



OSSERVATORIO
COOPERAZIONE
AGRICOLA ITALIANA



MINISTERO DELLE POLITICHE AGRICOLE
ALIMENTARI E FORESTALI



Osservatorio della cooperazione agricola italiana

Caratteristiche e performance della cooperazione
agroalimentare





Osservatorio della cooperazione agricola italiana

Caratteristiche e performance
della cooperazione agroalimentare

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.

Comitato Tecnico Scientifico dell'Osservatorio

Adinolfi Felice *Università di Bologna*
Batazzi Elisabetta *Agri Rete Service*
Cefisi Luca *Unci*
D'Ambrosio Vincenzo *MIPAAF*
Di Tullio Ersilia *Nomisma*
Giacomini Corrado *Università di Parma, Coordinatore*
Gizzi Giuseppe *Agci-Agrital*
Mangiariello Luigi *Unicoop*
Menesatti Ugo *Fedagri-Confcooperative*
Rossi Nicola *MIPAAF*
Segrè Andrea *Università di Bologna*
Soldano Stefano *MIPAAF*
Sourin Valentina *Legacoop Agroalimentare*

Realizzazione editoriale Agra srl
Progetto grafico Blu omelette – www.bluomelette.net
Stampa Tipolitografia CSR – Roma

Finito di stampare nel mese di giugno 2013

IL GRUPPO DI RICERCA DELLOSSERVATORIO

Supporto scientifico

Prof. Corrado Giacomini

Lo staff di progetto di Nomisma

Ersilia Di Tullio (Responsabile di progetto), Paolo Bono, Emanuele Di Faustino, Evita Gandini, Silvia Zucconi.

La realizzazione del Report è stata curata da Paolo Bono. Le elaborazioni statistiche sono state coordinate da Silvia Zucconi.

Si ringraziano per il prezioso supporto fornito nel corso dell'attività dell'Osservatorio

Corrado Giacomini (Università di Parma), Elisabetta Batazzi (Agri Rete Service), Teresa Pesce (Agri Rete Service), Giuseppe Gizzi (Agci-Agrital), Giuseppe Piscopo (Legacoop Agroalimentare), Valentina Sourin (Legacoop Agroalimentare), Ugo Menesatti (Confcooperative-Fedagri), Luigi Mangiariello (Unicoop), Luca Cefisi (Unci), Alessandra Grasso (Unci) e Pierpaolo Prandi (Centro Studi Elabora).

La realizzazione del lavoro è stata possibile grazie alla disponibilità delle imprese cooperative e in particolare di quelle che partecipano stabilmente al Panel dell'Osservatorio, che hanno fornito dati ed informazioni dettagliate sulla loro attività di impresa.

Indice

Presentazione	5
1. Introduzione e aspetti metodologici	7
2. Caratteristiche strutturali delle cooperative agroalimentari	13
3. Performance economico-finanziarie delle cooperative agroalimentari	17
<i>Vitivinicolo</i>	17
<i>Lattiero-caseario</i>	19
<i>Ortofrutticolo</i>	21
<i>Carni</i>	22
<i>Servizi</i>	24
4. I fattori che favoriscono le performance di impresa e specificità settoriali	27

Presentazione

È con vivo piacere che presento i risultati dell'ultimo rapporto realizzato dall'Osservatorio della cooperazione agricola già istituito presso il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali ai sensi della legge 11 novembre 2005 n.231 con l'intento di elaborare informazioni ed analisi sulle tendenze più significative delle imprese cooperative nel quadro del sistema agricolo ed agroalimentare.

La cooperazione agricola ha profonde radici nel nostro Paese e da anni rappresenta una componente fondamentale e strategica dell'agroalimentare italiano, valorizzando oltre un terzo della PLV agricola nazionale. Tale realtà, tuttavia, è sempre più costretta e impegnata a confrontarsi con la globalizzazione dei mercati nella difesa del patrimonio enogastronomico italiano, nonché dei redditi dei produttori agricoli quali presidio del made in Italy.

I dati dell'ultimo rapporto sono relativi alle dimensioni generali e settoriali della cooperazione associata riferiti alla fine del 2011 nonché alle performance dei bilanci e degli altri indicatori ricavati dallo studio del panel, rappresentativo della cooperazione maggiormente avanzata.

Con profonda soddisfazione rilevo, pertanto, che è confermata la vitalità e la solidità del modello cooperativo nella missione di valorizzare i conferimenti dei produttori-soci nell'arena della competitività e nel rispetto dei principi basilari dell'impresa cooperativa, definiti in Italia nel 2003 nell'ambito della riforma generale delle società.

Il fatturato consolidato del sistema cooperativo in agricoltura (circa 5.900 tra cooperative e consorzi) supera la soglia dei 35 miliardi di euro e gli occupati fissi raggiungono le 94.000 unità a conferma che spesso la peculiarità della governance cooperativa consente di ottenere risultati anticiclici, grazie alla forte coesione sociale e alla natura mutualistica della gestione.

In questo contesto è di rilevante importanza che la cooperazione cosiddetta avanzata, indagata attraverso un campione di grandi cooperative e consorzi, dimostri comportamenti virtuosi sia sul piano sociale che su quello delle performance di mercato.

Sul piano sociale il grado di mutualità è dell'82%, valore coerente con la media di tutta la cooperazione agricola a testimonianza che, al crescere delle dimensioni, permane un fortissimo legame tra il socio e la cooperativa con l'elevatissima predominanza della materia prima conferita dai soci rispetto agli acquisti da terzi.

Sul piano dei risultati di mercato la componente più avanzata della cooperazione mostra un dinamismo significativo con un incremento del fatturato pari al 2,4 % nel biennio 2011/2012. Altrettanto confortante è la tenuta dell'equilibrio finanziario delle cooperative del panel oggetto della ricerca, in virtù del positivo apporto dell'autofinanziamento (prestiti da soci) che ha mitigato, seppure parzialmente, le difficoltà di accesso al credito negli ultimi anni.

Tutto ciò dimostra, ancora una volta, la capacità della cooperazione di dare risposte imprenditoriali valide ai produttori agricoli che vogliono aggregare le loro forze per meglio gestire le aziende di base, salvaguardando, in tale modo, sia il territorio, sia i prodotti di alta qualità e di eccellenza che il sistema cooperativo offre sui mercati nazionali e, in misura crescente, sui mercati internazionali che rappresentano la nuova frontiera per lo sviluppo dell'agricoltura italiana.

Certamente vi sono problemi irrisolti tra cui, mi preme sottolineare, la diseguale crescita tra le aree settentrionali e quelle centro meridionali pur tuttavia osservo che aumentano i casi di integrazione tra cooperative del Sud e cooperative di altre circoscrizioni territoriali attraverso filiere interregionali nelle quali anche i produttori meno organizzati possono trovare uno sbocco commerciale o di trasformazione industriale che assicuri certezza produttiva e canali di vendita più remunerativi.

In questa prospettiva continuerò ad impegnarmi al massimo in ambito europeo, e segnatamente nella riforma della PAC in corso, come in quello nazionale a creare le condizioni necessarie - sul piano legislativo e normativo - per sostenere gli sforzi dei produttori e delle loro cooperative tesi a rafforzare la loro presenza sui mercati in un'agricoltura italiana fortemente rinnovata e competitiva.

Nunzia De Gerolamo
Ministro Politiche agricole alimentari e forestali

1.

Introduzione e aspetti metodologici

L'analisi di bilancio – uno degli strumenti adottati dall'Osservatorio della cooperazione agricola italiana per il monitoraggio del sistema cooperativo nazionale che opera nell'agroalimentare – consente di evidenziare le peculiarità strutturali dell'attività produttiva e gestionale e l'andamento delle *performance* economico-finanziarie delle cooperative agroalimentari.

Rispetto ai passati studi dell'Osservatorio in merito all'analisi di bilancio delle cooperative¹, nel presente lavoro l'universo di analisi si focalizzerà su un *panel* ristretto di 59 imprese cooperative associate² appartenenti ai cinque comparti agroalimentari dove tradizionalmente il sistema cooperativo gioca un ruolo chiave (*tabella 1*): vitivinicolo (14), lattiero-caseario (18), ortofrutticolo (12), lavorazione e commercializzazione di carni (6), servizi alle imprese agricole (9)³.

La scelta di utilizzare un *panel* per la verifica dei risultati di bilancio delle cooperative agroalimentari trova anzitutto motivazione nell'opportunità di affiancare alla tradizionale analisi economico-finanziaria anche le indicazioni strutturali e di posizionamento di mercato (propensione all'export, canali di vendita, prodotti venduti, ecc.) provenienti dalle indagini periodicamente realizzate dall'Osservatorio⁴. Inoltre,

1 “MIPAAF, 2012, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Credito e cooperazione. Agra, Roma”; “MIPAAF, 2011, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2008-2009. Agra, Roma”; “MIPAAF, 2009, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2006-2007. Agra, Roma”.

