



OSSERVATORIO
COOPERAZIONE
AGRICOLA ITALIANA



MINISTERO DELLE POLITICHE AGRICOLE
ALIMENTARI E FORESTALI



Osservatorio della cooperazione agricola italiana

Credito e Cooperazione



Osservatorio sulla Cooperazione Agricola Italiana

Giuseppe Alonzo *MIPAAF, Presidente*

Riccardo Deserti *MIPAAF*

Maria Luchetta *MIPAAF*

Franca Kaswalder *MIPAAF*

Stefano Soldano *MIPAAF*

Paolo Lavagnino *Regione Liguria*

Biagio Pecorino *Regione Siciliana*

Fabrizio Dagostin *Provincia Trento*

Felice Adinolfi *Università di Bologna*

Corrado Giacomini *Università di Parma*

Andrea Segrè *Università di Bologna*

Giuseppe Gizzi *Agci-Agrital*

Mario Limone *Unicoop*

Cristian Maretti *Legacoop Agroalimentare*

Ugo Menesatti *Fedagri-Confcooperative*

Fabio Paduano *Unci*

Comitato Tecnico Scientifico dell'Osservatorio

Corrado Giacomini *Università di Parma, Coordinatore*

Riccardo Deserti *MIPAAF*

Maria Luchetta *MIPAAF*

Franca Kaswalder *MIPAAF*

Felice Adinolfi *Università di Bologna*

Elisabetta Batazzi *Confcooper Agri*

Ersilia Di Tullio *Nomisma*

Giuseppe Gizzi *Agci-Agrital*

Cristian Maretti *Legacoop Agroalimentare*

Ugo Menesatti *Fedagri-Confcooperative*

Francesco Norcia *Unicoop*

Fabio Paduano *Unci*

Andrea Segrè *Università di Bologna*



Osservatorio della cooperazione agricola italiana

Credito e Cooperazione

Volume pubblicato da Agri Rete Service con il contributo del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, Direzione Generale Sviluppo Agroalimentare e Qualità. È vietata la riproduzione, anche parziale, senza la chiara indicazione della fonte e degli autori.

Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana

Giuseppe Alonzo *MIPAAF, Presidente*
Maria Luchetta *MIPAAF*
Franca Kaswalder *MIPAAF*
Stefano Soldano *MIPAAF*
Paolo Lavagnino *Regione Liguria*
Biagio Pecorino *Regione Siciliana*
Fabrizio Dagostin *Provincia Trento*
Felice Adinolfi *Università di Bologna*
Corrado Giacomini *Università di Parma*
Andrea Segrè *Università di Bologna*
Giuseppe Gizzi *Agci-Agrital*
Mario Limone *Unicoop*
Cristian Maretta *Legacoop Agroalimentare*
Ugo Menesatti *Fedagri-Confscooperative*
Fabio Paduano *Unci*

Comitato Tecnico Scientifico dell'Osservatorio

Corrado Giacomini *Università di Parma, Coordinatore*
Riccardo Deserti *MIPAAF*
Maria Luchetta *MIPAAF*
Franca Kaswalder *MIPAAF*
Felice Adinolfi *Università di Bologna*
Elisabetta Batazzi *Confcooper Agri*
Ersilia Di Tullio *Nomisma*
Giuseppe Gizzi *Agci-Agrital*
Cristian Maretta *Legacoop Agroalimentare*
Ugo Menesatti *Fedagri-Confscooperative*
Francesco Norcia *Unicoop*
Fabio Paduano *Unci*
Andrea Segrè *Università di Bologna*

Realizzazione editoriale Agra srl

Progetto grafico Blu omelette – www.bluomelette.net

Stampa Tipolitografia CSR – Roma

Finito di stampare nel mese di aprile 2012

STAFF DI PROGETTO DI NOMISMA

Paolo Bono, Sergio De Nardis, Ersilia Di Tullio, Federico Fontolan, Silvia Zucconi.
Segreteria di redazione Vanessa Albertini.
L'organizzazione del lavoro di ricerca di Nomisma è stata curata da Ersilia Di Tullio ed il coordinamento dei contenuti da Paolo Bono.
L'organizzazione delle indagini dirette, le elaborazioni statistiche e le stime sono state realizzate da Silvia Zucconi.

STAFF DI PROGETTO ISMEA

Roberto D'Auria, Maria Rosaria Napoletano, Paolo Ghiacci, Gilberto Pesci, Franco Torelli.
Il responsabile del progetto ISMEA è Roberto D'Auria, mentre il coordinamento dei contenuti e della metodologia, è stato curato da Maria Rosaria Napoletano. Paolo Ghiacci, Gilberto Pesci e Franco Torelli hanno partecipato all'impostazione metodologica realizzato le interviste agli operatori del credito e contribuito alla elaborazione e alla stesura del commento dei risultati.

I singoli capitoli e paragrafi del rapporto sono stati elaborati e scritti dai seguenti autori:

Cap. 1 par. 1-4 Sergio De Nardis, par. 5 Federico Fontolan, par. 6 Paolo Bono;
Cap. 2 Paolo Bono; **Cap. 3** par 1-7 Ersilia Di Tullio e Federico Fontolan, par. 8 Ersilia Di Tullio; **Cap. 4** par. 1-2 Paolo Bono, par. 3 Paolo Bono e Ersilia Di Tullio; **Cap. 5** Maria Rosaria Napoletano, Paolo Ghiacci, Gilberto Pesci e Franco Torelli; **Cap. 6** Nomisma ed ISMEA.

Si ringraziano per il prezioso supporto fornito durante la realizzazione del lavoro

Giuseppe Alonzo (MIPAAF), Riccardo Deserti (MIPAAF), Maria Luchetta (MIPAAF), Franca Kaswalder (MIPAAF), Corrado Giacomini (Università di Parma), Elisabetta Batazzi (Agri Rete Service), Teresa Pesce (Agri Rete Service), Matteo Tonelli (Agri Rete Service), Giuseppe Gizzi (Agci-Agrital), Cristian Maretta (Legacoop Agroalimentare), Giovanni Montanari (Legacoop Agroalimentare), Giuseppe Piscopo (Legacoop Agroalimentare), Valentina Sourin (Legacoop Agroalimentare), Antonio Ferraguti (Confcooperative-Fedagri), Paolo Foschini (Confcooperative-Fedagri), Ugo Menesatti (Confcooperative-Fedagri), Francesco Norcia (Unicoop), Fabio Paduano (Unci), Roberto Benincampi (Abi), Raffaele Rinaldi (Abi), Francesca Scala (Abi), Luigi Duranti (ICCREA), Mauro Conti (BIT) e Giorgio Venceslai (SGFA).
La realizzazione del lavoro è stata possibile, inoltre, grazie al contributo offerto nel corso delle indagini dirette, del focus group e della realizzazione dei casi di studio dalle imprese cooperative, dalle banche, dai Confidi, dai Fondi di garanzia e dai Fondi Mutualistici che hanno fornito dati ed informazioni dettagliate sul loro operato.

Indice

Presentazione	5
<i>di Mario Catania</i>	
<i>Ministro Politiche agricole alimentari e forestali</i>	
Introduzione	7
1. Sistema finanziario, banche e crescita economica: le specificità dell'alimentare e della cooperazione	9
1.1. <i>Perché esiste il sistema finanziario?</i>	9
1.2. <i>Le funzioni del sistema finanziario</i>	10
1.3. <i>Finanza, industria e territorio</i>	12
1.4. <i>Crisi finanziaria, crisi del debito sovrano e rischi potenziali per il sistema produttivo</i>	14
1.5. <i>Credito e imprese alimentari</i>	16
1.6. <i>Le specificità dell'impresa cooperativa</i>	21
2. Profilo finanziario dell'impresa cooperativa agroalimentare	27
2.1. <i>Metodologia</i>	27
2.2. <i>Caratteristiche strutturali della cooperazione agroalimentare</i>	30
2.3. <i>Performance della cooperazione agroalimentare tra il 2007 e il 2009</i>	36
2.4. <i>Performance delle cooperative: le principali differenze per settore e dimensioni di impresa</i>	39

3. Cooperative agroalimentari: domanda di credito e rapporti con gli istituti bancari	45
3.1. Premessa	45
3.2. Cooperazione e credito: alcune caratteristiche del campione	48
3.3. Liquidità e credito a breve termine	50
3.4. Investimenti e debiti a lungo termine	55
3.5. Natura del rapporto tra cooperative agroalimentari e banche	59
3.6. Servizi offerti dalle banche e gradimento delle cooperative	62
3.7. Intermediazione e ruolo dei Confidi	65
3.8. I diversi approcci al credito delle cooperative agroalimentari	68
4. Esigenze di credito della cooperazione agroalimentare	75
4.1. Le variabili di contesto che incidono sull'accesso al credito delle cooperative agroalimentari	75
4.2. L'importanza economica e finanziaria della cooperazione agroalimentare	78
4.3. Spazi d'intervento e chiavi interpretative	82
5. Offerta di credito alle cooperative agroalimentari	89
5.1. Introduzione	89
5.2. L'organizzazione delle banche	91
5.3. I finanziamenti alle cooperative: caratteristiche e tendenze recenti	94
5.4. I prodotti offerti dalle banche alle cooperative: tendenze recenti e prospettive future	97
5.5. L'erogazione di un finanziamento: differenze e similitudini tra cooperative e altre imprese	100
5.6. Le difficoltà e i problemi della banca nel relazionarsi con le cooperative	105
5.7. Opinioni	108
6. Principali indicazioni emerse dallo studio	111

Presentazione

di Mario Catania

Ministro Politiche agricole alimentari e forestali

Questa ricerca, realizzata dall'Osservatorio della cooperazione agricola italiana e da ISMEA con il sostegno del Ministero delle Politiche agricole alimentari e forestali, si è posta come obiettivo quello di valutare il rapporto tra il sistema delle cooperative agricole ed agroalimentari ed il sistema del credito. Un obiettivo importante, tanto più se si pensa che questa ricerca è stata prodotta in una fase nella quale il tema della provvista finanziaria a condizioni sostenibili rappresenta un elemento cruciale per il consolidamento e lo sviluppo delle imprese agricole e delle loro cooperative che vivono una difficile congiuntura per l'appesantimento del divario tra costi di produzione e ricavi.

La cooperazione costituisce una componente fondamentale del nostro tessuto agroalimentare e questo aspetto viene bene evidenziato dall'ultimo rapporto dell'Osservatorio presentato nel giugno 2011 secondo il quale il sistema delle cooperative valorizza il 36% della PLV agricola e, sul versante della trasformazione, esprime il 24% del fatturato alimentare italiano attraverso 5.700 tra cooperative e consorzi che, complessivamente, associano 863.000 produttori e generano un fatturato di oltre 34 miliardi di euro.

Questo patrimonio di soci e di imprenditorialità costituisce un pilastro del nostro agroalimentare e merita quindi di essere sostenuto specie se si considera che una delle maggiori debolezze dell'agricoltura italiana deriva da una insufficiente aggregazione dell'offerta, soprattutto rispetto alla valorizzazione dei prodotti finiti immessi sui mercati, sempre più globalizzati.

In questa prospettiva è indubbio che il modello cooperativo rappresenti la forma societaria largamente più diffusa e consolidata dei produttori organizzati che, nel nostro Paese, ha costruito strutture e marchi *leader* in diversi settori produttivi.

L'Osservatorio della cooperazione agricola conferma l'importante posizionamento di questo modello nel comparto alimentare anche in relazione al tema del credito. La cooperazione assorbe infatti un quarto degli impieghi bancari del settore, pari a 7,5

miliardi di euro rispetto ai 30 dell'intera industria alimentare nazionale.

Tutto ciò assegna agli Istituti bancari un ruolo determinante perché il credito è fondamentale per sostenere i processi di ammodernamento e di integrazione dimensionale, di innovazione tecnologica e di internazionalizzazione che le imprese cooperative cercano di portare avanti pur in presenza della congiuntura negativa che investe l'economia del nostro paese in un quadro di stagnazione a livello globale.

Purtroppo l'aumento dei tassi di interesse e le restrizioni di credito mettono a dura prova le imprese agricole, singole e associate, già in difficoltà per un potere contrattuale che penalizza la produzione.

Le analisi dello studio sul rapporto "cooperazione-credito" in agricoltura forniscono alle Istituzioni, agli Istituti di credito ed alle stesse Organizzazioni di rappresentanza delle cooperative utili indicazioni per superare ostacoli e limiti di varia natura alla definizione di modalità innovative finalizzate a collaborazioni più virtuose tra domanda e offerta di credito in un'ottica di reciproche opportunità.

Rispetto a tale obiettivo il Ministero delle Politiche agricole alimentari e forestali si è adoperato proprio nei mesi scorsi per il varo del "Fondo credito" istituito presso ISMEA, ente che da anni svolge un importante ruolo strategico sul fronte delle garanzie e degli strumenti finanziari per le imprese agricole.

Le soluzioni da adottare per rispondere in maniera adeguata ai molteplici problemi del credito non sono facili e richiedono condizioni e tempi che oggi risultano essere difficilmente prevedibili. Auspicio perciò che tra le imprese cooperative e le loro Organizzazioni, da una parte, e il sistema bancario, dall'altra parte, si possa presto arrivare a un decisivo passo in avanti che potrà essere ancor più significativo con l'apporto di rinnovati strumenti di garanzia e del Consorzio fidi nazionale promosso dalle maggiori Organizzazioni di rappresentanza delle cooperative.

Dobbiamo continuare nella strada intrapresa per riuscire a dare risposte concrete alle esigenze dei operatori agricoli che intendono investire e crescere sui mercati.

Una sfida importante che riguarda il futuro non solo del comparto, ma dell'intero Paese.

Introduzione

Nell'attuale contesto di crisi economica e finanziaria che sta coinvolgendo l'intera economia mondiale uno dei rischi principali per le imprese è il reperimento delle fonti di finanziamento necessarie allo sviluppo dell'attività. Una crisi di liquidità del sistema creditizio si ripercuote, infatti, in un'azione di restrizione dei finanziamenti al tessuto produttivo. In questo contesto generale è nata l'esigenza di valutare, attraverso uno studio dedicato, il rapporto tra sistema cooperativo agroalimentare e mondo del credito. Questa valutazione è stata affrontata lungo due diverse, ma complementari, direttrici di analisi: la domanda e l'offerta di credito.

Per svolgere quest'attività l'Osservatorio della cooperazione agricola italiana ha integrato le esperienze di due istituti di ricerca: il centro studi Nomisma e l'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare ISMEA.

Al primo è stato affidato il compito di evidenziare le caratteristiche della domanda di credito delle cooperative agroalimentari. Attraverso un'analisi di bilancio che ha coinvolto un campione di 1.630 cooperative agroalimentari sono state messe in luce le peculiarità e le recenti dinamiche della struttura finanziaria e patrimoniale delle cooperative agroalimentari; una indagine diretta su un campione di 510 imprese cooperative dei principali settori produttivi dell'alimentare ha successivamente fatto emergere natura e modalità del loro rapporto con gli istituti di credito (la natura del finanziamento richiesto, tipologia di investimenti/attività per cui è richiesto un finanziamento, modalità di selezione della banca, tipologie di servizi impiegati e attivabili/migliorabili, ecc.). Con i dati raccolti grazie all'analisi economico-finanziaria sui bilanci è stato possibile individuare il ruolo che la cooperazione riveste nel mercato finanziario del sistema agroalimentare e stimarne le dimensioni.

D'altro canto è altrettanto opportuno cogliere il punto di vista dell'offerta del credito. Questa fase di lavoro è stata realizzata da ISMEA attraverso il confronto diretto con il sistema creditizio. Gli interlocutori per la raccolta delle informazioni sono stati da un lato gli istituti di credito, e fra questi particolare attenzione è stata dedicata alle

banche di credito cooperativo, e dall'altro gli altri soggetti attivi sul fronte del credito come i Consorzi Fidi ed i Fondi mutualistici previsti dalla legge n. 59/1992. I temi affrontati in questa sezione della ricerca sono stati diversi: la struttura organizzativa degli istituti di credito, il rapporto con il mondo cooperativo agroalimentare, i criteri utilizzati dalle banche per valutare il merito creditizio delle imprese e i livelli di affidamento ed i riflessi legati alle peculiarità della forma cooperativa.

Nomisma ed ISMEA, in conclusione dei lavori, hanno sinteticamente evidenziato i tratti caratteristici del rapporto cooperazione agroalimentare e credito, nonché le analogie e differenze emerse dall'analisi sul fronte della domanda e dell'offerta di credito.

Le indagini sono state svolte tra il termine del 2010 e i primi nove mesi del 2011, in una fase in cui i recenti avvenimenti che caratterizzano la situazione economica nazionale ed internazionale ed i conseguenti effetti di rarefazione dell'erogazione del credito evidenti negli ultimi mesi del 2011 non si erano ancora diffusamente manifestati. La ricerca coglie quindi gli aspetti strutturali del rapporto cooperative agroalimentari e credito, lasciando in secondo piano la dinamica congiunturale. Lo studio, infine, non ha affrontato l'analisi degli strumenti regolatori e di supporto/incentivo all'impiego del credito nell'impresa cooperativa. Questa fase di analisi – sebbene di rilievo – non era, infatti, contemplata fra gli obiettivi di questo lavoro e potrà essere affrontata in una successiva attività di ricerca.

1.

Sistema finanziario, banche e crescita economica: le specificità dell'alimentare e della cooperazione

1.1. PERCHÉ ESISTE IL SISTEMA FINANZIARIO?

Se il mondo fosse il luogo della perfezione quale è intesa dagli economisti – senza incertezza, con informazioni disponibili in modo gratuito per tutti e in assenza di costi di transazione per scambiare beni e servizi – non vi sarebbe posto per il sistema finanziario e tanto meno per il settore bancario. I finanziamenti fluirebbero senza intoppi e nel modo più efficiente possibile dai risparmiatori (tipicamente, le famiglie) agli investitori (tipicamente, le imprese). Non ci sarebbe bisogno di intermediari, né si svilupperebbe un settore specializzato per la gestione e collocazione dei risparmi.

Ma il mondo reale è pieno di imperfezioni: l'incertezza regna sovrana, le informazioni sono distribuite in modo estremamente ineguale tra gli operatori, fare un qualsiasi tipo di transazione comporta costi aggiuntivi oltre a quelli connessi al valore intrinseco del bene/servizio scambiato.

Nel mondo di tutti i giorni, quelle che abbiamo chiamato imperfezioni portano a scavare un divario profondo tra gli obiettivi dei risparmiatori e quelli degli investitori. Il gap tra le due tipologie di operatori può condurre a prosciugare i finanziamenti alla produzione, a togliere ossigeno alle iniziative di *start-up*, a bloccare ogni possibilità di sviluppo di un'economia. In presenza di incertezza e se non esistessero intermediari (e mercati) finanziari, le famiglie avverse al rischio impiegherebbero una parte cospicua dei loro risparmi (la quota accantonata per motivi precauzionali) nelle forme più liquide possibili, facendo mancare i fondi necessari alle attività illiquide, quelle legate al processo produttivo e agli investimenti di lungo termine; gli impieghi più incerti e rischiosi, suscettibili di portare a maggiore sviluppo, ne risulterebbero massimamente penalizzati. Quindi, il compito degli intermediari finanziari e delle banche è di evi-

tare questo rischio, colmando il divario tra risparmiatori e investitori. Le istituzioni finanziarie devono assicurare il lubrificante senza il quale tutto il meccanismo dello sviluppo economico si inceppa, mettersi “in mezzo” tra risparmiatori e investitori e incanalare i fondi raccolti dal lato famiglie verso gli impieghi che promettono un più elevato ritorno economico.

Queste semplici considerazioni aiutano a comprendere il nesso esistente tra finanza e crescita economica. Esso è stato sottolineato in vario modo dagli economisti del diciannovesimo e della prima parte del ventesimo secolo. William Bagehot (1873) e Joseph Shumpeter (1912) hanno enfatizzato l'importanza del sistema bancario per lo sviluppo economico, attraverso l'attività che esso svolge nel selezionare e, quindi, finanziare gli investimenti più produttivi. Joan Robinson (1952) riconosce l'esistenza del legame, anche se ritiene che sia la crescita dell'attività produttiva a creare la domanda dei servizi finanziari (“*where enterprise leads, finance follows*”); quest'ultimi sarebbero quindi solo una conseguenza secondaria dello sviluppo economico. Un ruolo ben più centrale è individuato da John Hicks (1969), secondo cui è stata la finanza a consentire la Rivoluzione Industriale. Hicks osserva come i “nuovi” prodotti che caratterizzarono i primi decenni della Rivoluzione Industriale erano stati inventati molti anni prima.

La vera innovazione che accelerò il tasso di sviluppo dell'Inghilterra del diciottesimo secolo fu un'altra: la liquidità del mercato dei capitali. Quest'ultimo dava la possibilità ai risparmiatori di detenere attività liquide – azioni, obbligazioni, depositi – che potevano essere prontamente vendute quando essi avessero avuto bisogno di accedere ai loro risparmi.

Al contempo, il mercato dei capitali trasformava questi strumenti finanziari liquidi in investimenti produttivi di lungo termine. La rivoluzione industriale ebbe quindi bisogno per materializzarsi di una vera e propria rivoluzione finanziaria che consentiva, per la prima volta, di immobilizzare grandi quantità di capitali per lunghi periodi di tempo: le opportunità di sviluppo erano sì insite nell'economia reale, ma senza il lubrificante della finanza sarebbero rimaste inerti.

1.2. LE FUNZIONI DEL SISTEMA FINANZIARIO

L'approccio moderno che studia i legami tra finanza e crescita fa tesoro delle osservazioni avanzate dagli economisti del passato. L'attenzione vien in particolare focalizzata sugli effetti dell'abbattimento dei costi di informazione e di transazione in termini di incoraggiamento del risparmio, degli investimenti e, quindi, dello sviluppo economico. Levine (2003 e 2005) individua cinque funzioni fondamentali di banche e intermediari finanziari che aiutano la formazione di risparmio e il suo efficiente utilizzo:

1. produrre informazioni sui possibili investimenti e allocare quindi il capitale;
2. monitorare gli investimenti ed esercitare una funzione di *corporate governance*;

3. consentire la gestione e diversificazione del rischio;
4. mobilitare e raccogliere risparmi dispersi;
5. facilitare lo scambio di beni e servizi.

Mentre tutti i sistemi assicurano in un modo o nell'altro queste funzioni di base, sussistono ampie differenze nel grado di efficienza con cui esse vengono svolte nei vari paesi. Si ha sviluppo finanziario quando intermediari, mercati e strumenti aumentano la loro efficienza lungo tutte e cinque le dimensioni elencate. Ma in cosa consistono le funzioni che dovrebbero contribuire a migliorare il funzionamento complessivo del sistema produttivo?

Per quanto riguarda la prima funzione (raccolta di informazioni e allocazione del capitale), è indubbiamente costoso ottenere tutte le informazioni rilevanti per una decisione di investimento. Gli intermediari finanziari possono contribuire ad abbattere tali costi e promuovere, per questa via, la formazione di risparmio. Grazie alla loro conoscenza e specializzazione gli intermediari hanno, inoltre, la possibilità di individuare, molto più efficacemente del singolo finanziatore, gli imprenditori con più elevato potenziale di innovazione tanto nei prodotti, quanto nei processi produttivi.

Per la seconda funzione (monitoraggio e esercizio di *corporate governance*), sistemi finanziari sviluppati aiutano i prestatori di denaro a vigilare sul comportamento dei manager che impiegano i fondi presi a prestito e ad assicurare che le loro decisioni non devino dall'interesse dei finanziatori. In particolare, le banche possono svolgere un ruolo di monitoraggio per conto dei prestatori, impedendo, con la leva del razionamento del credito, comportamenti inefficienti da parte dei manager e accrescendo in tal modo la produttività del capitale investito.

Per quel che concerne la terza funzione (gestione del rischio), mentre per un investitore individuale può essere costoso diversificare gli impieghi ciò è invece alla portata degli intermediari finanziari che riescono ad assemblare portafogli volti a minimizzare il rischio, senza far venire meno il finanziamento ai progetti più innovativi (e quindi più rischiosi). Questa funzione assicura, inoltre, la stabilità nel tempo degli immobilizzi. Gli intermediari finanziari sono in grado di prendere impegni in una prospettiva di lungo termine e di impedire, in condizioni normali, aiutando i risparmiatori a non procedere a disinvestimenti prematuri per fare fronte a improvvise esigenze di liquidità. Ne risultano avvantaggiati i progetti di investimento di più lungo periodo, maggiormente illiquidi e rischiosi.

Quanto alla quarta funzione (raccolta e concentrazione del risparmio), molti progetti di investimento richiedono la mobilitazione di ampie disponibilità di fondi. Per un singolo produttore può essere difficile e certamente molto costoso raccogliere finanziamenti da una moltitudine di risparmiatori. Gli intermediari finanziari hanno, invece, la possibilità di affrontare i costi fissi della raccolta; grazie a ciò essi accrescono l'ammontare di risparmi e investimenti.

Infine, l'ultima funzione (facilitare lo scambio di beni e servizi) indica che al progressivo crescere della divisione del lavoro e della specializzazione di un'economia,

simmetricamente aumenta anche il numero di transazioni che intercorrono tra gli operatori. Lo sviluppo finanziario facilita lo svolgimento di tali transazioni, consentendo altresì che lo scambio avvenga secondo le diverse preferenze temporali dei soggetti economici: c'è chi preferisce consumare molto "oggi" indebitandosi, e chi vuole risparmiare per consumare di più in un periodo futuro oppure per donare il proprio risparmio ai discendenti; il sistema finanziario aiuta a far coesistere le differenti esigenze degli operatori.

In definitiva, le cinque funzioni degli intermediari finanziari influiscono sulla crescita dell'economia sia incrementando il volume aggregato di risparmio sia migliorando l'allocazione del capitale agli investimenti produttivi. Ma se queste sono le funzioni generali attraverso cui un sistema finanziario efficiente può incidere sui tassi di sviluppo, è molto probabile che esso svolga un ruolo differenziato per i vari comparti e nei territori di un'economia a seconda delle esigenze di finanziamento esterno e delle caratteristiche strutturali che li contraddistinguono. Tale possibilità viene discussa nel prossimo paragrafo.

1.3. FINANZA, INDUSTRIA E TERRITORIO

Esistono industrie più o meno dipendenti dalle fonti finanziarie esterne, siano esse prestiti bancari, obbligazionari o raccolta di capitali attraverso emissione di azioni. Data questa eterogeneità, lo sviluppo di un sistema efficiente di intermediari finanziari impatta in modo disuguale su un'economia, favorendo maggiormente i settori e le imprese che sono "pesanti" utilizzatori del finanziamento esterno rispetto ai comparti e agli operatori che contano maggiormente sui mezzi propri. L'esistenza di un impatto differenziato è messo in luce da Rajan e Zingales (1998). Questi autori costruiscono un *ranking* delle industrie nell'economia americana in funzione crescente della loro dipendenza dal finanziamento esterno. Le industrie maggiormente propense al finanziamento esterno sono la farmaceutica, quella dei prodotti in plastica e la fabbricazione di computer.

All'estremo opposto (con un più intenso uso dei mezzi propri) vi sono comparti più tradizionali come tabacco, ceramica, cuoio, tessile, calzature. In una classifica di circa 35 settori, l'industria alimentare si trova in venticinquesima posizione nell'economia americana. Tuttavia, all'interno di ogni settore vengono individuate importanti difformità, essendo le imprese piccole e le più giovani quelle che ricorrono maggiormente al finanziamento esterno. Ciò risulta vero qualunque sia l'industria considerata: quanto più diffuse sono le aziende giovani e di piccole dimensioni tanto più elevato è il flusso di finanziamenti provenienti dall'esterno.

Lungo questa stessa linea, Guiso, Jappelli, Padula e Pagano (2005) quantificano l'impatto che si avrebbe sulla crescita economica complessiva, dei singoli paesi e delle varie industrie se l'Unione Europea raggiungesse il livello di sviluppo finanziario (misurato in termini di mercato creditizio e capitalizzazione di borsa) degli Stati Uniti.

Secondo queste stime:

- l'effetto medio complessivo sulla crescita sarebbe per l'area europea di uno 0,7% in più all'anno, di uno 0,8% in più per l'industria manifatturiera;
- i paesi che si trovano più attardati nello sviluppo finanziario (l'Italia fra questi) si avvantaggerebbero maggiormente;
- le industrie maggiormente dipendenti dal finanziamento esterno (farmaceutica e apparecchiature professionali) sperimenterebbero i più elevati benefici.

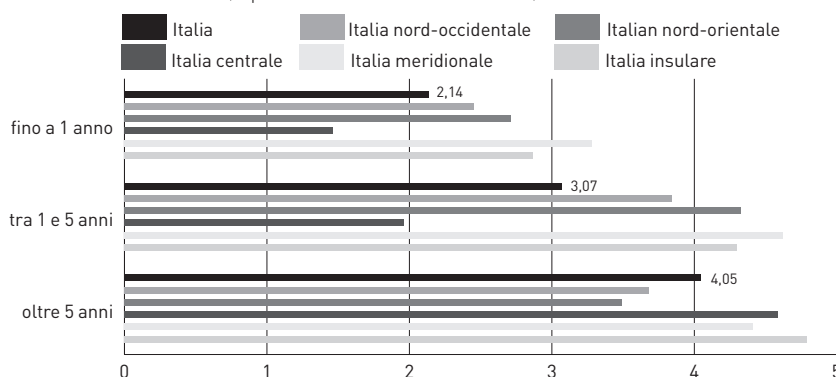
Lo sviluppo ineguale del sistema finanziario finisce con l'essere condizionante anche all'interno di una stessa nazione, rafforzando i divari territoriali: regioni dotate di una maggiore "forza" finanziaria risultano di regola avvantaggiate rispetto alle altre. Guiso, Sapienza e Zingales (2004) investigano le conseguenze per la performance economica delle differenze nei mercati finanziari locali che caratterizzano le varie regioni italiane. I loro risultati sono così riassumibili:

- la probabilità per un imprenditore di raccogliere capitale per finanziare una iniziativa di *start-up* aumenta del 5,6% se si sposta dalla regione finanziariamente meno sviluppata (la Calabria) a quella più avanzata (le Marche);
- l'ingresso di nuove imprese è più elevato nelle regioni con sistemi finanziari sviluppati: in rapporto alla popolazione, le nuove imprese sono del 25% più numerose nella regione più avanzata rispetto a quella più arretrata;
- la presenza di sistemi di finanza locale sviluppati accresce il grado di concorrenza nel mercato dei prodotti finali rispetto alle aree che si trovano a livelli di sviluppo finanziario più bassi;
- nelle regioni più sviluppate dal punto di vista finanziario le imprese registrano una crescita del fatturato più marcata, 5,7% in più rispetto a quanto avviene per le imprese con le stesse identiche caratteristiche, ma che si trovano nelle aree meno avanzate;
- differenze si osservano anche nelle dinamiche del reddito pro-capite con un "premio" dell'1% nella dinamica annuale della regione più sviluppata rispetto a quella più arretrata.

D'altronde, l'esistenza di contesti geografici diversi all'interno della stessa nazione trova conferma anche nei dati resi noti dalla Banca d'Italia relativamente ai costi finanziari sostenuti dalle imprese. Considerando come indice sintetico del costo di un finanziamento il TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale), è evidente come mediamente le imprese settentrionali sostengano costi sensibilmente minori rispetto a quanto avviene per le aziende del meridione. Ciò assume un'importanza ancora maggiore se si considera che tali differenze sono chiare sia per le operazioni a breve che per quelle a medio e a lungo termine (figura 1.1).

In sintesi, nel sud del paese sembra emergere una strutturale maggiore criticità nell'accesso al credito.

Figura 1.1. TAEG sulle operazioni a scadenza del settore produttivo per aree geografiche
(società non finanziarie, operazioni accese nel trimestre, dicembre 2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

1.4. CRISI FINANZIARIA, CRISI DEL DEBITO SOVRANO E RISCHI POTENZIALI PER IL SISTEMA PRODUTTIVO

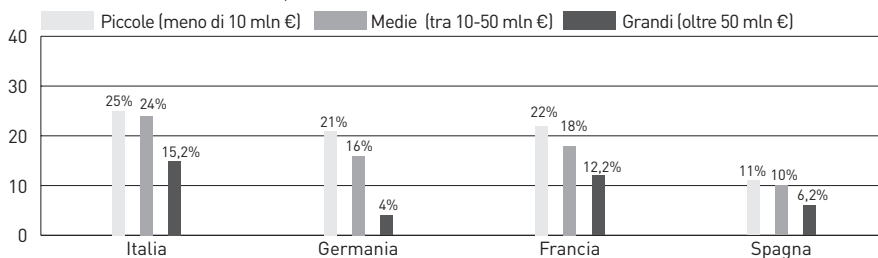
In definitiva, un settore finanziario efficiente e ben sviluppato può risultare molto utile al funzionamento dell'economia reale; può accrescerne il tasso di crescita e assicurare anche una maggiore equità. Se il settore finanziario è, invece, squilibrato e allenta i legami con le esigenze del sistema produttivo, può divenire fonte di grande pericolo. Le vicende degli anni duemila, con la bolla immobiliare-finanziaria sviluppata negli Stati Uniti e in importanti paesi europei è lì a segnalarcelo. L'estrema deregolamentazione, in un ambiente di politiche monetarie persistentemente espansive, ha fatto sì che venissero meno gran parte delle funzioni fondamentali richieste a un buon sistema finanziario e che sono state ricordate in precedenza. In particolare, la produzione di informazioni, l'allocazione del capitale, il monitoraggio sull'impiego dei fondi, il ruolo di *corporate governance* e la gestione/valutazione del rischio hanno preso strade incompatibili con l'equilibrio complessivo del sistema economico. La "finanza per la finanza" ha condotto alla crisi economica che stiamo attraversando, la peggiore dall'epoca della Grande Depressione.

La crisi, esplosa con il fallimento di Lehman Brothers, ha progressivamente investito i sistemi bancari del continente americano ed europeo. Abbiamo assistito a massicci interventi dello Stato e a salvataggi pubblici di banche private negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Irlanda, Spagna, Francia e Germania. Il nostro sistema bancario, più tradizionale e meno esposto ai titoli tossici, non ha richiesto l'iniezione di soldi pubblici e l'intervento dello Stato si è limitato al rafforzamento delle garanzie sui depositi nella fase più acuta della crisi internazionale. Tuttavia, il periodo di difficoltà che stiamo attraversando soprattutto in Europa si sta traslando nuovamente sul sistema bancario, tornando a costituire una potenziale minaccia per il settore produttivo.

In effetti la crisi si origina da un eccesso di debito che non si è ancora realmente riassorbito. Come insegna l'esperienza storica, questo tipo di crisi richiede molto tempo per un suo superamento: Reinhart e Rogoff (2010) sottolineano come di regola occorrono svariati anni (circa un decennio) per recuperare le condizioni economiche e finanziarie che precedevano la fase di turbolenza. L'eccesso di indebitamento degli anni duemila ha queste caratteristiche. Esso ha avuto un'origine nella finanza privata. Gli interventi governativi di salvataggio di paesi che avevano conti pubblici a posto o limitati squilibri (Spagna e Irlanda, in primo luogo) ne hanno sensibilmente deteriorato le finanze. Gli effetti di contagio provenienti da un focolaio di crisi che era in partenza molto limitato (la Grecia) hanno amplificato i timori degli investitori e fatto impennare i tassi di interesse sui titoli del debito pubblico. Le banche – anche quelle che sembravano, come in Italia, più al riparo dai titoli tossici – sono state nuovamente investite dalla turbolenza: ai titoli tossici della prima fase della crisi finanziaria si sono sostituiti i titoli del debito sovrano dei paesi sotto attacco; e questi *asset*, al contrario dei *subprime*, sono praticamente nelle “panche” di tutte le banche.

Quanto più il mondo produttivo è dipendente dal credito bancario, tanto più risente delle difficoltà di questo settore. Nella figura 1.2 viene riportata una misura del grado di dipendenza delle imprese industriali dal credito erogato dalle banche nei principali paesi europei (debiti verso banche in rapporto al passivo totale delle aziende). Come si vede le imprese italiane in tutte le classi dimensionali si caratterizzano per gradi di dipendenza sensibilmente superiori a quelli di Germania, Francia e Spagna. Particolarmente elevata è l'incidenza per gli operatori medio-piccoli. Nello specifico, in Italia i prestiti bancari coprono il 25% del passivo nelle piccole imprese, il 24,3% in quelle medie e il 15,2% nelle grandi. Le corrispondenti cifre per la Germania sono 20,6%, 15,9% e 4%, per la Francia, 22,1%, 18,4 e 12,2%.

Figura 1.2. Dipendenza delle imprese manifatturiere dal credito bancario: Italia e principali paesi europei per classe di fatturato
(debiti verso banche in % del passivo totale, 2009)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Centro Studi Confindustria.

Data questa peculiare struttura di finanziamento, i rischi derivanti dal sistema bancario sembrano pesare proporzionalmente di più per le aziende italiane. In particolare la crisi del debito sovrano è suscettibile di incidere negativamente in modo dupli-

ce sulla disponibilità di credito per le imprese, soprattutto per quelle di dimensione medio-piccola. In primo luogo, ampi e persistenti *spread* dei titoli pubblici italiani su quelli tedeschi si traslano in divari ancor più ampi dei tassi bancari rispetto ai valori di riferimento (Euribor). Se si deteriora il merito di credito della nazione, tende a peggiorare ancor più quello dei suoi istituti creditizi. Il costo della raccolta per le banche si innalza e ciò prima o poi si scarica in un “prezzo” del credito più oneroso per la clientela, imprese o famiglie che siano. In secondo luogo, la perdita di valore dei titoli del debito pubblico causata dalla crisi di fiducia si ripercuote sui patrimoni delle banche che, come detto, ne detengono in notevole quantità. Le svalutazioni che si registrano su questo fronte dell’attivo, rendono le banche ancor più guardinghe e selettive nell’erogazione di prestiti, tenuto anche conto dei più rigidi criteri prudenziali a cui esse si devono gradualmente adeguare nel quadro di Basilea 3. Le perdite sull’attivo rendono più difficile rispettare i *ratio* di capitale richiesti dalle nuove regole. Ancora una volta sono soprattutto le imprese medio-piccole, con scarse possibilità di accesso a fonti di finanziamento alternative, a correre i rischi maggiori di un inaridirsi dei canali del credito.

1.5. CREDITO E IMPRESE ALIMENTARI

Analizzato il contesto ci si soffermerà ora più dettagliatamente sul caso italiano. Tramite i dati raccolti e pubblicati sulla Base Informativa Pubblica dalla Banca d’Italia è possibile rilevare l’andamento degli impieghi, delle sofferenze e del costo del denaro relativo alle imprese del settore alimentare. Si tratta di dati che riguardano un insieme di imprese più vasto dell’oggetto specifico del Rapporto – la cooperazione agroalimentare – poiché non è possibile ottenere dati specifici relativi alle cooperative. Tuttavia i dati disponibili sono utili per comprendere il trend settoriale, che può anche essere letto in termini di *benchmark* quando si andrà ad analizzare la dinamica specifica delle imprese della cooperazione agroalimentare.

Le dinamiche indagate sono tre: gli impieghi, come misura dell’andamento dei finanziamenti concessi alle imprese; le sofferenze bancarie, come indice delle difficoltà a ripagare i prestiti da parte delle imprese; il TAEG, come indice del costo del denaro per le imprese. Per quanto riguarda gli impieghi, a giugno 2011 il totale dei finanziamenti verso imprese del settore alimentare ammontava a oltre 31 miliardi di euro su un totale di circa 1.000 miliardi di euro, con un’incidenza pari circa al 3%, in calo nel corso degli anni rispetto al 5% del 1998.

