

Franco Sotte, Carla Sopranzetti, Rossella Carletti

ECONOMIA E FINANZA DELLE COOPERATIVE VITIVINICOLE NELLE MARCHE¹

1. INTRODUZIONE

In questo studio si è tentata un'analisi economico-finanziaria del settore cooperativo vitivinicolo delle Marche, sulla base dei soli documenti contabili al fine di tracciare un quadro, pur se parziale, di questo comparto².

A tale scopo, si sono riclassificati gli stati patrimoniali ed i conti economici delle 21 cooperative presenti nella regione (tab. 1), relativi agli anni 1989-90-91 (nonché, per disporre di un riferimento storico, del 1985).

Come è noto, il bilancio d'esercizio quantifica l'entità e la composizione del risultato economico d'esercizio e del correlato capitale, ed è in parte anche il risultato di stime e giudizi soggettivi assunti dal soggetto economico.

A volte, poi, la forma ridotta in cui vengono redatti i bilanci e la sinteticità delle informazioni contenute negli allegati impediscono una piena comprensione della composizione delle varie poste contabili. A ciò si aggiungano gli effetti del fenomeno della "compensazione" tra le varie voci di bilancio, che è prassi purtroppo diffusa nell'ambito delle cooperative.

¹ Gli autori desiderano ringraziare il dott. Andrea Bordoni per la preziosa collaborazione prestata nel reperimento e nella valutazione dei dati ed il prof. Stefano Marasca per gli utili suggerimenti su una prima stesura del lavoro.

² Nelle Marche ci sono attualmente 24 cantine sociali, delle quali però solo 21 svolgono esclusivamente la vinificazione, e su queste è stata concentrata l'analisi economico-finanziaria.

La validità di qualsiasi analisi basata sui bilanci, che abbia per oggetto il settore cooperativo, risentirà dunque di questi limiti. Conseguentemente, il giudizio sull'efficienza e sull'economicità deve essere prudentemente espresso allo scopo di misurare l'attitudine della cooperativa al raggiungimento delle sue finalità siano esse di tipo mutualistico che espressione delle scelte manageriali.

2. IL SETTORE VITIVINICOLO NELLE MARCHE E LE IMPRESE ANALIZZATE

La viticoltura nelle Marche ha una lunga tradizione ed è una componente fondamentale dello sviluppo dell'agricoltura. L'attuale tendenza, accanto alla contrazione quantitativa della superficie vitata, è verso una progressiva concentrazione della coltivazione nelle aree più vocate, dove è possibile valorizzare al massimo l'aspetto qualitativo.

Il settore vitivinicolo utilizza il 5% della superficie agricola utilizzata (S.A.U.) e partecipa alla produzione lorda vendibile (P.L.V.) agricola regionale nella misura del 10% (tab. 2).

	Superficie		Numero di aziende	
	Tot	% in prod.	Montagna	Collina
ANCONA	8.083	98,6	2.439	8.887
ASCOLI P.	12.396	99,8	467	13.360
MACERATA	4.337	97,8	800	8.181
PESARO	4.350	98,9	406	9.431
Montagna	1.855	99,4		
Collina	27.311	99,0		
TOT. MARCHE	29.166	99,0	4.112	39.859
TOT. ITALIA	971.062	97,6	676.275	292.662
quota % Marche	3		0,6	13,6

Legenda: secondo la definizione ISTAT le Marche sono distinte in collina e montagna

Fonte: ISTAT

Il punto di forza della regione sta nella viticoltura quasi esclusivamente di collina, con rese per ettaro mediamente basse e con uve dalle caratteristiche organolettiche atte a produrre ottimi vini³.

Le cooperative oggetto di analisi sono state raggruppate in base a 5 criteri, al fine di ottenere delle classi omogenee che consentano una più puntuale analisi dell'intero comparto, (tab. 3).

La prima classificazione è stata effettuata per *zona di produzione*: ciò permette di collocare le cooperative nelle quattro aree produttive principali delle Marche corrispondenti ai quattro principali vini della regione: *Verdicchio (AN, MC)*, *Rosso Piceno (AP)*, *Bianco dei Colli Maceratesi (MC)* e *Bianchetto del Metauro (PS)*.

Il secondo criterio di classificazione si basa sul *fatturato*: tenendo conto della dimensione generalmente ridotta delle cooperative vinicole marchigiane, sono state considerate *piccole* quelle sotto il miliardo e mezzo di lire, *medie* quelle tra 1,5 a 3,5 miliardi, *grandi* quelle oltre i 3,5 miliardi. Analogamente riferita alla dimensione dell'impresa è la *capacità di stoccaggio*, ovvero alla capienza complessiva delle cisterne; in questo caso sono state considerate *piccole* quelle sotto i 40.000 hl., *medie* quelle 40.000 a 80.000 hl. e *grandi* quelle con capienza superiore agli 80.000 hl..