2 Come in tutti gli altri lavori dell'Osservatorio, oggetto di indagine sono esclusivamente le cooperative agricole associate alle cinque Organizzazioni nazionali di rappresentanza riconosciute dal MIPAAF – Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali – le quali rappresentano, comunque, la gran parte dell'intero sistema cooperativo che opera nella filiera agroalimentare (MIPAAF, 2009, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2006-2007. Agra, Roma).

3 I comparti analizzati non coprono tutta la cooperazione associata attiva nell'agroalimentare italiano data l'esistenza di cooperative posizionate su altri comparti produttivi (olivicolo, forestale, ecc.).

4 L'universo di riferimento delle indagini è costituito dallo stesso panel di imprese utilizzato per l'analisi

lo strumento metodologico del *panel* permette di mantenere stabile il *set* di imprese da analizzare e quindi estendere temporalmente la verifica di tendenze e risultati.

Per ovviare alla bassa rappresentatività numerica delle cooperative del *panel*, al suo interno sono state considerate le realtà di maggiori dimensioni economiche e più rappresentative dei cinque settori oggetto di indagine, un segmento che possiamo definire “cooperazione agroalimentare avanzata”⁵. Essendo i risultati calcolati come medie ponderate dei valori di bilancio delle singole imprese⁶, la composizione del *panel* garantisce quindi una buona rappresentatività in termini di fatturato e più in genere dei valori economici e finanziari espressi (*tabella 1*), una circostanza che, in linea generale e con le dovute attenzioni, permette di estendere le indicazioni e le tendenze che emergeranno dallo studio ai più ampi universi di riferimento (ossia, il sistema cooperativo che opera nei cinque comparti agroalimentari esaminati).

È comunque doveroso segnalare come il *panel* utilizzato non abbia lo stesso grado di rappresentatività per tutti i comparti presi in esame. A tale proposito, si suggerisce una certa cautela nell’interpretazione dei risultati soprattutto relativamente al segmento delle carni, dove la ridotta numerosità delle imprese e il basso peso sul fatturato complessivo della cooperazione zootecnica deriva anche dalla scelta di focalizzare l’attenzione sulla carne bovina e suina mentre sono state escluse dal *panel* le imprese cooperative operanti nel segmento dell’avicolo.

Per quel che riguarda i “servizi”, è necessario tenere presente che le dinamiche che emergeranno nel corso dello studio fanno riferimento a uno specifico segmento di questo comparto, ossia quello della commercializzazione – in conto deposito e in conto vendita – di seminativi, unitamente alla produzione e vendita di mangimi. Tutte le cooperative di servizi del *panel* traggono, infatti, la maggior parte del loro fatturato da queste due attività⁷; le indicazioni che emergeranno per questo comparto vanno quindi riferite non tanto all’ampio e articolato universo della cooperazione dei servizi, quanto alle attività di mangimistica e di stoccaggio e commercializzazione di seminativi (*in primis* cereali). Ne consegue come la rappresentatività del *panel* su questo spe-

economico-finanziaria. L’incrocio delle variabili economico-finanziarie con le informazioni provenienti dalle indagini dirette sulle imprese è tra l’altro alla base delle evidenze raccolte e riportate nell’ultima sezione del presente lavoro, dedicata all’individuazione delle caratteristiche di impresa che spiegano le diverse performance delle cooperative agroalimentari.

5 Per una più dettagliata definizione di “cooperazione avanzata” si veda: “MIPAAF, 2011, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2008-2009. Agra, Roma” e “MIPAAF, 2009, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2006-2007. Agra, Roma”.

6 Gli indici di bilancio proposti nel presente lavoro sono stati calcolati, infatti, sulla sommatoria dei valori economici e finanziari attribuibili a ciascuna impresa; in tal modo, nel calcolo degli indici le imprese pesano sulla media complessiva del settore al quale appartengono proporzionalmente al peso dei rispettivi valori economici e finanziari.

7 Un’altra attività di solito svolta da queste imprese è la fornitura di mezzi tecnici per l’agricoltura che comunque copre una parte minoritaria del fatturato in tutte le realtà considerate. Nessuna di esse, invece, trae una parte significativa del fatturato da altre tipologie di servizio (attività forestali o ambientali, laboratorio analisi e ricerche, ecc.).

cifico segmento sia in realtà superiore a quella che emerge dalla *tabella 1* dove il valore di fatturato delle cooperative del *panel* viene rapportato a quello generato dall'intera cooperazione dei servizi, la quale include – a differenza del *panel* – anche altre attività di servizio all'agricoltura (servizi forestali, ambientali, ricerca e laboratorio, ecc.).

In virtù di tali osservazioni, in sede di analisi ed interpretazione dei dati la validità delle indicazioni del *panel* è stata di volta in volta verificata sulla base di una sostanziale coerenza con le altre analisi economico-finanziarie in passato realizzate dall'Osservatorio su campioni numericamente più ampi.

La costruzione del database informativo funzionale all'analisi ha previsto la raccolta dei bilanci (consolidati, quando disponibili) delle imprese del *panel* per l'intero triennio 2009-2011, grazie anzitutto alla banca dati Aida – Bureau Van Dijk; in caso di vuoti informativi nella banca dati si è proceduto alla raccolta delle informazioni mancanti tramite contatto e richiesta diretta a referenti delle imprese del *panel*, un'attività tra l'altro funzionale anche ad un supporto interpretativo o alla conferma di alcune evidenze emerse nel corso dell'analisi.

Tabella 1. Inquadramento del panel di analisi: numero di imprese, fatturato e rappresentatività sull'universo delle cooperative agricole associate (2011)

	Numero imprese	Fatturato (mln €)	Rappresentatività del panel (in termini di fatturato)
Vino	14	1.211	31%
Lattiero-caseario	18	3.026	44%
Ortofrutta	12	1.899	24%
Carni	6	1.407	15%
Servizi	9	784	13%
TOTALE PANEL	59	8.327	24%

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

Prima di verificare i risultati dell'analisi di bilancio realizzata e riprendendo quanto più volte motivato nei diversi lavori dell'Osservatorio della cooperazione agricola italiana⁸, per una corretta valutazione ed interpretazione delle *performance* economico-finanziarie delle cooperative agricole è però prima di tutto opportuno segnalare alcune specificità contabili che interessano esclusivamente questa tipologia di imprese e che incidono profondamente sui risultati che emergono dalla lettura dei bilanci.

La cooperativa è una particolare forma di impresa che si caratterizza per il legame non solo proprietario ma anche funzionale con la propria base sociale, nel senso che l'attività agricola svolta dai soci è strettamente correlata e spesso indirettamente dipendente dall'attività della cooperativa. Questo legame, assieme al particolare status giuridico e civilistico che questa forma di impresa ha nell'ordinamento giuridico italiano, determina riflessi significativi sulla composizione del bilancio dell'impresa

8 Per maggiori dettagli si vedano i riferimenti bibliografici riportati nella nota 1.

cooperativa sia sotto il punto di vista del risultato economico che con riferimento alla struttura delle fonti di finanziamento. Coerentemente con la propria *mission*, fatte salve le scelte di capitalizzare gli utili a scopo di successivo investimento, in genere i margini di una cooperativa agricola di produzione vengono utilizzati per remunerare i conferimenti di materia prima agricola dei soci a valori superiori a quelli di mercato. Ciò vuol dire che di fatto la gran parte della redditività prodotta viene contabilizzata in bilancio come un costo (più in dettaglio, la contabilizzazione avviene in maniera indistinta tra i costi di acquisto per materie prime e semilavorati); in tali condizioni è impossibile verificare la redditività effettiva di una cooperativa da una mera analisi dei documenti contabili. Nel caso delle cooperative agricole di servizi, lo scopo mutualistico della cooperativa si esprime non solo tramite la remunerazione dei conferimenti dei soci (ad esempio cereali) ma anche offrendo i mezzi tecnici necessari all'attività agricola dei soci a prezzi il più possibile vantaggiosi. Anche nel caso delle cooperative di servizi, quindi, lo scopo mutualistico della cooperazione porta con sé dei riflessi immediati sui bilanci aziendali: la redditività formalmente espressa in bilancio potrebbe risultare sottostimata poiché "infiata" dalle scelte di praticare prezzi di favore sui mezzi tecnici offerti ai soci agricoltori e/o di remunerare i conferimenti dei soci a prezzi superiori a quelli di mercato.

Alla luce di queste considerazioni, la lettura degli indici di redditività proposti nel presente lavoro necessita di particolare attenzione e andrebbe considerata anzitutto per valutare la capacità di accantonare una parte della redditività prodotta per investimenti futuri. Specularmente, si consiglia di dare maggiore rilievo agli indici di efficienza gestionale che in genere risultano estranei alle peculiarità sopra definite e quindi maggiormente attendibili, soprattutto se letti in un'ottica dinamica all'interno dell'arco temporale esaminato (2009-2011).

