



Osservatorio
della cooperazione agricola
italiana

Rapporto 2008-2009

Le principali indicazioni emerse dal Rapporto

Ersilia Di Tullio – Nomisma



Linee di attività dell'Osservatorio: annualità 2008-2009

- ▶ **Numeri chiave della cooperazione:** costruzione di data base omogeneo e condiviso fra le 5 organizzazioni cooperative che consente di ricostruire le dimensioni della cooperazione agroalimentare associata italiana
- ▶ **Indagine congiunturale:** raccolta ed elaborazione di informazioni sulle dinamiche congiunturali del sistema cooperativo, attraverso delle indagini dirette su un *panel* di 500 cooperative e la predisposizione di report periodici
- ▶ **Indagine strutturale:** definizione degli aspetti di carattere strutturale, organizzativo e gestionale dell'impresa cooperativa "avanzata" grazie ad un'indagine diretta che ha coinvolto 513 cooperative (disaggregazione settoriale e per dimensioni di impresa)
- ▶ **Analisi di bilancio:** valutazione comparata delle performance economico-finanziarie di un campione di imprese cooperative (2.396 imprese) nel periodo 2006-2007-2008 (disaggregazione settoriale e per dimensioni di impresa)
- ▶ **Focus di approfondimento:** analisi della presenza e dei comportamenti delle imprese cooperative sui mercati esteri attraverso i risultati dell'indagine diretta (31% imprese esportatrici), 3 casi studio e 1 focus group con imprese cooperative

Dimensioni economiche della cooperazione agroalimentare associata (2008)

	2006	2008	
Imprese (num.)	5.748	5.834	
Fatturato (mln €)	30.330	34.362	→
Addetti (num.)	90.573	93.786	→
Soci (num.)	866.615	863.323	

Proiezione 2010

34.001 (-1,1%)

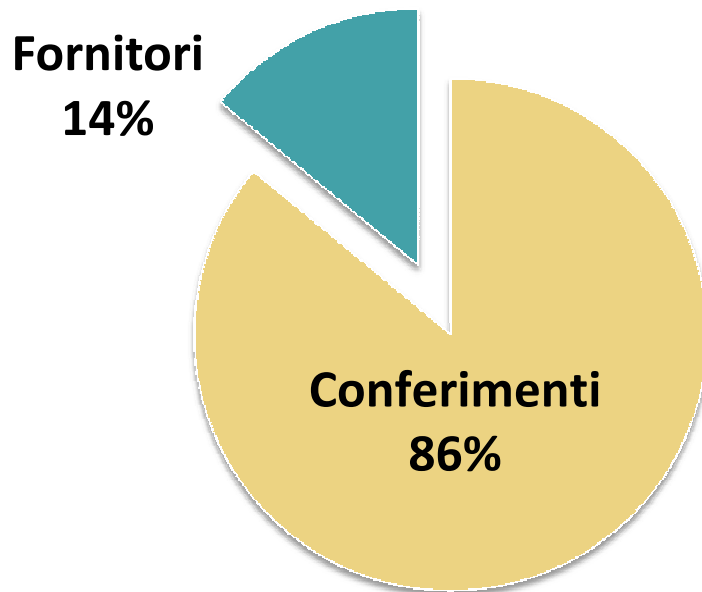
93.194 (-0,6%)

	Variazione 2009/2008	Variazione 2010/2009
Fatturato (mln €)	-2,6%	+1,5%
Addetti (num.)	-0,3%	-0,3%

Gli **effetti della crisi** si sono manifestati soprattutto nel **2009**, mentre già dal **2010** si segnala una **ripresa** del fatturato

