

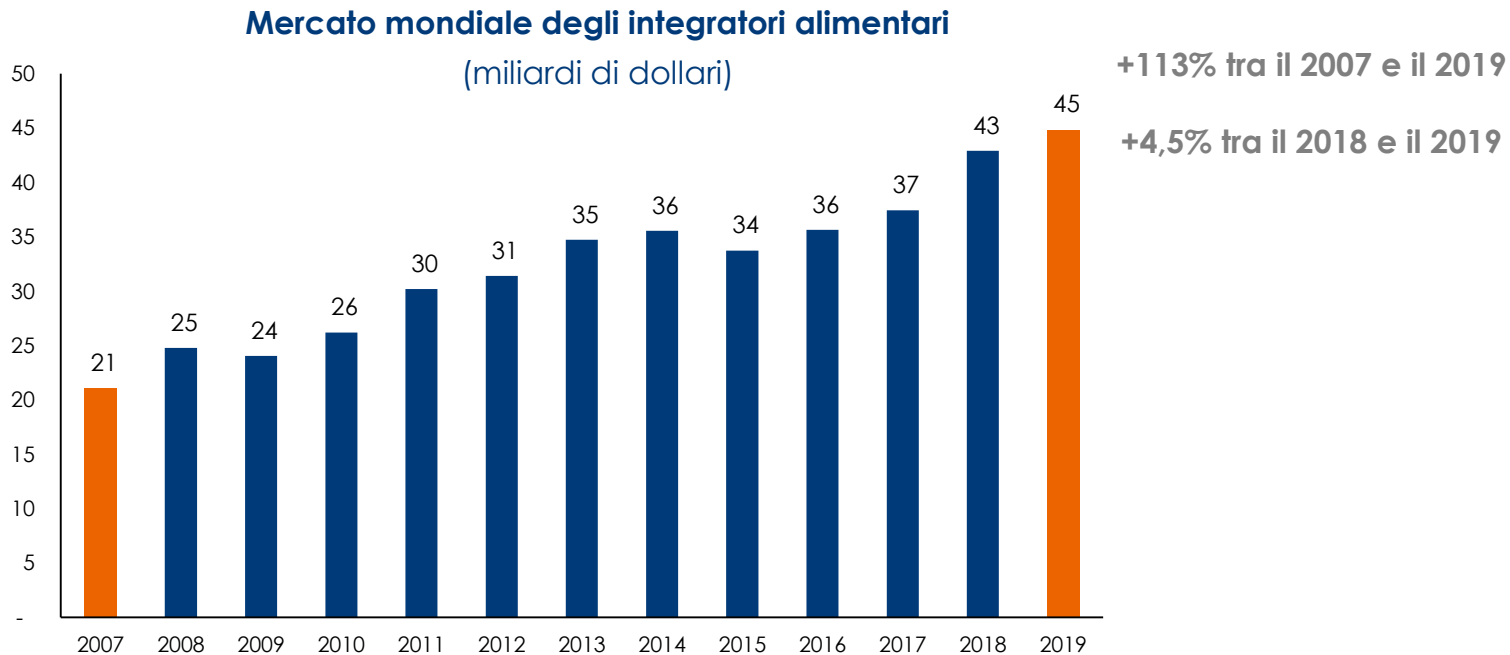
INTESA  **SANPAOLO**

Integratori alimentari: competitività, resilienza e filiere

Giovanni Foresti, Romina Galleri e Sara Giusti
Direzione Studi e Ricerche

24 Giugno 2021

Mercato mondiale degli integratori in forte crescita nell'ultimo decennio



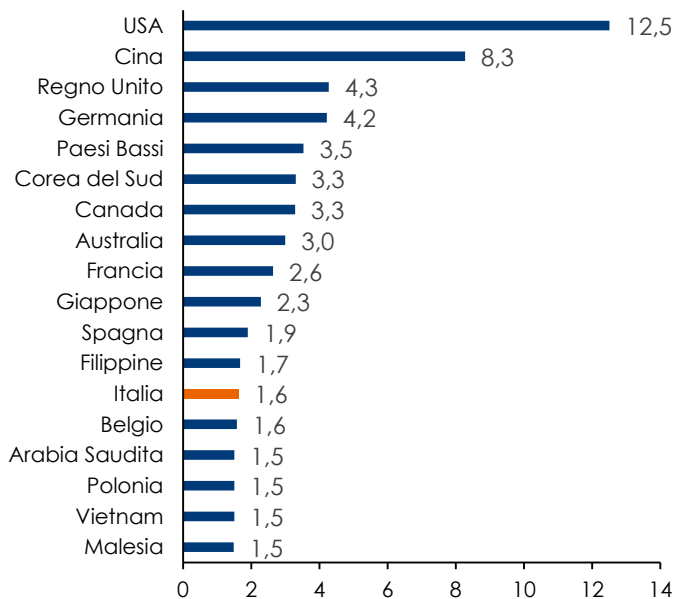
Nota: analisi effettuata utilizzando il codice doganale 210690. Per l'Italia e per i principali paesi europei, i codici doganali 21069092 e 21069098 (che individuano più correttamente i flussi di integratori alimentari), rappresentano più del 96% del codice doganale 210690.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati BACI (CEPII)

I paesi asiatici scalano la classifica dei principali importatori

I principali importatori mondiali

(media quota di mercato 2018-2019, %)



Analisi effettuata utilizzando il codice doganale 210690.

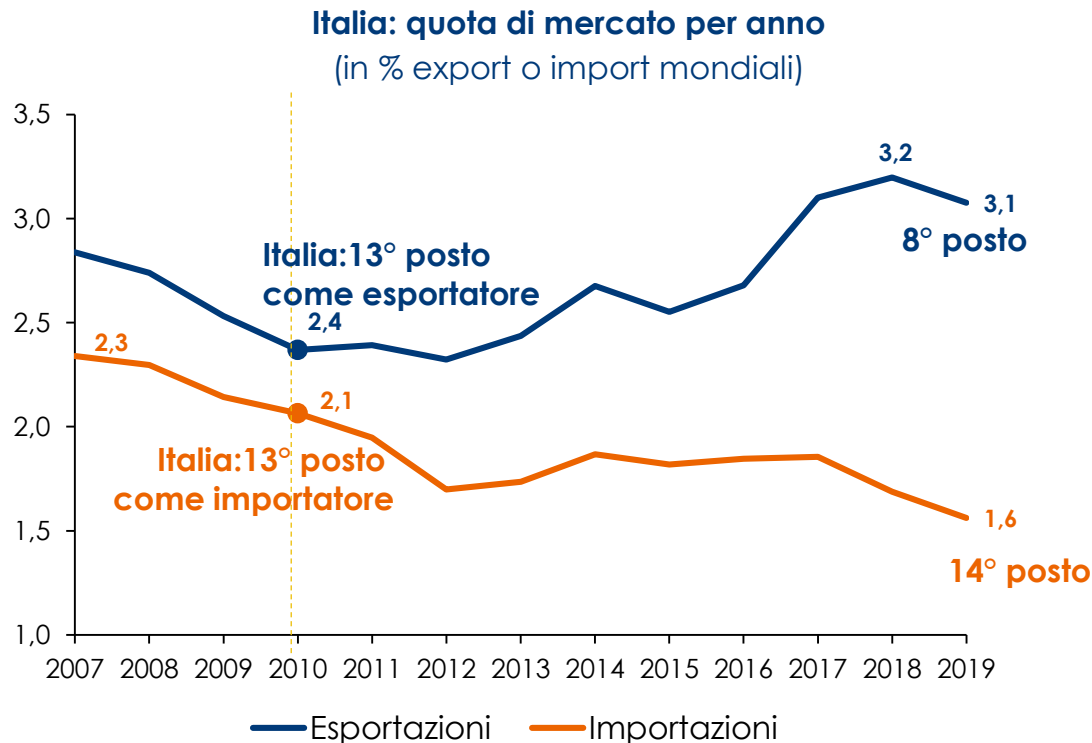
Nota: il simbolo vicino al nome è indicativo dell'andamento del ranking del paese tra il 2008 e il 2019: freccia verde rappresenta un miglioramento del posizionamento; freccia rossa un peggioramento.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati BACI (CEPII)

Ranking principali importatori

		2008	2013	2018	2019
USA	↑	2	1	1	1
Cina	↑	13	4	2	2
Germania	↓	1	2	4	3
Regno Unito	↓	3	3	3	4
Corea del Sud	↑	19	13	7	5
Paesi Bassi	↑	8	7	5	6
Australia	↑	9	6	9	7
Canada	↓	5	5	6	8
Francia	↓	7	9	8	9
Giappone	↓	6	8	10	10
Spagna	↓	4	12	11	11
Filippine	↑	35	20	14	12
Vietnam	↑	47	30	22	13
Italia	↓	12	18	12	14