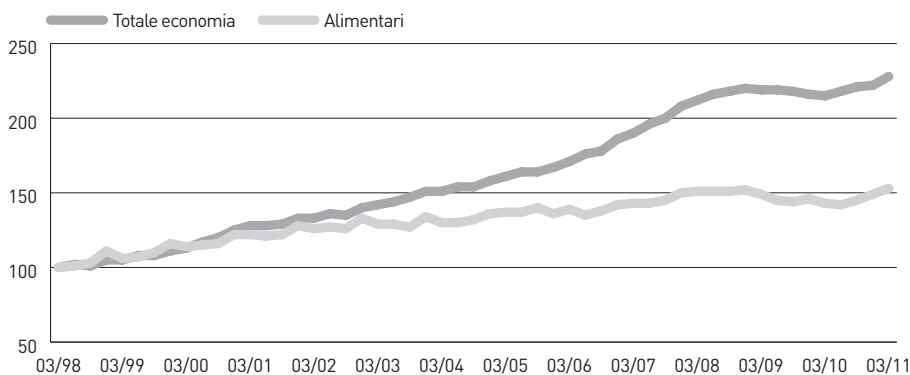
Rispetto all’andamento degli impieghi nel totale dell’economia, infatti, gli impieghi nel settore alimentare hanno seguito una curva di crescita di lungo periodo (1998-2011) meno marcata. In particolare, il dato indicizzato (figura 1.3) mostra come, a partire dalla seconda metà del 2000, la crescita degli impieghi verso il totale dell’economia cominci ad aumentare a un ritmo più sostenuto rispetto a quella verso il settore alimentare. Ciò può essere spiegato con il fatto che l’industria alimentare tradizional-

mente è considerata un settore *labour intensive* (ad alto contenuto di lavoro) e conseguentemente, rispetto alla maggior parte degli altri settori industriali, ha una minore necessità di capitale per sviluppare la propria attività. Minore necessità di capitale, proprio o di terzi, vuol dire un minor livello di impieghi bancari nel settore. Inoltre, a spiegare la minore crescita degli impieghi bancari nel settore alimentare potrebbe essere la strutturale tendenza delle economie avanzate a veder crescere soprattutto le attività del terziario più che quelle manifatturiere (tra cui l'industria alimentare); è chiaro che ciò ha un effetto sul livello degli impieghi bancari, considerato che questi ultimi sono strettamente correlati, positivamente, con i livelli di investimento e crescita economica.

Guardando al trend più recente, il dato del 2011 mostra come il valore degli impieghi nel settore alimentare, dopo due anni di calo nel 2009 e 2010, abbia ricominciato a crescere, tanto da raggiungere un livello superiore al periodo pre-crisi. In questo senso il trend degli impieghi del settore alimentare è in linea con quello degli impieghi del totale dell'economia, il cui livello ha ripreso a salire già nel 2010.

Sembrerebbe quindi che i finanziamenti verso le aziende non abbiano ancora subito una battuta di arresto del livello che ci si potrebbe aspettare, dati il perdurare della crisi economica e il recente aumento del costo del denaro. Il dato a disposizione si ferma, però, all'inizio di quest'anno; le indicazioni più recenti raccolte presso le cooperative e le banche, viceversa, indicano un peggioramento delle condizioni e in particolare un'augmentata difficoltà ad accedere al credito soprattutto per gli investimenti di lungo periodo nel corso del 2011.

Figura 1.3. Impieghi verso imprese alimentari e totale economia
Trend 1998-2011 (1998=100)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

I dati di livello territoriale sugli impieghi confermano alcune delle caratteristiche strutturali dell'economia italiana e in particolare del settore alimentare. A livello assoluto, la maggior parte degli impieghi alimentari si concentra nel Nord Italia (62%

del totale), così come avviene per gli impieghi totali. La già nota specificità del settore alimentare sta, invece, nel peso che esso assume nell'economia del Mezzogiorno. Gli impieghi alimentari confermano, infatti, che questo settore costituisce uno dei pochi canali di sviluppo del manifatturiero ancora dinamici. Infatti, non solo gli impieghi alimentari costituiscono oltre un quarto del totale degli impieghi nel Mezzogiorno, ma sono anche gli unici impieghi che nel periodo 2007-2011 crescono più nelle ripartizioni del Sud e delle Isole che non nel Centro-Nord (tabella 1.1).

Tabella 1.1. Impieghi verso imprese alimentari per macroarea geografica
[valori 2011 in milioni di euro e variazione 2007-2011]

Macroarea geografica	Giugno 2011 (mln euro)	Variazione % 2007/2011	Peso su totale manifattura 2011	Peso su totale economia 2011	% sul totale nazionale impieghi
Italia	31.741	8,2%	13%	3%	100%
Nord Ovest	8.333	5,8%	9%	2%	26%
Nord Est	11.318	5,1%	15%	4%	36%
Centro	4.287	3,6%	9%	2%	14%
Sud	5.723	21,9%	26%	6%	18%
Isole	2.080	13,1%	32%	5%	7%

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

Oltre al valore degli impieghi e al suo trend recente, un secondo indicatore che può fornire elementi utili nell'analisi dell'accesso al credito delle imprese alimentari è il livello delle sofferenze. Un aumento degli impieghi, infatti, può non rappresentare un segnale positivo se accompagnato da un più forte aumento delle sofferenze bancarie, ovvero della totalità dei rapporti per cassa in essere con soggetti in stato d'insolvenza o in situazioni equiparabili.

In effetti, dal giugno 2009 al giugno 2011 si è registrato un forte aumento delle sofferenze, sia nel settore alimentare (+88,5%) sia nel complesso del manifatturiero (+86,2%) (tabella 1.2) a conferma del difficile momento che sta attraversando l'intera economia nazionale.

Tabella 1.2. Sofferenze delle imprese e delle famiglie produttrici
[valori 2009-2011 in milioni di euro e variazione % 2009-2011]

Settore	Giugno 2011	Giugno 2010	Giugno 2009	Variazione % 2009/2011
Alimentari	2.629	1.735	1.395	88,5%
Manifattura	21.895	16.532	11.760	86,2%

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

Il peso delle sofferenze sugli impieghi del settore alimentare è così salito dal 5,9% del giugno 2010 all'8,3% del giugno 2011. Si tratta di un livello ancora inferiore all'8,9% del totale manifatturiero, ma la crescita di questa incidenza è stata più elevata per il settore alimentare che per il complesso del manifatturiero.

Questo significa che le sofferenze stanno crescendo nell'ultimo anno a un ritmo più veloce degli impieghi, mettendo in luce un'accresciuta difficoltà per le imprese del settore alimentare a ripagare i debiti pregressi. Questo trend è comune a tutto il manifatturiero, ma nel settore alimentare il rapporto tra sofferenze e impieghi, pur restando sotto la media manifatturiera, è cresciuto nell'ultimo anno di 2,5 punti percentuali rispetto a una media di 1,6 punti (tabella 1.3).

Tabella 1.3. Impieghi e sofferenze: ruolo dell'alimentare nella manifattura
[giugno 2011 e giugno 2010]

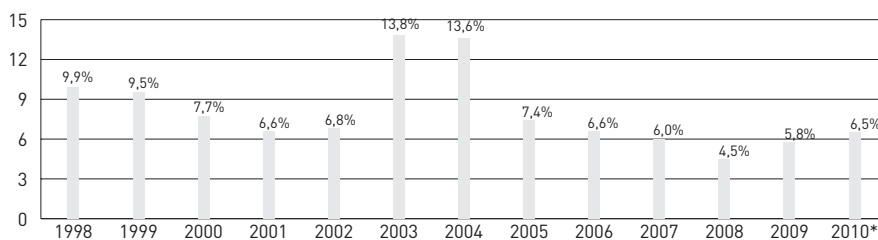
Rapporti	Giugno 2011	Giugno 2010
Impieghi alimentari su impieghi manifatturiero	13,0%	12,5%
Sofferenze alimentari su sofferenze manifatturiero	12,0%	10,5%
Sofferenze alimentari su impieghi alimentari	8,3%	5,9%
Sofferenze manifatturiero su impieghi manifatturiero	8,9%	7,1%

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

Se esaminiamo questi aspetti nel lungo periodo, si nota come il rapporto tra sofferenze e impieghi sia dapprima costantemente diminuito tra la fine degli anni Novanta e gli inizi del nuovo millennio (dal 10% del 1998 al 7% del 2002) per poi assestarsi sostanzialmente attorno al 6% nell'ultima parte del decennio appena trascorso (figura 1.4).

Fanno eccezione le annualità 2003 e 2004 durante le quali il valore e il peso delle sofferenze registrate nel settore alimentare si è impennato fino a raddoppiare a causa di crisi finanziarie che hanno coinvolto specifiche realtà di impresa di enorme importanza economica che hanno alterato i dati dell'intero settore (ci si riferisce in particolare al "caso Parmalat" e alle sue conseguenze per il sistema finanziario).

Figura 1.4. Rapporto tra sofferenze e impieghi nell'alimentare
Trend dicembre 1998-2010 (1998=100)



*Ultimo dato disponibile: maggio 2010.

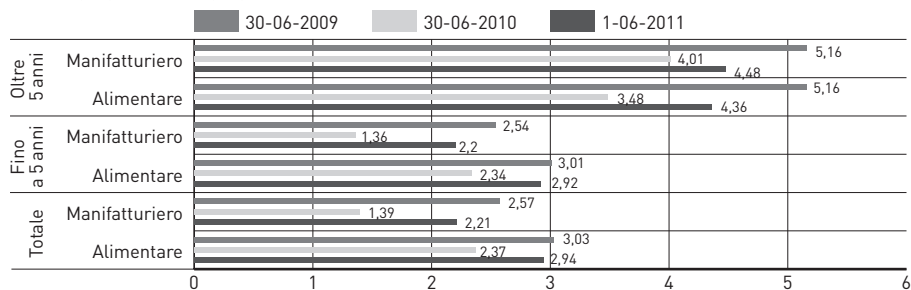
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

Infine l'aspetto più interessante riguarda gli effetti che gli andamenti analizzati sin qui generano sul costo a cui le imprese riescono a reperire denaro per i propri finan-

ziamenti. A tal fine è stato preso a riferimento il TAEG medio ponderato¹, osservato per le imprese del settore alimentare e del manifatturiero e per i finanziamenti entro i 5 anni e oltre i 5 anni. Con riguardo ai dati più recenti, relativi a giugno 2011, emerge come in generale le imprese del settore alimentare paghino tassi di interesse più elevati rispetto alla media (figura 1.5). Rispetto al 2009, si osserva un trend negativo: mentre nel 2010, infatti, il costo del denaro si era abbassato, nel 2011 ha ripreso a crescere, arrivando quasi ai livelli del 2009. Le imprese che operano nel settore alimentare sono quindi mediamente soggette a tassi di interesse superiori, specie se si focalizza l'attenzione sul breve termine (con riguardo ai tassi di lungo periodo, oltre i 5 anni, infatti, i tassi di interesse sostenuti dal settore alimentare e dal manifatturiero nel suo complesso, sono infatti molto simili).

I maggiori costi finanziari in capo alle imprese alimentari non trovano certamente riscontro nei rischi di insolvenza visto che il settore alimentare si distingue per un livello di sofferenze inferiore rispetto a quello che caratterizza la media manifatturiera. Questa situazione può essere probabilmente riconducibile al fatto che le imprese agroalimentari scontano i minori rendimenti medi del settore rispetto ad altre attività industriali. Tuttavia, l'attuale crisi economica e le insolvenze che si porta dietro, suggeriscono forse l'opportunità di riconsiderare il tasso di rischiosità delle imprese e dei settori in maniera più premiante rispetto alla definizione dei tassi di interesse.

Figura 1.5. TAEG medio ponderato
(Trend giugno 2009 - giugno 2011)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Banca d'Italia - Base Informativa Pubblica.

Riassumendo, il settore alimentare rappresenta per il sistema creditizio un importante universo di riferimento, con oltre 31 miliardi di euro impiegati in questo settore. Anche se si tratta di poco più del 3% degli impieghi nazionali, questa cifra rappresenta oltre il 13% degli impieghi erogati al settore manifatturiero, collocando l'alimentare

¹ Indicatore sintetico e convenzionale del costo del credito. Esso è il tasso che rende uguale, su base annua, la somma del valore attuale di tutti gli importi che compongono il finanziamento erogato dal creditore alla somma del valore attuale di tutte le rate di rimborso.

tra i più importanti utilizzatori del credito bancario. Negli ultimi anni, nonostante la crisi, gli impieghi in questo settore sono aumentati. Tuttavia, insieme agli impieghi sono cresciute in misura anche maggiore le sofferenze, mettendo in luce una sempre più diffusa difficoltà a ripagare i debiti contratti. A questo bisogna aggiungere un ulteriore aggravio per le imprese del settore alimentare ovvero tassi di interesse, per lo meno a breve termine, più elevati rispetto alla media del manifatturiero.

Queste criticità trovano oggi le proprie motivazioni anzitutto nella crisi economica e finanziaria che attanaglia le economie europee. Tra queste, l'Italia è purtroppo in prima linea; a causa di fondamentali macroeconomici non sempre rassicuranti (ci si riferisce in particolare alla posizione debitoria del sistema pubblico e alla ormai strutturale minore competitività e produttività del sistema italiano rispetto ai principali *competitor* internazionali) l'aumento dello *spread* e quindi dei costi di ri-finanziamento delle banche, spinge in alto i costi delle imprese, e tra queste chiaramente anche quelle alimentari, per il reperimento di risorse finanziarie provocando giustificate preoccupazioni sul fronte dell'accesso al credito nel corso dei prossimi mesi.

1.6. LE SPECIFICITÀ DELL'IMPRESA COOPERATIVA

Come visto nella prima parte del lavoro, la relazione tra sistema finanziario e tessuto imprenditoriale è uno degli aspetti cruciali per lo sviluppo di un sistema economico e delle imprese che in esso operano. Nel tentativo di rendere evidente tale nesso, particolare spazio ed attenzione è stata fin qui dedicato alle imprese alimentari, più volte messe in confronto alle altre imprese, manifatturiere e non, che popolano l'economia italiana. Il focus sull'alimentare trova motivazione nel fatto che questo settore costituisce l'ambito di riferimento nel quale in genere si muovono le cooperative agricole, ovvero le realtà oggetto di studio e interesse nel presente lavoro. Prima di ogni altra cosa, è quindi a questo punto opportuno chiarire il posizionamento delle cooperative agricole nella filiera agroalimentare italiana.

Le cooperative agroalimentari nascono e si sviluppano come strumento per la valorizzazione delle produzioni delle aziende agricole associate. Pertanto, si può pensare a una cooperativa come la "proiezione di impresa" dei suoi soci agricoli i quali, non riuscendo singolarmente a valorizzare i propri prodotti – causa le limitate dimensioni strutturali o lo storico deficit manageriale nel settore primario – affidano a una nuova impresa governata in forma cooperativa – l'impresa cooperativa appunto – le attività più a valle per incorporare valore aggiunto e redditività.

In questo contesto, è facile immaginare come solitamente la cooperativa di produzione agroalimentare non si concentri sull'attività propriamente agricola, che resta in capo ai soci a monte, quanto sulle successive fasi di trasformazione delle materie prime apportate (più tecnicamente, "conferite") dai soci, e sull'attività di commercializzazione. Molto spesso quindi il posizionamento della cooperativa agroalimentare di produzione è assimilabile a quello dell'industria alimentare; si pensi al vitivinicolo

dove le cooperative vinificano e successivamente imbottigliano e commercializzano le uve conferite dai soci, o al lattiero-caseario dove, a partire dal latte non pastorizzato dei soci allevatori, le cooperative procedono alle attività di prima e seconda trasformazione in latte alimentari o prodotti caseari, o ancora all'olivicolo, allo zootecnico da carne o al comparto dell'ortofrutta trasformata dove il ruolo della cooperazione segue le medesime logiche.

L'assimilazione della cooperazione agricola all'industria alimentare è ovviamente una generalizzazione utile ad inquadrare il fenomeno. Infatti, bisogna comunque considerare come in alcuni segmenti, i confini dell'impresa cooperativa possono variare. Ci si riferisce a quelle filiere dove non esiste un processo di trasformazione vero e proprio (ad esempio l'ortofrutta fresca) e dove l'attività della cooperativa si focalizza sullo stoccaggio e condizionamento dei prodotti agricoli, il loro eventuale imballaggio, la selezione dei prodotti prodotti e la loro commercializzazione, attività che teoricamente potrebbero rientrare nella funzione di produzione di un'azienda agricola. Un'altra esemplificazione di cooperative agricole che non possono essere raffrontate ad un'impresa di trasformazione alimentare sono le cosiddette cooperative di servizi che si concentrano invece da un lato in un'attività di stoccaggio e commercializzazione di prodotti agricoli (primi fra tutti i cereali) e dall'altro nella vendita di mezzi tecnici – fertilizzanti, carburanti, agrofarmaci, mangimi, etc – agli agricoltori.

Nonostante queste ed altre eccezioni, dovendo inquadrare l'universo della cooperazione agricola, non vi è dubbio che il settore di riferimento più pertinente ed utile a confronti e valutazione è il settore dell'industria alimentare. Nel 2008 l'Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana ha delineato un quadro del movimento associato composto da 5.834 imprese cooperative attive, che impiegano 93.786 addetti ed a cui fanno riferimento oltre 863.000 aderenti soci agricoli. Il fatturato generato è pari a 34.362 milioni di euro, riconducibile prevalentemente ai settori cooperativi di punta dell'agroalimentare nazionale, fra i quali l'ortoflorofrutticolo, la lavorazione e trasformazione delle carni, il lattiero-caseario, il vitivinicolo ed i servizi (tabella 1.4).

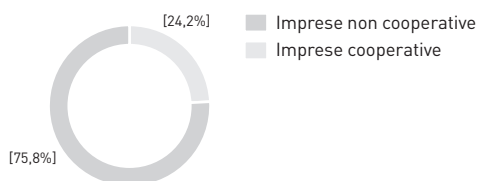
Tabella 1.4. I numeri chiave consolidati della cooperazione agroalimentare italiana associata (2008)

	Imprese		Fatturato		Addetti			Soci
	num.	%	mln €	%	num.	%	num.	%
Ortoflorofrutticolo	1.321	22,6	8.158	23,7	30.448	32,5	103.276	12,0
Zootecnica da carne	494	8,5	7.953	23,1	20.663	22,0	20.282	2,3
Lattiero-caseario	963	16,5	7.043	20,5	11.932	12,7	36.236	4,2
Servizi	1.547	26,5	6.231	18,1	14.802	15,8	269.850	31,3
Vitivinicolo	611	10,5	3.736	10,9	8.619	9,2	190.726	22,1
Altro	516	8,8	1.000	2,9	5.546	5,9	39.680	4,6
Olivicolo	383	6,6	242	0,7	1.775	1,9	203.273	23,5
Totale Italia	5.834	100,0	34.362	100,0	93.786	100,0	863.323	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio sulla Cooperazione Agricola italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Confercooperative, Legacoop Agroalimentare, Unci-Coldiretti e Unicoop.

Il contributo che le imprese cooperative apportano alla formazione del fatturato totale dell'industria alimentare è rilevante² e pari al 24,2% (figura 1.6). Quindi ogni 4 euro di fatturato dell'industria alimentare 1 è generato dalle cooperative agroalimentari associate.

Figura 1.6. Il ruolo della cooperazione associata rispetto al totale del fatturato dell'industria alimentare italiana (2008)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati Agci-Agrital, Fedagri-Concooperative, Legacoop Agroalimentare, Unci-Coldiretti, Unicoop e Federalimentare.

Se quindi le cooperative agricole possono essere contestualizzate nel più ampio universo delle imprese di trasformazione agroalimentare, esse si distinguono per alcune specificità che caratterizzano questa tipologia di impresa e si riflettono con forza ed evidenza sugli aspetti prettamente finanziari e di conseguenza sulla relazione tra sistema finanziario e tessuto produttivo.

Infatti, coerentemente con gli scopi mutualistici perseguiti, le imprese cooperative sottostanno ad una regolamentazione normativa, civilistica e fiscale che ne altera, nella forma e nella sostanza, la struttura delle fonti di finanziamento e quindi il rapporto con il sistema creditizio.

L'impresa cooperativa si caratterizza anzitutto per una minore propensione alla capitalizzazione e parallelamente per una maggiore necessità di risorse finanziarie di terzi³. La partecipazione dei soci di una cooperativa agricola e la remunerazione dei loro conferimenti di prodotti agricoli si misura non tanto in termini di capitale apportato quanto in base all'intensità dello scambio mutualistico (nelle cooperative di conferimento, ci si riferisce esempio alla quantità e alla qualità dei prodotti con-

² Il fatturato così calcolato è decurtato della componente riconducibile al settore servizi ed ha un valore stimato per il 2008 di circa 29 miliardi di euro.

³ Per venire incontro a questa strutturale e storica difficoltà nel reperimento di risorse finanziarie è intervenuta anche la riforma del diritto commerciale del 2003 (D.L. 6/2003) nella parte dedicata alle imprese cooperative. In particolare, con questo intervento legislativo, sono state introdotte alcune novità per favorire l'attrazione di capitali nelle cooperative. Tra questi si ricorda ad esempio l'introduzione della possibilità di costituire riserve divisibili per i soci finanziatori, mantenendo comunque dei punti fermi (ad esempio il fatto che questi soggetti non possono rappresentare più di 1/3 del totale dei voti dell'Assemblea dei soci). Questo tentativo di espandere la presenza di soci finanziatori nelle cooperative ha comunque funzionato solo parzialmente perché ad oggi non è ancora considerato come potenzialmente attrattivo dai detentori di capitale. In realtà, infatti, quello che si è creato è stato un mercato finanziario ancora molto "domestico" dove spesso i soci finanziatori coincidono con gli stessi soci cooperatori con i quali si intrattiene uno scambio mutualistico.

feriti dai soci agricoli). Il reddito percepito dai soci agricoli, in genere, prescinde dal capitale conferito.

In queste condizioni è chiaro come all'interno di una tradizionale cooperativa agricola, la propensione dei soci ad apportare capitale è bassa. La partecipazione al capitale sociale da parte dei soci resta di solito confinata all'obbligo minimo di sottoscrizione nel momento in cui si entra a far parte della cooperativa e la gran parte del patrimonio netto delle cooperative fa riferimento ad utili destinati a riserve indivisibili negli esercizi precedenti, una circostanza che trova giustificazione anzitutto nel regime fiscale ai fini IRES cui sono sottoposte le cooperative agricole⁴.

D'altra parte, i soci contribuiscono a sostenere i fabbisogni finanziari della cooperativa anche in altri modi, tra i quali il finanziamento dei soci alla cooperativa a titolo di debito. In particolare, ci si riferisce al cosiddetto prestito sociale, uno strumento che comunque costituisce contabilmente un debito, con ciò che ne consegue in termini di equilibrio patrimoniale. Rispetto a quanto avviene in un'impresa alimentare di altra forma giuridica, la cooperativa agricola si distingue per un grado di capitalizzazione inferiore a quella registrabile mediamente in imprese di altra forma giuridica, anche se bisogna considerare come una parte importante dell'indebitamento finanziario della cooperativa sia contratto "internamente" con i suoi soci.

La partecipazione finanziaria dei soci a titolo di debito (tramite sottoscrizione del cosiddetto prestito sociale) è particolarmente importante perché le cooperative agricole costituiscono allo stesso tempo lo sbocco di mercato principale, in molti casi esclusivo, delle imprese agricole associate. La prosecuzione dell'attività di queste ultime è strettamente correlata alla vita della cooperativa che valorizza le produzioni agricole conferite dai soci. In questo contesto, difficilmente misurabile, è chiaro che la solidità della cooperativa e la sua voglia e *determinazione nel continuare a stare sul mercato* è particolarmente rilevante perché da essa dipendono moltissime imprese e imprenditori agricoli.

Inoltre, le peculiarità della forma cooperativa non si fermano agli aspetti patrimoniali e finanziari ma si riflettono anche su conto economico e redditività aziendale. La gran parte della redditività creata dalla cooperativa serve a remunerare le liquidazioni

⁴ Le cooperative a mutualità prevalente devono assoggettare ai fini IRES (imposta sui redditi delle società) il 20% dei loro redditi. In realtà questa quota (che costituisce un livello minimo di reddito imponibile, introdotto con L. 311/2004) è stata lievemente aumentata fino al 23% con L. 148/2011 che ha convertito in legge il D.L. 138/2011. La parte rimanente è esente da tassazione IRES se destinata a riserva indivisibile (condizione imprescindibile per tale esenzione fiscale). Per le altre cooperative (quelle diverse dalle cooperative a mutualità prevalente), deve essere assoggettato ai fini IRES il 70% del reddito e il 30% è esente se allocato a riserva indivisibile. È opportuno segnalare che le riserve indivisibili non possono mai essere distribuite tra i soci e non entrano in nessun istante nella loro sfera patrimoniale; in caso di scioglimento della cooperativa queste riserve indivisibili, al netto del loro utilizzo per l'eventuale saldo della posizione finanziaria debitoria, confluiscono nei Fondi mutualistici, gestiti dalle Organizzazioni cooperative e funzionali alla promozione e allo sviluppo del sistema cooperativo. Per queste ragioni, dal punto di vista legale, la parziale esenzione dei redditi delle cooperative ai fini IRES, non può essere tecnicamente considerato un aiuto di Stato.

dei conferimenti e viene contabilizzata tra i costi di acquisto per materie prime e semilavorati; in tal contesto utile e redditività aziendale risultano sottostimati e gli indici calcolabili da una tradizionale analisi di bilancio fanno esclusivo riferimento alla marginalità aziendale destinate a futuri investimenti o all'equilibrio aziendale⁵. Tutto ciò naturalmente influisce, negativamente, sulle valutazioni in termini di redditività che si possono trarre dai documenti ufficiali espressione della gestione.

In questo contesto particolarmente complesso ed articolato, la valutazione economico-finanziaria espressa dai *sistemi di rating standard* non può restituire un quadro corretto su una realtà cooperativa. Allo stesso tempo, la capacità delle cooperative agricole di interloquire efficacemente con il sistema finanziario, e bancario in particolare, assume una valenza centrale per il futuro della cooperazione nel settore agro-alimentare.

⁵ In ogni caso, considerati gli obiettivi del presente lavoro che focalizza la propria attenzione soprattutto sugli aspetti puramente finanziari, l'analisi della redditività delle cooperative agricole non è stata oggetto di studio.

2. Profilo finanziario dell'impresa cooperativa agroalimentare

Dopo una breve descrizione della metodologia utilizzata e in particolare del campione con le sue diverse stratificazioni (paragrafo 1), in questo capitolo sono stati portati in rassegna ed interpretati i risultati di un'analisi di bilancio in tre sezioni successive.

Nel secondo paragrafo sono state messe in evidenza le principali caratteristiche strutturali che contraddistinguono la cooperazione agroalimentare e le diverse realtà settoriali, geografiche e dimensionali che convivono al suo interno.

Nel terzo paragrafo l'attenzione si è focalizzata sulle *performance* finanziarie dell'intera cooperazione agroalimentare nel periodo 2007-2009.

Infine, nell'ultima sezione, l'obiettivo è stato quello di verificare come le dinamiche della cooperazione agricola trovino riscontri differenti a seconda del settore merceologico di appartenenza o della dimensione aziendale.

2.1. METODOLOGIA

Il campione su cui è stata realizzata l'analisi è stato costruito a partire dall'insieme delle cooperative agroalimentari aderenti alle 5 Organizzazioni di rappresentanza riconosciute (Agci-Agrital, Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, Unci-Coldiretti ed Unicoop). Da questo insieme di circa 5.800 cooperative, l'attenzione si è focalizzata esclusivamente su quelle con un fatturato non inferiore a 10.000 euro nel 2009, per le quali si è riscontrata la disponibilità dei bilanci per ciascuna delle annualità del triennio 2007-2009.

Per garantire maggiore solidità ai risultati dell'analisi sono state condotte ulteriori verifiche volte ad individuare ed eliminare quelle realtà interessate da valori "anomali" che potevano inficiare l'attendibilità dell'analisi⁶. Inoltre, per omogeneità me-

⁶ Solo a titolo esemplificativo sono state per esempio escluse tutte le cooperative che in uno qualsiasi dei tre anni considerati registravano valori di fatturato o di patrimonio netto nulli o negativi, o ancora quelle imprese che tra un anno e l'altro registravano una crescita o una diminuzione esponenziale delle vendite; tali criticità possono essere attribuite a refusi nei documenti contabili ufficiali o nelle banche dati sui bilanci.

odologica, sono state escluse le imprese che in uno qualsiasi dei tre anni considerati presentavano anche solo un valore mancante tra quelli in seguito funzionali al calcolo degli indici finanziari utilizzati per l'analisi. In ogni caso, su tutte le cooperative con fatturato superiore ai sette milioni di euro, laddove sono state evidenziate delle criticità è stato realizzato un controllo diretto specifico (tramite informazioni disponibili sui siti internet o tramite testimoni privilegiati) al fine di verificare caso per caso l'opportunità o meno di includere l'impresa all'interno del campione.

Infine, si sottolinea come nel caso di gruppi aziendali, cioè cooperative a capo di un gruppo, laddove disponibile è stato preso in considerazione il bilancio consolidato; ciò al fine di considerare anche quelle società che, controllate dalle cooperative, contribuiscono a definire il valore e le performance della cooperazione agroalimentare associata.

Il campione in tal modo costruito conta complessivamente 1.630 cooperative agroalimentari che rappresentano quasi il 30% del totale delle cooperative agroalimentari associate e circa il 70% del loro fatturato complessivo. Quest'ultimo dato dimostra l'ottima rappresentatività del campione, soprattutto in considerazione del fatto che tutte le analisi economico-finanziarie realizzate si basano sui "bilanci somma" delle imprese. Seguendo tale approccio metodologico, i valori aggregati tengono in considerazione il diverso effetto che realtà di peso economico differente hanno sul comparto di riferimento (le imprese di maggiori dimensioni economiche hanno un peso superiore in proporzione al fatturato); con queste premesse, una rappresentatività del 70% dell'intero fatturato della cooperazione agroalimentare associata costituisce certamente un elemento di solidità per i risultati dello studio.

I settori più rappresentati nel campione sono i servizi, il lattiero-caseario, l'ortoflorofrutticolo e il vitivinicolo (tabella 2.1). I dettagli settoriali dell'analisi finanziaria si sono concentrati su questi ultimi tre settori (lattiero-caseario, ortoflorofrutticolo e vitivinicolo), dove la numerosità campionaria permetteva una discreta attendibilità dei risultati. L'esclusione dei servizi si spiega con la forte eterogeneità delle cooperative che sono raggruppate in questa categoria⁷ che non permette un'analisi esplicativa di caratteristiche e tendenze.

Considerando la cooperazione nel suo complesso, quasi la metà delle imprese non raggiunge i 2 milioni di euro di fatturato e solo il 6% supera i 40 milioni, a testimonianza di un tessuto produttivo ancora molto frammentato (tabella 2.2). La distribuzione delle cooperative per dimensione varia però sensibilmente a seconda del comparto merceologico di appartenenza. Il comparto dove più diffusa è la presenza di imprese strutturate è lo zootecnico da carne anche se va segnalata la bassa numerosità complessiva delle imprese di questo settore rispetto ai settori in cui si concentra la cooperazione. Al contrario l'olivicolo (e in misura inferiore il vitivinicolo) è il settore

⁷ La loro attività varia dallo stoccaggio dei cereali e vendita dei mezzi tecnici, fino ad attività di consulenza, analisi e sperimentazione, assistenza tecnica, assicurazioni, certificazioni, servizi di contoterzismo, etc.

dove all'elevata diffusione di piccolissime realtà si accompagnano solo in rarissime eccezioni ad imprese di una certa dimensione economica.

Tabella 2.1. Campione di cooperative agroalimentari associate con disponibilità di bilancio per il periodo 2007-2009: numerosità per settore e dimensione aziendale.

	Lattiero-caseario	Ortofloro-frutticolo	Vitivinicolo	Zootecnico	Olivicolo	Servizi	Altro	Totale
< 2 mln €	114	134	92	64	61	206	76	747
2-7 mln €	135	101	104	20	8	77	29	474
7-40 mln €	71	94	68	22	1	45	11	312
> 40 mln €	21	24	7	22	1	20	2	97
Totale	341	353	271	128	71	348	118	1630

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Tabella 2.2. Campione di cooperative agroalimentari associate con disponibilità di bilancio per il periodo 2007-2009: distribuzione % per dimensione aziendale all'interno di ciascun comparto agroalimentare.

	Lattiero-caseario	Ortofloro-frutticolo	Vitivinicolo	Zootecnico	Olivicolo	Servizi	Altro	Totale
< 2 mln €	33,4%	38,0%	33,9%	50,0%	85,9%	59,2%	64,4%	45,8%
2-7 mln €	39,6%	28,6%	38,4%	15,6%	11,3%	22,1%	24,6%	29,1%
7-40 mln €	20,8%	26,6%	25,1%	17,2%	1,4%	12,9%	9,3%	19,1%
> 40 mln €	6,2%	6,8%	2,6%	17,2%	1,4%	5,7%	1,7%	6,0%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Coerentemente con gli obiettivi del lavoro, l'attenzione si è concentrata sulla posizione finanziaria delle cooperative e sulla sua evoluzione nel triennio 2007-2009. La gran parte degli indici considerati, infatti, si basano su valori di natura finanziaria; tuttavia, per dare una maggiore completezza all'analisi, tali indicatori sono stati affiancati da qualche indice di carattere informativo anche su struttura aziendale e livello di efficienza. A prescindere dalla tipologia di indicatore, in tutti i casi i dati sono stati analizzati per settore di appartenenza, area geografica e dimensione di impresa al fine di dare maggiore profondità e dettaglio ai risultati del lavoro.

Infine, l'analisi è stata completata da un approfondimento su alcuni aspetti finanziari e in particolare sul ruolo dei soci nella struttura dei debiti finanziari delle cooperative agroalimentari. Tale approfondimento è stato realizzato su 528 imprese; la riduzione considerevole delle cooperative coinvolte (da 1.630 a 528) è dovuta al fatto che la gran parte delle informazioni desumibili dai bilanci sui rapporti tra cooperativa e soci, così come la distinzione delle voci contabili tra breve e lungo termine, richiedono il maggior grado di dettaglio possibile nello Stato Patrimoniale dei bilanci. In genere la gran parte dei bilanci depositati dalle imprese non arriva sino ad un simile livello di approfondimento e ciò spiega la limitata ampiezza del campione disponibile per questa ultima fase di analisi; per tali motivi l'approfondimento sul ruolo dei soci nel finanziamento a titolo di debito della cooperativa è stata realizzata senza operare,

come fatto per tutto il resto dell'analisi, una segmentazione dei risultati per dimensione di impresa, settore e area geografica. Nell'interpretazione dei risultati che emergeranno da quest'approfondimento è importante tenere presente come nel campione di 528 imprese il peso delle grandi realtà è molto più elevato rispetto a quanto avviene nell'universo della cooperazione agroalimentare (molto spesso le imprese che forniscono i bilanci con il massimo grado di dettaglio sono di grandi dimensioni).

2.2. CARATTERISTICHE STRUTTURALI DELLA COOPERAZIONE AGROALIMENTARE

La lettura economico-finanziaria delle imprese offre prima di tutto la possibilità di evidenziare le caratteristiche strutturali della cooperazione agroalimentare⁸. Ci si riferisce ad alcune specificità aziendali e finanziarie che caratterizzano comparti merceologici o tipologie d'impresa e trovano riscontro nei dati economico-finanziari.

Un'indicazione sul livello di integrazione verticale delle imprese, ossia sulla tipologia di attività svolta, viene ad esempio dal rapporto tra valore aggiunto e valore della produzione (tabella 2.3). Nelle cooperative di minori dimensioni questo indicatore è sensibilmente più elevato; probabilmente ciò è legato al fatto che al crescere delle dimensioni d'impresa aumenta la presenza di imprese che svolgono anche, e a volte soprattutto, una funzione commerciale⁹. In questi casi il valore aggiunto apportato rispetto al valore della produzione diminuisce¹⁰. Per quel che riguarda invece i diversi settori merceologici, il vitivinicolo, l'ortofrutticolo e il lattiero caseario sono i settori cooperativi che mediamente si distinguono con un maggior grado di valorizzazione del prodotto; ciò è coerente con il tradizionale contenuto "industriale" di questi settori, dove le cooperative svolgono molto spesso importanti attività di prima e seconda trasformazione dei prodotti conferiti dai soci¹¹.

Informazioni di natura diversa provengono da un altro indicatore ovvero il rapporto tra valore aggiunto e costo del lavoro. Quest'ultimo indica quanta parte del valore aggiunto creato è destinata alla remunerazione del lavoro e, in maniera complementare per differenza, quale sia invece la quota di valore aggiunto che remunera il capitale (sia quello reperito da finanziatori esterni che quello che resta in azienda sotto forma

8 In tale ottica, al fine di evidenziare elementi di natura strutturale, sono stati utilizzati i dati medi del triennio 2007-2009. Ciò per ottenere dati più stabili che non risentono quindi della particolare congiuntura che può caratterizzare una specifica annualità.

9 Si pensi ad esempio a molti consorzi cooperativi di secondo grado.

10 Per esemplificare e chiarire il concetto basta pensare a un'impresa che svolge un'attività puramente commerciale e che non effettua rilevanti operazioni di trasformazione e lavorazione; in questi casi il valore apportato al prodotto (valore aggiunto appunto) è relativamente basso e l'indicatore "valore aggiunto / valore della produzione" tende a ridursi.

11 Si pensi all'ottenimento del vino e al suo imbottigliamento a partire dalle uve conferite dai soci o ancora alla produzione di formaggi freschi e soprattutto stagionati a partire dal latte dei soci allevatori.

di investimenti)¹²; in questo quadro, emerge come il vitivinicolo e il lattiero-caseario siano i settori che hanno bisogno di maggior capitale, un'evidenza coerente con il maggior grado di lavorazione e trasformazione che caratterizza questi due comparti.

Come accennato nell'introduzione di questa sezione del lavoro, le cooperative agricole scontano una certa difficoltà nel reperimento di risorse finanziarie a titolo di capitale proprio. Non a caso, pur con ovvie differenziazioni per settore e dimensione delle imprese¹³, il patrimonio netto delle cooperative agroalimentari rappresenta mediamente il 22% del totale delle fonti di finanziamento (tabella 2.3), un livello ampiamente inferiore a quello registrato mediamente per l'industria alimentare (che oscilla su valori vicini al 35%).

Questo divario è coerente con la natura, le finalità perseguite e le specificità della cooperazione agroalimentare; in genere la distribuzione della marginalità non dipende dal capitale apportato quanto dalla quantità/qualità dei conferimenti dei soci agricoli. In queste condizioni, la bassa propensione dei soci a immettere capitale nella cooperativa è una logica e prevedibile conseguenza. D'altra parte, il patrimonio netto delle cooperative è in larghissima parte riferibile a riserve indivisibili¹⁴ più che a capitale sociale. Queste riserve vengono alimentate nel corso del tempo dagli utili portati a nuovo dalle cooperative per esigenze di sviluppo (investimenti) ed equilibrio aziendale; questo processo viene d'altronde favorito dal quadro fiscale di riferimento delle cooperative che, coerentemente con gli scopi perseguiti e le specificità della cooperazione, favorisce l'accantonamento a riserve indivisibili tramite la defiscalizzazione ai fini IRES delle somme accantonate a questa tipologia di riserve (indivisibili) compatibilmente con i limiti stabiliti dalla legge.

In questo contesto è probabile che nelle cooperative con più anni di attività (e più esercizi quindi) alle spalle, il tasso di patrimonializzazione sia più elevato, come emerge da un'analisi volta a rilevare la relazione tra il periodo di costituzione della cooperativa e il proprio grado di patrimonializzazione. Quest'ultimo, infatti, è progressivamente superiore spostandosi dalle cooperative più "giovani" a quelle con più anni di attività come dimostrato dalla figura 2.1; ciò mette in risalto come l'importante problema della disponibilità finanziarie delle cooperative (funzionali e necessarie a investimenti e sviluppo) può diventare ancora più drammatico nei primissimi anni di attività laddove la mancanza di capitale può talora costituire un fattore ostativo alla

12 Considerando che nel caso delle cooperative la gran parte della remunerazione dei soci non viene contabilizzata come utile nel valore aggiunto, ma indistintamente tra i costi di acquisto, quel che resta del valore aggiunto è destinato, oltre che all'erario, a finanziare il capitale necessario all'attività (re-investimenti per anni successivi, renumerazione del capitale di terzi, ammortamenti per investimenti in corso).