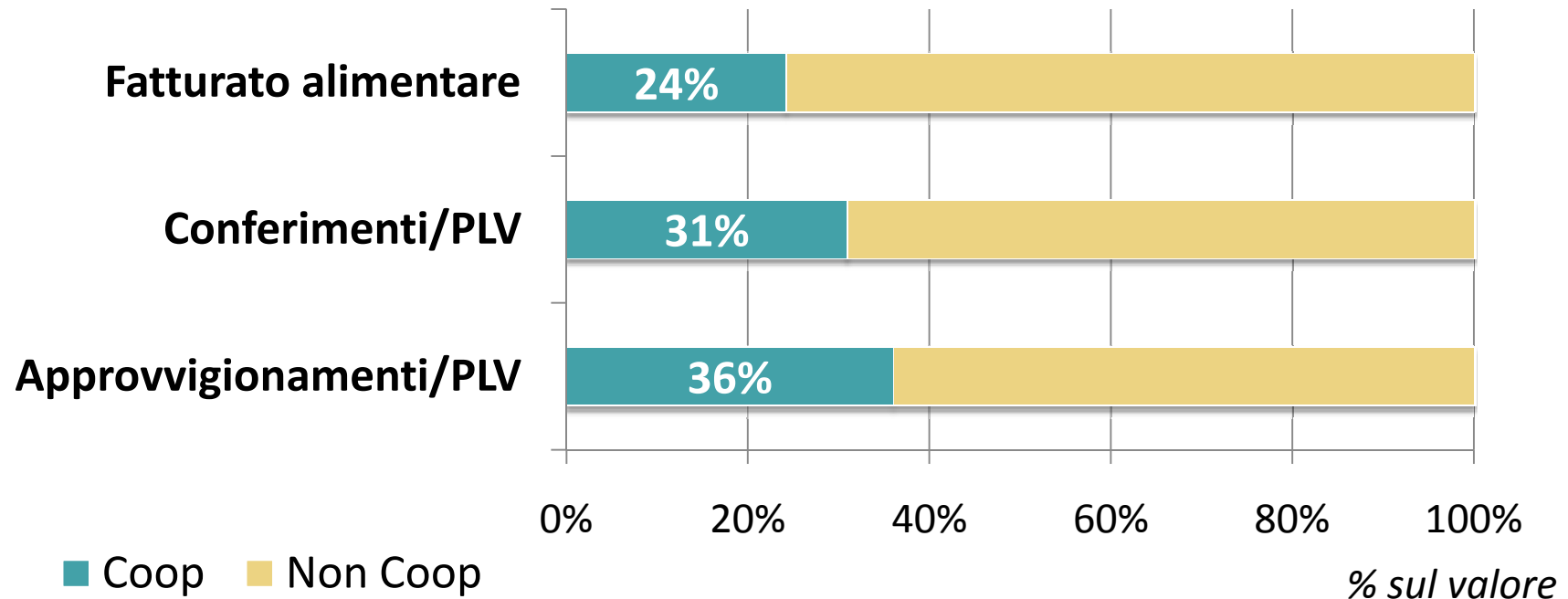
Cooperazione agroalimentare associata e mutualità prevalente (2008)

Approvvigionamento di materia prima della cooperazione associata
17,9 miliardi di €
(di cui **15,4 mld €**
di **conferimenti** da soci)



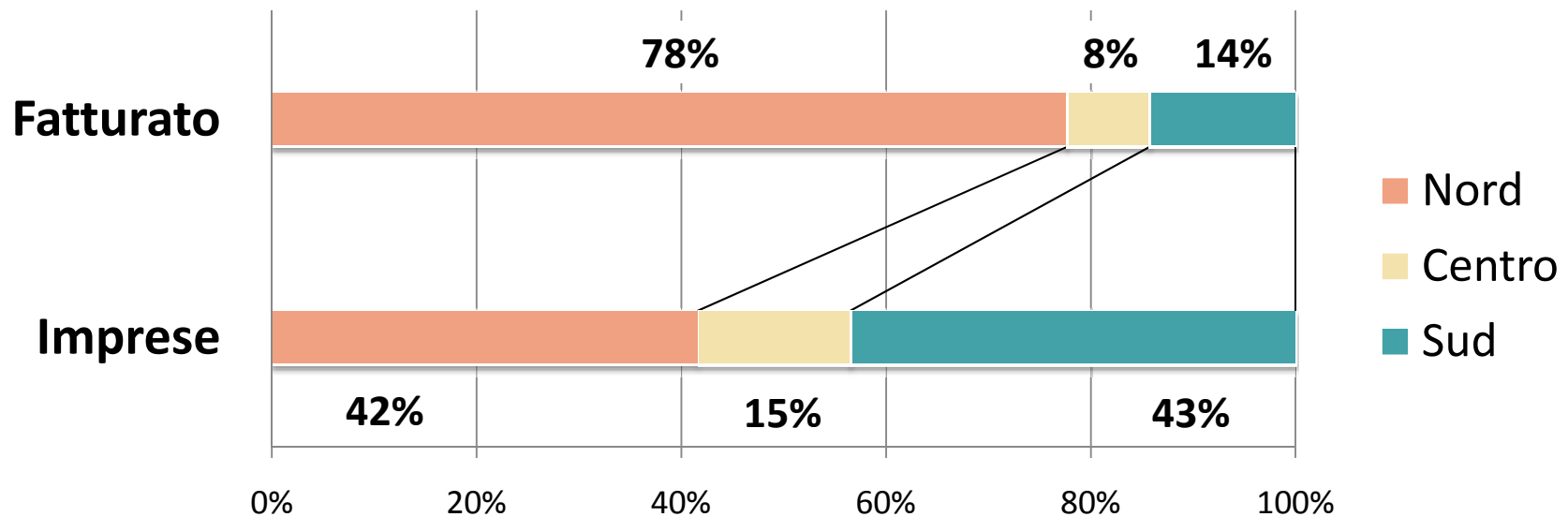
La cooperazione ha come **mission** la valorizzazione della produzione agricola conferita dai soci agricoltori. Il rispetto del requisito della **prevalenza mutualistica prevede che la materia prima conferita dai soci sia essere superiore al 50%** degli approvvigionamenti totali (quantità/valore). L'Osservatorio ha stimato un'incidenza dei **conferimenti sugli approvvigionamenti totali pari all'86%**.