La terza caratteristica considerata (*tipologia produttiva*) riguarda la presenza dei vini D.O.C.: le cooperative sono state suddivise in: *non-D.O.C.*, *miste* e *D.O.C.*, a seconda che la percentuale di vino D.O.C. prodotto fosse rispettivamente minore del 10%, tra il 10 e il 30%, e superiore al 30%.

L'ultimo carattere distintivo valutato considera la presenza o assenza di un'impianto di imbottigliamento.

³ Gran parte del patrimonio viticolo della regione è prossimo al declino biologico per senescenza, e ciò costituisce una grossa opportunità per rinnovare la struttura, adeguandola alle attuali esigenze di mercato.

3. I RISULTATI DELL'ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA

3.1 L'equilibrio finanziario nel breve periodo

Per descrivere l'equilibrio tra le poste correnti attive e passive dello stato patrimoniale si sono utilizzati due indicatori: l'*indice di disponibilità: attivo corrente/passivo corrente* (AC/pc) e l'*indice secco di liquidità: (liquid.immed.+liquid.differ.)/passivo corrente* ($((l+L)/pc)$), per isolare il valore delle scorte, che spesso, anziché costituire impieghi liquidabili in breve tempo, rappresentano un segnale di difficoltà nelle vendite, da cui derivano sovente problemi di solvibilità.

Considerata la specifica struttura aziendale, nonché l'attuale crisi del settore, si è ritenuto di poter considerare in equilibrio finanziario le cooperative che mostrano un indice secco pari o superiore allo 0,8 ed un indice di disponibilità superiore all'unità.

La tab. 4⁴ mostra che l'equilibrio finanziario è migliore nelle cooperative di maggiori dimensioni, in quelle che producono più vini D.O.C., e che effettuano l'imbottigliamento del vino. Considerando le aree produttive la zona del Verdicchio è quella con i risultati più soddisfacenti⁵ anche perché, sei delle otto cantine, classificate come produttrici di vini D.O.C., rientrano in quest'area, che presenta in prevalenza aziende di dimensione medio-grande, la cui attività produttiva comprende generalmente anche l'imbottigliamento del vino.

Quando l'indice secco non raggiunge il valore di 0,6 si può affermare che si è in presenza di un evidente disequilibrio finanziario, specie se contemporaneamente l'indice di disponibilità non raggiunge l'unità.

⁴ Con coeff. var. viene indicato il coefficiente di variazione (deviazione standard/valore medio). E' una misura della dispersione dei valori attorno alla media: valori prossimi allo zero segnalano che il gruppo è abbastanza omogeneo al suo interno.

⁵ Va notato, tuttavia, che all'interno della zona del Verdicchio sussistono delle disparità tra le cooperative: buona è la situazione della Moncaro, con un indice secco addirittura superiore all'unità, che tende a compensare la difficile posizione della Monte Schiavo.

Sono le aziende di piccola dimensione e quelle della zona del Bianchello del Metauro ad essere in una situazione difficile, addirittura aggravatasi nel corso del tempo.

Per le prime, neppure considerando le scorte non si riesce a raggiungere l'equilibrio tra attivo e passivo, mentre le seconde (tutte finanziariamente squilibrate, nonostante la loro diversità di dimensione e di tipologia produttiva) presentano un indice di disponibilità superiore all'unità⁶ a causa dell'elevato volume delle giacenze .

Anche la zona del Bianco dei Colli Maceratesi, formata da piccole cooperative, si trova in condizioni critiche, e ciò confermerebbe che la dimensione medio-piccola è spesso di ostacolo al raggiungimento dell'equilibrio finanziario⁷.

3.2 La composizione degli impieghi e l'equilibrio di medio-lungo periodo.

L'indice di elasticità degli impieghi: *attivo corrente/capitale investito (AC/K)*, fornisce informazioni sulla composizione del capitale investito.

Valori elevati, superiori allo 0,7 indicano che l'azienda ha la capacità di reagire bene alle sollecitazioni ambientali, essendo dotata in prevalenza di impieghi liquidabili in breve tempo.

E' opportuno interpretare questo indice congiuntamente all'indice: *immobilizzazioni tecniche/capitale (IMT/K)*, che evidenzia il peso delle attrezzature tecniche lorde (cioè senza la rettifica dei fondi ammortamento) all'interno del capitale complessivamente investito, al fine di verificare se l'elasticità degli impieghi è effettivamente un punto di forza della cooperativa o è conseguenza della sottodotazione di impianti e macchinari (tab. 5).

⁶ Il peso elevato delle scorte nella zona del Bianchello del Metauro potrebbe comunque essere giustificato dal fatto che due cooperative su tre chiudono l'esercizio al 31 dicembre.

⁷ In questa tabella come nelle successive, è presentata nell'ultima colonna il giudizio sintetico. esso è espresso con un voto da 1 a 5.