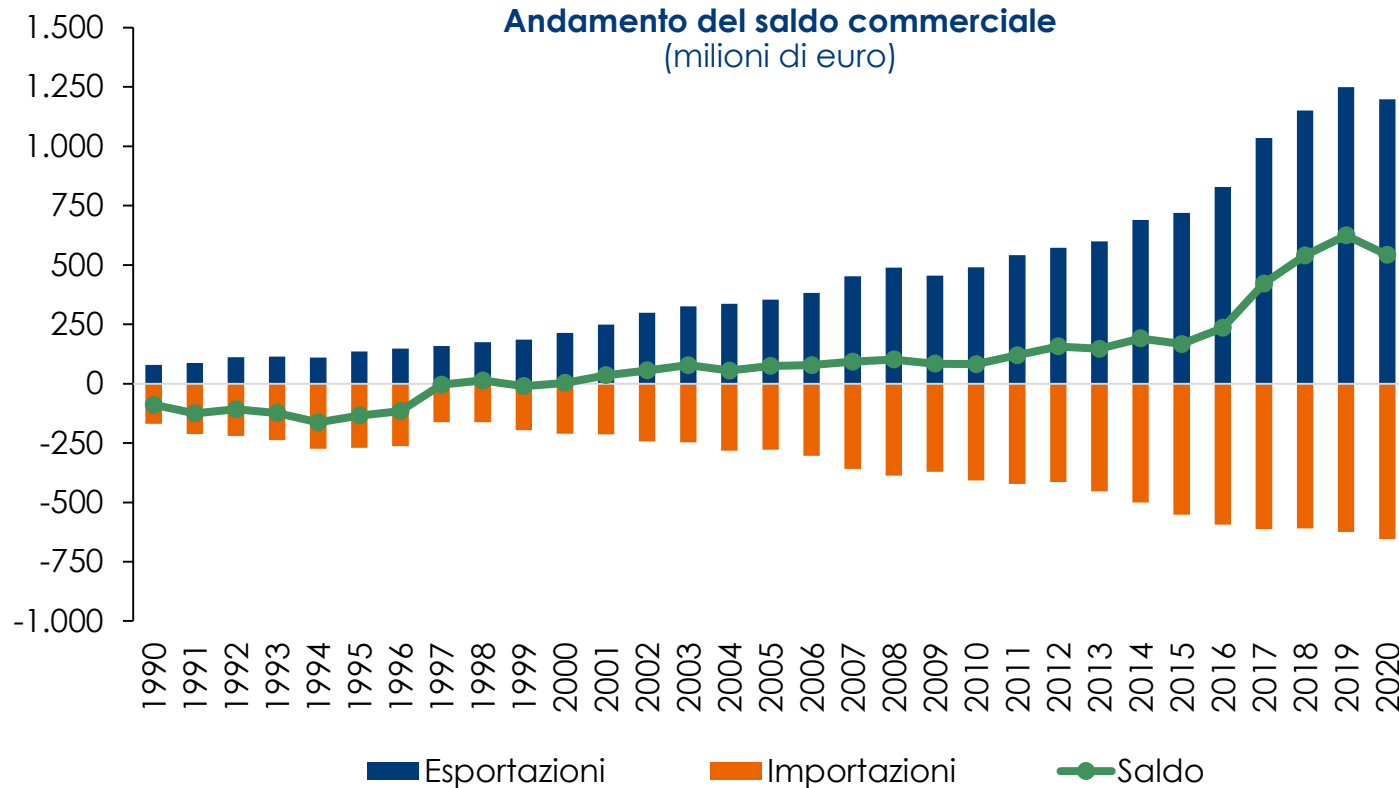
Italia protagonista sui mercati internazionali...



Analisi effettuata utilizzando il codice doganale 210690.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati BACI (CEPII)

...e con un avanzo commerciale da inizio anni 2000

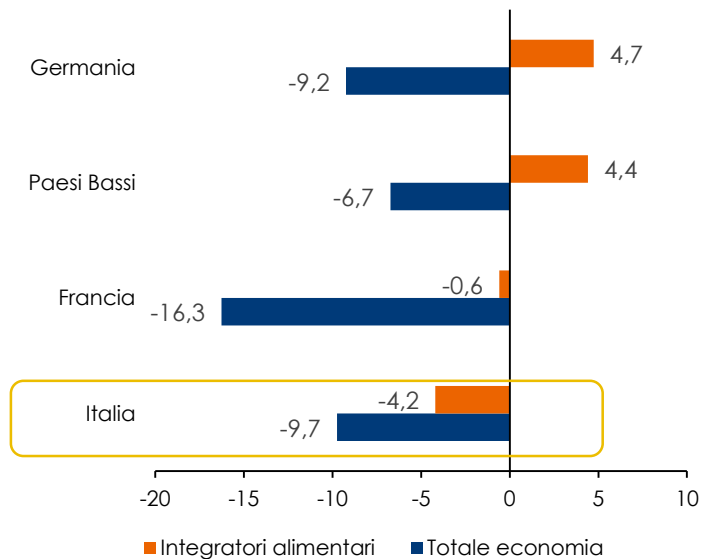


Analisi effettuata utilizzando il codice doganale 210690 per gli integratori alimentari.

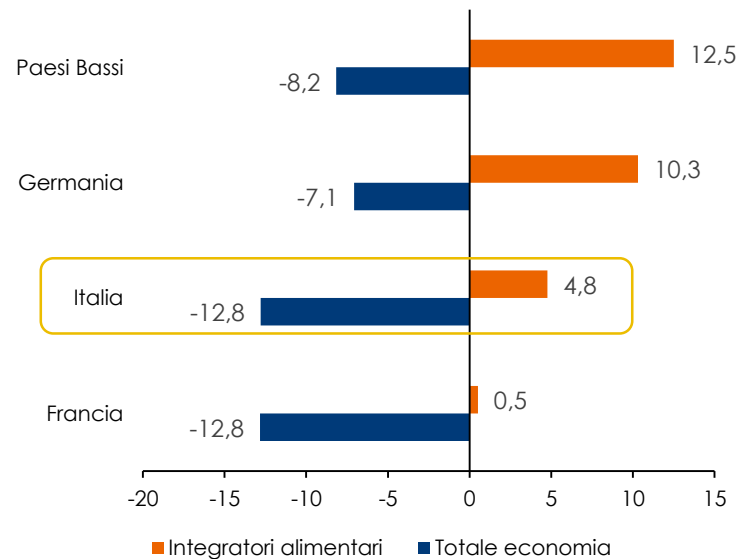
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Buona tenuta nel 2020...

Export: principali competitor europei
(var. % 2020-2019)



Import: principali competitor europei
(var. % 2020-2019)



Analisi effettuata utilizzando il codice doganale 210690 per gli integratori alimentari.

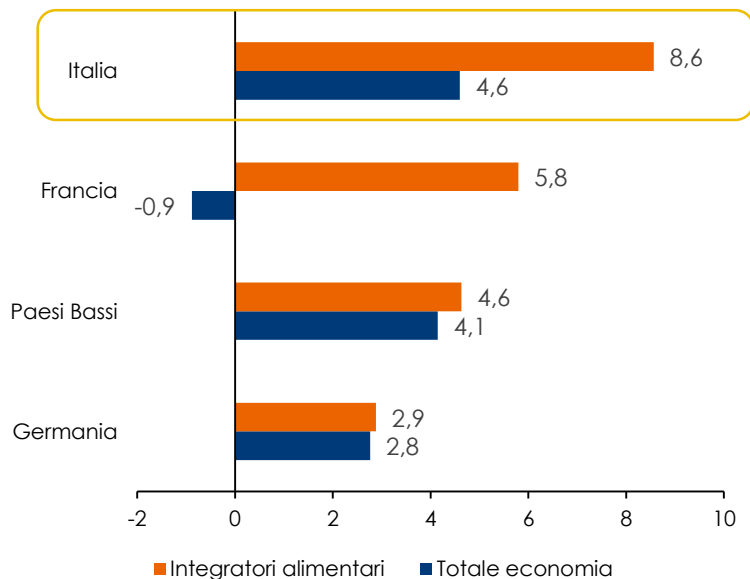
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

...e già oltre i livelli pre-Covid nel primo trimestre 2021

Nel primo trimestre 2021 l'avanzo commerciale del settore ha sfiorato i 150 milioni di euro, 8 milioni in più rispetto ai primi tre mesi del 2019.

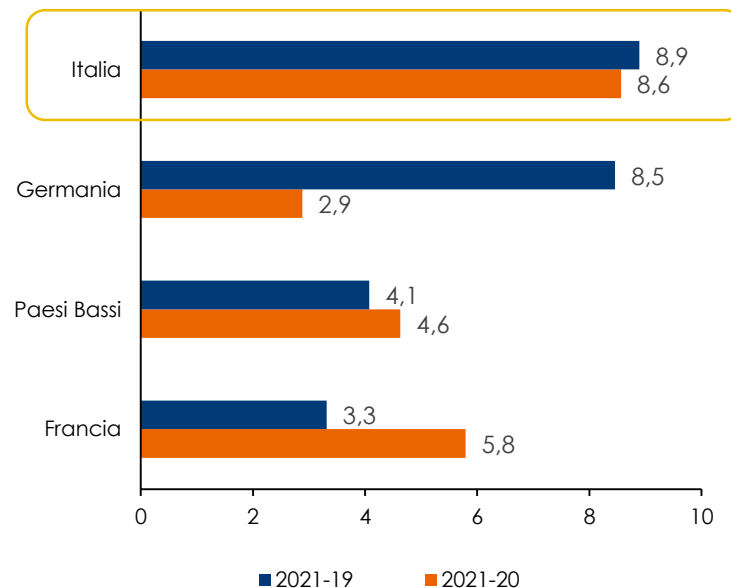
Export: principali competitor europei

(var. % primo trimestre 2021-primo trimestre 2020)



Export integratori alimentari: principali competitor europei

(var. % primo trimestre)



Analisi effettuata utilizzando il codice doganale 210690 per gli integratori alimentari.

Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Eurostat

Cosa ci dicono i bilanci aziendali?

■ Campione di imprese individuato da Federsalus con più del 40% del fatturato riconducibile a integratori alimentari:

- Campione di 148 imprese attive dal 2017 al 2019 (di queste 41 sono a Milano) e campione più ristretto di 106 imprese con bilancio anche nel 2008:
 - 86 imprese commerciali¹ con fatturato massimo di 80 milioni di euro e minimo di 500mila euro nel 2018;
 - 62 imprese di produzione con fatturato massimo di 167 milioni di euro e minimo di un 500mila euro.