Ruolo della cooperazione agroalimentare associata nell'agroalimentare italiano (2008)



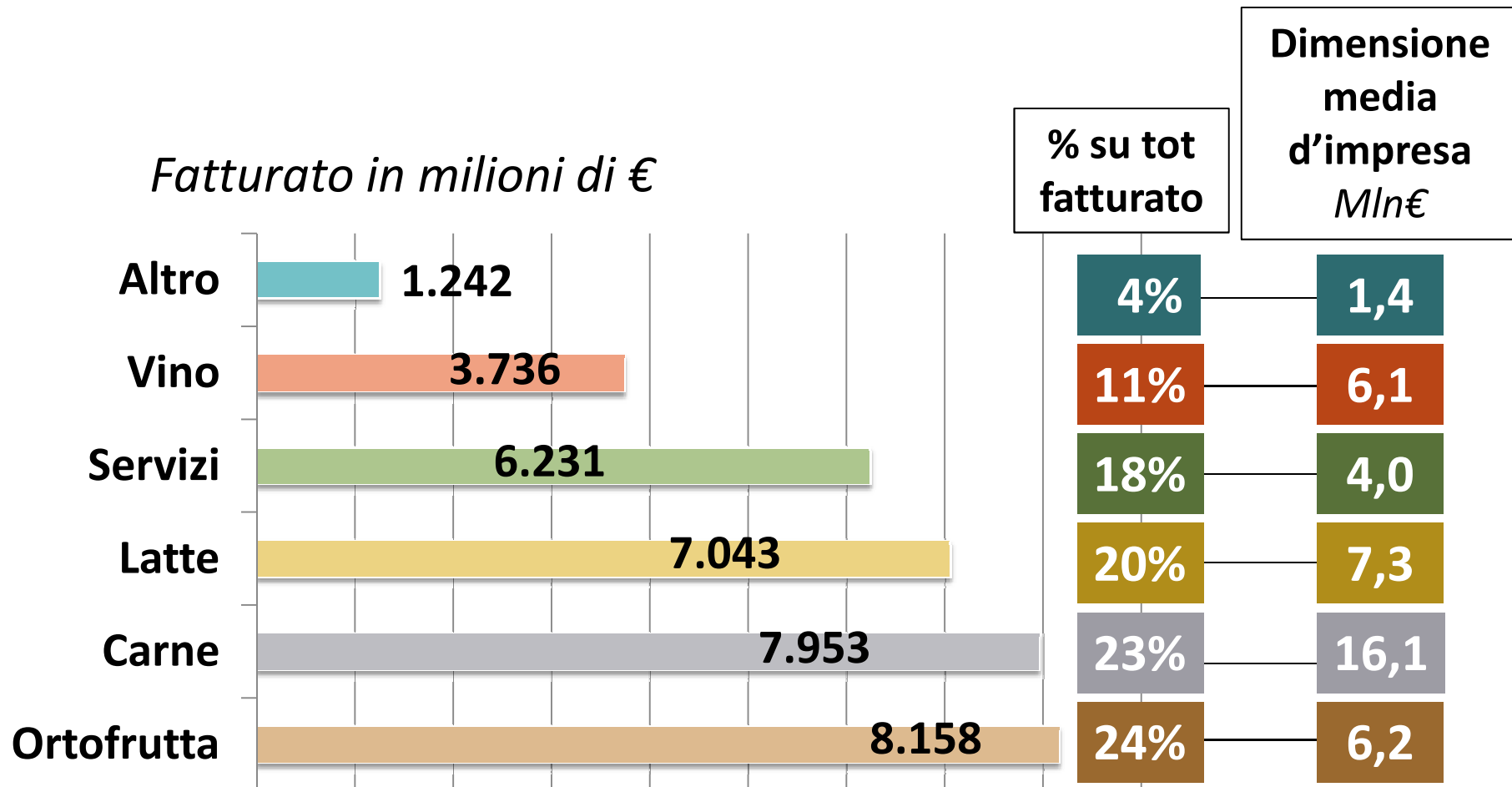
La cooperazione attraverso approvvigionamenti (e conferimenti) rappresenta un **canale privilegiato di valorizzazione** della produzione agricola italiana, oltre a costituire una **componente essenziale e rilevante** dell'industria alimentare nazionale