Anche la lettura degli indici finanziari e patrimoniali necessita di alcune precisazioni utili a meglio inquadrare il posizionamento e l'equilibrio della cooperazione agricola operante nei cinque settori esaminati. In tal caso, infatti, è possibile fare delle valutazioni attendibili, in quanto i valori che sono alla base degli indici di bilancio a tal scopo costruiti non risentono di problemi simili a quelli che coinvolgono i risultati economici, finali e intermedi, di esercizio. Tuttavia, è opportuno tenere presente alcune specificità del modello cooperativo che incidono profondamente sui risultati patrimoniali e finanziari.

Se in un'impresa di capitali, la remunerazione dei soci (azionisti) cresce proporzionalmente al capitale sociale sottoscritto, ciò non avviene nelle imprese cooperative, dove la remunerazione dei soci è in genere correlata alla quantità e alla qualità della materia prima agricola conferita a prescindere dal capitale sociale sottoscritto. Tale sostanziale differenza limita sensibilmente la propensione alla capitalizzazione di una cooperativa e tale deficit viene compensato da rapporti di finanziamento (onerosi e non) dei soci verso la cooperativa, rapporti questi ultimi che vengono contabilizzati comunque come debiti della cooperativa piuttosto che come capitale sociale. Ciò si

riflette sulla struttura di finanziamento dell'impresa cooperativa, dove in genere il grado di patrimonializzazione è più basso ma nel contempo una parte del debito è riferibile a un rapporto con i propri soci (si pensi a tale proposito al ruolo e alla diffusione del cosiddetto "prestito sociale"), una tipologia di debito che ha caratteristiche diverse, in termini di esigibilità ed onerosità, da quello che invece si intrattiene con finanziatori terzi (banche ad esempio). In questo contesto, anche l'interpretazione dei risultati attinenti l'equilibrio finanziario e patrimoniale non può prescindere dal considerare le peculiarità della forma cooperativa e i loro riflessi sul bilancio.

Dopo questo primo capitolo dedicato prevalentemente ad annotazioni di carattere metodologico, i risultati del lavoro sono stati portati in rassegna in tre sezioni successive. Il secondo capitolo è volto ad evidenziare le specificità strutturali che differenziano i diversi comparti merceologici della cooperazione agroalimentare. Il terzo capitolo sposta l'attenzione sull'evoluzione 2009-2011 delle *performance* economico-finanziarie del mondo cooperativo nei cinque settori oggetto di approfondimento. Nell'ultimo e quarto capitolo l'obiettivo è verificare se esiste, all'interno dei cinque comparti esaminati, una qualche relazione tra le caratteristiche strutturali e di posizionamento dell'impresa⁹ da un lato (rilevate tramite le indagini dirette realizzate dall'Osservatorio) e le *performance* economico-finanziarie delle cooperative dall'altro. Ciò è stato reso possibile grazie all'utilizzo di uno stesso *panel* per tutte le rilevazioni realizzate dall'Osservatorio, il quale ha garantito la perfetta sovrapponibilità, e quindi l'incrocio, delle informazioni rilevate tramite i diversi strumenti metodologici adottati (indagini dirette e analisi di bilancio).

⁹ A titolo esemplificativo ci si riferisce a variabili come la distribuzione delle vendite per canale o per tipologia di prodotto o ancora la propensione all'export delle imprese.

2. Caratteristiche strutturali delle cooperative agroalimentari

Generalmente, l'obiettivo prioritario di un'analisi economico-finanziaria è quello di misurare e monitorare le *performance* delle imprese; tuttavia, tale strumento può essere validamente utilizzato anche al fine di evidenziare le caratteristiche strutturali che differenziano imprese e settori produttivi.

Seguendo quest'ultimo approccio, il primo obiettivo è stato proprio quello di utilizzare lo strumento dell'analisi di bilancio per evidenziare differenze produttive e gestionali tra le cooperative che operano nei cinque comparti agroalimentari esaminati: vitivinicolo, lattiero-caseario, ortofrutticolo, carni e servizi. Sugli indicatori economico finanziari a tale scopo selezionati sono state calcolate le medie triennali relative all'intero periodo 2009-2010-2011 al fine di avere dei risultati più stabili e meno dipendenti dalle ovvie oscillazioni congiunturali che si manifestano di anno in anno (*tabella 2*).

Stante questa precisazione metodologica, in linea generale la *tabella 2* conferma alcuni importanti evidenze già emerse nei passati lavori di ricerca realizzati dall'Osservatorio su campioni altamente rappresentativi dell'intero universo della cooperazione agroalimentare associata¹⁰.

All'interno della cooperazione agroalimentare avanzata, il vitivinicolo è il comparto che evidenzia la maggiore capacità di valorizzare il prodotto agricolo conferito dai soci o reperito sul mercato da imprenditori agricoli esterni al sistema cooperativo, come testimoniato dal rapporto tra valore aggiunto e valore della produzione. Anche l'ortofrutticolo e il lattiero caseario mostrano una buona capacità di creare valore aggiunto anche se nel caso dell'ortofrutticolo emergono differenze importanti tra il segmento del fresco e quello del trasformato (quest'ultimo generalmente caratterizza-

¹⁰ A tale proposito si veda "MIPAAF, 2012, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Credito e cooperazione. Agra, Roma (pp 30-36)" e "MIPAAF, 2011, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2008-2009. Agra, Roma (pp 85-88)".

to da una maggior grado di valorizzazione del prodotto). Andando invece ad indagare il mix di fattori produttivi necessari a svolgere l'attività aziendale, emerge anzitutto la natura *labour intensive* dell'ortofrutticolo, dove il 68% del valore aggiunto prodotto fa riferimento alla remunerazione del lavoro impiegato nell'attività produttiva; anche in questo caso, notevoli sono le differenze tra la produzione di ortofrutta fresca – dove la centralità del fattore lavoro è ancora più pronunciata – e l'attività necessaria all'ottenimento di conserve vegetali – dove, al contrario, il valore aggiunto si distribuisce in maniera più equilibrata tra i diversi *stakeholder* dell'impresa (oltre ai lavoratori, anche i portatori di capitali, remunerati sotto forma di utili, ammortamenti, e oneri finanziari pagati per il capitale di terzi). La centralità del fattore lavoro tra i vari *input* produttivi contraddistingue anche le cooperative di servizi, una circostanza che si spiega con la limitata necessità, per queste imprese, di capitali di investimento utili al rinnovo di impianti e attrezzature (spesso queste immobilizzazioni materiali vengono utilizzate per un lungo periodo temporale e risultano quindi già completamente ammortizzate).

I comparti dove, invece, l'attività delle cooperative necessita di maggiori capitali di investimento sono il vitivinicolo e il lattiero-caseario; in tali casi, una quota importante del valore aggiunto creato viene destinata al rinnovo di impianti e macchinari (ammortamenti). Ciò testimonia ancora una volta come questi due settori (nel caso del lattiero-caseario, soprattutto relativamente alla produzione di formaggi) siano quelli dove più spiccata è l'attività di trasformazione industriale e dove più pressante è l'esigenza di apportare migliorie ai processi produttivi. Al contrario, il settore delle carni è quello dove minore è la necessità di reinvestire in macchinari, attrezzature e impianti di produzione; tale risultato sembra comunque strettamente connesso alla tipologia di cooperative che popolano questo settore, laddove nella gran parte dei casi l'attività è confinata alla commercializzazione di animali vivi mentre meno diffusa è la produzione industriale di derivati (come ad esempio salumi).

Come in precedenza anticipato, rispetto alle altre forme di impresa le cooperative scontano una certa difficoltà nel reperire risorse finanziarie a titolo di capitale proprio; allo stesso tempo i soci finanziano l'attività di impresa della cooperativa non solo tramite apporto di capitale sociale ma anche tramite rapporti di finanziamento a titolo di debito.

Sul fronte patrimoniale, all'interno del *panel* di analisi i maggiori livelli di patrimonializzazione si ritrovano nel settore delle carni, nel vitivinicolo e nell'ortofrutticolo. Per quel che riguarda questi ultimi due settori, la buona patrimonializzazione delle cooperative (rispetto a quanto avviene in altri comparti come il lattiero-caseario o i servizi), conferma ampiamente quanto emerso in precedenti lavori realizzati dall'Osservatorio su campioni numericamente molto più ampi¹¹; le motivazioni alla base del

11 MIPAAF, 2011, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Rapporto 2008-2009. Agra, Roma (p.88).

maggior grado di capitalizzazione delle cooperative vitivinicole e ortofrutticole sono da ricondursi nella diffusa pratica, tra le cooperative operanti in questi due comparti, di trattenere una quota del valore dei conferimenti in conto futuro aumento di capitale (a titolo di riserva e quindi patrimonio netto). Inoltre, non può essere trascurato il fatto che, sia la cooperazione vitivinicola che quella ortofrutticola hanno una storia piuttosto lunga, una circostanza che ha certamente favorito l'accumulazione di patrimonio netto (sotto forma di riserve indivisibili) nel corso del tempo¹². Spostando l'attenzione, invece, sul comparto delle carni, l'elevato grado di patrimonializzazione delle cooperative del *panel* non trova riscontro in analoghi studi realizzati dall'Osservatorio su una numerosità campionaria molto maggiore; tale risultato appare poco rappresentativo dell'intero universo della cooperazione agricola che opera nel comparto delle carni data la bassa numerosità delle imprese del *panel* rientranti all'interno di questo settore (sei; vedi tabella 1) e l'elevata variabilità dei risultati singolarmente riscontrabili tra le imprese di questo gruppo¹³.

