



PERFORMANCE ECONOMICO-FINANZIARIE NELL'AGROALIMENTARE ITALIANO

*Una lettura comparata:
cooperative vs società di capitali*

INDICE

- 1. INTRODUZIONE - pag. 3**
- 2. AGROALIMENTARE - pag. 6**
- 3. LATTIERO-CASEARIO - pag. 24**
- 4. VITIVINICOLO - pag. 34**
- 5. ORTOFRUTTICOLO - pag. 44**

INTRODUZIONE

Note metodologiche

- Estrazione campioni: coop associate (da anagrafica Osservatorio 2016) e società di capitali con disponibilità di bilanci per intera serie 2012-2014
- Fonte estrazione bilanci: banca dati AIDA – Bureau van Dijk
- Impostazione dei campioni per l'analisi (bilanci consolidati vs d'esercizio, inserimento selezionato delle controllate, riattribuzione settori, ...)
- Analisi comparata tra cooperazione agroalimentare e società di capitali attive nell'agroalimentare:
 - ▣ Stratificazione per settore: selezione dei comparti cooperativi più rilevanti e comparabili con analoghi comparti delle società di capitali (vino, ortofrutta e lattiero-caseario)
 - ▣ Stratificazione per classe dimensionale (fatturato > 40 mln €; tra 7 e 40 mln €; tra 2 e 7 mln €; < 2 mln €) per i 4 universi oggetto di approfondimento (totale agroalimentare; vitivinicolo; ortofrutticolo; lattiero-caseario)
- Risultati aggregati derivanti dai bilanci somma campionari: le singole imprese incidono sul risultato aggregato con un peso proporzionale ai valori economici/finanziari espressi

INTRODUZIONE

Gli indici di bilancio utilizzati

INDICE	MODALITÀ DI CALCOLO
Trend del fatturato 2012-2014	Variazione dei ricavi di vendita, Numeri indici, base 2012=100
Trend del valore aggiunto 2012-2014	Variazione del valore aggiunto, Numeri indici, base 2012=100
Trend delle retribuzioni (lorde) 2012-2014	Variazione del costo del personale (al lordo di TFR, quiescenza, oneri sociali e altri oneri associati), Numeri indici, base 2012=100
Profittabilità delle vendite*	Utile netto / Fatturato
Grado di Patrimonializzazione	Patrimonio netto / Totale Passivo
Peso degli oneri finanziari sul fatturato	Oneri Finanziari / Fatturato
Peso della Posizione Finanziaria Netta sul fatturato	Posizione Finanziaria Netta / Fatturato

*Nelle cooperative gran parte della redditività è contabilizzata in bilancio come un costo (tra quelli relativi ad acquisti di materie prime e semilavorati), dato che i margini creati dall'attività aziendale sono utilizzati per remunerare i conferimenti dei soci a prezzi superiori a quelli di mercato. L'indice di "profittabilità delle vendite" quindi nel mondo cooperativo può essere intesa come la quota di reddito che si decide di accantonare a riserve patrimoniali (per investimenti futuri o allo scopo di ridurre la posizione debitoria), piuttosto che essere espressione degli utili veri e propri, come accade in un'impresa di capitali.

FOCUS SETTORIALI

→ Approfondimento sui tre settori oggetto di studio:

- ▣ Lattiero-caseario
- ▣ Vitivinicolo
- ▣ Ortofrutticolo (ortofrutta fresca, conserve vegetali e vivaismo)

→ Per ciascuno di questi tre settori:

- ▣ Stratificazione campionaria (cooperative e società di capitali) per classe dimensionale
- ▣ Analisi di bilancio comparata (cooperative vs società di capitali) per classe dimensionale
 - Analisi delle differenze fra cooperative e società di capitali in riferimento ai valori degli indici e agli andamenti dei trend



AGROALIMENTARE

cooperative vs società di capitali



Report preconsuntivo 2014

TOTALE AGROALIMENTARE

Il campione per settore

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14: agroalimentare per comparto

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Agroalimentare	2.873	29.250	10,2	13.431	100.863	7,5
Lattiero-caseario	560	5.979	10,7	940	10.477	11,1
Vitivinicolo	312	3.238	10,4	1.540	5.843	3,8
Ortofrutticolo*	612	6.496	10,6	1.608	8.479	5,3
Altri settori	1.389	13.537	9,7	9.343	76.064	8,1

**Ortofrutta fresca, conserve vegetali e vivaismo*

- ➔ **Elevata rappresentatività campionaria in virtù dei valori economici espressi:**
 - ▣ per entrambe le forme giuridiche d'impresa (in particolare per la cooperazione)
 - ▣ sia per il totale agroalimentare che per ciascuno dei sub-comparti oggetto di approfondimento

TOTALE AGROALIMENTARE

Il campione per dimensione

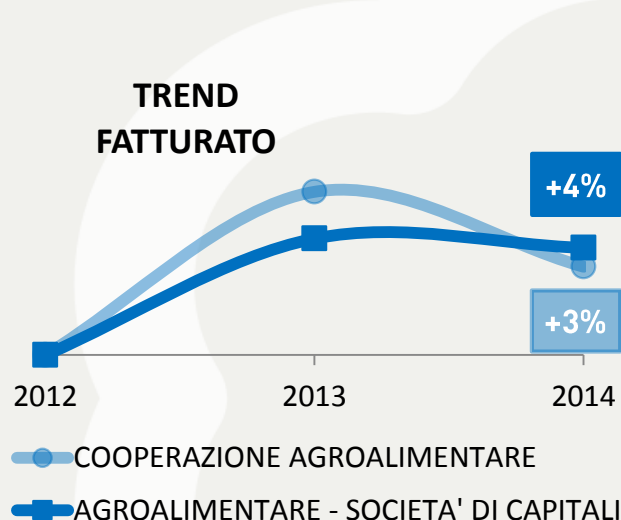
Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14:
agroalimentare per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Agroalimentare	2.873	29.250	10,2	13.431	100.863	7,5
Imprese con fatturato > 40 mln €	111 (4%)	20.505 (70%)	184,7	445 (3%)	65.006 (64%)	146,1
Imprese con fatturato 7-40 mln €	374 (13%)	5.583 (19%)	14,9	1.427 (11%)	23.436 (23%)	16,4
Imprese con fatturato 2-7 mln €	585 (20%)	2.274 (8%)	3,9	2.162 (16%)	8.174 (8%)	3,8
Imprese con fatturato < 2 mln €	1.803 (63%)	888 (3%)	0,5	9.397 (70%)	4.248 (4%)	0,5
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	549 (19%)	21 (0,1%)	0,04	2.995 (22%)	115 (0,1%)	0,04

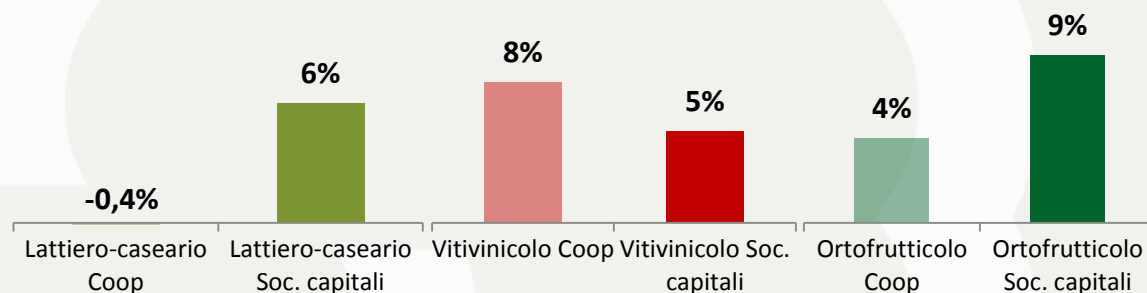
NB: la distribuzione dimensionale dei campioni rappresentativi dei singoli sub-comparti oggetto di approfondimento (lattiero-caseario, vitivinicolo e ortofrutticolo) è riportata in Appendice

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Andamento del fatturato / 1



Variazione % del fatturato 2012-14
Cfr Coop vs Società di capitali, per settore



- Tra il 2012 e il 2014 cresce il fatturato realizzato dalle imprese agroalimentari italiane: le cooperative registrano sul 2012 (anno base) un aumento delle proprie vendite del +3% (sebbene in flessione rispetto ai livelli del 2013), mentre le società di capitali, con un andamento stazionario dei ricavi nel corso dell'ultimo anno di attività, confermano una crescita del +4% sull'anno base di riferimento (2012)
- Tra i settori oggetto di approfondimento, le cooperative fanno meglio delle società di capitali nel vitivinicolo, mentre queste ultime rilevano risultati migliori nel comparto ortofrutticolo e, soprattutto, in quello lattiero-caseario
- Al di là della forma giuridica, il vitivinicolo segnala performance particolarmente positive grazie alla sua forte presenza nei mercati internazionali (è il mercato interno a dare segnali di criticità); il lattiero-caseario si caratterizza invece per una crescita dei ricavi più limitata (e nulla sul fronte cooperativo)

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Andamento del fatturato / 2

Trend del fatturato 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Totale agroalimentare
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	106	103	100	104	104
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	106	106	100	105	106
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	106	104	100	105	104
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	101	93	100	97	89

