



# L'ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA DELLE OP OLIVICOLA-OLEARIE ATTRAVERSO I DATI DI BILANCIO

a cura di Maria Rosaria **Pupo D'Andrea**, , Roberto **Solazzo** e Gaetana **Petriccione**

# L'ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA DELLE OP OLIVICOLO-OLEARIE ATTRAVERSO I DATI DI BILANCIO

Di Maria Rosaria Pupo D'Andrea, Roberto Solazzo e  
Gaetana Petriccione

Dicembre 2021

**Autori:** Maria Rosaria Pupo D'Andrea, Roberto Solazzo e Gaetana Petriccione

**Gestione banca dati:** Roberto Solazzo

**Supporto tecnico:** Rosanna Peluso

Lavoro realizzato nell'ambito delle attività del Progetto CREA "Mappatura dei fabbisogni di investimento e monitoraggio dell'olivicoltura italiana", Work Package 1 - Task "Gli investimenti in olivicoltura", finanziato dal MIPAAFT (Decreto n. 97042 del 19/12/2016).

**Responsabile Work Package 1 – Task "Gli investimenti in olivicoltura"**

Maria Rosaria Pupo D'Andrea

(CREA - Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia)

# INDICE

Introduzione .....	4
1. Rassegna della letteratura.....	5
2. Metodologia e dati .....	8
2.1 Gli indici utilizzati.....	8
2.2 I dati.....	16
3. I ricavi delle vendite delle OP olivicole e il valore della produzione.....	18
4. La distribuzione delle OP e dei ricavi per codice ATECO .....	29
5. L'analisi finanziaria attraverso gli indici di bilancio .....	33
5.1 Gli indici di solvibilità.....	33
5.2 Gli indici di solidità patrimoniale.....	38
5.3 Gli indici di redditività .....	41
5.4 Gli indici di efficienza.....	45
5.5 Una lettura degli indici per tipologia di ATECO .....	46
6. Considerazioni conclusive .....	48
Riferimenti bibliografici.....	51

## Introduzione

Il presente documento analizza la situazione economico-finanziaria delle Organizzazioni di produttori (OP) olivicole-olearie italiane attraverso l'analisi dei dati di bilancio. L'obiettivo è fornire una fotografia delle OP rispetto ad alcune variabili ed indicatori di efficienza e di *performance*.

L'analisi riguarda gli anni 2016 e 2017 per un numero di OP, rispettivamente pari a 128 e 131. I bilanci sono quelli abbreviati depositati presso le Camere di Commercio e scaricati da Infocamere.

Nella stragrande maggioranza dei casi si tratta di OP riconosciute dal MiPAAF. Inoltre, 104 delle 131 OP del 2017 e 101 delle 128 OP del 2016 sono presenti nel registro telematico di carico e scarico dell'AGEA.

L'analisi è stata realizzata stratificando le OP per classi di ricavo e per Regione/Circoscrizione geografica. La stratificazione permette di raggruppare le OP per caratteristiche simili, in modo da rendere confrontabili gli indici tra classi di fatturato o tra Regioni/Circoscrizioni e di verificare eventuali differenze.

L'analisi è stata realizzata nella consapevolezza che gli indicatori di bilancio sono costruiti essenzialmente per le imprese di proprietà degli investitori. L'obiettivo non è, dunque, di valutare le OP rispetto alle imprese private ma di confrontare tra loro le OP per capire se emergono peculiarità dall'appartenenza ad una classe di fatturato o a una Regione/Circoscrizione. I valori di riferimento degli indicatori verranno inoltre utilizzati come benchmark per future analisi sulla loro evoluzione.

Dopo aver presentato, nel primo paragrafo, una rassegna della letteratura sull'utilizzo degli indici di bilancio per la valutazione delle OP, si passa, nel secondo paragrafo, alla presentazione degli indicatori utilizzati nel lavoro e alla presentazione dei dati.

Il terzo paragrafo presenta l'analisi dei dati con la fotografia delle OP, in termini di distribuzione dei ricavi per regione e di ripartizione delle OP per classi di fatturato con indicazioni anche sul valore della produzione, sulla superficie olivicola e sui soci rappresentati. Si prosegue, nel quarto paragrafo, con l'analisi della distribuzione delle OP e dei ricavi per classi di ATECO fino ad arrivare, nel quinto paragrafo, all'esame degli indici di bilancio per classe di ricavo e per Circonscrizione di appartenenza utilizzando 11 indici che attengono alla liquidità, solidità patrimoniale, redditività ed efficienza delle OP. Il paragrafo conclusivo riporta una lettura di sintesi delle principali evidenze emerse dall'analisi.

# 1. Rassegna della letteratura

## HIGHLIGHTS

- Numerosi studi hanno analizzato le OP attraverso indici di bilancio sia per verificare la loro solidità finanziaria che per comparare la loro performance ed efficienza rispetto a quella delle imprese di proprietà degli investitori
- La comparazione tra OP e imprese di proprietà degli investitori attraverso indici di bilancio deve essere fatta con cautela
- Numerosi studi nazionali hanno utilizzato l'analisi di bilancio per valutare le OP/cooperative
- I settori maggiormente indagati sono quello ortofrutticolo, vitivinicolo e lattiero-caseario
- Nessuno studio a livello nazionale e internazionale si è occupato di indagare le OP olivicole-olearie tramite indici di bilancio

I profondi mutamenti del contesto economico mondiale legati alla globalizzazione stanno interessando anche il mondo cooperativo sempre più impegnato a consolidare la propria posizione competitiva sul mercato nel rispetto dei principi fondanti della cooperazione (Caselli, 1998).

La letteratura esistente evidenzia come cooperative e imprese di proprietà degli investitori sono forme diverse di organizzazione aziendale che operano nello stesso sistema economico e svolgono le stesse funzioni ma perseguono obiettivi e strategie differenti (Lerman e Parliament, 1990; Hardesty e Salgia, 2004; Harris e Fulton, 1996). Mentre le imprese hanno l'obiettivo di massimizzare i profitti, nelle cooperative i membri godono di benefici economici sotto forma di rafforzamento del loro potere contrattuale nei confronti dei soggetti a valle (potenziali acquirenti) e a monte (fornitori di input) della filiera, di riduzione dei rischi associati allo svolgimento della loro attività, di accesso a canali di mercato altrimenti non raggiungibili, oltre a beneficiare delle economie di scala in investimenti che consentono loro di accedere a nuove tecnologie e a migliorare l'efficienza e la produttività. Inoltre, le cooperative forniscono ai soci servizi non remunerati dal mercato - formazione, informazione, controllo della qualità, attività di lobbying - e quindi di difficile valutazione (Bijman et al., 2012; Hardesty e Salgia, 2004; Harris e Fulton, 1996; Sexton e Iskow, 1993; Velazquez, Buffaria, 2017).

Numerosi studi hanno analizzato le Organizzazioni di produttori (OP) attraverso indici di bilancio sia per verificare la loro solidità finanziaria (Ozalp, 2019; Moller et al. 1996) che per comparare la loro performance ed efficienza con quella delle imprese di proprietà degli investitori. La letteratura esistente, infatti, ha messo in evidenza come, nonostante l'obiettivo delle OP/cooperative non sia quello di massimizzare il profitto, esse competono sul mercato con le imprese di proprietà degli investitori. Di conseguenza è per loro di vitale importanza avere una struttura finanziaria tale da poter finanziare i propri investimenti e le proprie strategie e quindi essere più competitive sul mercato e sopravvivere nel lungo periodo (Ananiadis et al., 2003; Helmberger e Hoos, 1965, Oustapassidis e Notta, 1997; Parliament et al. 1990; Hardesty e Salgia, 2004; Harris e Fulton, 1996).

In letteratura l'efficienza e la performance delle OP è stata analizzata attraverso due metodologie. La prima consiste nell'utilizzo di indici economici e finanziari elaborati a partire da dati di bilancio; la

seconda utilizza tecniche di stima più sofisticate ma che necessitano di dati di maggiore dettaglio non sempre reperibili (Van Herck, 2014).

Molti lavori tendono a comparare le performance finanziarie delle OP alle imprese di proprietà degli investitori (per una rassegna si veda Van Herck, 2014). Questo impone particolare cautela nell'uso degli indici di bilancio, in quanto il particolare sistema di gestione delle cooperative influenza la loro struttura e la loro performance finanziaria (Ananiadis et al., 2003; Hardesty e Salgia, 2004). In particolare, in base al principio "una testa un voto" nella cooperativa non è possibile la concentrazione della proprietà in poche mani (carattere democratico della cooperativa), per cui l'ammontare di capitale investito nella cooperativa non ha alcuna influenza sulla capacità di controllare la stessa. Inoltre, l'obiettivo della cooperativa, come detto, non è quello di produrre profitto ma di procurare ai soci beni e servizi a condizioni più vantaggiose, di conseguenza, i guadagni generati dall'attività economica vengono redistribuiti tra i membri in proporzione alla partecipazione alle attività che hanno generato il reddito o destinati alla creazione di riserve per l'ulteriore sviluppo della cooperativa stessa. Tutto ciò potrebbe condurre la cooperativa a limitare gli investimenti per massimizzare la redditività di breve termine, in ultima istanza, limitandone la crescita nel lungo periodo (Harris e Fulton, 1996; Diliberto, 2016). Nelle imprese di proprietà degli investitori, invece, l'ammontare di capitale investito influenza sia il controllo dell'impresa (una quota un voto), che la distribuzione degli utili influenzando, di conseguenza, anche l'orizzonte temporale degli investimenti che risultano più proiettati sul lungo periodo (Harris e Fulton, 1996; Ananiadis et al., 2003).

Un altro filone di studi si è occupato di comparare le OP tra loro al fine di verificare l'esistenza di economie di scala, vale a dire di una relazione tra la dimensione finanziaria (in termini di totale attività) e l'efficienza e redditività delle OP, e per analizzare la relazione tra internazionalizzazione e performance delle OP (per una rassegna si veda Van Herck, 2014).

Anche a livello nazionale esistono numerosi studi che hanno utilizzato l'analisi di bilancio per valutare le OP/cooperative. L'Ufficio studi di Unioncamere dell'Emilia-Romagna (Caselli, 1998), ad esempio, ha analizzato i bilanci di esercizio di oltre 12.000 società cooperative (non solo agricole) aderenti alla Confcooperative Emilia-Romagna relativi ai dieci anni compresi tra il 1987 e il 1996 per verificare se e quali strategie le società cooperative hanno messo in piedi per consolidare la propria posizione competitiva in un mondo sempre più globalizzato. L'Osservatorio della cooperazione agricola italiana ha invece utilizzato l'analisi di bilancio su un panel di cooperative (complessivamente 59) appartenenti a cinque settori (vino, lattiero-caseario, ortofrutta, carni, servizi) volta a comprendere l'evoluzione dei risultati economici e finanziari nel triennio compreso tra il 2009 e il 2011 (MIPAAF, 2013). Sempre l'Osservatorio della cooperazione agricola italiana ha analizzato le performance economico finanziarie di cooperative e imprese di capitali nel settore ortofrutticolo, del settore lattiero-caseario e del settore vitivinicolo in alcuni anni di riferimento compresi tra il 2003 e il 2016 (MIPAAF 2009, 2011, 2015, 2016a, 2016b, 2017). Solo nella relazione che analizza gli anni dal 2003 al 2006 compare tra i settori analizzati anche quello olivicolo (MIPAAF, 2009). Veneto Agricoltura (2011) ha realizzato un'analisi dei bilanci relativi al periodo 2005-2009 di alcune OP ortofrutticole (10 OP venete, 18 OP emiliano-romagnole e 17 campane) per tracciare un quadro generale della situazione patrimoniale, economica e finanziaria di queste OP. Ancora Stecca (2018) analizza gli indicatori di efficienza gestionale di un gruppo di OP ortofrutticole venete per poi effettuare un confronto tramite indicatori di performance con le OP ortofrutticole della Campania e dell'Emilia-Romagna. Diliberto (2016), invece, ha esaminato i bilanci di 63 cooperative agricole venete del settore lattiero-caseario

per classi di fatturato al fine di evidenziare differenze e similarità fra società a seconda della dimensione. Infine, Fazzini e Russo (2014), hanno comparato la redditività di alcune cooperative e imprese di proprietà degli investitori del settore vinicolo italiano nel quinquennio compreso tra il 2008 e il 2012, utilizzando la correlazione tra crescita delle vendite e indici finanziari per esaminare le differenze tra i due attori.

Dall'analisi della letteratura internazionale non sono stati rinvenuti lavori sull'analisi di bilancio tramite indici per il settore olivicolo. Nella letteratura italiana emerge come i settori maggiormente indagati siano stati quelli ortofrutticolo, lattiero-caseario e del vino. Come detto, solo nel Rapporto relativo al triennio 2003-2006 l'Osservatorio della cooperazione agricola italiana analizza il settore olivicolo (MIPAAF, 2009) evidenziando "un ruolo ancora molto limitato della cooperazione, che offre servizi agli olivicoltori piuttosto che rappresentare uno strumento organizzativo e di valorizzazione delle produzioni degli associati" (pag. 22). Dall'analisi emerge come oltre il 90% delle cooperative del settore ricade nella classe dimensionale inferiore ai 2 milioni di euro di fatturato. Tali cooperative generano poco più del 40% del fatturato complessivo del comparto. All'estremo opposto, la quota residuale di cooperative che ricade nella classe con oltre 40 milioni di fatturato ha generato poco più de 20% del fatturato del comparto. Nel lavoro, tuttavia, l'analisi per indici di bilancio non è stata realizzata per il comparto olivicolo.

## 2. Metodologia e dati

### HIGHLIGHTS

- Analisi dell'efficienza e della performance delle OP olivicole-olearie italiane attraverso i più comuni indici di bilancio
- Indicatori calcolati per classe di fatturato e per Regione/Circoscrizione
- L'obiettivo è di confrontare tra loro gli indici espressi dalle diverse stratificazioni delle OP ma anche capire quanto distante sia l'equilibrio economico e finanziario delle OP dai parametri normalmente utilizzati per verificare la solidità di un'attività economica
- Gli indici utilizzati fanno riferimento a: liquidità, solidità patrimoniale, redditività ed efficienza
- Analisi realizzata sui bilanci di 128 OP nel 2016 e 131 OP nel 2017
- La maggior parte di queste OP, nell'anno in esame, commercializzavano olive e/o olio (113 nel 2016 e 110 nel 2017) ed erano riconosciute dal MiPAAF (117 nel 2016 e 119 nel 2017)
- In complesso le OP analizzate rappresentano, mediamente, oltre 480.000 ettari di superficie olivetata e circa 360.000 soci, vale a dire poco meno della metà della superficie olivetata e oltre la metà delle aziende olivicole presenti nella SPA 2016

### 2.1 Gli indici utilizzati

Lo scopo del presente documento è di analizzare l'efficienza e la performance delle OP olivicole-olearie attraverso l'analisi dei più comuni indici economici e finanziari elaborati a partire dai dati di bilancio.

L'obiettivo del lavoro non è quello di confrontare le OP con le imprese di investimento privato. L'analisi della letteratura presentata nel paragrafo precedente, infatti, ha messo in luce come il sistema di gestione delle cooperative, i differenti obiettivi rispetto alle imprese (l'una tendente a fornire beni e servizi ai soci a condizioni più vantaggiose, l'altra a massimizzare i profitti), nonché le differenti modalità di controllo, influenzino la struttura delle OP e la loro performance finanziaria. Tuttavia, si ritiene utile procedere ad un'analisi degli indici di bilancio per confrontare la performance e l'efficienza delle OP in base alla loro dimensione (volumi di ricavi) e all'appartenenza a Regioni/Circoscrizioni, al fine di far emergere eventuali differenze legate alla presenza di economie di scala e per mettere in luce eventuali peculiarità territoriali. Data l'assenza in letteratura di tale analisi, gli indici calcolati potrebbero rappresentare un benchmark per valutare in futuro l'evoluzione degli stessi per le OP olivicole.

Inoltre, i valori di riferimento degli indici per le imprese, ormai consolidati in letteratura, saranno utilizzati per capire quanto distante sia l'equilibrio economico e finanziario delle OP dai parametri normalmente presi a riferimento per verificare la solidità di un'attività economica.

Gli indici di bilancio utilizzati nel seguente lavoro si possono suddividere in: indici di liquidità, indici per valutare la solidità patrimoniale, indici di redditività e indici di efficienza.

## a) Indici di liquidità

$$a1. \text{Indice di disponibilità (current ratio)} = \frac{\text{Attivo circolante}}{\text{Passività correnti}}$$

Il *current ratio* è il più noto indice di solvibilità a breve termine e consente di dire se un'azienda (nel nostro caso una OP) è in grado di far fronte alle uscite future a breve termine con le entrate future provenienti dal realizzo delle attività correnti. La dottrina e la prassi più accreditata hanno individuato dei valori standard in base ai quali valutare i diversi indici. I valori di riferimento per questo indice sono:

*Indice di disponibilità (current ratio) > 1* L'azienda è in grado di far fronte all'estinzione delle passività a breve con le entrate future provenienti dal realizzo delle attività correnti. Per valori della liquidità compresi tra 1,5 e 1,7 si parla di situazione di liquidità soddisfacente. Per valori maggiori o uguali a 2 si parla di situazione di accettabile equilibrio strutturale tra fonti e impieghi (Massari, 1988, pag. 384-385)

*Indice di disponibilità (current ratio) = 1* La situazione di liquidità dell'azienda è critica poiché le entrate future provenienti dal realizzo delle attività correnti sono appena sufficienti a coprire le uscite future, derivati dall'estinzione delle passività a breve.

*Indice di disponibilità (current ratio) < 1* La situazione di liquidità dell'azienda è grave poiché le entrate future provenienti dal realizzo delle attività correnti non sono sufficienti a coprire le uscite future, derivati dall'estinzione delle passività a breve.

$$a2. \text{Indice di liquidità (quick ratio)} = \frac{\text{Attivo circolante} - \text{Rimanenze}}{\text{Passività correnti}}$$

Il *quick ratio* offre informazioni complementari rispetto al precedente in quanto, in questo caso, il numeratore è depurato dalle rimanenze e quindi include solo le liquidità immediate e differite, vale a dire le poste dell'attivo circolante caratterizzate da maggiore liquidità. Rappresenta, in caso di crisi, una indicazione per i creditori della possibilità di riscuotere le passività correnti, visto che le rimanenze non avrebbero valore (Harris e Fulton, 1996, pag. 19).