La necessità di reperire risorse finanziarie dall'esterno è speculare al grado di patrimonializzazione delle imprese e dei settori esaminati. Non a caso, la necessità di attingere a debiti finanziari cresce in maniera significativa nel lattiero-caseario e nei servizi, ossia i due comparti dove le cooperative del *panel* mostrano i più bassi livelli di patrimonio (rispetto al totale delle fonti di finanziamento).

Non tutti i debiti finanziari però hanno la stessa natura, in termini di esigibilità ed onerosità, specie nelle imprese cooperative, dove, come in precedenza anticipato, tra i prestatori di capitale a titolo di debito rientrano spesso con un ruolo significativo gli stessi soci che apportano risorse finanziarie a titolo di capitale proprio. Conoscere, quindi, il peso dei debiti verso soci rispetto al totale dei debiti finanziari assume un'importanza particolare per valutare il grado di solvibilità, solidità e "indipendenza" delle imprese cooperative, dato che laddove tra socio e cooperativa esiste un rapporto di finanziamento a titolo di debito, quest'ultimo arricchisce un rapporto ben più ampio dove la cooperativa resta lo sbocco produttivo e commerciale delle produzioni agricole dei soci nonché il luogo depositario dei capitali che ad altro titolo i soci stessi hanno versato (capitale sociale o quota parte delle riserve indivisibili e divisibili accumulate).

In questo contesto, i soci sembrerebbero ricoprire un ruolo importante soprattutto nell'indebitamento delle cooperative di servizi (il 44% dei debiti finanziari è contratto nei confronti dei soci). Tra gli altri comparti, il vitivinicolo e l'ortofrutticolo sono

12 A tale proposito, è opportuno ricordare che, coerentemente con lo status civilistico e fiscale cui le imprese cooperative sottostanno, in genere la gran parte del patrimonio netto delle cooperative fa riferimento a utili portati a nuovo (in larghissima parte accantonati in riserve indivisibili) mentre marginale è la quota di patrimonio attribuibile a capitale sociale sottoscritto (Bono, P., 2012, Support for Farmers' Cooperatives; Country Report Italy. Wageningen: Wageningen UR).

13 Più in dettaglio, l'elevato grado di patrimonializzazione riscontrabile nel *panel* relativo al comparto delle carni sembra in gran parte correlato ai risultati emersi su una singola grande impresa.

quelli dove più significativo è il peso dei soci agricoli sul complessivo indebitamento finanziario; in tal caso, questi risultati trovano riscontro nella bibliografia che si è occupata del tema¹⁴ e trovano una possibile motivazione nel fatto che questi due comparti si caratterizzano per una lunga storia cooperativa fatta di forti connessioni fra soci e cooperativa in tutti gli ambiti di questo rapporto (relazioni di conferimento, accumulazione di patrimonio tramite disponibilità dei soci all'accantonamento di una parte degli utili prodotti nel corso degli anni, finanziamento della cooperativa a titolo di debito tramite l'istituto del prestito sociale).

Per una cooperativa, riuscire a incanalare l'indebitamento verso la propria base sociale vuol dire minore variabilità ed aleatorietà delle risorse finanziarie necessarie all'attività di impresa e specularmente minore ricorso all'indebitamento bancario, un canale di finanziamento imprescindibile che tuttavia negli ultimissimi anni è stato fonte di notevoli criticità, data la restrizione creditizia che ha segnato l'economia italiana. Non a caso, il rapporto con le banche, pur rimanendo il principale canale di finanziamento in tutti i comparti cooperativi dell'agroalimentare, in genere assume una centralità particolarmente elevata laddove meno diffuso e intenso è il ricorso al prestito da soci (lattiero-caseario e comparto delle carni).

Tabella 2. Caratteristiche strutturali della cooperazione avanzata nei comparti agroalimentari esaminati (indici calcolati su medie triennali 2009-2010-2011)

	Vino	Lattiero-caseario	Ortofrutta	Carni	Servizi
Valore aggiunto / Valore della produzione	16,0%	13,3%	14,8%	11,5%	10,5%
Costo del lavoro / Valore aggiunto	60,4%	57,0%	68,1%	58,5%	65,0%
Ammortamenti / Valore aggiunto	23,7%	24,6%	20,1%	16,4%	20,1%
Grado di patrimonializzazione (Patrimonio netto/ Totale Passivo)	29,1%	19,0%	28,4%	44,0%	21,3%
Debiti finanziari / Patrimonio netto	1,3	2,0	1,2	0,5	2,0
Debiti verso soci / Debiti finanziari	18,6%	4,2%	14,3%	8,1%	44,1%
Debiti verso banche / Debiti finanziari	80,4%	86,8%	79,9%	80,7%	54,8%

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

¹⁴ Su questo si veda: "MIPAAF, 2012, Osservatorio della cooperazione agricola italiana, Credito e cooperazione. Agra, Roma (p. 33)". Non esistono invece, tra i lavori dell'Osservatorio, analisi specifiche in grado di confermare quanto emerge dallo studio circa l'elevato peso dei soci sul totale dell'indebitamento finanziario nel comparto dei servizi.

3. Performance economico-finanziarie delle cooperative agroalimentari

L'analisi ha fin qui evidenziato come alcune differenze importanti nella struttura economica, finanziaria e patrimoniale delle imprese segnalino in realtà peculiarità gestionali e produttive che differenziano i cinque settori esaminati e più in particolare l'attività svolta dalle cooperative che in essi operano. Nel prosieguo del lavoro, invece, l'analisi di bilancio verrà utilizzata per evidenziare le *performance* delle cooperative del *panel* nei cinque settori oggetto di indagine, dedicando a ciascuno di essi un specifico approfondimento volto a verificare l'evoluzione tra il 2009 e il 2011 dei risultati economici e finanziari delle cooperative, in termini di sviluppo dell'attività, efficienza, redditività ed equilibrio finanziario.

VITIVINICOLO

Nonostante la difficile congiuntura economica che ormai tende a perdurare soprattutto nel contesto nazionale, complessivamente le cooperative vitivinicole del *panel* mostrano un buon andamento delle *performance* economico-finanziarie nel triennio 2009-2011 (*tabella 3*). Tali risultati sembrano anzitutto correlati alla capacità di raggiungere i mercati internazionali – il grado di propensione all'export (ossia il valore delle esportazioni in rapporto al fatturato complessivo) nel *panel* di settore è, in media, del 40% nel 2011 –, dato che la domanda estera di vino continua a crescere significativamente mentre contemporaneamente a livello nazionale i consumi di questo prodotto sono strutturalmente in calo già da qualche decennio. Le motivazioni alla base della riduzione di lungo periodo dei consumi italiani di vino in quantità è da ricercare anzitutto in un cambiamento di stili ed abitudini di consumo nelle fasce di popolazione più giovani. Queste ultime, infatti, rispetto alla popolazione più adulta, tendono a consumare minori quantità di vino ma allo stesso tempo ricercano prodotti di maggiore qualità caratterizzati da prezzi medi superiori (in questo contesto

si assiste, non a caso, ad una diminuzione di lungo periodo nel consumo di vini sfusi in favore dei vini in bottiglia). Ovviamente il fisiologico ricambio demografico porta con sé dei riflessi importanti sulla domanda nazionale di questo prodotto (in quantità e qualità), una tendenza che tenderà a perdurare anche nei prossimi anni.

Il calo di lungo periodo dei consumi italiani di vino si è poi ulteriormente accentuato negli ultimissimi anni per motivi di carattere congiunturale, ossia la riduzione dei redditi-pro-capite e dei consumi in conseguenza della perdurante crisi economica e finanziaria.

In questo quadro, nel triennio esaminato, il fatturato delle cooperative del *panel* è cresciuto in maniera costante e significativa ed è stato oltretutto accompagnato da un lieve miglioramento di tutti gli indici di efficienza gestionale considerati nella *tabella* 3, ossia, la capacità commerciale o di creare valore aggiunto a parità di personale impiegato (misurato in termini di costo del lavoro) o ancora la capacità commerciale a parità di *asset* impiegati. Nel contempo, è cresciuta anche la redditività aziendale, misurata sia come marginalità delle vendite che come rendimento del capitale impiegato. A tale proposito, come anticipato nel capitolo 1, tali indici di redditività non vanno interpretati in maniera *standard* come se oggetto di indagine fosse una qualsiasi forma di impresa; nel caso delle imprese cooperative, infatti, gli indici di redditività rilevano solo una parte del reddito prodotto e in genere quello destinato a investimenti futuri dopo gli opportuni accantonamenti a patrimonio netto (spesso in forma di riserva indivisibile).