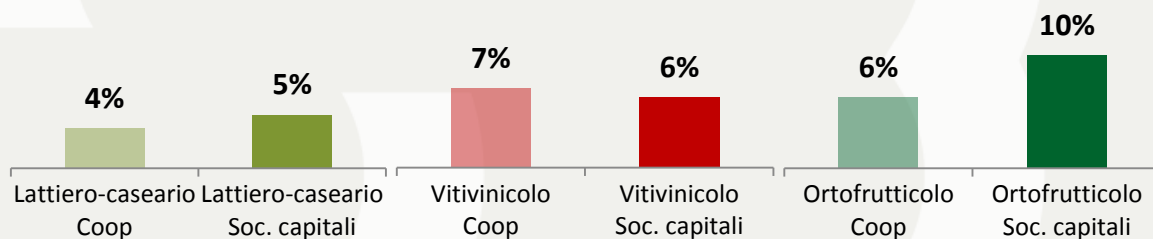
- Seppur non rafforzando la crescita del 2013, l'andamento delle vendite agroalimentari segnala un quadro di generale tenuta nel corso dell'ultimo anno di attività, con fatturati stabilmente superiori rispetto ai livelli del 2012 (sia tra le coop che tra le società di capitali)
- A registrare una sostanziale stabilizzazione dei ricavi è stato in generale il segmento delle imprese di medie dimensioni (fatturato tra 7 e 40 mln €); al contrario le imprese agroalimentari (cooperative e società di capitali) più piccole (con ricavi < 2 mln €) segnalano una significativa contrazione del proprio fatturato nel corso del triennio 2012-2014
- Sul fronte cooperativo, subiscono nell'ultimo anno una flessione delle vendite le imprese di grandi dimensioni (fatturato > 40 mln €) e quelle medio-piccole (ricavi tra 2 e 7 mln €), pur mantenendosi su livelli di vendite superiori a quelli del 2012; il calo più significativo (-7%) viene infatti individuato focalizzando l'attenzione sulla parte di tessuto produttivo di più piccola scala operativa (ricavi < 2 mln €)
- Nell'universo delle società di capitali, oltre alla stabilità del già citato segmento di media dimensione, non registrano variazioni sostanziali nell'ultimo anno anche i ricavi delle grandi e delle medio-piccole imprese; a destare preoccupazione è invece il recente crollo delle vendite intervenuto a danno delle microimprese (fatturato in calo nel 2014 ben del -11% rispetto ai livelli del 2012)

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Andamento del valore aggiunto / 1



**Variazione % del valore aggiunto 2012-14
Cfr Coop vs Società di capitali, per settore**



- Contrariamente alla dinamica non espansiva che ha caratterizzato i ricavi di vendita nell'ultimo anno di attività, quella del valore aggiunto agroalimentare segnala un consolidamento della propria crescita lungo tutto il triennio in esame. Cooperative e società di capitali registrano in tale contesto una performance positiva praticamente sovrapponibile: +7% per le coop e +9% per le società di capitali rispetto alla ricchezza generata nel 2012
- Focalizzando l'attenzione sui comparti oggetto di approfondimento, le differenze di performance tra le due forme d'impresa (cooperative e società di capitali) restano comunque lievi nel settore lattiero-caseario e in quello vitivinicolo, mentre risultano più marcate nell'ortofrutticolo, dove cresce in misura superiore il valore aggiunto generato dalle società di capitali

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Andamento del valore aggiunto / 2

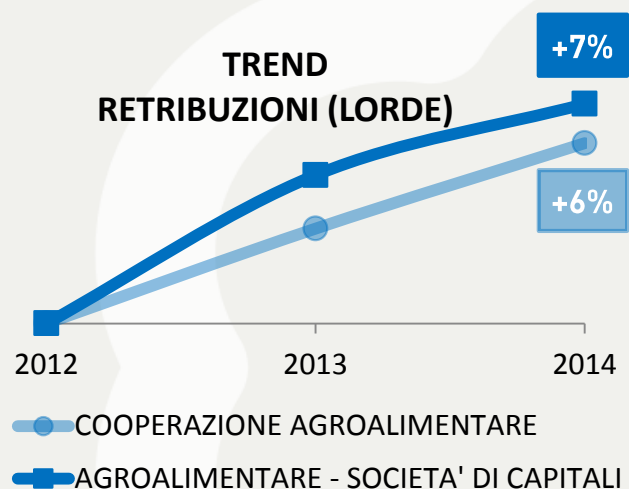
Trend del valore aggiunto 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Totale agroalimentare
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	104	108	100	104	109
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	106	100	105	111
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	106	106	100	103	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	101	98	100	100	100

- Nel corso del triennio 2012-2014, la capacità del tessuto produttivo agroalimentare di generare ricchezza attraverso i propri processi di trasformazione si dimostra superiore rispetto a quella di sviluppare contestualmente il proprio livello di fatturato
- Il valore aggiunto cresce infatti in tutte le realtà, cooperative e non, che superano i due milioni di euro di ricavi
- Positivo rilevare come le realtà più piccole (quelle con fatturato < 2 mln €), in forte sofferenza sul fronte della recente dinamica delle vendite, abbiano invece dimostrato una maggiore capacità di tenuta in termini di efficienza: la ricchezza creata da questo segmento produttivo registra infatti, per le cooperative, una contrazione più contenuta (-2%) rispetto al parallelo calo del fatturato (-7%), oppure denota, per le società di capitali, una sostanziale stabilità lungo tutto il periodo di riferimento

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Andamento delle retribuzioni (lorde) / 1



- L'agroalimentare ha visto crescere nel triennio anche le retribuzioni pagate ai propri lavoratori; l'aumento è stato simile nelle cooperative (+6%) e nelle società di capitali (+7%)
- Focalizzando lo sguardo sui tre settori oggetto di approfondimento (ortofrutticolo, vitivinicolo e lattiero-caseario) aumentano in misura superiore le retribuzioni pagate dalle società di capitali (eccezion fatta per il vitivinicolo, dove si assiste ad una progressione pari a quella delle coop); verosimilmente, nel resto dell'agroalimentare, la cooperazione ha segnato una crescita più elevata o perlomeno in linea con quanto avvenuto nelle altre forme d'impresa
- Considerando esclusivamente i tre settori su cui si è focalizzata l'attenzione, le retribuzioni crescono soprattutto nel vitivinicolo, unico comparto dove non si rilevano differenze sostanziali tra la crescita delle retribuzioni pagate dalle coop e di quelle pagate dalle società di capitali (+9% per entrambe le forme d'impresa tra 2012 e 2014)

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Andamento delle retribuzioni (lorde) / 2

Trend delle retribuzioni (lorde) 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Totale agroalimentare
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

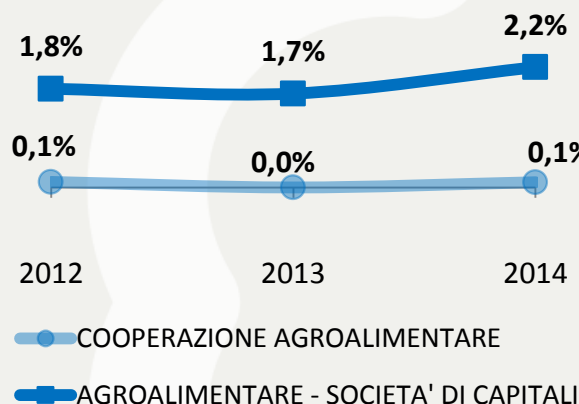
	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	103	106	100	105	108
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	108	100	105	109
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	104	107	100	106	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	101	100	100	103	101

- Alla luce della dinamica sicuramente non espansiva del fatturato, la capacità delle imprese agroalimentari di assicurare le retribuzioni ai propri lavoratori sembra essere fortunatamente andata di pari passo con l'andamento – ampiamente positivo – del valore aggiunto generato nel corso del triennio in esame
- Le imprese che, nonostante il difficile quadro economico, riescono a consolidare il monte retributivo dei propri lavoratori sono tutte quelle con fatturato superiore a 2 mln €. Le imprese di minori dimensioni (ricavi < 2 mln €), seppur in maggiore sofferenza sul fronte dei ricavi, non sembrano però subire riflessi negativi in termini occupazionali, complice anche la buona tenuta del valore aggiunto all'interno di tale segmento produttivo
- Tali evidenze coinvolgono l'intero tessuto produttivo agroalimentare, a prescindere dalla differente forma giuridica d'impresa (coop e società di capitali)

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Profittabilità delle vendite / 1

UTILE NETTO / FATTURATO



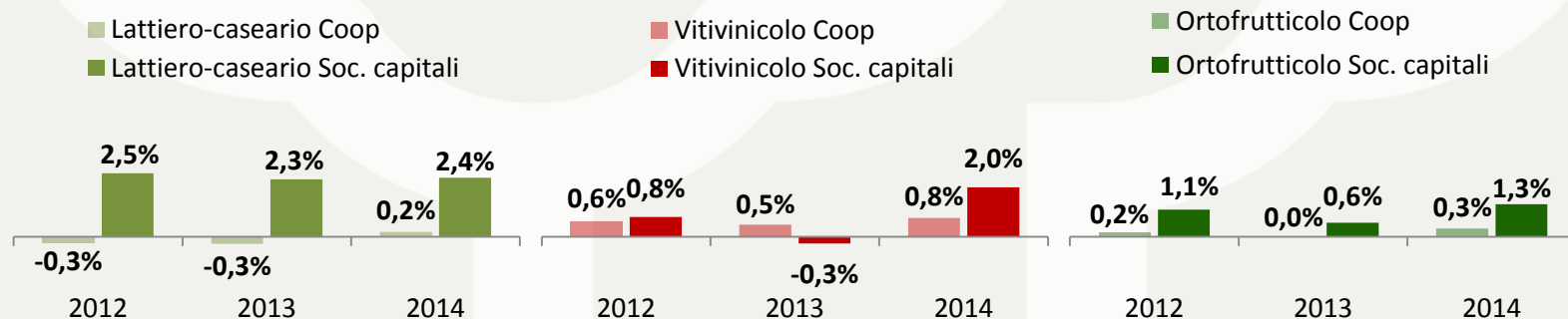
→ Tra il 2012 e il 2014 la quota di fatturato che resta alle imprese agroalimentari come utile presenta un andamento differenziato per forma d'impresa: cresce nel corso dell'ultimo anno per le società di capitali, mentre rimane assolutamente stabile (e bassa in valore assoluto) lungo tutto il triennio per le cooperative