■ Proposto un confronto in termini di valori mediani con un campione di imprese (a parità di dimensioni) estratto da ISID

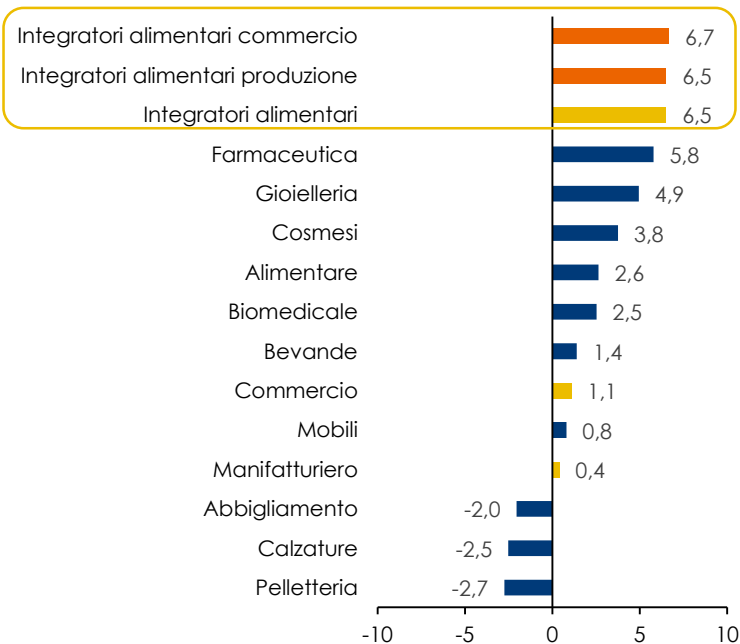
(Intesa Sanpaolo Integrated Database):

- 42.864 imprese del commercio all'ingrosso (Ateco 46);
- 73.088 imprese manifatturiere (Ateco 10-33);
- 6.225 imprese alimentari (Ateco 10), 2.913 mobile (Ateco 31), 2.872 abbigliamento (Ateco 14), 1.411 calzaturiere (Ateco 152), 1.320 pelletteria (Ateco 151), 822 bevande (Ateco 11), 636 biomedicale/occhialeria (Ateco 325), 709 gioielleria (Ateco 321), 316 farmaceutica (Ateco 21), 404 cosmesi (Ateco 2042).

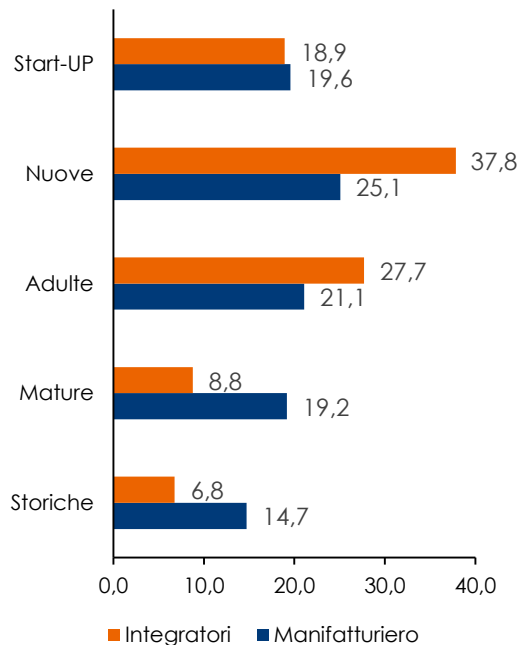
Nota: sono definite commerciali le imprese con Ateco 46.

Imprese dinamiche e giovani...

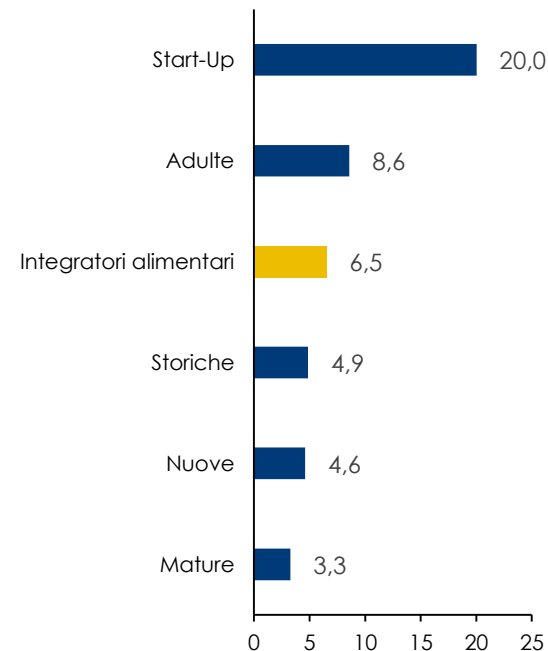
Variazione % del fatturato 2019 rispetto al 2018 (valori medi)



Classificazione delle imprese in base all'anno di costituzione (%)



Variazione % del fatturato tra il 2019 e il 2018

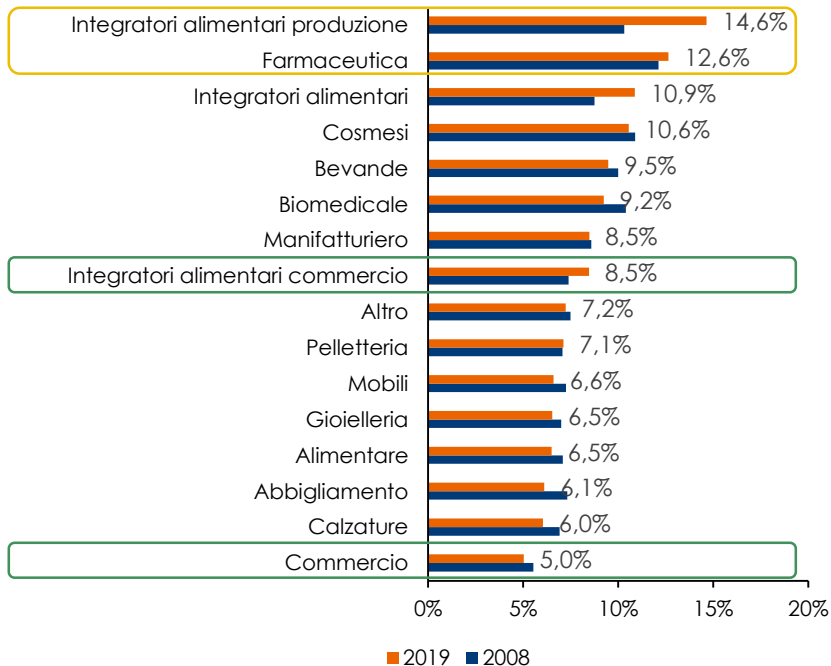


Nota: sono state considerate Storiche le imprese costituite prima del 1980, Mature quelle costituite tra il 1980 e il 1989, Adulte quelle costituite tra il 1990 e il 1999, Nuove quelle costituite tra il 2000 e il 2009, Start-up quelle costituite dopo il 2010.

Fonte: ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

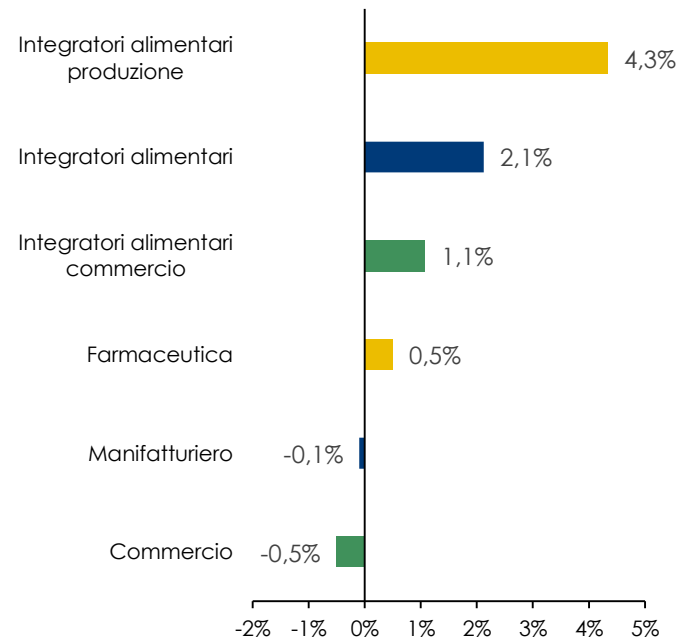
...con una marginalità alta e in crescita

Confronto con altri settori



EBITDA margin (%, valori mediani)

Differenza tra il 2019 e il 2008 (punti percentuali)

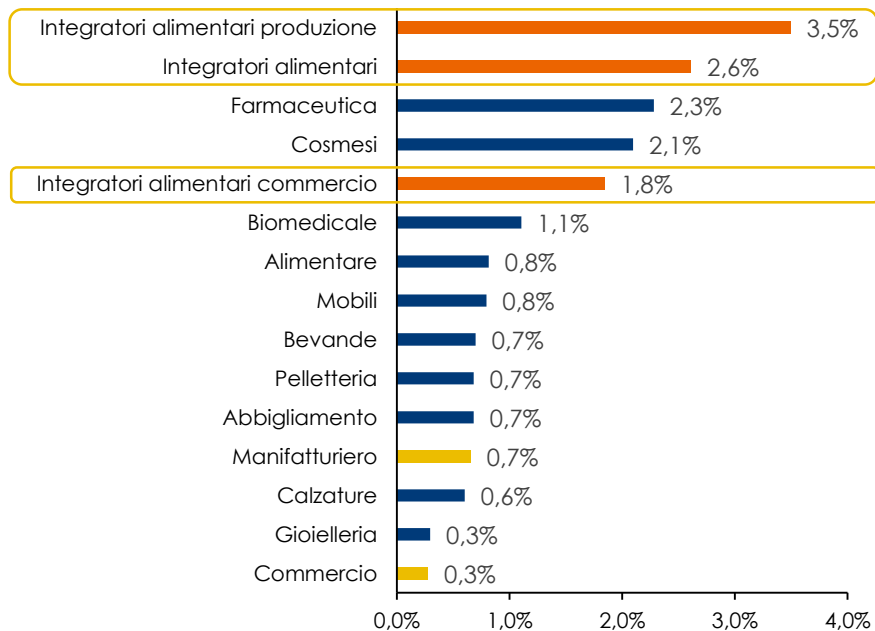


Nota: campione chiuso 2008-2019.

