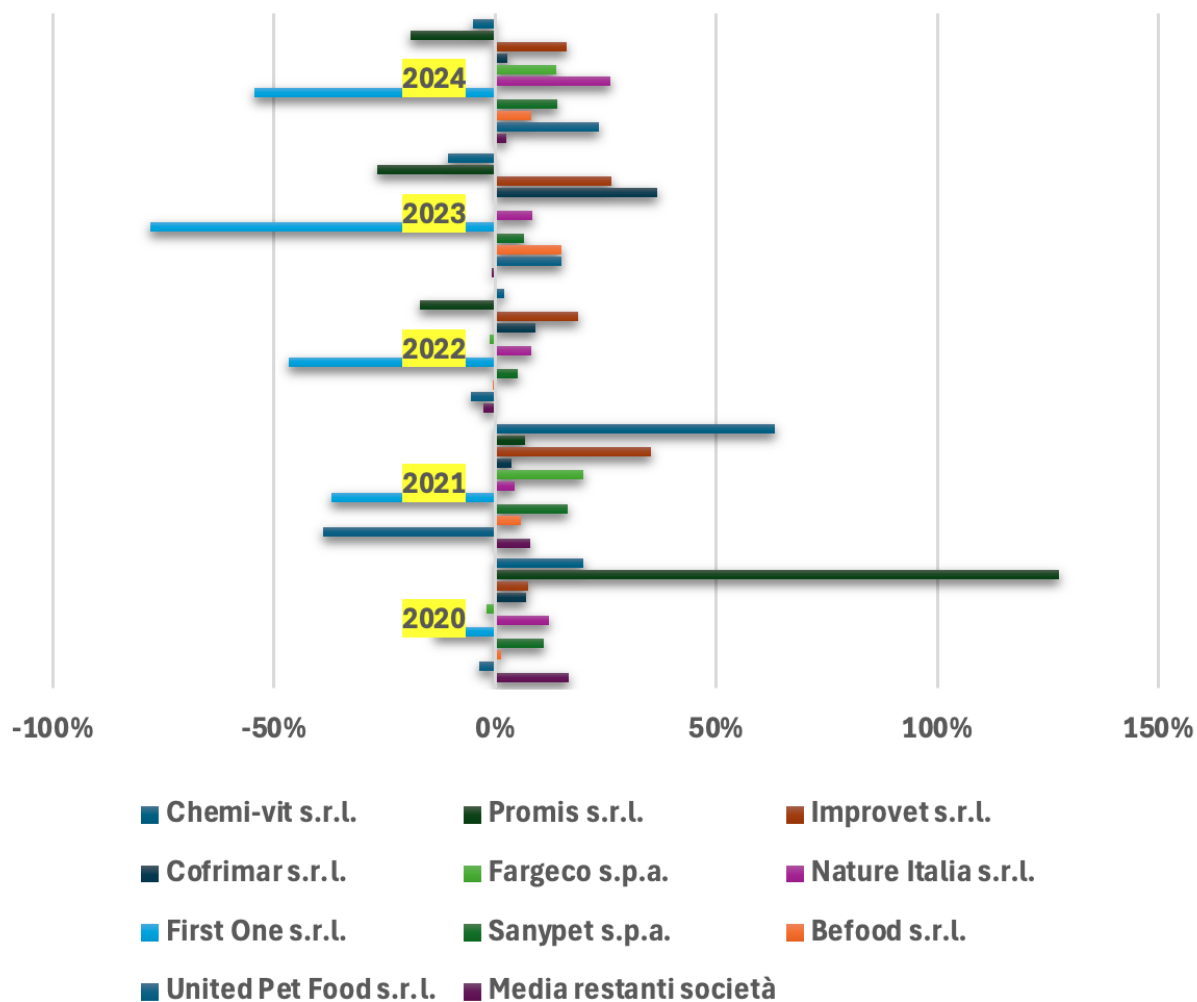


Figura 4.40: Indice di profittabilità del CINO per anno diviso per azienda [%]

Evoluzione indice di profittabilità del capitale investito netto operativo medio 2020-2024

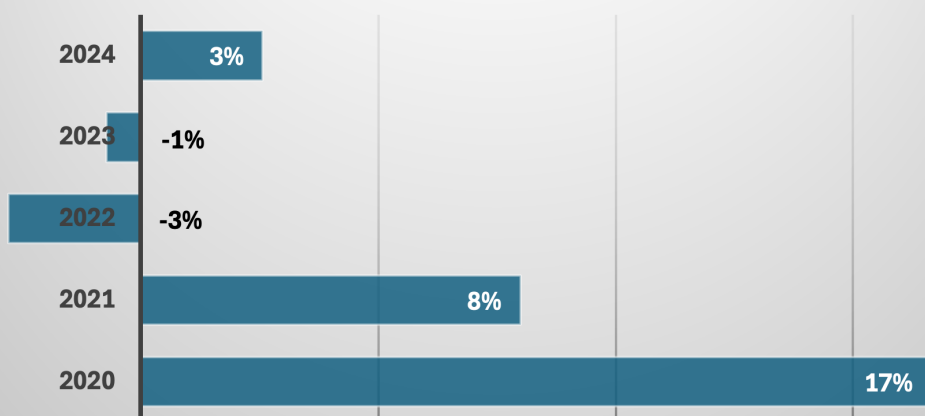


Figura 4.41: Indice di profittabilità del CINO per anno [%]