→ Non è possibile utilizzare questo indice per confrontare società di capitali e coop: gran parte degli utili di queste ultime sono utilizzati per remunerare «meglio» i conferimenti dei soci e vengono contabilizzati come costi

→ Nelle cooperative l'indice utile/fatturato può essere interpretato come un indice di autofinanziamento tramite accantonamento di utili a patrimonio: l'utile che emerge nel CE in genere viene portato a riserva (patrimonio) in funzione degli investimenti previsti per gli esercizi successivi (o di un riequilibrio finanziario): in tal senso, tra il 2012 e il 2014, non si registra una significativa capacità di praticare l'autofinanziamento da parte delle coop agroalimentari

→ Focalizzando l'analisi sui settori, il vitivinicolo è il settore dove le cooperative rilevano i migliori risultati in termini di autofinanziamento, sia in valore assoluto che con riguardo al trend 2012-2014 (si registra una crescita leggermente più marcata rispetto a quella osservata nella cooperazione ortofrutticola e lattiero-casearia)

Utile netto / Fatturato, per settore



TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Profittabilità delle vendite / 2

Utile netto / Fatturato: trend 2012-14

Totale agroalimentare – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

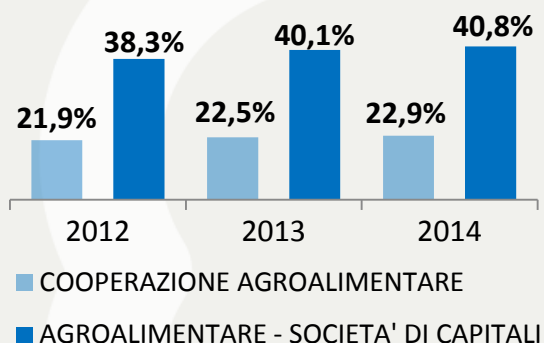
	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	0,1%	0,1%	0,3%	2,6%	2,6%	3,1%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,3%	0,0%	-0,3%	1,6%	1,4%	1,8%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,1%	-0,3%	-0,1%	0,8%	-0,1%	0,5%
Imprese con fatturato < 2 mln €	-1,5%	-1,6%	-2,2%	-6,3%	-5,9%	-4,9%

- Nelle cooperative, l'indice esprime la capacità di autofinanziamento (tramite accantonamento di utili) più che una proxy della profittabilità delle vendite
- Solo le cooperative di grande dimensione riescono ad accantonare parte degli utili a patrimonio: tale capacità è infatti sostanzialmente assente nelle cooperative che fatturano meno di 40 mln €, al di là della congiuntura economica sfavorevole
- In tale quadro, l'autofinanziamento delle coop non può reputarsi una politica di diffusa realizzazione: con la crisi è difficile convincere i soci a rinunciare a parte degli utili (da distribuire come sovra-prezzo sui conferimenti) al fine di finanziare gli investimenti
- Anche nell'agroalimentare non cooperativo (dove l'indice utile/fatturato assume un'accezione più «classica», di profittabilità delle vendite) sono le realtà di minore dimensione (ricavi < 2 mln €) che soffrono maggiormente, con perdite significative accusate nel corso del triennio. Le aziende più grandi registrano invece una maggiore profittabilità e persino una sua crescita lungo il periodo

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

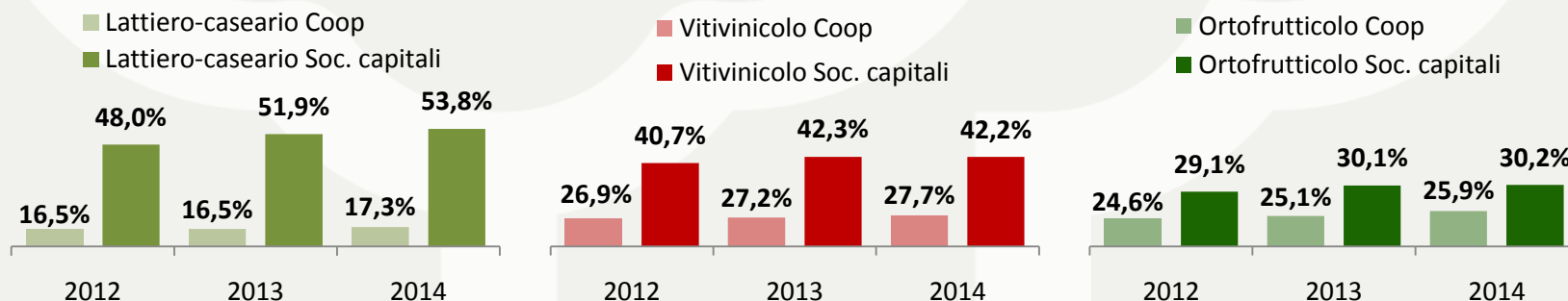
Grado di patrimonializzazione / 1

**GRADO DI
PATRIMONIALIZZAZIONE**



- Le coop sono molto meno patrimonializzate delle società di capitali, coerentemente con le specificità del modello cooperativo (il capitale sottoscritto non influisce su governance e remunerazione dei soci, legata piuttosto a quantità/qualità dei conferimenti). D'altro canto, i soci spesso finanziano la cooperativa anche a titolo di debito (prestito sociale, trattenute su liquidazioni, ..)
- Crescono sia il grado di patrimonializzazione delle società di capitali che quello delle coop che operano nell'agroalimentare: lo sviluppo dell'attività ha richiesto l'apporto/accantonamento di mezzi propri in un periodo di restrizione creditizia
- Il divario tra coop e società di capitali, in termini di patrimonializzazione, è molto ampio in alcuni specifici comparti (lattiero-caseario) e meno in altri (ortofrutticolo)

Grado di patrimonializzazione, per settore



TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Grado di patrimonializzazione / 2

Grado di patrimonializzazione: trend 2012-14
Totale agroalimentare – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

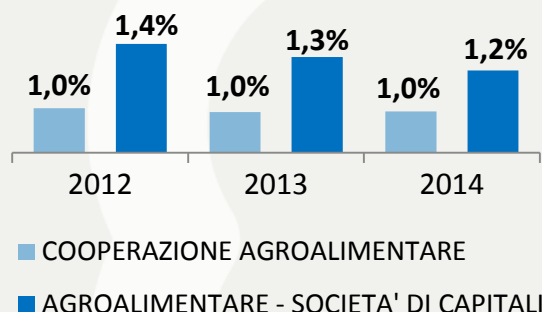
	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	21,4%	22,5%	23,2%	41,0%	44,1%	45,4%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	22,8%	22,9%	22,7%	36,4%	37,6%	37,4%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	19,8%	19,6%	19,9%	32,6%	32,9%	33,1%
Imprese con fatturato < 2 mln €	26,9%	26,7%	26,2%	35,8%	35,6%	35,4%

- All'interno della cooperazione agroalimentare se si escludono le cooperative di piccolissime dimensioni (ricavi < 2 mln €), la solidità patrimoniale si consolida – anche se debolmente – al crescere delle dimensioni; inoltre, tra il 2012 e il 2014 il grado di patrimonializzazione cresce solamente tra le imprese più grandi (ricavi > 40 mln €)
- Le società di capitali detengono un grado di patrimonializzazione più elevato nelle realtà di media e, soprattutto, grande dimensione. A livello dinamico, invece, la capacità di finanziare l'attività tramite mezzi propri tende a crescere per tutte le fasce dimensionali prese in esame (specialmente tra le grandi imprese), eccezion fatta per quella rappresentativa delle realtà più piccole, che denota comunque una sostanziale stabilità dei mezzi propri impiegati nell'attività

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

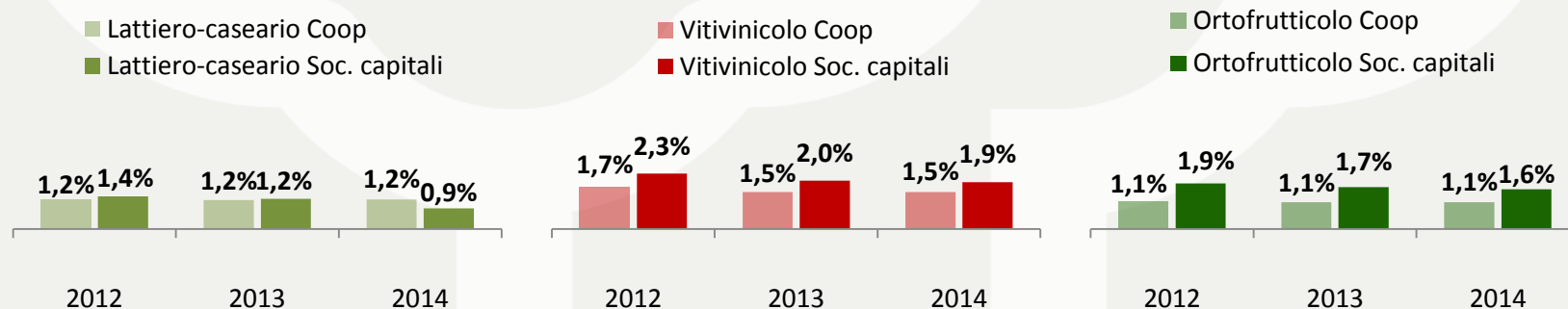
Incidenza degli oneri finanziari / 1

ONERI FINANZIARI / FATTURATO



- Nel triennio 2012-2014 l'impatto degli oneri finanziari sul fatturato presenta una dinamica differenziata per forma d'impresa: resta stazionario per le coop, mentre risulta in leggera contrazione per le società di capitali
- Nonostante un grado di patrimonializzazione inferiore (elemento che indica un maggior peso dei debiti tra le fonti finanziamento), le coop soffrono meno l'impatto degli oneri finanziari. Ciò potrebbe trovare spiegazione nel finanziamento che molte coop traggono dai rapporti di conferimento con i soci (pagamenti rateizzati nel tempo, trattenute non onerose su liquidazioni, ..); inoltre si consideri che i soci partecipano attivamente anche sottoscrivendo titoli di debito (comunque onerosi)
- A prescindere dalla forma giuridica, gli oneri finanziari impattano maggiormente nel comparto vitivinicolo. Ciò appare strettamente legato alla maggiore intensità di trasformazione di tale settore (la quale richiede capitali, spesso rappresentati da prestiti onerosi)