I migliori risultati sono valutati 5 ed i peggiori 1, mentre 3 esprime la sufficienza. Naturalmente il giudizio è sintetico e, in quanto tale, va considerato soltanto come una prima approssimazione di una valutazione ben più articolata che andrebbe effettuata caso per caso.

Quasi tutti i gruppi di cooperative rivelano una certa elasticità degli impieghi, ma i valori più elevati si riscontrano nelle cooperative del Bianchello del Metauro⁸, di grandi dimensioni, con imbottigliamento. Quanto alla qualità, le cooperative estreme (quelle con più vino comune e quelle con più D.O.C.) hanno valori migliori.

Comunque, avendo le cooperative in esame strutture tecnico-produttive e immobilizzi differenziati in parte i valori degli indici relativi agli aggregati è frutto di una certa compensazione tra aziende di ciascun gruppo, che di fatto finisce per far perdere al valore medio capacità interpretativa.

Infatti, analizzando più dettagliatamente i singoli casi, si può notare da un lato la presenza di alcune aziende, ad esempio la Co.Pro.Vi.Ti., quasi del tutto sprovviste di immobilizzazioni tecniche⁹, nei confronti delle quali, quindi, l'elasticità degli impieghi andrebbe valutata in modo critico, dall'altro, invece, cooperative con strutture molto rigide, quali ad esempio la Colli Venarottesesi.

Pertanto, anche l'*indice del margine di struttura allargato*, (*capitale netto+passivo consolidato*)/*attivo fisso* ((*CN+PC*)/*AF*), che esprime la copertura delle immobilizzazioni con capitali destinati a permanere a lungo nella cooperativa, perde parte della sua capacità esplicativa se applicato ai gruppi di cooperative.

In situazioni ottimali, il capitale netto dovrebbe da solo coprire l'attivo fisso, ma è ugualmente accettabile che esso venga finanziato congiuntamente dal capitale netto e dal passivo consolidato, ovvero che l'indice assuma un valore pari o superiore all'unità.

Considerando, tuttavia, le agevolazioni di cui godono le cooperative in termini di contributi in conto capitale e di finanziamenti agevolati, si potrebbe ritenere tendenzialmente bassa la copertura delle immobilizzazioni.

⁸ L'elevata elasticità degli impieghi nelle cooperative della zona del Bianchello del Metauro costituisce effettivamente un vantaggio, dipendendo dalla consistenza dei fondi ammortamento e accantonamenti aggiuntivi, che rendono basso il valore dell'attivo fisso netto, il quale viene ad essere anche adeguatamente coperto dal passivo consolidato.

⁹ Queste cooperative possono tuttavia contare, per lo svolgimento dell'attività produttiva, sulle attrezzature fornite in comodato dai Consorzi Agrari Provinciali.

Questa, nel tempo, è andata addirittura peggiorando in quasi tutti i gruppi; fanno eccezione il gruppo formato dalle cooperative la cui produzione è stata definita mista ed il gruppo del Verdicchio.

Una causa della bassa copertura delle immobilizzazioni è l'esiguità dei finanziamenti a medio-lungo termine, che costituisce una delle più gravi carenze del comparto.

Adirittura insufficiente è la copertura delle immobilizzazioni nel gruppo delle cooperative del Bianco dei Colli Maceratesi ed in quello formato dalle piccole aziende: ciò depone a conferma dell'instabilità degli equilibri finanziari nelle cooperative di modesta dimensione.

3.3 La composizione delle poste patrimoniali del passivo

Come è noto, il rapporto *passivo corrente/capitale acquisito* (pc/K), è l'indicatore dell'esposizione debitoria a breve. Valori superiori allo 0,5 evidenziano situazioni critiche (tab. 6).

Trattandosi di cooperative, si potrebbero tollerare anche valori leggermente superiori a tale soglia, dato che all'interno delle passività correnti figura anche la caratteristica voce dei debiti verso soci per conferimenti.

Di certo valori prossimi o superiori allo 0,7 rivelano eccessive esposizioni: è il caso delle cooperative del Bianchello del Metauro e del gruppo che produce vino non-D.O.C. (entrambi stanno addirittura ulteriormente indebitandosi).

Tutti i raggruppamenti di cooperative mostrano una netta prevalenza dei debiti a breve termine nella composizione del passivo (da rilevare comunque la tendenza dell'aumento dei finanziamenti di medio-lungo periodo), ad eccezione del gruppo di cooperative la cui produzione è qualitativamente mista¹⁰.

¹⁰ Questo risultato risente, in modo preponderante, della buona situazione finanziaria della "Rosso Piceno", che riesce addirittura a compensare il difficile e stazionario stato della Colli Cesanensi.