13 Le piccole imprese e il vitivinicolo e l'ortoflorofrutticolo tra i settori si distinguono per una capitalizzazione maggiore.

14 Le riserve indivisibili non entrano (e non entreranno mai) nella sfera patrimoniale dei soci; esse non saranno mai distribuite tra i soci e sono solo funzionali allo sviluppo aziendale. In caso di scioglimento della cooperativa, tali somme, fatte naturalmente salve le esigenze di copertura dei creditori, vengono devolute ai Fondi Mutualistici, gestiti dalle Organizzazioni cooperative, utili alla promozione della cooperazione.

nascita e al consolidamento di nuove realtà cooperative¹⁵. Se la relazione tra “anzianità cooperativa” e solidità patrimoniale non sembra possa essere messa in discussione, è opportuno sottolineare come nei decenni passati, fino agli anni Novanta, un significativo impulso al patrimonio delle cooperative sia venuto dai contributi pubblici per il rinnovo degli impianti (contabilizzati come patrimonio indivisibile e costitutivi di buona parte del patrimonio oggi riscontrabile nelle cooperative agricole).

Allargando il discorso sulle fonti di finanziamento utilizzate dalle cooperative agricole dal patrimonio netto al più generale capitale finanziario, il rapporto tra debiti finanziari e patrimonio netto¹⁶ restituisce ulteriori informazioni (tabella 2.3). Analizzando la cooperazione per soglia dimensionale delle imprese, emerge come nelle cooperative più grandi (con più fatturato superiore a 40 milioni di euro) cresce il ruolo dei debiti (a scapito dei mezzi propri) per finanziare l'attività di impresa; il fatto che allo stesso tempo le grandi cooperative segnalano una minore incidenza degli oneri finanziari (sempre rispetto al fatturato) suggerisce che l'accesso al capitale di terzi sia una scelta giustificata dalla capacità di sviluppare fatturato e ricchezza con il capitale preso a prestito. Specularmente, l'elevato peso degli oneri finanziari nelle piccole cooperative (il doppio rispetto alla media) sembra invece essere un segno di debolezza; il ricorso a capitale di terzi non è in questi casi una leva per sviluppare l'attività. In questa tipologia d'impresе, in sintesi, si rinvengono i più ampi spazi di manovra per un miglioramento della gestione economica e finanziaria.

Tra i settori esaminati, il lattiero-caseario è il comparto che fa maggiore ricorso all'indebitamento finanziario e dove allo stesso tempo gli oneri finanziari incidono in maniera più pressante sul fatturato, circostanza quest'ultima rinvenibile in maniera ancora più accentuata solo nel vitivinicolo. Questi dati caratterizzano il lattiero-caseario e il vitivinicolo che, come in precedenza visto, non a caso sono a maggiore intensità di capitale.

Se come abbiamo visto, nel complesso la cooperazione si distingue dal resto del settore agroalimentare per un minor grado di patrimonializzazione, allo stesso tempo bisogna considerare come i soci non finanziano la cooperativa esclusivamente tramite apporto di mezzi propri ma anche con speciali forme di finanziamento a titolo di debito; a tale proposito basta considerare il cosiddetto “prestito sociale”. Tutto ciò è particolarmente rilevante in virtù dell'importanza economica che tali forme di finanziamento assumono all'interno della cooperazione agricola; basta considerare che nel triennio 2007-2009 mediamente i soci coprivano il 15% del totale dei debiti finanziari delle cooperative (tabella 2.3).

15 I Fondi Mutualistici gestiti dalle Organizzazioni vengono utilizzati anche a tale scopo (avvio e finanziamento di nuove attività cooperative).

16 Queste voci costituiscono le due componenti del capitale finanziario, da cui si distingue il capitale commerciale (ad esempio le merci) che non viene impiegato in azienda nell'attesa di un diretto riconoscimento monetario ma è invece esclusivamente correlato allo svolgimento del ciclo produttivo e commerciale delle imprese.

Tabella 2.3. Struttura aziendale e caratteristiche finanziarie della cooperazione agroalimentare: alcune differenze per dimensioni di impresa, area geografica e settore (Medie 2009-2007)*

	Tutto	Dimensioni di impresa				Area geografica			Settore		
		< 2	2-7	7-40	> 40	Nord	Centro	Sud	Latte-Formaggi	Vino	Ortoflorofrutticolo
Numerosità	1.630	747	474	312	97	957	242	431	341	271	353
Rapporto tra Valore aggiunto e Valore della produzione	11,9%	22,8%	14,5%	11,3%	11,4%	11,7%	14,2%	11,9%	12,6%	14,9%	12,8%
Rapporto tra Valore aggiunto e Costo del lavoro	1,49	1,39	1,53	1,58	1,47	1,50	1,40	1,53	1,71	1,76	1,46
Grado di Patrimonializzazione	22,3%	27,6%	24,1%	22,4%	21,5%	22,1%	23,2%	23,2%	16,8	25,3	24,9%
Rapporto tra Debiti finanziari e Patrimonio netto	1,57	1,20	1,44	1,56	1,65	1,62	1,46	1,34	2,27	1,50	1,34
Peso Oneri Finanziari su Fatturato	1,4%	2,8%	2,1%	1,6%	1,3%	1,4%	1,8%	1,8%	1,8%	2,5%	1,4%
Peso dei Soci sui Debiti Finanziari	15,2%	19,3%	23,3%	21,8%	10,6%	15,6%	13,7%	13,4%	8,7%	28,5%	16,7%
Numerosità	528	67	131	235	95	347	71	110	102	142	131
Parte a Breve dei Debiti Finanziari	57,0%	56,7%	57,6%	57,1%	45,3%	59,5%	58,4%	56,6%	57,1%	56,7%	54,7%

* Le modalità di calcolo degli indici utilizzati in questa tabella, così come in tutte le altre tabelle e figure di questa sezione del lavoro, sono chiarite nel Box 2.1 – Indici utilizzati e modalità di calcolo.

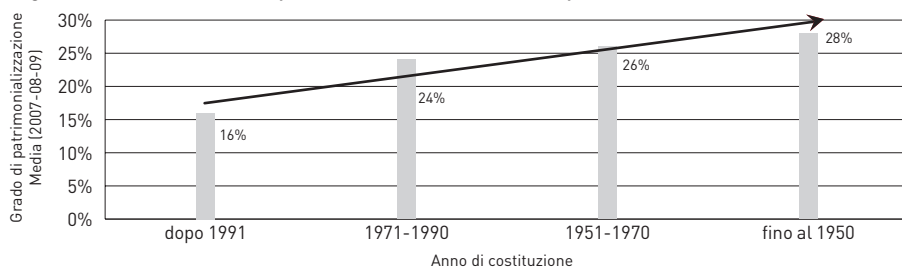
Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Il forte coinvolgimento dei soci sul lato dei rapporti di debito della cooperativa compensa in maniera importante, ma comunque solo parziale, la minore propensione alla capitalizzazione delle cooperative. Se, per puro esercizio teorico, considerassimo i debiti finanziari verso soci alla stessa stregua del patrimonio netto, il grado di patrimonializzazione medio delle cooperative nel triennio 2007-2009 salirebbe dal 22% al 28%. Anche se i debiti verso soci per finanziamento sono formalmente valori di “debito” come tutti gli altri, bisogna considerare che spesso il supporto (anche finanziario) dei soci alla cooperativa è funzionale alla vita stessa dell’impresa agricola associata; senza la cooperativa in grado di collocare e valorizzare sul mercato i prodotti agricoli diventerebbe certamente difficile per molti agricoltori mantenere la propria attività. Il rapporto finanziario tra cooperativa e socio non può quindi essere paragonato, per esempio, ad una sottoscrizione di un prestito obbligazionario da parte dei soci in una società di capitali. Le chiare differenze che esistono tra fattispecie così diverse e il legame operativo e funzionale tra l’attività agricola del socio e quella “industriale o commerciale” della cooperativa sono chiaramente degli aspetti che qualificano in modo del tutto peculiare il ruolo dei soci nella struttura dei debiti finanziari di una cooperativa; e ciò, per avere un quadro il più possibile veritiero, dovrebbe essere tenuto in considerazione nelle valutazioni di carattere finanziario-patrimoniale.

Naturalmente, così come accade per molte altre variabili finanziarie, anche il peso dei soci sui debiti finanziari varia a seconda del comparto merceologico o delle di-

mensioni di impresa. Lo strumento del prestito sociale è particolarmente importante per le finanze cooperative nel vitivinicolo, dove questa modalità di reperimento di risorse copre il 29% dei debiti finanziari. Importante il peso di questo strumento anche nell'ortoflorofrutticolo mentre meno centrale appare il suo ruolo nel lattiero-caseario (tabella 2.3). Segmentando, invece, le cooperative per dimensione economica dell'attività, il finanziamento a titolo di debito da soci assume un'importanza minore nelle realtà di maggiori dimensioni economiche, che probabilmente godono di un maggiore e migliore accesso al mercato dei capitali, mentre resta molto importante nelle altre cooperative (tabella 2.3).

Figura 2.1. Correlazione tra patrimonializzazione delle cooperative e anno di costituzione



Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Ulteriori informazioni di maggiore dettaglio sugli aspetti che riguardano i rapporti finanziari tra socio e cooperativa provengono dai risultati che emergono da un campione più ridotto di 528 cooperative, che presentano un maggior grado di dettaglio informativo nei bilanci¹⁷. Da quest'ulteriore analisi è anzitutto evidente come circa i $\frac{1}{4}$ dei debiti finanziari della cooperativa nei confronti dei soci sia a breve termine e quindi esigibile entro l'esercizio successivo (tabella 2.4). È quindi ovvio che il ruolo dei finanziamenti da soci sia importante soprattutto con riguardo all'indebitamento a breve, solitamente funzionale a supportare ciclo produttivo e commerciale della cooperativa; non a caso il peso dei soci passa dal 19% nell'ambito dei debiti finanziari a breve all'8% riferendosi ai debiti finanziari a lungo (tabella 2.4). D'altra parte questi dati mettono in evidenza come di solito il prestito sociale sia un *asset* in poco tempo smobilizzabile dai soci che possono richiedere in qualsiasi momento tali somme; tuttavia si può tranquillamente affermare come, se questa è la base teorica offerta dai risultati dell'analisi, in realtà la richiesta di restituzione del prestito sociale in tempi rapidi appartiene certamente al campo delle eccezioni e degli eventi occasionali. La contabilizzazione del prestito sociale come debito "da rimborsare su richiesta" (a breve) è quindi certamente coerente con la base teorica su cui in genere si regge il rapporto di finanziamento tra socio e cooperativo; è però altrettanto importante ribadire che

¹⁷ Per maggiori delucidazioni di natura metodologica si veda il paragrafo 1.

nella maggior parte dei casi tale base teorica non trova riscontro nella realtà laddove il prestito sociale diviene spesso e in larga parte una forma di finanziamento a lungo termine. Da ciò ne consegue che la solidità finanziaria delle cooperative è in genere sotto-stimata scambiando un indebitamento a breve con un indebitamento che nella pratica è invece a lungo termine e quindi più facilmente ed efficacemente gestibile dalla cooperativa.

L'analisi per dimensione di impresa e comparto di attività risulta molto più difficile e statisticamente meno solida relativamente a questa specifica sezione del lavoro, considerata la minore numerosità campionaria e le specifiche metodologiche precedentemente esplicitate. Tuttavia, tenendo bene a mente tali premesse, si può notare come, tra i settori considerati, il lattiero-caseario è quello in cui le cooperative riescono a reperire più facilmente prestito sociale iscrivibile come debito a lungo termine in bilancio; si tratta di un risultato importante per la gestione finanziaria considerati i benefici che ne derivano in termini di valutazione da parte degli *stakeholder* e dei finanziatori esterni. Ciò vuol dire che probabilmente in questo comparto esistono alcune importanti realtà che sono riuscite a regolare la gestione del prestito sociale con la previsione di una tempistica minima che preceda il rimborso ai soci al fine di minimizzare il rischio di incertezze sul piano delle disponibilità finanziarie.

Il vitivinicolo sembra sicuramente essere il settore che più di tutti utilizza il finanziamento da soci per reperire le risorse finanziarie necessarie all'attività dell'impresa; ciò è particolarmente evidente sia nell'ambito dell'indebitamento a breve (dove questo strumento di finanziamento rappresenta più del 40% del totale dei debiti finanziari) che in quello dell'indebitamento finanziario a lungo (con il prestito sociale che rappresenta circa il 13%). Tra gli altri settori è importante evidenziare come anche per l'ortofrutticolo il prestito sociale rappresenti un'importante forma di finanziamento a breve e come invece il lattiero-caseario si caratterizzi invece per il fatto che, diversamente da quanto accade negli altri comparti, il finanziamento da soci assume un ruolo più importante tra le modalità di finanziamento a lungo termine.

Tabella 2.4. Un approfondimento sul ruolo dei soci nella struttura del debito delle cooperative agroalimentari
(medie 2009-2007)

	Tutto	Dimensioni di impresa				Area geografica			Settore		
		< 2	2-7	7-40	> 40	Nord	Centro	Sud	Latte-Formaggi	Vino	Ortoflorofrutticolo
Numerosità	528	67	131	235	95	347	71	110	102	142	131
Parte a breve tra i debiti finanziari verso soci	75,4%	63,6%	77,4%	72,9%	77,1%	76,6%	71,5%	62,2%	48,8%	79,8%	81,8%
Peso dei soci sul totale dei debiti finanziari a breve	18,7%	24,3%	32,5%	26,5%	14,5%	19,4%	16,9%	12,0%	5,0%	40,7%	25,8%
Peso dei soci sul totale dei debiti finanziari a lungo	8,1%	11,5%	13,9%	13,8%	5,6%	7,8%	8,1%	8,4%	8,1%	13,2%	6,1%

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Box 2.1. Indici utilizzati e modalità di calcolo

INDICI	METODO DI CALCOLO
Grado di Patrimonializzazione	Patrimonio netto / Totale Passivo (anche detto di Indipendenza Finanziaria)
Indice di Liquidità	(Attivo corrente – Rimanenze) / Passivo corrente
Grado di copertura delle immobilizzazioni	(Patrimonio Netto + Debiti a lungo termine) / Attivo Immobilizzato
Peso Oneri Finanziari su Debiti Finanziari	Oneri finanziari / Debiti finanziari (Debiti bancari, Debiti obbligazionari, Debiti verso soci per finanziamento, Debiti verso altri finanziatori)
Peso Oneri Finanziari su Fatturato	Oneri finanziari / Fatturato
Rapporto tra Debiti finanziari e Patrimonio netto	Debiti finanziari / Patrimonio netto
Parte a Breve dei Debiti Finanziari	Debiti Finanziari a Breve / Totale dei Debiti Finanziari
Peso dei Soci sui Debiti finanziari	Peso Debiti verso Soci per Finanziamento su Totale Debiti Finanziari
Rapporto tra Consumi e Valore della produzione	Consumi (Acquisti + Variazione di Materie) / Valore della Produzione
Rapporto tra Valore aggiunto e Valore della produzione	Valore aggiunto / Valore della Produzione
Rotazione Capitale Investito	Fatturato / Totale attivo
Rapporto tra Valore aggiunto e Costo del lavoro	Valore Aggiunto / Costo del Lavoro
Parte a breve tra i debiti finanziari verso soci	Debiti verso Soci Finanziatori a Breve / Totale dei Debiti verso Soci Finanziatori
Peso dei soci sul totale dei debiti finanziari a breve	Debiti verso Soci Finanziatori a Breve / Totale Debiti Finanziari a Breve
Peso dei soci sul totale dei debiti finanziari a lungo	Debiti verso Soci Finanziatori a Lungo / Totale Debiti Finanziari a Lungo

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

2.3. PERFORMANCE DELLA COOPERAZIONE AGROALIMENTARE TRA IL 2007 E IL 2009

L'acuirsi della crisi economica ha coinvolto anche le cooperative dell'agroalimentare, il cui fatturato complessivo si è ridotto del -4,2% tra il 2008 e il 2009, dopo la buona *performance* ottenuta tra il 2007 e il 2008 (+10,5%). Il calo del fatturato tra il 2009 e

il 2008 (tabella 2.5) – tra l'altro segnalata anche dalla riduzione dei livelli di efficienza gestionale e commerciale (tabella 2.6) – sembrerebbe essere correlato soprattutto alla riduzione dei prezzi visto che, come emerso nelle varie attività di indagine dell'Osservatorio¹⁸, nello stesso periodo le quantità commercializzate e i livelli occupazionali (strettamente correlati con i livelli produttivi) sono rimasti molto più stabili. Quello che sembra essere accaduto, quindi, è una contrazione della domanda che ha spinto le cooperative a rivedere al ribasso i prezzi di vendita. Ciò ha necessariamente impattato sul rapporto tra socio e cooperativa: quest'ultima ha garantito comunque la collocazione sul mercato dei prodotti conferiti dai soci, anche se, sotto la spinta delle turbolenze congiunturali, è stata spesso costretta a limare il valore unitario delle liquidazioni.

Ad impattare, invece, positivamente sui bilanci delle cooperative agricole è stato il significativo calo degli oneri finanziari tra il 2008 e il 2009 sia in valore assoluto (tabella 2.5) che in rapporto alle vendite (tabella 2.6); ciò è avvenuto grazie alla contemporanea riduzione dei tassi mentre invece il livello dell'indebitamento, complessivo e finanziario, è rimasto pressoché stabile. A proposito d'indebitamento, gli andamenti rilevati nel periodo 2008-2009 e le testimonianze offerte da alcuni testimoni privilegiati suggeriscono come in questo periodo si sia evidenziata una prima lieve frenata nell'accesso al credito bancario che tuttavia ha assunto connotati progressivamente più critici soprattutto nel 2011, specie con riferimento alle richieste di finanziamenti a lungo termine.

In ogni caso, già nel triennio 2007-2009 lo sviluppo dell'attività d'impresa e dei suoi investimenti è stato finanziato soprattutto dalla crescita patrimoniale (tabelle 2.5 e 2.6), come dimostra tra l'altro la contemporanea evoluzione nel mix delle differenti fonti di finanziamento, ossia patrimonio netto e debiti finanziari (tabella 2.6). Il capitale (commerciale e finanziario) complessivamente impiegato nelle cooperative agroalimentari, soprattutto in attività immobilizzate, ha continuato a crescere sia tra il 2007 e il 2008 che tra il 2008 e il 2009, nonostante che in quest'ultima annualità il livello di indebitamento sia rimasto stazionario per effetto della restrizione creditizia. La crescita del patrimonio netto delle cooperative agricole¹⁹ è stata cospicua sia in valore assoluto, con un +24% nel triennio esaminato²⁰ (tabella 2.5), che in rapporto al totale delle fonti di finanziamento considerando che il peso del patrimonio netto è passato dal 20,6% del 2007 al 24,0% del 2009 (tabella 2.6). Tra le motivazioni alla base dell'aumento dei valori patrimoniali e del loro ruolo nel finanziamento delle imprese, un peso importante sembra attribuibile agli effetti di una norma del 2008 che ha per-

18 Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana – Indagini congiunturali.

19 Il grado di patrimonializzazione è cresciuto anche per il resto dell'industria alimentare nel periodo in questione (2007-2009), anche se in maniera meno accentuata rispetto a quanto avvenuto nello specifico universo della cooperazione.

20 All'interno del campione il patrimonio netto è cresciuto di quasi 1 miliardo di euro tra il 2007 e il 2009 (da 3,8 a 4,7 miliardi di euro).

messo la rivalutazione dei cespiti aziendali delle cooperative agricole²¹.

In maniera del tutto opposta, il triennio in questione si caratterizza anche per una forte riduzione del finanziamento, a titolo di debito, dei soci, soprattutto per effetto di quanto accaduto tra il 2008 e il 2009. Ciò è avvenuto sia in valore assoluto (-19% nel triennio; tabella 2.5) che in rapporto al totale dei debiti finanziari (dal 16,7% del 2007 al 13,1% del 2009; tabella 2.6). Questa dinamica sembra sia correlata alla contemporanea riduzione del fatturato e quindi alle difficoltà incontrate dalle cooperative con l'intensificarsi della crisi economica. In un contesto di riduzione delle vendite e dei prezzi, come in precedenza visto, alcune aziende agricole hanno probabilmente dovuto ritirare parte dei loro risparmi detenuti sotto forma di prestito sociale presso le cooperative per integrare i propri redditi. La riduzione del prestito sociale gestito dalle cooperative, strettamente legata alla crisi economica, ha ovviamente impattato soprattutto sulla gestione dei flussi finanziari a breve, visto che la restituzione delle somme finanziarie depositate presso le cooperative ha riguardato soprattutto i prestiti ritirabili a richiesta e nell'arco di un periodo di tempo rapido (tabella 2.6)²².

Tabella 2.5. Performance della cooperazione agroalimentare italiana: trend delle principali variabili aziendali tra il 2007 e il 2009

	2009/2008	2008/2007	2009/2007
Numerosità	1630	1630	1630
Variazione Fatturato	-4,2%	10,5%	5,9%
Variazione Oneri Finanziari	-27,4%	15,0%	-16,6%
Variazione Totale Capitale Investito	2,5%	3,7%	6,2%
Variazione Capitale Immobilizzato	7,4%	11,3%	19,5%
Variazione Patrimonio netto	10,9%	12,1%	24,3%
Variazione Totale Debiti	0,1%	1,8%	1,9%
Variazione Debiti Finanziari	1,5%	1,9%	3,4%
Variazione Debiti verso Soci per Finanziamento	-15,9%	-3,4%	-18,8%

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

²¹ Un'altra motivazione potrebbe risiedere in importanti processi di fusione che hanno spinto verso l'alto il valore patrimoniale delle imprese cooperative del campione. A tale proposito è importante sottolineare come in ciò incida la metodologia di analisi. Al fine di avere un campione stabile, al suo interno sono state selezionate solo quelle cooperative con disponibilità di bilancio per l'intero triennio. Quelle che in questo periodo di tempo si sono fuse per incorporazione in altre cooperative non vengono considerate nell'analisi (e non vengono considerate per nessuno dei tre anni presi in considerazione) mentre nel contempo il patrimonio netto delle cooperative incorporanti (presenti nel campione, ovviamente) aumenta.

²² A tale proposito è importante comunque ricordare come gli indicatori della tabella 2.6 che distinguono tra breve e lungo termine si basano su un campione molto meno solido dal punto di vista statistico rispetto a quello su cui invece si fondano la gran parte dei risultati (ci si riferisce ad esempio al peso, superiore a quello effettivamente registrabile nell'universo, delle cooperative di grandi dimensioni economiche); per maggiori delucidazioni su aspetti metodologici si rimanda all'apposita sezione di lavoro.

Tabella 2.6. Performance della cooperazione agroalimentare italiana: trend dei principali indicatori aziendali tra il 2007 e il 2009

	2009	2008	2007
Numerosità	1630	1630	1630
Efficienza			
Rotazione Capitale Investito (Fatturato / Totale attivo)	1,21	1,30	1,22
Valore Aggiunto / Costo del Lavoro	1,50	1,48	1,49
Equilibrio finanziario patrimoniale			
Grado di Patrimonializzazione	24,0%	22,2%	20,6%
Indice di Liquidità	0,75	0,75	0,77
Grado di copertura delle immobilizzazioni	1,06	1,07	1,09
Peso Oneri Finanziari su Debiti Finanziari	4,2%	5,9%	5,2%
Peso Oneri Finanziari su Fatturato	1,2%	1,6%	1,5%
Debiti finanziari / Patrimonio netto	1,44	1,58	1,73
Peso dei soci sui Debiti Finanziari	13,1%	15,9%	16,7%
Approfondimento su aspetti finanziari e in particolare sul ruolo dei soci			
Numerosità	528	528	528
Parte a Breve dei Debiti Finanziari	57,0%	56,7%	57,6%
Parte a breve tra i debiti finanziari verso soci	74,0%	68,4%	83,1%
Peso dei soci sul totale dei debiti finanziari a breve	15,7%	17,7%	22,7%
Peso dei soci sul totale dei debiti finanziari a lungo	7,2%	10,7%	6,3%

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

2.4. PERFORMANCE DELLE COOPERATIVE: LE PRINCIPALI DIFFERENZE PER SETTORE E DIMENSIONI DI IMPRESA

Chiarite le principali dinamiche che hanno interessato la cooperazione agroalimentare italiana tra il 2007 e il 2009, a questo punto è opportuno specificare come queste tendenze si siano concretizzate in alcuni specifici segmenti della cooperazione. A questo proposito, le chiavi di lettura più appropriate ad una lettura più approfondita delle *performance* finanziarie delle cooperative sono certamente le dimensioni aziendali e il comparto merceologico in cui le imprese operano, oltre che l'area geografica cui fanno riferimento²³.

Per completare l'analisi finanziaria, le principali dinamiche che hanno caratterizzato le cooperative agricole sono state di seguito brevemente approfondite, allo scopo di mettere più chiaramente in evidenza la trasversalità o, al contrario, le differenze che hanno caratterizzato i differenti contesti settoriali e aziendali che popolano l'intera cooperazione agroalimentare italiana.

²³ Nelle analisi di approfondimento che seguiranno alla tabella 2.7 concernenti specifici indicatori, l'attenzione si è focalizzata su settore di appartenenza e dimensione di impresa, tralasciando invece i risultati per macro-area geografica. Questo perché le differenze che emergono in base alle dimensioni d'impresa e al settore sono apparse più solide. Inoltre, le differenze per area geografica sembrano strettamente correlate alla composizione, per dimensioni d'impresa e comparto, dei campioni delle sub-ripartizioni geografiche (nord, centro e sud).

Andamento delle vendite (fatturato) e capacità commerciale

Considerando complessivamente l'intero triennio 2007-2009, si rileva come, anche in un contesto economico particolarmente difficile, le *performance* in termini di fatturato migliorano sensibilmente al crescere delle dimensioni aziendali (tabella 2.7). Le cooperative che hanno accusato le più significative e preoccupanti battute d'arresto sul lato delle vendite sono quelle di dimensioni minori. A livello settoriale invece, è l'ortoflorofrutticolo, tra i tre settori esaminati, il comparto che si distingue per una maggiore tenuta sui mercati.

Tabella 2.7. Trend 2009-2007 dei principali indicatori aziendali; totale cooperazione agroalimentare (variazione cumulata 2009-2007); differenze per dimensione di impresa, area geografica e settore

	Tutto	Dimensioni di impresa				Area geografica			Settore		
		< 2	2-7	7-40	> 40	Nord	Centro	Sud	Latte-Formaggi	Vino	Ortofloro-frutticolo
Numerosità	1630	747	474	312	97	957	242	431	341	271	353
Variazione Fatturato	5,9%	-6,0%	-1,4%	6,0%	7,1%	6,6%	2,1%	2,2%	-1,0%	-1,5%	10,8%
Variazione Oneri Finanziari	-16,6%	-6,5%	-6,6%	-4,3%	-23,1%	-20,0%	-6,8%	3,5%	-29,3%	11,8%	-4,4%
Variazione Patrimonio netto	24,3%	22,4%	20,9%	31,5%	22,3%	23,2%	33,9%	24,6%	31,8%	32,2%	35,2%
Variazione Debiti Finanziari	3,4%	2,4%	1,3%	2,2%	4,4%	2,5%	8,4%	7,2%	3,5%	2,2%	12,2%
Variazione Debiti verso Soci per Finanziamento	-18,8%	-9,1%	-14,2%	-32,7%	-9,9%	-21,9%	9,8%	-7,0%	0,4%	-30,9%	-20,2%

Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

La crescita patrimoniale delle cooperative

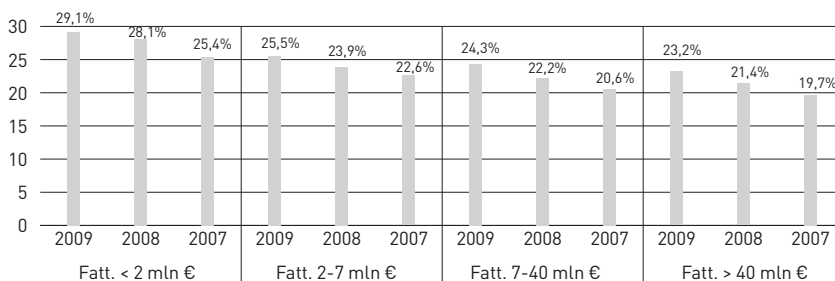
Un'altra dinamica assolutamente rilevante è l'aumento dei valori patrimoniali delle cooperative agricole (tabella 2.7) e del loro peso sul totale delle fonti di finanziamento (figure 2.2 e 2.3); questa tendenza è stata di significativa intensità in tutti i settori esaminati (vino, ortofrutta e lattiero-caseario) e in tutte le tipologie di imprese, ovvero sia nelle più grandi quanto nelle realtà di media, piccola e piccolissima dimensione economica.

Il ruolo dei soci nel finanziamento delle cooperative agricole

Più differenziato è stato, invece, il calo dei debiti finanziari sottoscritti dai soci sia in valore assoluto (tabella 2.7) che in rapporto al totale dei debiti finanziari; a tale ultimo proposito, la contrazione è stata più marcata, da un lato, nelle cooperative con fatturato

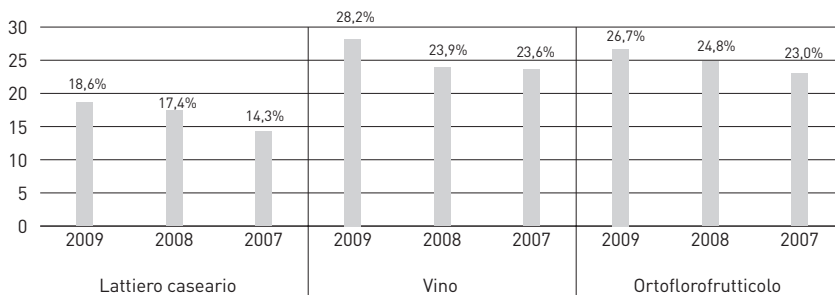
compreso tra 7 e 40 milioni di euro (figura 2.4) e, dall'altro, nei settori vitivinicolo e ortoflorofrutticolo (figura 2.5) dove il prestito sociale si attesta su valori assoluti più elevati e allo stesso tempo è molto sbilanciato sul breve. Nel lattiero caseario, invece, il minore impatto potrebbe essere coerente con il fatto che la maggior parte del prestito sociale risulta contabilizzato a lungo (e quindi smobilizzabile in tempistiche più lunghe).

Figura 2.2. Crescita del grado di patrimonializzazione nelle cooperative agricole nel periodo 2007-2009, per dimensioni di impresa



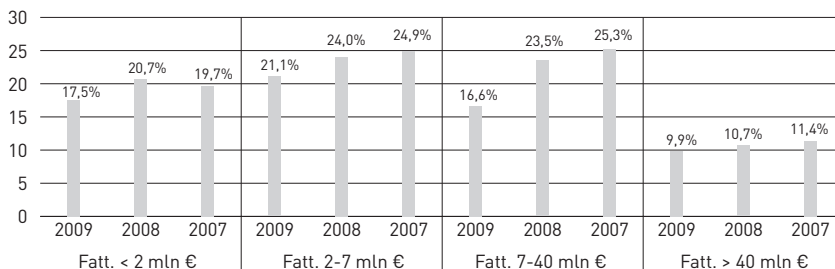
Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Figura 2.3. Crescita del grado di patrimonializzazione nelle cooperative agricole nel periodo 2007-2009, per settore



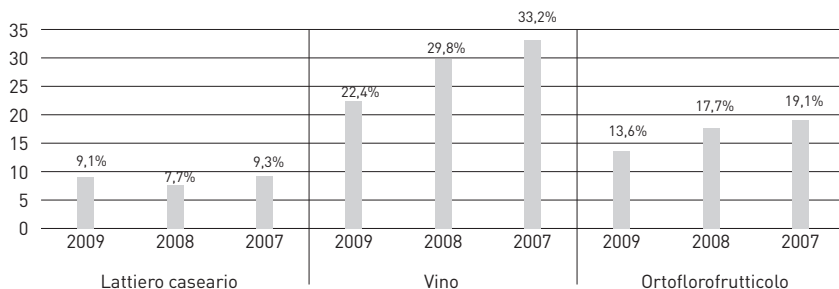
Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Figura 2.4. Peso del prestito sociale sul totale dei debiti finanziari delle cooperative agricole nel periodo 2007-2009, per dimensioni di impresa



Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Figura 2.5. Peso del prestito sociale sul totale dei debiti finanziari delle cooperative agricole nel periodo 2007-2009, per settore

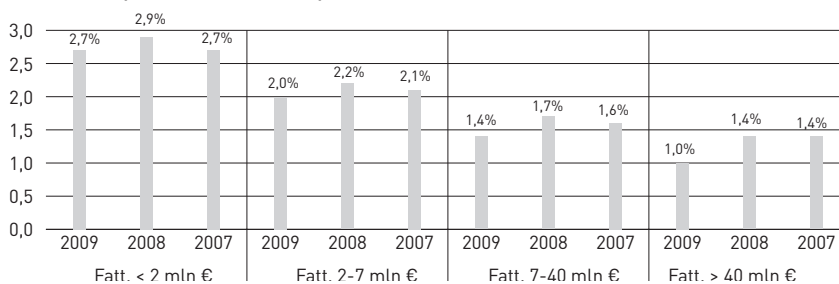


Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

L'impatto degli oneri finanziari

La contrazione degli oneri finanziari nel triennio 2007-2009 è stata significativa grazie soprattutto al deciso calo dei tassi nell'ultima annualità rilevata (2009-2008); tuttavia tale *trend* si è palesato in maniera più o meno intensa all'interno della cooperazione agroalimentare. Le grandi cooperative sono quelle che più di tutte hanno beneficiato di tale dinamica (figura 2.6); in queste imprese si evidenzia un accesso al credito più efficace ed efficiente grazie, da un lato, ad una gestione finanziaria più professionale e, dall'altro, ad una scala operativa maggiore che ammortizza meglio i costi finanziari.

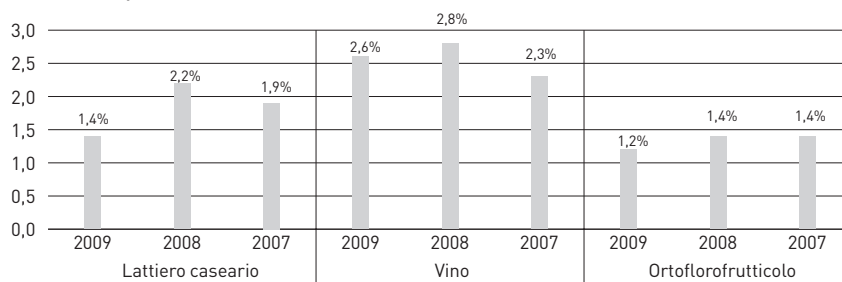
Figura 2.6. Impatto degli oneri finanziari sul fatturato delle cooperative agricole nel periodo 2007-2009, per dimensioni di impresa



Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

A livello settoriale, invece, la riduzione dei costi dell'indebitamento ha favorevolmente contraddistinto soprattutto il lattiero-caseario mentre, contrariamente alla dinamica registrata per l'intera cooperazione agricola, considerando il triennio 2007-2009 nel suo complesso, il vitivinicolo ha registrato un accresciuto impatto (negativo) degli oneri finanziari sul fatturato (figura 2.7).

Figura 2.7. Impatto degli oneri finanziari sul fatturato delle cooperative agricole nel periodo 2007-2009, per settore



Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

3.

Cooperative agroalimentari: domanda di credito e rapporti con gli istituti bancari

3.1. PREMESSA

Nel capitolo precedente è stato sviluppato un quadro analitico del profilo economico-finanziario delle cooperative agroalimentari, declinata per dimensioni d'impresa e per i principali settori della cooperazione associata. Dall'analisi di questi dati non è però possibile desumere informazioni dettagliate sulle esigenze di credito delle cooperative agroalimentari e sui loro comportamenti con gli istituti bancari. Per indagare questi aspetti perciò si è ricorsi all'impiego di alcuni strumenti di rilevazione diretta (Box 3.1), che hanno consentito di raccogliere preziose indicazioni quantitative e qualitative sul rapporto cooperative e credito.

Box 3.1. Gli strumenti di indagine diretta: alcuni aspetti metodologici

Per raccogliere informazioni quantitative e qualitative sulle esigenze finanziarie delle cooperative agroalimentari e sulle caratteristiche del rapporto con le banche, l'Osservatorio ha affiancato differenti strumenti di rilevazione diretta; in particolare si è avvalso di due metodologie: un'indagine campionaria e un *focus group*.

Gli obiettivi dell'indagine hanno riguardato l'acquisizione di informazioni in relazione alle caratteristiche e alle modalità di gestione dei flussi finanziari della cooperativa, con particolare riferimento alla presenza di nuove richieste nel 2010 di aumento della liquidità e di nuovi finanziamenti bancari per investimenti, oltre che ai principali elementi distintivi che li contraddistinguono. Accanto a tali ambiti conoscitivi, l'indagine ha valutato le caratteristiche con cui si esplicita il rapporto tra la cooperativa e il sistema bancario (numero di istituti, caratteristiche e modalità di scelta delle banche con cui l'impresa ha rapporti).

L'indagine ha consentito inoltre di valutare in che misura le cooperative si avvalgono dell'erogazione di servizi proposti dalle banche (consulenza per la finanza agevolata, internazionalizzazione e copertura del rischio, servizi per la gestione dei sistemi di pagamento di fornitori e clienti, ser-

vizi per finanziamenti dei Piani di Sviluppo Rurale). Accanto alla ricognizione sull'utilizzo, sono stati valutati interesse e domanda potenziale di tali servizi. Da ultimo, l'indagine ha identificato le caratteristiche del rapporto con altri soggetti intermediari degli istituti di credito, segnalando in particolare in che misura le cooperative si avvalgono del sostegno di Confidi. Oltre a tali informazioni, sono state raccolte informazioni relative alle principali dimensioni strutturali dell'impresa che rappresentano l'insieme delle possibili chiavi interpretative del fenomeno dell'accesso al credito del sistema cooperativo agroalimentare (fatturato, settore prevalente di attività, grado della cooperativa, presenza del ruolo di direttore finanziario in azienda, presenza sui mercati internazionali).

L'indagine diretta ha complessivamente coinvolto un campione di 510 cooperative. La selezione del campione di indagine ha seguito un piano di campionamento probabilistico complesso, stratificato in base alla dimensione economica dell'azienda (misurata in base al fatturato), la localizzazione geografica e il settore di attività prevalente. In considerazione degli obiettivi dell'indagine e per favorire la lettura dei comportamenti delle imprese rispetto all'accesso al credito e alla gestione dei rapporti con il sistema bancario, il piano di campionamento ha previsto comunque un sovra-campionamento relativo alle cooperative con fatturato superiore a 10 milioni di euro (30% del totale).

La metodologia di lavoro ha inoltre escluso dall'indagine le imprese cooperative con fatturato inferiore a 1 milione di euro; sono state così eliminate quelle realtà presumibilmente con una gestione finanziaria poco articolata e quindi non affine agli obiettivi conoscitivi dell'indagine.

Tali impostazioni metodologiche si riflettono evidentemente sulla dimensione media delle imprese coinvolte dall'indagine, per cui il fatturato medio 2010 è pari a 17,7 milioni di euro. Nel complesso, inoltre, il valore del fatturato espresso dall'insieme delle cooperative intervistate rappresenta una quota piuttosto significativa del fatturato complessivo del sistema cooperativo agroalimentare, pari al 26%. Pertanto, le indicazioni che emergono dal campione forniscono informazioni significative sulla struttura e sulle tendenze in atto nel sistema cooperativo nel complesso.

La creazione di un campione con tali caratteristiche offre complessivamente una lettura del sistema più avanzato del sistema cooperativo agroalimentare, dove la lettura dei gruppi di imprese individuati in base alle classi di dimensione di fatturato consente di segnalare le differenze esistenti tra i gruppi tipologici d'impresa e l'analisi delle imprese più piccole propone comunque fotografie e valutazioni "medie" sul sistema cooperativo.