Oneri finanziari / Fatturato, per settore



TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Incidenza degli oneri finanziari / 2

Oneri finanziari / Fatturato: trend 2012-14

Totale agroalimentare – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	0,8%	0,8%	0,8%	1,1%	1,1%	1,0%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	1,4%	1,3%	1,3%	1,3%	1,2%	1,1%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	1,7%	1,7%	1,7%	2,0%	1,9%	1,9%
Imprese con fatturato < 2 mln €	2,4%	2,3%	2,4%	4,3%	4,4%	4,5%

- Nell'agroalimentare italiano la dimensione aziendale gioca un ruolo chiave nell'abbattimento degli oneri finanziari (in termini di impatto sui risultati aziendali)
- L'incidenza degli oneri finanziari sul fatturato cresce infatti sensibilmente spostandosi dalle realtà più strutturate verso quelle contraddistinte da una minore scala operativa
- Ciò è evidente sia nel mondo cooperativo che, soprattutto, nelle società di capitali attive nel settore, dove tra le realtà più piccole (ricavi < 2 mln €) si rileva una percentuale di assorbimento dei ricavi ad opera dei costi connessi al debito ben superiore a quella altrimenti riscontrabile tra le restanti classi dimensionali
- Il peso degli oneri finanziari, infine, si dimostra più contenuto all'interno del mondo cooperativo che in quello privato, per le già citate specificità del modello cooperativo (anche in termini di politiche di finanziamento)

TOTALE AGROALIMENTARE

PFN: Il campione per dimensione

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14 per il calcolo dell'indice
Posizione Finanziaria Netta* / Fatturato: agroalimentare per classe dimensionale

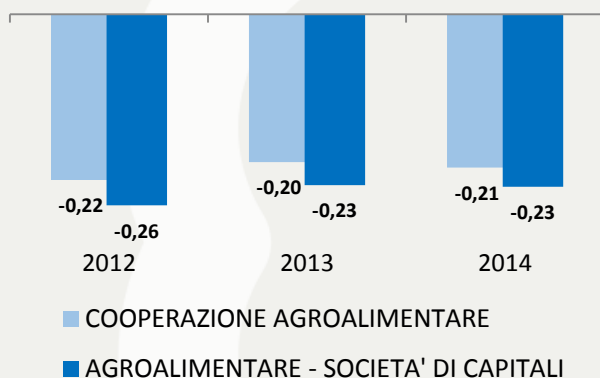
	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Agroalimentare	2.156	27.852	12,9	9.925	95.981	9,7
Imprese con fatturato > 40 mln €	111 (5%)	20.160 (72%)	181,6	441 (4%)	64.141 (67%)	145,4
Imprese con fatturato 7-40 mln €	350 (16%)	5.318 (19%)	15,2	1.347 (14%)	22.556 (24%)	16,7
Imprese con fatturato 2-7 mln €	448 (21%)	1.774 (6%)	4,0	1.641 (17%)	6.312 (7%)	3,8
Imprese con fatturato < 2 mln €	1.247 (58%)	601 (2%)	0,5	6.496 (65%)	2.972 (3%)	0,5
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	373 (17%)	15 (0,05%)	0,04	2.049 (21%)	78 (0,08%)	0,04

* PFN = Disponibilità liquide – Totale debiti finanziari (obbligazioni, banche, soci finanziatori e altri finanziatori) a breve e medio-lungo termine

TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

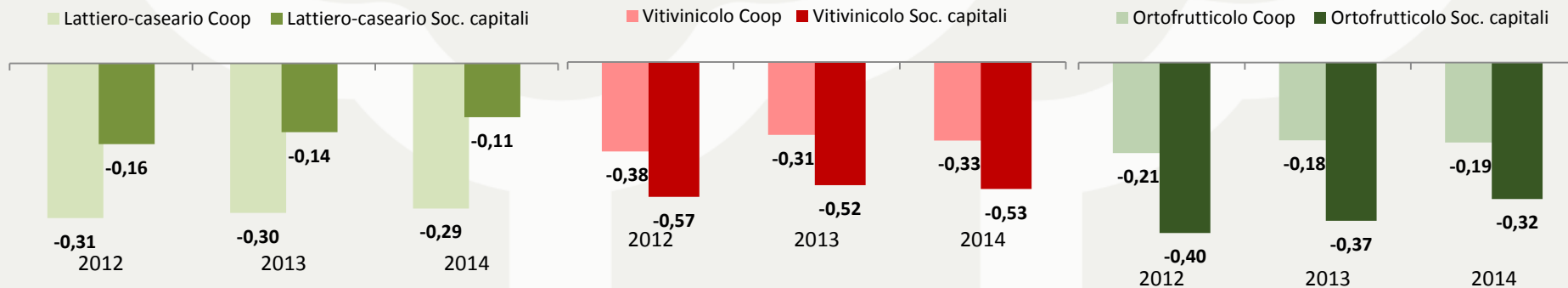
Peso della Posizione Finanziaria Netta / 1

PFN / FATTURATO



- Una misura dell'indebitamento finanziario è rappresentata dalla Posizione Finanziaria Netta (saldo tra liquidità disponibile e debiti finanziari, sia di breve che di medio-lungo termine): rapportata al fatturato segnala il tasso di assorbimento dell'indebitamento, ovvero la capacità di restituzione del debito da parte di un'impresa
- La caratteristica della Posizione Finanziaria Netta (PFN) di assumere generalmente segno negativo (sono infatti rari i casi in cui le disponibilità liquide superino il totale dei debiti finanziari) fa sì che la valutazione dell'indice «PFN/Fatturato» migliori man mano che questo presenta valori prossimi allo zero (in valore assoluto), segnalando nel complesso una bassa esposizione al rischio finanziario
- Nel complessivo panorama agroalimentare non si rilevano livelli significativi di esposizione debitoria: cooperative e imprese di capitali presentano infatti una buona capacità di far fronte ai propri impegni finanziari di breve e di medio-lungo periodo, caratteristica che oltretutto tende a premiare nel confronto diretto il mondo cooperativo
- Una contenuta esposizione al rischio finanziario si rileva anche a livello di singoli comparti produttivi; le coop risultano meno esposte delle società di capitali nell'ortofrutticolo e nel vitivinicolo, mentre nel lattiero-caseario sono le società di capitali a presentare una maggiore capacità di sostenere i propri livelli di indebitamento

Posizione Finanziaria Netta / Fatturato, per settore



TOTALE AGROALIMENTARE – RISULTATI

Peso della Posizione Finanziaria Netta / 2

Posizione Finanziaria Netta / Fatturato: trend 2012-14
Totale agroalimentare – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,18	-0,16	-0,16	-0,16	-0,14	-0,14
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,29	-0,26	-0,29	-0,25	-0,22	-0,22
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,37	-0,35	-0,34	-0,48	-0,45	-0,48
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,51	-0,50	-0,50	-1,54	-1,63	-1,83

- Una bassa esposizione al rischio finanziario sembra contraddistinguere l'intero tessuto produttivo agroalimentare, come risulta evidente dai valori assunti dall'indice «PFN/Fatturato», generalmente prossimi allo zero (in valore assoluto); in tale quadro, non si rilevano oltretutto differenze sostanziali tra cooperative e società di capitali nel riuscire a far fronte con successo ai propri impegni finanziari (di breve e di medio-lungo termine): entrambe rilevano infatti un'elevata capacità di restituzione del debito
- Al pari dell'incidenza degli oneri finanziari sul fatturato, anche il peso dell'indebitamento sembra strettamente correlato alla scala operativa: questo aumenta infatti in modo progressivo passando dalle realtà più strutturate a quelle caratterizzate da più piccole dimensioni
- L'unico segmento produttivo apparentemente affetto da una significativa esposizione al rischio finanziario è costituito da quello delle società di capitali di minore dimensione operativa (ricavi < 2 mln €), contraddistinte da un peso dell'indebitamento nettamente superiore a quello riscontrabile sia nelle restanti imprese del mondo privato, sia nell'omologo segmento dell'universo cooperativo



LATTIERO-CASEARIO

cooperative vs società di capitali



Report preconsuntivo 2014

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: il campione

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14
Lattiero-caseario per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Lattiero- caseario	560	5.979	10,7	940	10.477	11,1
Imprese con fatturato > 40 mln €	22 (4%)	3.644 (61%)	165,6	44 (5%)	6.544 (62%)	148,7
Imprese con fatturato 7-40 mln €	99 (18%)	1.433 (24%)	14,5	162 (17%)	2.751 (26%)	17,0
Imprese con fatturato 2-7 mln €	182 (33%)	717 (12%)	3,9	220 (23%)	835 (8%)	3,8
Imprese con fatturato < 2 mln €	257 (46%)	185 (3%)	0,7	514 (55%)	347 (3%)	0,7
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	65 (12%)	2 (0,04%)	0,03	78 (8%)	3 (0,03%)	0,04