La gestione delle cooperative con prevalenza di fonti finanziarie a breve non solo è rischiosa, ma anche costosa, data la maggiore onerosità dei prestiti contratti per brevi periodi di tempo rispetto a quelli di media o lunga scadenza.

L'indice *capitale netto/capitale acquisito* (CN/K) evidenzia il noto aspetto della sottocapitalizzazione nelle cooperative. Generalmente le cooperative in esame l'indice non raggiunge la soglia del 20% un valore che potrebbe essere ritenuto adeguato, considerati da un lato gli aiuti pubblici sotto forma di contributi in conto capitale e, dall'altro, l'assenza per molti anni di incentivi idonei a stimolare la sottoscrizione di quote di capitale da parte dei soci.

Salvo eccezioni è pertanto urgente una diffusa revisione degli assetti patrimoniali e dei rapporti finanziari, al fine di rendere realistiche eventuali prospettive di sviluppo, difficilmente realizzabili in assenza di una robusta struttura patrimoniale, e soprattutto alla luce dei nuovi orientamenti in tema di politica agraria, che prevedono un restringimento del sostegno pubblico.

3.4 I rapporti tra cooperativa e soci

Con l'*indice di solidità patrimoniale: capitale sociale/capitale netto* (CS/CN), che misura l'entità della partecipazione dei soci mediante capitale di rischio, è possibile approfondire l'analisi svolta nel paragrafo precedente.

Infatti, limitare l'indagine al solo capitale netto sarebbe riduttivo, dato che al suo interno sono compresi anche i contributi pubblici in conto capitale e (seppure in genere di ammontare non elevato) i fondi riserva.

Come mostra la tab. 7, i gruppi di cooperative sono caratterizzate dalla scarsità di capitale sociale, ovvero dalla netta prevalenza di contributi pubblici, anche se sussistono

delle diversità all'interno tra le varie cooperative, come è messo in evidenza dagli alti valori del coefficiente di variazione¹¹.

Addirittura, la tendenza prevalente è stata verso la diminuzione della percentuale dei mezzi propri all'interno del capitale netto, e correlativamente, verso l'ulteriore aumento del sostegno pubblico.

Da rilevare che la diminuzione percentuale del capitale sociale ha interessato anche i gruppi che più degli altri evidenziano la carenza relativa di mezzi propri, cioè il Bianco dei Colli Maceratesi, le aziende con maggior fatturato e che producono vini non D.O.C..

La situazione migliore è quella delle cantine la cui produzione è mista, che, come già osservato in precedenza, hanno non solo la più alta percentuale di capitale netto sul capitale complessivamente acquisito, ma anche la maggior percentuale di capitale sociale sul capitale netto¹².

Anche le cooperative di piccola e media dimensione hanno una percentuale di capitale sociale all'interno del capitale netto tra le più elevate, sebbene occorra ricordare che la loro quota di capitale netto, sul capitale complessivamente acquisito, è tra le più basse.

Nel complesso emerge la necessità di ricapitalizzazione in tutte le cooperative, le quali dovrebbero disporre di una struttura patrimoniale più solida, che le renda meno dipendenti dal sostegno pubblico.

Questo obiettivo si impone, maggior ragione, in quelle di maggior fatturato, che risultano, in prevalenza, le più beneficiate dal sostegno pubblico.

Per analizzare i rapporti di lungo periodo tra cooperativa e soci si sono scelti due indicatori: la quota dei debiti verso i soci rispetto al capitale acquisito: *deb.a m-l vs.soci/K*, e la quota comprensiva dei debiti a medio-lungo termine e del capitale sociale:

¹¹ Tra le cooperative con il valore dell'indice CS/CN più elevato ci sono la Matelica-Cerreto, la Colli Venarottesesi e la Colli Cesanensi. Le prime due sono tuttavia fortemente sottocapitalizzate, come dimostra il rapporto CN/K.

¹² Anche all'interno di questo raggruppamento c'è un caso che si discosta dagli altri: la Val di Fiastra ha molti contributi pubblici.

$(CS+deb.a m-l vs.soci)/K$, che misura l'entità dei fondi complessivamente apportati dei soci.

Valori del primo indicatore inferiori al 15%, e superiori al 15% nel secondo caso, potrebbero essere considerati positivamente.

Alcuni gruppi superano tale soglia: sono le cooperative del Verdicchio, quelle di grandi dimensioni e quelle che producono D.O.C..

Come notato in precedenza, sono principalmente le cooperative della zona del Verdicchio a determinare il medesimo risultato negli altri due raggruppamenti.

Va segnalato, inoltre, che è soprattutto la Moncaro che altera la fisionomia d'insieme dei gruppi cui appartiene, per l'esistenza in essa di ingente risparmio sociale.

I gruppi più carenti di finanziamenti sociali a medio-lungo termine sono la zona del Bianco dei Colli Maceratesi, la zona del Bianchello del Metauro e le piccole aziende.