*Indice di liquidità (quick ratio) ≥ 1* L'azienda è in grado di far fronte alle uscite a breve con le entrate future provenienti dal realizzo delle poste maggiormente liquide delle attività correnti. Questo è un valore dell'indice

considerato accettabile (Massari, 1988, pag. 384-385; Harris e Fulton, 1996, pag. 19).

*Indice di liquidità (quick ratio) < 1*

La situazione di liquidità dell'azienda è grave poiché le entrate future provenienti dal realizzo delle poste più liquide delle attività correnti non sono sufficienti a coprire le uscite future, derivanti dall'estinzione delle passività a breve.

Gli indici di liquidità forniscono un'indicazione del grado di protezione offerto agli investitori e ai finanziatori e sono quindi importanti dal punto di vista del rischio. In generale più gli indici sono elevati, minore è il rischio che corrono i creditori. Tuttavia, valori troppo elevati possono indicare una gestione non efficiente in quanto le liquidità superano i fabbisogni. Nella prassi, infatti, il credito a breve dovrebbe finanziare esclusivamente operazioni che hanno concluso il proprio ciclo produttivo (espresso dal *quick ratio*  $\geq 1$ ), mentre le rimanenze (che rappresentano un impiego permanente di risorse) dovrebbero essere finanziate da fonti consolidate, come il capitale netto o le passività di medio/lungo termine (espresso dal *current ratio*  $\geq 2$ ) (Massari, 1988, pag. 386).

#### **b) Indici di solidità patrimoniale**

b1. *Indice di indebitamento (leverage)* =  $\frac{\text{Totale impieghi}}{\text{Patrimonio netto}}$

Tale indice esprime il rapporto tra indebitamento e capitale proprio e può essere letto secondo due accezioni (Massari, 1988, pag. 380-381; Sharifi, 2013, pag. 128). Nella prima fornisce informazioni sul grado di indipendenza finanziaria dell'azienda (OP) e quindi rappresenta un indicatore della partecipazione del capitale proprio al finanziamento delle attività aziendali rispetto al finanziamento del debito o, detto in altro modo, misura la quantità di capitale che si presenta sotto forma di debito (prestiti). Nella seconda accezione può essere usato come indicatore del rischio per i creditori, in quanto valuta la capacità di una azienda (nel nostro caso dell'OP) di far fronte ai propri obblighi finanziari sia di breve che di lungo periodo. Si può dire che il *leverage* permette di stabilire quante volte il capitale dei terzi finanziatori è superiore al capitale proprio. Infatti, maggiore è l'indice (e quindi tanto più basso è il denominatore della formula, rappresentato dal capitale proprio, rispetto agli impieghi), più aumenta l'indebitamento e maggiori sono i rischi per i creditori di una possibile insolvenza; pertanto, un valore alto generalmente indica che devono essere pagati tassi di interesse più elevati per compensare l'aumento del rischio associato al debito; mentre valori più bassi, indicano maggiore protezione dei loro investimenti nell'azienda e quindi maggiore sicurezza (Harris e Fulton, 1996, pag. 22).

I valori di riferimento per questo indice sono:

*Indice di indebitamento (leverage) = 1*

L'azienda copre le proprie esigenze finanziarie utilizzando il capitale proprio, senza indebitarsi con istituti di credito o utilizzando altre forme di finanziamento. Si tratta di una situazione di

difficile realizzazione, in quanto significherebbe la completa assenza di indebitamento.

$1 < \text{Indice di indebitamento (leverage)} \leq 2$

L'azienda ha un buon rapporto tra capitale proprio e capitale di terzi (il capitale proprio rappresenta almeno la metà del fabbisogno finanziario).

$2 < \text{Indice di indebitamento (leverage)} \leq 3$

I debiti sono maggiori del capitale proprio dell'azienda e segnala una situazione finanziaria tendente allo squilibrio, che diventa più onerosa al crescere di tale indice ( $> 3$ ).

Nel caso in cui il denominatore sia uguale a 0 o negativo, significa che il patrimonio netto assume valore negativo e questo di per sé indica una struttura finanziaria gravemente squilibrata.

Come vedremo dopo, il *leverage*, anche se non rappresenta un indice di redditività, influenza direttamente la redditività del capitale proprio (ROE); pertanto, in determinate circostanze (quando il tasso di redditività del capitale investito - ROI - è superiore al costo del denaro), un indice di indebitamento elevato non esprime una situazione di squilibrio ma, anzi, l'azienda ha convenienza ad indebitarsi, generando un effetto positivo sulla sua redditività.

$$\text{b2. Grado di autonomia finanziaria} = \frac{\text{Patrimonio netto}}{\text{Totale passività}}$$

È un indice che esprime il rapporto tra mezzi propri e mezzi di terzi per il finanziamento della propria azienda. Tanto più l'indice è elevato tanto meno l'azienda ricorre a fonti di finanziamento esterne. I valori di riferimento comunemente accettati sono i seguenti:

$\text{Grado di autonomia finanziaria} = 0$

L'azienda si finanzia completamente con fonti esterne (non ha mezzi propri). Si tratta di un caso più teorico che pratico.

$0 < \text{Grado di autonomia finanziaria} \leq 0,33$

La struttura finanziaria dell'azienda è gravemente squilibrata, in quanto essa si è finanziata quasi completamente da fonti esterne.

$0,33 < \text{Grado di autonomia finanziaria} \leq 0,55$

La struttura finanziaria dell'azienda è squilibrata, in quanto essa si finanzia in gran parte da fonti esterne.

$0,55 < \text{Grado di autonomia finanziaria} \leq 0,66$

La struttura finanziaria dell'azienda è equilibrata

$0,66 < \text{Grado di autonomia finanziaria} \leq 1$

La struttura finanziaria dell'azienda è molto equilibrata. Quando l'indice è uguale a 1

significa che l'azienda usa esclusivamente mezzi propri.

### c) Indici di redditività

$$c1. ROE (Return on Equity) = \frac{\text{Risultato d'esercizio}}{\text{Patrimonio netto}} \%$$

Il ROE esprime la redditività del capitale proprio (chiamato anche capitale di rischio), vale a dire la sua capacità di generare utili. Viene normalmente utilizzato per mostrare in modo sintetico l'economicità complessiva della gestione nell'esercizio in esame:

$ROE > 0$	L'esercizio si è chiuso con un utile
$ROE = 0$	L'esercizio si è chiuso in pareggio
$ROE < 0$	L'esercizio si è chiuso in perdita

Un ROE positivo, dunque, indica che l'azienda (OP) sta producendo reddito. Tuttavia, per poter dare un giudizio sul valore del ROE occorre metterlo a confronto con il rendimento di investimenti alternativi a basso rischio (titoli di Stato, depositi bancari, ecc.). Il ROE viene generalmente ritenuto soddisfacente se è superiore, almeno di 3 o 4 punti percentuali, rispetto al tasso di rendimento degli investimenti a basso rischio. Più è alta la differenza fra gli investimenti alternativi a basso rischio e il valore del ROE ("premio al rischio") più conviene investire nella propria impresa in quanto, se il premio al rischio fosse zero, converrebbe investire in titoli di Stato e non correre il rischio di impresa.

$$C2. ROI (Return on Investment) = \frac{\text{Risultato operativo}}{\text{Totale impieghi}} \%$$

Il tasso di redditività del capitale investito (ROI) è un indicatore della redditività dell'impresa misurato in rapporto agli investimenti, prescindendo dalla modalità di finanziamento (Massari, 1988, pag. 394). Indica, pertanto, non solo la capacità di remunerare il capitale di rischio (ROE) ma di remunerare sia il capitale di rischio che quello derivante dall'indebitamento. È un indicatore sintetico del rendimento della gestione caratteristica dell'azienda in base a tutto il capitale in essa investito (capitale proprio + capitale di terzi) ed è indipendente dai risultati della gestione non caratteristica e straordinaria. Sinteticamente, si può affermare che quando il ROI è maggiore di zero l'azienda sta creando ricchezza (il Reddito operativo assume un valore positivo) e che quando è minore di zero l'azienda sta distruggendo ricchezza.

Tuttavia, per poter correttamente valutare il ROI occorre tenere presente il legame esistente tra ROI, ROE e *leverage*. Quest'ultimo, come detto precedentemente, tramite il ROI influenza direttamente la redditività del capitale proprio (ROE). Infatti, il ROE può essere espresso come

$$ROE = ROI + (ROI - i) \times leverage$$

dove

$$i = \text{costo del capitale di credito}$$

Essendo l'indice di indebitamento pari o superiore a 1, esso attua una moltiplicazione finanziaria (appunto, un effetto leva) sul ROE.

Pertanto, se

$$ROI - i > 0$$

vale a dire che, se il rendimento degli investimenti è maggiore del costo del capitale di credito ( $ROI > i$ ), allora l'effetto leva è positivo. In questo caso, infatti, l'indebitamento conviene perché ciò determina un effetto positivo sul ROE.

Nel caso in cui

$$ROI - i < 0$$

vale a dire che, se il ROI è inferiore ai tassi di interesse pagati per ottenere finanziamenti ( $ROI < i$ ), l'effetto leva è negativo, in quanto amplifica il valore negativo espresso da  $(ROI - i) < 0$  e quindi deprime il ROE.

Di conseguenza, per valutare la congruità del ROI si può fare riferimento al seguente schema:

$$ROI > i$$

Il rendimento degli investimenti effettuati dall'azienda è maggiore del tasso di interesse medio applicato dalle banche sui finanziamenti concessi (del costo del denaro preso a prestito) e quindi conviene indebitarsi in quanto il denaro rende di più di quanto venga pagato. La leva finanziaria produce un effetto moltiplicatore positivo nei confronti del ROE (la remunerazione del capitale di terzi farebbe aumentare il ROE); Utilizzare debito nell'attività produttiva porterebbe ad aumentare i profitti e a migliorare i conti. Ne segue che  $ROE > ROI$ .

$$ROI = i$$

Il rendimento degli investimenti effettuati e il costo percentuale medio del capitale finanziato a titolo di prestito si equivalgono e la leva finanziaria ha un effetto nullo.

$$ROI < i$$

Il rendimento degli investimenti effettuati è minore del tasso medio di interesse sui prestiti e la leva finanziaria ha un effetto moltiplicatore negativo (leva finanziaria negativa) nei confronti del ROE. In sintesi, farsi prestare capitali porterebbe a peggiorare i conti dell'azienda. Ne segue che  $ROE < ROI$ .

$$C3. ROS (Return on Sales) = \frac{\text{Risultato operativo}}{\text{Ricavi delle vendite}} \%$$

L'indice di redditività delle vendite, conosciuto come ROS (*Return on Sales*), misura il reddito medio per unità di ricavi. Esprime, cioè, la capacità remunerativa dei flussi di ricavi della gestione caratteristica. In estrema sintesi ci dice qual è il ricavo conseguito per ogni euro di fatturato.

$ROS > 0$	I ricavi provenienti dalla gestione caratteristica sono in grado di coprire non solo i costi della gestione caratteristica ma anche i costi non operativi.
$ROS = 0$	I ricavi si limitano a coprire i costi della gestione caratteristica.
$ROS < 0$	I ricavi non coprono neanche i costi operativi. Si produce in perdita.

Per la valutazione del ROS non ci sono valori di riferimento standard. Tanto più è elevato, tanto più alta sarà la redditività.

#### **d) Indici di redditività rivisti**

Nell'ambito degli indici di redditività, per tenere conto del funzionamento delle OP olivicole, che si riflette sulla struttura del bilancio, si propone anche una versione rivisitata del ROI e del ROS.

In particolare, entrambi gli indici sono stati ricalcolati per tener conto del fatto che il risultato operativo (posto al numeratore sia del ROI che del ROS) nei bilanci delle OP è calcolato come differenza tra "Valori e costi della produzione (A-B)" (prospetto 1), dove il valore della produzione comprende anche altri ricavi, quali le entrate derivanti dalla partecipazione ai programmi di attività triennali previsti dalla Politica agricola comunitaria (PAC).

Tenendo conto che questi ultimi ricavi, pur facendo parte dell'attività caratteristica delle OP, sono un elemento endogeno che secondo la proposta di riforma della PAC 2021-2027 (Commissione europea, 2018) potrebbe venir meno<sup>1</sup>, il risultato operativo è stato ricalcolato a partire dalla voce "Ricavi delle vendite e delle prestazioni" alla quale sono stati sottratti i costi di produzione.

---

<sup>1</sup> Si veda al riguardo l'analisi della proposta di riforma per la PAC post 2020 contenuta in Pupo D'Andrea, 2020.

## Prospetto 1 – Estratto da Bilancio OP redatto in forma abbreviata

Conto economico abbreviato	
<b>Conto economico</b>	
<b>A) Valore della produzione</b>	
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	
<b>5) altri ricavi e proventi</b>	
altri	
Totale altri ricavi e proventi	
Totale valore della produzione	
<b>B) Costi della produzione</b>	
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	
7) per servizi	
<b>10) ammortamenti e svalutazioni</b>	
<b>a), b), c) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali e materiali, altre svalutazioni delle immobilizzazioni</b>	
a), b), c) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali e materiali, altre svalutazioni delle immobilizzazioni	
Totale ammortamenti e svalutazioni	
14) oneri diversi di gestione	
Totale costi della produzione	
Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)	

Di conseguenza, sono stati calcolati il ROI rev e il ROS rev.

$$d1. ROI rev = \frac{Ricavi vendite e prestazioni - Costi di produzione}{Totale impieghi} \%$$

Rispetto al ROI, il ROI rev permette maggiormente di verificare il rendimento dell'attività tipica dell'OP confrontato con tutti gli investimenti effettuati nella attività tipica. La, eventuale, differenza con il ROI fornisce indicazioni sulla redditività dell'OP in assenza degli ulteriori ricavi.

$$d2. ROS rev = \frac{Ricavi vendite e prestazioni - Costi di produzione}{Ricavi delle vendite} \%$$

Allo stesso modo, il ROS rev permette di verificare la redditività delle vendite escludendo le entrate derivanti da altri ricavi. La, eventuale, differenza con ROS fornisce indicazioni sulla capacità dei ricavi di vendita di coprire i costi della gestione caratteristica in assenza di ulteriori ricavi.

### e) Indici di efficienza

$$e1. Rotazione degli impieghi = \frac{Ricavi delle vendite}{Totale impieghi}$$

L'indice di rotazione degli impieghi (in inglese ROT – Return on Turnover) indica il ricavo medio per unità di capitale investito. È un indice di efficienza, in quanto esprime la capacità di trasformare gli investimenti in ricavi. Più alto è l'indice più grande è il numero di volte in cui il capitale impiegato si rinnova attraverso le vendite.

Vale la pena sottolineare che l'indice di rotazione degli impieghi e il ROS rappresentano i due indici in cui può essere scomposto il ROI; Infatti:

$$ROI = ROS \times ROT$$

$$ROI = \frac{\text{Risultato operativo}}{\text{Ricavi delle vendite}} \times \frac{\text{Ricavi delle vendite}}{\text{Totale impieghi}} = \frac{\text{Risultato operativo}}{\text{Totale impieghi}}$$

$$e2. \text{ Rotazione del circolante} = \frac{\text{Ricavi delle vendite}}{\text{Attivo circolante}}$$

L'indice di rotazione del capitale circolante, analogamente all'indice di rotazione degli impieghi, esprime la capacità di utilizzare il capitale circolante per generare ricavi. Più alto è l'indice, più grande è il numero di volte in cui il capitale circolante si rinnova attraverso le vendite.

## 2.2 I dati

L'analisi economico-finanziaria è stata realizzata sui bilanci depositati dalle OP alle Camere di Commercio. Complessivamente, attraverso il servizio Telemaco dell'Unione delle Camere di Commercio sono stati scaricati i bilanci di 131 OP nel 2017 e 128 OP nel 2016 (3 OP non avevano bilancio nel 2016).

Nel 2017, delle 131 OP con bilancio, 119 erano OP riconosciute dal MiPAAF (il riconoscimento è necessario per poter partecipare ai programmi di attività triennali finanziati dalla Politica agricola comune) e 110 erano presenti nel registro telematico di carico e scarico di AGEA relativo al 2018, vale a dire che in quell'anno commercializzavano olive e/o olio. Delle 128 OP con bilancio 2016, 117 erano OP riconosciute dal MiPAAF per quell'anno e 113 erano presenti nel registro di carico/scarico AGEA 2018.

La forte presenza delle OP con bilancio nel registro di carico/scarico di AGEA consente di conoscere anche il numero dei soci e la superficie olivetata di ciascuna OP. Al netto di quelle mancanti, in complesso le OP analizzate rappresentano oltre 480.000 ettari di superficie olivetata (il 47% della superficie olivetata risultante dall'Indagine sulla struttura e sulle produzioni delle aziende agricole – SPA - 2016) e circa 360.000 soci (il 55% delle aziende olivicole censite nella SPA 2016)<sup>2</sup>. Vale la pena di notare, però, che il dato relativo al numero di aziende è sicuramente sottostimato, in quanto soci di un'OP possono essere sia aziende singole che persone giuridiche che raggruppano più aziende; in tal caso, cooperative e società contano come un socio.

I bilanci depositati presso le Camere di Commercio sono redatti in forma abbreviata e sono composti dallo stato patrimoniale, dal conto economico e dalla nota integrativa. Quest'ultima aiuta, in alcuni casi, ad avere un maggior livello di dettaglio su alcune voci del bilancio di particolare interesse per l'analisi economico-finanziaria realizzata in questo documento. Tuttavia, tale dettaglio non è rinvenibile in tutti i bilanci, di conseguenza l'analisi si basa sulle poste obbligatorie. La rilevanza di questo aspetto emerge nell'analisi della voce relativa al valore della produzione, costituito dai "Ricavi delle vendite e delle prestazioni" e dagli "Altri ricavi". Nella prima voce, oltre ai ricavi relativi alla vendita dei prodotti olivicoli sono compresi anche i contributi dei soci e il valore dei servizi offerti dall'OP quali il servizio fornito dal CAA (Centro di assistenza agricola), la tenuta del registro di carico/scarico dell'olio, assistenza tecnica per la presentazione di domande di contributo dei soci, ma

---

<sup>2</sup> Secondo la SPA 2016 la superficie olivetata è pari a 1.032.856 ettari, detenuta da 646.326 aziende.

anche eventuali servizi offerti ai soci o conto terzi, quali molitura, stoccaggio, ecc.. Negli “Altri ricavi” sono normalmente presenti i contributi per la partecipazione ai programmi di attività triennali e altri progetti. Poiché non è quasi mai possibile disaggregare le singole voci per tipologia di ricavo, si è scelto di considerare come proxy del valore della produzione (intendendosi quella strettamente attinente all’attività di commercializzazione dell’OP) la voce “Ricavi delle vendite e delle prestazioni” consapevole che potrebbe essere sovrastimata poiché comprensiva del valore dei ricavi da prestazione e dei contributi dei soci.