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: fatturato

Trend del fatturato 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Lattiero-caseario
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	100	102	100	100	107	106
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	103	100	100	107	106
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	102	101	100	108	108
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	102	99	100	107	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	98	89	100	98	93

- A seguito di un 2013 di generale (anche se modesta) crescita economica (+2%), la cooperazione lattiero-casearia italiana ha conosciuto nel 2014 una leggera flessione dei propri ricavi di vendita, tornati sui livelli del 2012: una contrazione che ha coinvolto tutti i livelli dimensionali e che è risultata particolarmente pronunciata per le cooperative di più piccola scala operativa (-11% per le realtà con fatturato < 2 mln €, in forte peggioramento dal più contenuto calo del -2% dell'anno precedente)
- Tende a stabilizzarsi invece nel corso 2014 la crescita dei ricavi di vendita delle società di capitali (+6%): la dinamica delle vendite è rimasta pressoché costante nell'ultimo anno per tutte le imprese con fatturato > 7 mln € e solo in leggera crescita (+2%) per quelle di medio-piccole dimensioni (fatturato compreso tra 2 e 7 mln €); al pari di quanto visto nella cooperazione, si rafforza il trend negativo delle vendite registrato dalle microimprese (fatturato < 2 mln €), con ricavi in calo nel 2014 del -7% rispetto ai livelli del 2012 (dal più contenuto -2% dell'anno precedente)

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: valore aggiunto

Trend del valore aggiunto 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Lattiero-caseario
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	100	101	104	100	100	105
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	101	107	100	101	104
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	102	99	100	100	108
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	102	99	100	98	101
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	90	90	100	96	103

- La crescita del valore aggiunto complessivamente generato dalla cooperazione lattiero-casearia italiana nel 2014 (+4%) deve attribuirsi unicamente a quella contestualmente registrata dalle sue realtà più strutturate (+7% per le imprese con fatturato > 40 mln €); diversa è invece la crescita generale registrata nell'ultimo anno di attività dalle società di capitali (+5%), determinata da una dinamica positiva «diffusa», in grado cioè di coinvolgere la totalità delle imprese del settore, a prescindere dalla differente scala operativa
- Sul fronte della cooperazione, tornano nell'ultimo anno sui livelli di ricchezza generati nel 2012 (-1%) le imprese di media e medio-piccola dimensione (fatturato compreso tra 2 e 40 mln €), malgrado il calo di valore aggiunto più consistente (-10%) abbia invece continuato colpire le piccolissime realtà (fatturato < 2 mln €). Nell'universo delle società di capitali, la ripresa del valore aggiunto registrata nel corso del 2014 ha visto protagoniste, su tutte, le imprese di medie dimensioni (ricavi tra 7 e 40 mln €), in crescita del +8%, ma anche, sebbene in misura minore, le restanti imprese del settore (più o meno strutturate)

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: retribuzioni (lorde)

Trend delle retribuzioni (lorde) 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Lattiero-caseario
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	100	103	104	100	108	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	104	106	100	111	110
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	100	100	100	106	110
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	103	103	100	103	104
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	98	94	100	101	96

- In virtù di un miglior andamento generale dell'attività, sono le imprese con fatturato > 2 mln € – sia cooperative che di capitali – quelle che generalmente garantiscono una crescita (o quantomeno la preservazione) del monte retributivo pagato ai propri lavoratori
- Viceversa, la dinamica delle retribuzioni lorde rileva una significativa contrazione nel corso dell'ultimo anno tra le imprese più piccole (fatturato < 2 mln €), sia cooperative (-6%) che di capitali (-4%); quelle cooperative di media e medio-piccola dimensione (fatturato compreso tra 2 e 40 mln €), pur in presenza di una dinamica affatto espansiva di ricavi e valore aggiunto, hanno comunque garantito ai propri addetti il monte «salari». Nell'universo delle società di capitali con fatturato superiore a 2 mln €, dove si rilevano performance di vendita e di ricchezza generata positive, la dinamica delle retribuzioni denota, nel corso dell'ultimo anno, un quadro di sostanziale stabilizzazione della crescita passata (imprese grandi e medio-piccole) o perfino di suo ulteriore consolidamento (imprese di medie dimensioni)

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: profittabilità delle vendite

Utile netto / Fatturato: trend 2012-14

Lattiero-caseario – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	-0,3%	-0,3%	0,2%	2,5%	2,3%	2,4%
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,4%	-0,1%	1,0%	3,7%	3,7%	3,6%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,0%	-0,3%	-1,5%	0,7%	0,2%	0,9%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,2%	-0,8%	-0,4%	1,0%	-0,3%	0,1%
Imprese con fatturato < 2 mln €	0,0%	-1,2%	-0,9%	-1,0%	-2,1%	-3,8%

- Nell'universo cooperativo, l'indice può essere assimilato ad una proxy dell'autofinanziamento tramite accantonamento di utili a patrimonio (per futuri investimenti o miglioramento dell'equilibrio finanziario). In questo quadro, la difficile situazione economica ha di fatto consentito di perseguire effettivamente tale politica alle sole cooperative lattiero-casearie di maggiori dimensioni (fatturato > 40 mln €) ed esclusivamente nel corso del 2014
- Nelle società di capitali l'indice «utile netto/fatturato» suggerisce più convenzionalmente la profittabilità delle imprese rispetto al valore delle vendite: in tal senso, le performance generali permangono stabili tra 2012 e 2014, un trend che riflette quanto osservato all'interno del tessuto produttivo di maggiore dimensione (fatturato > 40 milioni €). Allo stesso tempo, emergono notevoli differenze riscontrabili tra le stesse società di capitali del comparto, a seconda della loro classe dimensionale di appartenenza: la profittabilità delle imprese peggiora infatti sensibilmente al diminuire della scala operativa

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: patrimonializzazione

Grado di patrimonializzazione: trend 2012-14
Lattiero-caseario – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	16,5%	16,5%	17,3%	48,0%	51,9%	53,8%
Imprese con fatturato > 40 mln €	18,3%	18,4%	20,7%	55,0%	61,2%	63,8%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	17,5%	17,6%	16,1%	29,5%	29,1%	30,6%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	9,1%	8,7%	8,5%	39,6%	38,9%	38,3%
Imprese con fatturato < 2 mln €	17,6%	17,4%	17,7%	39,1%	37,6%	34,8%

- Il consistente divario in termini di patrimonializzazione rilevato fra cooperative e società di capitali del lattiero-caseario caratterizza l'intero tessuto produttivo, a prescindere dalla dimensione detenuta. In tale quadro, il gap più ampio si riscontra tra le imprese dotate di maggiore scala dimensionale (oltre 40 punti percentuali in più di patrimonializzazione nelle società di capitali)
- A livello dinamico, la patrimonializzazione delle cooperative lattiero-casearie presenta un andamento differenziato fra le diverse classi dimensionali nel corso del periodo 2012-2014: cresce tra le imprese più grandi, si mantiene stabile tra quelle più piccole e registra una contrazione nelle classi dimensionali intermedie. Al contrario, registra una generale crescita nell'ambito delle società di capitali con fatturato > 7 mln €. Tra queste ultime, spicca l'elevata patrimonializzazione delle realtà contraddistinte da maggiori dimensioni operative (fatturato > 40 mln €), nettamente superiore (quasi doppia) rispetto a quella osservabile nelle restanti classi dimensionali dell'universo privato

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: incidenza oneri finanziari

Oneri finanziari / Fatturato: trend 2012-14
Lattiero-caseario – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	1,2%	1,2%	1,2%	1,4%	1,2%	0,9%*
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,0%	0,9%	1,0%	1,4%	1,2%	0,6%*
Imprese con fatturato 7-40 mln €	1,4%	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%	1,1%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	1,8%	1,8%	1,8%	1,4%	1,4%	1,3%
Imprese con fatturato < 2 mln €	1,9%	2,1%	2,2%	2,3%	2,2%	2,2%

- A livello complessivo, nel triennio in esame resta invariato il peso sul fatturato degli oneri finanziari sostenuti dalle imprese cooperative, mentre risulta in leggero calo per quanto concerne le società di capitali. Tra queste ultime, tuttavia, tale dinamica ribassista appare determinata soprattutto da quella contestualmente registrata da alcune imprese dotate di una maggiore scala operativa (fatturato > 40 mln €), che determinano un dimezzamento dei costi di finanziamento verso terzi nell'arco del periodo di riferimento
- La dimensione operativa dell'attività si conferma sempre più quale punto cruciale per l'abbattimento degli oneri finanziari: il loro peso decresce infatti sensibilmente passando dalle realtà più piccole a quelle più grandi. Ciò è riscontrabile tanto per le imprese cooperative quanto (e soprattutto) per quelle di capitali

**Sul dato influisce significativamente il calo degli oneri finanziari registrato tra 2013 e 2014 da Egidio Galbani S.p.A. (i cui oneri finanziari passano da 38.812 a 143 migl euro) e da Danone S.p.A. (oneri finanziari da 6.189 a 1.707 migl euro)*

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario: il campione / 2

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14 per il calcolo dell'indice
Posizione Finanziaria Netta / Fatturato - Lattiero-caseario per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Lattiero- caseario	414	5.608	13,5	699	10.058	14,4
Imprese con fatturato > 40 mln €	22 (5%)	3.644 (65%)	165,6	43 (6%)	6.504 (65%)	151,2
Imprese con fatturato 7-40 mln €	91 (22%)	1.333 (24%)	14,7	156 (22%)	2.691 (27%)	17,2
Imprese con fatturato 2-7 mln €	133 (32%)	523 (9%)	3,9	162 (23%)	628 (6%)	3,9
Imprese con fatturato < 2 mln €	168 (41%)	108 (2%)	0,6	338 (48%)	235 (2%)	0,7
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	49 (12%)	2 (0,03%)	0,03	54 (8%)	2 (0,02%)	0,04