Per valutare i rapporti di breve periodo tra le cooperative ed i soci si è scelto l'indice dei *debiti a breve termine verso soci/capitale acquisito* ($deb.a br.vs.soci/K$), che misura prevalentemente il peso dei debiti per conferimenti da liquidare. Elevati valori, prossimi o superiori allo 0,3, potrebbero indicare uno stato di carenza di liquidità, che obbliga le cooperative a dilazionare la liquidazione dei conferimenti, usufruendo così di una forma di finanziamento non remunerata.

Al di sopra di questa soglia si trovano le aziende della zona del Rosso Piceno, quelle di medie dimensioni, quelle che non producono vini D.O.C., le grandi in base alla capacità di stoccaggio e quelle che non effettuano l'imbottigliamento.

Analizzando la composizione di questi gruppi, si rileva che sono principalmente le cooperative della zona del Rosso Piceno ad esercitare la loro influenza sugli altri raggruppamenti in quanto sono quelle con una maggiore incidenza delle passività a breve.

Essendo, come già accennato, i debiti a breve termine verso soci determinati prevalentemente dall'ammontare dei conferimenti da liquidare, si è ritenuto opportuno

inserire anche l'indicatore *conferimenti/costi caratteristici (conf./CC)*, che misura il costo delle materie prime conferite dai soci in rapporto al totale dei costi industriali, amministrativi e commerciali¹³. Come ci si poteva aspettare, l'indice assume valori molto diversi, data la diversità delle cooperative, sia in termini di dimensione che di attività produttiva (imbottigliamento, vini di qualità, ecc.), ma i valori più alti li assume nelle aziende del Piceno¹⁴.

3.5 La valutazione dell'efficienza tecnico-economica

Per tentare di valutare l'efficienza nella gestione delle cantine sociali si sono scelti, tra i vari indici disponibili, i seguenti quattro:

- il rapporto *K/uva lavorata* che misura il costo dell'immobilizzo per quintale di uva vinificato;
- l'indice della *redditività lorda: margine distribuibile/capitale investito*¹⁵;
- l'*indice di rotazione del capitale investito: ricavi netti/K*, che fornisce il numero di volte che il capitale si rinnova per effetto delle vendite, nel corso dell'esercizio;
- l'*indice di redditività delle vendite: margine distribuibile/ricavi netti*, che segnala, per il ricavo unitario netto, il valore che residua dopo aver coperto i costi caratteristici e considerati i saldi delle attività extra-caratteristiche e straordinarie (tab. 8).

¹³ Si è preferito non presentare i conferimenti come quota percentuale del totale dei costi caratteristici, per mantenere il criterio impiegato nella riclassificazione del conto economico, che tiene appunto separato il costo delle materie prime dagli altri costi.

¹⁴ In questa zona, i soci, molto numerosi, conferiscono in genere grandi quantitativi d'uva, che le cooperative trasformano senza eccessivi costi di lavorazione, ottenendo in prevalenza vini comuni da tavola.

¹⁵ Il margine distribuibile comprende la somma liquidabile ai soci conferenti e l'eventuale accantonamento a riserva. La redditività lorda ha mostrato un decremento nella maggior parte delle cooperative, dovuto principalmente alla crescita del capitale investito, sebbene in alcune abbia anche influito la diminuzione dell'ammontare dei conferimenti (M. Schiavo, Colli Fermani, Val di Fiastra, Co.Pro.Vin., Colli Cesanensi).

E' opportuno tentare una valutazione generale, considerando contemporaneamente i valori dei quattro indici, sia per il legame che intercorre tra di essi, sia per la profonda diversità tra le varie cooperative, cui più volte si è già accennato, che potrebbe addirittura rendere poco significativo ogni tentativo di comparazione dell'efficienza¹⁶.

Le cooperative del Rosso Piceno, quelle produttrici di vino non-D.O.C., di quelle che vendono il vino sfuso e che hanno una grande capacità di stoccaggio appaiono le più efficienti sulla base dei risultati esposti¹⁷.

Infatti, hanno per ciascun quintale di uva lavorata il minor immobilizzo di capitale, la più alta redditività lorda e la più alta redditività delle vendite, insieme ad elevati indici di rotazione del capitale investito.

La maggior parte di queste cooperative dispone di ingenti quantitativi di uva conferita dai soci, che trasforma senza eccessivi costi di lavorazione e da cui ottiene vino comune da tavola, gran parte del quale viene venduto in cisterne a grossisti¹⁸.

Tra le cantine di questa zona, tuttavia, alcune sono anche scarsamente dotate di macchinari, con la conseguenza che gli elevati valori dell'indice di rotazione del capitale, sono più il frutto di una inadeguata struttura produttiva che di una efficiente gestione (quale esempio si può citare la Co.Pro.Vi.Ti.).