Allo stesso modo non è stato possibile avere informazioni di maggior dettaglio sui debiti (assistiti e non assistiti da garanzie reali) per singola categoria (debiti verso banche, soci, fornitori, altri finanziatori, ecc.), per cui non è stato possibile analizzare una delle principali criticità delle OP legate alle difficoltà del finanziamento bancario.

Prima del calcolo degli indici, le informazioni contenute nei bilanci sono state riorganizzate, elaborate e, dove necessario, integrate. In particolare, alcune informazioni sono state riclassificate, come nel caso dell’ambito territoriale (Regione/Circoscrizione) dell’OP o per la classe di ricavi. In altri casi è stato necessario integrare le informazioni contenute nei bilanci, come per il codice ATECO, non presente per tutte le OP.

Gli indici di bilancio sono stati calcolati come rapporto tra le somme dei valori assoluti nelle diverse aggregazioni utilizzate (per Regione/Circoscrizione e per classe di ricavo).

### 3. I ricavi delle vendite delle OP olivicole e il valore della produzione

#### HIGHLIGHTS

- I ricavi delle OP olivicole, sia nel 2016 che nel 2017, hanno superato i 100 milioni di euro
- In Puglia, che concentra il 30% delle OP, il 54% della relativa superficie olivicola e il 45% dei soci, si realizza circa il 40% dei ricavi. Seguono Toscana e Lazio
- In Toscana si registra il valore unitario più elevato in termini di ricavi per OP (4,1 milioni di euro) e per ettaro di superficie olivetata (1.027 euro), mentre il più alto ricavo unitario per socio si riscontra in Liguria (1.600 euro, circa)
- Oltre la metà dei ricavi viene realizzato al Sud, dove è concentrato il più alto numero di OP, soci e superficie olivetata
- Elevata variabilità dei ricavi tra i due anni considerati, con un andamento e una intensità differenziata sul territorio nazionale: ricavi delle OP del Sud più sensibili all'andamento della produzione
- La maggior parte dei ricavi (80% nel 2016 e 73% circa nel 2017) è realizzata nella classe più alta (>1.000.000 euro) che rappresenta oltre il 40% della superficie e, mediamente, il 40% dei soci
- Le OP si concentrano maggiormente nella classe di ricavo compresa tra 200.000 e 500.000 euro e in quella oltre 1.000.000 di euro
- Nella classe di ricavo più bassa (<10.000 euro) i ricavi derivanti dalla commercializzazione di olive/olio o dai servizi resi ai soci sono appena tra l'1 e il 2% del valore della produzione; assumono, infatti, rilevanza le attività "extracaratteristiche", come la partecipazione ai programmi di attività triennali o altri ricavi
- L'importanza dei ricavi "extracaratteristici" si riduce al crescere della classe di ricavo
- Le OP che realizzano i minori volumi di ricavi delle vendite sono anche quelle più sensibili a eventuali modifiche dell'intervento di sostegno fornito dalla PAC
- Il Sud presenta una distribuzione delle OP per classe di ricavo che ricalca quella vista per l'Italia nel suo insieme. Solo in tale Circostrizione sono presenti le OP con meno di 10.000 euro di fatturato
- Al Centro non sono presenti OP con meno di 50.000 euro di fatturato e risultano diffuse in quasi tutte le classi
- Il Nord si distingue per avere OP di grandi dimensioni; infatti, nessuna di esse ricade nelle classi inferiori a 50.000 euro nel 2016 e addirittura a 100.000 euro nel 2017
- In termini di ricavi medi, le grandi OP del Centro (> 1.000.000 di euro) sono molto più grandi di quelle delle altre Circostrizioni. Nelle altre classi di ricavo le differenze tra Circostrizioni non sono così marcate in termini di ricavo/OP, ma lo sono per gli altri indicatori

I complessivi ricavi delle OP olivicole delle quali si dispongono bilanci superano i 100 milioni di euro, sia nel 2016 che nel 2017, attestandosi, nel primo anno, su poco meno di 135 milioni di euro e, nel successivo, su poco più 114 milioni di euro (-15%, tab. 1).

Tra il 58% e il 66% dei ricavi, a seconda dell'anno di riferimento, viene realizzato al Sud. In particolare, in questa Circostrizione, tra i due anni in esame, si assiste ad una riduzione del fatturato del 26%. In questa Circostrizione, inoltre, è concentrato il più alto numero di OP, soci e superficie olivetata. In particolare, nel 2017, circa il 40% dei ricavi è stato realizzato in Puglia, dove è localizzato il 30% delle complessive OP olivicole in esame, che rappresentano il 54% della superficie e il 45% dei soci aderenti alle OP. Rispetto all'anno precedente si registra, in questa Regione, una contrazione del fatturato di circa il 31%, una perdita pari al doppio di quanto rilevato a livello nazionale.

Poco più di  $\frac{1}{4}$  dei ricavi è realizzato dalla OP del Centro che, tra i due anni, presentano una contrazione del fatturato più contenuta (-6% circa). Il Centro ospita il 16% delle OP, il 15% dei soci e l'11% della superficie. La Toscana, seconda Regione per valore dei ricavi, concentra oltre il 14% dei ricavi complessivi, ma pesa meno in termini di OP (solo il 3%), di soci (circa il 4%) e di superficie (3%). Al terzo posto in termini di ricavi prodotti si trova il Lazio (14% circa), che pesa per l'8% sul numero di OP e di soci e per circa il 6% in termini di superficie. A differenza delle altre due Regioni analizzate, i ricavi delle OP del Lazio, rispetto al 2016, sono aumentati di poco più del 6%.

Un altro 14% dei ricavi è appannaggio delle due Isole maggiori, che hanno, invece, un peso più modesto in termini di soci e superficie. Infine, il Nord concentra poco meno del 5% delle OP e percentuali ancora più basse degli altri indicatori.

Informazioni più significative si ottengono guardando i valori medi unitari, perché permettono di contestualizzare i ricavi prodotti rispetto alle altre variabili (tab. 2). Come abbiamo visto, le OP del Sud creano la maggior parte dei ricavi ma sono più sensibili all'andamento della produzione che influenza l'entità del fatturato e la redditività unitaria; le OP del Centro mostrano una maggiore stabilità dei ricavi e una maggiore redditività unitaria; le OP del Nord, come quelle delle Isole, nei due anni considerati, fanno registrare risultati in controtendenza all'andamento medio nazionale, con un aumento del fatturato, più elevato nel primo caso rispetto al secondo. In particolare, la Toscana, che, come detto, concentra il 14% dei ricavi e solo il 3% delle OP, fa registrare il più elevato ricavo medio a OP (quasi 5 milioni di euro nel 2016 e poco più di 4 milioni nel 2017). Seguono Lazio, Puglia e Veneto, che si impongono con un ricavo a OP superiore a 1 milione di euro. In termini di ricavo unitario per socio, Liguria e Toscana registrano valori unitari superiori a 1.000 euro, mentre rispetto alla superficie, il valore unitario più elevato è ancora una volta quello della Toscana e del Veneto (oltre 1.000 euro/ha). Sul fronte opposto, numerose Regioni registrano valori unitari a ettaro o a socio inferiori ai 100 euro, evidenziando, una forte eterogeneità delle OP anche a livello territoriale. Infine, vale la pena rilevare la forte variabilità dei ricavi da un anno all'altro, con un andamento e un'intensità differenziati sul territorio nazionale. Infatti, a fronte di un dato nazionale che segnala una diminuzione dei ricavi rispetto al 2016, tante Regioni fanno registrare invece un aumento, anche consistente, che limita l'effetto negativo delle due regioni più importanti, vale a dire Puglia e Toscana, sul fatturato nazionale.

**Tabella 1 - OP, soci, superficie olivicola e ricavi delle vendite delle OP olivicole per Circostrizione (2016 e 2017)<sup>1</sup>**

	2016 <sup>2</sup>								2017 <sup>2</sup>								Var. % 2017/16 Ricavi vendite
	OP		Soci		Superficie		Ricavi vendite		OP		Soci		Superficie		Ricavi vendite		
	(n.)	(%)	(n.)	(%)	(ha)	(%)	(euro)	(%)	(n.)	(%)	(n.)	(%)	(ha)	(%)	(euro)	(%)	
Nord	6	4,7	6.188	1,7	5.664	1,2	3.820.400	2,8	7	5,3	6.221	1,7	5.721	1,2	4.776.812	4,2	25,0
Centro	21	16,4	53.823	15,2	55.215	11,5	35.373.877	26,3	21	16,0	53.823	15,0	55.215	11,3	33.348.963	29,1	-5,7
Sud	83	64,8	266.438	75,2	383496,7	79,7	89.385.305	66,4	84	64,1	268.314	74,7	385.922	79,2	65.987.159	57,6	-26,2
Isole	18	14,1	27.819	7,9	36712,75	7,6	6.007.568	4,5	19	14,5	30.819	8,6	40.189	8,3	10.366.254	9,1	72,6
<b>Totale</b>	<b>128</b>	<b>100,0</b>	<b>354.268</b>	<b>100,0</b>	<b>481.089</b>	<b>100,0</b>	<b>134.587.150</b>	<b>100,0</b>	<b>131</b>	<b>100,0</b>	<b>359.177</b>	<b>100,0</b>	<b>487.047</b>	<b>100,0</b>	<b>114.479.188</b>	<b>100,0</b>	<b>-14,9</b>

1 Sia nel 2016 che nel 2017 3 OP presentano ricavi pari a zero.

2 Per 18 OP non si hanno informazioni su numero di soci e superfici.

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio e AGEA/SIN.

**Tabella 2 - Ricavi unitari medi delle OP olivicole per Circostrizione (2016 e 2017)<sup>1</sup>**

	2016 <sup>2</sup>			2017 <sup>2</sup>		
	Ricavi medi (euro)			Ricavi medi (euro)		
	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro
Nord	636.733	617	674	682.402	768	835
Centro	1.684.470	657	641	1.588.046	620	604
Sud	1.076.931	335	233	785.561	246	171
Isole	333.754	216	164	545.592	336	258
<b>Totale</b>	<b>1.051.462</b>	<b>380</b>	<b>280</b>	<b>873.887</b>	<b>319</b>	<b>235</b>

1 Sia nel 2016 che nel 2017 3 OP presentano ricavi pari a zero.

2 Per 18 OP non si hanno informazioni su numero di soci e superfici.

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio e AGEA/SIN.

Focalizzando l'attenzione sui risultati per classe di ricavo, le OP si concentrano maggiormente nelle classi più alte; infatti, sia nel 2016 che nel 2017, circa la metà di esse ricade in solo due classi, quella tra 200.000 e 500.000 euro (circa il 24% del totale) e quella oltre 1.000.000 di euro di fatturato (circa 23%) (tab. 3). Nella classe tra 200.000 e 500.000 euro si realizza tra il 7 e il 9% dei ricavi, a seconda degli anni, vale a dire poco più di 300.000 euro di ricavi a OP in media; tale classe rappresenta tra il 14 e il 20% della superficie olivetata delle OP e tra il 15 e il 24% dei soci. La classe più alta concentra oltre il 40% della superficie (48% nel 2017) e, mediamente, il 40% dei soci (43% nel 2017 e 38% nel 2016). Ovviamente, in tale classe viene realizzata la maggior parte dei ricavi (80% del totale nel 2016 e 73% circa nel 2017), con un ricavo medio per OP pari a circa 2,8 milioni di euro nel 2017 e 3,7 milioni di euro nel 2016. Nella classe compresa tra 500.000 e 1.000.000 di euro si realizza un'altra fetta importante dei ricavi (nel 2016 poco più del 9% e nel 2017 poco meno del 15%). Le OP di tale classe rappresentano tra il 14 e il 17% del totale delle organizzazioni, a seconda degli anni, e realizzano mediamente poco più di 700.000 euro di ricavi a testa. Tali OP concentrano, inoltre, ¼ della superficie olivetata e dei soci nel 2016 e circa il 20% di entrambi gli indicatori nel 2017. Nella classe più bassa (< 10.000 euro) ricadono tra 5 e 6 OP, con un valore medio di ricavi compreso tra 1.000 euro e 3.000 euro. Queste OP rappresentano poco meno del 2% della superficie olivetata e dei soci.

La tabella 3 permette, inoltre, di mettere in evidenza anche l'importanza che le attività che potremmo definire "extracaratteristiche" svolgono in determinate OP. Se, infatti, si guarda alla classe di ricavo più bassa (< 10.000 euro), emerge come rispetto ai ricavi, pari a 18.000 euro nel 2016 e 5.500 euro nel 2017, il valore della produzione sia tra 44 e oltre 100 volte più grande. Vale a dire che i ricavi di vendita sono appena tra l'1 e il 2% del valore della produzione. Si tratta di OP nelle quali la partecipazione ai programmi di attività triennali o altri ricavi diversi dalla vendita sono molto più importanti dei ricavi derivanti dalla commercializzazione di olive/olio o dai servizi resi ai soci. Al crescere della classe di ricavo, tale distanza si riduce gradualmente, fino ad arrivare alla classe più elevata (> 1.000.000 di euro) dove i ricavi di vendita rappresentano oltre l'80% del valore della produzione. Questa informazione consente di affermare che i programmi di attività finanziati dalla PAC sono di importanza vitale per alcune OP ma non per la maggior parte di esse e che le OP che realizzano i minor volumi di ricavi delle vendite sono anche quelle più sensibili a eventuali modifiche dell'intervento di sostegno.

L'analisi per Circostrizione permette di evidenziare la distribuzione dei ricavi all'interno di ciascuna area e tra aree. Innanzitutto, il Sud presenta una distribuzione delle OP per classe di ricavo che ricalca quella vista per l'Italia nel suo insieme. Nel 2017, nelle classi tra 200.000 e 500.000 euro e oltre 1.000.000 di euro è equamente distribuita poco meno della metà delle OP meridionali. Nel 2016 la distribuzione è più sbilanciata verso la classe più alta (tabb. 4 e 5; figg. 1 e 2). Al Centro non sono presenti OP con meno di 50.000 euro di fatturato e risultano diffuse in quasi tutte le classi, con una maggiore rilevanza nel 2016 nella classe più alta; scarsamente rappresentata, in entrambi gli anni, è invece la classe tra 500.000 e 1.000.000 di euro. Nelle Isole non sono presenti OP con meno di 10.000 euro di fatturato. Nel 2016, la classe più importante è quella tra 200.000 e 500.000 euro, che concentra poco meno della metà delle OP. Nel 2017, l'aumento del fatturato complessivo determina una redistribuzione delle OP tra le classi e ad assumere maggiore rilievo è quella tra 500.000 e 1.000.000 di euro. Infine, il Nord si distingue per avere OP di grandi dimensioni, infatti, nessuna di esse ricade nelle classi inferiori a 50.000 euro nel 2016 e addirittura a 100.000 euro nel 2017.

La distribuzione delle OP per classe di ricavo tra le Circostrizioni conferma la presenza esclusiva delle OP con meno di 10.000 euro di ricavi al Sud in entrambi gli anni presi in considerazione (figg. 3 e 4). Il Sud, inoltre, concentra le quote maggiori di tutti gli indicatori analizzati in tutte le altre classi di ricavo, con l'unica eccezione rappresentata dalla classe 10.000-50.000 in cui nel 2016 le OP delle Isole detengono la maggior parte della superficie e la metà dei soci di quelle ricadenti in questa classe. Tuttavia, se si guarda ai ricavi medi, si nota come le grandi OP del Centro (> 1.000.000 di euro) sono capaci di produrre più ricavi delle grandi OP delle altre Circostrizioni (5 volte il ricavo medio a OP delle Isole nel 2016; tab. 6). Nelle altre classi di ricavo le differenze tra Circostrizioni non sono così marcate in termini di ricavo/OP, ma lo sono per gli altri indicatori. Ad esempio, il Nord si distingue per il più elevato ricavo a socio e a ettaro nella classe tra 200.000 e 500.000 euro che è 25 volte il dato registrato per gli stessi indicatori al Sud (e che arriva a 34 volte nel caso del ricavo medio a socio nel 2017).