Oltre all'analisi per classe dimensionale, la dimensione campionaria e la metodologia di campionamento consentono una rappresentatività dei risultati anche per i principali settori vocati del sistema agroalimentare italiano (ortoflorofrutticolo, lattiero-caseario, vitivinicolo, servizi).

Il questionario di indagine, di tipo strutturato a prevalente risposta chiusa, ha permesso di raccogliere numerose informazioni, sia quantitative che qualitative aggiornate all'anno 2010; la somministrazione delle domande, avvenuta tramite intervista telefonica (con metodo CATI, Computer-Assisted Telephone Interviewing), è stata realizzata da intervistatori qualificati ed adeguatamente formati al fine di garantire la massima precisione dei risultati raccolti.

È stato inoltre realizzato un *focus group*, cui sono intervenuti i responsabili finanziari ed amministrativi di alcune importanti cooperative dell'agroalimentare. Gli obiettivi conoscitivi del *focus*

group hanno innanzitutto riguardato la verifica dei risultati emersi dagli altri due strumenti di analisi utilizzati (indagine e analisi di bilancio), oltre che ad essere utili per supportare l'interpretazione dei dati sulla base di una conoscenza diretta del settore e dell'impresa e, infine, offrire alcune informazioni sulle dinamiche più recenti ed attuali (2011, anno per il quale gli altri strumenti implementati non consentono di fornire indicazioni).

Nel corso del capitolo il rapporto delle cooperative con il credito sarà analizzato in termini quantitativi, in relazione sia ai rapporti a breve termine (liquidità e affidamenti) sia a quelli a lungo termine (investimenti). Questa parte dell'analisi permetterà di comprendere natura e caratteristiche del rapporto tra le banche e le cooperative in relazione al valore degli affidamenti e degli investimenti, ai tassi di interesse, al livello della richiesta ed alla conseguente risposta degli istituti di credito. Una seconda parte, di natura qualitativa, si concentrerà invece sulle caratteristiche del rapporto tra banche e imprese cooperative, analizzando in particolare la tipologia del rapporto, la natura ed il gradimento dei servizi offerti, le aree di potenziamento e miglioramento oltre al ruolo di intermediari finanziari ed in particolare dei Confidi.

I due livelli di analisi saranno interpretati attraverso alcune chiavi di lettura esplicative dei fenomeni descritti. Fra i diversi elementi che incidono sulle differenti dinamiche e sui diversi comportamenti delle imprese cooperative in relazione al credito tre risultano particolarmente significativi:

1. i settori di attività: il campione risulta rappresentativo statisticamente per l'ortoflorofrutticolo, il lattiero-caseario, il vitivinicolo ed i servizi, che quindi costituiranno oggetto di approfondimento;
2. la dimensione economica, espressa attraverso un'analisi per classi di fatturato. La distinzione fra cooperative è stata realizzata in base alle seguenti soglie di fatturato: meno di 2,5 milioni di euro, tra i 2,5 e 10 milioni di euro, tra i 10 e i 40 milioni di euro, oltre i 40 milioni di euro. Questa segmentazione per classi dimensionali è stata realizzata in maniera funzionale all'ambito di ricerca del rapporto. Le dimensioni del fatturato di un'impresa, infatti, non esprimono solo una grandezza economica, ma rappresentano un elemento discriminante nel rapporto con le banche, sulla base del quale i clienti vengono segmentati per linee di credito *retail* o *corporate*, seguendo conseguentemente *iter* differenti nell'erogazione finanziaria (valutazione, condizioni, ecc.)²⁴;
3. le previsioni espresse dalla cooperativa relativamente all'andamento del fatturato per il 2011, che può essere in crescita, stabile o in contrazione.

Queste chiavi di lettura saranno pertanto impiegate nel corso dell'analisi e permetteranno di comprendere meglio i risultati emersi dall'indagine. Non sarà invece

²⁴ A tale proposito non esiste una soglia definita ed omogenea. Dai risultati dell'indagine sull'offerta di credito realizzata presso le principali banche italiane si è individuato un valore orientativo di 2,5 milioni di euro, sulla base del quale si è proceduto alla disaggregazione del campione per classe dimensionale.

utilizzata la chiave di lettura territoriale, che pure è stata presa in considerazione. L'analisi dei dati, infatti, ha mostrato come la componente territoriale non rappresenti una variabile che impatta direttamente sul rapporto tra le cooperative e l'accesso al credito. O meglio, come evidenziato anche nel capitolo 1, ogni territorio presenta un grado di sviluppo finanziario diverso. Tuttavia, anche in territori con differenti gradi di sviluppo finanziario, la variabile che con maggiore rilevanza impatta sulle modalità di accesso al credito delle cooperative è la dimensione dell'impresa. Una cooperativa di grandi dimensioni, in definitiva, riuscirà a ottenere migliori condizioni rispetto a un'impresa più piccola, sia essa situata al Nord, al Centro o al Sud.

3.2. COOPERAZIONE E CREDITO: ALCUNE CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE

Prima di affrontare l'analisi del rapporto tra cooperative agroalimentari e credito, è opportuno presentare alcuni dati sulle caratteristiche strutturali delle imprese del campione indagato, che permettono di delinearne un quadro più preciso, in particolare in relazione alla dimensione economica, alla tipologia di cooperativa, alla struttura aziendale, alla localizzazione geografica, alla propensione all'export ed alle previsioni sull'andamento del fatturato.

Le cooperative intervistate esprimono in media per il 2010 un fatturato di 17,7 milioni di euro, nettamente più elevato rispetto alla media cooperativa (per il 2008 l'Osservatorio ha stimato un fatturato medio per le cooperative agroalimentari pari a 5,9 milioni di euro). Nonostante ciò il campione mostra comunque un'elevata presenza di cooperative di piccole dimensioni: le imprese che fatturano meno di 10 milioni di euro costituiscono, infatti, il 70% del campione intervistato, sebbene generino appena il 15% del fatturato totale (Box 3.2).

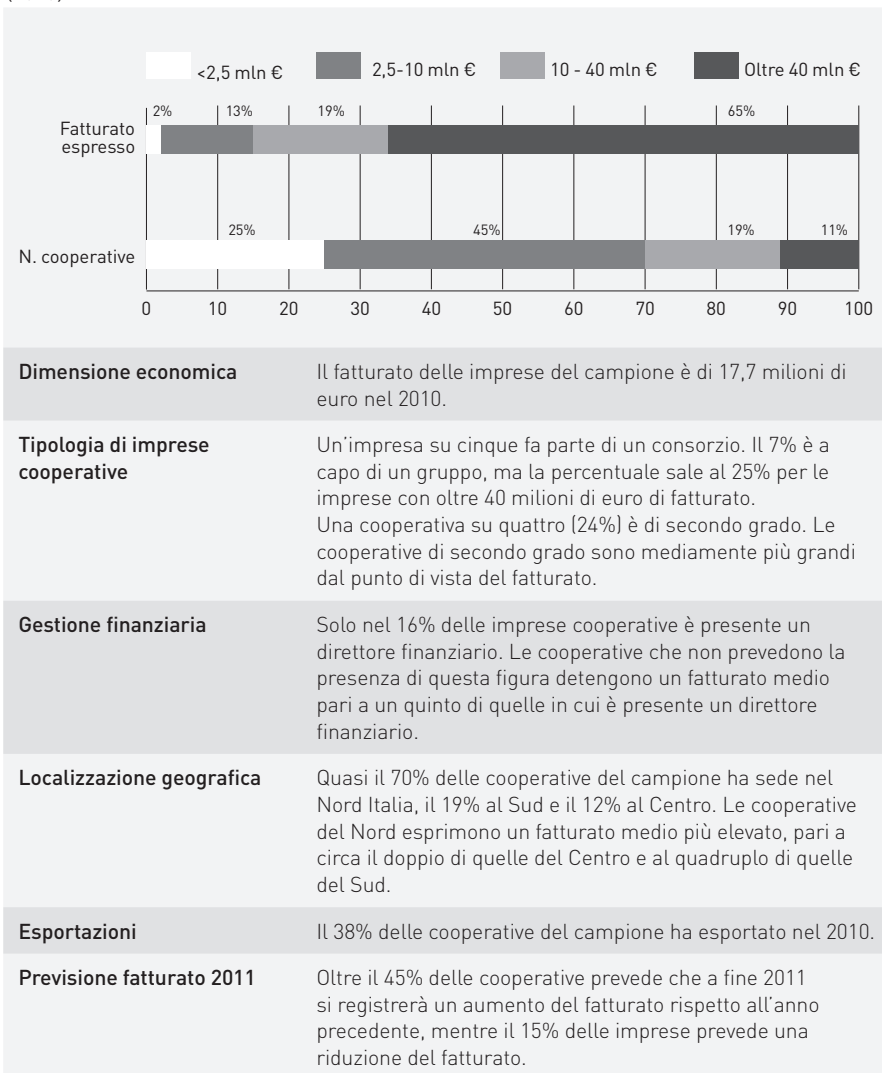
La maggiore dimensione media delle imprese del campione rispetto alla media nazionale è legata anche al fatto che le cooperative del Nord Italia rappresentano circa il 70% del campione. In quest'area del paese il fatturato medio per impresa è nettamente più elevato che nel Centro-Sud, coerentemente con una maggiore presenza di imprese più strutturate.

Anche altri dati indicano che il campione è costituito da imprese più grandi e strutturate rispetto alla media della cooperazione agroalimentare.

Pur prevalendo le cooperative di primo grado, la quota di cooperative di secondo grado (24%) non è trascurabile, in particolare nel settore dei servizi (32%). Inoltre il 20% fa parte di un consorzio e meno del 10% è a capo di un gruppo. Quest'ultima percentuale sale però notevolmente tra le imprese di grandi dimensioni, dove quasi un'impresa su quattro è a capo di un gruppo.

Il 38% delle cooperative intervistate ha esportato nel 2010; le rilevazioni dell'Osservatorio degli anni precedenti indicano la stessa percentuale attestarsi attorno al 26%; ciò suggerisce la presenza nel campione di imprese con una più spiccata proiezione sui mercati internazionali.

Box 3.2. Caratteristiche del campione di cooperative agroalimentari (2010)



Dimensione economica Il fatturato delle imprese del campione è di 17,7 milioni di euro nel 2010.

Tipologia di imprese cooperative Un'impresa su cinque fa parte di un consorzio. Il 7% è a capo di un gruppo, ma la percentuale sale al 25% per le imprese con oltre 40 milioni di euro di fatturato. Una cooperativa su quattro (24%) è di secondo grado. Le cooperative di secondo grado sono mediamente più grandi dal punto di vista del fatturato.

Gestione finanziaria Solo nel 16% delle imprese cooperative è presente un direttore finanziario. Le cooperative che non prevedono la presenza di questa figura detengono un fatturato medio pari a un quinto di quelle in cui è presente un direttore finanziario.

Localizzazione geografica Quasi il 70% delle cooperative del campione ha sede nel Nord Italia, il 19% al Sud e il 12% al Centro. Le cooperative del Nord esprimono un fatturato medio più elevato, pari a circa il doppio di quelle del Centro e al quadruplo di quelle del Sud.

Esportazioni Il 38% delle cooperative del campione ha esportato nel 2010.

Previsione fatturato 2011 Oltre il 45% delle cooperative prevede che a fine 2011 si registrerà un aumento del fatturato rispetto all'anno precedente, mentre il 15% delle imprese prevede una riduzione del fatturato.

Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

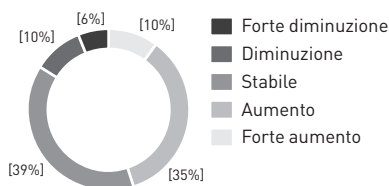
Resta bassa, invece, anche all'interno del campione esaminato la percentuale di cooperative che sono dotate di un direttore finanziario (16%), inferiore alla percentuale di imprese di medio-grandi dimensioni (30% oltre i 10 milioni di euro). Esiste in questo senso un considerevole spazio di miglioramento, se si considera che la presenza di un direttore finanziario facilita le imprese nei percorsi di accesso al credito. Parallelamente, un ulteriore spazio di miglioramento si riferisce al livello di istruzione di chi

si occupa della gestione finanziaria dell'impresa. Solo un'impresa su cinque, infatti, impiega un laureato per questa funzione, mentre nella maggior parte delle imprese è un diplomato a occuparsi della gestione finanziaria. La percentuale di cooperative che affida a una persona laureata la gestione finanziaria dell'impresa sale considerevolmente nel settore vitivinicolo (quasi il 30%) e nelle imprese di grandi dimensioni (oltre il 40%). Poiché le imprese del vitivinicolo e quelle di grandi dimensioni emergono come le più soddisfatte del loro rapporto con le banche in relazione all'accesso al credito, come si vedrà nel dettaglio in seguito, emerge che l'aumento delle competenze e del livello di formazione di chi gestisce gli aspetti finanziari dell'impresa impatta positivamente sulla stessa gestione finanziaria.

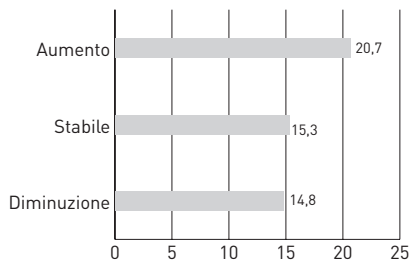
Quasi la metà delle imprese cooperative (45%), infine, prevede una crescita del fatturato nel 2011 rispetto all'anno precedente, mentre solo il 16% si aspetta una riduzione. Le imprese che vedono in aumento il fatturato nel 2011 sono soprattutto quelle di dimensioni economiche maggiori (figura 3.1). Emerge quindi uno degli elementi che nel corso delle indagini dell'Osservatorio si è conformato come un punto chiave dello sviluppo dell'impresa cooperativa: per garantire la crescita e la capacità di agire in un mercato sempre più aperto, sembra necessario stimolare la crescita dimensionale, processi di aggregazioni e una più efficace organizzazione delle funzioni aziendali.

Figura 3.1. Cooperative agroalimentari: previsioni dell'andamento del fatturato nel 2011 rispetto al 2010
[2010]

PREVISIONI DELL'ANDAMENTO DEL FATTURATO AL 2011 (% DI IMPRESE)



DIMENSIONI MEDIE (mln €) DELLE IMPRESE PER PREVISIONI DI ANDAMENTO DEL FATTURATO AL 2011



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

3.3. LIQUIDITÀ E CREDITO A BREVE TERMINE

Il rapporto delle imprese cooperative con le banche si sostanzia soprattutto in due tipologie di credito, a seconda della sua durata:

- quello a breve termine, che fa riferimento al reperimento di risorse finanziarie liquide necessarie a supportare la gestione e l'attività dell'impresa nel breve periodo. Gli strumenti finanziari che ricadono in questa tipologia di credito si caratterizzano per la facoltà del creditore di richiedere il rimborso del credito su richiesta o comunque

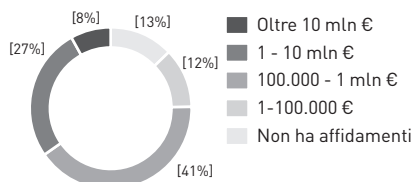
entro un periodo non superiore ai 12 mesi. In particolare, l'attenzione si è focalizzata sugli affidamenti che in genere rappresentano lo strumento di credito a breve di gran lunga più importante e diffuso;

- quello a medio-lungo termine, ovvero i prestiti che in genere vengono richiesti per finanziare gli investimenti e quindi lo sviluppo dell'impresa in un'ottica di medio-lungo periodo. In questo caso il rapporto di credito/debito ha una durata che supera i 12 mesi e può variare sensibilmente; in genere, nei rapporti finanziari a 3-5 anni si parla di medio termine mentre per strumenti finanziari che superano questo orizzonte temporale si parla di lungo termine.

Queste due tipologie di credito sono qui indagate separatamente proprio per la diversa funzione che svolgono per le imprese così come per le diverse dinamiche – in termini di domanda (richiesta da parte delle imprese) e di costo (tassi di interesse) – ad esse associate.

Partendo dall'analisi della liquidità, la prima considerazione è che i fidi concessi dalle banche alle imprese sono per la maggior parte inferiori al milione di euro (66%, figura 3.2), ma esiste anche una quota significativa di imprese che richiede una disponibilità elevata in termini di liquidità (l'8% ha un valore degli affidamenti superiore ai 10 milioni di euro).

Figura 3.2. Cooperative agroalimentari: distribuzione per classe di valore degli affidamenti [% imprese, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Accanto al valore assoluto, alcune indicazioni interessanti sono inoltre offerte dal peso degli affidamenti sul fatturato per settore e per classe dimensionale. L'esistenza di un fido più elevato in percentuale del fatturato potrebbe indicare da un lato una strutturale maggiore necessità di liquidità (circostanza strettamente legata alla tipologia di attività svolta), ma dall'altro anche una maggiore disponibilità della banca ad accordare gli affidamenti richiesti.

A livello settoriale, il vitivinicolo è il settore che esprime una percentuale di affidamenti sul fatturato più elevata, mentre l'ortoflorofrutticolo al contrario si caratterizza per un valore basso di questo indicatore; assumono una posizione intermedia il lattiero-caseario e i servizi (figura 3.3).

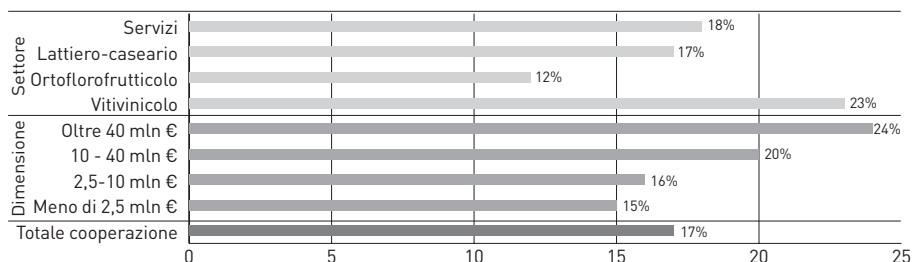
Queste differenze possono avere due diverse interpretazioni.

In primo luogo, è possibile individuare nel diverso ciclo finanziario dei principali

settori cooperativi un fattore esplicativo rilevante; mentre le imprese dell'ortofrutta hanno un ciclo di produzione e vendita molto breve, legato alla deperibilità dei propri prodotti, le imprese del vitivinicolo hanno tempi più lunghi tra produzione e la vendita (ulteriormente dilatati in caso di invecchiamento dei vini) e dunque necessitano di maggior liquidità. Le cooperative del settore lattiero-caseario si collocano in una posizione intermedia, più vicina all'ortofrutta nel caso della produzione di latte alimentare e più simile al vitivinicolo nel caso della trasformazione casearia che prevede la stagionatura dei formaggi. Nel caso infine dei servizi il ciclo finanziario è condizionato dalla prevalente attività svolta nei confronti delle imprese agricole, che va dalla vendita di prodotti (come i mezzi tecnici, concimi e agrofarmaci), all'erogazione di servizi (ad esempio stoccaggio materie prime in conto deposito) fino all'acquisto di materia prima (ad esempio acquisto cereali e oleaginose in conto vendita); pertanto in termini di esigenza di liquidità questo settore si colloca in una posizione intermedia.

Inoltre, la figura 3.3 mostra che probabilmente le banche concedono un livello di fido più elevato alle cooperative che si dimostrano più solide ed offrono maggiori garanzie. Questo è quanto sembra emergere dai dati per classe di dimensione: al crescere della classe di fatturato si affianca un parallelo incremento del peso degli affidamenti.

Figura 3.3. Cooperative agroalimentari con affidamenti: peso medio degli affidamenti sul fatturato per settore e per classe dimensionale
[% sul valore, 2010]



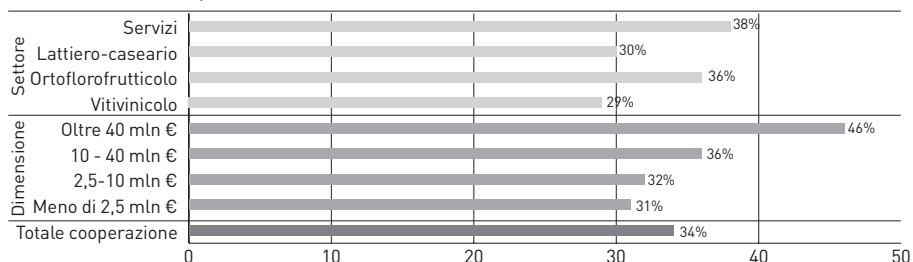
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Circa una cooperativa su tre ha richiesto un incremento di liquidità nel 2010. L'ortoflorofrutticolo e i servizi sono i settori dove questa richiesta è stata più diffusa. Per quanto riguarda le distinzioni dimensionali, invece, la richiesta di aumentare il valore degli affidamenti è venuta soprattutto dalle imprese più grandi, ossia quelle con fatturato superiore ai 40 milioni di euro (figura 3.4).

Davanti a tali richieste, la banca ha risposto in linea di massima accordando, completamente o in parte, l'aumento del fido e rifiutandosi invece solo nel 4% dei casi; tuttavia, la risposta del mondo bancario alle istanze delle cooperative agroalimentari è stata diversificata in relazione al settore ed alla dimensione della cooperativa (figura 3.5). Pare confermarsi un rapporto privilegiato tra la banca e le imprese di maggiori dimensioni (oltre 7 milioni di euro), così come con le realtà del settore vitivinicolo;

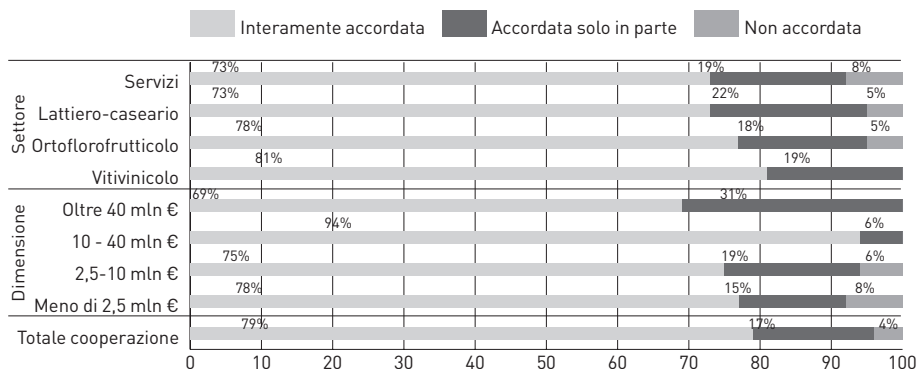
rispetto a quanto avviene in altri comparti o per le imprese di minori dimensioni economiche, in questi contesti le cooperative godono di maggiore fiducia da parte delle banche. Al contrario, il tasso di rifiuto più marcato alla richiesta di aumento della liquidità si registra nel comparto dei servizi e relativamente alle cooperative di minori dimensioni.

Figura 3.4. Cooperative agroalimentari che hanno fatto richiesta di aumento di liquidità per settore e classe dimensionale di fatturato
[% sul numero di imprese, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.5. Cooperative agroalimentari: accettazione delle richieste di aumento di liquidità
[% sul numero di imprese che hanno richiesto un aumento di liquidità, 2010]

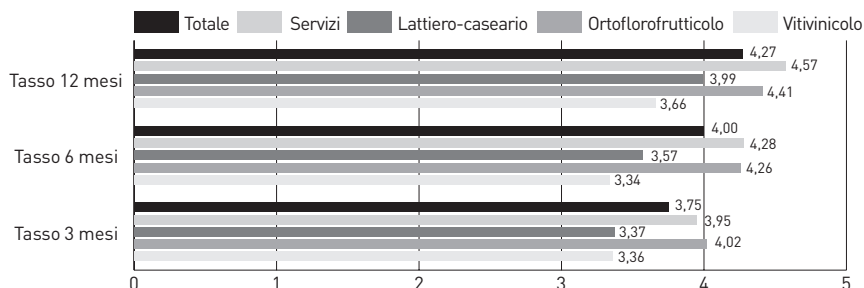


Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Un ulteriore elemento per cui diviene importante la distinzione settoriale e dimensionale fa riferimento ai tassi di interesse pagati.

Per quel che concerne l'appartenenza settoriale, le cooperative operanti nel lattiero-caseario e nel vitivinicolo sembrano in grado di ottenere condizioni migliori dalle banche rispetto a quanto avviene invece per le cooperative dei servizi e dell'ortoflorofrutticolo. Le imprese del vitivinicolo e del lattiero-caseario, infatti, scontano tassi di interesse inferiori alla media per tutte le tipologie di finanziamento a breve, ovvero a 3 mesi, a 6 mesi e a 12 mesi (figura 3.6).

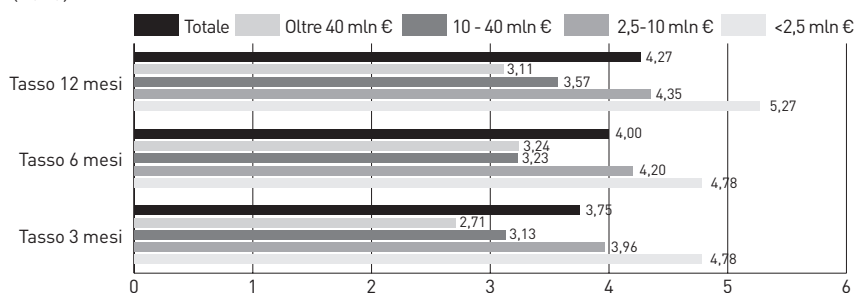
Figura 3.6. Cooperative agroalimentari: tassi di interesse a breve per settore (2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Segnali di vulnerabilità provengono dalle piccole imprese, includendo in questa categoria le cooperative che fatturano meno di 2,5 milioni di euro. Sotto questa soglia, infatti, le imprese mostrano non solo più difficoltà ad accedere al credito, ma anche maggiori oneri nel ripagarlo. I tassi di interesse a 3, 6 e 12 mesi pagati dalle imprese con meno di 2,5 milioni di fatturato sono più elevati di circa un punto percentuale rispetto alla media di tutte le cooperative (figura 3.7). Si tratta inoltre di imprese che vivono con particolare difficoltà le prospettive future, dato che nella loro percezione lo scenario del 2011 le vede protagoniste di una contrazione di fatturato (il gruppo delle imprese che fa registrare un fatturato in diminuzione è composto per il 43% da imprese con meno di 2,5 milioni di fatturato).

Figura 3.7. Cooperative agroalimentari: tassi di interesse a breve per classi di fatturato (2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

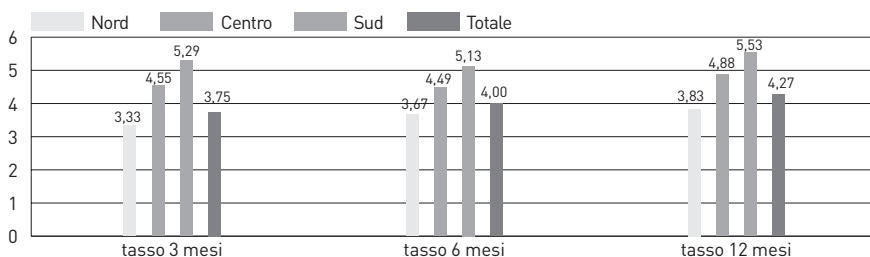
A peggiorare negli ultimissimi mesi le aspettative delle imprese in termini di accesso al credito a breve termine contribuiscono certamente numerosi fattori come ad esempio il prolungato periodo di bassa crescita in Italia e in Europa, l'aumento dello *spread* tra titoli italiani (o di altri importanti paesi europei) e titoli tedeschi, la correlata crescita del costo del denaro.

Queste criticità di carattere macro-economico trovano comunque un riscontro

differente all'interno della cooperazione agroalimentare associata a seconda delle specificità settoriali e dimensionali. Dal punto di vista settoriale, mostrano segnali di debolezza l'ortoflorofrutticolo ed i servizi, che incontrano maggiori ostacoli sia nel vedersi accordata la loro richiesta che nei tassi di interesse pagati rispetto ad altri settori. Questa stessa difficoltà si riscontra a livello dimensionale, tra le piccole imprese; esse rappresentano la parte più cospicua in termini di numerosità, ma quella più esigua in termini di fatturato, e si distinguono per la maggiore fatica con cui accedere alla liquidità così come per la capacità di ottenere finanziamenti a breve a costi competitivi. Infine, sebbene la lettura dei dati non abbia mostrato differenze sostanziali nel rapporto delle cooperative con gli istituti di credito nelle diverse aree del paese, un forte elemento di differenziazione è legato al costo del denaro nel Nord, Centro e Sud Italia (figura 3.8).

Coerentemente alle indicazioni generali riportate nel capitolo 1 infatti, le cooperative indicano per le diverse operazioni a breve (3, 6 e 12 mesi) tassi di interesse notevolmente diversi, inferiori alla media Italia nel Settentrione e nettamente superiori nel Centro-Sud. Le cooperative di queste aree quindi scontano una maggiore fisiologica difficoltà di accesso al credito.

Figura 3.8. Cooperative agroalimentari: tassi di interesse a breve per aree geografiche (2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

3.4. INVESTIMENTI E DEBITI A LUNGO TERMINE

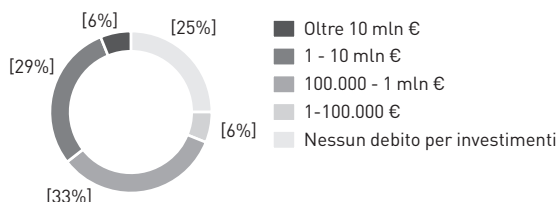
Se dall'aumento di richiesta di liquidità è possibile trarre indicazioni sulle necessità a breve delle imprese cooperative, i dati sui prestiti a medio e lungo termine possono fornire un'idea della tendenza delle cooperative a investire per la crescita dell'azienda. Essi quindi possono essere interpretati come un indicatore di dinamismo dell'impresa e la disponibilità della banca ad accordarli è un segnale di fiducia nei confronti dell'impresa (adeguatezza della garanzie, del progetto di investimento, ecc.).

Un dato di partenza è che un'impresa su quattro della cooperazione agro-alimentare non ha ricorso al credito bancario al lungo termine nel 2010 (figura 3.9); fra queste figurano in prevalenza le cooperative di dimensioni inferiori ai 10 milioni di euro. Presumibilmente queste imprese non hanno realizzato investimenti nell'anno esami-

nato, considerando che generalmente le imprese non riescono a finanziare progetti di investimento esclusivamente tramite mezzi propri.

Figura 3.9. Cooperative agroalimentari: distribuzione per classe di valore dell'esposizione finanziaria per investimenti

(% imprese, 2010)



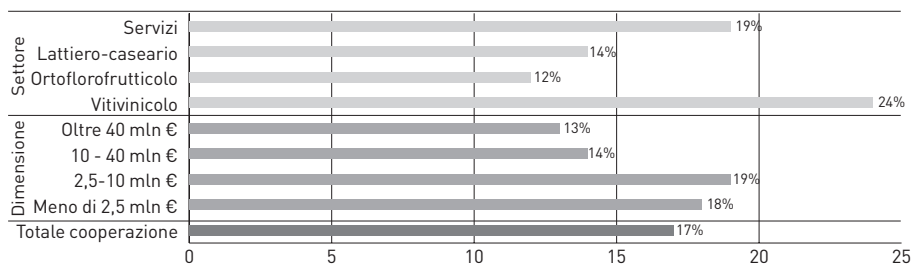
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Fra le cooperative che al contrario hanno investito, le cifre richieste sono mediamente superiori ai 100.000 euro e nel 35% dei casi vanno oltre il milione di euro.

Così come fatto per gli affidamenti, anche relativamente agli investimenti, una lettura più efficace emerge pesando il valore dei prestiti a medio-lungo termine sul fatturato delle cooperative. Considerando il totale delle imprese, nel 2010 questo indicatore si attesta al 17% (figura 3.10).

Figura 3.10. Cooperative agroalimentari con prestiti a medio-lungo termine: peso medio dei prestiti sul fatturato per settore e per classe dimensionale

(% sul valore, 2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

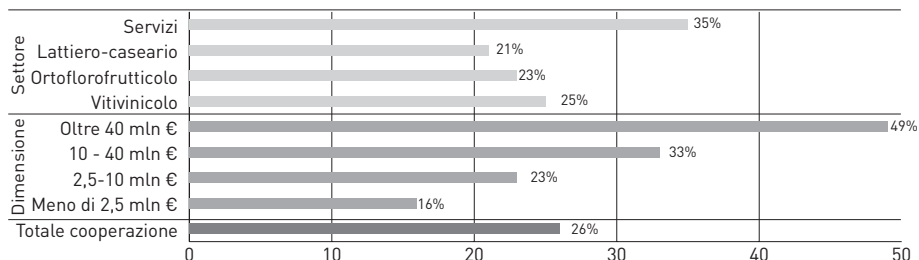
La lettura per settore mostra che le cooperative che più si discostano dalla media verso l'alto e che quindi si caratterizzano per un maggior peso dei prestiti a lungo termine sono quelle che operano nel settore vitivinicolo (24%) e nei servizi (19%), mentre quelle del lattiero-caseario (14%) e dell'ortoflorofruitticolo (12%) hanno incidenze inferiori alla media. Per quanto riguarda invece la dimensione d'impresa, le grandi cooperative mostrano una più moderata incidenza dei debiti a medio-lungo termine rispetto alle piccole e medie imprese; in realtà queste ultime come illustrato in precedenza ricorrono a questa forma di credito con una minore frequenza e probabilmente quando richiedono dei prestiti a medio-lungo termine l'incidenza del loro

valore sul fatturato risulta molto elevata soprattutto per effetto delle loro dimensioni molto contenute, che condiziona il denominatore del rapporto.

Spostando l'attenzione al nuovo fabbisogno di credito a medio-lungo termine delle cooperative, emerge che circa una cooperativa su quattro ha fatto richiesta di nuovi prestiti nel 2010, con un picco nel settore dei servizi (35%). La nuova richiesta è stata particolarmente accentuata anche per le imprese più grandi, per le quali è lecito supporre un fabbisogno di investimenti maggiore (in valore assoluto) e più diffuso rispetto a quanto accade per le piccole imprese (figura 3.11).

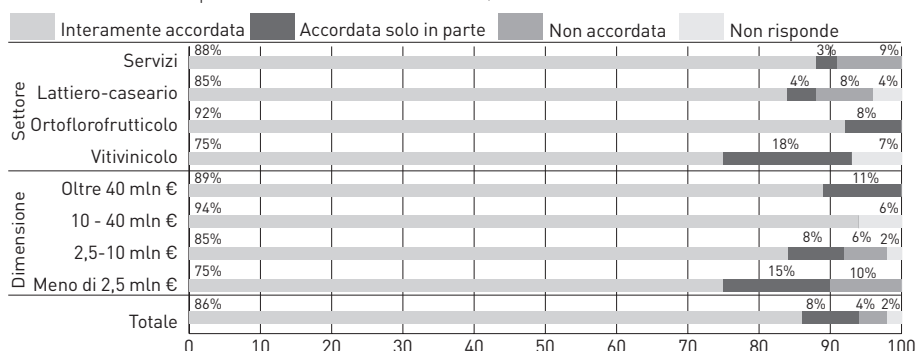
Una volta avanzata la richiesta di finanziamento, la risposta delle banche è di solito positiva: nel 94% dei casi la richiesta è accordata del tutto o almeno in parte (figura 3.12), una percentuale che cresce ulteriormente per le cooperative di maggiori dimensioni così come, a livello settoriale, per l'ortoflorofrutticolo.

Figura 3.11. Cooperative agroalimentari che hanno fatto richiesta di nuovi prestiti a medio-lungo termine per settore e classe dimensionale di fatturato
(% sul numero di imprese, 2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.12. Cooperative agroalimentari: risposta della banca alla richiesta di nuovi prestiti a medio-lungo termine per settore
(% sul numero di imprese che hanno fatto richiesta, 2010)

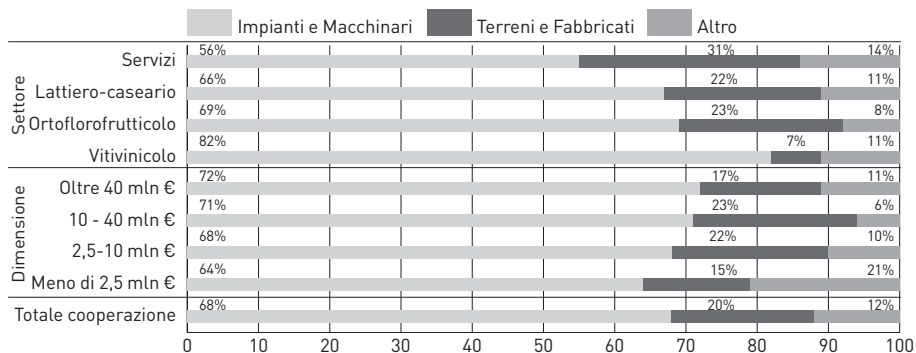


Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Al contrario, la percentuale di rifiuti sale per le cooperative dei servizi, ponendo queste imprese nella difficile posizione di essere quelle che esprimono una maggiore

esigenza e domanda di prestiti a medio-lungo termine e allo stesso tempo quelle che si vedono rifiutare più frequentemente la richiesta. Un tasso di rifiuti elevato si riscontra anche per il lattiero-caseario e per le cooperative di piccole dimensioni. La difficoltà di accesso al credito di lungo periodo è d'altronde una criticità diffusa che, secondo quanto riferito dalle cooperative, è aumentata nel corso del 2011. Ancor più che negli anni precedenti, infatti, le cooperative segnalano come le banche, da una parte, hanno alzato i tassi di interesse per i prestiti a breve e dall'altra hanno concesso meno facilmente prestiti a medio-lungo termine per gli investimenti. Come in precedenza anticipato, coerentemente con la loro durata, i prestiti a medio-lungo termine sono in genere funzionali agli investimenti aziendali. Questi ultimi, d'altra parte possono avere destinazioni ed obiettivi molto differenti. Le indicazioni sulla tipologia di investimenti mostrano come le cooperative dell'agroalimentare tendano a concentrarsi quasi esclusivamente su investimenti materiali mentre resta marginale l'attenzione su *asset* immateriali (ad esempio, la promozione del *brand*). Ciò rappresenta un limite per le imprese cooperative nel momento in cui le funzioni commerciali e più in genere immateriali assumono sempre maggiore importanza per vincere le sfide del mercato, specie in un settore come quello alimentare dove la competizione si gioca su beni di largo consumo (in questi casi, il marketing gioca un ruolo di primissimo piano, molto più di quanto accade, invece, per prodotti commercializzati "*business to business*"). In questo contesto, gli investimenti in ricerca, qualità, marketing appaiono tutte aree di investimento ancora non sufficientemente presidiate dalle cooperative agroalimentari, con conseguenze immediate sulle loro traiettorie di sviluppo (figura 3.13).

Figura 3.13. Cooperative agroalimentari: principali destinazioni degli investimenti di medio e lungo termine realizzati con gli ultimi finanziamenti ricevuti
 (% sul numero di imprese che realizzano investimenti, prima risposta, 2010)



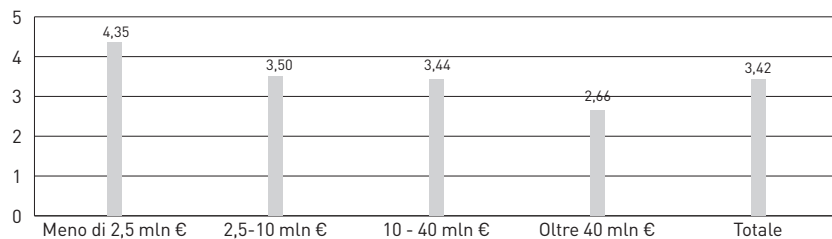
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

A prescindere dalla destinazione degli investimenti, questi ultimi rappresentano un passaggio obbligato per lo sviluppo delle cooperative agroalimentari, specie le piccole imprese che troppo spesso pagano pesantemente il prezzo di una dimensione economica non in linea con quanto richiesto dalla competizione di mercato. Tuttavia, sono

proprio le piccole realtà quelle che devono superare i maggiori ostacoli per accedere a quel credito bancario necessario agli investimenti; le piccole cooperative dichiarano di pagare tassi di interesse più elevati rispetto alle grandi cooperative. In particolare, le imprese con meno di 2,5 milioni di euro di fatturato pagano circa un punto percentuale in più rispetto alla media, e oltre uno e mezzo rispetto alle imprese con oltre 40 milioni di euro di fatturato (figura 3.14).