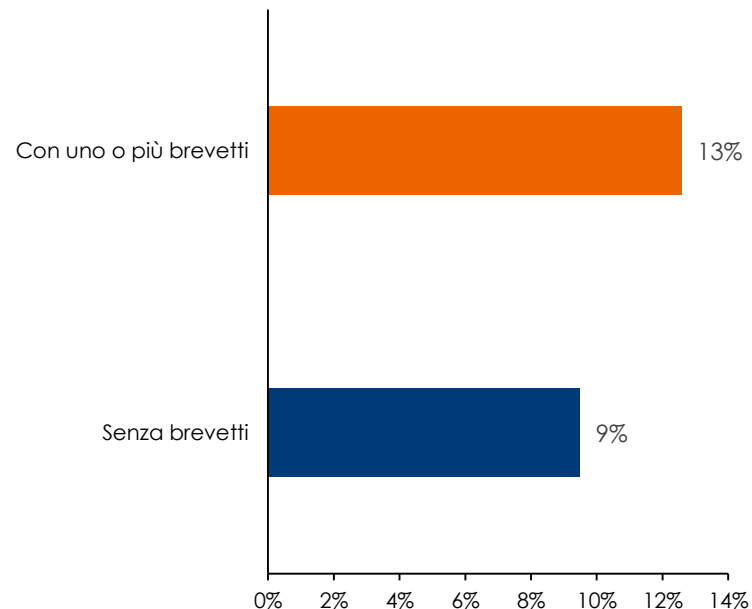
Fonte: ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

Il ruolo dei fattori immateriali (i brevetti)...

Immobilizzazioni immateriali in % totale attivo, media triennio 2017-2019 (confronto per settore, valori mediani)



Integratori alimentari: EBITDA margin, 2019
(valori mediani)

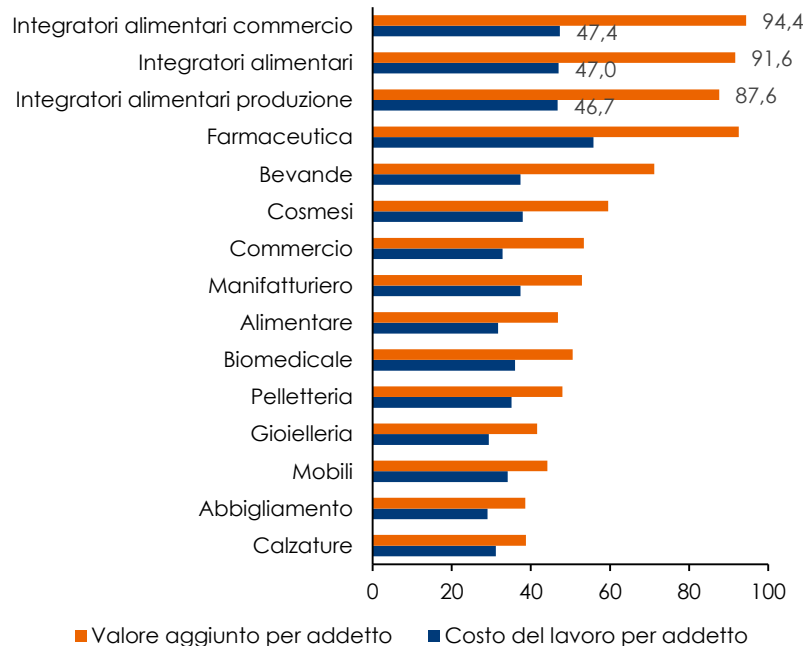


Nota: sono state considerate «con brevetto» le imprese di integratori alimentari con uno o più brevetti registrati presso l'Ufficio italiano Brevetti e Marchi (UIBM) che riguardano strettamente gli integratori alimentari.

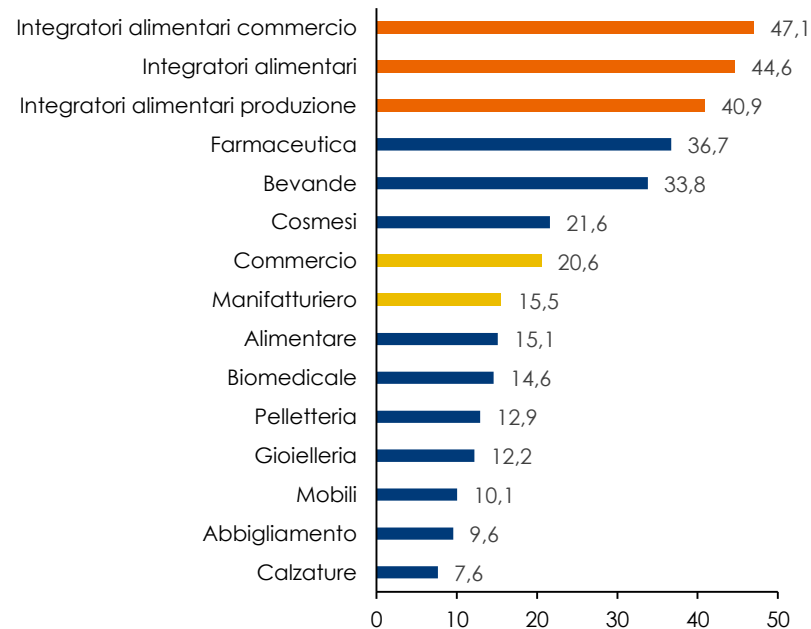
Fonte: ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database) e Federsalus

Capitale umano **particolarmente qualificato**: il costo del lavoro è alto, ma vi sono ottimi ritorni

Costo del lavoro e valore aggiunto per dipendente, 2019 (migliaia di euro, valori mediani)

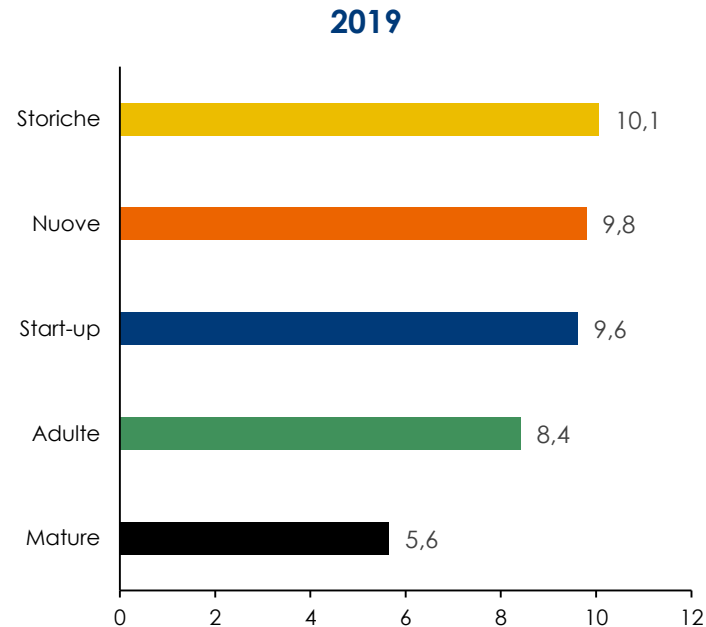
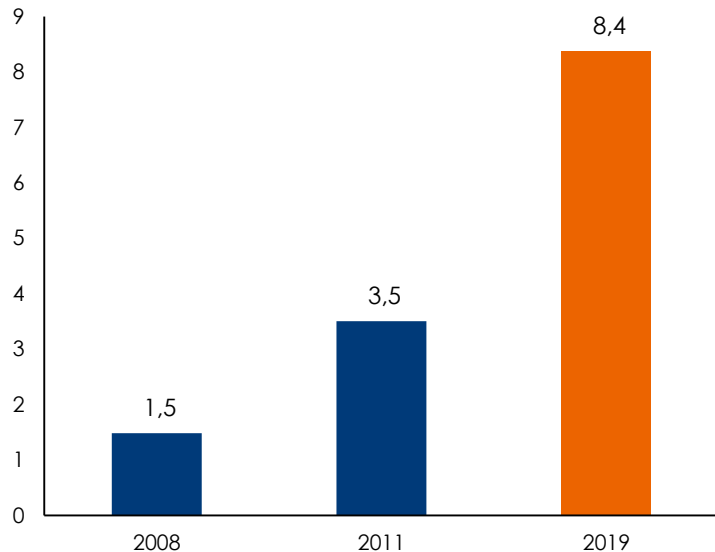


Differenza tra valore aggiunto e costo per dipendente, 2019 (migliaia di euro, valori mediani)



Tessuto produttivo solido: liquidità in aumento nell'ultimo decennio...