Un unico segnale di criticità pare venire dal grado di liquidità aziendale ossia dalla capacità delle imprese di soddisfare in breve tempo un'eventuale, e puramente teorica, massiccia richiesta di rimborso dei debiti a breve contratti.

Tale indicatore, si è ridotto, infatti, nel periodo in questione soprattutto per effetto di quanto avvenuto tra il 2010 e il 2011; tuttavia, il livello dell'indice di liquidità sembra mantenersi su livelli di affidabilità, anche considerando il fatto che nel calcolo di tale indice non vengono considerate le rimanenze, una voce dell'attivo particolarmente importante nelle imprese vitivinicole (specie quelle il cui portafoglio produttivo è contraddistinto da prodotti oggetto di affinamento) e che costituisce di fatto una rilevante fonte di smobilizzo se le contingenze dovessero richiederlo.

Positive sono invece le tendenze in merito al peso degli oneri finanziari, che tra il 2009 e il 2011 (più in particolare tra il 2009 e il 2010) si riducono sia in rapporto al fatturato che rispetto al totale dei debiti finanziari su cui essi maturano; in favore di questa dinamica ha verosimilmente giocato un ruolo importante anche la contemporanea riduzione del tasso ufficiale di sconto a cui le banche fanno riferimento per la fissazione dei tassi di interesse sui prestiti erogati.

A tale proposito c'è comunque da sottolineare che negli anni in questione si è assistito anche ad una stretta creditizia su scala nazionale che ha ridotto i flussi finanziari dal sistema bancario a quello produttivo e conseguentemente il valore "imponibile" su cui maturano gli oneri finanziari.

Tabella 3. Sviluppo, efficienza, redditività ed equilibrio finanziario: dinamica 2009-2011 nel vitivinicolo

Sviluppo	2011-10	2010-09	
Trend fatturato	8,9%	5,6%	
<hr/>			
Efficienza	2011	2010	2009
Fatturato / Costo del lavoro	10,18	9,73	10,04
Valore aggiunto / Costo del lavoro	1,70	1,66	1,62
Rotazione capitale investito (Fatturato / Totale Attivo)	0,75	0,71	0,72
<hr/>			
Redditività	2011	2010	2009
ROA (Redditività di tutto il capitale)	1,8%	1,9%	1,5%
ROS (Redditività delle vendite)	2,4%	2,7%	2,1%
ROI (Redditività del capitale investito)	2,8%	2,8%	2,3%
<hr/>			
Equilibrio finanziario	2011	2010	2009
Indice di liquidità primaria [(Attivo circolante - Rimanenze) / Debiti a breve]	0,68	0,76	0,74
Oneri finanziari / Fatturato	1,3%	1,2%	2,1%
Oneri finanziari / Debiti finanziari	2,7%	2,4%	3,9%

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

LATTIERO-CASEARIO

All'interno del *panel*, anche le cooperative del lattiero-caseario hanno riscontrato un costante e sensibile aumento delle vendite (fatturato) tra il 2009 e il 2011 (*tabella 4*). In tal caso, comunque, questa dinamica sembra correlata anzitutto al contestuale andamento delle quotazioni del latte: dopo il picco del 2008, infatti, il prezzo di riferimento per gli operatori del settore è sceso sensibilmente nel 2009 (0,32 €/litro la media annuale) per poi risalire progressivamente nel 2010 (0,35 €/litro) e nel 2011 (0,40 €/litro). In un contesto di crescita dei prezzi della materia prima di base (latte crudo), nel triennio esaminato, le cooperative del settore sembrano, quindi, essere state in grado di assicurare ai propri soci allevatori un prezzo di conferimento in linea con le evoluzioni del mercato.

Come era logico attendersi, le dinamiche congiunturali sul fronte delle quotazioni della materia prima hanno avuto delle ripercussioni nel bilancio delle imprese cooperative, visibili anzitutto negli indici di efficienza e redditività, in entrambi i casi in calo negli anni in questione. Tali riduzioni hanno interessato soprattutto le aziende di produzione del latte, mentre le cooperative focalizzate sulla lavorazione dei formaggi segnalano *performance* migliori spinte dal buon andamento dei consumi e dei prezzi dei formaggi grana negli anni in questione¹⁵. Per quanto riguarda la redditività delle

15 In ogni caso, a tale proposito è doveroso segnalare come gli indici di bilancio (tra cui quelli di efficienza e redditività) calcolati sulle cooperative lattiero-casearie del *panel* risentono in maniera importante delle dinamiche riscontrate su una grande realtà del settore (gli indici sono stati calcolati sulla media ponderata dei valori economici e patrimoniali delle imprese del *panel*), le cui performance, nel triennio esaminato,

imprese, va comunque sottolineato come essa resti su livelli discreti considerando che il reddito che emerge dalle cooperative è solo quota parte di quello creato¹⁶, più in particolare la parte di reddito che le cooperative e la base sociale decidono – nelle opportune sedi (Assemblea dei soci e Consiglio di Amministrazione) – di non ripartire tra i soci (tramite incremento dei prezzi di liquidazione o definizione di ristorni) per essere invece destinato a futuri investimenti aziendali.

Tabella 4. Sviluppo, efficienza, redditività ed equilibrio finanziario: dinamica 2009-2011 nel lattiero-caseario

Sviluppo	2011-10	2010-09	
Trend fatturato	4,5%	7,7%	
<hr/>			
Efficienza	2011	2010	2009
Fatturato / Costo del lavoro	12,97	13,23	13,17
Valore aggiunto / Costo del lavoro	1,61	1,71	1,97
Rotazione capitale investito (Fatturato / Totale Attivo)	1,23	1,27	1,20
<hr/>			
Redditività	2011	2010	2009
ROA (Redditività di tutto il capitale)	2,3%	2,3%	3,9%
ROS (Redditività delle vendite)	1,8%	1,8%	3,2%
ROI (Redditività del capitale investito)	4,1%	4,0%	6,6%
<hr/>			
Equilibrio finanziario	2011	2010	2009
Indice di liquidità primaria [(Attivo circolante – Rimanenze) / Debiti a breve]	0,76	0,76	0,72
Oneri finanziari / Fatturato	1,0%	0,8%	1,3%
Oneri finanziari / Debiti finanziari	3,5%	2,7%	3,8%

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

La redditività del capitale che emerge dai bilanci delle cooperative lattiero-casearie – elevata se paragonata a quanto in genere avviene nelle cooperative operanti negli altri comparti agroalimentari – segnala sia la necessità per le cooperative di questo comparto di investire continuamente nell'attività di impresa (data anche la natura *capital intensive* del lattiero-caseario, rispetto alla gran parte degli altri settori agroalimentari, o per lo meno quelli in cui forte è la presenza di imprese cooperative; vedi *tabella 2*) che la capacità di *management* cooperativo e soci allevatori di trovare assieme un compromesso tra le, entrambe comprensibili, esigenze di distribuzione del reddito creato e accantonamenti finanziari a scopo di investimento.

Sostanzialmente positiva è l'evoluzione degli indici di equilibrio finanziario delle cooperative lattiero-casearie, pur annotando qualche oscillazione dei risultati nel triennio oggetto di indagine.

sono risultate meno positive rispetto alla gran parte delle altre imprese del panel di settore.

¹⁶ Per maggiori dettagli si rimanda al capitolo 1.

Infatti, la dinamica è positiva soprattutto per effetto di quanto avvenuto tra il 2009 e il 2010 periodo in cui cresce il grado di liquidità delle imprese (capacità di far fronte agli impegni finanziari a breve termine tramite *asset* facilmente smobilizzabili) e contestualmente si riduce in maniera importante il peso degli oneri finanziari sulla gestione aziendale (sia in termini di peso sul fatturato che in rapporto all'ammontare dei debiti su cui gli oneri finanziari stessi maturano); diversamente, tra il 2010 e il 2011 emergono dei segnali di rialzo dei costi legati all'indebitamento finanziario – il cui peso sulla gestione d'impresa resta comunque al di sotto di quanto registrato nel 2009 – mentre resta stabile il grado di liquidità aziendale.

ORTOFRUTTICOLO

Nel triennio indagato la cooperazione ortofrutticola mostra un fatturato in lieve crescita solo tra il 2010 e il 2011 (*tabella 5*). Piuttosto stabili sono anche gli indicatori di efficienza gestionale, i quali suggeriscono una capacità commerciale e una produttività del lavoro¹⁷ abbastanza consolidate che hanno subito un lieve arretramento tra il 2009 e il 2010 per poi risalire nell'ultimo anno rilevato (2011); considerando il difficile contesto economico, e in particolare le criticità sul fronte dei consumi, la sostanziale tenuta delle cooperative del comparto appare come un segnale piuttosto positivo.