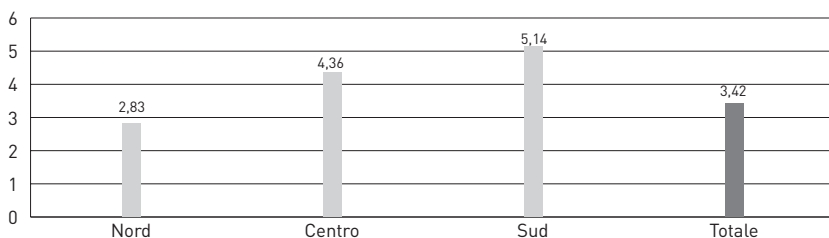
Le differenze sui tassi di interesse pagati sui prestiti a medio-lungo termine emergono con evidenza anche a livello di ambiti territoriali diversi (figura 3.15). Come già visto per il credito a breve termine, il Centro ed ancor più il Sud sono nettamente svantaggiati rispetto al Nord del paese, area in cui le cooperative spuntano tassi di interesse pari a poco più della metà di quelli del Meridione ed ai due terzi di quelli del Centro.

Figura 3.14. Cooperative agroalimentari: tasso di interesse per i prestiti di medio-lungo periodo per classe dimensionale di fatturato (2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.15. Cooperative agroalimentari: tassi di interesse per i prestiti di medio-lungo periodo per aree geografiche (2010)



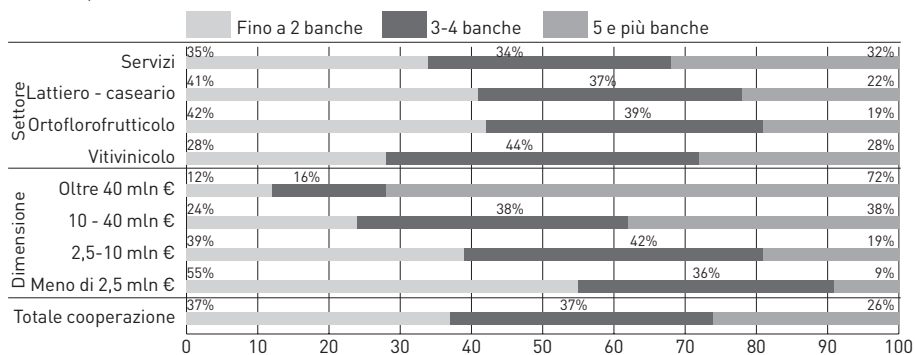
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

3.5. NATURA DEL RAPPORTO TRA COOPERATIVE AGROALIMENTARI E BANCHE

In questo paragrafo sarà approfondita la natura dei rapporti fra cooperative agroalimentari e banche, cercando di individuare le motivazioni che guidano le cooperative nella scelta delle banche di riferimento. Un primo elemento di analisi è rappresentato dal portafoglio di banche a cui la cooperativa fa riferimento. A fronte di un 37% delle

imprese che si serve al massimo di 2 banche, un altro 37% ha rapporti con 3-4 istituti di credito e il 26% che intrattiene relazioni con oltre 5 istituti bancari (figura 3.16). Se questi sono i dati medi della cooperazione agroalimentare, al suo interno si possono individuare significative distinzioni settoriali e dimensionali. Il settore dei servizi e del vitivinicolo si distinguono per un maggior numero di interlocutori bancari rispetto ad altri settori; questo dato può essere ricollegato al maggiore dinamismo osservato in relazione a prestiti ed affidamenti delle cooperative di questi due settori. Inoltre le cooperative di servizio, per la natura stessa della loro attività, sono portate ad una maggiore differenziazione del loro portafoglio. Ma il vero elemento differenziale è rappresentato dalla dimensione della cooperativa: il 60% delle imprese con oltre 40 milioni di fatturato utilizza più di 5 banche, mentre quasi il 55% delle imprese di piccole dimensioni utilizza appena due banche o meno.

Figura 3.16. Cooperative agroalimentari: numero di banche con cui si intrattengono rapporti (% di imprese, 2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

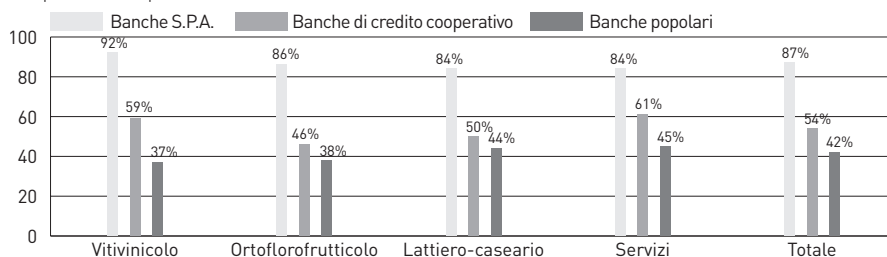
Più l'impresa è grande e strutturata, quindi, più è diversificato e pianificato il rapporto con le banche. Questa evidenza emerge anche se si guarda alla tipologia di banche cui le cooperative fanno affidamento per le proprie esigenze, distinguendo fra banche S.p.A., istituti di credito cooperativo e banche popolari.

Il rapporto predominante è quello con banche S.p.A., ma circa una cooperativa su cinque ha anche rapporti con una banca di credito cooperativo ed una su quattro con una banca popolare. È interessante notare come il rapporto con le banche di credito cooperativo sia più diffuso nel vitivinicolo e nei servizi con riguardo ai settori e, in misura ancora maggiore, tra le imprese di grandi dimensioni (figure 3.17 e 3.18). Alcune differenze emergono invece in relazione alle motivazioni con cui la cooperativa seleziona le banche cui affidarsi.

Prevalgono la presenza di un rapporto consolidato nel tempo e la vicinanza della banca all'impresa. Ma se questi elementi condizionano soprattutto le scelte delle cooperative di piccole dimensioni, al crescere del fatturato – e quindi quando presumi-

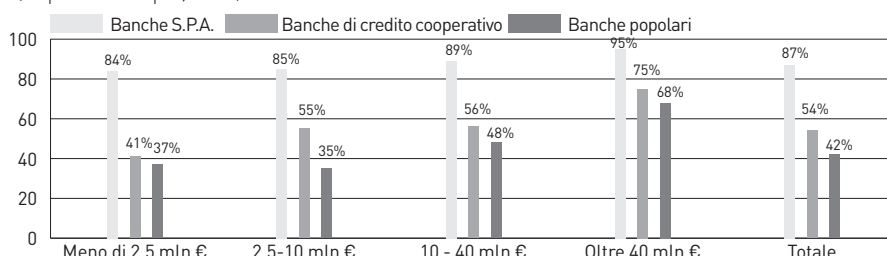
bilmente le operazioni salgono di valore e di complessità – la scelta tiene conto di altri elementi fra i quali la convenienza e la presenza di prodotti/servizi adeguati. Questi fattori sono, infatti, più importanti nell'orientare le scelte delle cooperative con oltre 40 milioni di euro di fatturato (figura 3.19).

Figura 3.17. Cooperative agroalimentari: tipologia di banche con cui si intrattengono rapporti per settore
[risposta multipla, 2010]



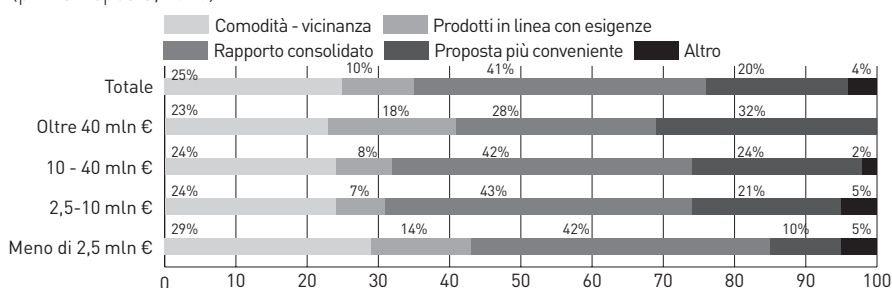
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.18. Cooperative agroalimentari: tipologia di banche con cui si intrattengono rapporti per classe dimensionale di fatturato
[risposta multipla, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.19. Cooperative agroalimentari: motivazioni della scelta delle banche per classe dimensionale di fatturato
[prima risposta, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

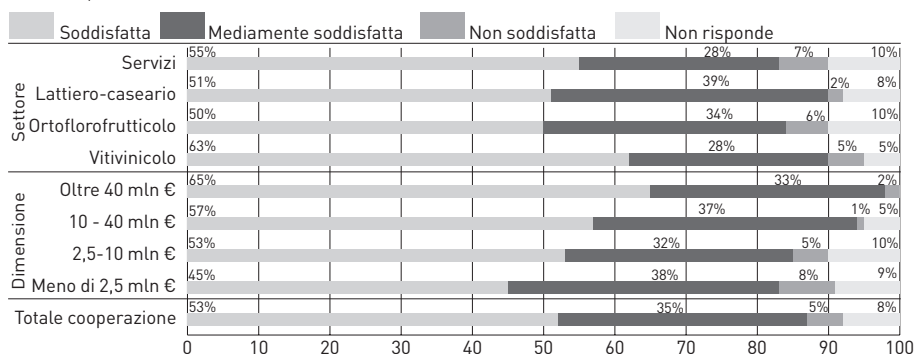
Inoltre, alcuni settori appaiono più evoluti di altri; le imprese dei servizi, in particolare sembrano più attente alla convenienza della proposta rispetto alla media delle imprese.

3.6. SERVIZI OFFERTI DALLE BANCHE E GRADIMENTO DELLE COOPERATIVE

Oltre a ottenere dati quantitativi sul rapporto tra credito e imprese, l'indagine si è occupata di raccogliere una serie di valutazioni qualitative. Alle imprese della cooperazione agroalimentare è stato chiesto un giudizio sull'operato della banca nell'erogazione del credito e sugli eventuali servizi forniti oltre che, in generale, sul rapporto tra banca e impresa. Sono state indagate, inoltre, le possibili aree di miglioramento in relazione alle specifiche esigenze espresse dalle cooperative.

Un primo elemento di approfondimento è legato alla misura del grado di soddisfazione in relazione all'ultimo finanziamento ricevuto. Tra le cooperative si riscontra un gradimento piuttosto elevato; sul totale delle imprese, solo il 5% si dichiara non soddisfatto del rapporto con la banca a fronte di un 53% che si considera invece soddisfatto (figure 3.20). La soddisfazione cresce nelle cooperative di maggiori dimensioni e nel settore vitivinicolo, che come emerso anche nei paragrafi precedenti, sembra godere di un rapporto privilegiato con gli istituti di credito.

Figura 3.20. Cooperative agroalimentari: grado di soddisfazione in relazione all'ultimo finanziamento ricevuto dalle banche
[% di imprese, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

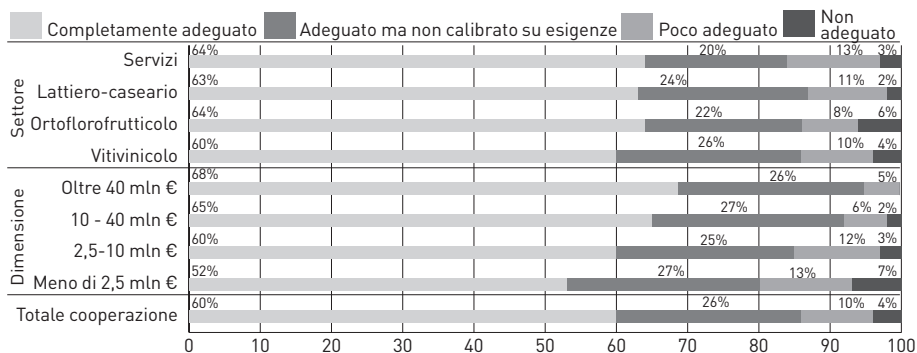
Esistono però ambiti di miglioramento dei prodotti/servizi offerti dalle banche ed in particolare di maggiore attenzione alle specificità del mondo cooperativo. Infatti, sebbene il 60% delle cooperative ritenga adeguato quel che la banca gli offre, un 26% dichiara che i servizi e i prodotti potrebbero essere più calibrati sulle specifiche esigenze delle cooperative (figura 3.21).

Si tratta di un'indicazione trasversale a tutti i settori (con una minore incidenza per i servizi) e a tutte le diverse dimensioni d'impresa. Le differenze più importanti emergono nella valutazione complessiva che vede le imprese più grandi più soddisfatte del

rapporto con gli interlocutori del credito. Da un lato, ciò può derivare dalla maggiore organizzazione delle imprese più grandi, che permette loro di interfacciarsi in maniera più professionale e adeguata con gli istituti di credito. Dall'altra parte, però, non si può trascurare come questo dato possa anche indicare l'esistenza di una disparità di trattamento che va oltre il limite *corporate/retail*, almeno nella percezione delle imprese. È possibile che le banche privilegino il rapporto con le imprese più grandi e che quelle più piccole si sentano meno seguite e, di conseguenza, meno soddisfatte.

Figura 3.21. Cooperative agroalimentari: giudizio sul portafoglio di prodotti/servizi proposti dalle banche

(% di imprese, 2010)

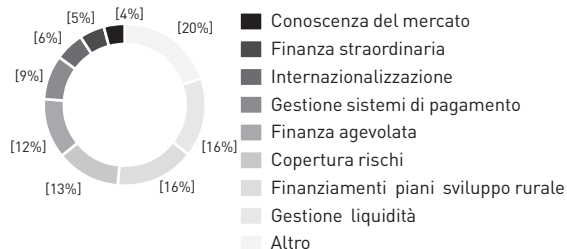


Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Nell'ambito dei servizi che le cooperative vorrebbero vedere introdotti o potenziati da parte delle banche, assumono particolare peso i servizi di gestione della liquidità e il sostegno per il finanziamento dei piani di sviluppo rurale, ma una discreta attenzione ricevono anche la copertura dei rischi, la finanza agevolata e la gestione dei sistemi di pagamento (figura 3.22). Più di nicchia appaiono invece le esigenze legate a prodotti e servizi per l'internazionalizzazione e/o la conoscenza dei mercati e la finanza straordinaria.

Figura 3.22. Cooperative agroalimentari: servizi che le banche dovrebbero introdurre o potenziare

(% imprese, prima scelta, 2010)



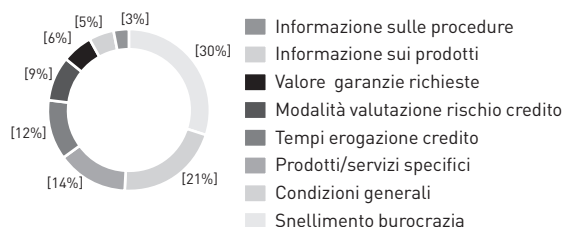
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

A livello settoriale e dimensionale emergono alcune esigenze specifiche come i servizi per l'internazionalizzazione nel vitivinicolo e quelli per la copertura dei rischi nell'ortoflorofrutticolo. La finanza agevolata interessa prevalentemente le piccole imprese, per le quali si tratta spesso di un importante strumento di facilitazione all'accesso al credito. Differentemente, le grandi imprese chiedono in maniera più sostenuta azioni di supporto per le operazioni di finanza straordinaria.

Riguardo invece le possibili aree di miglioramento del rapporto con la banca, emerge come i temi più importanti da affrontare per le cooperative agroalimentari siano lo snellimento della burocrazia oltre che un'azione sulle condizioni generali offerte dall'istituto di credito (figura 3.23).

Figura 3.23. Cooperative agroalimentari: aree di miglioramento del rapporto banca-cooperativa

[% imprese, prima scelta, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Queste indicazioni se da un lato paiono generiche, dall'altro suggeriscono come ancora permangono degli elementi di ostacolo alla fluidità del rapporto, riconducibili più che a problemi concreti alla necessità di trovare un linguaggio comune. Sul fronte della burocrazia e quindi della documentazione necessaria alla banca per conoscere il proprio interlocutore, è possibile ipotizzare sia un'eccessiva richiesta di documenti da parte delle banche, che una difficoltà da parte della cooperativa di illustrare attraverso atti documentali il proprio profilo per una valutazione del merito creditizio. Dato che queste difficoltà sono proprie delle cooperative di piccole dimensioni, sprovviste di un responsabile finanziario, una crescita delle competenze in materia finanziaria può essere individuata come una delle priorità per migliorare il rapporto tra cooperative e accesso al credito.

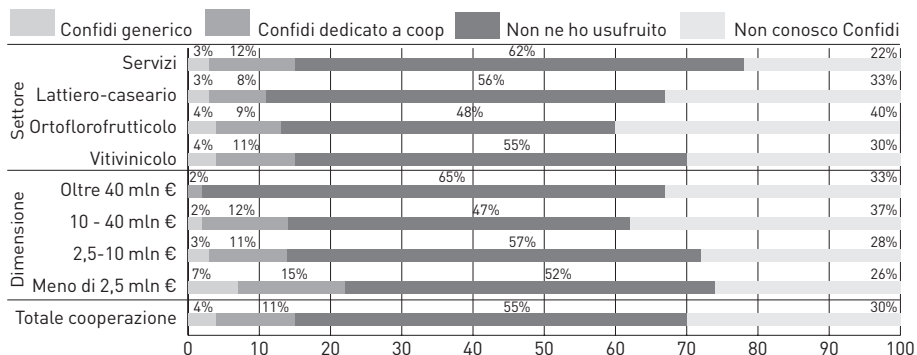
Altre indicazioni circa le possibili aree d'intervento puntano l'attenzione sulla necessità di attivare prodotti e servizi specifici, sui tempi di erogazione del credito, sulle modalità di valutazione del rischio, o ancora sulle garanzie richieste e sul miglioramento della comunicazione/informazione. In ogni caso sembra trattarsi di elementi concreti d'intervento per la banca. In particolare sui sistemi di *rating* molto spesso si riscontrano delle difficoltà nella corretta valutazione di una cooperativa che per sua stessa natura registra performance finanziarie e reddituali sottostimate e degne di particolare attenzione.

3.7. INTERMEDIAZIONE E RUOLO DEI CONFIDI

L'accesso al credito delle imprese può essere favorito dal ruolo di intermediari ed in particolare dai Confidi (Consorzi e Cooperative di garanzia collettiva dei fidi). Si tratta di soggetti aventi struttura cooperativa o consortile che esercitano in forma mutualistica attività di garanzia collettiva dei finanziamenti a vantaggio delle piccole e medie imprese associate (legge 326/2003). I Confidi intervengono nel credito a breve o a medio-lungo termine, fornendo garanzie agli istituti di credito, oltre che stringendo con essi degli accordi al fine di ottenere per le imprese associate tassi di interesse vantaggiosi rispetto a quelli presenti sul mercato. Essi inoltre svolgono azioni di orientamento e consulenza finanziaria nel rapporto con le banche e con eventuali altri finanziatori.

Il loro ruolo può essere quindi di rilievo per la cooperazione agroalimentare e soprattutto per le imprese di piccole dimensioni. La maggior parte delle cooperative (l'85%) non utilizza però i servizi offerti da Confidi (figura 3.24) ed in particolare una quota rilevante (30%) non conoscono neppure l'esistenza di questo strumento; una maggior diffusione di informazioni e promozione dei propri servizi potrebbe risultare determinante quindi nell'accrescere il ruolo dei Confidi e la loro capacità di raggiungere le piccole imprese.

Figura 3.24. Cooperative agroalimentari: conoscenza e utilizzo di Confidi
[% di imprese, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Le cooperative che viceversa usufruiscono del sistema Confidi sono pari al 15% del totale, con un ruolo che cresce di importanza per le imprese appartenenti alle classi di fatturato più basse, data la specializzazione a favore della PMI e delle piccole realtà in particolare. Oltre il 20% delle cooperative con meno di 2,5 milioni di fatturato, infatti, utilizza il sistema Confidi. All'interno della quota d'impresе che utilizza Confidi, inoltre, emerge un'ulteriore distinzione, tra imprese che utilizzano Confidi in generale e quelle che utilizzano la sezione di Confidi dedicata alle cooperative. Quest'ultimo

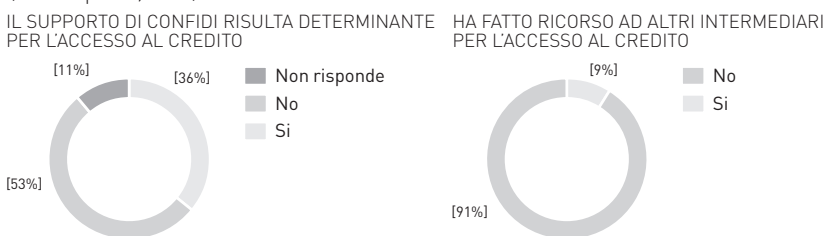
strumento risulta predominante in ogni settore e per ogni classe dimensionale tra le cooperative agroalimentari che accedono al servizio Confidi, a segnalare che la specializzazione del ramo cooperative dei Confidi risulta efficace.

Rispetto al dato sull'utilizzo di Confidi da parte delle cooperative, è interessante notare come la quota di imprese che ritiene determinante il supporto di Confidi è superiore alla quota di imprese che usufruiscono dei servizi di Confidi (figura 3.25). Questo significa che esiste uno spazio di crescita per l'azione di Confidi, anche in virtù del fatto che circa un'impresa su dieci ha fatto uso di altri intermediari che operano nel campo dell'accesso al credito, soprattutto nei settori lattiero-caseario e dei servizi.

Quasi un'impresa su due guarda a Confidi come uno strumento di supporto agli investimenti, mentre per quanto riguarda il credito a breve termine le esigenze delle imprese sono duplici: da una parte, circa un'impresa su cinque si affida a Confidi per un sostegno diretto alla liquidità, dall'altra una quota simile vi si affida per il consolidamento dei debiti a breve termine (figura 3.26).

Figura 3.25. Cooperative agroalimentari: importanza del supporto di Confidi e di altri intermediari

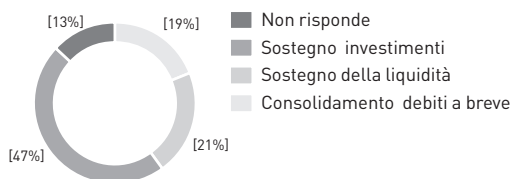
(% di imprese, 2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.26. Cooperative agroalimentari: tipologia di credito per cui è utile l'intermediazione di Confidi

(% imprese, 2010)

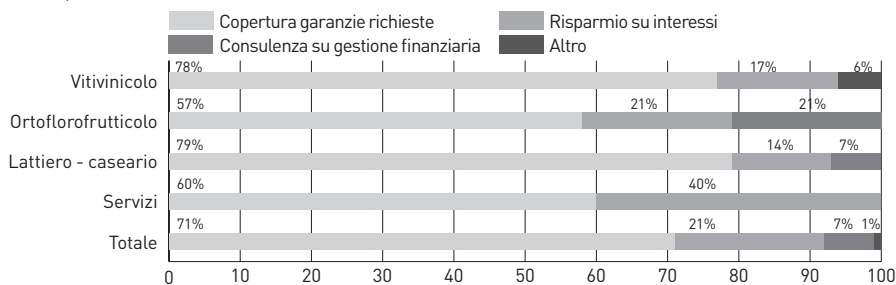


Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Più specificamente, il supporto fornito da Confidi alle cooperative dell'agroalimentare si sostanzia nel 71% dei casi nella copertura delle garanzie richieste. L'altra tipologia rilevante di intervento è quella del risparmio sugli interessi, che rappresenta il sostegno prevalentemente offerto da Confidi al 21% delle imprese (figura 3.27). All'interno di questo dato medio, la situazione è molto diversificata a livello settoriale:

nel vitivinicolo e nel lattiero-caseario la copertura delle garanzie richieste per il prestito è più elevata della media, mentre nel settore dei servizi è molto richiesto il sostegno per il risparmio sugli interessi ed infine nell'ortoflorofrutticolo circa una cooperativa su cinque fa richiesta di consulenza per la gestione finanziaria dell'impresa.

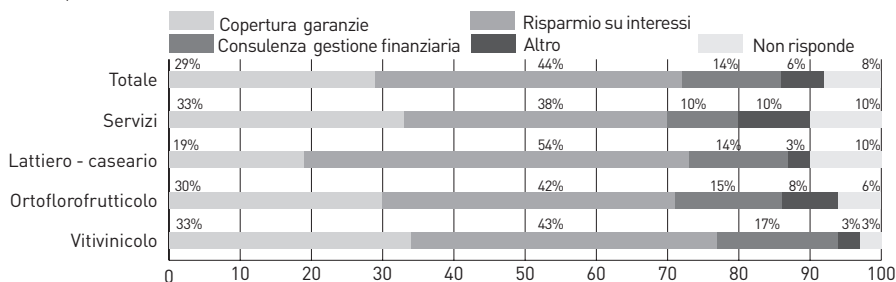
Figura 3.27. Cooperative agroalimentari: tipologia di supporto fornito da Confidi per settore
[% imprese che utilizzano Confidi, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Per comprendere meglio quali servizi il sistema Confidi potrebbe potenziare, è stato inoltre chiesto alle cooperative che conoscono Confidi, ma non ne hanno mai usufruito, quali servizi di supporto sarebbe utile che Confidi sviluppasse (figura 3.28). In questo caso emerge come l'azione preferita è quella che prevede un abbattimento degli interessi. Inoltre viene anche indicata la necessità di una maggiore consulenza per la gestione finanziaria, un'indicazione in linea con quanto emerso in precedenza circa la necessità e la possibilità di migliorare l'efficacia di questa specifica tipologia di gestione. È interessante, infine, notare che per le piccole cooperative l'utilità della copertura delle garanzie è maggiore rispetto alla media, fatto che evidenzia ancora una volta come le piccole imprese riscontrino una maggiore difficoltà non solo in termini di tassi di interesse più elevati, ma anche come capacità di accesso al credito bancario.

Figura 3.28. Cooperative agroalimentari: tipologia di supporto che Confidi potrebbe potenziare per settore
[% imprese, 2010]



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

3.8. I DIVERSI APPROCCI AL CREDITO DELLE COOPERATIVE AGROALIMENTARI

Attraverso l'analisi sviluppata nei paragrafi precedenti sono state messe in luce le principali evidenze del rapporto tra cooperazione agroalimentare e sistema del credito, evidenziandone la declinazione per settori e per dimensioni di impresa.

Una lettura organica dei dati consente però di fare un ulteriore passo in avanti e di giungere ad una caratterizzazione delle cooperative per gruppi in relazione alle specifiche esigenze finanziarie ed ai loro comportamenti con i soggetti attivi sul fronte del credito (box 3.3).

Box 3.3. L'analisi cluster

[2010]

A completamento dell'analisi descrittiva, sui dati dell'indagine diretta è stata sviluppata anche un'analisi multivariata al fine di identificare una segmentazione tipologica delle cooperative agroalimentari, con l'obiettivo di individuare gruppi di aziende omogenei corrispondenti a differenti esigenze e modalità di approccio al credito.

Per identificare un'adeguata segmentazione in tal senso è stata adottata la *Cluster Analysis*. Tale metodologia si configura come uno strumento di classificazione in grado di scomporre la realtà rilevata in differenti tipologie di aziende cooperative. Concretamente, l'insieme eterogeneo delle cooperative coinvolte nell'indagine è stato suddiviso in sottoinsiemi mutuamente esclusivi e tendenzialmente omogenei al loro interno rispetto ai parametri scelti per la classificazione.

L'obiettivo è quindi quello di cercare di individuare se esistono differenti tipologie di imprese che corrispondono ai differenti modelli di esigenze e modalità di approccio al credito.

L'applicazione della metodologia prescelta ha previsto una fase preliminare di individuazione delle variabili esplicative del fenomeno oggetto di studio, in grado di ripartire le cooperative in gruppi tipologici omogenei al loro interno e distinti tra loro. La scelta delle variabili risulta infatti uno *step* determinante poiché rappresenta il punto di partenza da cui dipendono i risultati della segmentazione.

Le variabili attive nella segmentazione delle caratteristiche delle cooperative prese in considerazione sono raggruppate nei seguenti quattro set di variabili:

- profilo strutturale della cooperativa: dimensioni, settore, appartenenza o meno ad un gruppo/consorzio, presenza dell'impresa cooperativa sui mercati esteri e previsioni di andamento del fatturato nel 2011;
- modifica delle esigenze finanziarie: maggiore richiesta di liquidità e prestiti di medio-lungo periodo nel 2010 rispetto all'anno precedente;
- natura del rapporto con la banca: criteri che supportano la scelta dell'interlocutore bancario, valutazione dell'adeguatezza del portafoglio prodotti e servizi delle banche.

L'applicazione del modello di segmentazione ha individuato la ripartizione ottimale del campione in tre *cluster* di imprese cooperative:

- cluster 1 – cooperative dinamiche;

- cluster 2 – cooperative statiche;
- cluster 3 – cooperative consolidate.

Al fine di comprendere le specificità di ciascun gruppo, vengono di seguito analizzate le principali caratteristiche tipologiche dei tre gruppi in base sia alle variabili utilizzate nella segmentazione che ad altri aspetti di natura descrittiva raccolti nell'ambito dell'indagine, tra cui in particolare:

- presenza nell'organizzazione di un direttore finanziario;
- caratteristiche del rapporto con la banca: numero e tipologie di banche con cui la cooperativa ha rapporti, tipologia di servizi utilizzati, grado di soddisfazione, aree di miglioramento;
- intermediazione dei Confidi: conoscenza dello strumento, utilizzo dei Confidi, tipologia di supporto utilizzato e preferito, giudizio sul servizio.

È stato così possibile individuare i tre seguenti profili di cooperative (figure 3.29 – 3.30 e box 3.4):

1. *cooperative statiche* (47% delle cooperative intervistate, *Cluster 2*): sono cooperative di dimensioni inferiori alla media del campione di indagine (fatturato annuo pari a 10 milioni di euro), con dinamiche di fatturato caratterizzate in prevalenza dal segno della stabilità o della debole crescita, sebbene non manchino anche un certo numero di casi di contrazione marcata. Questo gruppo di cooperative mostra una minore intensità di impiego del credito bancario (15% affidamenti/fatturato e 14% debiti/fatturato) ed ha modificato solo parzialmente le proprie esigenze di liquidità o di prestiti nel 2010 rispetto al 2009;
2. *cooperative dinamiche* (27% delle cooperative intervistate, *Cluster 1*): si tratta di cooperative di dimensioni più elevate rispetto alla media (fatturato annuo pari a 21 milioni di euro), che mostrano una maggiore vivacità nelle dinamiche di fatturato. In particolare l'incidenza di imprese con vendite stabili tra il 2011 ed il 2010 è la più contenuta dei tre gruppi, mentre è più accentuata sia la quota di cooperative in crescita che quella delle imprese in contrazione (soprattutto per variazioni superiori al +/- 10%). Queste cooperative hanno un rapporto intenso ed evoluto con l'interlocutore creditizio (18% affidamenti/fatturato e 20% debiti/fatturato) e sono quelle che mostrano un elevato incremento del credito bancario sia a breve che a lungo termine nel 2010 rispetto al 2009;
3. *Cooperative consolidate* (23% delle cooperative intervistate, *Cluster 3*): appartengono a questo gruppo cooperative di dimensioni ancora maggiori rispetto al gruppo precedente (fatturato annuo pari a 28 milioni di euro), che mostrano una stabilità o un consolidamento su traiettorie di crescita/contrazione del fatturato secondo tassi più contenuti rispetto al *cluster* precedente. Anche queste cooperative mostrano un rapporto intenso ed evoluto con il credito (21% affidamenti/fatturato e 20% debiti/fatturato), ma il ricorso a nuove fonti di finanziamento sia a breve che a medio-lungo termine nel 2010 rispetto all'anno precedente è più limitato rispetto a quanto avve-

nuto nel gruppo precedente ed in linea con le richieste delle cooperative statiche.

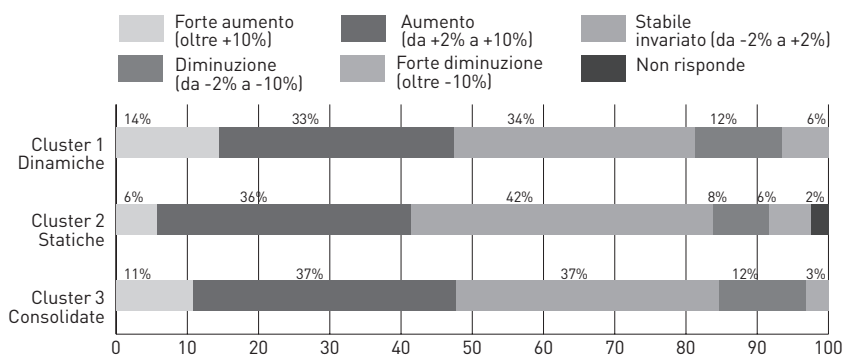
Questa segmentazione quindi consente di identificare cooperative che mostrano comportamenti omogenei nei confronti del credito (box 3.4).

Da un lato è possibile identificare un gruppo di cooperative caratterizzate da una forte dinamicità (*cooperative dinamiche - cluster 1*). Si tratta di cooperative che appartengono a tutti i principali settori cooperativi, di dimensioni intermedie rispetto agli altri due gruppi, ma comunque medio-grandi, e in taluni casi strutturate in termini organizzativi, come suggerisce la presenza di un direttore finanziario. Sono inoltre cooperative che nel loro percorso di crescita hanno spesso già consolidato la loro presenza sul mercato estero (il 37% delle cooperative del *cluster* esporta), che rappresenta probabilmente uno dei *driver* del loro sviluppo.

Queste imprese stanno più frequentemente completando dei percorsi di crescita, ma in alcuni casi anche affrontando delle situazioni di crisi; in ogni caso, per motivazioni differenti, ricorrono con grande intensità ad un incremento delle risorse finanziarie di provenienza bancaria sia a breve che medio-lungo termine. La domanda, inoltre, si è probabilmente accentuata nel 2010, dopo un'annualità come quella del 2009 in cui la disponibilità del credito è stata più limitata per effetto della stretta creditizia legata alla crisi economica.

Questo incremento del credito bancario dovrebbe portare questo gruppo di cooperative a raggiungere livelli di affidamenti e prestiti prossimi a quelli caratteristici delle cooperative consolidate.

Figura 3.29. Cooperative agroalimentari: previsioni dell'andamento del fatturato nel 2011 rispetto al 2010 per gruppi di imprese (2010)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Accanto a questo *cluster* di cooperative, che trova nella richiesta di maggiore credito rispetto all'anno precedente una chiave di volta a supporto del proprio sentiero di sviluppo, si trovano invece altri due *cluster* che mostrano richieste di incremento di liquidità e prestiti più contenute e simili, pur partendo da uno *stock* di debito a breve e medio-lungo termine molto diverso.

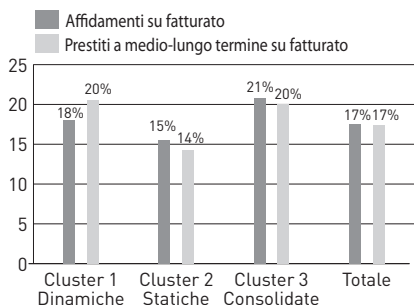
Box 3.4. Cooperative agroalimentari: i tre profili che emergono dall'analisi cluster (2010)

Cluster 1 COOPERATIVE DINAMICHE	Cluster 2 COOPERATIVE STATICHE	Cluster 3 COOPERATIVE CONSOLIDATE
Caratteristiche delle cooperative		
<ul style="list-style-type: none"> • Dimensione media 21 milioni di euro (il 37% ha un fatturato superiore ai 10 milioni di euro) • Presenza omogenea in tutti i settori cooperativi • Il 37% delle cooperative esporta • Minore presenza di imprese consorziate o a capo di un gruppo • Il 19% delle cooperative ha un direttore finanziario 	<ul style="list-style-type: none"> • Dimensione media 10 milioni di euro (il 21% ha un fatturato superiore ai 10 milioni di euro) • Presenza in tutti i settori cooperativi, sebbene meno nel vitivinicolo • Il 7% delle cooperative esporta • Presenza di un 24% di imprese consorziate • Il 10% delle cooperative ha un direttore finanziario 	<ul style="list-style-type: none"> • Dimensione media 28 milioni di euro (il 40% ha un fatturato superiore ai 10 milioni di euro) • Prevalentemente presenza nei settori vitivinicolo e ortofrutticolo • Il 97% delle cooperative esporta • Presenza di un 15% di imprese capo-gruppo • Il 23% delle cooperative ha un direttore finanziario
Rapporto con le banche		
<ul style="list-style-type: none"> • Numero medio di banche con cui ha rapporti: 4 • Rapporti prevalenti con banche S.p.A. (64%) • Sulla scelta della banca pesano i rapporti consolidati e la convenienza della proposta • Nel rapporto con la banca la cooperativa ricorre ad altre tipologie di servizio (40%) • Giudizio positivo sulla banca sebbene si richieda anche un servizio più adeguato alle specifiche esigenze • Il 17% ricorre a Confidi (soprattutto Confidi cooperativi), ma il 26% non li conosce • Il ricorso ai Confidi avviene prevalentemente per garanzie 	<ul style="list-style-type: none"> • Numero medio di banche con cui ha rapporti: 3,1 • Rapporti prevalenti con banche S.p.A. (62%) • Sulla scelta della banca pesano soprattutto la vicinanza ed i rapporti consolidati • Nel rapporto con la banca la cooperativa ricorre meno ad altre tipologie di servizio (30%) • Giudizio positivo sulla banca • Il 17% ricorre a Confidi, ma il 32% non li conosce • Il ricorso ai Confidi avviene prevalentemente per garanzie, ma anche per tassi di interesse agevolati e consulenza 	<ul style="list-style-type: none"> • Numero medio di banche con cui ha rapporti: 4,3 • Rapporti prevalenti con banche S.p.A. (70%) • Sulla scelta della banca pesano soprattutto i rapporti consolidati, ma anche convenienza della proposta e vicinanza • Nel rapporto con la banca la cooperativa ricorre ad altre tipologie di servizio (40%) con attenzione all'internazionalizzazione • Giudizio positivo sulla banca • L'8% ricorre a Confidi (soprattutto Confidi cooperativi), ma il 29% non li conosce • Il ricorso ai Confidi avviene prevalentemente per garanzie

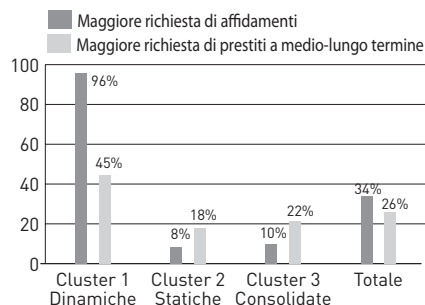
Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Figura 3.30. Cooperative agroalimentari: impiego di finanziamenti e loro incremento nel 2010 rispetto al 2009 per gruppi di imprese (2010)

PESO MEDIO DEGLI AFFIDAMENTI E DEI DEBITI A MEDIO LUNGO-TERMINE SUL FATTURATO (mln di €)



IMPRESE CHE HANNO RICHIESTO AUMENTI DI LIQUIDITÀ E DEI DEBITI A MEDIO LUNGO-TERMINE NEL 2010 SUL 2009 (% sul numero di imprese)



Fonte: elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati dell'indagine diretta (2011).

Le cooperative consolidate del cluster 3 infatti sono imprese già strutturate di grandi dimensioni, frequentemente a capo di un gruppo, dotate in un caso su cinque di un responsabile finanziario. Queste cooperative operano tutte abitualmente sui mercati esteri (il 97% esporta) e conseguentemente in questo cluster sono particolarmente rappresentati i settori vitivinicolo e ortofrutticolo. Per queste cooperative, che sembrano avere già raggiunto un buon grado di sviluppo, la crescita prosegue quindi con tassi di incremento più moderati rispetto al cluster 1 ed il ricorso al credito, strutturato già su livelli adeguati, subisce più moderati incrementi nel 2010 rispetto al 2009.

