

## ESPOSIZIONE ALLA COMPETIZIONE

### Come si calcola:

Rapporto tra l'1% dei Ricavi di Vendita e la differenza tra il 99% degli stessi ricavi ed i Costi Variabili operativi.

### Come si interpreta:

Rappresenta l'incremento delle quantità vendute necessario a controbilanciare (in termini di margini operativi) la riduzione dell'1% del prezzo di vendita. Quanto maggiore è questo incremento, tanto più l'azienda è esposta a strategie di prezzo aggressive attuate dai concorrenti.

	valori percentuali				
	2011	2010	2009	2008	2007
ITALIA	15	13	13	16	14
VENETO	15	15	14	17	15
Settore (Ateco 2007)					
A	129	37.387	insostenibile	insostenibile	insostenibile
B	8	7	6	6	6
C	4	4	4	5	4
D	10	11	23	24	29
E	3	4	3	3	4
F	26	483	359	insostenibile	insostenibile
G	22	20	24	22	19
H	12	3	10	16	13
I	5	5	3	7	6
J	8	6	6	7	7
L	4	4	6	9	15
M	17	24	16	23	10
N	11	11	11	11	10
P	9	11	25	25	21
Q	2	2	2	2	2
R	14	8	8	9	16
S	7	7	7	8	7

Fonte: elaborazioni su dati In.balances e Bureau van Dijk