In altre invece, tra cui la Colli Ripani, più attente all'obiettivo della qualità e dotate pertanto di attrezzature tecnologicamente avanzate, l'efficienza sembra realmente un dato di fatto.

Confrontando i valori degli indici, le cantine della zona del Verdicchio, e di conseguenza il gruppo che produce vino D.O.C.¹⁹, sembrano inefficienti, avendo elevati costi di immobilizzo per quintale di uva vinificato e bassi indici di redditività.

¹⁶ Per tale motivo sembrerebbe poco opportuno fissare dei valori soglia agli indici.

¹⁷ Sono tutti gruppi di cooperative accomunate dalla localizzazione in provincia di Ascoli Piceno

¹⁸ La Colli Truentini appare la cooperativa più efficiente, avendo il più basso costo dell'immobilizzo per quintale di uva vinificato, nonché il più alto valore del margine sul capitale. Tuttavia, ciò dipende dal fatto che essa ha tra i più alti quantitativi di uva conferita e poco capitale investito, essendo quasi del tutto sprovvista di attrezzature

¹⁹ Come si ricorderà, le cooperative che producono vini D.O.C. sono quasi tutte della zona del Verdicchio.

Questo è quanto risulta analizzando nel complesso le cooperative della zona, sebbene occorra puntualizzare che tra loro sussistono delle differenze: piccola è, ad esempio, la Colli Esini, molto diversificata la Monte Schiavo, grande e in netto vantaggio rispetto alle altre la Moncaro, che, di conseguenza, incide notevolmente sull'andamento del gruppo, il quale risente anche, seppure in misura minore, della buona situazione della Colonnara.

L'apparente inefficienza può essere spiegata considerando che la produzione di vini di qualità, oltre a richiedere macchinari di un certo livello tecnologico e, in genere, ulteriori attrezzature per effettuare l'imbottigliamento, impone un'attenzione particolare al marketing, di conseguenza necessariamente alti dovranno essere i capitali stanziati.

Se gli indici di redditività lorda e di redditività delle vendite sono bassi, rispetto a quelli degli altri gruppi, non si dovrebbe pensare che scarsa risulti la valorizzazione media dell'uva conferita, ovvero, in altri termini, che la cooperativa non svolga pienamente la sua funzione a vantaggio dei soci.

Considerando la finalità dell'azienda cooperativa, ed alla luce dei risultati economici che sono stati raggiunti nel triennio 1989-91, il giudizio sull'attività svolta dalle cantine della zona del Verdicchio nonostante i valori assunti dagli indici non può solo per questo apparire negativo.

3.6 Analisi di ulteriori indici di redditività

Prima di concludere l'analisi per indici, al fine di disporre di un quadro più completo della situazione, si è ritenuto utile inserire ulteriori indicatori, sui quali non conviene tuttavia soffermarsi in modo puntuale, dato che i loro risultati confermano quanto già si è tentato di illustrare nel paragrafo precedente (tab. 9).

Il *valore netto/valore operativo*²⁰ (*VN/VO*), individua il peso dei costi e proventi extra-gestione. Per la corretta interpretazione dei risultati, va precisato che nelle cooperative, generalmente, il saldo delle componenti straordinarie è positivo, per la presenza della voce contributi pubblici in conto interessi e conto gestione, ma può essere negativo quando una difficile situazione finanziari impone oneri finanziari consistenti.

Tale situazione si riscontra nelle cooperative del Bianchello dei Colli Maceratesi, nelle miste e nelle medio-piccole per capacità di stoccaggio. La gestione extra-caratteristica in questi casi provoca una riduzione del valore operativo²¹.

Il *marginale lordo delle vendite: valore operativo/ricavi netti* (*VO/R*), esprime la capacità di far fronte ai costi caratteristici in rapporto alla produzione venduta. Valori molto bassi indicano una notevole incidenza dei costi.

E' il caso dei gruppi delle cooperative della zona del Verdicchio, di quelle che producono vini D.O.C. e del gruppo di piccole dimensioni per capacità di stoccaggio, nel quale, a determinare il risultato, influisce in modo preponderante la Monte Schiavo.

Nell'insieme delle cooperative della zona del Rosso Piceno, così come, di conseguenza, nel gruppo che produce vino non D.O.C., l'indice rileva una bassa incidenza dei costi.

L'*indice della produttività lorda: VP/K*, esprime il rapporto tra il valore della PLV ed il capitale investito. Valori relativamente bassi si riscontrano nei gruppi delle cantine che producono Verdicchio, vini D.O.C. e in quelle della zona del Bianco dei Colli Maceratesi.

I primi due gruppi sono caratterizzati dall'aver molto capitale investito, il terzo da un basso fatturato. Valori relativamente elevati sono quelli registrati dalle aziende che producono vini comuni da tavola e di quelle del Bianchello del Metauro²².