Diversa è invece la situazione delle cooperative del cluster 2, definite statiche rispetto ai due gruppi precedenti. Queste imprese appartengono a tutti i settori cooperativi, sebbene il vitivinicolo sia meno rappresentato, presentano dimensioni più contenute e spesso ricorrono all'adesione ad un consorzio per superare i limiti dimensionali. Sono, infatti, prevalentemente orientate a rispondere alle esigenze del mercato interno, esportano solo in casi sporadici, e dispongono, infine, di un direttore finanziario con una frequenza inferiore della metà rispetto ai cluster precedenti. Queste cooperative hanno quindi un rapporto con il credito più limitato rispetto agli altri due gruppi ed in prospettiva non mostrano di voler incrementare sensibilmente i finanziamenti a breve e medio-lungo termine. Si tratta anche del gruppo che a differenza dei due precedenti vede in alcuni casi un rifiuto della banca a concedere incrementi di liquidità a testimonianza del minor grado di affidabilità dell'impresa.

A queste differenze nel profilo strutturale e nelle esigenze di credito fa fronte anche un diverso comportamento nel rapporto con gli istituti di credito. Le cooperative dinamiche e consolidate hanno, infatti, un portafoglio di rapporti bancari più ampio rispetto alle cooperative statiche. I primi due cluster accedono al credito in media con 4 banche contro le 3 delle imprese di minori dimensioni; inoltre nei cluster 1 e 3 il 20% delle cooperative ha rapporti con oltre 5 banche contro appena il 10% del cluster 2.

Riguardo le tipologie di banche, in tutti e tre i gruppi prevale l'importanza della

banca S.p.A., che viene indicata come la prima banca di riferimento dal 60-70% delle imprese in funzione del *cluster* considerato; ciò è tuttavia coerente con la maggiore diffusione di questa tipologia di banche. Nonostante ciò è interessante notare come, man mano che le dimensioni di impresa si contraggono, si registra una crescita del rapporto privilegiato con le banche di credito cooperativo o popolari. Se nelle cooperative consolidate la principale banca di riferimento appartiene a queste due tipologie nel 29% dei casi, tale quota passa al 34% nelle cooperative dinamiche fino al 38% di quelle statiche. Queste banche sembrano quindi in grado di intercettare meglio le esigenze di quest'ultimo gruppo di imprese, grazie anche ad una presenza più radicata sul territorio e quindi ad un rapporto di conoscenza diretta.

Sono, infatti, proprio la presenza di rapporti consolidati e la vicinanza (sinonimo di un rapporto più diretto) i principali criteri di scelta della banca per le cooperative statiche. Il rapporto consolidato rimane il primo criterio anche per le cooperative degli altri due *cluster*, ma emerge anche un più forte interesse ad altri aspetti. In particolare la valutazione della convenienza della proposta di credito offerta dal singolo interlocutore bancario acquisisce maggiore rilevanza nelle cooperative dinamiche, per le quali nel corso dell'ultimo anno si è intensificato in maniera importante il ricorso al credito.

Il rapporto con gli istituti di credito non si esaurisce nell'erogazione del credito, ma può prevedere anche una serie articolata di servizi. Nel caso delle cooperative dinamiche e consolidate il ricorso a questi servizi è più frequente (rispettivamente 40 e 43% dei casi) rispetto alle statiche (30%) a testimonianza di un rapporto più completo fra cooperativa e banca.

I servizi più utilizzati sono trasversalmente la gestione della liquidità e dei sistemi di pagamento per fornitori/clienti, i finanziamenti dei piani di sviluppo rurale e la gestione/consulenza di eventuali operazioni di finanza straordinaria. Ma alcune differenze emergono anche fra i due *cluster* delle cooperative dinamiche e consolidate; infatti, essendo queste ultime le più orientate all'*export*, fra i diversi servizi offerti dalle banche, mostrano una maggiore attenzione a quelli legati al presidio dei mercati esteri, come ad esempio i servizi per l'internazionalizzazione, per la conoscenza dei mercati di riferimenti, per la copertura dei rischi.

I tre gruppi di cooperative mostrano un'analogia soddisfazione per il servizio offerto dagli istituti di credito, giudicandolo adeguata in quote variabili fra il 55% ed il 60%. Una quota importante delle cooperative dinamiche e in minor misura di quelle consolidate (rispettivamente 34% e 26%) sottolinea che comunque sarebbe necessaria una maggiore attenzione alle esigenze specifiche dell'impresa cooperativa, che non trovano a loro parere un adeguato riscontro.

Un ultimo approfondimento riguarda infine il rapporto con i Confidi. Nei diversi *cluster* una quota oscillante fra il 26% ed il 32% afferma di non conoscerli, con l'incidenza più elevata nelle cooperative statiche che, data la dimensione, dovrebbero essere quelle che più necessitano dell'impiego di un intermediario con le banche. In

termini di utilizzo, infatti, le cooperative di questo gruppo e quelle dinamiche mostrano il maggior grado di impiego dello strumento (17% delle imprese, contro un 8% delle cooperative consolidate), prediligendo in particolare i Confidi specializzati per la cooperazione. Il ricorso ai Confidi avviene prevalentemente per avere adeguate garanzie nei confronti dell'interlocutore bancario nelle cooperative di maggiori dimensioni, mentre nel caso di quelle più piccole del *cluster 2* cresce anche il peso delle azioni volte ad abbassare il costo del danaro e delle attività di consulenza.

L'analisi *cluster* mostra quindi che esistono profili di cooperative diverse nel rapporto con il credito. Da un lato le imprese di maggiori dimensioni mostrano una relazione più complessa e matura. Accanto all'erogazione dei finanziamenti richiedono servizi aggiuntivi e configurati in relazione alle loro specifiche esigenze. Il rapporto con la banca in questo caso è meno legato alla casualità, articolato su più interlocutori e orientato da valutazioni di convenienza, grazie anche alla presenza in cooperativa di profili professionali dedicati. Queste grandi imprese, che operano sul mercato nazionale ed estero, in alcuni casi sembrano aver raggiunto un grado di sviluppo consolidato (cooperative consolidate del *cluster 3*) e impiegano il credito come uno strumento ordinario della gestione d'impresa. Altre invece, che ancora vivono un momento di sviluppo più intenso (cooperative dinamiche del *cluster 1*), tendono ad incrementare la loro richiesta di credito. In questo percorso in gran parte sembrano aver vinto la scommessa della crescita, per la quale il credito rappresenta una leva fondamentale. Altre invece mostrano segnali di difficoltà che se congiunturali possono essere supportati dal ricorso al finanziamento bancario.

D'altro canto esistono cooperative di dimensioni inferiori che ragionando su una scala più ridotta e con un profilo locale (cooperative statiche del *cluster 2*) mostrano quindi una relazione con il credito meno intensa ed evoluta, legata a rapporti diretti e personali. In questo caso è possibile che il rapporto sia meno fluido e che l'intermediazione di un soggetto deputato come il Confidi possa aiutare le cooperative sia nell'accesso al credito che nelle condizioni delle sua erogazione.

4.

Esigenze di credito della cooperazione agroalimentare

4.1. LE VARIABILI DI CONTESTO CHE INCIDONO SULL'ACCESSO AL CREDITO DELLE COOPERATIVE AGROALIMENTARI

4.1.1. *Crisi economica, instabilità finanziaria e ripercussioni sull'accesso al credito*

Nella prima parte del lavoro si è evidenziato come la nascita e l'espansione di bolle speculative, l'estrema deregolamentazione del sistema finanziario, nonché politiche monetarie persistentemente espansive sono tutti fattori che hanno provocato, a livello macroeconomico, un'instabilità finanziaria, a sua volta causa di una perdurante crisi internazionale che colpisce soprattutto i paesi più esposti dal punto di vista finanziario. Ovviamente, lo stato in cui versa il sistema finanziario si ripercuote sul mondo produttivo; se un sistema finanziario efficiente è imprescindibile per lo sviluppo dell'economia reale, allo stesso tempo i suoi effetti sul mondo dell'impresa risultano estremamente negativi nel momento in cui ci si allontana dalle esigenze produttive, come accaduto negli ultimi due decenni.

Quanto si sta evidenziando nelle imprese italiane in questi mesi rende evidente tale nesso tra finanza ed economia reale ed in particolare emerge come il problema di un efficace accesso al credito possa provocare effetti molto negativi – in termini di crescita dei costi finanziari e mancanza delle risorse necessarie a sostenere la produzione e gli investimenti – sulla creazione di ricchezza delle imprese e di conseguenza sui livelli occupazionali.

Tali criticità divengono particolarmente intense per quella parte del mondo produttivo che più di altri è dipendente dal credito bancario. In tal senso, le imprese italiane appaiono particolarmente esposte ai rischi d'instabilità del sistema finanziario: queste, infatti, si caratterizzano per una maggiore dipendenza dal credito bancario rispetto a quanto avviene negli altri principali paesi europei (Germania, Francia e Spagna). Inoltre, il credito bancario è ancora più centrale per le PMI che costituiscono la tipologia di impresa che caratterizza l'industria italiana. Data questa peculiare

struttura produttiva e di finanziamento, è ovvio che i rischi derivanti dalle crisi finanziarie pesino proporzionalmente di più sulle aziende italiane.

4.1.2. Localizzazione geografica e credito

Ad incidere sulla posizione finanziaria delle imprese e sulla loro capacità di accedere al credito bancario non è solo la dimensione aziendale ma anche la localizzazione geografica dell'attività. In questo senso, in Italia il tessuto produttivo meridionale sconta una maggiore difficoltà ed onerosità nell'accesso al credito bancario, sia di breve che di lungo periodo, rispetto a quanto avviene nelle altre aree del paese. Si tratta di un *deficit* di contesto che penalizza in maniera pesante le imprese meridionali che tra l'altro si caratterizzano spesso per carenze strutturali anche di altro tipo (dimensione di impresa, vicinanza dei mercati di sbocco, ambiente istituzionale, ecc.).

La maggiore difficoltà di accesso al credito nel sud del paese sembra essere una caratteristica trasversale a tutti i settori produttivi, tra i quali anche l'alimentare. Va però sottolineato come questo settore assuma contestualmente un peso sul totale del manifatturiero, e dell'economia in generale, sensibilmente superiore proprio nelle regioni meridionali.

In questo quadro non fa eccezione neanche l'universo più ristretto della cooperazione che opera nel settore agroalimentare. A titolo esemplificativo, basta in questa sede ricordare quanto emerso nell'analisi ovvero, da un lato, i maggiori tassi di interesse sostenuti dalle imprese meridionali per le operazioni di finanziamento sia breve che a medio e lungo termine (capitolo 2), e dall'altro il maggior impatto (negativo) che hanno gli oneri finanziari sul fatturato delle cooperative localizzate nel Sud-Italia (capitolo 3).

4.1.3. Il settore alimentare e il credito

Il settore alimentare è per il sistema bancario un importante punto di riferimento con 31 miliardi di euro di impieghi (a giugno 2011), pari al 13% degli impieghi erogati alle imprese manifatturiere. Nonostante la crisi in corso, negli ultimi anni gli impieghi in questo settore sono aumentati. Ciò evidenzia il carattere anticiclico dell'alimentare, che rispetto a molti altri settori risente in maniera meno intensa, ma non per questo trascurabile, di eventuali crisi della domanda. D'altra parte, questa caratteristica del settore alimentare spiega anche la sua minore "rischiosità"; le sofferenze registrate nell'alimentare, pur crescendo tra il 2010 e il 2011 a causa dello sfavorevole contesto economico, restano strutturalmente al di sotto del dato medio dell'intero manifatturiero.

Allo stesso tempo, mediamente le imprese del settore alimentare pagano tassi di interesse più elevati della media manifatturiera, specie focalizzando l'attenzione sul credito a breve termine. Considerato che l'impresa alimentare appare, come sopra-

accennato, in genere più solvibile di un'impresa manifatturiera-tipo, i maggiori costi medi di finanziamento sostenuti nel comparto alimentare sono probabilmente riconducibili ai minori rendimenti medi del settore rispetto ad altre attività industriali. Tuttavia, l'attuale crisi economica e le insolvenze che essa provoca, pongono la questione di come "pesare" i vari fattori che definiscono il costo del finanziamento.

4.1.4. *Le peculiarità finanziarie della cooperativa agroalimentare*

Le cooperative agroalimentari si distinguono dalle altre imprese che operano nell'agroalimentare per una serie di specificità che ne alterano la struttura delle fonti di finanziamento; ci si riferisce allo scopo mutualistico perseguito (che sostituisce lo scopo di lucro delle altre imprese) e, in maniera strettamente correlata, alla regolamentazione normativa, civilistica e fiscale che definisce e caratterizza questa forma di imprese. In questo contesto, risultano strutturalmente alterate molte variabili economico-finanziarie solitamente alla base della valutazione del merito creditizio.

La gran parte della redditività di una cooperativa è utilizzata per pagare le liquidazioni ai soci ed è contabilizzata come un costo: utile e redditività risultano, quindi, sottostimati nei documenti ufficiali e i classici "indici di redditività" fanno riferimento solo alla marginalità funzionale ad investimenti o al re-equilibrio patrimoniale. Spostando l'attenzione sugli aspetti patrimoniali e finanziari, la cooperativa agroalimentare si caratterizza per una minore tendenza alla capitalizzazione; ciò genera di conseguenza una maggiore necessità di risorse finanziarie di terzi, tra cui le banche. Ma a finanziare la cooperativa a titolo di debito sono anche gli stessi suoi soci tramite lo strumento del prestito sociale. Una parte importante dei debiti finanziari di una cooperativa agroalimentare sono in realtà sottoscritti dai soci i quali sono i primi beneficiari dell'attività svolta dall'impresa. In questo quadro, la solidità della cooperativa e il proseguimento e consolidamento della sua attività assume una rilevanza decisiva per moltissime imprese e imprenditori agricoli.

Sempre con riguardo al prestito sociale, va poi rilevato come esso in genere venga considerato dagli *stakeholder* (banche comprese) come uno strumento di finanziamento a breve termine. Questo perché in genere viene lasciata ai soci agricoli la facoltà di richiedere il rimborso del prestito sociale su richiesta. La storia della cooperazione agroalimentare italiana dimostra come, di fatto, si tratti però di uno strumento di finanziamento a lungo termine, fatta eccezione per alcuni momenti di estrema crisi (quando una parte, comunque minoritaria, dei risparmi dei soci accantonati presso la cooperativa possono essere ritirati per sopperire a momentanee difficoltà economiche). Di solito, quindi, la gran parte del debito finanziario delle cooperative verso i soci è sostanzialmente un debito consolidato, una circostanza che migliorerebbe sensibilmente la valutazione di rischiosità patrimoniale e finanziaria di un'impresa; in ultima istanza, ciò dovrebbe tradursi in un accesso al credito più "semplice" e meno oneroso.

Infine, i soci possono finanziarie indirettamente l'attività della cooperativa anche tramite la definizione dei calendari di liquidazione; in alcuni settori, come nell'ortofrutta fresca, la scansione temporale tra incassi e pagamenti ai soci determina un surplus finanziario per la cooperativa che in ogni caso si tradurrà in un vantaggio economico per i soci (si pensi ad esempio a come un surplus di liquidità permetta ad una cooperativa di abbattere gli oneri finanziari, la cui riduzione permetterà alla cooperativa di mantenere più elevati i prezzi di liquidazione).

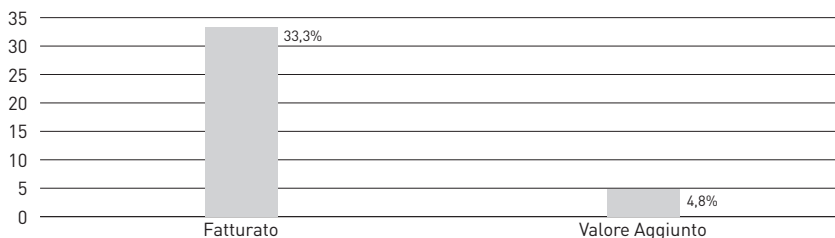
4.2. L'IMPORTANZA ECONOMICA E FINANZIARIA DELLA COOPERAZIONE AGROALIMENTARE

L'analisi sviluppata a partire dall'analisi economico-finanziaria sui bilanci²⁵ ha permesso di stimare alcuni numeri in grado di offrire alcune riflessioni circa il ruolo della cooperazione all'interno dell'industria alimentare e nel contempo come controparte del sistema finanziario.

4.2.1. Il ruolo economico nell'alimentare

Alcune prime indicazioni vengono dai principali valori economici della cooperazione agroalimentare. Nel complesso le cooperative agroalimentari associate hanno sviluppato nel 2009 un fatturato superiore ai 33 miliardi di euro e un valore aggiunto di poco inferiore ai 5 miliardi (figura 4.1).

Figura 4.1. Stime su fatturato e valore aggiunto della cooperazione agroalimentare associata (2009)



Fonte: Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

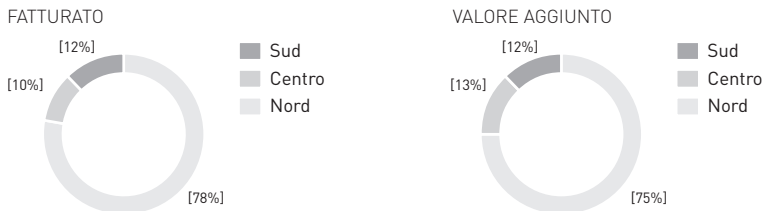
La distribuzione del fatturato e del valore aggiunto della cooperazione agroalimentare per macro-area geografica (figura 4.2) è molto simile e vede protagonista il Setentrione; l'unica differenza è il maggior peso del Centro in termini di valore aggiunto

²⁵ Partendo dai dati di bilancio del campione di 1.630 cooperative agroalimentari sulle quali è stata realizzata l'analisi finanziaria delle cooperative (capitolo 2) si è proceduto all'estensione all'universo di alcuni valori economico-finanziari. Per far questo, si è tenuto conto di un sistema di pesi in grado di riportare la struttura del campione dell'analisi di bilancio alla precisa segmentazione dell'universo della cooperazione agroalimentare associata per comparto merceologico e dimensione d'impresa.

che probabilmente sta a significare una maggiore focalizzazione in questa area del paese su attività ad alto valore aggiunto, come ad esempio possono essere quelle prettamente industriali rispetto a quelle più propriamente commerciali (con un basso tasso di lavorazione/trasformazione del prodotto).

La stima di quale parte del fatturato e del valore aggiunto dell'industria alimentare è imputabile alle cooperative agroalimentari può essere effettuata solo relativamente al 2008, considerata l'indisponibilità di valori aggiornati per gli anni successivi relativamente all'intero aggregato alimentare. Riferendoci al 2008, quindi, le stime reallizzate a partire dal campione di 1.630 cooperative indicano che l'universo della cooperazione agroalimentare associata svolge un ruolo di primissimo piano all'interno dell'industria alimentare rappresentandone il 23% del fatturato²⁶ e il 19% del valore aggiunto (figura 4.3)²⁷.

Figura 4.2. Distribuzione del fatturato e del valore aggiunto della cooperazione agroalimentare associata per area geografica (2009)



Fonte: Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

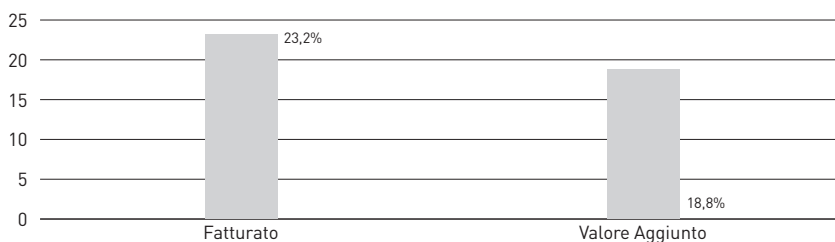
Il minor peso che assume la cooperazione in termini di valore aggiunto non è da mettere in correlazione con un'attività di trasformazione e valorizzazione meno intensa; ciò trova invece spiegazione con le specificità "contabili" delle cooperative che influiscono, come ampiamente visto nella sezione 1.6, sulla struttura di bilancio e sulla sua valutazione. Infatti, nelle cooperative il valore aggiunto è inevitabilmente sottostimato perché gran parte della marginalità (una delle componenti del valore

²⁶ Questo dato rappresenta una conferma della bontà del percorso metodologico perseguito e del campione sul quale è stata realizzata l'analisi di bilancio; infatti, la quota del 23% di fatturato alimentare imputabile alle cooperative del campione si avvicina sensibilmente a quella stimata dall'Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana nel suo ultimo Rapporto 2008-2009 (dove la stessa quota, sempre relativamente al 2008, si attestava attorno al 24%).

²⁷ Per calcolare tali stime, non sono stati considerati gli interi valori di fatturato e valore aggiunto della cooperazione agroalimentare associata. Infatti, al suo interno la gran parte del settore dei servizi si riferisce ad attività che non rientrano all'interno dell'industria alimentare quanto invece in altri comparti come ad esempio quello della distribuzione (si pensi ad esempio ai consorzi agrari). Per tale motivo, per queste stime, è stato considerato esclusivamente il 15% del fatturato e del valore aggiunto delle cooperative di servizi per considerare quelle realtà e quelle attività che effettivamente rientrano all'interno della produzione e trasformazione alimentare (ad esempio i mangimifici).

aggiunto) viene contabilizzata come costo di acquisto visto che serve a remunerare al meglio i conferimenti dei soci; in bilancio quindi i margini confluiscono nei consumi intermedi piuttosto che, come dovrebbe essere, nelle voci contabili che contribuiscono alla determinazione del valore aggiunto delle imprese.

Figura 4.3. Stime sul peso della cooperazione agroalimentare associata sull'intera industria alimentare in termini di fatturato e valore aggiunto [2008]



Fonte: Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk ed EUROSTAT.

4.2.1. L'importanza della cooperazione agroalimentare per il sistema finanziario

Oltre ad un ruolo di primo piano all'interno dell'industria alimentare italiana, la cooperazione costituisce anche un mercato rilevante per il sistema finanziario.

Nel 2009 i debiti finanziari²⁸ (che si traducono in impieghi per gli operatori del sistema finanziario) della cooperazione agroalimentare associata italiana si aggirano attorno agli 11,5 miliardi di euro. Il costo del loro reperimento da parte delle cooperative agroalimentari – ossia gli oneri finanziari – è di mezzo miliardo l'anno (490 milioni di euro nel 2009).

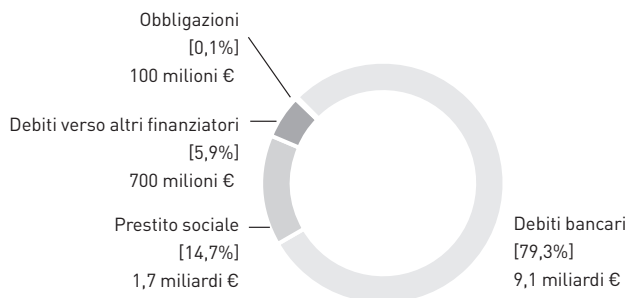
Come evidente dalla figura 4.4, la gran parte delle risorse finanziarie acquisite esternamente dalle cooperative fa riferimento alle banche (79%); gli impieghi delle banche nelle cooperative agroalimentari associate superano i 9,1 miliardi di euro, di cui 7,5 direttamente riconducibili ad attività di trasformazione alimentare e i restanti 1,6 miliardi di euro impiegati invece in altre tipologie di attività realizzate dalle cooperative agroalimentari, prime fra tutte quella di distribuzione di mezzi tecnici e commercializzazione dei cereali.

Ciò vuol dire che un quarto degli impieghi bancari nel settore alimentare (7,5 di 30 miliardi di euro complessivi) si riferiscono a cooperative agroalimentari (figura 4.5), un dato in linea e anzi leggermente superiore con il peso della cooperazione in termini di fatturato²⁹ (figura 4.3).

²⁸ I debiti finanziari altro non sono che il capitale finanziario di terzi che, insieme al patrimonio netto – capitale finanziario proprio – costituiscono il capitale finanziario investito nell'impresa.

²⁹ Se ne deduce come la cooperazione utilizzi un maggior volume di impieghi bancari a parità di fatturato sviluppato; ciò si spiega con la minore patrimonializzazione media delle cooperative rispetto alle imprese di

Figura 4.4. Ripartizione dei debiti finanziari (fonti di finanziamento esterne) delle cooperative agroalimentari per tipologia (2009)

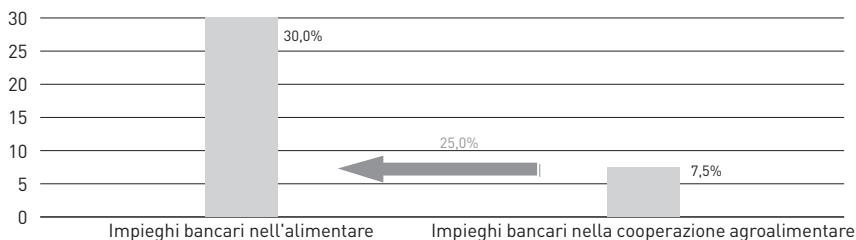


Fonte: Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Un'altra quota non marginale di indebitamento si riferisce invece al cosiddetto prestito sociale ossia ai risparmi investiti dai soci nella cooperativa (15% dei debiti finanziari per un valore di circa 1,7 miliardi di euro).

Il finanziamento da soci ha quindi una valenza particolarmente importante nel mondo della cooperazione agroalimentare a ulteriore testimonianza della partecipazione attiva dei soci e del legame che unisce questi ultimi all'impresa cooperativa. Raro e marginale è invece il ricorso a strumenti obbligazionari o comunque ad altre tipologie di finanziatori.

Figura 4.5. Impieghi bancari nell'alimentare e peso delle cooperative agroalimentari (2009)

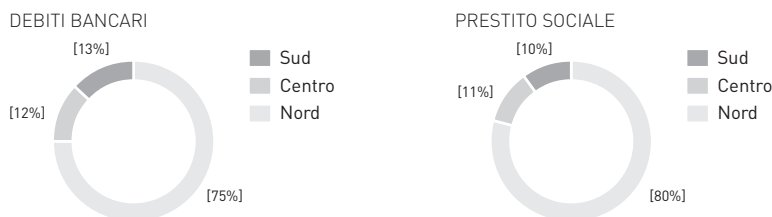


Fonte: Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk e ABI.

In maniera coerente con la distribuzione del fatturato, la gran parte dei debiti bancari contratti dalle cooperative agroalimentari fa riferimento alle imprese del settentrione (75%; figura 4.6).

capitali, una circostanza che indica allo stesso momento un maggior ricorso delle stesse cooperative a fonti di finanziamento esterne (anzitutto, indebitamento bancario).

Figura 4.6. Debiti bancari e prestito sociale delle cooperative agroalimentari associate per area geografica [2009]



Fonte: Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA Bureau Van Dijk.

Si tratta di un'evidenza abbastanza ovvia considerando che il valore dei finanziamenti bancari è strettamente correlato con la mole di attività svolta. La focalizzazione sull'area settentrionale del paese è ancora più evidente nel momento in cui si considera la distribuzione geografica del prestito sociale (figura 4.6); in tal caso il peso del settentrione è anche più elevato rispetto al ruolo della stessa area geografica in termini di fatturato e valore aggiunto. La disponibilità dei soci ad affidare i propri risparmi nelle casse delle cooperative costituisce una conferma di come il mondo cooperativo abbia storicamente trovato nel Nord-Italia una cultura e un clima più favorevole al sistema cooperativo.

4.3. SPAZI D'INTERVENTO E CHIAVI INTERPRETATIVE

Considerata l'importanza della cooperazione agroalimentare sia come protagonista del settore alimentare che come "cliente" di primissimo piano per il sistema finanziario, diviene sempre più urgente migliorare il rapporto tra mondo bancario e sistema cooperativo agricolo. A tale proposito l'analisi realizzata ed i risultati che ne sono derivati suggeriscono alcuni ambiti di riflessione per *policy maker*, rappresentanze sindacali ed istituzionali e imprese.

4.3.1. Il canale di comunicazione fra impresa cooperativa e banca

Uno degli aspetti che sicuramente potrebbero migliorare il rapporto tra banche e cooperative agroalimentari, con effetti proficui per entrambi i soggetti, sta nella comunicazione e nella trasparenza delle informazioni scambiate e analizzate dalle controparti. In particolare ci si riferisce alla necessità di rendere più semplice ed efficace il rapporto tra chi richiede risorse finanziarie e chi in maniera complementare è disposto a concedere finanziamenti. La complessità di questa relazione assume connotati particolarmente rilevanti nel caso delle cooperative agroalimentari in virtù delle specificità, finanziarie ma anche reddituali e di *governance*, che caratterizzano questa particolare tipologia d'impresa. Tale circostanza rende, infatti, opportuno uno sforzo supplementare da parte degli interlocutori in termini di comunicazione ed ascolto.

A tale scopo, da un lato potrebbe essere opportuno uno sforzo della cooperazione agroalimentare per migliorare e diffondere professionalità e managerialità nella gestione dell'area finanziaria. La gran parte delle cooperative, infatti, non è dotata di competenze e professionalità specifiche all'interno dell'azienda. Il direttore finanziario è una figura che è presente solo in una quota minoritaria di cooperative, in genere quelle di grandi dimensioni. Ciò non favorisce certamente un'efficace comunicazione agli istituti bancari, che di certo non può basarsi esclusivamente in un rapporto di conoscenza personale (sebbene questo rappresenti un elemento in grado di orientare in maniera importante la scelta dell'interlocutore bancario da parte della cooperativa).

Il rapporto con il sistema bancario va supportato da adeguate competenze finanziarie e capacità di produrre documenti a supporto degli iter burocratici propedeutici all'accesso al credito. Questo è ancor più importante per un'impresa cooperativa che deve in questa sede ulteriormente evidenziare quei suoi specifici punti di forza che non sempre trovano espressione esplicita nei documenti ufficiali. Si fa riferimento, come più volte riportato nel lavoro, ad una redditività effettiva superiore a quella contabilmente visibile, all'importante partecipazione dei soci al finanziamento a titolo di debito, all'effettiva natura consolidata di una parte del debito che invece viene considerato a breve in base alle procedure standard, ecc.

Inoltre la presenza di una figura professionale dedicata che è in grado di comunicare con l'interlocutore bancario consente alla cooperativa di accedere più efficacemente al credito, potendo disporre di maggiori competenze in fase negoziale, nonché degli strumenti per poter effettuare dei *benchmark* fra proposte diverse, puntando su una scelta di convenienza o di adeguatezza del servizio offerto piuttosto che semplicemente su un rapporto consolidato di conoscenza.

D'altro canto, in questo contesto, il sistema bancario dovrebbe porre maggiore attenzione alla peculiarità delle forme cooperative, magari anche uscendo parzialmente fuori dalla logica della standardizzazione delle valutazioni di merito creditizio (ovviamente per quanto possibile in base alla normativa in materia). Tali specificità sembrano, infatti, giustificare la necessità di strumenti specifici di analisi per ricalibrare la valutazione complessiva delle cooperative agroalimentari in termini economico-finanziari. Ciò modificherebbe certamente le destinazioni e l'onerosità degli impieghi delle banche nel settore alimentare e più in particolare all'interno della cooperazione agroalimentare; molto probabilmente l'avvio di un simile processo (sintetizzabile nella ridefinizione di rischi e costi) stimolerebbe una migliore allocazione delle risorse finanziarie impiegate dal sistema bancario nel tessuto cooperativo dell'agroalimentare, con benefici diretti per entrambi le controparti (ad esempio in termini di riduzione delle sofferenze e riduzione degli oneri finanziari).

Infine, è inoltre opportuno evidenziare come a differenza delle società di capitali, al verificarsi di una determinata congiuntura economica, la cooperativa, per rispondere alla propria *mission* di tutela del socio agricolo, potrebbe essere vincolata ad assumere comportamenti che nel breve hanno effetti negativi sulle performance d'impresa. È

questo, ad esempio, il caso che si è verificato nel 2009, anno di forte crisi economica, in cui la flessione del mercato ha portato ad una contrazione delle vendite. Le imprese di capitali hanno potuto agire sulla leva degli approvvigionamenti, rideterminando le quantità acquistate in base alle previsioni di vendita. Ma le cooperative, soprattutto qualora abbiano stabilito un vincolo di ritiro totale della produzione conferita dai soci, non possono agire sulla modifica degli approvvigionamenti di materia prima o lo possono fare solo in maniera parziale relativamente alla parte residuale di acquisti da agricoltori non soci. In momenti congiunturali sfavorevoli, questo elemento è di particolare criticità per le cooperative che trasformano prodotti deperibili (ad esempio ortofrutta fresca) che devono essere rapidamente collocati sul mercato. In questo caso l'unica leva a disposizione della cooperativa è il prezzo di vendita e quindi in condizioni di mercato sfavorevoli le performance della cooperativa potrebbero essere meno positive rispetto alle imprese di capitali. Tutto ciò dovrebbe essere tenuto in debita considerazione al momento della valutazione delle cooperative, per le quali è consigliabile, più che per altre imprese, verificare caratteristiche e comportamenti di medio-lungo periodo per avere un quadro più esaustivo della dinamica e della solidità dell'impresa.

4.3.2. Ambiti di sostegno trasversali alla cooperazione agroalimentare

Le peculiarità delle cooperative agroalimentari si ripercuotono sulla loro struttura finanziaria; di particolare interesse sono soprattutto, come più volte evidenziato, un livello di patrimonializzazione mediamente inferiore a quanto avviene nelle altre imprese che operano nell'alimentare e un forte coinvolgimento dei soci nel finanziamento a titolo di debito della cooperativa.

È proprio su questi due punti che sembra opportuno insistere per favorire in maniera trasversale a tutto il mondo della cooperazione agroalimentare, l'accesso al credito e più in generale alle risorse finanziarie necessarie allo sviluppo dell'attività di impresa.

Sul fronte del patrimonio, essendo quest'ultimo in gran parte costituito da riserve indivisibili accantonate nel corso degli anni con gli utili portati a nuovo³⁰, i maggiori problemi in termini di bassa patrimonializzazione si riscontrano tra le cooperative di più recente costituzione. Per favorire una progressiva crescita dei valori patrimoniali appare opportuno da un lato continuare ad incentivare l'accantonamento di una parte degli utili creati dall'attività della cooperativa e dall'altro studiare degli strumenti in grado di stimolare gli apporti di soci e soggetti terzi sotto forma di capitale proprio³¹. La necessità di intraprendere questo percorso appare particolarmente rilevante so-

³⁰ Per maggiori dettagli su questa tematica si veda la sezione 2.2.

³¹ Alcuni tentativi in questo senso sono stati fatti con la riforma del diritto societario del 2003, anche se resta un importante potenziale inespresso in termini di attrazione di capitale nelle cooperative agroalimentari.

prattutto con riguardo all'avvio e al primo consolidamento di nuove imprese cooperative.

Allo stesso tempo la tutela e la promozione dell'accantonamento presso la cooperativa dei risparmi dei soci costituisce un'altra leva in grado di migliorare la solidità finanziaria delle cooperative agroalimentari e quindi la capacità di interfacciarsi efficacemente con il sistema bancario.

Per raggiungere tale obiettivo, un ruolo chiave sarà – come sempre è stato – giocato dalla capacità di dialogo e costruzione tra la base sociale e il *management* delle imprese cooperative; basti pensare a quanto articolati e complessi siano le situazioni e i processi in cui si discute della destinazione delle marginalità aziendali (con la tradizionale dicotomia tra esigenze di soddisfazione delle aspettative di reddito dei soci nel breve e necessità di sviluppo e investimento in un'ottica di lungo periodo) o ancora con riferimento alle politiche di patrimonializzazione o di raccolta del prestito sociale (ad esempio le modalità di discussione e decisione in merito ad eventuali processi di consolidamento formale del debito a breve tramite la previsione di limiti temporali alla rimborsabilità del prestito sociale).

4.3.3. Esigenze diverse per cooperative diverse

Accanto a politiche di carattere trasversale all'intera cooperazione agroalimentare, sembrerebbe opportuno tenere in considerazione l'esistenza di esigenze differenti all'interno del mondo cooperativo. In particolare due sono le variabili che più di altre sembrano differenziare le istanze delle cooperative agroalimentari in merito ad aspetto finanziari e di accesso al credito: il settore di appartenenza e la dimensione di impresa.

Tra i diversi settori agroalimentari dove è particolarmente rilevante la presenza di cooperative, il vitivinicolo e il lattiero-caseario si distinguono per un maggior bisogno di capitale coerentemente con il maggior grado di lavorazione e trasformazione di questi due comparti. Per la stessa ragione questi due settori sono anche quelli potenzialmente più esposti ai rischi di crescita degli oneri finanziari ed ad eventuali strette creditizie.

Un altro elemento, strettamente collegato al precedente, è dato dalla struttura e lunghezza del ciclo produttivo. A cicli rapidissimi per le cooperative che lavorano la frutta fresca, ed in particolare la frutta estiva, fanno da contraltare i settori che oltre alla trasformazione prevedono un periodo di conservazione del prodotto (come per la stagionatura dei formaggi, l'invecchiamento dei vini); in quest'ultimo caso si assiste ad una dilatazione del ciclo produttivo, che vede immobilizzati per periodi più lunghi i prodotti finali. Altri settori invece, come quello dei servizi, possono svolgere nel breve periodo il ruolo di polmone finanziario per il socio agricoltore. È, infatti, prassi in alcune cooperative che vendono mezzi tecnici (agrofarmaci, fertilizzanti, mangimi, ecc.) anticipare la fornitura dei mezzi di produzione ed attendere l'incasso del debito

fino al momento di vendita dei prodotti da parte dell'impresa agricola. Questo comportamento espone la cooperativa a periodici deficit di cassa.

Un altro aspetto che caratterizza alcuni comparti rispetto ad altri è l'intensità di partecipazione dei soci nel finanziamento della cooperativa tramite il prestito sociale; a tale proposito, questo strumento è particolarmente importante per le finanze cooperative nel vitivinicolo e, in misura inferiore, nell'ortofrutticolo; negli altri settori agroalimentari al contrario, questa modalità di finanziamento dell'attività della cooperativa assume un ruolo meno centrale. Le esigenze di accesso al credito delle cooperative cambiano profondamente anche in base alla dimensione di impresa e quindi alla scala operativa dell'attività. In genere le cooperative di maggiori dimensioni (per le quali si intendono quelle con fatturato superiore ai 40 milioni di euro) usano il debito come leva finanziaria; in tali casi il problema di accesso al credito è poco o comunque meno sentito, salvo rare eccezioni e situazioni confinate a periodi temporali ben definiti; in genere queste imprese godono di un maggiore e migliore accesso al mercato dei capitali come testimoniato anche dal fatto che il finanziamento da soci assume un ruolo meno decisivo nel finanziamento di questa tipologia di imprese rispetto a quanto avviene al contrario nelle cooperative di piccola e piccolissima dimensione. In questo contesto, a caratterizzare le grandi cooperative dell'agroalimentare italiano, è soprattutto la richiesta di strumenti finanziari in grado di accompagnare l'azienda in processi di finanza straordinaria (ad esempio a supporto di acquisizioni e fusioni).

Dall'altra parte con esigenze del tutto diverse, le cooperative più piccole sono quelle che risentono di più dei problemi di accesso al credito in virtù di una meno efficace gestione finanziaria, ma soprattutto di una maggiore debolezza economica (basti considerare a tal proposito, come durante gli ultimi anni di crisi economica, le realtà che maggiormente hanno sofferto sul fronte delle vendite sono state quelle di minori dimensioni). Non a caso gli oneri finanziari, legati all'indebitamento finanziario, pesano soprattutto sul fatturato delle imprese più piccole (il doppio rispetto alla media complessiva della cooperazione agroalimentare associata).

In tali condizioni, non di rado diventa difficile anche reperire le risorse finanziarie per proseguire la propria attività; per limitare tali evenienze, un ruolo di primo piano può essere svolto da Confidi che già oggi focalizza la propria attenzione soprattutto sulle imprese di minori dimensioni; tuttavia, il ruolo di Confidi sembra possa essere ulteriormente allargato considerando che non tutte le piccole cooperative conoscono questo sistema di garanzia e sostegno e il bacino di utenza sembra avere ancora ad oggi un grosso potenziale inespresso.