Presenza sul territorio della cooperazione agroalimentare associata



La ripartizione delle cooperative sul territorio nazionale è equilibrata (e anche quella dei soci), ma la generazione di ricchezza - espressa dal fatturato - si concentra nel Nord del paese (come pure avviene per gli addetti)

Principali settori della cooperazione agroalimentare associata (2008)

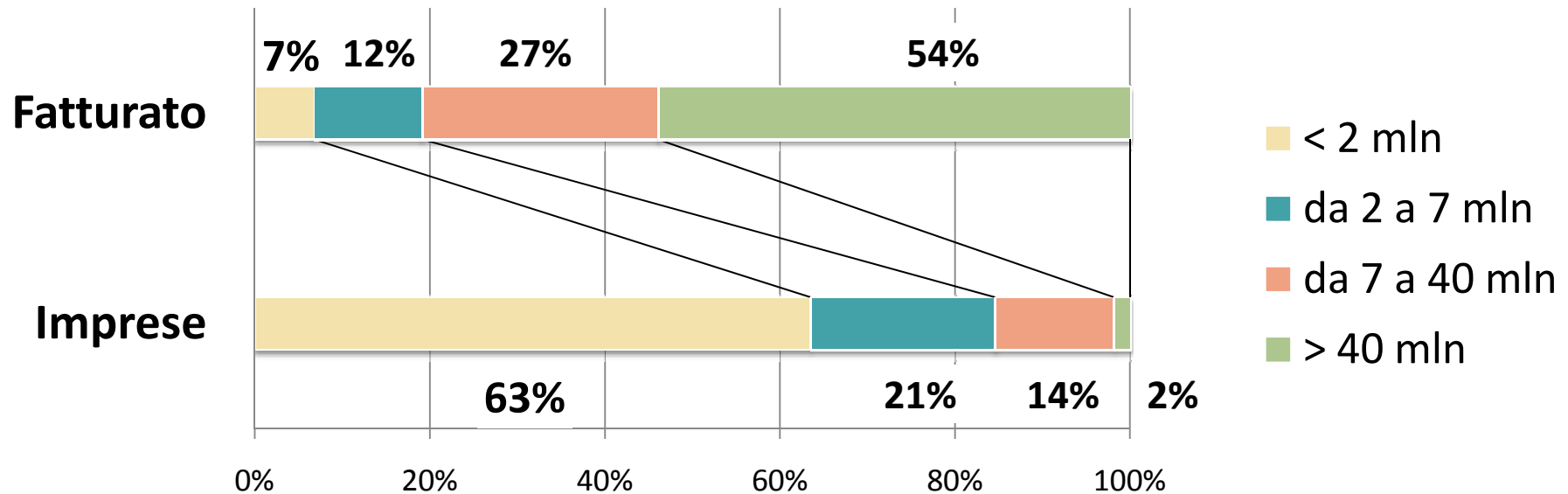


Analisi di bilancio e settori produttivi: struttura dei costi (2008)

	<i>Totale coop. agroalimentare</i>	Vitivinicolo	Lattiero caseario	Zootecnico	Ortofloro frutticolo
Valore della produzione	100%	100%	100%	100%	100%
Valore aggiunto	9,8%	11,4%	11,5%	6,9%	10,0%
Costo del lavoro	7,8%	8,5%	7,3%	7,3%	8,4%
Oneri finanziari	1,7%	2,7%	2,3%	0,6%	1,4%

- Vitivinicolo e lattiero-caseario sono i settori che più valorizzano la materia prima conferita (ciclo produttivo più lungo e maggiore attività di trasformazione)
- Per gli stessi motivi, gli oneri finanziari pesano di più in questi 2 settori (maggiore necessità di capitale e lunghezza ciclo finanziario)
- Vitivinicolo e ortoflorofrutticolo sono settori a forte intensità di lavoro