* PFN = Disponibilità liquide – Totale debiti finanziari (obbligazioni, banche, soci finanziatori e altri finanziatori) a breve e medio-lungo termine

FOCUS SETTORIALI

Lattiero-caseario:

Peso della Posizione Finanziaria Netta

Posizione Finanziaria Netta* / Fatturato: trend 2012-14
Lattiero-caseario – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Lattiero-caseario	-0,31	-0,30	-0,29	-0,16	-0,14	-0,11
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,26	-0,25	-0,23	-0,10	-0,07	-0,02
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,34	-0,32	-0,36	-0,23	-0,21	-0,20
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,45	-0,49	-0,44	-0,34	-0,32	-0,33
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,53	-0,57	-0,49	-0,62	-0,66	-0,69

- La Posizione Finanziaria Netta (PFN) costituisce una misura dell'indebitamento finanziario netto di un'impresa (saldo tra le disponibilità liquide e gli impegni finanziari di breve e di medio-lungo termine) e se rapportata al fatturato segnala il tasso di assorbimento dell'indebitamento, ovvero la capacità di restituzione del debito
- In virtù della caratteristica della Posizione Finanziaria Netta di assumere generalmente segno negativo (sono infatti rari i casi in cui le disponibilità liquide superino il totale dei debiti finanziari) la valutazione dell'indice «PFN/Fatturato» migliora man mano che questo assume valori prossimi allo zero (in valore assoluto), segnalando una bassa esposizione al rischio verso terzi
- Nel comparto lattiero-caseario l'assorbimento del fatturato da parte dell'indebitamento non sembra assumere valori particolarmente significativi, malgrado si tratti dell'unico settore (dei tre qui oggetto di approfondimento) dove le coop presentino un grado di esposizione finanziaria nettamente superiore (più che doppio) rispetto alle società di capitali



VITIVINICOLO

cooperative vs società di capitali



Report preconsuntivo 2014

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: il campione

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14
Vitivinicolo per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Vitivinicolo	312	3.238	10,4	1.540	5.843	3,8
Imprese con fatturato > 40 mln €	12 (4%)	1.612 (50%)	134,3	37 (2%)	2.616 (45%)	70,7
Imprese con fatturato 7-40 mln €	80 (26%)	1.226 (38%)	15,3	119 (8%)	1.989 (34%)	16,7
Imprese con fatturato 2-7 mln €	72 (23%)	298 (9%)	4,1	207 (13%)	764 (13%)	3,7
Imprese con fatturato < 2 mln €	148 (47%)	102 (3%)	0,7	1.177 (76%)	473 (8%)	0,4
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	25 (8%)	1 (0,04%)	0,05	398 (26%)	16 (0,3%)	0,04

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: fatturato

Trend del fatturato 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Vitivinicolo
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	100	110	108	100	105	105
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	109	107	100	108	109
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	110	111	100	106	107
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	117	109	100	98	94
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	110	93	100	101	99

- Il comparto vitivinicolo nel 2014 conferma complessivamente un incremento del proprio fatturato rispetto ai livelli del 2012, seppur con una leggera flessione sull'anno precedente, dovuta principalmente ad un rallentamento dell'export di settore. Quest'ultimo traina difatti una quota sempre più importante delle vendite, alla luce del continuo calo dei consumi di vino sul mercato interno
- Sul fronte cooperativo le uniche realtà vitivinicole che sono risultate in grado nel 2014 di consolidare (sebbene in misura assai modesta) la forte crescita dell'anno precedente sono state quelle di media dimensione (+11% per le coop con fatturato tra 7 e 40 mln €), mentre i restanti segmenti produttivi hanno tutti segnato più o meno bruschi rallentamenti rispetto ai brillanti risultati del 2013
- Tra le società di capitali, oltre alle imprese di media scala (ricavi tra 7 e 40 mln €) sono quelle più grandi (ricavi > 40 mln €) a crescere nel corso dell'ultimo anno di attività: le prime nella misura del +7%, le seconde del +9%.
- Fra le coop, registrano un significativo calo di vendite (-7%) le microimprese (fatturato < 2 mln €), mentre tale segmento presenta una maggiore capacità di tenuta in termini di fatturato tra le società di capitali (-1%); nel mondo privato sono infatti soprattutto le imprese medio-piccole (ricavi tra 2 e 7 mln €) a subire una contrazione dei ricavi: -6% nel corso dell'ultimo anno di attività (dal -2% del 2013)

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: valore aggiunto

Trend del valore aggiunto 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Vitivinicolo
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	100	104	107	100	105	114
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	106	110	100	110	115
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	108	100	108	115
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	104	95	100	86*	113*
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	98	93	100	109	108

- Seppur con differenti livelli di intensità, aumenta nel triennio 2012-2014 il valore aggiunto generato dalle imprese, cooperative e non, del settore vitivinicolo
- In linea generale, tale dinamica ha coinvolto la quasi totalità del tessuto produttivo riconducibile all'alveo delle società di capitali, mentre tra le cooperative la crescita è stata trainata esclusivamente nel corso dell'ultimo anno dalle realtà più strutturate (ricavi > 7 mln €)
- Fra le coop subiscono nel 2014 una calo della ricchezza generata i segmenti delle imprese di medio-piccole (ricavi tra 2 e 7 mln €) e piccole dimensioni (ricavi < 2 mln €): in calo rispettivamente del -5% e -7% sui livelli 2012. Nelle società di capitali, quelle di minori dimensioni segnalano una sostanziale tenuta in termini di valore aggiunto (-1%) e quelle medio-piccole registrano un forte recupero di efficienza (+13%) dopo il drastico calo intervenuto nel corso del 2013 (-14%)

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: retribuzioni (lorde)

Trend delle retribuzioni (lorde) 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Vitivinicolo
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	100	103	109	100	106	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	103	108	100	106	108
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	103	112	100	105	109
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	104	107	100	106	109
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	103	103	100	108	109

- Sul fronte dell'occupazione il settore vitivinicolo ha mostrato segnali ampiamente positivi, stando all'andamento nel triennio in esame del monte retributivo sostenuto dalle imprese. Le retribuzioni pagate ai lavoratori del settore sono cresciute sia nelle cooperative che nelle società di capitali, una dinamica positiva che ha oltretutto investito la generalità del tessuto produttivo, indipendentemente dalla scala operativa delle imprese
- L'aumento del monte «salari» ha caratterizzato tutte le società di capitali a prescindere dalla dimensione, con tassi di crescita omogenei fra le diverse realtà dell'universo privato. Anche all'interno della cooperazione si è registrata una dinamica positiva «diffusa» delle retribuzioni, particolarmente apprezzabile soprattutto per quanto riguarda i segmenti produttivi in maggiore sofferenza (quelli dotati di minore scala): le imprese di medio-piccole dimensioni (ricavi tra 2 e 7 mln €) registrano infatti nel periodo una progressiva crescita delle retribuzioni lorde, ma, soprattutto, rimangono stazionarie quelle pagate dalle microimprese ai propri lavoratori (fatturato < 2 mln €), nonostante le difficoltà evidenziate in precedenza

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: profittabilità delle vendite

Utile netto / Fatturato: trend 2012-14

Vitivinicolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	0,6%	0,5%	0,8%	0,8%	-0,3%	2,0%
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,2%	1,2%	1,4%	3,4%	1,9%	4,6%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,0%	0,0%	0,8%	2,6%	2,7%	3,7%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	0,4%	0,2%	-0,5%	-1,6%	-6,0%	-0,9%
Imprese con fatturato < 2 mln €	-1,6%	-3,4%	-6,2%	-15,2%	-14,4%	-15,3%

- L'indice utile/fatturato, indicazione della capacità di autofinanziamento, cresce nelle coop vitivinicole nel periodo 2012-2014, spinta dalle positive dinamiche registrate nel corso dell'ultimo anno di attività e mantenendosi comunque su livelli superiori rispetto a quanto osservabile in altri comparti dell'agroalimentare
- Nell'universo coop l'autofinanziamento (tramite accantonamento di utili) è tuttavia perseguito dalle sole imprese di grandi e medio-grandi dimensioni: tali realtà sembrano essere maggiormente propense a (o hanno maggiori margini di manovra per..) investire sul proprio futuro
- In forte recupero nel 2014 la profittabilità delle vendite delle società di capitali (dopo la flessione dell'anno precedente), influenzata dalle dinamiche positive che hanno riguardato le imprese di medie dimensioni (ricavi tra 7 e 40 mln €) e, soprattutto, quelle più grandi (ricavi > 40 mln €). Le realtà che fatturano < 7 mln € segnalano al contrario perdite d'esercizio lungo tutto il triennio di riferimento, con particolare riferimento all'universo delle società di capitali

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: patrimonializzazione

Grado di patrimonializzazione: trend 2012-14
Vitivinicolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	26,9%	27,2%	27,7%	40,7%	42,3%	42,2%
Imprese con fatturato > 40 mln €	24,6%	26,5%	27,3%	43,3%	46,3%	46,4%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	27,6%	26,8%	27,5%	45,9%	48,6%	48,5%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	32,4%	31,0%	31,0%	35,7%	36,3%	36,8%
Imprese con fatturato < 2 mln €	28,1%	27,4%	26,0%	37,2%	37,0%	36,5%