Integratori alimentari: disponibilità liquide in % dell'attivo
(valori mediani)

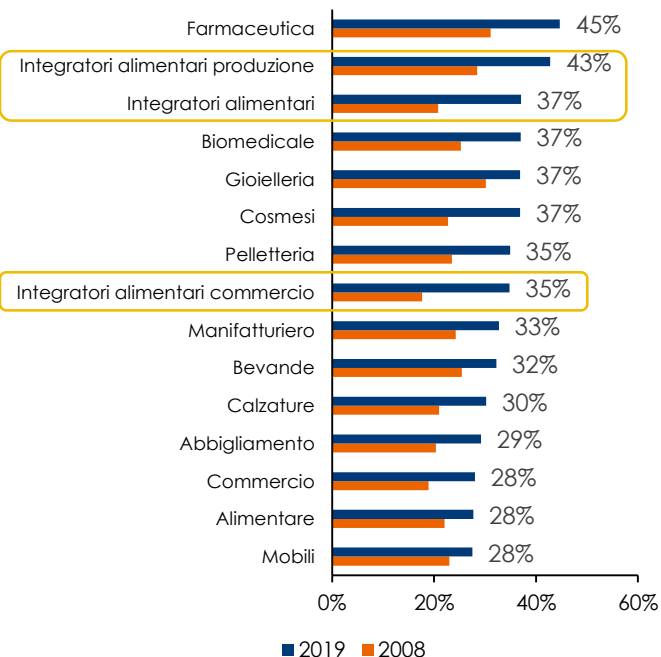


Nota: nel grafico di sinistra è stato utilizzato il campione chiuso 2008-2019. Sono state considerate Storiche le imprese costituite prima del 1980, Mature quelle costituite tra il 1980 e il 1989, Adulte quelle costituite tra il 1990 e il 1999, Nuove quelle costituite tra il 2000 e il 2009, Start-up quelle costituite dopo il 2010.

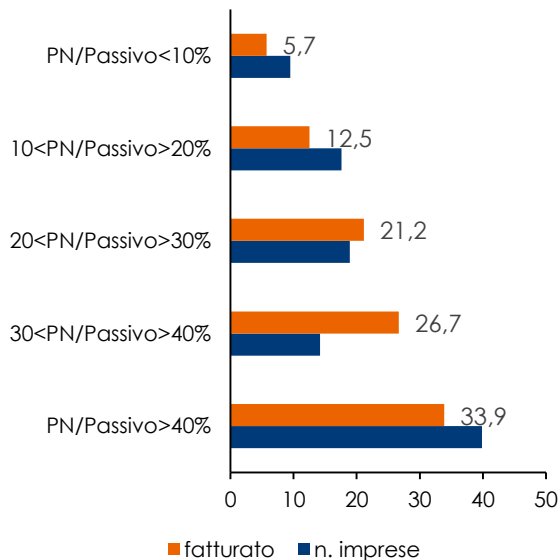
Fonte: ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

...e patrimonializzazione alta e in rafforzamento. Maggior fragilità per le imprese più giovani

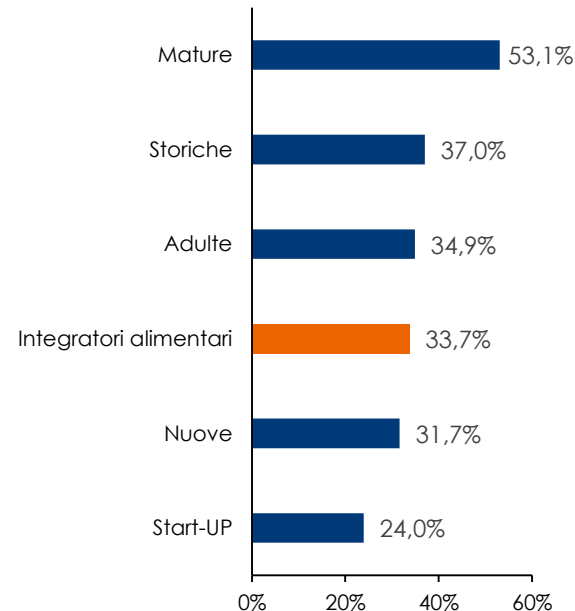
**Patrimonio netto in % del passivo
(valori medi)**



**Integratori alimentari: distribuzione
dell'incidenza del patrimonio netto
sul passivo, 2019 (composizione %)**



**Patrimonio netto in % passivo,
2019 (valori medi)**



Nota: nel primo grafico a sinistra è stato utilizzato il campione chiuso 2008-2019; negli altri due grafici si utilizza i campione chiuso 2017-2109. Le differenze nei campioni utilizzati spiegano i diversi risultati in termini di incidenza del patrimonio netto nel 2019. Sono state considerate Storiche le imprese costituite prima del 1980, Mature quelle costituite tra il 1980 e il 1989, Adulte quelle costituite tra il 1990 e il 1999, Nuove quelle costituite tra il 2000 e il 2009, Start-up quelle costituite dopo il 2010. Fonte: ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

Come si struttura la filiera in Italia? L'analisi dei pagamenti verso i fornitori 14

Il processo di definizione dei pagamenti

Individuazione delle transazioni rilevanti

Caratterizzazione dei beneficiari (settore, localizzazione)

Focus sugli acquisti di beni e servizi ICT, R&S e sulle nuove relazioni

L'analisi comprende circa 83 mila operazioni, pari a 750 milioni di euro a favore di oltre 5 mila beneficiari

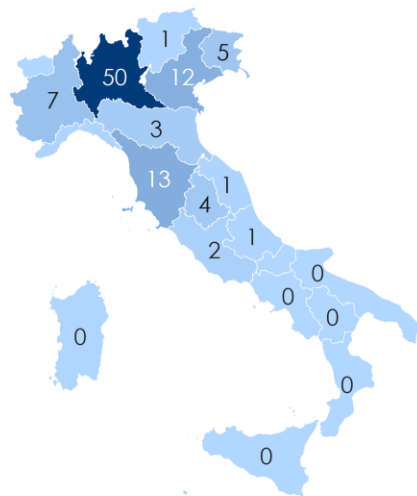
Le principali evidenze

- Sono stati selezionati i pagamenti effettuati dalle imprese appartenenti al campione individuato da Federsalus (**187 imprese ordinanti rispetto alle 193 complessive**). Si tratta di imprese che **nel periodo 2016-2020** (primi nove mesi) hanno effettuato almeno un bonifico o hanno pagato almeno una ricevuta bancaria attraverso la rete Intesa Sanpaolo.
- L'analisi si concentra sui **pagamenti a favore di conti italiani**
- Al fine di individuare i pagamenti legati all'attività produttiva, **sono state escluse** le transazioni riferibili a:
 - ❑ emolumenti e stipendi;
 - ❑ pagamenti a favore di operatori finanziari e assicurazioni (Ateco 64, 65 e 66);
 - ❑ operazioni infragruppo (es giroconti);
 - ❑ operazioni di carattere finanziario (es pagamento dividendi, ecc)
- Sono stati individuati due temi principali sui cui articolare l'analisi, in particolare:
 - ❑ **transizione digitale**: gli acquisti di beni e servizi ICT, R&S;
 - ❑ **catene del valore**: le caratteristiche dei «nuovi fornitori», cioè quelle controparti che hanno evidenziato per la prima volta relazioni con un'impresa del comparto

La localizzazione delle imprese fornitrici: il ruolo della Lombardia

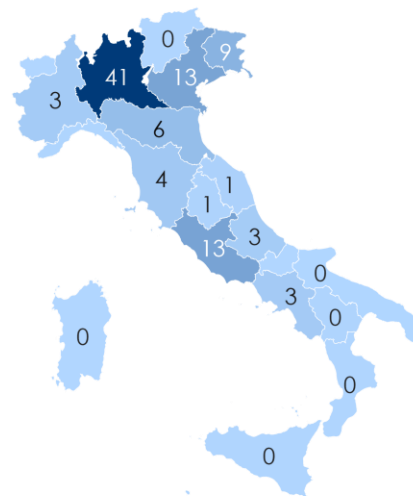
La distribuzione degli acquisti per le regioni fornitrici (2016-2020; % importi)

Acquisti generati dalle imprese di Produzione



Con tecnologia Bing
© GeoNames, Microsoft, TomTom

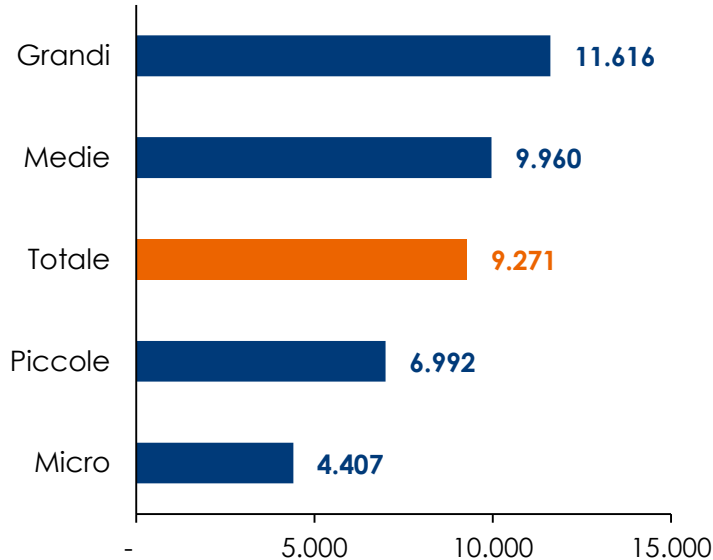
Acquisti generati dalle imprese di Commercio



Con tecnologia Bing
© GeoNames, Microsoft, TomTom

L'importo degli acquisti sale al crescere della dimensione. In aumento la distanza media (Lombardia esclusa),...