Dimensioni delle imprese cooperative agroalimentari associate (2008)



Dimensione media
5,9 mln €



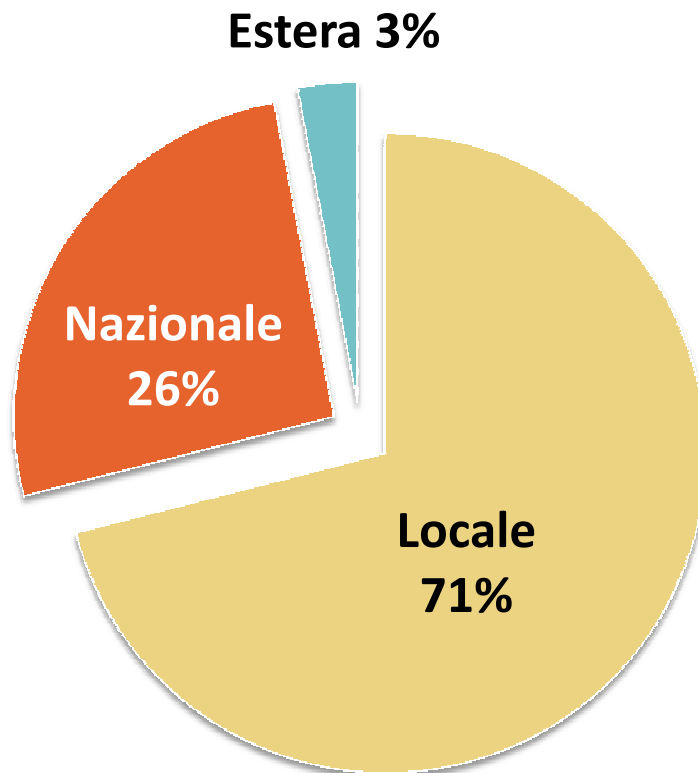
11 cooperative sono presenti nella **TOP 50** delle imprese agroalimentari italiane

Analisi di bilancio: risultati per dimensioni di impresa (medie 2006-2008)

	Fasce di fatturato (milioni di €)					Relazione tra risultati e dimensioni
	Totale	< 2	2-7	7-40	> 40	
Redditività						
Redditività capitale (<i>scopo invest.</i>)	1,8%	1,0%	1,7%	1,7%	2,0%	↑
Efficienza						
Ricavi per unità di costo del lavoro	12,2	6,4	11,2	13,3	12,8	↑
Rotazione Capitale Investito	1,18	0,61	0,83	1,02	1,42	↑
Equilibrio patrimoniale e finanziario						
Indice di solvibilità (MSA)	1,09	1,01	1,10	1,03	1,12	↑
Indice di liquidità primaria	0,70	0,58	0,56	0,67	0,76	↑
Peso oneri finanziari su Valore produzione	1,6%	2,9%	2,0%	1,5%	1,4%	↓

Il principale *asset* della cooperazione agroalimentare avanzata (2009)