Lievi segnali di preoccupazione sembrano venire dalla dinamica riscontrata circa la capacità di capitalizzare il reddito prodotto.

Per effetto del trend 2009-2010, la marginalità unitaria delle vendite risulta in lieve calo così come la quota di reddito che le cooperative riescono ad accantonare in funzione delle strategie di investimento futuro; tuttavia questa dinamica sembra essersi invertita tra il 2010 e il 2011.

Gli indici di redditività delle cooperative, non riescono invece a fornire più ampie indicazioni sulla complessiva capacità di creare reddito dato che la gran parte di esso viene distribuito tra i soci agricoli come sovra-prezzo sui prodotti conferiti e quindi contabilizzato in maniera indistinta tra i costi di acquisto per materie prime¹⁸.

Absolutamente stabile è invece il livello medio di liquidità aziendale, che risulta abbondantemente inferiore a quello riscontrabile nelle cooperative degli altri quattro comparti esaminanti (vitivinicolo, lattiero-caseario, carni e servizi).

Ciò è in larga parte imputabile alle cooperative di trasformazione ortofrutticola (nelle imprese del *panel* posizionate sulla commercializzazione di prodotti freschi l'indice di liquidità è sensibilmente maggiore) dove il valore delle rimanenze è molto più elevato (trattandosi di prodotti meno deperibili rispetto alle produzioni ortofrutticole fresche) e costituisce di fatto una riserva di liquidità (non considerata nell'in-

17 Quest'ultima è stata misurata come rapporto tra il valore aggiunto prodotto e il costo del lavoro, un indicatore proxy della produttività in assenza di informazioni attendibili sul numero di addetti.

18 A tale proposito si rimanda al capitolo 1.

dice di liquidità primaria utilizzato per l'analisi e riportato nella *tabella 5*) facilmente smobilizzabile all'occorrenza.

Come visto anche in altri comparti dell'agroalimentare, nel triennio 2009-2011 anche per le cooperative ortofrutticole del *panel* è divenuto meno pressante il costo dell'indebitamento, soprattutto per effetto di quanto accaduto tra il 2009 e il 2010; tale alleggerimento appare correlato al *trend* in discesa del tasso ufficiale di sconto e dei tassi di interesse praticati.

A tale proposito va comunque rimarcato che, se il costo dell'indebitamento sembra allentarsi nel periodo in questione, contemporaneamente sono comunque emerse tensioni nel rapporto tra sistema finanziario e mondo produttivo che non hanno riguardato esclusivamente la cooperazione o il comparto ortofrutticolo ma l'intero tessuto agricolo e industriale nazionale; ci si riferisce alla disponibilità degli istituti di credito nel concedere (prestare) alle imprese di produzione i flussi finanziari necessari al proseguimento e al consolidamento dell'attività, un fenomeno negli ultimi anni spesso ripreso con il nome di "*stretta creditizia*" che ha a che fare con problemi strutturali e di affidabilità del sistema finanziario più che con l'andamento dell'economia reale.

Tabella 5. Sviluppo, efficienza, redditività ed equilibrio finanziario: dinamica 2009-2011 nell'ortofrutticolo

Sviluppo	2011-10	2010-09	
Trend fatturato	2,6%	0,3%	
<hr/>			
Efficienza	2011	2010	2009
Fatturato / Costo del lavoro	9,40	9,17	9,54
Valore aggiunto / Costo del lavoro	1,45	1,45	1,50
Rotazione capitale investito (Fatturato / Totale Attivo)	1,07	1,07	1,05
<hr/>			
Redditività	2011	2010	2009
ROA (Redditività di tutto il capitale)	1,7%	1,6%	2,1%
ROS (Redditività delle vendite)	1,6%	1,5%	2,0%
ROI (Redditività del capitale investito)	2,7%	2,6%	3,3%
<hr/>			
Equilibrio finanziario	2011	2010	2009
Indice di liquidità primaria [(Attivo circolante - Rimanenze) / Debiti a breve]	0,59	0,58	0,57
Oneri finanziari / Fatturato	1,1%	1,1%	1,7%
Oneri finanziari / Debiti finanziari	3,5%	3,3%	5,0%

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

CARNI

Per quanto riguarda questo comparto, è necessario anzitutto segnalare come il *panel* utilizzato per trarre indicazioni e tendenze sulle *performance* delle cooperative

appaia certamente meno rappresentativo rispetto a quelli utilizzati per gli altri settori agroalimentari oggetto di analisi¹⁹.

Stante questa precisazione metodologica, il fatturato delle cooperative di trasformazione e commercializzazione delle carni risulta in crescita nel triennio 2009-2011 (tabella 6).

Nonostante ciò, nello stesso periodo emerge un lieve deterioramento di alcuni indicatori di efficienza gestionale; in particolare sia la produttività del lavoro che la capacità di commercializzare i propri prodotti a parità di personale impiegato²⁰ sono leggermente diminuite tra il 2009 e il 2011, per effetto di una crescita del costo del personale più che proporzionale rispetto a quella riscontrata rispettivamente sul fatturato e sul valore aggiunto. Al contrario, la capacità di sfruttare al meglio il totale degli *asset* produttivi (in bilancio, corrispondente alla voce “Totale Attivo”) per generare fatturato risulta contestualmente in crescita.

Dopo i buoni risultati registrati tra il 2009 e il 2010, i margini unitari di vendita e la redditività del capitale mostrano un significativo calo nel 2011; così come fatto per gli altri comparti agroalimentari esaminati nel presente lavoro, anche in questo caso va comunque rimarcato come gli indici di redditività delle cooperative evidenzino in realtà solo una parte del reddito effettivamente prodotto, in genere quello destinato agli accantonamenti funzionali al finanziamento degli investimenti futuri, dato che gran parte della redditività aziendale viene utilizzata per remunerare i conferimenti dei soci (nel caso specifico della cooperazione zootecnica del *panel*, in genere animali vivi).

In questo quadro, seppur in discesa, la redditività del capitale che emerge dai bilanci delle cooperative del settore risulta particolarmente importante se paragonata con quanto avviene nella gran parte degli altri comparti agroalimentari dove significativa è la presenza delle imprese cooperative (vitivinicolo, ortofrutticolo, servizi).

Positive sono invece le tendenze che riassumono come si evolve il livello di equilibrio finanziario delle imprese; il grado di liquidità resta molto elevato e in grado di garantire ampiamente i creditori sul grado di solvibilità degli impegni finanziari a scadenza nel breve termine. Resta piuttosto stabile e sostenibile anche il peso della gestione finanziaria sulle *performance* d'impresa come si può facilmente evincere dall'evoluzione (sostanzialmente stazionaria) del peso degli oneri finanziari sul fatturato (un'incidenza davvero marginale) e sul totale dell'indebitamento finanziario.

¹⁹ All'interno del panel utilizzato nel presente lavoro, le cooperative appartenenti a questo comparto sono sei (tutte operanti nella lavorazione di carne suina o bovina, mentre non è stato considerato il segmento zootecnico dell'avicolo), rappresentative del 15% del fatturato complessivo della cooperazione attiva in questo settore (vedi tabella 1).

²⁰ Come proxy del personale impiegato è stato utilizzato il costo del lavoro.

Tabella 6. Sviluppo, efficienza, redditività ed equilibrio finanziario: dinamica 2009-2011 nel settore delle carni

Sviluppo	2011-10	2010-09	
Trend fatturato	5,3%	2,8%	
<hr/>			
Efficienza	2011	2010	2009
Fatturato / Costo del lavoro	14,59	14,75	15,15
Valore aggiunto / Costo del lavoro	1,56	1,83	1,76
Rotazione capitale investito (Fatturato / Totale Attivo)	1,86	1,80	1,75
<hr/>			
Redditività	2011	2010	2009
ROA (Redditività di tutto il capitale)	3,6%	6,2%	5,3%
ROS (Redditività delle vendite)	1,9%	3,5%	3,0%
ROI (Redditività del capitale investito)	5,7%	9,6%	7,9%
<hr/>			
Equilibrio finanziario	2011	2010	2009
Indice di liquidità primaria [(Attivo circolante - Rimanenze) / Debiti a breve]	1,17	1,28	1,19
Oneri finanziari / Fatturato	0,4%	0,4%	0,5%
Oneri finanziari / Debiti finanziari	3,7%	3,6%	3,5%

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

SERVIZI

Prima di procedere con la verifica delle *performance* registrate tra il 2009 e il 2011 dalle cooperative di questo comparto è opportuno anzitutto ricordare che le realtà considerate nel *panel* per questo comparto rientrano in un segmento specifico della cooperazione che svolge attività di servizio all'agricoltura: tutte si occupano in via prevalente dello stoccaggio e commercializzazione di seminativi (*in primis* cereali) o della produzione e vendita di mangimi.