- ➔ Profondo è il divario tra società di capitali e cooperative del vitivinicolo in termini di patrimonializzazione: le motivazioni hanno a che fare con le specificità del modello cooperativo (nel caso specifico, in termini di politiche di finanziamento)
- ➔ Nella cooperazione vitivinicola la patrimonializzazione registra una crescita nel periodo 2012-2014, un trend che riflette quanto avvenuto nelle coop di grande dimensione (cala invece nelle realtà meno strutturate). Al di là delle dinamiche 2012-2014, il grado di patrimonializzazione superiore si rileva tra le cooperative di medio-piccole dimensioni (ricavi tra 2 e 7 mln €)
- ➔ Focalizzando l'attenzione sulle società di capitali, il grado di patrimonializzazione cresce nel 2013 e si stabilizza nel corso del 2014, una dinamica diffusa in buona parte del tessuto produttivo; l'unica eccezione è rappresentata dalle realtà di minore dimensione (fatturato < 2 mln €), che registrano invece un progressivo calo del peso dei mezzi propri lungo il triennio in esame
- ➔ Tra le società di capitali, il grado di solidità patrimoniale maggiore si rileva tra le imprese di medie dimensioni (ricavi tra 7 e 40 mln €), forti differenze di solidità si rilevano infatti tra le imprese più strutturate (ricavi > 7 mln €) e meno strutturate (ricavi < 7 mln €)

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: incidenza oneri finanziari

Oneri finanziari / Fatturato: trend 2012-14
Vitivinicolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	1,7%	1,5%	1,5%	2,3%	2,0%	1,9%
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,2%	1,1%	1,1%	1,5%	1,2%	1,2%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	2,0%	1,7%	1,7%	1,5%	1,4%	1,3%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	2,3%	2,1%	2,3%	3,7%	3,5%	3,5%
Imprese con fatturato < 2 mln €	4,4%	3,7%	4,1%	7,0%	6,1%	6,0%

- Anche nel vitivinicolo la scala operativa si conferma punto cardine per l'abbattimento degli oneri finanziari (o meglio del loro impatto sui risultati gestionali). L'incidenza di questi costi aumenta progressivamente passando dalle imprese più grandi a quelle più piccole (dove tale incidenza assume un peso preoccupante); ciò vale tanto nella cooperazione quanto nella restante parte del tessuto produttivo che opera nel vitivinicolo
- Nel triennio in esame l'impatto degli oneri finanziari sul fatturato registra una leggera contrazione: si tratta di una dinamica che contraddistingue l'intero settore, cooperative e società di capitali, in particolar modo di dimensioni grandi e medio-grandi
- Nella cooperazione gli oneri finanziari hanno un impatto più limitato rispetto a quanto si rileva nelle società di capitali; ciò vale ancora di più confinando lo sguardo al tessuto produttivo di minore dimensione

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo: il campione / 2

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14 per il calcolo dell'indice
Posizione Finanziaria Netta* / Fatturato - Vitivinicolo per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Vitivinicolo	260	2.839	10,9	1.161	5.548	4,8
Imprese con fatturato > 40 mln €	12 (5%)	1.281 (45%)	106,8	37 (3%)	2.616 (47%)	70,7
Imprese con fatturato 7-40 mln €	79 (30%)	1.214 (43%)	15,4	113 (10%)	1.938 (35%)	17,2
Imprese con fatturato 2-7 mln €	67 (26%)	278 (10%)	4,2	170 (15%)	648 (12%)	3,8
Imprese con fatturato < 2 mln €	102 (39%)	65 (2%)	0,6	841 (72%)	345 (6%)	0,4
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	19 (7%)	1 (0,03%)	0,05	280 (24%)	11 (0,2%)	0,04

* PFN = Disponibilità liquide – Totale debiti finanziari (obbligazioni, banche, soci finanziatori e altri finanziatori) a breve e medio-lungo termine

FOCUS SETTORIALI

Vitivinicolo:

Peso della Posizione Finanziaria Netta

Posizione Finanziaria Netta / Fatturato: trend 2012-14
 Vitivinicolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Vitivinicolo	-0,38	-0,31	-0,33	-0,57	-0,52	-0,53
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,34	-0,26	-0,27	-0,26	-0,23	-0,22
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,39	-0,33	-0,36	-0,33	-0,30	-0,29
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,39	-0,30	-0,33	-0,99	-0,93	-1,05
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,75	-0,67	-0,82	-3,05	-3,02	-3,34

- Una misura espressiva dell'indebitamento finanziario di un'impresa è costituita dalla Posizione Finanziaria Netta (PFN), determinata attraverso il saldo tra la liquidità disponibile e i debiti finanziari di breve e di medio-lungo termine: rapportandola al fatturato si determina quanta parte di quest'ultimo venga assorbita dall'indebitamento
- Tradizionalmente la PFN assume valore negativo (è raro che le disponibilità liquide superino i debiti finanziari): per tale ragione, la valutazione dell'indice «PFN/Fatturato» migliora mano a mano che questo assume valori prossimi allo zero (in valore assoluto)
- Nel comparto vitivinicolo le imprese cooperative sembrano generalmente godere di un'ottima capacità di sostenere il proprio livello di debito finanziario, nettamente superiore rispetto a quella delle società di capitali
- Tra le società di capitali, sono le realtà meno strutturate (ricavi < 7 mln €) a segnalare un peso dell'indebitamento sul fatturato significativo: ciò vale soprattutto con riferimento al segmento di minori dimensioni (ricavi < 2 mln €), dove l'esposizione finanziaria inizia a farsi preoccupante e in peggioramento lungo il periodo di riferimento



ORTOFRUTTICOLO

cooperative vs società di capitali



Report preconsuntivo 2014

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: il campione

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14
Ortoflorofrutticolo* per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Ortoflorofrutticolo	612	6.496	10,6	1.608	8.479	5,3
Imprese con fatturato > 40 mln €	31 (5%)	4.079 (63%)	131,6	38 (2%)	4.168 (49%)	109,7
Imprese con fatturato 7-40 mln €	106 (17%)	1.711 (26%)	16,1	174 (11%)	2.816 (33%)	16,2
Imprese con fatturato 2-7 mln €	136 (22%)	528 (8%)	3,9	266 (17%)	1.005 (12%)	3,8
Imprese con fatturato < 2 mln €	339 (55%)	178 (3%)	0,5	1.130 (70%)	490 (6%)	0,4
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	83 (14%)	4 (0,1%)	0,04	373 (23%)	14 (0,2%)	0,04

**Ortofrutta, conserve vegetali e vivaismo*

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: fatturato

Trend del fatturato 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Ortofrutticolo
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	100	106	104	100	105	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	105	103	100	104	111
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	109	108	100	106	110
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	106	106	100	108	107
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	100	93	100	96	89

- Nel 2014 il fatturato della cooperazione ortofrutticola italiana subisce una leggera flessione (pur mantenendosi su livelli stabilmente superiori a quelli del 2012), in contrapposizione con il rafforzamento della crescita dei ricavi contestualmente registrato dalle società di capitali attive nel settore (+9%, in progressione rispetto al +5% del 2013)
- Sul fronte cooperativo, la dinamica non espansiva del fatturato nell'ultimo anno di attività ha generalmente interessato tutto il tessuto produttivo, malgrado il calo configurabile come più significativo (-7%) abbia investito il segmento di imprese con minore dimensione operativa (fatturato < 2 mln €)
- Tra le società di capitali, crescono nell'ultimo anno le vendite delle realtà più strutturate (ricavi > 7 mln €), tengono quelle realizzate dalle imprese medio-piccole (fatturato tra 2 e 7 mln €), sebbene, coerentemente con quanto già osservato nella cooperazione (ma qui in misura superiore) il calo del fatturato più netto (-11%) abbia colpito nel 2014 le microimprese (ricavi < 2 mln €)

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: valore aggiunto

Trend del valore aggiunto 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Ortofrutticolo
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	100	102	106	100	101	110
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	101	106	100	101	115
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	105	112	100	103	110
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	100	102	100	108	108
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	96	97	100	94	95

- Pur con differente intensità, tra 2012 e 2014 cresce il valore aggiunto complessivamente generato dalle imprese ortofrutticole. Tale trend coinvolge sia le cooperative che le società di capitali, ma sono queste ultime a registrare performance generalmente migliori nel corso dell'ultimo anno di attività (+6% per le coop e +10% per le società di capitali)
- All'interno della cooperazione, l'aumento del valore aggiunto vede protagoniste le realtà di media dimensione (ricavi tra 7 e 40 mln €) e, in misura progressivamente inferiore, le coop più grandi (fatturato > 40 mln €) e quelle medio-piccole (ricavi tra 2 e 7 mln €). In sofferenza la cooperazione ortofrutticola di minore dimensione (ricavi < 2 mln €), la quale si conferma in calo anche nel 2014 sul fronte della ricchezza generata (-3%, seppur in lieve recupero rispetto alla contrazione del -4% dell'anno precedente)
- Nel mondo delle società di capitali, sono le imprese più strutturate (fatturato > 7 mln €) a trainare il valore aggiunto ortofrutticolo. Il trend si stabilizza infatti nel corso dell'ultimo anno di attività per le realtà medio-piccole (ricavi tra 2 e 7 mln €) e, al pari dell'universo cooperativo (ma qui in misura superiore), si mantiene in calo per le imprese di più piccola dimensione (ricavi < 2 mln €), seppur con un lieve miglioramento (-5%) rispetto alla contrazione dell'anno precedente (-6%)

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: retribuzioni (lorde)

Trend delle retribuzioni (lorde) 2012-14 (Numeri indici, base 2012=100) – Ortofrutticolo
Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	100	101	104	100	104	109
Imprese con fatturato > 40 mln €	100	100	102	100	103	109
Imprese con fatturato 7-40 mln €	100	105	112	100	105	111
Imprese con fatturato 2-7 mln €	100	101	106	100	107	111
Imprese con fatturato < 2 mln €	100	99	97	100	99	98