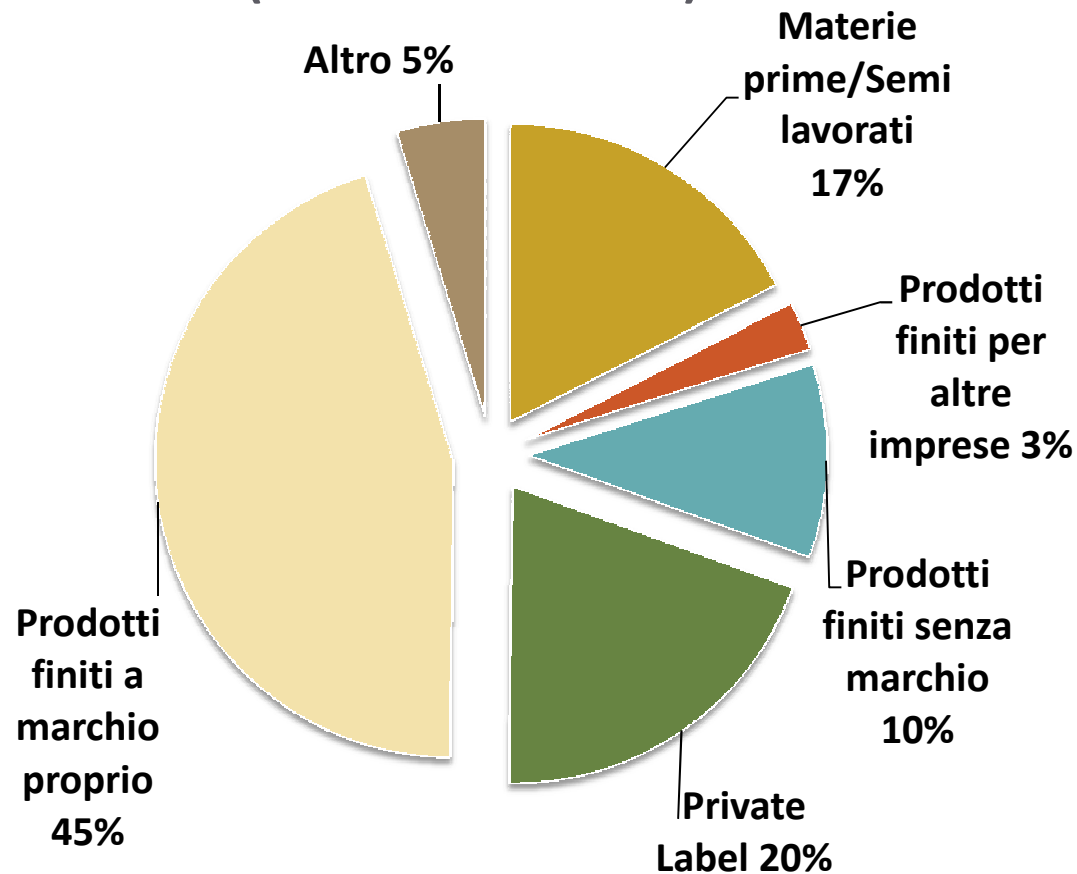
Provenienza geografica degli approvvigionamenti



La cooperazione effettua i propri **approvvigionamenti** (conferimenti + fornitori) in un ambito territoriale di **scala prevalentemente locale** (71%), mentre la provenienza estera riguarda solo una quota limitata di materia prima (3%). Questo fatto da un lato è espressione dello **stretto rapporto** che lega la cooperativa al **socio conferitore** e dall'altro offre solide garanzie del modello produttivo **“made in Italy”**

Cooperazione agroalimentare avanzata: tipologia di prodotto venduto (2009)

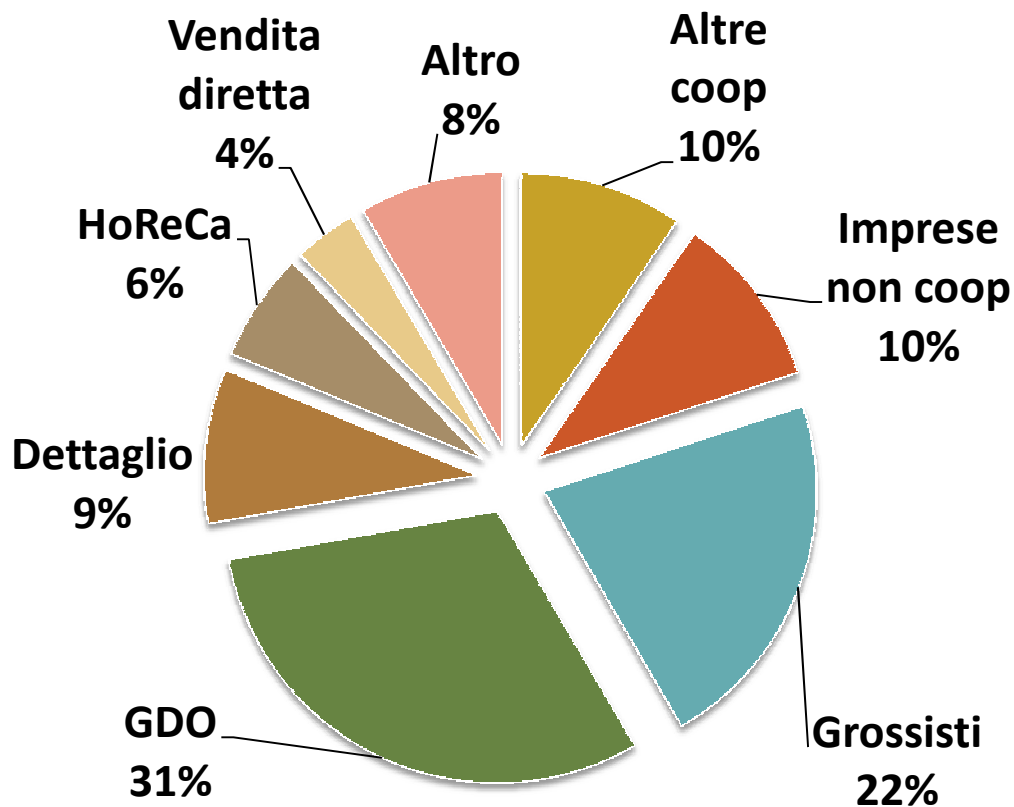
Tipologia di prodotti venduti (in % del fatturato)