Un'altra attività spesso realizzata dalle cooperative del *panel* attiene alla fornitura di mezzi tecnici per l'agricoltura, ma quest'attività ricopre in tutti i casi una parte meno rilevante del fatturato.

Non sono state considerate invece nel *panel* imprese impegnate nella fornitura di servizi forestali, ambientali, o legati ad analisi di laboratorio o di ricerca. L'universo di riferimento riprende quindi solo una parte (comunque molto significativa) del più ampio universo della cooperazione dei servizi e solo a questo specifico segmento vanno riportate le tendenze e le indicazioni che sono emerse dall'analisi economico-finanziaria che segue.

In questo quadro, il triennio 2009-2011 evidenzia anzitutto una sensibile crescita delle vendite (in valore), grazie soprattutto alla dinamica registrata tra il 2010 e il 2011 quando il fatturato delle cooperative del *panel* è cresciuto del 18% (*tabella 7*). Tale *performance* appare strettamente correlata all'andamento delle quotazioni internazionali e nazionali dei cereali che proprio nello stesso periodo hanno conosciuto una nuova impennata dopo il picco del 2008. L'aumento del fatturato sembra quindi

ricalcare più una crescita dei prezzi unitari che un aumento delle quantità vendute.

In maniera simile, anche gli indici di efficienza gestionale che misurano la capacità commerciale delle imprese (Fatturato/Costo del lavoro; Rotazione del capitale investito) risentono positivamente del rialzo dei prezzi agricoli nel periodo in questione. Diversamente, la produttività del lavoro (misurata come rapporto tra valore aggiunto e costo del lavoro)²¹ si è leggermente contratta nello stesso periodo, una tendenza che conferma indirettamente come alla crescita del fatturato abbia fatto riscontro un parallelo (e probabilmente più che proporzionale) incremento del prezzo delle materie prime acquistate o ritirate dai soci²².

In ogni caso, tali dinamiche suggeriscono una crescita dei prezzi incassati dai soci agricoli che si sono affidati alle cooperative del *panel* per la commercializzazione dei propri cereali.

Nel contempo, restano sostanzialmente inalterati gli indicatori di redditività²³, anche se, come più volte riportato per gli altri comparti, su questo ambito di analisi (redditività) è utile specificare che si tratta di indici utili all'analisi solo in un'ottica dinamica, tenendo presente che la gran parte del reddito prodotto viene distribuito dalle cooperative tramite un aumento i prezzi di liquidazione sui prodotti conferiti o, nel caso specifico delle cooperative dei servizi, tramite riduzione dei prezzi di vendita praticati ai soci per i servizi e i prodotti a loro offerti.

In ultimo, complessivamente tra il 2009 e il 2011 migliora lievemente l'equilibrio finanziario delle cooperative del *panel*, nonostante le significative oscillazioni registrate nel triennio esaminato (ad un positiva dinamica tra il 2009 e il 2010 ha fatto spesso riscontro un *trend* di segno opposto nell'anno seguente).

Il livello medio di liquidità resta soddisfacente²⁴ così come rimane sostenibile l'impatto economico dell'indebitamento finanziario sulla gestione azionaria (misurato dal peso degli oneri finanziari sul fatturato e sul totale dei debiti finanziari).

21 Vedi nota 17.

22 Il valore aggiunto, sul quale si basa il calcolo della produttività, è calcolato proprio come differenza tra valore della produzione (un valore spesso molto simile al fatturato e in sostanza divergente da esso solo per la variazione di valore del magazzino nel corso dell'anno) e i consumi intermedi, la gran parte dei quali attribuibili proprio all'acquisto di materie prime.

23 Anche questa tendenza costituisce un'ulteriore conferma di una sostanziale stazionarietà delle proporzioni tra costi e ricavi delle cooperative e di un parallelo processo inflazionistico delle materie prime agricole da monte – in sede di acquisto e ritiro dai soci – a valle – in sede di vendita e commercializzazione.

24 A tale proposito bisogna anche considerare che le "Rimanenze", spesso elevate nelle cooperative di questo settore, non sono prese in considerazione nel calcolo dell'indice di liquidità primaria (tabella 7), pur trattandosi concettualmente di beni smobilizzabili in tempistiche relativamente brevi.

Tabella 7. Sviluppo, efficienza, redditività ed equilibrio finanziario: dinamica 2009-2011 nel settore dei servizi

Sviluppo	2011-10	2010-09	
Trend fatturato	18,4%	5,7%	
<hr/>			
Efficienza	2011	2010	2009
Fatturato / Costo del lavoro	16,04	14,18	13,31
Valore aggiunto / Costo del lavoro	1,51	1,54	1,57
Rotazione capitale investito (Fatturato / Totale Attivo)	1,36	1,20	1,20
<hr/>			
Redditività	2011	2010	2009
ROA (Redditività di tutto il capitale)	1,8%	1,9%	1,7%
ROS (Redditività delle vendite)	1,3%	1,6%	1,4%
ROI (Redditività del capitale investito)	2,8%	3,0%	2,6%
<hr/>			
Equilibrio finanziario	2011	2010	2009
Indice di liquidità primaria [(Attivo circolante - Rimanenze) / Debiti a breve]	0,82	1,06	0,86
Oneri finanziari / Fatturato	0,9%	0,9%	1,2%
Oneri finanziari / Debiti finanziari	3,0%	2,6%	3,2%

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

4.

I fattori che favoriscono le performance di impresa e specificità settoriali

In questa ultima sezione del lavoro l'obiettivo è verificare se esistono caratteristiche strutturali cui si associano diverse performance di impresa. A tale proposito, fondamentale è stato l'utilizzo dello stesso *panel* di imprese per le rilevazioni realizzate dall'Osservatorio, una circostanza che ha reso possibile l'integrazione e la lettura congiunta delle informazioni raccolte tramite i diversi strumenti metodologici adottati (indagini dirette e analisi di bilancio).

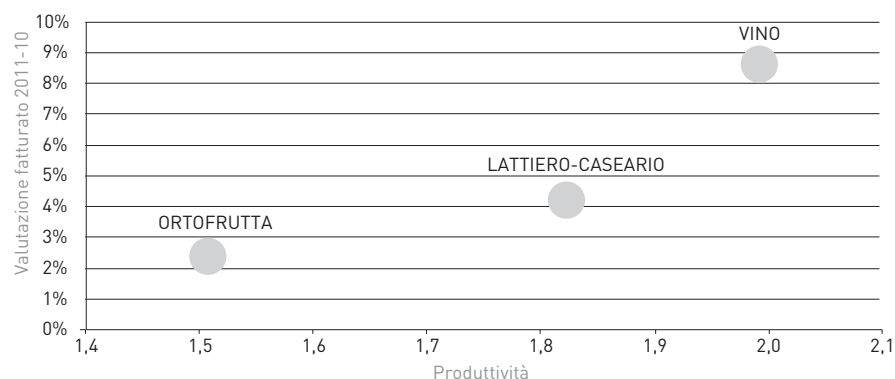
L'analisi è stata realizzata su tre dei cinque comparti agroalimentari esaminati in precedenza, ossia quelli che garantiscono la maggiore numerosità e rappresentatività all'interno del panel (*tabella 1*): vitivinicolo, lattiero-caseario e ortofrutticolo. Non sono stati invece considerati il comparto delle carni e quello dei servizi, dove la ridotta numerosità di imprese appartenenti al panel non consente analisi di segmentazione tra le imprese dei rispettivi comparti.

In questo quadro, per l'analisi – distinta ed aggregata – dei tre comparti oggetto di studio (vitivinicolo, lattiero-caseario e ortofrutticolo), come variabile *proxy* delle performance di impresa è stata considerata la produttività aziendale²⁵, alla quale sembra associata tra l'altro una diversa dinamica del fatturato tra il 2010 e il 2011 a livello settoriale.

La *figura 1* mostra a tale proposito come il vitivinicolo sia il comparto che registra una produttività media più elevata e allo stesso tempo una crescita più intensa delle vendite tra il 2010 e il 2011. Segue il lattiero caseario, il quale a sua volta segnala una produttività e un aumento delle vendite superiore a quanto contemporaneamente avvenuto nell'ortofrutticolo.

25 Vedi nota 17.

Figura 1. Produttività e variazione del fatturato nelle cooperative agroalimentari, per comparto (2011)



Fonte: Elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk e indagini dirette

La scelta della produttività come variabile proxy delle performance d’impresa deriva da diversi test statistici che hanno indicato in questa variabile quella maggiormente in grado di discriminare i risultati aziendali all’interno del panel. Più in particolare, utilizzando il valore mediano²⁶ di produttività, le cooperative operanti nei tre comparti oggetto di studio sono state segmentate in due gruppi: “imprese a minore produttività” e “imprese a maggiore produttività”.

Per ciascuno di questi due gruppi, nella *tabella 8* si riportano le variabili strutturali d’impresa che, nei tre settori indagati, più di altre sembrano variare in corrispondenza dei diversi livelli di produttività²⁷.