L'*indice ricavi netti/liquidità immediata+liquidità differita* ($R/(I+L)$) è un indice di rotazione che quantifica il numero di volte in cui si forma l'attivo corrente liquido per

²⁰ Si è ottenuto il valore operativo togliendo i costi industriali, amministrativi e commerciali dalla P.L.V.

²¹ A determinare questo risultato, sono fondamentalmente quattro cooperative: la Colonnara, la M. Conero, la Rosso Piceno e la Val di Fiastra.

²² In quest'ultimo raggruppamento, sono principalmente le due maggiori cooperative a determinare il risultato.

effetto delle vendite. Va ritenuto un indicatore di efficienza, considerando che valori elevati, a parità di fatturato, indicano un minor fabbisogno finanziario.

Nelle cooperative esaminate, i valori più alti sono quelli del gruppo del Bianchello del Metauro e delle aziende di limitata capacità di stoccaggio, i quali però, come già affermato, si trovano in un precario equilibrio finanziario di breve periodo.

4. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La tabella 10 riassume in un quadro conclusivo i giudizi sintetici espressi nel corso dell'analisi. Le somme di questi punteggi, raccolti nella colonna finale, consentono un giudizio complessivo, naturalmente nei limiti dei dati a disposizione e della metodologia adottata.

D'altra parte, la dose di soggettività che ha condotto al giudizio finale suggerisce di non tener conto nella comparazione dei risultati, di differenze solo di qualche punto.

Inoltre i risultati ottenuti dalle cooperative, oltre che essere frutto di una dinamica storica di cui bisognerebbe meglio tener conto, sono anche determinati dai differenti obiettivi da valutare di volta in volta nel contesto socio-economico specifico. E' quindi tra l'altro esclusa la possibilità di estrapolare i risultati in altri contesti e di trarre generalizzazioni.

Fatte queste premesse, si può comunque esprimere un giudizio conclusivo che, complessivamente, colloca in posizione migliore rispetto alle altre le cooperative del Verdicchio e quelle del Rosso Piceno: le prime soprattutto per la gestione finanziaria e il rapporto con i soci, le seconde per l'efficienza e la redditività.

Più problemi sembrano caratterizzare le cooperative pesaresi e maceratesi: deboli soprattutto per lo scarso equilibrio finanziario a breve termine e nel rapporto con i soci.

Come era certamente atteso, il giudizio finale si correla positivamente alla dimensione dell'impresa tanto in termini di fatturato che, ancor più, di capacità di stoccaggio.

Ma mentre il fatturato influisce solo sull'equilibrio finanziario a breve e a lungo termine essendo irrilevante quanto a rapporto con i soci, la classe dimensionale per capacità di stoccaggio condiziona anche il rapporto con i soci e la redditività.

La qualità del vino è un altro elemento discriminante: infatti la produzione di maggiori quantità di vino D.O.C. tende a accompagnarsi ad un miglioramento finanziario dalla composizione del passivo e del rapporto con i soci, ma ad un peggioramento dell'efficienza economica e della redditività: ciò consegue soprattutto alla crescita del rapporto costi/ricavi determinata dai maggiori costi di trasformazione e commercializzazione necessari per la valorizzazione del prodotto qualitativamente più pregiato.

Complessivamente comunque la maggiore produzione di vini D.O.C. si accompagna a valutazioni globali più elevate.

La presenza o assenza di imbottigliamento invece non conduce ad apprezzabili differenze nel giudizio complessivo, anche se le piccole differenze nei singoli punteggi confermerebbero quanto già sopra espresso riguardo all'alternativa vino D.O.C./vino normale.

Le cooperative del settore risentono in maggior misura, rispetto alle altre aziende, della difficile situazione di mercato del vino, che sta interessando tutte le nazioni produttrici della Comunità Europea, soprattutto per la loro debolezza strutturale²³.

Pertanto, il futuro delle aziende vitivinicole è legato alla capacità che dimostreranno nell'assecondare le nuove tendenze di mercato: il consumatore richiede sempre più un vino di qualità a base costante, di elevata gradevolezza, di lunga conservabilità, perfetto sotto l'aspetto chimico-organolettico²⁴. L'evoluzione dei gusti spinge inoltre il mercato verso l'individuazione di nuovi prodotti e l'ampliamento della gamma.

²³La domanda di vino ha un forte trend negativo, (si pensi che all'inizio degli anni '70 il consumo degli italiani era di circa 133 litri di vino pro-capite, attualmente è di circa 60 litri), dovuto principalmente al cambiamento delle abitudini alimentari.

²⁴ Oltre all'aspetto qualitativo, è altrettanto importante presentare il prodotto sul mercato in modo adeguato: occorre curare l'immagine, per assicurare sulla genuinità e sullo standard qualitativo globale.