Esistono ancora spazi di miglioramento nella valorizzazione della produzione agricola controllata dalla cooperazione avanzata, attraverso il **recupero delle quote di valore aggiunto offerte dalle fasi a valle** della filiera agroalimentare e da una più efficace differenziazione dell'offerta. Questo è il percorso già intrapreso dalle imprese di maggiori dimensioni

Cooperazione agroalimentare avanzata: canali di vendita (2009)

Tipologia canali serviti (in % del fatturato)



La cooperazione realizza il 50% del proprio fatturato tramite canali di **accesso diretto** al mercato (GDO, dettaglio tradizionale, HoReCa e vendita diretta). Questo è il percorso che seguono in prevalenza i prodotti a marchio proprio e del distributore.

La restante quota è però realizzata attraverso l'**intermediazione** di grossisti o, trattandosi di semilavorati, viene destinata ad altre imprese per **successive trasformazioni**

La cooperazione agroalimentare avanzata ed i mercati internazionali (2009)

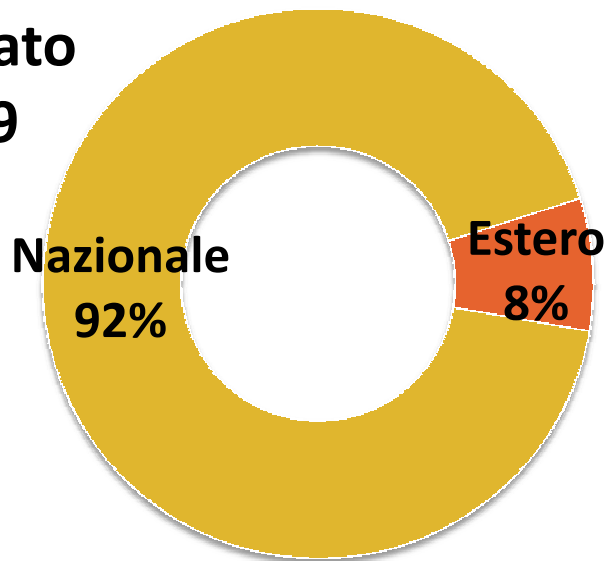
Imprese esportatrici	26%
Vitivinicolo	58%
Ortofrutta	39%
Lattiero-caseario	17%
Zootecnico	10%

Circa un'impresa cooperativa su 4 ha una sbocco commerciale al di fuori dei confini nazionali.

La quota di imprese che esporta è particolarmente elevata nel **vitivinicolo** e nell'**ortofrutticolo**, settori caratterizzati da una forte propensione all'export.

Complessivamente la cooperazione realizza sui mercati esteri circa **l'8% delle vendite**, una quota più contenuta di quanto avvenga per l'agroalimentare nel suo complesso (circa 15%)

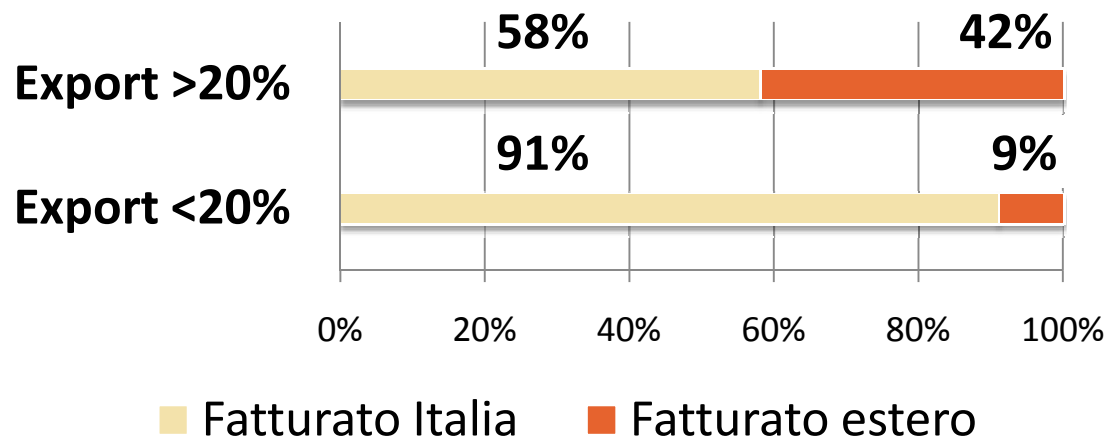
Fatturato 2009



Cooperazione agroalimentare avanzata: propensione all'export (2009)