Coerentemente con quanto emerso in altri lavori dell’Osservatorio, considerando la cooperazione agroalimentare nel suo insieme (nello specifico, quella appartenente ai comparti vitivinicolo, lattiero-caseario e ortofrutticolo), una maggiore capacità di raggiungere i mercati esteri e dimensioni di impresa più strutturate sono i fattori che caratterizzano le imprese con produttività maggiore.

Se questo è quanto emerge a livello aggregato, in realtà il ruolo di queste e altre variabili di impresa variano sensibilmente a seconda dello specifico comparto merceologico di riferimento.

²⁶ Si definisce mediana (o valore mediano) il valore assunto dalle unità statistiche che si trovano nel mezzo della distribuzione; in sostanza la mediana bipartisce la distribuzione delle unità (nel caso specifico, le imprese) in due sotto-distribuzioni: la prima costituita dalla metà delle unità dove i valori della variabile (nel caso specifico, la produttività) sono minori della mediana e la seconda costituita dalla metà delle unità dove i valori della variabile sono maggiori della mediana.

²⁷ A tale proposito va sottolineato come, oltre alle variabili strutturali considerate nella *tabella 8*, sono state oggetto di analisi statistica numerose altre variabili (distribuzione delle vendite per canale commerciale, ruolo dei soci nel finanziamento della cooperativa, variazione degli investimenti immobilizzati tra il 2010 e il 2011, grado di mutualità, ecc.) che tuttavia non differiscono in maniera significativa al variare della produttività.

Nel vitivinicolo, ad esempio, tra le variabili che caratterizzano le imprese del panel con le migliori performance c'è sicuramente la propensione dell'export. Soprattutto negli ultimissimi anni, la capacità di raggiungere i mercati esteri sta sostenendo la domanda dei produttori italiani in un contesto di strutturale calo dei consumi a livelli nazionale. Inoltre, a favorire produttività e risultati economici delle cooperative del comparto sembra contribuire anche la capacità di aggiungere valore ai propri prodotti spostando il focus produttivo verso prodotti a maggior valore aggiunto (vini imbottigliati o oggetto di affinamento), una strategia che spesso va di pari passo con un portafoglio commerciale molto orientato sulle vendite con *brand* della cantina. Allo stesso tempo, la dimensione aziendale non pare giocare un ruolo di primissimo piano sulle performance delle imprese esaminate; a tale proposito va comunque sottolineato come tale evidenza si riferisca a quanto emerge tra le cooperative vitivinicole del panel, uno specifico universo dove tutte le imprese sono di dimensioni medio-grandi. Verosimilmente, quindi, se la scala operativa di attività non è uno dei principali *driver* delle performance tra imprese comunque di una certa dimensione economica (il mercato del vino è fortemente segmentato in nicchie produttive che rendono possibili buoni risultati economici pur in assenza di grandi economie di scala), essa resta un obiettivo da perseguire per le realtà meno strutturate o ancora in previsione di un allargamento del mercato geografico di riferimento.

In maniera diversa, tra le cooperative lattiero-casearie (soprattutto quelle focalizzate sulla produzione di latte) e ancor di più in quelle ortofrutticole del panel è proprio la maggiore dimensione d'impresa la variabile che più di altre caratterizza i migliori livelli di produttività. Ciò si spiega con la natura di "*commodity*" della maggior parte delle produzioni ottenute in questi due comparti (ortofrutta fresca e latte) che rende difficilmente differenziabile l'offerta e allo stesso tempo sposta la competitività d'impresa sul fronte del contenimento dei costi unitari. Nel caso del lattiero-caseario, un'altra variabile che cresce, seppur in maniera lieve, tra le cooperative con le migliori performance è la propensione all'export; in tale caso, sono soprattutto le imprese di produzione di formaggi quelle dove la capacità di presidiare i mercati esteri riveste un ruolo chiave per l'ottenimento di buoni risultati economici.

La diversa importanza che le variabili strutturali hanno sulle performance nei singoli comparti sono d'altronde coerenti con il diverso assetto organizzativo e industriale di ciascun settore. Come emerge dall'ultima colonna della *tabella 8*, le variabili strutturali considerate assumono valori mediamente molto diversi nei tre comparti indagati.

La propensione all'export del vitivinicolo è sensibilmente maggiore a quella del lattiero-caseario a testimonianza di una più spiccata centralità del tema "export" per gli operatori vitivinicoli data la dimensione – rilevante e strutturalmente in crescita – della domanda internazionale di questo prodotto; specularmente nel lattiero caseario, invece, la capacità di raggiungere i mercati esteri assume una certa centralità solo relativamente ai prodotti stagionati e non deperibili (formaggi), mentre i prodotti freschi

(primi fra tutti il latte) hanno nel mercato domestico il loro riferimento quasi esclusivo. Allo stesso modo, anche il ruolo della dimensione di impresa e delle correlate economie di scala varia da settore a settore. Nel lattiero-caseario e nell'ortofrutticolo le aziende sono più strutturate di quelle vitivinicole perché la tipologia di prodotti offerti in questi due comparti richiede una base produttiva più larga per competere su un mercato dove marginalità e reddito discendono anzitutto dalla capacità di limitare i costi di produzione (e a tal proposito le economie di scala sono fondamentali per abbattere i costi fissi unitari), piuttosto che dalla possibilità di differenziare l'offerta.

Tabella 8. Segmentazione delle cooperative del panel per livello di produttività* e loro caratteristiche strutturali (2011)

	Cooperative a minore produttività	Cooperative a maggiore produttività	Totale cooperative
VINO			
Valorizzazione (valore aggiunto / valore della produzione)	14%	19%	17%
Propensione export (export / fatturato)	30%	44%	39%
Dimensione media di impresa (fatturato in mln €)	99	79	87
LATTIERO-CASEARIO			
Valorizzazione (valore aggiunto / valore della produzione)	15%	7%	12%
Propensione export (export / fatturato)	7%	9%	8%
Dimensione media di impresa (fatturato in mln €)	156	185	168
ORTOFRUTTA			
Valorizzazione (valore aggiunto / valore della produzione)	11%	11%	11%
Propensione export (export / fatturato)	31%	32%	31%
Dimensione media di impresa (fatturato in mln €)	122	244	162
TOTALE 3 SETTORI			
Valorizzazione (valore aggiunto / valore della produzione)	13%	13%	13%
Propensione export (export / fatturato)	20%	30%	24%
Dimensione media di impresa (fatturato in mln €)	133	149	140

*Per la segmentazione tra imprese "a maggiore produttività" e "imprese a minore produttività" è stato utilizzato il valore della mediana che separa il 50% delle imprese con una produttività maggiore dal restante 50% con una produttività inferiore all'interno del panel. La produttività è stata calcolata come rapporto tra valore aggiunto e costo del lavoro (in assenza di indicazioni attendibili sul numero degli addetti) e il valore della media è stato di 1,57.
Fonte: Elaborazioni Osservatorio della Cooperazione Agricola Italiana su dati AIDA - Bureau Van Dijk e indagini dirette

I risultati emersi in quest'ultima sezione del lavoro offrono alcuni spunti circa il legame che esiste tra il profilo organizzativo e strutturale di imprese e settori da un lato e performance economiche dall'altro.

A tale fine sono stati utilizzati i valori dei bilancio di un panel di cooperative agricole a cui sono stati affiancati le rilevazioni di un'indagine diretta condotta sullo stesso panel e riferita all'anno 2011. Per tali motivi, i risultati del lavoro si riferiscono esclusivamente a quest'ultima annualità e potrebbero risentire delle dinamiche congiunturali che hanno caratterizzato il 2011.

In questo quadro, il lavoro proposto in questa sede va inteso come un primo tentativo metodologico - volto a verificare il nesso tra struttura e performance d'impresa

L'Osservatorio nazionale sulla cooperazione agricola è istituito presso il Ministero delle Politiche agroalimentari 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 (AGCI Agrital, UNCI, Fedagri Confcooperative, Legacoop Agroalimentare ed 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 ed ad elaborazioni originali realizzate con indagini dirette (congiunturale, strutturale, casi di studio, focus group) e rappresenta un importante patrimonio informativo disponibile per tutti coloro che a diverso titolo – operatori economici, mondo della ricerca, istituzioni, ecc. – si confrontano con la cooperazione, componente di rilievo del sistema agroalimentare nazionale.

L'Osservatorio assolve quindi l'obiettivo affidatole dal Ministero di creazione di conoscenza per le istituzioni e gli stakeholder dell'agroalimentare al fine orientarne le riflessioni e le scelte in fase di definizione delle politiche di settore.

– che dovrebbe trovare un seguito nei prossimi lavori di approfondimento dell’Osservatorio. A tale proposito, al fine di migliorare significatività e “robustezza” statistica dei risultati, si auspica un’estensione temporale del periodo di analisi così come una crescita della numerosità delle imprese da coinvolgere nel panel.