Le cooperative marchigiane potrebbero essere avvantaggiate, sotto questo aspetto; infatti il territorio collinare ed il clima consentono uve dalle caratteristiche atte a produrre ottimi vini, ma ancora oggi l'incidenza delle produzioni di vini D.O.C. sul totale è bassa (circa il 12%) .

L'analisi per indici dei bilanci ha confermato l'estrema varietà tipologica delle cooperative operanti nella regione dimostrando ancora una volta come ogni cooperativa, in fondo, costituisca un caso a sé.

Ne è emersa una certa difficoltà nell'individuare caratteristiche ed andamenti gestionali comuni, all'interno dei raggruppamenti di cooperative, sebbene alcune situazioni ed elementi simili siano stati rilevati.

Una caratteristica che permette di accomunare le cooperative esaminate è indubbiamente la zona di produzione.

Le cantine della zona del Verdicchio producono principalmente vini di qualità, di cui ricercano costantemente nuovi sbocchi commerciali, mediante politiche pubblicitarie, di marketing e di integrazione in strutture associative di secondo livello.

Le cantine della zona del Rosso Piceno, hanno tra i più elevati quantitativi di uva conferita²⁵ producono in prevalenza vino comune da tavola, che, oltre alla vendita diretta, viene ancora commercializzato in cisterne.

Le cooperative della zona del Bianchello del Metauro sono molto diverse tra loro per fatturato e tipologia produttiva, mentre quelle della zona del Bianco dei Colli Maceratesi sono tutte di piccola dimensione.

Nel complesso, le cooperative mostrano una prevalenza delle attività circolanti rispetto alle fisse, ma non tutte si trovano in equilibrio finanziario di breve periodo. In genere, le aziende di grandi dimensioni e le cooperative della zona del Verdicchio sono in equilibrio, da un punto di vista economico-finanziario, mentre le piccole cooperative tendono a trovarsi in situazioni precarie.

²⁵ Le aziende produttrici di uva da vino nella provincia di Ascoli Piceno sono il 32% del totale delle Marche, il 26% nella provincia di Ancona, il 22% in quella di Macerata e il 20% in quella di Pesaro.

Bassa è inoltre la copertura delle immobilizzazioni nelle cooperative esaminate (nel tempo è oltretutto andata peggiorando), soprattutto se si considerano i contributi in conto capitale ed i finanziamenti agevolati di cui godono.

A ciò è da aggiungere che alcune cooperative sono quasi completamente sprovviste di attrezzature, ed utilizzano, per svolgere l'attività produttiva, macchinari forniti in comodato dai Consorzi Provinciali.

Altro elemento che caratterizza le aziende vitivinicole marchigiane, è la netta dominanza delle fonti finanziarie di terzi rispetto alle fonti proprie, con prevalenza di finanziamenti a breve termine e con forte ricorso al prestito bancario, la cui onerosità rende negativa la gestione finanziaria.

Come è noto, la sottocapitalizzazione è il problema di fondo delle cooperative, che le rende molto dipendenti dai finanziamenti pubblici in conto capitale. Urgente è quindi la revisione degli assetti patrimoniali e dei rapporti finanziari, specie considerando i nuovi orientamenti in tema di politica agraria, che prevedono un restringimento del sostegno pubblico, specie nel breve periodo.

Concludendo, alle attuali condizioni di mercato, ed in vista di una sempre maggiore competitività sul mercato, le singole cooperative dovrebbero affrontare con maggior impegno i problemi gestionali, al fine di razionalizzare la propria organizzazione, per accrescerne efficienza e produttività.

In primo luogo sarebbe necessario contrarre l'indebitamento a breve termine, cercando di ricorrere al finanziamento di medio-lungo periodo e al risparmio sociale, in secondo luogo elaborare strategie per accrescere la valorizzazione dei prodotti, il cui standard qualitativo dovrà essere sempre medio-alto, per assecondare le mutate esigenze dei consumatori.

Considerato che la dimensione e l'organizzazione della singola cooperativa potrebbero costituire degli ostacoli per un eventuale processo di revisione dell'assetto economico-

produttivo, si potrebbe far ricorso ad azioni di coordinamento tra più aziende, nella forma di associazioni, consorzi, o società di capitale controllate da cooperative.

Tali forme di integrazione consentirebbero un rialzo dei ricavi, una riduzione dei costi di approvvigionamento e di collocamento del prodotto ed una diminuzione dei costi organizzativi, amministrativi e finanziari.

Delegando a tali strutture funzioni, che per motivi di costo o di organizzazione sono più convenienti far svolgere all'esterno, potrebbero raggiungere una economicità di dimensione che autonomamente non sarebbero in grado di ottenere.

Una rete di aziende, con relazioni stabili, organizzate attorno a strategie comuni, riuscirebbe ad incidere notevolmente sul mercato, consentendo alla singola cooperativa di crescere in competitività, anche se a prezzo di una minore autonomia.