Un ulteriore elemento che è emerso dall'analisi è che le cooperative stabilmente presenti sui mercati internazionali mostrano una dinamica di crescita consolidata e che le vendite all'estero possano per certi versi essere assimilate ad una *proxy* del loro grado di robustezza e quindi anche di affidabilità nei confronti delle banche. Questa condizione è naturalmente più frequente nei settori tradizionalmente esportatori, come l'ortofrutticolo ed il vitivinicolo.

4.3.4. Gli effetti della crisi economica-finanziaria sulle cooperative in crescita

Le analisi sviluppate nel rapporto sono state realizzate con dati che fanno riferimento nel loro più recente aggiornamento ai primi sei mesi dell'anno 2011. Esse non tengono quindi conto dell'instabilità finanziaria che si è progressivamente intensificata nella seconda parte del 2011 e che ha provocato effetti molto pesanti sia sul sistema del credito che sul tessuto economico e produttivo. Tutto ciò ha accresciuto proprio nei mesi a cavallo della fine dell'anno il rischio concreto di un periodo di restrizione creditizia, che, a maggior ragione in una congiuntura recessiva, può rappresentare una grave criticità per le cooperative agroalimentari.

Nel corso dell'analisi, è emerso come esista un ampio gruppo di cooperative di dimensioni medio-grandi, spesso impegnate nel consolidare la propria posizione sui mercati internazionali, che, spinte da aspettative favorevoli per l'anno in corso (2011), hanno espresso una forte necessità di capitale per supportare una fase di crescita. Se le risorse finanziarie dovessero venir meno, saranno spesso proprio le cooperative più dinamiche, che subiranno i più pesanti effetti della restrizione creditizia, considerato che non riusciranno ad avere quei capitali necessari ad accompagnare lo sviluppo e la crescita della propria attività; il tutto con ripercussioni dirette sull'intero sistema cooperativo agroalimentare e di conseguenza sul livello dei redditi degli agricoltori soci. In altri termini, l'analisi suggerisce che, nel caso si intensificasse la restrizione del credito bancario, all'interno della cooperazione agricola, ad accusarne maggiormente gli effetti saranno molto spesso proprio quelle realtà che stanno cercando di compiere un balzo in avanti nel loro sentiero di sviluppo.

5. Offerta di credito alle cooperative agoralimentari

5.1. INTRODUZIONE

Gli andamenti descritti nel capitolo precedente, con particolare riferimento agli impieghi verso il settore alimentare, evidenziano che almeno fino ai primi mesi del 2011 non si sia verificata una riduzione del credito concesso alle imprese di questo comparto. Ciononostante stante l'attuale peggiorata situazione economica, iniziata nel settembre del 2008 (con il fallimento della Lehman Brothers) e mai superata, appaiono giustificate le preoccupazioni delle imprese sul fronte dell'accesso al credito non solo per il presente ma anche per il prossimo futuro. Come già evidenziato, la cooperazione agroalimentare rappresenta un segmento di tutte le imprese agroalimentari e anche di quelle agricole se si considerano le cooperative di produzione e non solo quelle di trasformazione e pertanto non sono disponibili dati e informazioni specifiche sul rapporto tra banca e cooperativa agroalimentare. Al fine di rilevare informazioni specifiche sull'atteggiamento delle banche nei confronti della cooperazione, è stato selezionato un gruppo di 14 banche, (di cui 6 BCC, 6 appartenenti ai grandi gruppi bancari e 2 banche popolari), caratterizzate da una forte operatività nel mondo della cooperazione e localizzate nelle aree a maggiore presenza di cooperative. Anche se la selezione non è esaustiva ed è piuttosto eterogenea tale da non consentire di trarre delle conclusioni valide a livello generale, l'indagine ha consentito di individuare gli elementi principali del rapporto banca – impresa cooperativa, rapporto visto però – e tale aspetto è molto importante – dal lato delle banche. In altre parole, il quadro presentato nei prossimi paragrafi è la percezione delle banche nei confronti della cooperazione agroalimentare.

Oltre alle banche, sono stati individuati alcuni referenti appartenenti a Fondi mutualistici e a Confidi per il loro ruolo svolto nell'ambito dei finanziamenti alle cooperative.

Va segnalato, inoltre, che le interviste sono state effettuate alla fine del 2010/primi mesi 2011 e pertanto in conseguenza del deterioramento della situazione economica,

molto probabilmente su alcune questioni più congiunturali le risposte degli intervistati potrebbero al momento attuale essere variate. Le banche individuate sono riportate nella seguente tabella:

Tabella 5.1. Distribuzione delle interviste

Regione	Totale	Tipo banca			Fondi e Confidi
		BCC	Banche S.p.A.	Banca popolari	
Emilia Romagna	5	2	2		1
Lazio	3	1			2
Lombardia	2	1		1	
Marche	1				1
Piemonte	2		1		1
Puglia	1	1			
Toscana	2	1	1		
Trentino Alto-Adige	2		2		
Veneto	1			1	
Totale	19	6	6	2	5

Le interviste sono state realizzate sulla base di un questionario semi-strutturato³², suddiviso in 4 parti, relative ai seguenti aspetti:

- a. organizzazione della banca, per analizzare come la banca è organizzata, quanta importanza riveste il comparto agroalimentare, quale è il gruppo di imprese di riferimento delle cooperative, quale è il grado di attenzione verso questa tipologia di imprese, come e quali strumenti mettono in atto per soddisfare le loro esigenze di finanziamento;
- b. i finanziamenti alle cooperative, per analizzarne le tendenze recenti, le caratteristiche, le differenze tra le cooperative in termini di dimensione, settore di attività economico e le cause di insolvenza;
- c. il portafoglio prodotti offerto dalle banche specificatamente per le cooperative, con un'analisi delle richieste e dei *trend* attuali e futuri, secondo la percezione delle banche;
- d. l'erogazione di un finanziamento alle cooperative, per analizzare le modalità e le differenze con altre tipologie di imprese;
- e. le difficoltà e i problemi della banca nel relazionarsi con le cooperative agroalimentari e i criteri di valutazione, con l'obiettivo di analizzare le difficoltà e i problemi incontrati nel rapportarsi con tali imprese;
- f. opinioni generali: sulla relazione fra banche e cooperative, anche alla luce della crisi.

³² La stesura dei questionari è stata preceduta da colloqui liberi in profondità con alcuni operatori. In particolare, sono state effettuate alcune interviste preliminari che hanno avuto lo scopo di esplicitare le problematiche oggetto di studio in tutte le loro sfaccettature e di fornire spunti per un'efficace formulazione delle domande nei questionari

5.2. L'ORGANIZZAZIONE DELLE BANCHE

Il quadro offerto nei capitoli precedenti circa gli impieghi verso il settore alimentare (che tra il 2007 e il giugno del 2011 sono aumentati dell'8,2%, arrivando ad incidere per il 13% sul totale impieghi del manifatturiero) dimostra che il settore bancario esprime un certo interesse verso il settore alimentare. Anche considerando il settore agricolo emerge che i finanziamenti bancari al settore dell'Agricoltura, Silvicoltura e Pesca hanno manifestato un trend crescente ed hanno rappresentato il settore che ha risentito in misura inferiore degli effetti della crisi. A marzo 2011, il tasso di crescita tendenziale dei finanziamenti al settore agricolo è stato del 7,7%, un valore superiore all'incremento annuo dei finanziamenti al totale imprese non finanziarie, pari circa al 5%. Più nel dettaglio, nel periodo giugno 2010 e marzo 2011 (ossia il periodo entro il quale sono state svolte le interviste), il flusso di prestiti bancari al comparto Agricoltura, Silvicoltura e Pesca è stato di oltre 4,5 miliardi³³.

Le banche intervistate, pur tenendo presente i limiti della selezione a cui si accennava precedentemente, confermano tale fenomeno: la maggior parte degli intervistati, senza alcuna significativa differenza tra le varie tipologie, afferma che il settore agricolo è molto o abbastanza importante, in termini di impieghi sul portafoglio clienti e sono soprattutto le banche più piccole (alcune BCC) a dichiarare un peso più forte del settore: fino al 20% degli impieghi, contro una media del 7-8%. Anche l'industria alimentare risulta importante in termini di impieghi sul portafoglio clienti, ma al contrario di quanto si verifica per l'agricoltura, nelle piccole banche, l'importanza del comparto è più contenuta.

I motivi del peso del settore agroalimentare per queste banche sono da ricollegarsi o alla natura stessa della banca o, in particolar modo per il settore primario, al territorio dove sono situate, caratterizzato da un elevato peso del comparto e da una forte presenza di questa tipologia di impresa (per es. Emilia Romagna, Toscana, Lombardia dove emerge la zona del cremonese il cui PIL agroindustriale è stimato vicino al 60% di quello dell'intera provincia).

In ogni caso, emerge che le banche, in generale stanno intensificando la loro attività nel settore. In particolare alcune grandi banche hanno formato nuovamente dei gruppi di specialisti di settore, dopo l'abbandono degli anni passati a seguito della riforma del Testo Unico Bancario che aveva fatto perdere la caratterizzazione dei vari settori.

In tale contesto, per questa selezione di banche, le cooperative in genere rivestono un buon grado di importanza in termini di impieghi sul portafoglio clienti ed in particolare le cooperative agroalimentari. Va comunque ricordato che si tratta di interlocutori appartenenti a banche selezionate o in base al loro rapporto sufficientemente consolidato con il mondo della cooperazione agroalimentare o perché presenti su territori dove la cooperazione agroalimentare è un fenomeno rilevante.

³³ Fonte: Associazione Bancaria Italiana.

Infatti, alcune delle aree presso cui sono state effettuate le interviste evidenziano ottime realtà nella cooperazione agroalimentare (Emilia, Veneto, Lombardia, Toscana e Trentino Alto Adige) e la cooperazione ha quote rilevanti sul fatturato dell'agroalimentare. Interessante, inoltre, l'esperienza segnalata da un grande gruppo bancario che attraverso una società finanziaria controllata, vanta partecipazioni in numerose realtà cooperative con la qualifica di socio sovventore, instaurando rapporti molto qualificanti.

Alcuni intervistati hanno lamentato le difficoltà del sistema agroalimentare, in alcune aree del Paese in particolare, ad aggregare i piccoli imprenditori in strutture cooperative; tale punto di partenza permetterebbe interessanti sviluppi nel campo della commercializzazione dei prodotti o della loro trasformazione.

	Importanza del settore agroalimentare in termini di impieghi sul portafoglio clienti delle banche intervistate (% di risposte)	Importanza delle cooperative agroalimentari in termini di impieghi sul portafoglio clienti delle banche (% di risposte)
molto importante	42,9	50,0
abbastanza importante	39,3	42,9
poco importante	17,9	7,1
Totale	100,0	100,0

La gestione di questo segmento di clientela è realizzato in genere, per tutte le tipologie di banche intervistate, attraverso strutture già esistenti nelle banche: pochi gli intervistati che hanno dichiarato di avere all'interno della banca un servizio dedicato in modo specifico alle cooperative agroalimentari. Nella maggior parte dei casi, tale clientela è gestita dal servizio che si occupa del settore agricolo o agroalimentare o quello dei crediti speciali. In tutti i casi, le banche tendono a specializzare gestori sul versante delle cooperative, nelle filiali come nei diversi uffici di sede; tali figure specializzate, esprimono pareri preventivi rispetto alla validità dei progetti di investimento da coprire finanziariamente, valutando la compatibilità economica rispetto all'andamento del business. In merito è stato segnalato che, se tali specialisti territoriali instaurano un buon rapporto con il cliente, possono fornire all'imprenditore il giusto consiglio riguardo il miglior rapporto investimento/finanziamento. Le BCC si avvalgono di funzionari delle Federazioni regionali che intrattengono anche i rapporti con le istituzioni regionali (vedi PSR Piani di Sviluppo Rurale, prodotti agevolati, ecc.).

L'applicazione della convenzione di Basilea ha rivoluzionato il sistema valutativo delle imprese e le cooperative, che per la maggior parte degli intervistati appartenenti alle banche, sono classificate all'interno di tipologie di imprese ben distinte, sono state assimilate a diverse categorie che vanno dalle aziende agricole, a quelle dell'industria alimentare, alle piccole/medie imprese in generale, alle cooperative in genere, ma più frequentemente al settore agroalimentare nel suo complesso (composto da cooperative, aziende agricole, aziende agroindustriali, grande distribuzione). All'interno

di tali categorie, molto spesso, viene effettuata una ulteriore suddivisione in base ai volumi di fatturato, assegnando le più grandi al segmento *corporate* e le più piccole al “retail”. Non sono mancati interlocutori che hanno dichiarato di non individuare nessuna categoria a cui le cooperative agroalimentari appartengono o sono posizionate in prossimità.

Classificazione delle cooperative agroalimentari secondo le banche intervistate
[% di risposte]

Aziende agricole	15,4
Industria alimentare	15,4
Cooperative in genere	7,7
Altra categoria	46,2
Nessuna	15,4
Totale	100,0

Di particolare rilievo per il sostegno dei progetti di sviluppo della cooperazione in generale è il ruolo dei Fondi mutualistici che nascono con la Legge n. 59 del 31/1/1992 per la promozione e lo sviluppo della cooperazione, dando vita ad un circuito virtuoso in grado di sviluppare la forma cooperativa con risorse generate al suo interno.

In particolare, i Fondi mutualistici operano sotto la vigilanza del Ministero dello Sviluppo Economico, sono gestiti da società finanziarie non operanti con il pubblico (art. 113 del Testo Unico della legge bancaria) che sono controllate dalle rispettive centrali cooperative ed hanno l’obbligo di certificare i propri bilanci.

Le risorse dei Fondi provengono:

- dal 3% degli utili delle cooperative esistenti;
- dai patrimoni residui delle cooperative poste in liquidazione.

Agiscono pertanto al fine di promuovere, rafforzare ed estendere la presenza cooperativa all’interno del sistema economico nazionale, promuovendo e finanziando iniziative, con preferenza per i programmi diretti all’innovazione tecnologica, all’incremento dell’occupazione ed allo sviluppo del Mezzogiorno come previsto dalla stessa legge istitutiva.

L’attività dei Fondi negli ultimi anni si è caratterizzata dalla riduzione delle forme di intervento diretto nei confronti delle imprese e ciò per effetto del calo degli utili delle cooperative (in particolare del settore del credito – le BCC – e della grande distribuzione).

Le ridotte risorse sono state invece orientate a sostenere convenzioni con le banche per erogazione di finanziamenti alle cooperative. Il settore della cooperazione agroalimentare è il principale beneficiario rispetto a queste tipologie di sostegno in termini di impieghi.

Per Fondi mutualistici ed i Confidi coinvolti nell’indagine, l’incidenza dell’intero comparto agroindustriale sul totale degli impieghi talvolta supera il 50%.

5.3. I FINANZIAMENTI ALLE COOPERATIVE: CARATTERISTICHE E TENDENZE RECENTI

A fronte di questo interesse verso la cooperazione agroalimentare, dai risultati delle interviste si può trarre una percezione generale che ritiene che, al momento delle interviste, i finanziamenti verso questa tipologia di impresa siano nel complesso cresciuti negli ultimi 2-3 anni, e in misura maggiore quelli a medio-lungo termine.

Le motivazioni sono diverse secondo la durata del finanziamento: da un lato, la crisi economica ha costretto molte cooperative a richiedere finanziamenti a breve in misura superiore rispetto a qualche anno fa, spesso al fine di sostenere la gestione. Dall'altro lato, è prevalsa anche la tendenza a richiedere finanziamenti a medio-lungo termine per effettuare operazioni di consolidamento del debito da breve a lungo termine, ma anche per nuovi investimenti, seppur in maniera più limitata negli ultimi anni. Le cooperative agroalimentari, infatti, meno coinvolte dalla crisi, hanno di norma continuato ad investire in impianti produttivi, ed anche in impianti di biomasse e di fotovoltaico, per rispondere meglio, con prodotti rinnovati rispetto alle sfide del mercato.

Per tali investimenti, in misura più elevata rispetto a periodi precedenti, le cooperative hanno preferito strumenti di medio-lungo periodo e non di breve, adeguando il tipo di finanziamento alle reali esigenze di utilizzo.

Tra le altre motivazioni, gli intervistati hanno indicato la crescita della banca che ha acquisito quote di mercato e l'impegno della banca a sostenere il settore in un momento in cui altre banche sono diventate più prudenti nell'erogazione.

Secondo alcuni intervistati (appartenenti alla categoria dei Fondi e dei Confidi), inoltre, negli ultimi 2-3 anni, a fronte di una riduzione del numero delle operazioni finanziabili da parte della banca, sono aumentati gli importi richiesti per singola domanda, rendendo necessario allungare i tempi di rimborso e quindi ricorrere a finanziamenti a medio-lungo termine. Inoltre, sempre secondo questa tipologia di intervistati, l'incremento delle operazioni a medio-lungo termine, è da imputarsi anche ad un maggiore ricorso alla garanzia Confidi, alle controgaranzie SGFA o FEI (Fondo Investimenti Europei), in particolare per le operazioni a medio-lungo termine.

	Tendenza dei finanziamenti a breve termine (% di risposte)	Tendenza dei finanziamenti a medio-lungo termine (% di risposte)
Aumento	50,0	72,2
Diminuzione	12,5	22,2
Stabilità	37,5	5,6
Diminuzione	0,0	0,0
Totale	100,0	100,0

Non risulta invece avere influenza su questi incrementi il credito agevolato che si colloca mediamente sul 7% rispetto al totale finanziato, con valori superiori nel caso

delle BCC. Infatti, e tale aspetto è comune a tutte le banche intervistate, i finanziamenti agevolati si sono notevolmente ridotti negli ultimi anni, a causa di una forte riduzione delle fonti pubbliche e per le difficoltà di gestione dei PSR e dei contributi pubblici più in generale.

Un altro aspetto generalizzabile che emerge dalle interviste è la differenza che le banche rilevano fra piccole e grandi cooperative agroalimentari nella richiesta di strumenti finanziari. Non si tratta solo del fatto che le piccole strutture sono più orientate sui prodotti di breve periodo, di minore entità e le grandi su quelli di lungo, poiché in grado di sostenere finanziamenti più consistenti, ma anche perché le grandi sono in grado di rapportarsi meglio con le banche e conoscono l'importanza della pianificazione finanziaria e della valutazione dell'investimento a cui le banche sono interessate nella concessione di finanziamenti. Le esigenze delle grandi sono più articolate e complesse, anche in funzione di un rapporto più ricco con il mercato; richiedono in particolare anticipi per la gestione commerciale come anticipi crediti, stagionatura prodotti (formaggi, vino, ecc.) e spingono maggiormente per il chirografario e hanno più forza contrattuale per ottenerlo.

Non è invece la percezione delle differenze nella richiesta di strumenti finanziari tra cooperative appartenenti ai diversi settori di attività economica. Per le banche che percepiscono differenze (soprattutto le banche S.p.A. e il gruppo dei Fondi e Confidi), queste sono da attribuire essenzialmente alle caratteristiche del ciclo produttivo-commerciale dei diversi settori: l'ortofrutta ha un ciclo breve, i caseifici del Parmigiano, invece, hanno un ciclo più lungo (per la stagionatura), così come il settore vitivinicolo (per l'invecchiamento) che necessita quindi di anticipi sui futuri smobilizzi.

Inoltre, differenze sono dovute anche allo stato di salute dei settori nelle varie aree: le situazioni positive al momento delle interviste (ortofrutta, Lambrusco, Parmigiano) richiedono strumenti per il sostegno degli investimenti per linee produttive o delle politiche di export; quelle critiche (ad esempio il Chianti, cantine sociali fragili in Italia meridionale o gli allevamenti) richiedono strumenti finalizzati anche al sostegno nella gestione.

In riferimento alle aree geografiche, le differenze indicate da alcuni intervistati (appartenenti alle banche S.p.A.), si riconducono a quelle precedenti: i territori infatti sono l'espressione di specifici settori e tipologie di cooperative (piccole, medie cooperative al Sud e grandi cooperative al Nord) e pertanto le problematiche che esprimono sono le stesse. In riferimento ai finanziamenti concessi alle cooperative agroalimentari, il tasso medio di insolvenza o di incaglio negli ultimi 2-3 anni si è collocato (alla fine del 2010), secondo gli intervistati senza significative differenze tra le varie tipologie di banche, sull'1% che, nonostante la crisi economica, è solo leggermente aumentato negli ultimi 2-3 anni.

I motivi di insolvenza o di incaglio dichiarati appaiono abbastanza variegati, ma tra cui i principali sono:

- la scarsa patrimonializzazione delle cooperative e un insufficiente autofinanzia-

mento e, in alcuni casi, un *management* non preparato adeguatamente a gestire una cooperativa;

- i grossi investimenti degli anni passati (ad esempio per il vino in Toscana, ma non solo) con prezzi dei prodotti oggi in flessione che non stanno offrendo i ritorni attesi;
- la perdita di redditività dovuta indirettamente al calo dei consumi con sofferenza nei prezzi e con conflitti relazionali con la grande distribuzione;
- le crisi cicliche settoriali (come l'aviarica, i problemi nel settore suinicolo), le calamità naturali o anche i forti ritardi di pagamenti da parte della pubblica amministrazione (ad esempio nel settore della manutenzione del verde pubblico);
- le gestioni anomale, deviate, con forti irregolarità;
- la crisi economica generale con la conseguente perdita di liquidità, anche se le cooperative sono considerate più solide delle altre tipologie di imprese.

Va segnalato comunque che le banche intervistate valutano le cooperative agroalimentari con un profilo di rischio migliore rispetto alle altre imprese a cui fanno riferimento nei sistemi di classificazione della banca. I motivi sono da ricondursi al fatto che le cooperative in esame appartengono ad un settore considerato anticiclico e meno turbolento di altri (meccanica, edilizia), e alla natura societaria della cooperative: sono infatti generalmente considerate dalle banche intervistate l'espressione di imprenditori solidi e le più affidabili sono quelle caratterizzate da un buon rapporto con la base sociale. I loro bilanci sono piuttosto trasparenti e, salvo situazioni anomale, i consigli di amministrazione funzionano e controllano: sono proprio i soci a rischiare maggiormente nel caso di situazioni critiche. Non mancano opinioni circa la loro strutturale sottocapitalizzazione e, nelle piccole realtà, la presenza di un *management* non sempre adeguato ai compiti, fonte in alcuni casi di rischi per la banca.

A fronte di questo basso profilo di rischio, si rileva un'opinione omogenea anche per quanto riguarda la redditività delle attività finanziarie nei confronti delle cooperative, in genere più bassa rispetto a quella delle imprese a cui appartengono nelle classificazioni della banca.

Alcune banche (tra le S.p.A. in particolar modo) riferiscono, infatti, che le cooperative offrono minori margini, poiché usufruiscono di condizioni economiche più vantaggiose. Tali condizioni favorevoli derivano dal forte potere contrattuale espresso dalle cooperative, soprattutto quelle di grandi dimensioni.

In ogni caso, il rapporto con le cooperative consente alle banche di lavorare con la loro base sociale e quindi offre accesso a un numero elevato di potenziali clienti. Inoltre, i minori ricavi sono compensati da minori insolvenze ed incagli, in quanto le cooperative hanno un basso profilo di rischio. Infine è stata segnalata l'importanza del rapporto di fiducia che si instaura con la banca, in quanto le cooperative concentrano prevalentemente la loro attività finanziaria su un numero limitato di banche consentendo quindi alle banche di ottenere margini di redditività complessivi anche superiori rispetto alle altre tipologie di imprese.

Infine, è stato dalle banche S.p.A. anche segnalato che le condizioni praticate dipendono esclusivamente dalla classe di *rating* e che quindi la specifica natura cooperativa non è rilevante.

5.4. I PRODOTTI OFFERTI DALLE BANCHE ALLE COOPERATIVE: TENDENZE RECENTI E PROSPETTIVE FUTURE

Sul fronte dei prodotti offerti, è possibile individuare due gruppi: quelli specificamente definiti per le cooperative agroalimentari (soprattutto da parte delle banche più grandi) e quelli nati per altre tipologie di imprese del settore agroalimentare – imprese agricole o industria alimentare – ma idonei a soddisfare anche le esigenze delle cooperative. I due gruppi costituiscono il portafoglio prodotti che le banche offrono alle cooperative agroalimentari.

Va segnalato che il primo gruppo di prodotti è più frequente nelle banche che solitamente classificano le cooperative agroalimentari all'interno di categorie ben distinte dalle altre. Questi prodotti hanno una forte caratterizzazione in quanto:

- esprimono particolarità legate alle esigenze del mondo cooperativo;
- rientrano spesso in convenzioni stipulate con le Organizzazioni di rappresentanza delle cooperative, con i Fondi e con i Confidi;
- possono essere destinati anche ai soci delle cooperative e in questi casi la cooperativa indica se il finanziamento ha finalità funzionali direttamente o indirettamente al rafforzamento della cooperativa stessa;
- sono costruiti sulle esigenze delle singole filiere;
- sono proposti a condizioni più vantaggiose per favorire l'associazionismo.

Di particolare interesse è l'esperienza descritta dal gruppo di aziende partner delle Banche di Credito Cooperativo, che attraverso la stipula di una convenzione *ad hoc* con un Fondo, ha definito prodotti specifici per le cooperative finalizzati al finanziamento dei fabbisogni finanziari connessi alla realizzazione di progetti di investimento, all'aumento della capitalizzazione e al miglioramento degli indici patrimoniali nell'ottica di Basilea 2.

Le banche che non hanno predisposto linee di prodotti dedicati in modo specifico alle cooperative agroalimentari hanno addotto tra i motivi di questa mancanza:

- le cooperative utilizzano tranquillamente i prodotti costruiti per il segmento *corporate*, con eccezione, tra i prodotti a breve termine, della cambiale agraria, tra l'altro sempre meno utilizzata;
- le cooperative utilizzano prodotti generici per i finanziamenti a breve termine, mentre per il medio-lungo periodo utilizzano prodotti dedicati al settore agricolo e non solo.

Proseguendo l'analisi per la durata del finanziamento, il prodotto più importante nell'ambito dei prodotti a breve termine, specifico per le cooperative, è risultato il finanziamento per l'anticipo a fornitori o a soci conferenti. Tra i prodotti finanziari a

breve termine, la maggior parte degli intervistati ha indicato anche lo smobilizzo dei crediti dei clienti (anche con il ricorso a società di *factoring*), il finanziamento per la gestione/conduzione aziendale e altri prodotti finalizzati ad aumentare la liquidità delle cooperative.

Nell'ambito dei finanziamenti a medio-lungo termine, specificatamente per le cooperative, rientrano i prodotti finanziari finalizzati alla conservazione, stagionatura o invecchiamento dei prodotti, nonché prodotti per il miglioramento di frutteti e vigneti. Tra gli altri, si segnalano una serie di prodotti finalizzati alla realizzazione di investimenti: finanziamenti per la meccanizzazione, il miglioramento e l'innovazione dell'azienda; il finanziamento o l'anticipo dei contributi PSR; i finanziamenti ipotecari finalizzati all'acquisto e alla ristrutturazione della proprietà aziendale; il finanziamento per l'acquisto quote latte, del bestiame; i finanziamenti per certificazione della qualità.

Infine, la maggior parte degli intervistati ha evidenziato tra i prodotti innovativi i finanziamenti per tutela ambientale / risparmio energetico e per gli impianti fotovoltaici.

Poco più del 10% delle banche (in genere di grandi dimensioni) dispone di magazzini fiduciari. Il resto degli intervistati motiva la mancanza di magazzini fiduciari nel fatto di non essere operativi in aree in cui vi sono merceologie che ne possono necessitare e anche nel caso di banche localizzate in area Parmigiano / Grana Padano, le motivazioni si riconducono a una dismissione per via di costi di gestione eccessivi; in altri casi, vi sono già grosse realtà aziendali che svolgono la stagionatura per conto terzi.

Pur non essendo corretto parlare di prodotti più rischiosi, poiché con i nuovi sistemi di analisi dei *rating*, la valutazione del rischio è passata dal prodotto al soggetto affidato, tra quelli più rischiosi sono stati segnalati quelli senza garanzia, scoperti e fidi di conto corrente, così come i finanziamenti a medio termine chirografari. Inoltre, sono valutati con preoccupazione i finanziamenti che non hanno una precisa finalità o a fronte dei quali non vi è un preciso progetto; ed infine le operazioni di consolidamento del debito che presentano un notevole profilo di rischio in quanto almeno nel 60% dei casi sono chirografarie.

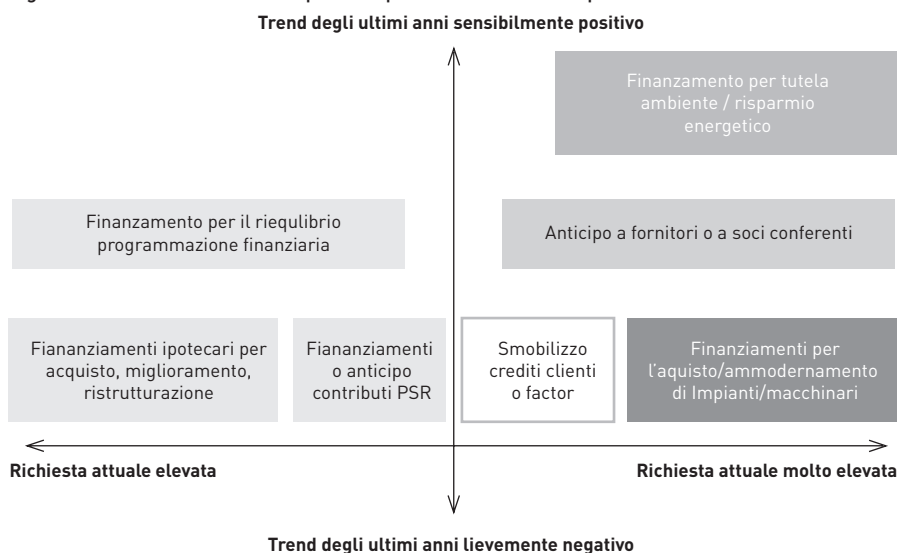
Al contrario, tutti i prodotti a fronte dei quali sussistono garanzie reali come i mutui ipotecari, gli anticipi dei contributi Politica Agricola Comunitaria (PAC) e i finanziamenti per le fonti rinnovabili di energia presentano il rischio più basso per la banca. Tra questi prodotti a basso profilo di rischio è stato indicato anche il rilascio della cambiale agraria. Tale strumento è stato introdotto con Legge n. 1760 del 5 luglio 1928 ed è ancora piuttosto utilizzato, seppur in forte calo di richiesta. È un effetto rafforzato nei requisiti (secondo soltanto all'ipoteca giudiziaria) che offre il privilegio sui "frutti pendenti" che, nel caso delle cooperative, si identificano con magazzino e scorte. Importante, inoltre, è la chiarezza riguardo allo scopo dei finanziamenti: se sono investimenti ben mirati la banca è più tranquilla e riesce più agevolmente a

farli coprire da ipoteca. Rispetto ai prodotti offerti, il parere degli intervistati per le tendenze recenti e le prospettive future è generalizzabile come riportato nella Figura 5.1, sulla quale sono stati mappati i prodotti sopra citati, rispetto alle indicazioni in termini di evoluzione passata e futura fornita dagli intervistati.

Nel primo quadrante si ritrovano i prodotti che hanno una grande richiesta al momento dell'intervista e per i quali gli operatori intervistati hanno indicato *trend* in crescita negli ultimi anni. Nel secondo quadrante i prodotti che pur avendo oggi una forte richiesta hanno registrato una diminuzione in termini di richieste negli anni più recenti; nel terzo, si trovano i prodotti che sono mediamente richiesti al momento dell'intervista e sono risultati decisamente in calo nel recente passato; infine, nell'ultimo quadrante si trovano i prodotti che hanno avuto una forte crescita negli anni recenti ma sono mediamente richiesti al momento dell'intervista. A colori più intensi corrispondono prospettive di incremento più accentuato.

I prodotti succitati si posizionano tutti nei quadranti I e IV.

Figura 5.1. Posizionamento dei prodotti più richiesti dalle cooperative



All'interno dei prodotti a breve termine (quelli in blu nel grafico), è stato attribuito un incremento di richieste avvenuto nel corso degli ultimi anni sia agli anticipi a fornitori o a soci conferenti, sia allo smobilizzo dei crediti clienti; anche le prospettive per i prossimi anni sembrano improntate a ulteriori lievitazioni della domanda, seppur con intensità probabilmente meno marcata.

Per i prodotti a medio o lungo termine, i "finanziamenti dedicati all'acquisto/ammodernamento di impianti e macchinari e beni immateriali", sono caratterizzati da un discreto incremento di domanda negli ultimi anni e da un aumento più marcato

per gli anni a venire – anche se in certe aree del Paese sono stati fatti importanti investimenti negli anni recenti e si è in attesa della valutazione dei relativi ritorni.

Una prospettiva positiva, sotto l'aspetto dell'intensità di richiesta nei prossimi anni, è attribuibile anche ai finanziamenti ipotecari a lungo termine, dedicati all'acquisto della proprietà aziendale o di terreni, al loro miglioramento e alla ristrutturazione colturale. In riferimento all'odierna situazione, tuttavia, questo prodotto non ha ottenuto molte indicazioni di risposta.

A proposito dei finanziamenti dei Piani di Sviluppo Rurale o degli anticipi ai contributi PSR, la domanda risulta in espansione sia negli ultimi anni, sia in chiave prospettica. In crescita negli ultimi anni appaiono anche i finanziamenti per il riequilibrio e la programmazione finanziaria (riconversione debiti a breve in lungo termine).

Infine, nell'ambito dei prodotti specialistici, molte risposte degli intervistati si sono rivolte ai finanziamenti per la tutela ambientale e il risparmio energetico (per esempio, per impianti di compostaggio, per il trattamento delle acque reflue, per impianti a basso consumo energetico o ad energia rinnovabile, ecc.). La domanda di questo genere di finanziamento è stata tracciata in crescita, in riferimento sia al trend passato, sia a quello previsto. Nel merito si segnala che alcune banche si sono organizzate con società controllate specializzate.

In riferimento ai prodotti per il risparmio energetico, la maggior parte delle banche ha segnalato che il loro sviluppo nel settore delle cooperative agroalimentari è minore rispetto al settore agricolo, in quanto le cooperative risentono di una limitata liquidità e pertanto privilegiano altre forme di investimento.

Per i restanti prodotti specialistici, la numerosità di indicazioni è sempre stata piuttosto contenuta; occorre sottolineare l'esistenza di alcuni pareri tesi a indicare una prevedibile crescita della richiesta di operazioni di finanza straordinaria (per esempio, acquisizione imprese e/o reti di imprese, riorganizzazione aziendale, sviluppo nuove aree aziendali, ecc.).

Interessante esperienza è stata segnalata in Trentino Alto Adige rispetto all'utilizzo di *leasing* di beni strumentali – di norma preferite dalle imprese ordinarie per i benefici fiscali – in affiancamento a progetti da PSR per la corrispondenza del pagamento delle rate annuali del *leasing* e l'incasso periodico.

5.5. L'EROGAZIONE DI UN FINANZIAMENTO: DIFFERENZE E SIMILITUDINI TRA COOPERATIVE E ALTRE IMPRESE

Le modalità di erogazione di un finanziamento alle cooperative sono del tutto simili a quelli verso le altre tipologie di impresa. Tuttavia alcune differenze sono rilevabili dalle risposte che sono state fornite, pur tenendo presente il limite del campione di banche selezionate. Per quanto riguarda i tassi di interesse, i 2/3 degli intervistati (senza alcuna significativa differenza tra le varie tipologie di intervistati) ritiene che vi siano differenze, in linea generale, fra i tassi di interesse applicati alle cooperative

agroalimentari e quelli applicati alle altre tipologie di impresa. In particolare, i tassi di interesse sono migliori, anche in misura consistente (20% o *spread* fino a 0,75 punti). Le banche che dispongono di sistemi di *rating* più evoluti segnalano comunque che tali divari si stanno livellando, in quanto Basilea può avere un effetto penalizzante anche sul *rating* delle cooperative. Inoltre, i migliori tassi sono la conseguenza di:

- vantaggi della banca a intrattenere rapporti con il mondo dell'agricoltura e, di conseguenza, sviluppare collaborazioni con i soci delle cooperative;
- una maggiore affidabilità delle cooperative rispetto alle altre tipologie di impresa e meno rischiose in quanto riescono a riversare sui soci, attraverso il prezzo di conferimento, le eventuali inefficienze;
- condizioni migliori di cui ha beneficiato storicamente il settore agricolo, ma che nel tempo si avviano verso un livellamento a seguito dei *rating* peggiorati.

In particolare, secondo gli interlocutori appartenenti alle banche, all'interno del gruppo delle cooperative, le unità di dimensioni medio-grandi riescono in genere ad ottenere condizioni migliori per quanto riguarda i tassi di interesse, soprattutto nei finanziamenti a breve, e le ragioni si ritrovano nei rapporti di forza che esprimono e nel merito creditizio, normalmente più elevato per le medio grandi.

Non emergono invece differenze nei tassi di interesse applicati a cooperative appartenenti ai diversi settori di attività economica e alle diverse aree geografiche. Infatti, solo un paio di intervistati pone in evidenza diversità di rilievo, così come un numero altrettanto ridotto di interlocutori ha evidenziato differenze per area geografica, sempre relativamente ai tassi di interesse. Le cooperative seguono, come tutti i clienti, le condizioni che il mercato della loro area esprime.

Sul fronte dei tassi di interesse, è importante il ruolo dei Confidi, non solo rispetto a eventuali tassi agevolati ma per effetto delle convenzioni con le banche che favoriscono in particolare le piccole e medie cooperative.

I tempi di erogazione di un finanziamento alle cooperative si attestano tra un minimo di 22,6 giorni ad un massimo di 43, e in generale non si differenziano da quelli di un finanziamento alle altre tipologie di impresa. Laddove si riscontrano differenze, queste sono dovute:

- al fatto che la banca ha un servizio interno dedicato che velocizza le pratiche;
- al fatto che le cooperative si caratterizzano per un migliore profilo di rischio e la banca si sente più tranquilla e quindi tende a soffermarsi meno nei singoli passaggi dell'istruttoria;
- talvolta gli amministratori delle cooperative sono gli stessi della banca (come nel caso delle BCC) e possono offrire testimonianza diretta dello stato di salute.

Per la concessione del finanziamento, la valutazione del rischio viene in genere fatta dalla banca (senza alcuna significativa differenza tra le varie tipologie di banca) e in alcuni casi, da società di consulenza per progetti particolarmente complessi; talvolta la banca esternalizza ad un istituto specializzato la valutazione del rischio nel caso di progetti riferiti a operazioni di finanza straordinaria.

Differenze tra le cooperative agroalimentari e altre tipologie di imprese rispetto a (% di risposte)	Tassi di interesse	Tempi di erogazione
sì	44,4	12,5
solitamente sì	16,7	18,8
solo a volte	5,6	6,3
no	33,3	62,5
Totale	100,0	100,0

Il livello organizzativo (filiale, sede centrale o direzione di area) presso il quale viene fatta la valutazione del rischio a fronte di una richiesta di finanziamento varia in base alle caratteristiche della banca, a quelle del richiedente (in base al *rating*) e al tipo di finanziamento (importo, durata, complessità). Interessante l'esperienza di alcune banche che hanno creato delle figure specializzate nel settore agroalimentare non solo sul territorio – a supporto del cliente e utile nell'analisi – ma anche negli uffici centrali per la valutazione degli affidamenti – tenuto conto della forte valenza tecnica dei piani di investimento del settore. Nel caso delle BCC, laddove l'operazione richiesta è troppo complessa o richiede una massa finanziaria piuttosto importante, può intervenire il gruppo bancario partner che fornisce supporto alle banche sia in termini finanziari che di consulenza per la valutazione di queste operazioni. La singola BCC poi interviene nella stipula del contratto.

Generalmente interviene anche la filiale, non tanto in fase deliberante, ma come momento di attivazione dell'istruttoria.