Propensione all'export (fatt. estero/ fatt. tot)

Cooperative esportatrici	15%
Vitivinicolo	40%
Ortofrutta	26%
Fino a 7 mln €	7%
Oltre 7 mln €	16%



La **propensione all'export** è particolarmente spiccata nei due settori **vitivinicolo e ortofrutticolo** e direttamente correlata con le **dimensioni di impresa**. In particolare emerge che, superata una certa soglia di fatturato estero pari al 20% (imprese specialiste dell'export), l'export diventa una componente molto rilevante del business (oltre il 40% del fatturato totale)



Cooperazione avanzata: i canali distributivi per l'export (2009)

<i>% sul numero di imprese esportatrici</i>	Intermediari	Diretto	Entrambi
Esportatrici totale	35%	25%	41%
Oltre 40 mln €	10%	32%	57%
Export > 20% fatturato	29%	27%	44%

Le vendite all'estero passano da un mix di canali:

1. diretti, fra i quali prevalentemente GDO, deguita da HoReCa, dettaglio e imprese di seconda trasformazione del prodotto.
2. Indiretti, fra i quali figurano importatori e grossisti.

Nelle **imprese più evolute** (settori *export oriented* ed imprese di maggiori dimensioni) cresce il **rapporto diretto** ed il **mix del canali è il percorso più diffuso**, consentendo un approccio specifico e mirato ai diversi mercati/paesi

Cooperazione avanzata: imprese esportatrici e non esportatrici (2009)

	Esportatrici*	Non esportatrici
Dimensioni medie	30 mln €	7 mln €
Partecipazioni azionarie in società	28%	13%
Frequenza investimenti	75%	50%
Mutualità prevalente	86%	86%

Caratteristiche delle cooperative esportatrici

*Export > 5% del fatturato

- ▶ Portafoglio prodotti prevalentemente costituito da prodotti a marchio proprio o private label (54% e 21% del fatturato)
- ▶ Capacità di raggiungere direttamente il mercato attraverso GDO (40% del fatturato), dettaglio (11%), Horeca (8%); si avvalgono di grossisti (22%), mentre limitato è il rapporto di fornitura ad altre imprese di trasformazione (coop e non coop)



Impresa cooperativa da *product oriented* a *market oriented*

- ▶ L'impresa cooperativa (principio della mutualità) elabora la propria offerta in stretta relazione con tipologia e quantità di materia prima conferita dai soci, trovando poi un'adeguata collocazione sul mercato. Conseguentemente:
 - ▶ la cooperativa ha maggiori difficoltà rispetto ad un'impresa non cooperativa ad interpretare la domanda ed ad adattare l'offerta alle esigenze del mercato (quantità/qualità/gamma); questo contribuisce a spiegare anche le maggiori difficoltà della cooperazione sui mercati esteri
 - ▶ il suo principale *asset* è l'origine della materia prima ed il controllo della filiera, sebbene ancora esistano difficoltà nel comunicare all'esterno questi valori (intermediazione nella commercializzazione, marchio, promozione)
- ▶ Le imprese di grandi dimensioni ed *export oriented* hanno individuato percorsi efficaci per affrontare le specificità cooperative e per giocare un ruolo attivo sul mercato



Una *mission* comune e diversi percorsi di sviluppo per la cooperazione

Competitività per le grandi cooperative e presenza/servizio sul territorio per le piccole cooperative

Politiche di sviluppo armonico della cooperazione tra Nord e Sud del paese

Le specificità settoriali richiedono calibrate traiettorie di sviluppo

Dal presidio del mercato locale alla proiezione internazionale



Osservatorio
della cooperazione agricola
italiana

Rapporto 2008-2009

Il gruppo di lavoro di Nomisma
Ersilia Di Tullio (coordinamento), Paolo Bono,
Romina Filippini, Massimo Spigola, Silvia Zucconi

GRAZIE PER L'ATTENZIONE