- Positiva differenziata per forma giuridica, è la dinamica del monte retributivo pagato ai lavoratori dell'ortofrutticolo: +4% per le cooperative e +9% per le società di capitali, nel 2014
- A prescindere dalla forma giuridica delle imprese, le retribuzioni crescono in misura più intensa all'interno del segmento produttivo di medie dimensioni (ricavi tra 7 e 40 mln €) che tra le grandi imprese ortofrutticole (ricavi > 40 mln €); le realtà, cooperative e non, che fatturano meno di 2 mln € hanno invece segnalato una progressiva, sebbene contenuta, riduzione del monte retribuzioni tra 2012 e 2014 (-3% per le coop e -2% per le società di capitali), una dinamica coerente con il parallelo crollo dei ricavi che ha colpito questa parte del tessuto produttivo, indice di un conseguente, ma fortunatamente ancora modesto, ridimensionamento dell'attività e dei livelli occupazionali

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: profittabilità delle vendite

Utile netto / Fatturato: trend 2012-14

Ortofrutticolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	0,2%	0,0%	0,3%	1,1%	0,6%	1,3%
Imprese con fatturato > 40 mln €	0,2%	0,1%	0,5%	0,8%	0,5%	1,9%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	0,4%	0,0%	0,2%	0,5%	-0,1%	0,5%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	0,1%	-0,2%	-0,3%	2,2%	1,8%	1,1%
Imprese con fatturato < 2 mln €	-1,6%	-1,7%	-1,2%	3,5%	2,2%	1,5%

→ Nel mondo cooperativo l'indicatore rappresenta una proxy dell'autofinanziamento. La cooperazione ortofrutticola che riesce a praticare l'autofinanziamento (a scopo di investimento o riequilibrio finanziario) è tradizionalmente circoscritta alle realtà di medie e grandi dimensioni (fatturato > 7 mln €); ed è proprio in queste realtà che, nel 2014, si assiste ad una timida ripresa dell'autofinanziamento, nonostante il difficile contesto economico attuale

→ L'indice, che nelle società di capitali è indicativo della profittabilità delle vendite, presenta un andamento simile. Tale dinamica infatti:

- ❑ Vede, per le realtà più strutturate (ricavi > 7 mln €), una ripresa nel 2014 della profittabilità, dopo la flessione intervenuta nel corso dell'anno precedente (con particolare riguardo alle imprese di più grandi dimensioni, con fatturato > 40 mln €);
- ❑ Segnala un progressivo calo dei profitti realizzati delle imprese medio-piccole (ricavi tra 2 e 7 mln €) e di piccole dimensioni (fatturato < 2 mln €), le quali, al termine del triennio in esame, giungono quasi a dimezzare la propria capacità di remunerare i propri soci/azionisti

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: patrimonializzazione

Grado di patrimonializzazione: trend 2012-14
Ortofrutticolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	24,6%	25,1%	25,9%	29,1%	30,1%	30,2%
Imprese con fatturato > 40 mln €	26,2%	27,0%	28,2%	29,2%	30,3%	30,6%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	21,9%	22,1%	22,3%	28,3%	28,8%	28,6%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	21,5%	21,6%	21,6%	29,6%	32,3%	31,7%
Imprese con fatturato < 2 mln €	23,2%	23,0%	23,0%	29,7%	30,1%	30,6%

- Anche nell'ortofrutticolo il grado di patrimonializzazione delle società di capitali è superiore a quello delle coop (coerentemente con le specificità del modello cooperativo); tuttavia il gap esistente in questo settore appare limitato se valutato in comparazione con quanto è invece riscontrabile in altri comparti agroalimentari
- Cresce nel corso del triennio 2012-2014 la patrimonializzazione sia delle cooperative che delle società di capitali, in entrambi i casi con particolare riferimento ai segmenti più strutturati del tessuto produttivo (fatturato > 7 mln €)
- Il grado di patrimonializzazione delle imprese ortofrutticole di capitali si mantiene sostanzialmente simile indipendentemente dalle classi di ampiezza del fatturato; viceversa nelle cooperative la maggiore solidità patrimoniale è detenuta dalle imprese più grandi (ricavi > 40 mln €)

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: incidenza oneri finanziari

Oneri finanziari / Fatturato: trend 2012-14
Ortofrutticolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	1,1%	1,1%	1,1%	1,9%	1,7%	1,6%
Imprese con fatturato > 40 mln €	1,2%	1,2%	1,2%	1,6%	1,4%	1,3%
Imprese con fatturato 7-40 mln €	1,0%	0,9%	0,9%	1,7%	1,5%	1,4%
Imprese con fatturato 2-7 mln €	1,1%	1,0%	1,0%	1,9%	1,8%	1,7%
Imprese con fatturato < 2 mln €	1,3%	1,2%	1,2%	5,1%	5,5%	5,7%

- Nel comparto ortofrutticolo gli oneri finanziari risultano una voce di costo importante nella gestione delle società di capitali: in questa tipologia di imprese l'incidenza sul fatturato è infatti superiore rispetto a quella assunta nelle cooperative del settore, sebbene tale divario si sia ridotto nel corso del triennio 2012-2014; difatti l'assorbimento del fatturato da parte dei costi connessi al debito si mantiene saldamente stazionario nell'universo cooperativo, mentre risulta in calo nell'universo privato
- Nella cooperazione, la scala operativa non appare un significativo driver di abbattimento degli oneri finanziari: le imprese del comparto più grandi (ricavi > 40 mln €) e quelle più piccole (ricavi < 2 mln €) presentano infatti le medesime incidenze di costo sul proprio livello di fatturato
- Al contrario, l'influenza della dimensione d'impresa nel determinare una maggiore peso dei costi legati all'indebitamento nelle imprese di minori dimensioni è più evidente nelle società di capitali; nelle realtà con ricavi inferiori a 2 mln € quasi il 6% del fatturato viene assorbito dalla copertura degli oneri finanziari, con un gap consistente (e in crescita) rispetto alle altre classi dimensionali

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo: il campione / 2

Campioni di imprese con continuità di bilanci 2012-14 per il calcolo dell'indice
Posizione Finanziaria Netta* / Fatturato - Ortofrutticolo per classe dimensionale

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)	Numero	Fatturato (mln €)	Dimensione media (mln €)
Totale Ortofrutticolo	489	6.290	12,9	1.206	7.931	6,6
Imprese con fatturato > 40 mln €	31 (6%)	4.079 (65%)	131,6	37 (3%)	4.087 (52%)	110,5
Imprese con fatturato 7-40 mln €	102 (21%)	1.668 (27%)	16,4	164 (14%)	2.711 (34%)	16,5
Imprese con fatturato 2-7 mln €	106 (22%)	420 (7%)	4,0	203 (17%)	776 (10%)	3,8
Imprese con fatturato < 2 mln €	250 (51%)	123 (2%)	0,5	802 (67%)	357 (5%)	0,4
di cui: Imprese con fatturato < 0,1 mln €	67 (14%)	3 (0,05%)	0,04	251 (21%)	10 (0,1%)	0,04

* PFN = Disponibilità liquide – Totale debiti finanziari (obbligazioni, banche, soci finanziatori e altri finanziatori) a breve e medio-lungo termine

FOCUS SETTORIALI

Ortofrutticolo:

Peso della Posizione Finanziaria Netta

Posizione Finanziaria Netta / Fatturato: trend 2012-14
Ortofrutticolo – Cfr Coop vs Società di capitali, per dimensione

	COOPERATIVE			SOCIETÀ DI CAPITALI		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Totale Ortofrutticolo	-0,21	-0,18	-0,19	-0,40	-0,37	-0,32
Imprese con fatturato > 40 mln €	-0,21	-0,19	-0,18	-0,32	-0,29	-0,20
Imprese con fatturato 7-40 mln €	-0,20	-0,16	-0,20	-0,31	-0,30	-0,30
Imprese con fatturato 2-7 mln €	-0,19	-0,15	-0,15	-0,39	-0,34	-0,36
Imprese con fatturato < 2 mln €	-0,24	-0,21	-0,19	-1,62	-1,66	-1,75

- La Posizione Finanziaria Netta (PFN) offre una misura dell'indebitamento finanziario netto (saldo tra la liquidità di cui dispone un'impresa e gli impegni finanziari - di breve e di medio-lungo termine - che essa assume verso terzi); rapportando tale misura al fatturato si ottiene il grado di assorbimento di quest'ultimo ad opera del debito oneroso
- La caratteristica della PFN di assumere tradizionalmente valore negativo (salvo rari casi in cui la liquidità disponibile risulti superiore al totale dei debiti finanziari) la valutazione dell'indice «PFN/Fatturato» è sempre più positiva quanto più quest'ultimo assume valori prossimi a zero (in valore assoluto), segnalando un'elevata capacità di fronteggiare l'indebitamento finanziario
- Analogamente a quanto osservato nel comparto vitivinicolo, il settore ortofrutticolo si distingue per l'ottima capacità delle imprese cooperative di far fronte ai propri debiti finanziari (superiore a quella mostrata dalle società di capitali); ancora una volta è il segmento delle società di capitali più piccole (ricavi < 2 mln €) quello che sembra subire un maggior peso del debito, superiore a quello osservabile nel restante tessuto produttivo (coop e non coop)



La attività di ricerca sono realizzate da



Nomisma
**IL GRUPPO DI LAVORO
DELL'OSSERVATORIO**

Ersilia Di Tullio
(ersilia.ditullio@nomisma.it)
Emanuele Di Faustino,
Evita Gandini, Chiara Volpato,
Leonardo Asioli