**Tabella 3 - OP, soci, superficie olivicola, ricavi delle vendite e valore della produzione delle OP olivicole per classe di ricavo (2016 e 2017)<sup>1</sup>**

Ricavi vendite per classe	2016 <sup>2</sup>														N. OP con dati su soci e superficie
	OP		Ricavi vendite			Valore della produzione			Superficie olivicola			Soci			
	(n.)	(%)	(euro)	(%)	(media per cl.) (euro)	(euro)	(%)	(media per cl.) (euro)	(ha)	(%)	(media per cl.) (ha)	Numero	(%)	(media per cl.) (n.)	
<10.000	6	4,7	18.380	0,0	3.063	803.432	0,5	133.905	7.309	1,5	1.462	4.329	1,2	866	5
10.000-50.000	7	5,5	207.016	0,2	29.574	828.444	0,5	118.349	5.286	1,1	881	4.783	1,4	797	6
50.000-100.000	21	16,4	1.515.096	1,1	72.147	4.045.978	2,4	192.666	27.227	5,7	1.513	23.264	6,6	1.292	18
100.000-200.000	17	13,3	2.510.846	1,9	147.697	5.841.154	3,4	343.597	46.901	9,7	2.931	42.034	11,9	2.627	16
200.000-500.000	30	23,4	9.938.701	7,4	331.290	13.381.389	7,9	446.046	67.204	14,0	2.922	54.275	15,3	2.360	23
500.000-1.000.000	18	14,1	12.608.862	9,4	700.492	16.069.665	9,5	892.759	115.134	23,9	7.196	91.186	25,7	5.699	16
>1.000.000	29	22,7	107.788.249	80,1	3.716.836	129.069.591	75,9	4.450.676	212.027	44,1	8.155	134.397	37,9	5.169	26
<b>Totale</b>	<b>128</b>	<b>100,0</b>	<b>134.587.150</b>	<b>100,0</b>	<b>1.051.462</b>	<b>170.039.653</b>	<b>100,0</b>	<b>1.328.435</b>	<b>481.089</b>	<b>100,0</b>	<b>4.374</b>	<b>354.268</b>	<b>100,0</b>	<b>3.221</b>	<b>110</b>

Ricavi vendite per classe	2017 <sup>2</sup>														N. OP con dati su soci e superficie
	OP		Ricavi vendite			Valore della produzione			Superficie olivicola			Soci			
	(n.)	(%)	(euro)	(%)	(media per cl.) (euro)	(euro)	(%)	(media per cl.) (euro)	(ha)	(%)	(media per cl.) (ha)	Numero	(%)	(media per cl.) (n.)	
<10.000	5	3,8	5.563	0,0	1.113	599.534	0,4	119.907	8.123	1,7	1.625	5.267	1,5	1.053	5
10.000-50.000	6	4,6	218.555	0,2	36.426	653.963	0,5	108.994	8.054	1,7	2.013	3.306	0,9	827	4
50.000-100.000	13	9,9	919.202	0,8	70.708	2.544.880	1,8	195.760	15.536	3,2	1.554	14.257	4,0	1.426	10
100.000-200.000	22	16,8	3.211.415	2,8	145.973	6.252.521	4,4	284.206	31.296	6,4	1.647	25.003	7,0	1.316	19
200.000-500.000	32	24,4	10.335.367	9,0	322.980	15.484.915	11,0	483.904	97.482	20,0	3.482	85.859	23,9	3.066	28
500.000-1.000.000	23	17,6	16.769.355	14,6	729.102	20.828.640	14,8	905.593	91.614	18,8	4.822	71.439	19,9	3.760	19
>1.000.000	30	22,9	83.019.731	72,5	2.767.324	94.716.545	67,1	3.157.218	234.943	48,2	8.391	154.046	42,9	5.502	28
<b>Totale</b>	<b>131</b>	<b>100,0</b>	<b>114.479.188</b>	<b>100,0</b>	<b>873.887</b>	<b>141.080.998</b>	<b>100,0</b>	<b>1.076.954</b>	<b>487.047</b>	<b>100,0</b>	<b>4.310</b>	<b>359.177</b>	<b>100,0</b>	<b>3.179</b>	<b>113</b>

1 Sia nel 2016 che nel 2017 3 OP presentano ricavi pari a zero.

2 Per 18 OP non si hanno informazioni su numero di soci e superfici.

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio e AGEA/SIN.

**Tabella 4 - OP, soci, superficie olivicola e ricavi delle vendite delle OP olivicole per classe di ricavo e per Circostrizione (2016)<sup>1</sup>**

ITALIA										
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci e superfici	
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.	
<10.000	18.380	0,0	6	4,7	4.329	1,2	7.309	1,5	5	
10.000-50.000	207.016	0,2	7	5,5	4.783	1,4	5.286	1,1	6	
50.000-100.000	1.515.096	1,1	21	16,4	23.264	6,6	27.227	5,7	18	
100.000-200.000	2.510.846	1,9	17	13,3	42.034	11,9	46.901	9,7	16	
200.000-500.000	9.938.701	7,4	30	23,4	54.275	15,3	67.204	14,0	23	
500.000-1.000.000	12.608.862	9,4	18	14,1	91.186	25,7	115.134	23,9	16	
>1.000.000	107.788.249	80,1	29	22,7	134.397	37,9	212.027	44,1	26	
<b>Totale Italia</b>	<b>134.587.150</b>	<b>100</b>	<b>128</b>	<b>100</b>	<b>354.268</b>	<b>100</b>	<b>481.089</b>	<b>100</b>	<b>110</b>	

NORD										
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci e superfici	
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.	
50.000-100.000	146.206	3,8	2	33,3	299	4,8	620,0	10,9	2	
100.000-200.000	102.692	2,7	1	16,7	670	10,8	1.041	18,4	1	
200.000-500.000	347.156	9,1	1	16,7	121	2,0	136	2,4	1	
500.000-1.000.000	642.147	16,8	1	16,7	2.154	34,8	2.079	36,7	1	
>1.000.000	2.582.199	67,6	1	16,7	2.944	47,6	1.788	31,6	1	
<b>Totale Nord</b>	<b>3.820.400</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	<b>100</b>	<b>6.188</b>	<b>100</b>	<b>5.664</b>	<b>100</b>	<b>6</b>	

CENTRO										
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci e superfici	
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.	
50.000-100.000	305.447	0,9	4	19,0	9.272	17,2	4.087	7,4	4	
100.000-200.000	592.909	1,7	4	19,0	8.200	15,2	9.874	17,9	4	
200.000-500.000	1.568.624	4,4	5	23,8	984	1,8	1.753	3,2	2	
500.000-1.000.000	1.130.365	3,2	2	9,5	12.054	22,4	9.726	17,6	2	
>1.000.000	31.776.532	89,8	6	28,6	23.313	43,3	29.776	53,9	4	
<b>Totale Centro</b>	<b>35.373.877</b>	<b>100</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>53.823</b>	<b>100</b>	<b>55.215</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	

SUD										
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci e superfici	
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.	
<10.000	18.380	0,0	6	7,2	4.329	1,6	7.309	1,9	5	
10.000-50.000	122.067	0,1	4	4,8	2.414	0,9	1.783	0,5	4	
50.000-100.000	941.791	1,1	13	15,7	13.575	5,1	22.215	5,8	11	
100.000-200.000	1.667.491	1,9	11	13,3	33.164	12,4	35.986	9,4	11	
200.000-500.000	5.476.652	6,1	16	19,3	47.790	17,9	55.131	14,4	13	
500.000-1.000.000	8.775.897	9,8	12	14,5	58.130	21,8	81.928	21,4	11	
>1.000.000	72.383.027	81,0	21	25,3	107.036	40,2	179.145	46,7	20	
<b>Totale Sud</b>	<b>89.385.305</b>	<b>100</b>	<b>83</b>	<b>100</b>	<b>266.438</b>	<b>100</b>	<b>383.497</b>	<b>100</b>	<b>75</b>	

ISOLE										
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci e superfici	
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.	
10.000-50.000	84.949	1,4	3	16,7	2.369	8,5	3.503	9,5	2	
50.000-100.000	121.652	2,0	2	11,1	118	0,4	305	0,8	1	
100.000-200.000	147.754	2,5	1	5,6	-	-	-	-	-	
200.000-500.000	2.546.269	42,4	8	44,4	5.380	19,3	10.184	27,7	7	
500.000-1.000.000	2.060.453	34,3	3	16,7	18.848	67,8	21.402	58,3	2	
>1.000.000	1.046.491	17,4	1	5,6	1.104	4,0	1.319	3,6	1	
<b>Totale Isole</b>	<b>6.007.568</b>	<b>100</b>	<b>18</b>	<b>100</b>	<b>27.819</b>	<b>100</b>	<b>36.713</b>	<b>100</b>	<b>13</b>	

<sup>1</sup> Nel 2016 3 OP presentano ricavi pari a zero.

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Tabella 5 - OP, soci, superficie olivicola e ricavi delle vendite delle OP olivicole per classe di ricavo e per Circostrizione (2017)<sup>1</sup>**

ITALIA									
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci superfici
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.
<10.000	5.563	0,0	5	3,8	5.267	1,5	8.123	1,7	5
10.000-50.000	218.555	0,2	6	4,6	3.306	0,9	8.054	1,7	4
50.000-100.000	919.202	0,8	13	9,9	14.257	4,0	15.536	3,2	10
100.000-200.000	3.211.415	2,8	22	16,8	25.003	7,0	31.296	6,4	19
200.000-500.000	10.335.367	9,0	32	24,4	85.859	23,9	97.482	20,0	28
500.000-1.000.000	16.769.355	14,6	23	17,6	71.439	19,9	91.614	18,8	19
>1.000.000	83.019.731	72,5	30	22,9	154.046	42,9	234.943	48,2	28
<b>Totale Italia</b>	<b>114.479.188</b>	<b>100</b>	<b>131</b>	<b>100</b>	<b>359.177</b>	<b>100</b>	<b>487.047</b>	<b>100</b>	<b>113</b>

NORD									
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci superfici
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.
100.000-200.000	292421	6,1	2	28,6	835	13,4	1.399	24,4	2
200.000-500.000	823896	17,2	3	42,9	288	4,6	455	8,0	3
500.000-1.000.000	710540	14,9	1	14,3	2.154	34,6	2.079	36,3	1
>1.000.000	2949955	61,8	1	14,3	2.944	47,3	1.788	31,2	1
<b>Totale Nord</b>	<b>4.776.812</b>	<b>100</b>	<b>7</b>	<b>100</b>	<b>6.221</b>	<b>100</b>	<b>5.721</b>	<b>100</b>	<b>7</b>

CENTRO									
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci superfici
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.
50.000-100.000	136.204	0,4	2	9,5	5.633	10,5	4.087	7,4	2
100.000-200.000	873.308	2,6	6	28,6	9.077	16,9	7.573	13,7	5
200.000-500.000	1.798.921	5,4	5	23,8	3.746	7,0	4.053	7,3	3
500.000-1.000.000	1.449.713	4,3	2	9,5	12.054	22,4	9.726	17,6	2
>1.000.000	29.090.817	87,2	6	28,6	23.313	43,3	29.776	53,9	4
<b>Totale Centro</b>	<b>33.348.963</b>	<b>100</b>	<b>21</b>	<b>100</b>	<b>53.823</b>	<b>100</b>	<b>55.215</b>	<b>100</b>	<b>16</b>

SUD									
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci superfici
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.
<10.000	5.563	0,0	5	6,0	5.267	2,0	8.123	2,1	5
10.000-50.000	162.364	0,2	4	4,8	3.188	1,2	7.749	2,0	3
50.000-100.000	623.154	0,9	9	10,7	8.272	3,1	10.627	2,8	7
100.000-200.000	1.637.111	2,5	11	13,1	13.022	4,9	19.272	5,0	10
200.000-500.000	6.438.888	9,8	20	23,8	78.134	29,1	87.381	22,6	18
500.000-1.000.000	11.019.454	16,7	15	17,9	52.402	19,5	72.445	18,8	13
>1.000.000	46.100.625	69,9	20	23,8	108.029	40,3	180.326	46,7	20
<b>Totale Sud</b>	<b>65.987.159</b>	<b>100</b>	<b>84</b>	<b>100</b>	<b>268.314</b>	<b>100</b>	<b>385.922</b>	<b>100</b>	<b>76</b>

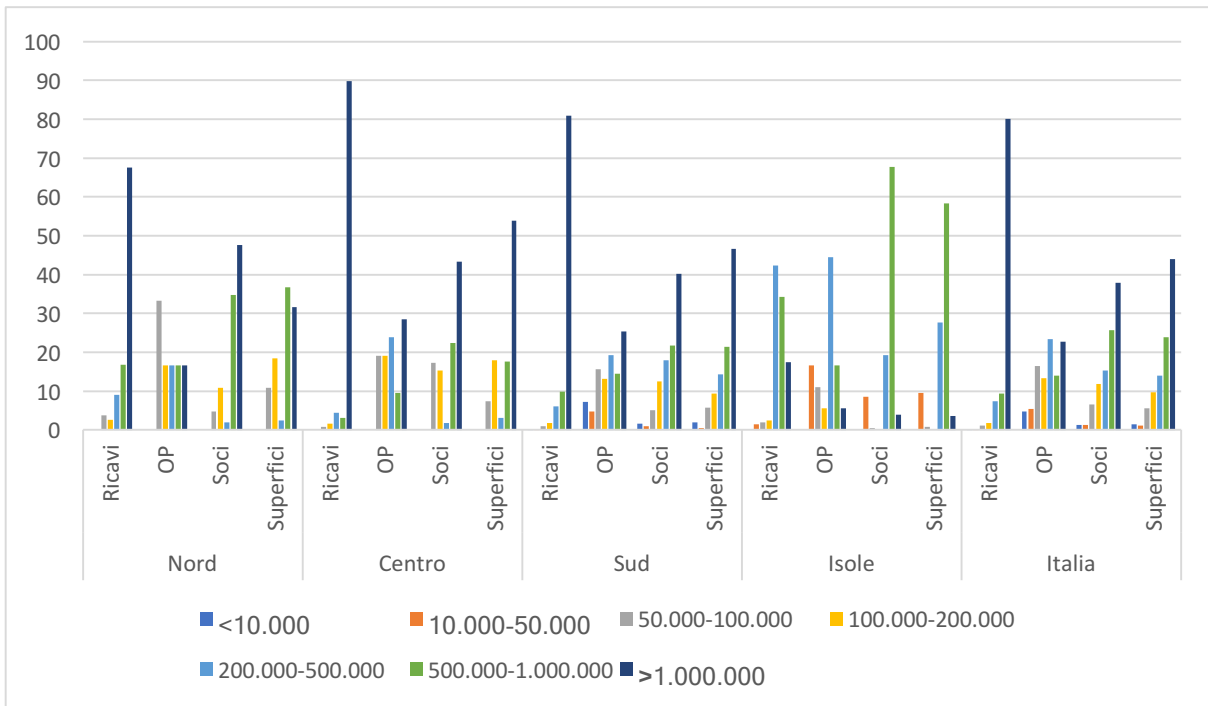
  

ISOLE									
Ricavi vendite per classe	Ricavi		OP		Soci		Superficie		OP con soci superfici
	euro	%	n.	%	n.	%	ha	%	n.
10.000-50.000	56.191	0,5	2	10,5	118	0,4	305	0,8	1
50.000-100.000	159.844	1,5	2	10,5	352	1,1	822	2,0	1
100.000-200.000	408.575	3,9	3	15,8	2.069	6,7	3.052	7,6	2
200.000-500.000	1.273.662	12,3	4	21,1	3.691	12,0	5.593	13,9	4
500.000-1.000.000	3.589.648	34,6	5	26,3	4.829	15,7	7.365	18,3	3
>1.000.000	4.878.334	47,1	3	15,8	19.760	64,1	23.053	57,4	3
<b>Totale Isole</b>	<b>10.366.254</b>	<b>100</b>	<b>19</b>	<b>100</b>	<b>30.819</b>	<b>100</b>	<b>40.189</b>	<b>100</b>	<b>14</b>

<sup>1</sup> Nel 2017 3 OP presentano ricavi pari a zero.

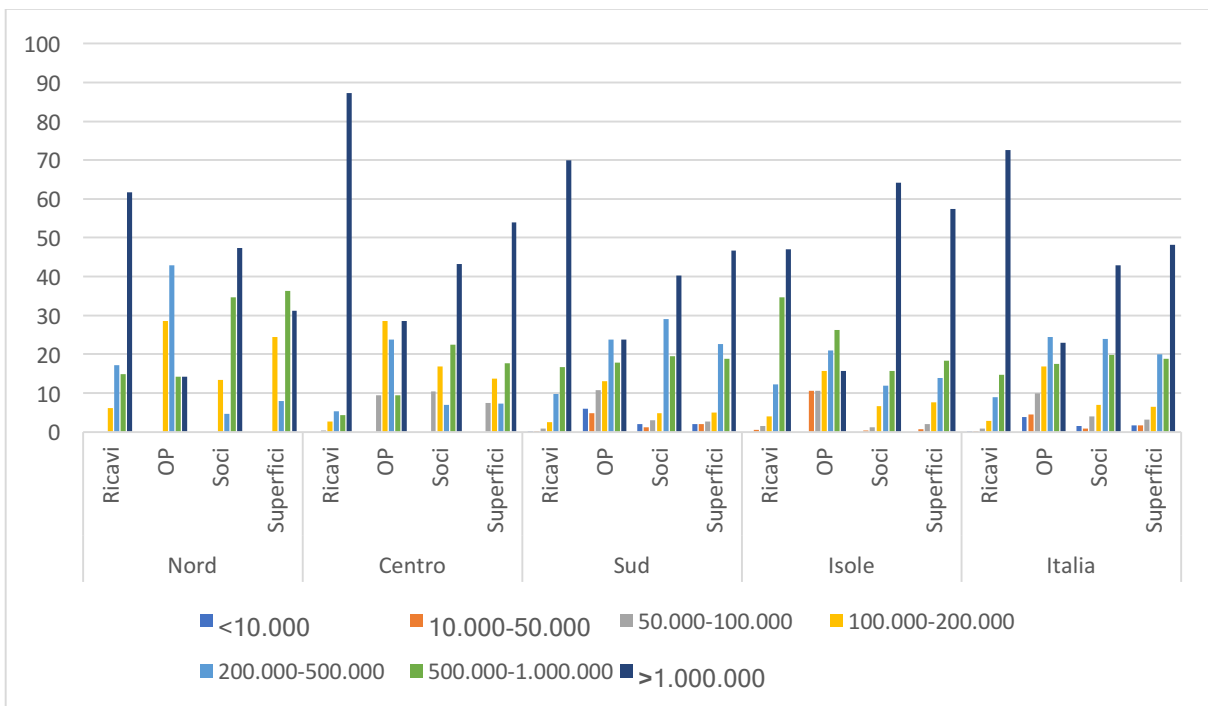
Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Figura 1 – Distribuzione percentuale delle OP olivicole, dei soci, della superficie olivicola e dei ricavi delle vendite per classe di ricavo all'interno di ciascuna Circostrizione (2016)**