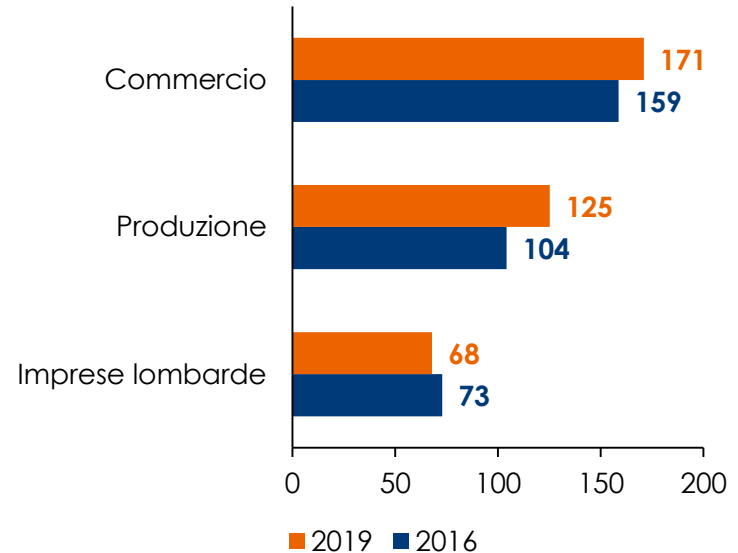
Importo medio delle transazioni
(2016-2019; euro)



Nota: queste analisi si riferiscono al sottocampione di imprese acquirenti per le quali sono disponibili i dati di fatturato 2017. Le classi dimensionali sono definite sulla base del fatturato 2017

Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Distanza media delle forniture
(Km medi ponderati per importo)

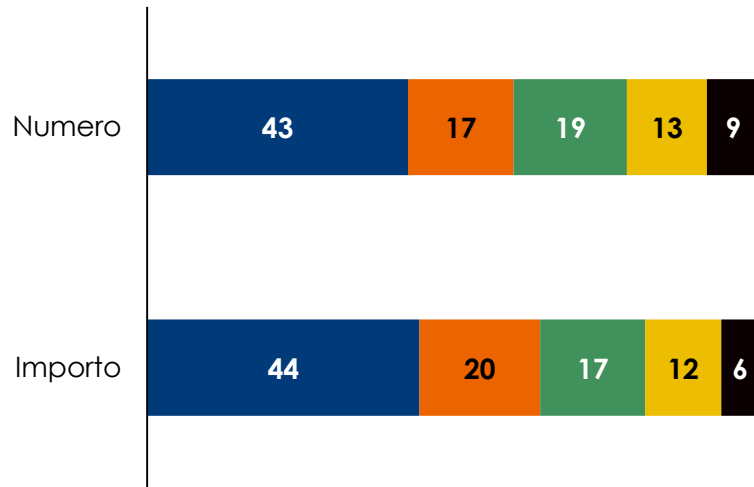


Nota: sono state considerate le forniture da imprese attive dal 2016. La categoria «Imprese lombarde» comprende sia le imprese di produzione, sia le imprese di commercio con sede in Lombardia.

...ma prevalgono le relazioni strategiche durature: sono oltre il 40% i fornitori continuativi

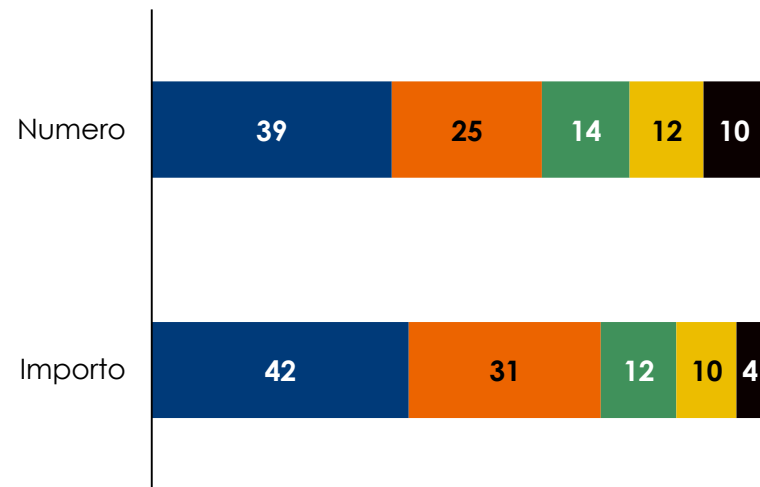
Composizione degli acquisti per durata
della relazione con il fornitore (%)

Imprese produzione



■ 5 anni ■ 4 anni ■ 3 anni ■ 2 anni ■ 1 anno

Imprese commercio

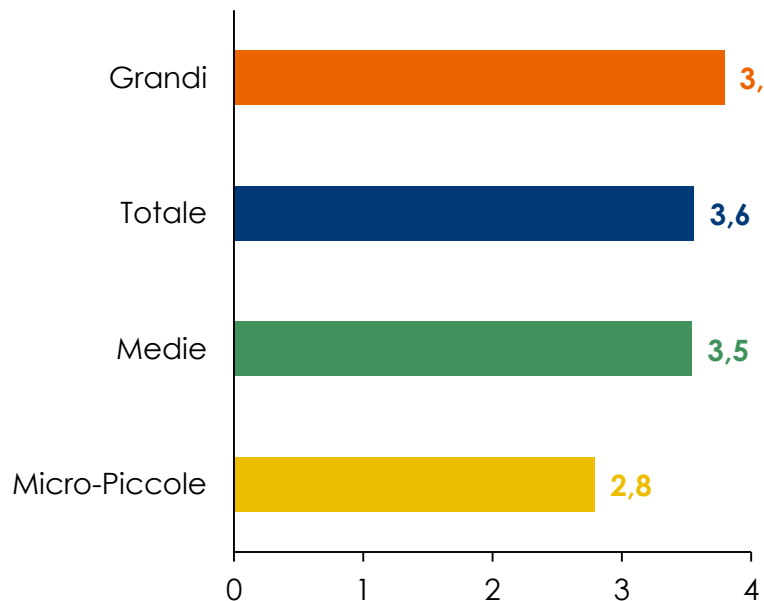


■ 5 anni ■ 4 anni ■ 3 anni ■ 2 anni ■ 1 anno

Gli acquisti di beni e servizi ICT: la rilevanza e le principali caratteristiche

Imprese produzione: gli acquisti di ICT e R&S

Peso medio
(2016-2019; %)



Confronto con il totale acquisti

Distanza media
(2019; Km)



**133 Km vs
133 Km**

Importo medio
(2016-2019; euro)



**4.078 euro vs
8.370 euro**

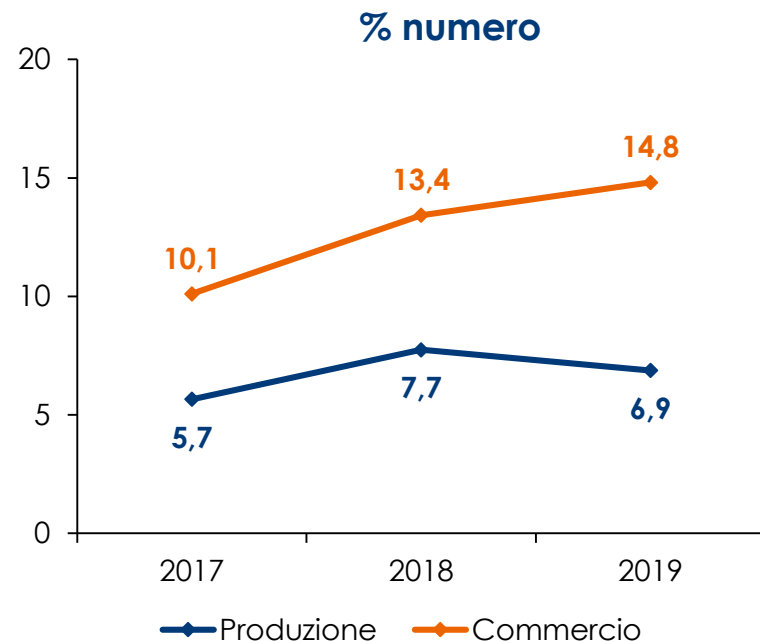
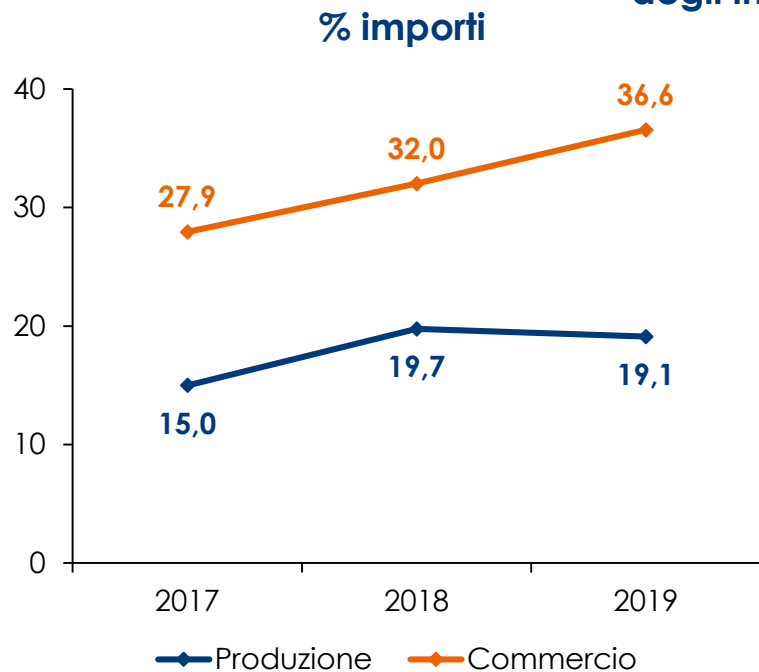
Durata relazioni
(peso relazioni strategiche; %)



30% vs 44%

Si rafforza il ruolo della filiera, all'interno di un ecosistema esteso a più settori a monte e a valle