Le informazioni raccolte dalla banca a fronte di una richiesta di finanziamento sono numerose (e in parte sono le stesse raccolte per le altre tipologie di imprese); esse variano anche in relazione alla tipologia e alla dimensione del finanziamento richiesto.

Tra le più citate, figurano:

- bilanci di due o tre anni;
- compagine sociale;
- struttura della *governance*;
- affidamenti bancari e segnalazioni centrale rischi Banca d'Italia;
- visure ipocatastali;
- visure Cerved/camerali;
- perizie dei beni e storia ventennale dei beni da ipotecare;
- analisi del settore e posizionamento competitivo del richiedente;
- elenco fornitori e clienti, modalità di incasso/pagamento;
- *business plan* per il progetto per cui si richiede il finanziamento;
- vincoli di conferimento dei soci;
- finanziamento da soci per verificare quanto i soci credono nella cooperativa.

Anche le modalità di raccolta delle informazioni variano a seconda del tipo di finanziamento, del tipo di informazioni, dell'organizzazione della banca (può provvedere la filiale, così come l'ufficio di sede competente – servizio agricoltura, *corporate*,

cooperative, crediti speciali). Le informazioni vengono richieste direttamente alle cooperative o acquisite con interrogazioni della banca presso i competenti uffici. In taluni casi è richiesta la collaborazione di professionisti esterni e la banca visita il cliente per analizzare da vicino il problema e identificare il clima aziendale. Frequentemente si istruisce la pratica elettronica, per cui tutto il dossier è consultabile *on-line*.

Emerge qualche aspetto interessante a proposito delle informazioni raccolte, soprattutto tra le BCC e alcune S.p.A., confrontate con le altre tipologie di imprese:

- le informazioni relative alle cooperative sono in genere più affidabili in quanto le loro Organizzazioni di rappresentanza provvedono, per legge, alle revisioni biennali;
- la banca presta attenzione alla *governance*, alla composizione degli organi, all'elenco e al rapporto con i soci, mentre nelle altre imprese questo aspetto ha un rilievo più contenuto. Le cooperative con un buon conferimento e un buon rapporto con la base sociale sono considerate generalmente più affidabili;
- rispetto a un finanziamento ad aziende agricole, sono presi in considerazione anche i mercati di sbocco e i processi produttivi, che aumentano l'affidabilità della cooperativa.

Numerosi sono i criteri di valutazione dell'affidabilità delle cooperative agroalimentari, che di norma sono combinati tra loro per consentire di esprimere una valutazione di sintesi.

Poche banche dispongono di un sistema validato da Banca d'Italia (singolo Rating Basilea II advanced), che si basa prevalentemente sull'analisi di tre aggregati:

- andamento comportamentale: centrale rischi, sconfinamento, evoluzione rapporto (assumono un peso importante nella valutazione);
- bilancio e dati economici e conseguente indebitamento, redditività e indici economici e finanziari;
- analisi qualitativa: posizione mercato, eventuali prodotti di nicchia, settore di appartenenza, capacità imprenditoriale, presenza continuità aziendale (tali fattori hanno un peso minore nella valutazione).

Alcuni intervistati (in prevalenza banche S.p.A. e Fondi) hanno dichiarato di fare riferimento a sistemi di *rating* interni, non validati e tarati in qualche misura sulle caratteristiche del mondo agricolo e cooperativo e che prevedono sommari riferimenti ai suddetti punti previsti dai *rating* avanzati con metodologie meno costruite e più semplificate.

Altri aspetti spesso enfatizzati dagli intervistati, soprattutto tra le BCC ma non solo, nella valutazione delle cooperative da affidare sono:

- quelli legati al rapporto con la base sociale e alla *governance*;
- la conoscenza diretta della cooperativa e dei suoi dirigenti;
- l'attenta analisi del settore di operatività.

Gli strumenti adottati per valutare la concessione o meno del finanziamento a breve termine alle cooperative agroalimentari sono, in ordine di importanza, per indicazio-

ni ricevute dagli intervistati, l'analisi di bilancio, gli altri affidamenti ottenuti dal sistema bancario, la capacità del *management*, seguiti dalla richiesta di quantità e valori di conferimento. Non si rilevano differenze tra le varie tipologie di banche.

Sono emerse anche alcune specifiche osservazioni:

- il prestito sociale, a cui viene dedicata molta attenzione, viene spesso equiparato a una posta del capitale sociale della cooperativa;
- le cooperative sono spesso sotto-capitalizzate, come appare anche dalle poste iscritte a bilancio, e da qualche banca non sono ritenute sempre sufficientemente attendibili;
- le piccole cooperative sono poco attrezzate contabilmente.

Gli strumenti che sono adottati per valutare la concessione del finanziamento a medio-lungo termine sono sostanzialmente gli stessi del breve termine, ma assume importanza l'analisi del progetto. Le metodologie per la valutazione dell'equilibrio finanziario/patrimoniale delle cooperative agroalimentari sono in genere le stesse di quelle utilizzate per la valutazione delle altre imprese. Si rilevano però alcune situazioni in cui la banca utilizza sistemi propri per la costruzione del *rating* o, più genericamente, per la definizione della classe di merito.

Gli strumenti adottati per valutare la concessione o meno del finanziamento alle cooperative agroalimentari (% di risposte)

	Finanziamento a breve termine	Finanziamento a medio – lungo termine
analisi di bilancio	25,9	20,7
analisi della redditività dei contratti	10,3	7,3
analisi del progetto	0,0	18,3
capacità del management	20,7	18,3
richiesta quantità e valori conferimento	12,1	8,5
altri affidamenti ottenuti dal sistema bancario	22,4	15,9
altri strumenti	8,6	11,0
Totale	100,0	100,0

Infine, un approfondimento merita la questione delle garanzie: le banche richiedono garanzie sia reali che personali.

Tra le garanzie reali, le più frequenti sono: 1) ipotecarie; 2) privilegio sui frutti o su macchine ed attrezzature (nel caso di finanziamenti di durata non superiore a cinque anni). Le garanzie personali invece, possono ricondursi a: 1) fidejussioni; 2) avalli cambiari. In alcuni casi, a garanzia del rientro del finanziamento, la banca chiede una cessione del credito. Va precisato, per i finanziamenti a breve, che le garanzie vengono richieste con minore frequenza.

Inoltre, emerge che non sempre i beni su cui iscrivere ipoteca sono sufficientemente capienti, anche in considerazione della ridotta patrimonializzazione delle cooperative. Le garanzie fidejussorie sono richieste talvolta anche ai componenti del Consiglio di amministrazione, ma prevalentemente a quelli delle realtà più piccole.

Spesso, inoltre, l'esigenza di ottenere un'adeguata garanzia richiede l'intervento di un Confidi. L'importanza dell'intervento dei Consorzi Fidi per le garanzie trova d'accordo più della metà degli intervistati e in media su 100 finanziamenti assistiti da garanzia (considerando solo le quote dichiarate dagli interlocutori appartenenti a banche) quelle dei Consorzi Fidi rappresentano mediamente il 20%, con quote più alte nel caso degli interlocutori appartenenti a BCC. Le garanzie dirette SGFA assumono una discreta importanza anche se sono attivabili soltanto per importi superiori ai 300.000 euro e interessano, di conseguenza, le medio/grandi cooperative.

Pochi i casi in cui, fra le garanzie richieste alle cooperative agroalimentari, sono presenti anche garanzie di tipo personale.

Quanto alle differenze fra piccole e grandi cooperative agroalimentari a proposito di garanzie, è emerso che le grandi esprimono una maggiore patrimonializzazione e presentano poste di bilancio più chiare; di conseguenza si tende a richiedere loro in misura minore garanzie che invece vengono richieste alle cooperative più piccole e meno strutturate. Queste ultime sono più disponibili ad offrire beni in ipoteca, mentre le grandi sono più restie. Nel caso di piccole realtà non è infrequente la richiesta di garanzie fideiussorie agli amministratori. In riferimento invece ai singoli settori di attività delle cooperative agroalimentari, quasi nessun intervistato ha sottolineato differenze degne di rilievo a proposito di garanzie.

5.6. LE DIFFICOLTÀ E I PROBLEMI DELLA BANCA NEL RELAZIONARSI CON LE COOPERATIVE

L'applicazione della convenzione di Basilea e la crisi finanziaria mondiale hanno caratterizzato, in questi ultimi anni, l'organizzazione delle banche che si è sviluppata non sempre in maniera armonica ed efficace rispetto alle necessità delle imprese, in particolare sul fronte degli affidamenti.

I grandi cambiamenti richiesti alle banche – aggregazioni, acquisizioni di altri istituti minori, la riorganizzazione informatica e dei settori interni – hanno talvolta creato un distacco e alcune difficoltà relazionali fra la banca e il cliente.

Nella relazione con le cooperative emergono una serie di difficoltà che le banche incontrano nell'affrontare la richiesta di un finanziamento da parte di questa tipologia di impresa, che possono essere generalizzate come segue:

- le garanzie reali che spesso non risultano sufficienti in rapporto all'entità del finanziamento, anche in considerazione della bassa patrimonializzazione delle cooperative;
- la difficoltà di disporre di documentazione completa necessaria per istruire la pratica ed esprimere una corretta valutazione, soprattutto in tempi brevi;
- la difficoltà di lettura delle poste contabili del bilancio, soprattutto nelle piccole unità che esprimono anche un certo grado di diffidenza nei confronti del settore bancario e non si dotano di strumenti pianificatori, tipo il business plan;

- le difficoltà di rapportarsi con il *management*, non sempre sufficientemente preparato in area finanziaria, soprattutto nelle piccole unità;
- la difficoltà di valutare gli *start-up*, per il cui decollo è necessario talvolta l'intervento dei Confidi.

Tali difficoltà assumono importanza diversa per dimensione della cooperativa e settore di attività economica. Secondo alcuni intervistati (soprattutto BCC e S.p.A.) le piccole unità presentano alcune problematiche circa la documentazione necessaria da fornire per la valutazione del progetto di investimento (non hanno di solito un *business plan*), richiedono una maggiore attenzione per la lettura dei bilanci e una maggiore attività di consulenza e di assistenza per indirizzarle verso il prodotto finanziario più adeguato all'investimento che intendono realizzare. Inoltre, frequentemente il personale non ha una adeguata preparazione finanziaria per poter affrontare il rapporto con la banca. Per contro le medie e grandi cooperative hanno una documentazione solitamente completa, bilanci e *business plan* con molteplici simulazioni, personale preparato con il quale il sistema bancario può interloquire. Anche per queste unità si rileva la difficoltà nella lettura ed interpretazione delle poste di bilancio e nel coinvolgimento dei dirigenti o dei responsabili amministrativi, che nelle piccole realtà si espongono in prima persona, rendendo più facile la costruzione di una relazione anche informale.

Le differenze per settore di attività economica, (affiorate dalle interviste con le banche più piccole) si riconducono alle peculiarità dimensionali ed organizzative che caratterizzano le cooperative. Ad esempio, le cooperative di conduzione terreni sono ben patrimonializzate in virtù dell'alto valore dei loro terreni, ma hanno una gestione e una documentazione che rendono impegnativa ogni valutazione. Invece con le cooperative di trasformazione, che mediamente hanno dimensioni maggiori, il rapporto è più fluido, anche se talvolta si avverte il peso del loro potere contrattuale. Un elemento in più riguarda lo stato di salute dei settori: le difficoltà sono maggiori nei settori in sofferenza perché richiedono un maggiore impegno della banca nella valutazione delle cooperative.

Infine, anche per area geografica, le difficoltà che le banche incontrano nell'affrontare una richiesta di finanziamento si riconducono alle differenze dimensionali che caratterizzano le cooperative nelle varie aree del Paese, che sono generalmente di maggiori dimensioni nel Centro-Nord, rispetto a quelle del Sud.

Per quanto riguarda le garanzie, le difficoltà sono da ricondursi al fatto che le cooperative non offrono robuste garanzie reali in quanto non ben patrimonializzate; sono al più proprietarie degli stabilimenti, degli impianti e dei macchinari che, in caso di vendita, non sempre consentono il recupero degli importi finanziati. Si distinguono, al riguardo, le cooperative di conduzione terreni, le cui proprietà hanno grande valore. Per i finanziamenti a lungo, le banche tendono a non richiedere le fidejussioni ai componenti del Consiglio di amministrazione, mentre le richiedono per il breve, anche se non sempre riescono ad ottenerle. Infine, le piccole cooperative hanno mag-

giori difficoltà a rilasciare ipoteche. Secondo gli intervistati, le suddette difficoltà non hanno subito variazioni particolari negli ultimi 2-3 anni. Qualche banca ritiene che siano un poco incrementate a fronte di una crisi che ha reso più difficile la gestione sia della cooperativa sia della banca; altri, al contrario, propendono per un leggero miglioramento, anche se la differenza tra grandi e piccole, nella leggibilità delle poste contabili, è andata aumentando.

Infine, va segnalato che anche dal punto di vista della banca, si ha la percezione di avere difficoltà a soddisfare le attese delle cooperative, con riferimento soprattutto agli aspetti riguardanti i tempi di concessione e i tassi di interesse, non corrispondenti alle aspettative del cliente. Tra gli altri aspetti è stata segnalata, soprattutto dalle banche S.p.A. e dai Fondi mutualistici, una certa difficoltà laddove i progetti di investimento o sono molto grandi, tali da richiedere il coinvolgimento di più banche, o non appaiono sostenibili da parte della banca: difficoltà spesso superabile dal confronto tra i responsabili della cooperative e quelli della banca.

Le principali difficoltà della banca a soddisfare le richieste delle cooperative (% di risposte)

tempi di concessione più brevi	15,0
importo del credito erogato	25,0
tassi di interesse inferiori	40,0
altre aspettative	20,0
Totale	100,0

L'aspetto più rilevante che emerge nel rapporto tra banca e cooperativa è la conoscenza reciproca cliente-banca e il rapporto con il personale. Questo aspetto è tra l'altro il criterio premiante per la scelta della banca da parte della cooperativa agroalimentare, così come di notevole spessore appare la profonda conoscenza del settore che la banca deve possedere.

Quali sono i principali criteri in base a cui le cooperative agroalimentari scelgono la banca?

l'offerta di servizi finanziari specifici per il settore	4,8
l'offerta di servizi finanziari specifici per la singola azienda	9,5
la conoscenza diretta e il rapporto di fiducia con il personale	31,0
la profonda conoscenza del settore	16,7
lo stesso Istituto a cui l'azienda si rivolge da molto tempo	7,1
la presenza nella zona di ubicazione dell'azienda	4,8
la segnalazione di altre cooperative	0,0
l'offerta anche di una consulenza sull'impatto del finanziamento	4,8
altro	21,4
Totale	100,0

In tal senso il radicamento sul territorio della banca (come nel caso di molte BCC, dove il cliente della BCC è spesso anche il socio della banca) facilita il rapporto tra

banca e cooperativa. Non vanno trascurati poi i criteri collegati alla vivacità commerciale della banca, nonché l'offerta di prodotti costruiti su misura e il *pricing*. Abbastanza rilevanti, soprattutto per banche medio-grandi, sono anche le condizioni praticate, cioè il costo del finanziamento e quello dei servizi prestati.

5.7. OPINIONI

La tematica dei principali cambiamenti dovuti alla crisi economica, nel rapporto fra cooperative agroalimentari e banche, ha visto affiorare, al momento delle interviste, le seguenti opinioni:

- da parte della maggioranza degli intervistati, non è stato segnalato alcun particolare cambiamento, in quanto le cooperative agroalimentari hanno risentito limitatamente della crisi al momento delle interviste (fine 2010 primi mesi del 2011) e anzi hanno tendenzialmente un comportamento anticiclico;
- alcuni intervistati evidenziano il miglioramento delle relazioni in seguito a ricambi generazionali;
- in generale le banche stanno diventando più selettive nel concedere credito in seguito al deterioramento di parecchi indicatori economico-finanziari dei clienti; richiedono pertanto più interventi dei Confidi (Cooperfidi e altri) e maggiore sostegno da parte dei soci a garanzia di nuove pratiche di finanziamento (aumento del capitale sociale o dei fondi rotativi creati con trattenute sulle liquidazioni);
- si stanno favorendo le cooperative in difficoltà con operazioni di riequilibrio finanziario, utilizzando anche “Avviso Comune – ABI” (convenzione di Abi con le imprese), per consentire di superare le situazioni di criticità grazie ad un anno di preammortamento;
- infine, causa la crisi, si stanno incrementando le richieste di interventi di ristrutturazione del debito.

Piuttosto complesso è il panorama delle osservazioni riguardo le normative che la banca vorrebbe cambiare, se fosse possibile, in tema di credito alle cooperative agroalimentari; non raramente, le risposte sono andate anche al di là del tema stesso delle normative. Ecco alcuni concetti emersi:

- in alcune situazioni i prestiti sociali sono in concorrenza con le operazioni bancarie;
- le diverse applicazioni dei PSR mettono in crisi le banche, con alti costi che non sempre danno i ritorni attesi;
- si richiede alla cooperazione di fornire alle banche una documentazione più dettagliata a supporto di una richiesta di finanziamento e maggiori dettagli nei bilanci, in particolare riguardo le poste che possono migliorare gli indici economico-finanziari, i ristorni a soci, la formazione del prestito sociale, ecc.;
- anche l'esperienza ISMEA sulle garanzie (in particolare quelle a prima richiesta, il cui *start-up* ha avuto luogo nel 2008) deve essere periodicamente soggetta a re-

visioni migliorative in considerazione dell'evoluzione delle esigenze delle banche e delle imprese nonché degli andamenti dei mercati e dei rischi di credito rilevati periodicamente; in tal senso, è forte l'esigenza di rivedere il funzionamento delle garanzie sussidiarie e di estendere l'operatività delle garanzie dirette anche al breve termine;

- con l'avvento di Basilea III, l'agroalimentare sarà sempre più penalizzato perché la debolezza degli indicatori comporterà l'irrigidimento della richiesta di garanzie anziché la valutazione della bontà dei progetti;
- sarebbe opportuna la possibilità per i fondi mutualistici di intervenire anche in caso di crisi non tanto per interventi diretti ma per costituire un *plafond* di azioni di sostegno;
- sono necessarie operazioni a supporto di enti in difficoltà (es. operazione di *Lease back* da parte finanziaria provincia di Trento);
- occorre regolamentare a livello nazionale i principali elementi delle normativa sulle agro-energie, materia completamente delegata alle regioni, e ciò rende difficile fare credito in maniera uniforme.

6. Principali indicazioni emerse dallo studio

La persistente crisi economica nazionale e internazionale non ha solo un effetto deprimente sui consumi e quindi sulla domanda di mercato. Negli ultimi mesi il mondo produttivo è stato colpito con sempre maggiore evidenza dalla restrizione creditizia che si è palesata a seguito delle difficoltà del sistema finanziario anzitutto in termini di liquidità disponibile. In questo scenario, le imprese fanno sempre più fatica nell'accedere alle risorse finanziarie necessarie a sostenere gli investimenti e, situazione ancor più preoccupante, ad affrontare la gestione ordinaria tramite l'accesso al capitale circolante.

Proprio in questi mesi, il tessuto produttivo continua a sentire da vicino la forza degli effetti dalla crisi del debito sovrano italiano, che ha raggiunto il suo apice negli ultimi mesi del 2011. La crisi del debito incide, infatti, negativamente sulla disponibilità di credito per le imprese, lungo due direttrici:

- a) gli ampi *spread* dei titoli pubblici italiani su quelli tedeschi (ridottisi in questi ultimi mesi del 2012 ma comunque ancora su livelli elevati) si traslano in divari ancor più ampi dei tassi bancari rispetto ai valori di riferimento (Euribor). Se si deteriora il merito di credito del paese, tende a peggiorare ancor più quello dei suoi istituti creditizi. Il costo della raccolta per le banche si innalza e ciò prima o poi si scarica in un "prezzo" del credito più oneroso per la clientela;
- b) la perdita di valore dei titoli del debito pubblico causata dalla crisi di fiducia si ripercuote sui patrimoni delle banche che, come detto, ne detengono in notevole quantità. Le svalutazioni che si registrano su questo fronte dell'attivo rendono le banche ancor più guardinghe e selettive nell'erogazione di prestiti, tenuto anche conto dei più rigidi criteri prudenziali a cui esse si devono gradualmente adeguare nel quadro di Basilea 3. Le perdite sull'attivo rendono più difficile rispettare i *ratio* di capitale richiesti dalle nuove regole.

Questi effetti si sono concretizzati con particolare forza in Italia, dove il tessuto imprenditoriale è caratterizzato da una maggiore dipendenza dal credito bancario rispetto a quanto avviene invece per le imprese estere: il peso dei debiti bancari sul totale delle fonti di finanziamento delle imprese manifatturiere di medie dimensioni -10/50 milioni di euro – è pari, infatti, al 24% in Italia rispetto al 16% in Germania, al 18% in Francia ed al 10% in Spagna.

Ovviamente, la crisi economico-finanziaria non ha risparmiato il comparto agroalimentare. Quest'ultimo si caratterizza per alcune specificità nel rapporto con il sistema finanziario. Nonostante l'alimentare rispetto ad altri settori manifatturieri mostri minori rischi di insolvenza (nel giugno 2011 8,3% contro 8,9%), il settore sconta un maggior costo del danaro (più evidente nel credito a breve e medio periodo). Il TAEG medio ponderato al giugno 2011 era pari al 2,94% per l'alimentare rispetto alla media del manifatturiero pari al 2,21%. Negli ultimi anni, nonostante la crisi, gli impieghi in questo settore sono aumentati e hanno rappresentato nel giugno 2011 il 13% del totale degli impieghi del manifatturiero. Tuttavia, insieme agli impieghi sono cresciute in misura anche maggiore le sofferenze (+88,5% nel periodo 2009/2011), mettendo in luce una sempre più diffusa difficoltà a ripagare i debiti contratti.

Un altro aspetto che incide sulla posizione finanziaria delle imprese e sulla loro capacità di accedere al credito bancario è la localizzazione geografica dell'attività. Il tessuto produttivo meridionale sconta, infatti, una maggiore difficoltà ed onerosità nell'accesso al credito bancario, sia di breve che di lungo periodo, rispetto a quanto avviene nelle altre aree del paese. Questa maggiore difficoltà di accesso al credito nel Sud è una caratteristica trasversale a tutti i settori produttivi, tra i quali anche l'alimentare. Va però sottolineato come questo settore assuma contestualmente un peso sul totale del manifatturiero, e dell'economia in generale, sensibilmente superiore proprio nelle regioni meridionali. In questo quadro non fa eccezione neanche l'universo più ristretto della cooperazione che opera nel settore agroalimentare. Sebbene, infatti, la ricchezza prodotta dalla cooperazione agroalimentare avanzata sia concentrata nel Nord del paese in cui il sistema finanziario è più evoluto, la presenza cooperativa è omogenea sul territorio nazionale. Le più penalizzanti condizioni del sistema del credito nel Sud, che non agevolano lo sviluppo delle imprese nel meridione del paese, si ripercuotono quindi anche sul tessuto di imprese cooperative che in quest'area è ancora molto debole.

Il rapporto tra sistema finanziario e cooperazione agroalimentare, cui questo lavoro intende dare un contributo in termini conoscitivi, assume una valenza particolare in considerazione di due aspetti:

1. il ruolo che la cooperazione svolge all'interno del settore agroalimentare, con specifico riferimento all'importanza che questa tipologia di impresa assume come interlocutore del sistema finanziario;
2. le specificità che caratterizzano l'impresa cooperativa e che, d'altro canto, si riflettono anche sulla specifica posizione finanziaria.

Per quel che riguarda il primo aspetto, l'Osservatorio della cooperazione agricola italiana stima per il 2009 un valore dei debiti finanziari delle imprese cooperative che operano nell'agroalimentare di circa 11,5 miliardi di euro. Il reperimento di queste risorse finanziarie "costa" alle cooperative circa mezzo miliardo di euro di oneri finanziari.

Gli istituti bancari coprono il 79% dell'indebitamento finanziario; ciò vuol dire che le cooperative agroalimentari assicurano il collocamento di 9,1 miliardi di euro di impieghi per il sistema bancario italiano. Di questi 7,5 sono direttamente riconducibili ad attività di trasformazione alimentare e i restanti 1,6 miliardi di euro impiegati invece in altre tipologie di attività (ad esempio di distribuzione di mezzi tecnici e commercializzazione dei cereali). Da questi dati, emerge come circa un quarto degli impieghi bancari nel settore alimentare (7,5 di 30 miliardi di euro complessivi) si riferiscono a cooperative agroalimentari, un dato che, in linea con il peso della cooperazione sul totale fatturato alimentare, evidenzia l'importanza della cooperazione come interlocutore degli operatori finanziari.

D'altra parte è altrettanto opportuno sottolineare come un'altra quota non marginale di indebitamento si riferisce invece al cosiddetto prestito sociale (ossia ai risparmi investiti dai soci nella cooperativa) che rappresenta il 15% dei debiti finanziari per un valore di circa 1,7 miliardi di euro. Diversamente da quanto avviene nelle imprese di capitali, il finanziamento da soci ha quindi una valenza particolarmente importante nel mondo della cooperazione agroalimentare, a ulteriore testimonianza della partecipazione attiva dei soci e del legame che unisce questi ultimi all'impresa cooperativa.

Ma l'istituto del prestito sociale, e la sua importanza in termini finanziari per la cooperazione agricola, non è l'unico elemento di differenziazione e specificità di questa forma d'impresa. Parallelamente la cooperativa agricola si caratterizza anche per un minor grado di patrimonializzazione rispetto all'impresa di capitali. Tale differenza sarebbe ancora maggiore se considerassimo esclusivamente il capitale sociale (ed escludendo quindi le riserve) piuttosto che l'intero patrimonio netto. A differenza di quanto accade nelle imprese di capitali, infatti, nelle cooperative generalmente la gran parte del patrimonio netto si riferisce a riserve costituite negli anni, tramite l'accantonamento di utili non distribuiti (e non distribuibili). La sotto-patrimonializzazione media delle imprese cooperative è, quindi, coerente con gli obiettivi mutualistici perseguiti dalla forma cooperativa, laddove la remunerazione dei soci agricoli non è tanto correlata al capitale sottoscritto (come avviene nelle società di capitali) quanto invece all'intensità dello scambio mutualistico (conferimento dei prodotti agricoli dei soci e/o realizzazione di servizi per conto dei soci) che rappresenta la *mission* stessa dell'impresa cooperativa e giustifica un quadro civilistico e fiscale peculiare per questa forma di impresa.

Va da sé che in assenza dei benefici fiscali che caratterizzano le cooperative agricole a mutualità prevalente, in termini di esenzione fiscale della quota parte dell'utile

civilistico destinato a riserve indivisibili, le differenze tra cooperative e imprese di capitali riguardo il grado di patrimonializzazione sarebbero sensibilmente più elevate.

Anche in considerazione di tali specificità, nonché del ruolo assunto all'interno del comparto agroalimentare e come interlocutore del sistema finanziario, l'analisi del rapporto tra cooperative agricole e sistema finanziario permette di evidenziare alcuni spunti che possono costituire materia di dibattito e approfondimento tra i vari *stakeholders* coinvolti (cooperative agroalimentari, sistema finanziario, istituzioni):

- a) dato quanto sopra-riportato circa la scomposizione del patrimonio netto delle cooperative tra capitale sociale e riserve accumulate nel tempo, i problemi di sottopatrimonializzazione aumentano per le cooperative di più recente costituzione (che non hanno molti esercizi alle spalle in cui hanno accantonato utili). In fase di avvio le nuove imprese cooperative trovano quindi un ostacolo molto rilevante nell'accesso a capitale di finanziamento;
- b) la strutturale sottocapitalizzazione delle imprese cooperative (ad eccezione di alcune tipologie di cooperative come quelle di conduzione terreni che risultano ben patrimonializzate) ha conseguenze anche nel rapporto con la banca per la richiesta di finanziamento; le garanzie reali offerte dalle cooperative sono a volte ritenute non sufficienti per l'entità del finanziamento richiesto, con effetto su tassi, tempi di erogazione, ecc.;
- c) vista l'importanza del finanziamento da soci (prestito sociale) rispetto al totale dei finanziamenti da terzi, è opportuno rafforzare la tutela e la promozione dell'accantonamento dei risparmi dei soci presso la cooperativa; ciò garantirebbe alle cooperative un flusso finanziario "sicuro", costante e limiterebbe il ricorso al sistema bancario e la sua onerosità;
- d) in considerazione delle specificità finanziarie ed economiche della forma cooperativa (tra cui, il finanziamento da soci anche a titolo di debito e la redditività sottostimata), la valutazione standard del merito creditizio sottostima le reali *performance* della cooperativa; esiste quindi un problema nell'applicazione dei sistemi di *rating* standard all'impresa cooperativa agricola. Inoltre la valutazione dell'impresa cooperativa deve coprire un arco temporale sufficientemente ampio – di medio periodo – per depurarla da eventuali alterazioni dovuti agli scambi tra socio e cooperative (deposito e ritiro del prestito sociale, quantità e valore delle liquidazioni, pianificazione di investimenti, scelta di distribuzione/investimento degli utili effettivi, ecc.). Questi elementi non sempre sembrano essere tenuti in considerazione dal sistema finanziario e quando ciò avviene il processo è informale basandosi su una valutazione soggettiva del rapporto tra la base sociale e la *governance* cooperativa, o ancora sulla conoscenza diretta della cooperativa e dei suoi dirigenti. Sembrerebbe quindi emergere l'esigenza di strumenti più sofisticati che riescano a prendere in considerazione le specificità economico-finanziarie che derivano dalla forma giuridica cooperativa (ma un discorso simile forse potrebbe

parzialmente essere esteso sulla tipicità di alcuni comparti produttivi) all'interno di strumenti oggettivi di valutazione;

- e) la cooperativa rappresenta una “proiezione d’impresa” dei suoi associati, imprenditori agricoli. Questa caratteristica conferisce alla cooperativa maggiore solidità e un orizzonte di lungo periodo rispetto ad un’impresa di capitali; l’impresa cooperativa è spesso una condizione necessaria per la sostenibilità economica delle imprese agricole associate. Questo ruolo andrebbe valorizzato in quanto rappresenta un elemento di “garanzia” non facilmente misurabile (e spesso non misurato) nei confronti dell’interlocutore bancario. Tuttavia a tale proposito, si riscontra in alcuni istituti bancari la consapevolezza sul ruolo che i soci agricoli possono rivestire nell’offrire garanzie a supporto dell’affidabilità della cooperativa. A tale proposito va inoltre considerato come, proprio in virtù dello stretto e vitale legame tra soci imprenditori agricoli e cooperativa di trasformazione/commercializzazione, per un istituto bancario la cooperativa costituisce un potenziale veicolo per “avvicinare” i suoi soci agricoli. Ciò potrebbe dar luogo ad accordi che vedano protagonisti nel contempo la banca, la cooperativa e i suoi soci agricoli; tuttavia un tale percorso richiede in prima istanza una condivisione all’interno della stessa cooperativa con la sua base sociale;
- f) in molti casi le cooperative agricole non sembrano sufficientemente dotate di professionalità dedicate alla gestione finanziaria ed in grado di interloquire efficacemente con l’istituto di credito. Questa criticità è più evidente nelle cooperative di medie e piccole dimensioni e si traduce in una difficoltà nell’orientarsi nella scelta dei prodotti/servizi finanziari e nella scelta dell’interlocutore finanziario con la proposta più vantaggiosa. In ultima istanza, ciò si traduce anche in strutturali difficoltà nel comunicare con la banca. L’esistenza di queste difficoltà – che talvolta emergono anche in fase di produzione del materiale documentale supplementare alle più tradizionali informazioni economiche e finanziarie – appare particolarmente rilevante proprio in virtù del fatto che, per i motivi anzidetti, le imprese cooperative necessitano di un supporto documentale analitico in grado di svelare la strutturale sottostima della propria posizione finanziaria, come deriva da una pura e semplice analisi dei bilanci. D’altro canto, come già in precedenza accennato, il sistema bancario potrebbe favorire una maggiore diffusione al suo interno, anche attraverso specifici percorsi formativi, dell’informazione necessaria a comprendere le specificità dell’impresa cooperativa e quindi in grado di fornire gli strumenti per valutarla in maniera più appropriata;
- g) allo stesso tempo, dall’indagine sul fronte dell’offerta, emerge che i grandi cambiamenti richiesti alle banche – aggregazioni, acquisizioni di banche minori, la riorganizzazione informatica e dei settori interni, ecc. – hanno talvolta creato una despecializzazione delle professionalità ed un conseguente distacco dalle specifiche realtà di impresa, con conseguenti difficoltà di relazioni fra la banca e il cliente. Pertanto quanto indicato nel punto precedente diviene cruciale anche per supe-

rare, laddove esistano, queste difficoltà. Analogamente, emerge una richiesta da parte del mondo cooperativo affinché le banche formulino un'offerta di prodotti/servizi più calibrata alle specifiche esigenze di questa forma d'impresa.

Un contributo specifico a favore di un proficuo dialogo tra banca e impresa cooperativa è offerto dai Consorzi fidi, ma anche dai Fondi mutualistici, che si propongono proprio come anello di congiunzione fra le due parti. In particolare la specializzazione sul profilo cooperativo può contribuire in maniera decisiva a fluidificare il rapporto banca-cooperativa, soprattutto quando si tratti di imprese di medie e piccole dimensioni. È chiaro che il ruolo dei Confidi è poi essenziale come strumento di supporto sul fronte delle garanzie e in taluni casi anche nell'abbattimento del costo del denaro. Nonostante la necessità di questa funzione di intermediazione, emerge che la conoscenza e l'impiego di questi strumenti sia ancora limitata soprattutto nella platea di cooperative che invece avrebbe maggiore interesse a rivolgersi ad un Confidi o ad un Fondo mutualistico. Occorre quindi proseguire sull'attività di sensibilizzazione, evidenziando l'importanza dell'intervento dei Consorzi Fidi, dei Fondi mutualistici e del sistema delle controgaranzie.

Dati questi spunti di carattere trasversale occorre inoltre rilevare che, come accade anche per le altre imprese dell'agroalimentare, vi sono una serie di variabili che condizionano le istanze delle cooperative agroalimentari in merito agli aspetti finanziari e di accesso al credito. Nel corso dell'analisi sono emerse con maggiore rilievo il settore di appartenenza e la dimensione di impresa, ma anche la localizzazione geografica riveste un ruolo rilevante. Nel Rapporto queste specificità sono state affrontate nel dettaglio.

In fase di sintesi è opportuno, ad esempio, evidenziare che:

- tra i diversi settori agroalimentari alcuni si distinguono per un maggior bisogno di capitale coerentemente con il maggior grado di lavorazione e trasformazione e lunghezza del ciclo produttivo (ad es. il latte ed il vino rispetto all'ortofrutta fresca);
- a livello dimensionale si è registrato trasversalmente un maggiore ritardo sia nell'intensità che nelle modalità di impiego della leva finanziaria da parte delle cooperative di medie e piccole dimensioni;
- su scala geografica, le condizioni di accesso al credito nel Sud del paese sono più penalizzanti che nel resto d'Italia; ma è proprio in quest'area che la cooperazione mostra un strutturale ritardo di sviluppo rispetto al Nord e quindi necessita di strumenti di supporto – anche finanziario – alla sua evoluzione e crescita.

Il rapporto individua quindi una serie di ambiti di azione che possono favorire il rapporto fra impresa cooperativa agroalimentare e istituti di credito. Si tratta di azioni che hanno carattere strutturale e che possono produrre nel medio e lungo periodo condizioni migliori di impiego della leva finanziaria. Allo stesso tempo lo studio ha evidenziato che occorre porre attenzione anche alla situazione congiunturale. Nell'ampio sistema cooperativo agroalimentare esiste, infatti, un gruppo di cooperative agroalimentari di dimensioni medio-elevate che mostra un'elevata viva-

cità nelle dinamiche di fatturato, ma anche un elevato incremento della richiesta di credito bancario sia a breve che a lungo termine. Sono cooperative che, da un lato, stanno affrontando una fase positiva di crescita o, dall'altro, di crisi. Il polmone finanziario in questo caso è essenziale per completare questo percorso e l'attuale crisi e la conseguente stretta creditizia potrebbe avere una ripercussione molto negativa su queste cooperative se non riuscissero a disporre dei finanziamenti necessari alla loro attività. Questo fatto quindi impone di guardare con attenzione non solo al disegno delle future traiettorie di miglioramento della relazione cooperativa-banca, ma anche alla situazione attuale in cui, a fronte di un acuirsi delle condizioni di erogazione del credito, una parte importante e vitale della cooperazione agroalimentare potrebbe subire duri contraccolpi.

In conclusione preme rilevare come le cooperative, sia di grandi che di piccole dimensioni, indichino un buon grado di soddisfazione del loro rapporto con la banca. Queste indicazioni testimoniano la capacità di costruire un rapporto fiduciario privilegiato fra banca e cooperativa agroalimentare, che pertanto può rappresentare una solida base sulla quale innestare un efficace percorso congiunto di miglioramento.

Le principali attività dell'Osservatorio della Cooperazione Agricola

I numeri chiave

Aggiornamento di un database delle imprese cooperative aderenti alle Organizzazioni di rappresentanza, che consente di ricostruire le dimensioni e le caratteristiche della cooperazione agroalimentare associata italiana.

Indagini congiunturali

Realizzazione di indagini congiunturali su un *panel* rappresentativo delle cooperative per valutare la percezione degli operatori sull'andamento degli indicatori economico-gestionali dell'attività aziendale.

Indagini strutturali

Realizzazione di interviste al *management* delle cooperative, per approfondire aspetti strutturali, organizzativi e di *governance* nonché per rilevare i comportamenti delle imprese sui mercati nazionali ed esteri.

Analisi di bilancio

Valutazione delle *performance* economico-finanziarie di un elevato campione di cooperative, declinata in campioni omogenei di imprese per i principali settori produttivi (ortoflorofrutticolo, vitivinicolo, zootecnico da latte e da carne e trasformati).

Focus di approfondimento

Studi e approfondimenti di temi strategici per lo sviluppo della cooperazione agroalimentare con particolare riguardo alle *performance* di mercato e all'efficienza di gestione (concentrazione e integrazione, internazionalizzazione, ecc.).

L'Osservatorio nazionale della cooperazione agricola è istituito presso il Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali ai sensi della legge n. 231 del 2005. Coordinato da un Comitato Tecnico Scientifico, è sostenuto dalle cinque Organizzazioni di rappresentanza e tutela delle imprese cooperative dell'agroalimentare (Fedagri-Confcooperative, Legacoop Agroalimentare, AGCI Agrital, UNCI e UNICOOP).

L'Osservatorio rappresenta uno strumento di approfondimento ed analisi del fenomeno cooperativo nel sistema agroalimentare nazionale. Offre periodicamente contributi informativi qualificati ed aggiornati, grazie all'analisi di dati ufficiali e ad elaborazioni originali realizzate con indagini dirette (congiunturale, strutturale, casi di studio, *focus group*) e rappresenta un importante patrimonio disponibile per tutti coloro che a diverso titolo – operatori economici, mondo della ricerca, istituzioni etc. – si confrontano con la cooperazione che costituisce una componente di rilievo del sistema agroalimentare nazionale.

Il rapporto tra cooperazione agricola ed agroalimentare e sistema del credito rappresenta l'approdo dell'attività svolta dall'Osservatorio negli ultimi mesi. L'indagine è stata realizzata, con il sostegno del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, dallo stesso Osservatorio in collaborazione con ISMEA al fine di individuare gli elementi essenziali del rapporto tra cooperazione agroalimentare e il sistema bancario.

Tutto ciò nell'intento di individuare possibili interventi, pubblici e privati, in grado di favorire l'accesso al credito a condizioni sostenibili anche in riferimento agli strumenti di garanzia ed al ruolo dei Consorzi fidi.

In questo modo l'Osservatorio assolve all'obiettivo affidatole dal MIPAAF di creare le conoscenze necessarie per le Istituzioni e gli *stakeholder* dell'agroalimentare al fine di orientare le riflessioni e le scelte in fase di definizione delle politiche del settore.