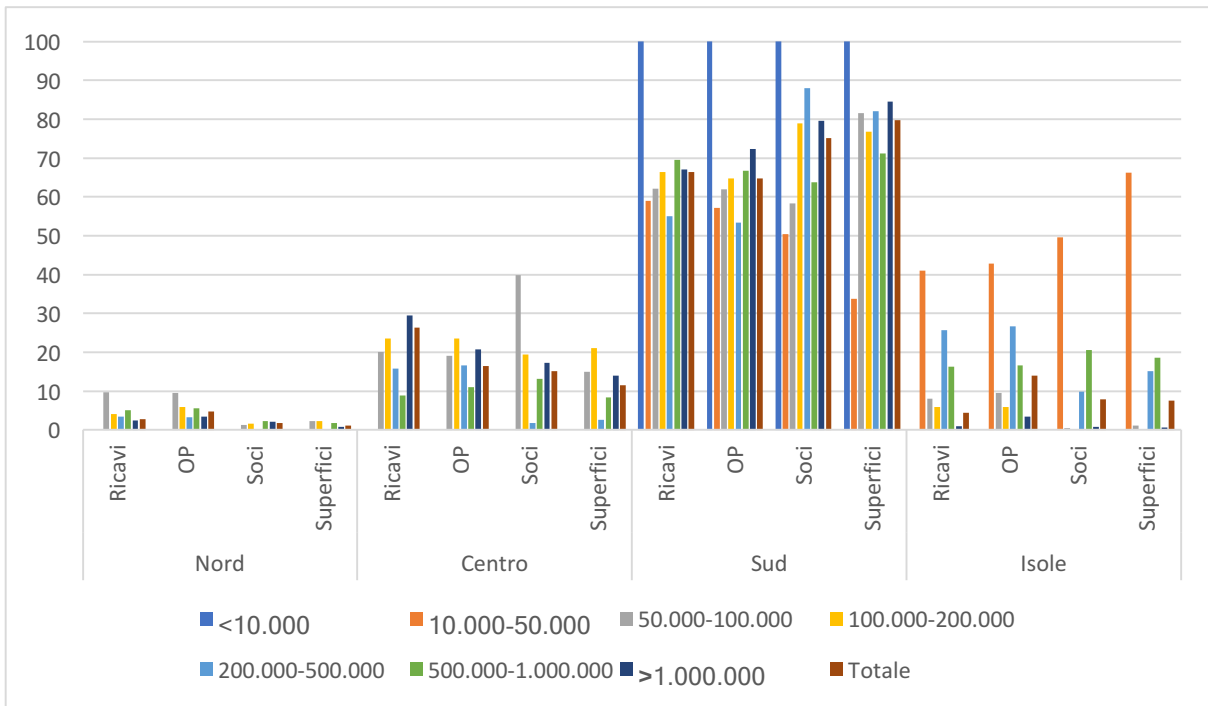
Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Figura 2 - Distribuzione percentuale delle OP olivicole, dei soci, della superficie olivicola e dei ricavi delle vendite per classe di ricavo all'interno di ciascuna Circostrizione (2017)**



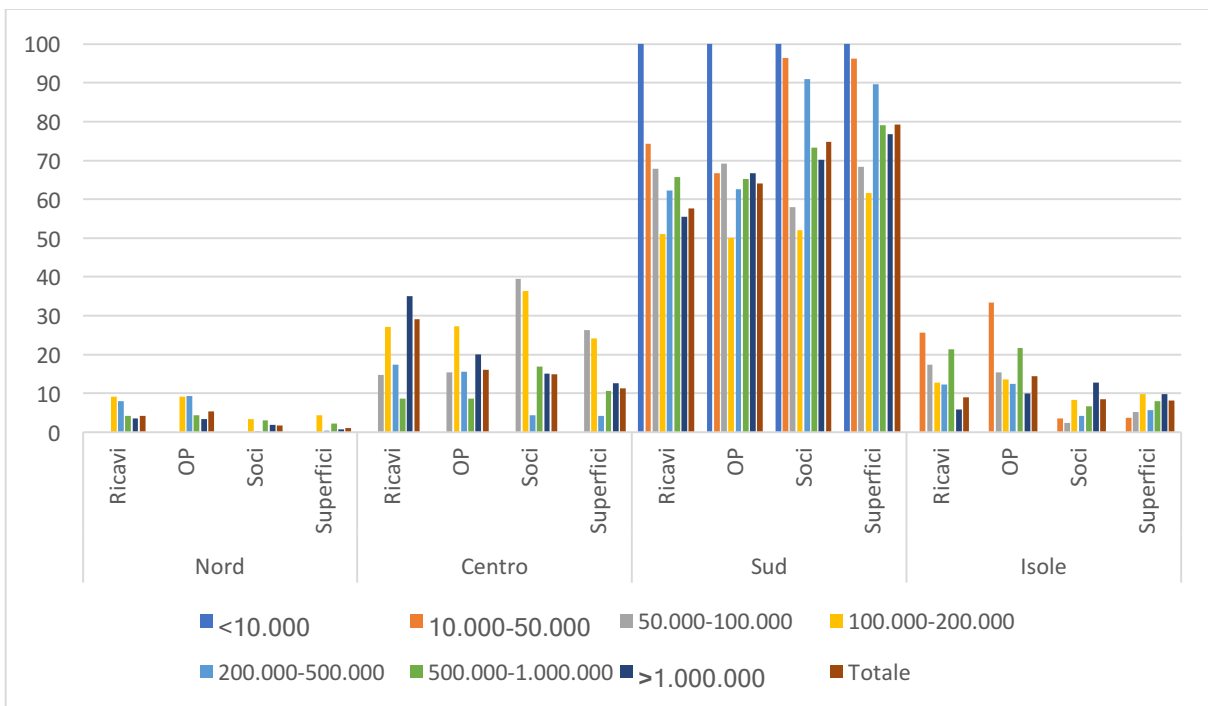
Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Figura 3 - Distribuzione percentuale delle OP olivicole, dei soci, della superficie olivicola e dei ricavi delle vendite per classe di ricavo tra Circostrizioni (2016)**



Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Figura 4 - Distribuzione percentuale delle OP olivicole, dei soci, della superficie olivicola e dei ricavi delle vendite per classe di ricavo tra Circostrizioni (2017)**



Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Tabella 6 - Ricavi unitari medi delle OP olivicole per classe di ricavo e per Circostrizione (euro; 2016 e 2017)<sup>1</sup>**

	Nord			Centro			2016 <sup>2</sup> Sud			Isole			Italia		
	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro
	<10.000	-	-	-	-	-	-	3.063	4	3	-	-	-	3.063	4
10.000-50.000	-	-	-	-	-	-	30.517	51	68	28.316	36	24	29.574	43	39
50.000-100.000	73.103	489	236	76.362	33	75	72.445	69	42	60.826	1.031	399	72.147	65	56
100.000-200.000	102.692	153	99	148.227	72	60	151.590	50	46	147.754	0	0	147.697	60	54
200.000-500.000	347.156	2.869	2.545	313.725	1.594	895	342.291	115	99	318.284	473	250	331.290	183	148
500.000-1.000.000	642.147	298	309	565.183	94	116	731.325	151	107	686.818	109	96	700.492	138	110
>1.000.000	2.582.199	877	1.444	5.296.089	1.363	1.067	3.446.811	676	404	1.046.491	948	794	3.716.836	802	508
<b>Totale</b>	<b>636.733</b>	<b>617</b>	<b>674</b>	<b>1.684.470</b>	<b>657</b>	<b>641</b>	<b>1.076.931</b>	<b>335</b>	<b>233</b>	<b>333.754</b>	<b>216</b>	<b>164</b>	<b>1.051.462</b>	<b>380</b>	<b>280</b>

	Nord			Centro			2017 <sup>2</sup> Sud			Isole			Italia		
	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro	per OP	per socio	per ettaro
	<10.000	-	-	-	-	-	-	1.113	1	1	0	0	0	1.113	1
10.000-50.000	-	-	-	-	-	-	40.591	51	21	28.096	476	184	36.426	66	27
50.000-100.000	-	-	-	68.102	24	33	69.239	75	59	79.922	454	195	70.708	64	59
100.000-200.000	146.211	350	209	145.551	96	115	148.828	126	85	136.192	197	134	145.973	128	103
200.000-500.000	274.632	2.861	1.809	359.784	480	444	321.944	82	74	318.416	345	228	322.980	120	106
500.000-1.000.000	710.540	330	342	724.857	120	149	734.630	210	152	717.930	743	487	729.102	235	183
>1.000.000	2.949.955	1.002	1.650	4.848.470	1.248	977	2.305.031	427	256	1.626.111	247	212	2.767.324	539	353
<b>Totale</b>	<b>682.402</b>	<b>768</b>	<b>835</b>	<b>1.588.046</b>	<b>620</b>	<b>604</b>	<b>785.561</b>	<b>246</b>	<b>171</b>	<b>545.592</b>	<b>336</b>	<b>258</b>	<b>873.887</b>	<b>319</b>	<b>235</b>

1 Sia nel 2016 che nel 2017 3 OP presentano ricavi pari a zero.

2 Per 18 OP non si hanno informazioni su numero di soci e superfici. Le 18 OP mancanti riguardano: 1 OP Abruzzo; 3 OP Calabria; 5 OP Lazio; 1 OP Molise; 3 OP Puglia; 5 OP Sicilia.

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

## 4. La distribuzione delle OP e dei ricavi per codice ATECO

### HIGHLIGHTS

- Per circa la metà delle OP l'attività principale svolta è legata al settore agricolo o all'industria alimentare
- Il 40% delle OP svolge principalmente attività di servizi
- Il 12% delle OP ha come attività principale quella commerciale
- Il codice ATECO più importante in termini di numero di OP è A 01.61, cioè "attività di supporto alle produzioni vegetali" (in esso vi ricade il 15% delle OP)
- Il codice ATECO che concentra la maggior parte dei ricavi di vendita è C 10.41, "produzione di oli e grassi", con 22 milioni di euro, il 19% del totale

I codici ATECO classificano le attività economiche secondo una combinazione alfanumerica che, a partire dal macro-settore di appartenenza (identificato da una lettera), permette di scendere fino alle sue specifiche articolazioni e sotto-categorie (identificate da numeri). Con i codici ATECO 2007 si rende possibile l'integrazione e semplificazione delle informazioni gestite dalla Pubblica Amministrazione adottando la stessa classificazione standardizzata delle attività economiche a fini fiscali, contributivi e statistici.

Ad ogni azienda è associato un codice ATECO in base all'attività svolta. Nel caso di più attività, il codice ATECO primario è attribuito in funzione di quella attività che, in termini percentuali, contribuisce maggiormente al valore aggiunto dell'unità. Le altre attività sono classificate in base a un codice ATECO secondario.

Dell'131 OP delle quali si dispongono i bilanci per il 2017 risulta che poco meno della metà svolge un'attività principale legata al settore agricolo o all'industria alimentare. Infatti, 55 OP svolgono attività direttamente connesse alla produzione agricola o attività successive alla raccolta o di supporto alla produzione e altre 9 hanno come attività principale la produzione di olii e grassi (tab. 7). Queste OP aggregano circa il 59% dei ricavi di vendita del campione. Da notare come il ricavo medio delle OP che hanno come attività prevalente la produzione industriale è di 3 volte superiore al ricavo medio del complesso delle OP. Il 40% delle OP svolge principalmente attività di servizi. L'insieme di queste OP aggrega solo il 20% dei ricavi di vendita e, tranne che per l'unica OP che ha l'ATECO 71.20 (Collaudi ed analisi tecniche), tutte le altre presentano un ricavo medio inferiore alla media complessiva. Infine. Il restante 12% delle OP ha come attività principale il commercio. Le OP appartenenti a questo gruppo aggregano il 21% dei ricavi, ma la metà di questi è realizzata da una sola OP.

Il codice ATECO più presente è quello relativo alle attività di supporto alle produzioni vegetali (A 01.61) posseduto da 20 OP (il 15% del totale) per un ricavo complessivo di oltre 14 milioni di euro (il 12,5% del totale; fig. 5). Seguono, in termini di numerosità delle OP, le attività successive alla raccolta (A 01.63), la coltivazione di frutti oleosi (A 01.26), le attività di altre organizzazioni associative nca (S 94.99), Altri servizi di supporto alle imprese nca (N 82.99) e Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari, uova, oli e grassi commestibili (G 46.33). In termini di ricavi di vendite, l'ATECO più importante

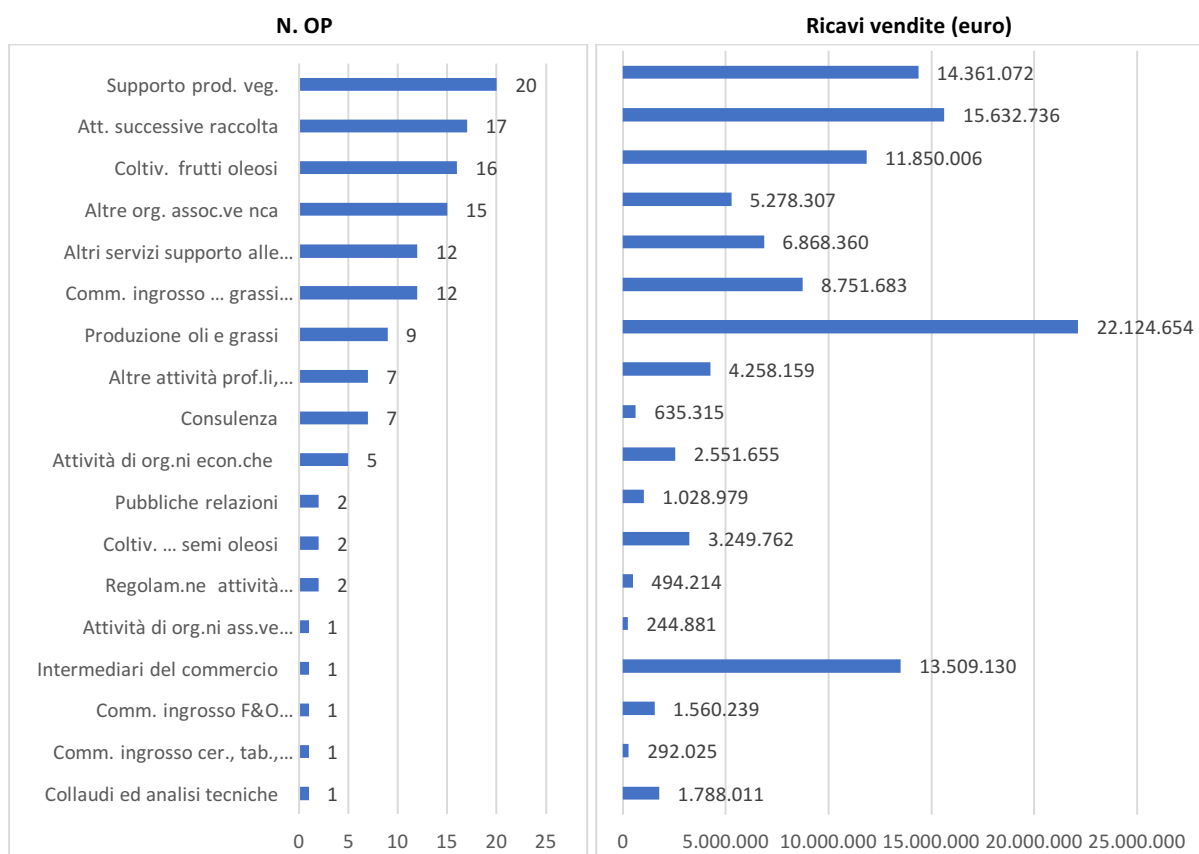
è quello relativo alla produzione di oli e grassi (C 10.41) con 22 milioni di euro, il 19% del totale, seguito da Attività successive alla raccolta (15,6 milioni di euro), Attività di supporto alla produzione vegetale (14,4 milioni di euro), Intermediari del commercio (G 46.10) con 13,5 milioni di euro e Coltivazione di frutti oleosi con 11,8 milioni di euro.

Tabella 7 - OP per codice ATECO e ricavi di vendite - 2017

Ateco	Descrizione	OP		Ricavi vendite		Media di Ricavi vendite (euro)
		(n.)	(%)	(euro)	(%)	
Attività connesse alla produzione agricola e all'industria alimentare		64	48,9	67.218.230	58,7	
<b>A - AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA</b>						
01.26	Coltivazione di frutti oleosi	16	12,2	11.850.006	10,4	740.625
01.11	Coltivazione di cereali (escluso il riso), legumi da granella e semi oleosi	2	1,5	3.249.762	2,8	1.624.881
01.61	Attività di supporto alla produzione vegetale	20	15,3	14.361.072	12,5	718.054
01.63	Attività successive alla raccolta	17	13,0	15.632.736	13,7	919.573
<b>C - ATTIVITÀ MANIFATTURIERE</b>						
10.41	Produzione di oli e grassi	9	6,9	22.124.654	19,3	2.458.295
Attività di servizi		52	39,7	23.147.881	20,2	
<b>S - ALTRE ATTIVITÀ DI SERVIZI</b>						
94.99	Attività di altre organizzazioni associative nca	15	11,5	5.278.307	4,6	351.887
94.11	Attività di organizzazioni economiche e di datori di lavoro	5	3,8	2.551.655	2,2	510.331
94.12	Attività di organizzazioni associative professionali	1	0,8	244.881	0,2	244.881
<b>M - ATTIVITÀ PROFESSIONALI, SCIENTIFICHE E TECNICHE</b>						
74.90	Altre attività professionali, scientifiche e tecniche nca	7	5,3	4.258.159	3,7	608.308
70.22	Consulenza imprenditoriale e altra consulenza amministrativo-gestionale	7	5,3	635.315	0,6	90.759
70.21	Pubbliche relazioni e comunicazione	2	1,5	1.028.979	0,9	514.490
71.20	Collaudi ed analisi tecniche	1	0,8	1.788.011	1,6	1.788.011
<b>N - NOLEGGIO, AGENZIE DI VIAGGIO, SERVIZI DI SUPPORTO ALLE IMPRESE</b>						
82.99	Altri servizi di supporto alle imprese nca	12	9,2	6.868.360	6,0	572.363
<b>O - AMMINISTRAZIONE PUBBLICA E DIFESA; ASSICURAZIONE SOCIALE OBBLIGATORIA</b>						
84.13	Regolamentazione delle attività che contribuiscono ad una più efficiente gestione delle attività economiche	2	1,5	494.214	0,4	247.107
Commercio all'ingrosso		15	11,5	24.113.077	21,1	
<b>G - COMMERCIO ALL'INGROSSO E AL DETTAGLIO</b>						
46.33	Commercio all'ingrosso di prodotti lattiero-caseari, uova, oli e grassi commestibili	12	9,2	8.751.683	7,6	729.307
46.11	Intermediari del commercio	1	0,8	13.509.130	11,8	13.509.130
46.31	Commercio all'ingrosso di frutta e ortaggi freschi o conservati	1	0,8	1.560.239	1,4	1.560.239
46.21	Commercio all'ingrosso di cereali, tabacco grezzo, semi e alimenti per il bestiame (mangimi)	1	0,8	292.025	0,3	292.025
<b>Totale complessivo</b>		<b>131</b>	<b>100,0</b>	<b>114.479.188</b>	<b>100,0</b>	<b>873.887</b>

Fonte: elaborazioni su dati di bilancio.