Il peso degli acquisti tra imprese della filiera degli integratori alimentari*



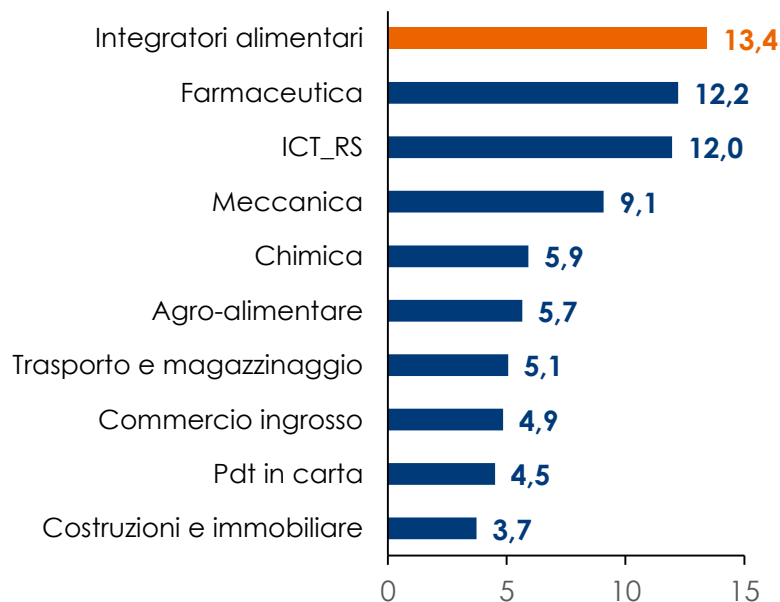
Nota: * scambi tra imprese del campione di imprese individuato da Federsalus ovvero tra imprese con più del 40% del fatturato riconducibile a integratori alimentari. Fonte: Intesa Sanpaolo Integrated Database

Le nuove relazioni durante la pandemia

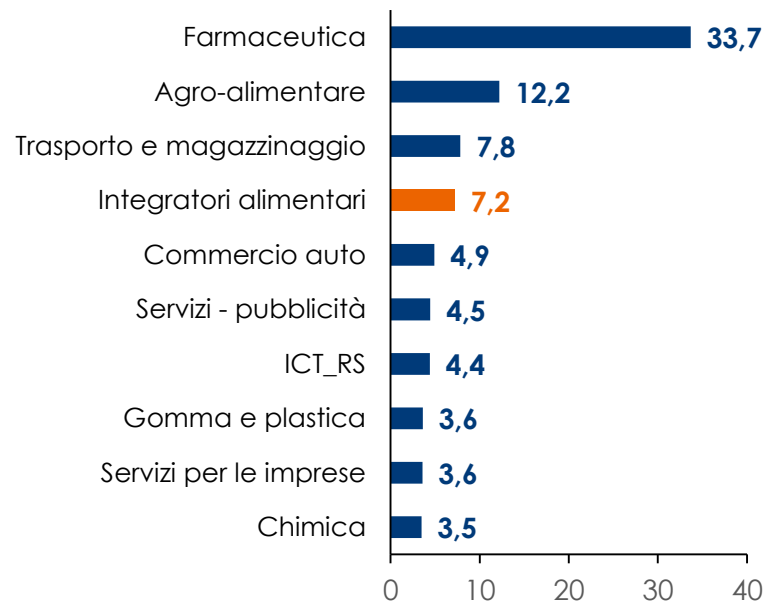
■ Nel 2020, le imprese di **produzione** hanno effettuato acquisti da fornitori «nuovi» per il **10% degli importi e il 13% del numero di transazioni**. Per le imprese di **commercio** le nuove relazioni rappresentano il **5,4% per valore e il 12% per numero**.

Gli acquisti effettuati nel 2020 da nuove relazioni clienti-fornitori: i principali settori attivati

Imprese produzione (% importi)

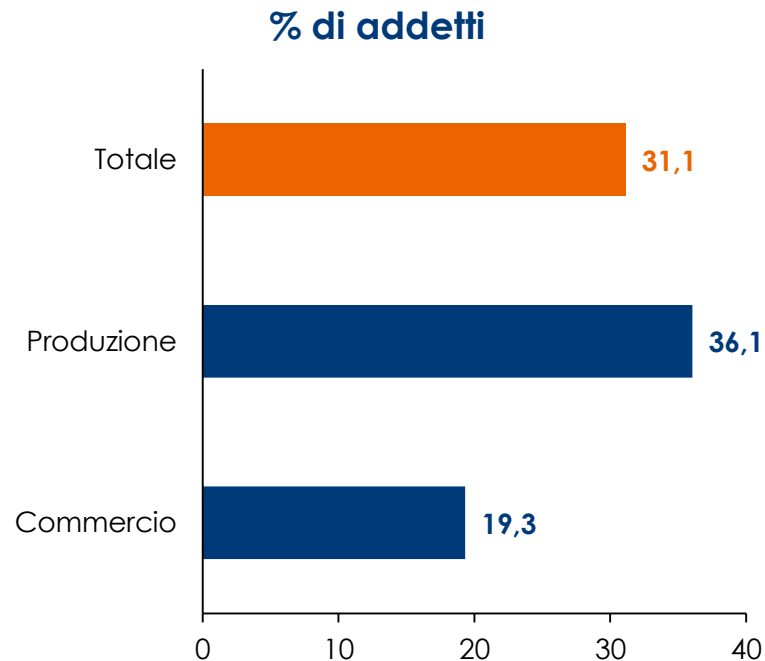
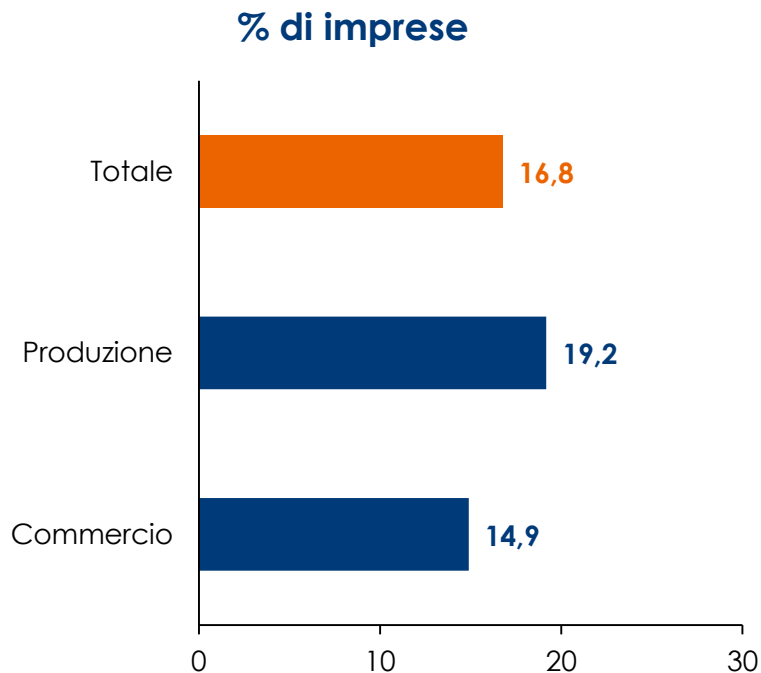


Imprese commercio (% importi)



Le imprese multilocalizzate: fenomeno più rilevante nelle imprese di produzione...

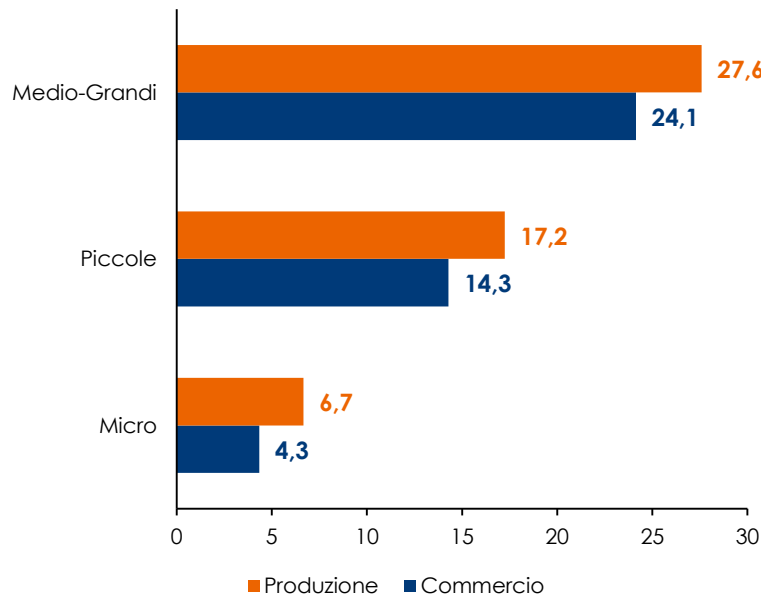
Il peso delle imprese multilocalizzate (2020)



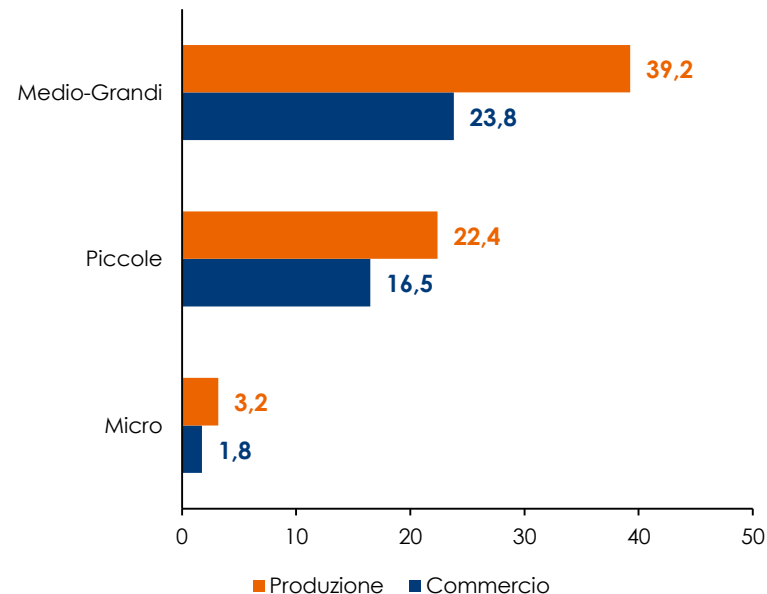
Nota: l'analisi è stata sviluppata su 168 imprese dell'elenco iniziale fornito da Federsalus per le quali era disponibile il dettaglio Cerved sulla localizzazione degli addetti nel secondo semestre 2020
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Il peso delle imprese multilocalizzate per classe dimensionale (2020)

