

REDDITIVITÀ OPERATIVA DELLE VENDITE

Come si calcola:

Rapporto tra Risultato Operativo e Ricavi di Vendita.

Come si interpreta:

È una delle componenti della Redditività Operativa, e segnala la capacità del prezzo di vendita di remunerare il costo unitario di produzione.

	valori percentuali				
	2011	2010	2009	2008	2007
ITALIA	2,9	3,5	3,1	4,0	4,9
VENETO	3,7	3,6	2,8	3,9	5,2
Settore (Ateco 2007)					
A	1,5	1,3	0,9	1,2	1,7
B	2,8	3,0	2,4	6,8	5,9
C	4,1	4,0	2,5	4,1	5,9
D	7,6	5,5	2,9	2,6	1,5
E	4,1	4,2	4,0	4,3	5,5
F	4,7	5,0	4,8	7,6	7,5
G	2,5	2,5	2,1	2,7	3,4
H	2,6	2,7	3,0	2,2	3,3
I	3,0	1,1	3,0	1,2	4,2
J	4,8	4,4	4,1	4,7	5,8
L	11,0	10,1	9,1	13,2	14,8
M	3,0	2,2	1,3	3,8	6,4
N	3,1	2,7	1,6	3,0	4,6
P	6,8	5,7	3,1	-3,4	0,8
Q	5,3	7,0	8,0	8,5	9,1
R	3,1	3,6	4,0	3,4	-1,4
S	3,9	3,6	1,4	2,3	3,5

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