**Figura 5 - OP per codice ATECO e ricavi di vendite - 2017**



Fonte: elaborazioni su dati di bilancio.

## 5. L'analisi finanziaria attraverso gli indici di bilancio

### 5.1 Gli indici di solvibilità

#### HIGHLIGHTS

- La solvibilità delle OP, prese nel loro insieme, può essere considerata buona ma non soddisfacente. Sia l'indice di disponibilità che di liquidità assumono, in media, un valore pari o di poco superiore all'unità. Ciò potrebbe essere dovuto all'indebitamento interno che influisce sull'entità del denominatore, riducendo i valori degli indici
- Solo il 25% delle OP nel 2016 e il 18% delle OP nel 2017 presentano un indice di disponibilità che può essere ritenuto soddisfacente (indice > 1,5), mentre poco più della metà delle OP in entrambi gli anni presenta un indice di liquidità che può essere considerato accettabile (indice ≥ 1)
- Le *performance* migliori sono quelle che registrano le OP con ricavi inferiori a 10.000 euro che, in entrambi gli anni, si attestano su valori superiori all'unità. Esse sono presenti solo al Sud e rappresentano poco più dell'1% di soci e superficie nazionale
- Le *performance* peggiori sono quelle che registrano le OP con ricavi compresi tra 50.000 e 100.000 euro nel 2016 e tra 100.000 e 200.000 euro nel 2017, dove entrambi gli indici scendono al di sotto dell'unità
- Il Nord, in media, fa registrare valori dei due indici più bassi di quelli visti per l'Italia nel suo insieme e nessuna OP raggiunge un indice di disponibilità considerato soddisfacente
- Il Centro fa registrare valori dei due indici in linea con il dato medio nazionale. Si distingue la classe tra 50.000 e 100.000 euro di ricavi per valori più bassi della media nella Circostrizione
- Al Centro appartengono 4 OP delle 32 OP con un indice di disponibilità soddisfacente nel 2016 (di cui 2 hanno una struttura finanziaria equilibrata) e 3 delle 24 OP con una situazione soddisfacente nel 2017 (di cui 1 equilibrata)
- Il Sud presenta, per entrambi gli indici, valori in linea o di poco superiori al dato medio nazionale. In questa Circostrizione ricade la maggior parte delle OP con una struttura finanziaria soddisfacente o equilibrata
- Le Isole presentano, per entrambi gli indici e per entrambi gli anni, valori al di sotto del dato medio nazionale, trainati dalle cattive performance delle OP che ricadono nella classe compresa tra 200.000 e 500.000 euro di ricavi

L'analisi degli indici evidenzia una situazione di solvibilità del complesso delle OP che può essere definita buona, ma non soddisfacente, se riferita alla loro capacità di far fronte alle uscite future a breve termine con il realizzo delle attività correnti, e accettabile se riferita alla capacità di far fronte alle uscite future con le entrate derivanti dal realizzo delle poste più liquide delle attività correnti (tab. 8; cfr. par. 2.1). Infatti, l'indice di disponibilità o *current ratio* pari a 1,1 (quindi superiore all'unità, valore usato come benchmark) indica che le OP, prese nel loro insieme, hanno la capacità di smobilizzare le loro attività correnti - vale a dire l'insieme dei crediti esigibili entro l'anno (vantati verso clienti, fisco, imprese collegate o altri crediti), delle disponibilità liquide (depositi bancari e postali, denaro e valori in cassa) e delle rimanenze di merci e prodotti finiti - per pagare i debiti esigibili entro

l'anno successivo (verso i soci per i conferimenti, verso i fornitori, debiti tributari, verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale), ma le entrate sono solo di poco superiori alle uscite. L'indice di liquidità o *quick ratio* pari a 1 indica che se nelle entrate correnti non vengono conteggiate le rimanenze (che tra le poste correnti è quella che presenta minore liquidità) ciò che resta – la liquidità immediata – riesce a malapena a coprire le uscite e questo rappresenta un elemento di criticità riguardo alla capacità del sistema OP di far fronte immediatamente, se necessario, ai propri impegni. Tuttavia, va messo in evidenza come le OP spesso utilizzino come forma di finanziamento le dilazioni di pagamento per le merci e i prodotti forniti dai soci, il cosiddetto "indebitamento interno" (MiPAAF, 2009, pag. 92). Queste dilazioni entrano a far parte del calcolo dei debiti a breve, appesantendo il denominatore dei due indici che pertanto risultano appena sufficienti.

**Tabella 8 - Indici di bilancio delle OP olivicole per classe di ricavo - ITALIA (2016 e 2017)**

Ricavi vendite per classe	2016										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
<10.000	1,3	1,3	2,1	0,49	5,3	3,5	-57,4	246,4	-4.024,8	0,0	0,0
10.000-50.000	1,1	1,1	3,4	0,29	-28,1	-7,6	-67,1	-38,5	-338,6	0,2	0,3
50.000-100.000	0,9	0,8	3,8	0,27	-12,2	-2,9	-55,0	-9,2	-176,2	0,3	0,6
100.000-200.000	1,2	1,2	4,2	0,24	-0,3	1,0	-50,8	2,5	-130,2	0,4	0,5
200.000-500.000	1,1	1,1	3,0	0,33	-2,0	0,0	-24,8	0,0	-34,6	0,7	1,1
500.000-1.000.000	1,1	1,0	2,1	0,48	-1,9	-0,2	-19,5	-0,3	-27,8	0,7	1,6
>1.000.000	1,2	1,0	4,4	0,23	2,8	0,9	-20,7	0,8	-18,9	1,1	1,9
<b>Totale</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>3,7</b>	<b>0,27</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>	<b>-24,1</b>	<b>0,6</b>	<b>-25,8</b>	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>

Ricavi vendite per classe	2017										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
<10.000	1,2	1,1	1,8	0,54	-2,0	1,0	-49,5	216,3	-10.460,9	0,0	0,0
10.000-50.000	1,0	1,0	2,8	0,36	-1,4	0,1	-32,7	0,6	-198,6	0,2	0,3
50.000-100.000	1,1	1,0	3,7	0,27	5,6	2,3	-58,8	6,8	-170,1	0,3	0,5
100.000-200.000	0,9	0,9	6,2	0,16	-33,4	-4,8	-49,1	-10,2	-104,9	0,5	0,6
200.000-500.000	1,1	1,1	2,2	0,45	0,7	0,8	-21,8	1,8	-48,0	0,5	0,9
500.000-1.000.000	1,1	1,0	3,0	0,33	-8,8	-2,2	-24,5	-2,4	-26,6	0,9	1,5
>1.000.000	1,2	1,0	4,4	0,23	2,1	0,8	-12,2	0,9	-13,2	0,9	1,6
<b>Totale</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>3,6</b>	<b>0,28</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,2</b>	<b>-18,5</b>	<b>0,2</b>	<b>-23,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,4</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

Guardando ai valori delle singole organizzazioni emerge che 32 OP nel 2016 (il 25%) e 24 nel 2017 (il 18%) presentano un indice di disponibilità che può essere ritenuto soddisfacente (indice > 1,5). Tra queste, 22 OP nel 2016 e 14 nel 2017 presentano una situazione di accettabile equilibrio strutturale tra fonti e impieghi (indice ≥ 2). Per quanto riguarda, invece, l'indice di liquidità, 71 OP nel 2016 e 67 nel 2017 (poco più della metà, in entrambi i casi) presentano un valore dell'indice considerato accettabile (indice ≥ 1).

Il quadro non cambia nei due anni presi in considerazione, come invece avviene guardando nel dettaglio delle classi di ricavo. Infatti, le *performance* migliori, sempre riferite solo agli indici di liquidità, sono quelle che registrano le OP con ricavi inferiori a 10.000 euro. Sia nel 2016 che nel 2017, si attestano su valori superiori all'unità e più elevati della media nazionale (cfr. tab. 8). Queste OP, presenti solo al Sud, rappresentano poco più dell'1% di soci e superficie nazionale (cfr. tab. 4). Le OP che ricadono nelle classi più alte, quelle superiori a 200.000 euro, presentano, in entrambi gli anni, valori degli indici in linea con il dato medio nazionale. Difficoltà si riscontrano, invece, per le classi tra

50.000 e 100.000 euro nel 2016 e tra 100.000 e 200.000 euro nel 2017, dove entrambi gli indici scendono al di sotto dell'unità a testimonianza di una situazione di liquidità grave, nella quale le OP non riescono a far fronte ai loro debiti a breve con i loro crediti a breve. Si tratta, tuttavia, di situazioni temporanee, vale a dire che si presentano solo in uno dei due anni presi in considerazione, il che potrebbe essere legato ai risultati dell'annata olivicola che, come è risaputo, soffre di andamenti altalenanti.

Guardando ai dati per Circostrizione, il Nord, in media, fa registrare valori degli indici più bassi di quelli visti per l'Italia nel suo insieme, in entrambi gli anni (tab. 9). I risultati migliori, per entrambi gli indici, sono quelli presentati dalla classe di ricavo compresa tra 100.000 e 200.000 euro (1,4 nel 2016 e 1,2 nel 2017), ma, nel caso dell'indice di disponibilità, non abbastanza alti da poter parlare di situazione soddisfacente (nessuna OP supera la soglia di 1,5).

**Tabella 9 - Indici di bilancio delle OP olivicole per classe di ricavo - NORD (2016 e 2017)**

Ricavi vendite per classe	2016										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
50.000-100.000	0,8	0,8	25,3	0,04	1,5	0,4	-103,0	1,2	-289,5	0,4	0,5
100.000-200.000	1,4	1,4	2,4	0,42	2,0	1,4	-118,1	3,3	-275,9	0,4	0,5
200.000-500.000	0,6	0,4	15,4	0,06	2,9	3,2	-25,0	7,7	-60,8	0,4	0,9
500.000-1.000.000	1,2	1,2	4,9	0,20	0,5	2,3	-101,0	1,8	-77,5	1,3	1,4
>1.000.000	1,1	0,4	7,2	0,14	7,9	3,5	-9,9	3,5	-10,1	1,0	1,6
<b>Totale</b>	<b>1,0</b>	<b>0,6</b>	<b>7,2</b>	<b>0,14</b>	<b>5,2</b>	<b>2,9</b>	<b>-36,3</b>	<b>3,5</b>	<b>-43,9</b>	<b>0,8</b>	<b>1,3</b>

Ricavi vendite per classe	2017										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
100.000-200.000	1,2	1,2	4,3	0,23	2,1	1,1	-106,9	1,8	-176,6	0,6	0,7
200.000-500.000	0,6	0,5	10,6	0,09	43,6	5,9	-30,3	10,8	-55,9	0,5	1,1
500.000-1.000.000	1,0	1,0	7,8	0,13	0,3	2,0	-91,1	2,2	-99,8	0,9	1,0
>1.000.000	1,2	0,6	7,3	0,14	9,3	3,1	-1,1	3,0	-1,1	1,0	1,5
<b>Totale</b>	<b>1,0</b>	<b>0,7</b>	<b>7,6</b>	<b>0,13</b>	<b>13,6</b>	<b>3,5</b>	<b>-30,2</b>	<b>4,2</b>	<b>-36,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,2</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

Le OP del Centro presentano un valore degli indici pari o di poco superiore al dato medio nazionale (tab. 10). Nella distribuzione tra classi, tutte mantengono un dato medio in linea con quello medio della Circostrizione, tranne la classe tra 50.000 e 100.000 euro di ricavi che si distingue per valori più bassi della media dell'area. In questa Circostrizione, 4 OP nel 2016 presentano un indice di disponibilità soddisfacente e, di queste, 2 hanno una struttura finanziaria in equilibrio. Nel 2017 una situazione soddisfacente è presentata da 3 OP, di cui 1 equilibrata.

Nel 2016 il Sud presenta, per entrambi gli indici, valori assolutamente in linea con il dato medio nazionale (tab. 11). In particolare, in questa Circostrizione si collocano, nell'anno in esame, 18 OP con indice di disponibilità ritenuto soddisfacente, di cui 14 con situazione equilibrata (6 delle quali ricadono nella classe oltre 1 milione di euro di ricavi). Nel 2017, gli indici sono superiori a quelli medi nazionali; 17 OP fanno registrare una struttura finanziaria soddisfacente e per 12 di queste l'indice evidenzia una situazione di equilibrio (5 delle quali ricadono nella classe tra 200.000 e 500.000 euro).

**Tabella 10 - Indici di bilancio delle OP olivicole per classe di ricavo - CENTRO (2016 e 2017)**

Ricavi vendite per classe	2016										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
50.000-100.000	0,8	0,8	2,9	0,34	-12,7	-3,2	-50,0	-19,2	-300,6	0,2	0,3
100.000-200.000	1,2	1,2	4,4	0,23	10,7	3,4	-52,2	12,7	-193,3	0,3	0,3
200.000-500.000	1,0	0,9	8,5	0,12	15,1	2,6	-7,5	2,6	-7,6	1,0	1,1
500.000-1.000.000	1,1	1,1	3,4	0,29	4,3	1,9	-2,0	1,2	-1,3	1,6	2,0
>1.000.000	1,2	1,1	4,4	0,23	7,2	0,8	-18,7	1,2	-25,4	0,7	1,7
<b>Totale</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>4,4</b>	<b>0,23</b>	<b>6,3</b>	<b>0,9</b>	<b>-20,8</b>	<b>1,2</b>	<b>-29,0</b>	<b>0,7</b>	<b>1,5</b>

Ricavi vendite per classe	2017										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
50.000-100.000	0,9	0,9	2,2	0,46	8,0	6,2	-35,6	37,0	-211,8	0,2	0,4
100.000-200.000	1,0	1,0	5,4	0,19	-14,9	-2,3	-43,2	-8,9	-166,8	0,3	0,3
200.000-500.000	1,1	0,9	7,4	0,14	-2,4	0,8	-16,6	0,7	-15,2	1,1	1,3
500.000-1.000.000	1,2	1,2	4,5	0,22	6,7	2,2	-1,9	1,6	-1,3	1,4	1,8
>1.000.000	1,2	1,1	4,2	0,24	1,8	-0,1	-5,9	-0,1	-8,4	0,7	1,9
<b>Totale</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>	<b>4,2</b>	<b>0,24</b>	<b>1,1</b>	<b>0,0</b>	<b>-9,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>-13,4</b>	<b>0,7</b>	<b>1,6</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

**Tabella 11 - Indici di bilancio delle OP olivicole per classe di ricavo - SUD (2016 e 2017)**

Ricavi vendite per classe	2016										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
<10.000	1,3	1,3	2,1	0,49	5,3	3,5	-57,4	246,4	-4.024,8	0,0	0,0
10.000-50.000	1,1	1,1	2,8	0,36	-23,9	-7,6	-53,7	-36,0	-255,6	0,2	0,3
50.000-100.000	0,9	0,8	4,5	0,22	-14,2	-3,5	-54,5	-8,0	-126,2	0,4	0,7
100.000-200.000	1,2	1,1	4,2	0,24	-6,5	-0,4	-43,1	-1,0	-102,8	0,4	0,6
200.000-500.000	1,4	1,4	2,3	0,44	-5,4	-1,9	-34,1	-2,7	-49,5	0,7	1,0
500.000-1.000.000	1,1	1,0	2,0	0,50	-1,0	0,1	-20,4	0,2	-32,8	0,6	1,6
>1.000.000	1,1	1,0	4,3	0,23	-1,1	0,8	-23,1	0,6	-16,7	1,4	2,0
<b>Totale</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>3,3</b>	<b>0,30</b>	<b>-2,1</b>	<b>0,2</b>	<b>-26,2</b>	<b>0,2</b>	<b>-24,2</b>	<b>1,1</b>	<b>1,7</b>

Ricavi vendite per classe	2017										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
<10.000	1,2	1,1	1,8	0,54	-2,0	1,0	-49,5	216,3	-10.460,9	0,0	0,0
10.000-50.000	0,9	0,9	2,6	0,38	5,6	3,0	-24,9	16,1	-134,1	0,2	0,3
50.000-100.000	1,2	1,1	4,8	0,21	2,6	0,6	-69,9	1,5	-175,2	0,4	0,6
100.000-200.000	0,8	0,8	9,3	0,11	-105,9	-10,5	-43,0	-16,3	-66,5	0,6	1,0
200.000-500.000	1,5	1,4	1,8	0,56	0,0	0,4	-23,5	1,1	-63,2	0,4	0,7
500.000-1.000.000	1,2	1,1	2,8	0,36	-3,8	-0,7	-23,8	-0,8	-27,2	0,9	1,6
>1.000.000	1,1	1,0	4,4	0,23	2,0	1,6	-19,3	1,4	-17,9	1,1	1,5
<b>Totale</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>3,1</b>	<b>0,32</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,5</b>	<b>-23,2</b>	<b>0,6</b>	<b>-27,7</b>	<b>0,8</b>	<b>1,3</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

Le Isole, infine, per entrambi gli indici e per entrambi gli anni, presentano valori al di sotto del dato medio nazionale (tab. 12). Questi dati sembrano essere influenzati dalle cattive *performance* delle OP che ricadono nella classe di ricavi tra 200.000 e 500.000 euro.