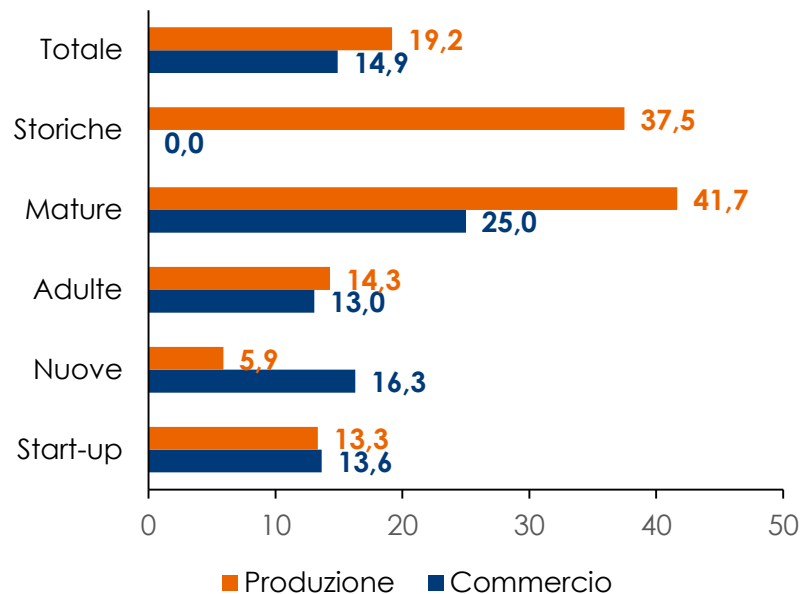
% di imprese



% di addetti



Il peso delle imprese multilocalizzate per classe di età (2020)

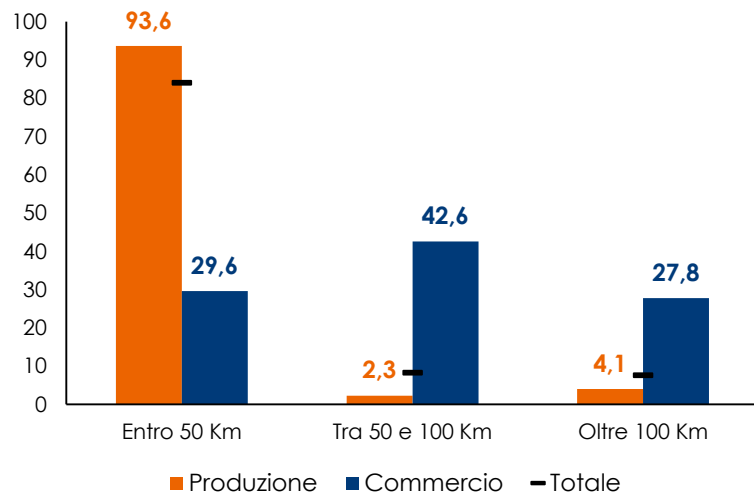


■ La presenza di imprese multilocalizzate è più marcata per le **imprese di produzione** (19% vs 14,9%).

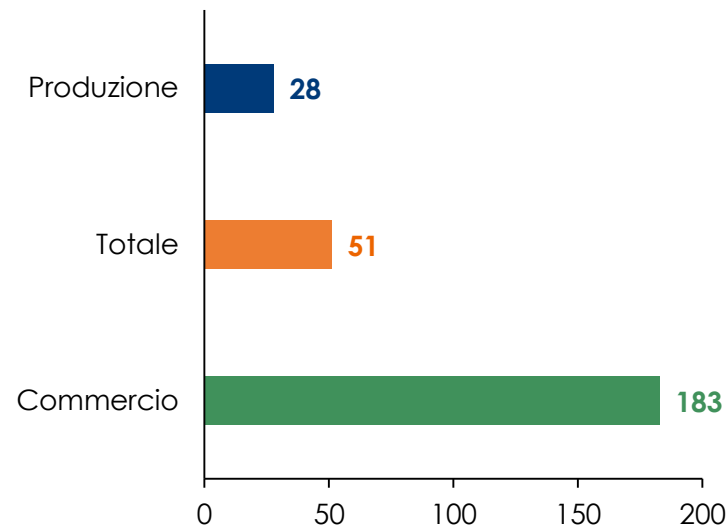
■ La diffusione maggiore nel comparto produttivo si accompagna anche a **una maggior rilevanza in termini di addetti**: per le **imprese di produzione** organizzate su più sedi, **il 34% si trova in sedi secondarie**, mentre per **le imprese commerciali** la **percentuale è del 27%**.

Creazione di valore nel territorio per le aziende multilocalizzate

La distribuzione degli addetti nelle imprese multilocalizzate per distanza dalla sede (2020; %)



Km medi (ponderati per gli addetti)



Nota: la distribuzione degli addetti è calcolata sul totale comprensivo anche degli addetti presso la sede
Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Cerved e ISID

Importanti comunicazioni

Gli economisti che hanno redatto il presente documento dichiarano che le opinioni, previsioni o stime contenute nel documento stesso sono il risultato di un autonomo e soggettivo apprezzamento dei dati, degli elementi e delle informazioni acquisite e che nessuna parte del proprio compenso è stata, è o sarà, direttamente o indirettamente, collegata alle opinioni espresse.

La presente pubblicazione è stata redatta da Intesa Sanpaolo S.p.A. Le informazioni qui contenute sono state ricavate da fonti ritenute da Intesa Sanpaolo S.p.A. affidabili, ma non sono necessariamente complete, e l'accuratezza delle stesse non può essere in alcun modo garantita. La presente pubblicazione viene a Voi fornita per meri fini di informazione ed illustrazione, ed a titolo meramente indicativo, non costituendo pertanto la stessa in alcun modo una proposta di conclusione di contratto o una sollecitazione all'acquisto o alla vendita di qualsiasi strumento finanziario. Il documento può essere riprodotto in tutto o in parte solo citando il nome Intesa Sanpaolo S.p.A.

La presente pubblicazione non si propone di sostituire il giudizio personale dei soggetti ai quali si rivolge. Intesa Sanpaolo S.p.A. e le rispettive controllate e/o qualsiasi altro soggetto ad esse collegato hanno la facoltà di agire in base a/ovvero di servirsi di qualsiasi materiale sopra esposto e/o di qualsiasi informazione a cui tale materiale si ispira prima che lo stesso venga pubblicato e messo a disposizione della clientela.

Comunicazione dei potenziali conflitti di interesse

Intesa Sanpaolo S.p.A. e le altre società del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo (di seguito anche solo "Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo") si sono dotate del "Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231" (disponibile sul sito internet di Intesa Sanpaolo, all'indirizzo: <https://group.intesasanpaolo.com/it/governance/dlgs-231-2001>) che, in conformità alle normative italiane vigenti ed alle migliori pratiche internazionali, include, tra le altre, misure organizzative e procedurali per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse, ivi compresi adeguati meccanismi di separazione organizzativa, noti come Barriere informative, atti a prevenire un utilizzo illecito di dette informazioni nonché a evitare che gli eventuali conflitti di interesse che possono insorgere, vista la vasta gamma di attività svolte dal Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo, incidano negativamente sugli interessi della clientela.

In particolare, l'esplicitazione degli interessi e le misure poste in essere per la gestione dei conflitti di interesse – facendo riferimento a quanto prescritto dagli articoli 5 e 6 del Regolamento Delegato (UE) 2016/958 della Commissione, del 9 marzo 2016, che integra il Regolamento (UE) n. 596/2014 del Parlamento europeo e del Consiglio per quanto riguarda le norme tecniche di regolamentazione sulle disposizioni tecniche per la corretta presentazione delle raccomandazioni in materia di investimenti o altre informazioni che raccomandano o consigliano una strategia di investimento e per la comunicazione di interessi particolari o la segnalazione di conflitti di interesse e successive modifiche ed integrazioni, dal FINRA Rule 2241, così come dal FCA Conduct of Business Sourcebook regole COBS 12.4 – tra il Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo e gli Emittenti di strumenti finanziari, e le loro società del gruppo, nelle raccomandazioni prodotte dagli analisti di Intesa Sanpaolo S.p.A. sono disponibili nelle "Regole per Studi e Ricerche" e nell'estratto del "Modello aziendale per la gestione delle informazioni privilegiate e dei conflitti di interesse", pubblicato sul sito internet di Intesa Sanpaolo S.p.A. all'indirizzo <https://group.intesasanpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures>. Tale documentazione è disponibile per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta al Servizio Conflitti di interesse, Informazioni privilegiate ed altri presidi di Intesa Sanpaolo S.p.A., Via Hoepli, 10 – 20121 Milano – Italia.

Inoltre, in conformità con i suddetti regolamenti, le disclosure sugli interessi e sui conflitti di interesse del Gruppo Bancario Intesa Sanpaolo sono disponibili all'indirizzo <https://group.intesasanpaolo.com/it/research/RegulatoryDisclosures/archivio-dei-conflitti-di-interesse> ed aggiornate almeno al giorno prima della data di pubblicazione del presente studio. Si evidenzia che le disclosure sono disponibili per il destinatario dello studio anche previa richiesta scritta a Intesa Sanpaolo S.p.A. – Industry & Banking Research, Via Romagnosi, 5 - 20121 Milano - Italia.

A cura di:

Giovanni Foresti, Romina Galleri, Sara Giusti, *Intesa Sanpaolo*