4.3 Conclusioni

Il settore del pet food ha sostanzialmente confermato la sua attitudine ad essere un mercato solido ed affidabile, tuttavia caratterizzato da una realtà strutturata, composta anche da grandi aziende che, se pur in numero ridotto, riescono ad occupare una cospicua fetta del mercato. In numero ancora non troppo elevato, il settore è popolato da aziende intermedie-grandi (quelle analizzate dettagliatamente nella precedente sezione) che, come si è visto, possiedono una quota di mercato pari a circa il 90% se confrontate con le sole aziende minori; per l'appunto c'è poi una quota parte discretamente ampia di sistemi più piccoli. Per avere un'idea più precisa, quelle definite come aziende intermedie-grandi presentano margini operativi lordi fino a 45 volte superiori rispetto alla media dei margini operativi lordi delle realtà più piccole, e mediamente più di 12 volte maggiori.

A sostegno della solidità settoriale c'è un aumento costante del valore della produzione, in cui anche realtà di media grandezza trovano spazio di crescere a velocità rapidissima. Il mercato è in continua innovazione ed in costante ammodernamento, con l'inserimento di un'offerta creata per diete sempre più indirizzate al benessere del pet e volte ad offrire un prodotto specifico per ogni caratteristica. Analogamente è nata l'esigenza di porre l'attenzione su prodotti sostenibili, rispettosi dell'ambiente e della natura. E' proprio questa "offerta di nicchia" che ha permesso l'inserimento di aziende distributrici di prodotti in un certo senso di elite, garantendo spazio anche a ristrette realtà ammodernatrici del settore.

Le società analizzate si sono mostrate avere una situazione finanziaria generalmente equilibrata, con capacità di gestione dei propri impegni sia a breve che lungo termine, accompagnata da una buona solidità patrimoniale. I ricavi si mostrano essere sufficienti a garantire la giusta soglia operativa, confermando una struttura dei costi bilanciata. I costi fissi sono quelli che prevalgono nella gestione operativa dei costi, ma questo è in linea con il tipo di settore. Inoltre, ognuna delle società analizzate ha mostrato capacità di incassare dai propri clienti in un tempo minore rispetto a quello di pagamento. Il tutto è accompagnato da un indice di rotazione del capitale circolante netto operativo mostrante valori generalmente positivi. La rotazione di materie prime nel tempo ha avuto un trend in diminuzione, mentre vale il contrario per i prodotti finiti; questo può essere indicativo di cambiamento nelle politiche di gestione di magazzino. Il ritorno dei capitali investiti gioca anch'esso solitamente a

vantaggio delle aziende, con valori ben solidi, per quanto non esageratamente alti se comparati con altri settori; questo suggerisce ancora una volta la buona gestione operativa, una buona rotazione degli investimenti e coerenza tra capacità produttiva e domanda di mercato.

D'altro canto le due società, First One s.r.l. e Promis s.r.l., hanno un margine di contribuzione che fatica ad essere sufficientemente elevato con un conseguente utile d'esercizio spesso negativo (indici come BEPn, ROI, ROS, POI assumono la funzione di campanelli d'allarme in questo caso). La situazione finanziaria di First One s.r.l. risulta particolarmente inefficiente ed entrambe le società presentano un'anomala preponderanza dei costi variabili. Mentre questi due esempi specifici non sembrerebbero così rosei, le altre otto società analizzate nel dettaglio assumono una configurazione che rispecchia quanto osservato inizialmente. Il trend portato alla luce da queste dieci aziende, se considerato nel complesso è allora molto promettente, è ben riprodotto anche dalle società i cui risultati non sono stati esplicitati così nel dettaglio, rafforzando di conseguenza l'esito incoraggiante e attraente del comparto.

Bibliografia e sitografia

- www.agroalimentarenews.com
- www.distribuzionemoderna.info
- www.assalco.it
- www.zoomark.it
- www.petfamily.it
- www.today.it
- www.istat.it
- www.agenziaentrate.gov.it
- www.lebussole.confcommercio.it
- www.finanza.lastampa.it
- www.mordorintelligence.it
- www.foodaffairs.it
- www.agroalimentarenews.com
- www.brandongroup.it
- www.pettrend.it
- www.naturol.it
- www.ufficiocamerale.it
- www.natureitalia.it
- www.informazione-aziende.it

- neconpetfood.com
- www.nicofoods.it
- www.nutrixpiu.it
- www.pappificiopelitta.it
- www.dnb.com
- www.petsgourmet.it
- www.promispet.it
- www.petfoodindustry.com
- www.pettrend.it
- www.privatelabelpetfood.net
- www.petalpin.eu
- www.treats-petfood.it
- www.unitedpetfood.eu
- www.tasty.pet
- www.aziende.money.it
- Prof. Silvano Guelfi, A.A. 2024/2025 Analisi di Bilancio per Indici, Economia e organizzazione aziendale, Politecnico di Torino.
- www.farenumeri.it