**Tabella 12 - Indici di bilancio delle OP olivicole per classe di ricavo - ISOLE (2016 e 2017)**

2016											
Ricavi vendite per classe	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
10.000-50.000	1,1	1,1	4,8	0,21	-37,1	-7,7	-83,8	-42,0	-457,9	0,2	0,3
50.000-100.000	1,1	1,1	2,6	0,39	-6,1	-1,4	-32,8	-5,0	-115,0	0,3	1,1
100.000-200.000	2,2	2,2	7,1	0,14	20,9	3,2	-749,2	0,4	-84,7	8,8	8,8
200.000-500.000	0,8	0,8	3,8	0,26	7,2	2,4	-11,4	3,3	-15,6	0,7	1,3
500.000-1.000.000	1,2	1,0	2,3	0,43	-8,8	-3,2	-4,3	-4,1	-5,5	0,8	1,3
>1.000.000	1,2	1,2	7,9	0,13	48,3	7,8	14,0	2,2	4,0	3,5	4,0
<b>Totale</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>3,1</b>	<b>0,32</b>	<b>-2,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>-15,4</b>	<b>-0,3</b>	<b>-18,7</b>	<b>0,8</b>	<b>1,4</b>

2017											
Ricavi vendite per classe	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROE	ROI	ROI rev	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
10.000-50.000	1,2	1,2	3,3	0,31	-18,3	-5,4	-47,6	-44,0	-385,1	0,1	0,3
50.000-100.000	1,2	1,1	13,8	0,07	9,4	0,9	-63,8	1,6	-114,9	0,6	0,6
100.000-200.000	1,1	1,1	4,7	0,21	7,6	2,3	-65,6	2,7	-75,4	0,9	1,2
200.000-500.000	0,5	0,5	12,3	0,08	7,0	0,7	-7,0	1,2	-12,8	0,5	1,1
500.000-1.000.000	1,1	0,9	3,2	0,31	-31,4	-9,3	-19,4	-9,9	-20,6	0,9	1,4
>1.000.000	1,1	1,1	6,9	0,15	2,3	0,7	-9,8	0,4	-4,8	2,0	2,2
<b>Totale</b>	<b>0,9</b>	<b>0,8</b>	<b>4,9</b>	<b>0,20</b>	<b>-18,6</b>	<b>-3,4</b>	<b>-18,9</b>	<b>-3,2</b>	<b>-17,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,5</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

## 5.2 Gli indici di solidità patrimoniale

### HIGHLIGHTS

- L'indice di indebitamento evidenzia una situazione finanziaria tendente allo squilibrio, in quanto il fabbisogno finanziario delle OP nel loro insieme è coperto soprattutto da capitale di terzi, che rappresentano quasi 4 volte il capitale proprio
- Come riportato in letteratura, un indice di indebitamento elevato è un risultato atteso per le OP e dipenderebbe, da un lato, dalla loro sottocapitalizzazione e, dall'altro, dall'indebitamento interno
- Gli stessi motivi spiegano il perché del valore assunto dal grado di autonomia finanziaria, che in entrambi gli anni è inferiore alla soglia dello 0,33, al di sotto della quale si parla di struttura finanziaria gravemente squilibrata
- Circa il 23% delle OP nel 2016 e il 16% nel 2017 presentano un indice di indebitamento che può essere definito buono (cioè compreso tra 1 e 2)
- Circa il 15% delle OP nel 2016 e l'11% nel 2017 presentano un grado di autonomia finanziaria che può essere definito equilibrato
- Le OP con ricavi inferiori a 10.000 euro presentano un buon indice di indebitamento e un grado di autonomia finanziaria quasi vicino all'equilibrio
- All'aumentare dei ricavi aumenta l'indice di indebitamento e si abbassa il grado di autonomia finanziaria. Entrambi gli indici mostrano le loro performance peggiori nella classe di ricavo tra 100.000 e 200.000 euro e in quella superiore a 1.000.000 di euro
- Una migliore solidità patrimoniale (non buona, ma meno peggio delle altre classi) si segnala nella classe tra 500.000 e 1.000.000 di euro nel 2016 e in quella tra 200.000 e 500.000 nel 2017
- L'analisi degli indici per Circostrizione mette in evidenza andamenti differenti tra le diverse aree del Paese
- Nord e Centro presentano i peggiori risultati sia a livello complessivo che di singole classi, con poche eccezioni
- Il Sud, in entrambi gli anni, presenta le *performance* migliori. Guardando alle singole classi di ricavo, molte OP riescono a presentare situazioni soddisfacenti
- Le Isole, infine, presentano buone *performance* nel 2016, anche migliori di quelle del Sud, ma nel 2017 contribuiscono a peggiorare il dato medio

Focalizzando l'attenzione sugli indici di solidità patrimoniale si nota come l'indice di indebitamento (o *leverage*) presenti valori superiori a 3 in tutti e due gli anni. Tali valori, nella prassi, indicano una situazione finanziaria tendente allo squilibrio, in quanto il fabbisogno finanziario del sistema OP è coperto soprattutto da capitale di terzi; infatti, nel caso in esame, il capitale di terzi rappresenta quasi 4 volte il capitale proprio (l'indice è pari a 3,7 nel 2016 e 3,6 nel 2017). Questo elevato grado di indebitamento potrebbe non essere un problema se il ROI fosse superiore al costo del capitale di credito. Infatti, significherebbe che le OP potrebbero avere convenienza ad indebitarsi (con un effetto leva finanziaria positivo) perché il rendimento degli investimenti sarebbe superiore al costo del denaro

ma, come vedremo tra breve, non è questo il caso. In letteratura un indice di indebitamento elevato è un risultato atteso per le OP e dipenderebbe, da un lato, dalla loro sottocapitalizzazione (il finanziamento dell'attività di impresa con la sottoscrizione di quote di capitale sociale da parte dei soci è limitata), il che riduce il denominatore del rapporto<sup>3</sup> e, dall'altro, dal fatto che le OP si finanziano, oltre che con debiti assunti verso soggetti terzi (banche o altri istituti di credito), anche grazie alle dilazioni di pagamento accordate dai soci all'OP sui corrispettivi per il conferimento dei beni; tali dilazioni assumono, quindi, la forma di un debito verso i soci che contribuisce ad incrementare il numeratore del rapporto (MiPAAF, 2009, pag. 94; MiPAAF, 2011, pag. 82-83; Van Herck, 2014, pag. 22; Lerman e Parliament, 1990, pag. 529). Gli stessi motivi spiegano perché il grado di autonomia finanziaria sia particolarmente basso. Infatti, il valore assunto da questo indice in entrambi gli anni è inferiore alla soglia di 0,33 al di sotto della quale si parla di struttura finanziaria gravemente squilibrata.

Anche in questo caso, guardando ai valori delle singole OP si evince che solo 29 OP nel 2016 (circa il 23%) e 21 OP nel 2017 (il 16%) presentano un indice di indebitamento che può essere definito buono (perché compreso tra 1 e 2), mentre, riguardo al grado di autonomia finanziaria, 19 OP nel 2016 (circa il 15%) e 15 nel 2017 (11%) presentano una situazione che può essere definita equilibrata (con un indice superiore a 0,56) e di queste, per 10 OP nel 2016 e 9 OP nel 2017 la situazione è addirittura molto equilibrata (indice superiore a 0,66).

Guardando alle OP per classe di ricavo si nota come la situazione sia diversificata tra le classi e negli anni. Infatti, le OP con ricavi inferiori a 10.000 euro presentano un buon rapporto tra capitale proprio e capitale di terzi, testimoniato da un indice di indebitamento pari a 2,1 nel 2016 e 1,8 nel 2017. In questa stessa classe il grado di autonomia finanziaria è quasi vicino all'equilibrio, in quanto si attesta su 0,49 nel 2016 e 0,54 nel 2017 (come riportato nel paragrafo 2.1, un grado di autonomia finanziaria superiore a 0,56 segnala una struttura finanziaria equilibrata). Tuttavia, man mano che aumentano i ricavi aumenta anche l'indice di indebitamento, e quindi il rischio di insolvenza, e si abbassa il grado di autonomia finanziaria, con il primo che, nella classe tra 100.000 e 200.000 euro, arriva a raggiungere il picco di 4,2 nel 2016 e addirittura 6,2 nel 2017. Nella stessa classe, il grado di autonomia finanziaria tocca 0,24 nel 2016 e 0,16 nel 2017, tra i valori più bassi di tutte le classi in entrambi gli anni. Nella classe successiva (200.000-500.000 euro) i due indici tornano a migliorare per raggiungere un altro record negativo nella classe di ricavo superiore a 1.000.000 di euro (con un indice di indebitamento pari a 4,4 e un grado di autonomia finanziaria pari a 0,23, sia nel 2016 che nel 2017). Oltre che nella classe al di sotto di 10.000 euro di ricavi, una migliore solidità patrimoniale si segnala nella classe tra 500.000 e 1.000.000 di euro nel 2016 e in quella tra 200.000 e 500.000 nel 2017, dove l'indice di indebitamento è di poco superiore a 2 e il grado di autonomia finanziaria è superiore alla soglia di 0,33. Le differenze riscontrate nella stessa classe tra i due anni sono probabilmente dovute ai movimenti in entrata e in uscita di alcune OP dalle classi per via dell'aumento/diminuzione dei ricavi da ciascuna di esse realizzati nell'anno di riferimento.

L'analisi degli indici per Circostrizione mette in evidenza come il dato medio nazionale sia frutto di andamenti differenti tra le diverse aree del Paese. Infatti, Nord e Centro presentano i risultati peggiori, sia in termini di indice di indebitamento che di grado di autonomia finanziaria, in entrambi gli anni, che esprimono situazioni di criticità abbastanza severe. Ciò trova conferma anche se si guarda alle singole

---

<sup>3</sup> Alcune OP, per l'esattezza 8 nel 2016 e 11 nel 2017, presentano un patrimonio netto addirittura di segno negativo.

classi di ricavo, con poche eccezioni (cfr. tabb. da 9 a 12). Infatti, solo per le OP che ricadono nella classe tra 100.000 e 200.000 euro al Nord nel 2017 e nella classe tra 50.000 e 100.000 euro al Centro in tutti e due gli anni, l'indice di indebitamento scende sotto 3. Il Sud, invece, è la Circostrizione che in entrambi gli anni presenta le *performance* migliori, che restano, comunque critiche. Tuttavia, guardando alle singole classi di ricavo, molte OP riescono a presentare situazioni soddisfacenti. Infatti, 6 delle OP che in entrambi gli anni presentano una situazione finanziaria che può essere definita equilibrata (si veda più sopra) appartengono al Sud e nello specifico alla Calabria.

Le Isole, infine, presentano buone *performance* nel 2016, anche migliori di quelle del Sud, ma nel 2017 contribuiscono a peggiorare il dato medio.

### 5.3 Gli indici di redditività

#### HIGHLIGHTS

- Il ROE, che esprime la redditività del capitale proprio, è molto limitato o addirittura inesistente, in quanto assume segno positivo nel 2016 (pari, in media, a 0,4) e negativo nel 2017 (pari a -1)
- Nelle OP, tuttavia, il ROE è influenzato dal fatto che il risultato economico viene redistribuito ai soci attraverso l'acquisto di merci e prodotti da loro conferiti a un prezzo più alto di quello di mercato e non attraverso la distribuzione degli utili a fine anno; questo diminuisce gli utili ed aumenta i costi (comprimendo il numeratore del rapporto)
- Il confronto con il rendimento dei titoli di Stato dice che il ROE rilevato nel 2016 non è sufficientemente alto per poter parlare di redditività soddisfacente
- Le migliori performance sono quelle fatte registrare dalle classi estreme: per le OP con ricavi oltre 1 milione di euro il ROE è pari a 2,8, superiore di poco più di 2 punti percentuali al rendimento dei titoli di Stato; per le OP che ricadono al di sotto di 10.000 euro di ricavi, il ROE è addirittura pari a 5,3, ma questo è dovuto ad una sola OP che presenta un ROE elevatissimo e che compensa i valori negativi fatti registrare da quasi tutte le altre OP
- Il dato medio nazionale è frutto delle ottime *performance* del Nord e del Centro, che tuttavia non riescono a bilanciare la scarsa redditività del capitale proprio di Sud e Isole, anche se l'andamento all'interno delle due Circostrizioni è differenziato per anno e per classe
- Anche il ROI fa registrare valori molto bassi (0,5 nel 2016 e 0,2 nel 2017) e inferiori al costo del capitale di credito. Anche per il ROI valgono le considerazioni fatte sull'indebitamento interno che, incrementando il valore degli impieghi posto al denominatore del rapporto, contribuisce ad abbassare l'indice
- Tenendo conto del legame tra ROI, ROE e *leverage*, possiamo dedurre che l'indebitamento ha un effetto leva negativo nei confronti del ROE che in media si presenta minore del ROI
- Solo in pochi casi il ROI < ROE ma solo nella classe fino a 10.000 euro di ricavi nel 2016 e nella classe tra 50.000 e 100.000 euro nel 2017 il ROI è maggiore del costo dell'indebitamento
- Un contributo positivo al ROI è dato prevalentemente dal Nord, che è l'unica Circostrizione a presentare un dato medio superiore a quello nazionale in entrambi gli anni
- Il ROI del Nord, tuttavia, non è abbastanza elevato da risultare superiore al costo del capitale di credito, neanche se si guarda alle singole classi di ricavo, ad eccezione di quella tra 200.000 e 500.000 euro
- Il Centro presenta buone *performance* nel 2016 e il Sud nel 2017, mentre le Isole presentano *performance* negative in entrambi gli anni
- Nel lavoro si propone un nuovo indice, il ROI rivisto, nel quale il risultato operativo è depurato dei ricavi "extracaratteristici" per valutare la redditività delle OP in assenza del sostegno fornito dalla PAC. L'esame di tale indice mostra inequivocabilmente che senza questo sostegno la redditività degli investimenti assumerebbe, in tutte le classi e in tutti e due gli anni, valori negativi, che tendenzialmente si riducono all'aumentare della classe di ricavo

- Tutte le Circostrizioni contribuiscono al risultato negativo del ROI rev, anche se Nord e Sud presentano i risultati peggiori.
- Anche a livello di singola Circostrizione i valori tendono a migliorare al crescere della classe di ricavo
- La redditività delle vendite (ROS) assume, a livello medio, valore positivo, ma di entità molto limitata (0,6 nel 2016 e 0,2 nel 2017)
- La classe di ricavo più piccola (<10.000 euro) fa registrare, nei due anni in esame, valori positivi dell'indice estremamente elevati, dovuti al basso o nullo valore delle vendite
- Quando si passa a esaminare il ROS rivisto, quindi relativo ai soli ricavi delle vendite e delle prestazioni senza tener conto dei ricavi derivanti dalla partecipazione alla PAC, l'indice assume un valore negativo altrettanto elevato
- In genere, tanto il ROS quanto il ROS rev tendono a migliorare all'aumentare della classe di ricavo
- Un contributo positivo al ROS si deve alle OP del Nord in tutti e due gli anni, alle quali si affiancano quelle del Centro nel 2016 e quelle del Sud nel 2017.
- Il ROS rev, invece, in tutti e due gli anni, in tutte le Circostrizioni e in quasi tutte le classi di ricavo assume valore negativo. Anche a livello di Circostrizione il ROS rev aumenta al crescere della classe di ricavo, fino ad arrivare ad assumere segno positivo nelle Isole, nel 2016, nella classe oltre 1 milione di euro

Spostando lo sguardo sugli altri indicatori emerge come l'indice di redditività del capitale proprio (ROE), che esprime la capacità del capitale proprio di generare utili, ovvero il ritorno economico dell'investimento effettuato dai soci, sia molto limitato o addirittura inesistente; infatti, il ROE assume segno positivo nel 2016 (pari, in media, a 0,4) e negativo nel 2017 (pari a -1). L'indice negativo testimonia che, in media, l'esercizio si è chiuso in perdita mentre per poter dire se il valore positivo indica una redditività soddisfacente occorre confrontare il ROE con il rendimento di investimenti alternativi a basso rischio. Tuttavia, occorre ricordare che le OP non hanno come obiettivo principale quello di distribuire utili a fine anno, ma il risultato economico viene redistribuito ai soci attraverso l'acquisto di merci e prodotti da loro conferiti a un prezzo più alto di quello di mercato (MiPAAF, 2009, pag. 84). Di conseguenza questo diminuisce gli utili ed aumenta i costi (comprimendo il numeratore del rapporto) (Lerman e Parliament, 1990, pag. 529). Per questo motivo spesso è un indicatore che non viene da tutti utilizzato nell'analisi di bilancio delle OP. In questo lavoro, tuttavia, tenuto conto del fatto che anche le OP per poter sopravvivere nel medio-lungo periodo devono rispettare il principio economico dei costi inferiori ai ricavi, l'obiettivo non è quello di valutare il livello di redditività in sé ma di capire se emergono differenze nel comportamento delle OP andando a guardare tre le classi di ricavo e tra le Circostrizioni (Diliberto, 2016, pag. 22). La prassi dice che è conveniente investire il proprio capitale nella propria impresa se il reddito che se ne riceve è superiore di 3 o 4 punti percentuali al rendimento di questi investimenti alternativi. In questo caso, per poter esprimere un giudizio sul valore assunto dal ROE è stato preso a riferimento il rendimento medio ponderato dei titoli

di Stato che, per i due anni presi in esame, è pari a 0,55% nel 2016 e a 0,68% nel 2017.<sup>4</sup> Tralasciando il 2017 che presenta un ROE negativo, nel 2016, sebbene il rendimento dei titoli di Stato sia basso, il ROE non è sufficientemente alto per poter parlare di redditività soddisfacente. Se l'analisi viene estesa alle classi di ricavo si scopre, ancora una volta, che a far registrare le migliori performance sono le classi estreme. Infatti, il ROE espresso in media dalle OP con ricavi oltre 1 milione di euro è pari a 2,8, superiore di poco più di 2 punti percentuali al rendimento dei titoli di Stato. Per le OP che ricadono al di sotto di 10.000 euro di ricavi, il ROE è addirittura pari a 5,3, ma questo è dovuto ad una sola OP che presenta un ROE elevatissimo e che compensa i valori negativi fatti registrare da quasi tutte le altre.

In entrambi gli anni il Nord presenta valori del ROE positivi e molto elevati (cfr. tab. 9). Nel 2016 questo si deve soprattutto alle OP che ricadono nella classe oltre 1 milione di euro, alle quali si aggiungono, nel 2017, anche a quelle che ricadono nella classe tra 200.000 e 500.000 euro. Per queste classi i valori del ROE sono decisamente più elevati del rendimento dei titoli di Stato, presentando, dunque una redditività del capitale proprio più che soddisfacente. Dinamiche positive, anche se meno accentuate si registrano per il Centro, con andamenti nelle classi molto diversificate (cfr. tab. 10). Sud e Isole, invece, sembrano i principali artefici della scarsa redditività del capitale proprio mostrata a livello nazionale, anche se l'andamento all'interno delle due Circostrizioni è differenziato per anno e per classe (cfr. tabb. 11 e 12).

Passando all'indice sulla redditività degli investimenti, il ROI, si nota come esso sia pari a 0,5 nel 2016 e 0,2 nel 2017, un valore inferiore al costo del capitale di credito riportato per quegli anni<sup>5</sup>. Ricordando quanto detto a proposito del fatto che le OP si finanziano anche grazie alle dilazioni di pagamento concesse dai soci, possiamo affermare che queste dilazioni, assumendo la forma di un debito, contribuiscono ad incrementare il valore del totale impieghi posto al denominatore del rapporto, abbassandone il valore. Tenendo conto del legame tra ROI, ROE e *leverage*, possiamo dedurre che l'indebitamento ha un effetto leva negativo nei confronti del ROE. Analizzando il ROI per classe di ricavo emerge come in pochi casi le evidenze appena osservate per l'insieme delle OP vengano ribaltate. Si tratta, nel 2016, delle due classi estreme, che presentano un ROI minore del ROE e, nel caso della classe più piccola, anche abbastanza elevato da superare il costo del capitale di credito. Nel 2017, invece, ROI<ROE si ha nella classe 50.000-100.000 e in quella oltre 1.000.000 di euro, ma solo nel primo caso è abbastanza elevato da superare il costo dell'indebitamento.

Un contributo positivo al ROI è dato prevalentemente dal Nord, che è l'unica Circostrizione a presentare un dato medio superiore a quello nazionale in entrambi gli anni e anche superiore al ROE calcolato per la Circostrizione. Il valore, tuttavia, non è abbastanza elevato da risultare superiore al costo del capitale di credito, neanche se si guarda alle singole classi di ricavo, ad eccezione delle OP con un ricavo compreso tra 200.000 e 500.000 euro che presentano, in media, un ROI pari a 5,9 (cfr. tab. 9). Anche il Centro presenta buone *performance* nel 2016 e il Sud nel 2017, ma i valori del ROI restano comunque contenuti e talvolta addirittura negativi se si guarda alle singole classi di ricavo (cfr. tabb. 10 e 11). Le Isole, infine, presentano *performance* negative in entrambi gli anni (cfr. tab. 12).

---

<sup>4</sup> Fonte: MEF

[http://www.dt.mef.gov.it/it/debito\\_pubblico/dati\\_statistici/principali\\_tassi\\_di\\_interesse/archivio\\_tassi\\_interesse/](http://www.dt.mef.gov.it/it/debito_pubblico/dati_statistici/principali_tassi_di_interesse/archivio_tassi_interesse/).

<sup>5</sup> Tasso interesse 2017 (per tutti i mesi inferiore al 3% compreso tra un minimo di 2,69% e un massimo di 2,87%); Tasso di interesse 2016 (compreso tra un minimo di 2,85% e un massimo di 3,25%) (fonte ABI).

Come si è detto nel paragrafo 2.1, in questo lavoro si propongono due nuovi indici che mirano a depurare il risultato operativo, posto al numeratore del ROI e del ROS, dai ricavi “extracaratteristici”, in questo caso dai ricavi provenienti dalla partecipazione ai programmi di attività triennale. Tale operazione assume un significato particolare alla luce della riforma della PAC che vorrebbe rivedere totalmente il sostegno garantito alle OP olivicole attraverso questi programmi. L’obiettivo è capire come si modificherebbero i classici indici di redditività in loro assenza. L’analisi dei dati mostra in maniera evidente che senza questo sostegno il ROI rev assumerebbe, in tutte le classi e in tutti e due gli anni, valori negativi, che tendenzialmente migliorano all’aumentare della classe di ricavo. E questo ricalca quanto già visto a proposito dell’incidenza dei “ricavi delle vendite e delle prestazioni” sul valore della produzione (cfr. cap. 3).

Tutte le Circostrizioni contribuiscono al risultato negativo del ROI rev, anche se Nord e Sud presentano i risultati peggiori. In genere, anche a livello di singola Circostrizione i valori tendono a migliorare al crescere della classe di ricavo fino a raggiungere un valore positivo nelle Isole nel 2016 nella classe oltre 1 milione di euro.

Infine, l’ultimo indice di redditività esaminato è quello della redditività delle vendite (ROS) che spiega quanto reddito si produce per unità di ricavo. Nei due anni considerati il ROS assume, a livello medio, valore positivo, ma di entità molto limitata (0,6 nel 2016 e 0,2 nel 2017). Guardando alle classi di ricavo si nota come quella più piccola faccia registrare, nei due anni in esame, valori positivi dell’indice spropositatamente elevati, dovuti al basso o nullo valore delle vendite. Tant’è che quando si passa al ROS rivisto, quindi relativo ai soli ricavi delle vendite e delle prestazioni senza tener conto dei ricavi derivanti dalla partecipazione alla PAC, l’indice assume un valore negativo altrettanto spropositatamente elevato. In genere, comunque, tanto il ROS che il ROS rev tendono a migliorare all’aumentare della classe di ricavo.

Un contributo positivo al ROS si deve alle OP del Nord e del Centro nel 2016 e a quelle del Nord e del Sud nel 2017. Al Nord, il contributo più importante al positivo risultato della redditività delle vendite, in entrambi gli anni, è data dalle OP che ricadono nella classe tra 200.000 e 500.000 euro. Al Centro, invece, nel 2016 la classe con il più alto indici di redditività è quella 100.000-200.000 euro. Infine, al Sud, nel 2017, quasi tutte le classi contribuiscono ad innalzare la ROS, tranne quella tra 100.000 e 200.000 euro e quella tra 500.000 e 1.000.000 di euro di ricavi. Il Ros rev, invece, in tutti e due gli anni, in tutte le Circostrizioni e in quasi tutte le classi di ricavo assume valore negativo. Anche a livello di Circostrizione il ROS rev aumenta al crescere della classe di ricavo, fino ad arrivare ad assumere segno positivo nelle Isole, nel 2016, nella classe oltre 1 milione di euro.

## 5.4 Gli indici di efficienza

### HIGHLIGHTS

- L'indice di rotazione degli impieghi (ROT), a livello medio, non raggiungono l'unità (0,9 nel 2016 e 0,8 nel 2017), il che indica un appesantimento della struttura patrimoniale
- Il ROT migliora al crescere della classe di ricavo, fino a raggiungere 1,1 nella classe più grande e solo nel 2016
- L'indice di rotazione del circolante presenta valori più elevati del ROT, ma comunque di poco superiori all'unità
- Nel 2016 solo il Sud da un contributo positivo agli indici di efficienza, e in particolare la classe oltre 1 milione di euro, mentre nel 2017 è la Circostrizione delle Isole a mantenere alti entrambi gli indici, in particolare, la classe oltre 1.000.000 di euro
- Nel 2016 solo il Sud da un contributo positivo agli indici di efficienza, e in particolare alla classe oltre 1 milione di euro, mentre nel 2017 è la Circostrizione delle Isole a mantenere alti entrambi gli indici, in particolare, la classe oltre 1.000.000 di euro

L'analisi degli indici si conclude con quelli di efficienza. Il primo dei due indici, quello di rotazione degli impieghi (ROT) indica quante volte in un anno il capitale impiegato si trasforma in ricavi. Più alto è l'indice, maggiore è l'efficienza. I dati evidenziano valori che, a livello medio, non raggiungono l'unità (0,9 nel 2016 e 0,8 nel 2017), il che indica un appesantimento della struttura patrimoniale. L'indice, tuttavia, migliora al crescere della classe di ricavo, fino a raggiungere 1,1 nella classe più grande e solo nel 2016.

L'indice di rotazione del circolante presenta valori più elevati, ma comunque di poco superiori all'unità.

Nel 2016 solo il Sud da un contributo positivo agli indici di efficienza, e in particolare alla classe oltre 1 milione di euro, mentre nel 2017 è la Circostrizione delle Isole a mantenere alti entrambi gli indici, in particolare, la classe oltre 1.000.000 di euro.

## 5.5 Una lettura degli indici per tipologia di ATECO

### HIGHLIGHTS

- Una lettura degli indici di bilancio distinti per tipologia ATECO permette di evidenziare eventuali differenze tra le OP che svolgono principalmente attività di produzione, rispetto a quelle di commercio o servizi
- Gli indici di solvibilità non mostrano differenze rilevanti tra le tipologie di OP
- L'indice di indebitamento (o *leverage*) è mediamente più elevato nelle OP di commercio (7,6 nel 2016 e 6,1 nel 2017); tali valori sono in parte giustificabili dalla sottocapitalizzazione che spesso caratterizza queste OP
- Mediamente le OP che svolgono principalmente attività di commercio hanno indici di redditività migliori; ROI, ROE e ROS sono positivi e nettamente superiori alla media delle altre OP
- Di contro i risultati peggiori in termini di indici di redditività si riscontrano per le OP che svolgono principalmente attività di servizi, con valori mediamente negativi per tutti gli indici in entrambi gli anni analizzati
- Riguardo agli indici di efficienza, le OP che svolgono principalmente attività legate alla produzione hanno un indice di rotazione del circolante mediamente migliore delle altre

Come riportato precedentemente, un'informazione che è stata ricostruita nel database è quella relativa al codice ATECO, vale a dire l'attività principale svolta dall'OP. Una lettura degli indici di bilancio distinti sulla base della tipologia ATECO permette di evidenziare eventuali differenze tra le OP che svolgono principalmente attività di produzione, rispetto a quelle di commercio o servizi.

Gli indici di solvibilità non mostrano differenze rilevanti tra le tipologie di OP (tab. 13). Quelle di produzione evidenziano mediamente un indice leggermente migliore rispetto alle altre, mentre l'indice di liquidità nelle OP di servizi non raggiungono in media l'unità.

Maggiori differenze emergono dall'analisi degli indici di solidità patrimoniale e in particolare dell'indice di indebitamento (o *leverage*). Quest'ultimo, come evidenziato, presenta mediamente valori superiori a 3 in tutti e due gli anni evidenziando una copertura del fabbisogno finanziario del sistema OP soprattutto da capitale di terzi. Nel caso delle OP di commercio tale indice supera addirittura i sette punti nel 2017, valore che nella prassi segnala una situazione finanziaria fortemente tendente allo squilibrio. Tuttavia, come già precisato, valori così elevati per le OP sono in parte giustificabili dalla sottocapitalizzazione che spesso caratterizza queste organizzazioni. Questo è il caso delle OP di commercio, dove il basso patrimonio netto, posto al denominatore, determina un valore molto elevato dell'indice di indebitamento.

Anche gli indici di redditività evidenziano differenze in base alla tipologia di OP. Mediamente le organizzazioni che svolgono principalmente attività di commercio hanno indici decisamente migliori. Per tali OP i tre principali indici di redditività (ROI, ROE e ROS) sono positivi e nettamente superiori alla media delle OP analizzate. In particolare, nel 2017 le OP di commercio sono l'unica tipologia con valori positivi, che compensa i valori negativi delle OP di produzione e, soprattutto, di servizi. Di contro i

risultati peggiori in termini di indici di redditività si riscontrano per le OP che svolgono principalmente attività di servizi, con valori tutti mediamente negativi in entrambi gli anni analizzati.

Per le OP di commercio risulta particolarmente elevato l'indice di redditività del capitale proprio (ROE), che esprime la capacità del capitale proprio di generare utili. Tali OP sono le uniche ad avere, nel 2017, un valore mediamente positivo del risultato di esercizio, a differenza delle altre tipologie di OP che risultano mediamente in perdita. A ciò si associa, per le OP di commercio, un patrimonio netto contenuto che, come nel caso dell'indice di indebitamento, essendo al denominatore del ROE contribuisce al valore elevato dell'indice.

Anche per gli indici rivisti, nei quali il risultato operativo è depurato dai ricavi provenienti dai programmi di attività triennale, le OP che hanno come attività principale quella di commercio hanno risultati migliori delle altre, sebbene i valori rimangano nettamente negativi.

Riguardo agli indici di efficienza, le OP che svolgono principalmente attività legate alla produzione hanno un indice di rotazione del circolante mediamente superiore alle altre OP, sia nel 2016 (1,9) che nel 2017 (1,5).

**Tabella 13 - Indici di bilancio delle OP olivicole per tipologia di ATECO - ITALIA (2016 e 2017)**

Tipologia ATECO	2016										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROI	ROI rev	ROE	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
Produzione	1,2	1,0	3,2	0,3	0,6	-15,7	1,2	0,6	-16,3	1,0	1,9
Commercio	1,1	1,1	7,6	0,1	0,9	-38,7	2,8	1,0	-39,6	1,0	1,3
Servizi	1,1	0,9	3,1	0,3	-0,5	-39,2	-4,5	-0,7	-53,1	0,7	1,1
<b>Totale</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>3,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,5</b>	<b>-24,1</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>	<b>-25,8</b>	<b>0,9</b>	<b>1,6</b>

Tipologia ATECO	2017										
	Indici di liquidità		Solidità patrimoniale		Indici di redditività					Indici di efficienza	
	Indice disponibilità (current ratio)	Indice liquidità (quick ratio)	Indice di indebitamento (leverage)	Grado di autonomia finanziaria (autonomy ratio)	ROI	ROI rev	ROE	ROS	ROS rev	Rotazione degli impieghi	Rotazione del circolante
Produzione	1,2	1,0	3,1	0,3	-0,1	-17,1	-1,3	-0,1	-22,6	0,8	1,5
Commercio	1,1	1,1	6,1	0,2	1,8	-13,0	7,0	2,0	-14,8	0,9	1,2
Servizi	1,1	0,9	3,9	0,3	-0,5	-29,1	-4,8	-0,5	-32,6	0,9	1,3
<b>Totale</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	<b>3,6</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>-18,5</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,2</b>	<b>-23,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,4</b>

Fonte: ns. elaborazioni su dati di bilancio.

## 6. Considerazioni conclusive

Numerosi studi si sono occupati di valutare l'efficienza e la performance delle OP/cooperative attraverso gli indici di bilancio. I settori più indagati, anche in Italia, sono stati quelli ortofrutticolo, vitivinicolo e lattiero-caseario, ma, per quanto di nostra conoscenza, nessuno studio, soprattutto, a livello nazionale, ha avuto come oggetto le OP olivicole. Il presente documento ha lo scopo di colmare questa lacuna.

Il lavoro si basa sui bilanci di 128 OP nel 2016 e 131 OP nel 2017 depositati presso le Camere di Commercio e scaricati attraverso il Servizio Telemaco di Infocamere. Si tratta di bilanci redatti in forma abbreviata, per cui non è stato possibile realizzare alcune analisi di grande interesse (quali ad esempio quelle sul credito) ma bisognose di un maggior livello di dettaglio rispetto a quello disponibile.

Le OP analizzate rappresentano poco meno della metà della superficie olivetata nazionale e aggregano oltre la metà delle aziende olivicole; inoltre, oltre il 90% delle OP negli anni in esame aveva il riconoscimento da parte del MiPAAF.

L'esame dei dati ha evidenziato una elevata variabilità dei ricavi sul territorio tra i due anni considerati, con le OP del Sud che sembrano essere più sensibili all'andamento della produzione. Tuttavia, guardando ai valori medi dei due anni, si può dire che se il Sud si impone per numero di OP, soci, superficie detenuta da queste OP e ricavi realizzati, il Centro si distingue per avere i più elevati ricavi per OP (più del doppio di quelli del Nord, quasi il doppio di quelli registrati al Sud e quasi il quadruplo di quelli delle Isole) e il Nord per avere i più elevati ricavi per socio (mediamente una OP del Nord è composta da meno di 1.000 soci, rispetto ai 2.500 del Centro, i 3.200 del Sud e 1.500 delle Isole) e i più elevati ricavi per ettaro (mediamente una OP del Nord rappresenta meno di 900 ettari, contro i 2.600 del Centro, i 4.600 del Sud e i 2.100 delle Isole).

I  $\frac{3}{4}$  dei ricavi sono prodotti, come media dei due anni, dalle OP che ricadono nella classe di ricavo più elevata (>1.000.000 di euro), che rappresentano quasi la metà della superficie detenuta (46%), il 40% dei soci e solo il 23% delle complessive OP. Un altro 24% di OP ricade nella classe di ricavo compresa tra 200.000 e 500.000 euro, ma esse risultano equamente diffuse anche nelle altre classi, tranne che in quelle più piccole che detengono quote residuali.

Dalla distribuzione delle OP per classe di fatturato e per Circostrizione emerge che solo al Sud sono presenti OP con meno di 10.000 euro di fatturato e che al Nord e al Centro non sono presenti OP con meno di 50.000 euro di fatturato.

Le OP olivicole, prese nel loro insieme, presentano una buona solvibilità, in quanto le entrate a breve sono sufficienti a coprire le uscite a breve.

Maggiori problemi si riscontrano, invece, sul fronte della solidità patrimoniale che mette in evidenza una situazione finanziaria tendente allo squilibrio. Tuttavia, l'analisi della letteratura mette in luce come questo dipenda da due fattori propri delle OP: la loro sottocapitalizzazione, ovvero lo scarso apporto di capitale da parte dei soci, e l'indebitamento interno, ovvero la pratica di finanziarsi grazie alle dilazioni di pagamento concesse dai soci per i prodotti conferiti.

Più problematica è la valutazione degli indici di redditività per la natura stessa delle OP. La redditività del capitale proprio, infatti, assume un valore basso o addirittura negativo, segnalando, in quest'ultimo caso, una perdita d'esercizio. In qualsiasi attività d'impresa questo suonerebbe come un campanello d'allarme. Nelle OP, invece, questo dato va valutato alla luce del fatto che il loro obiettivo

non è di distribuire utili ma pagare ai soci, per i beni e servizi conferiti, un prezzo più alto di quello di mercato. Pertanto, il risultato d'esercizio potrebbe essere basso o addirittura negativo, influenzando il valore del ROE. Allo stesso tempo, anche la redditività degli investimenti, il ROI, fa registrare valori positivi ma bassi per via della presenza dell'indebitamento interno. In complesso, la forte presenza dell'indebitamento, segnalato dagli indici sulla solidità patrimoniale, ha un effetto leva finanziaria negativo, così riducendo la redditività delle OP. Solo in pochi casi, invece, l'indebitamento sembrerebbe essere conveniente perché il rendimento degli investimenti supera il costo del denaro preso a prestito. Tuttavia, nella valutazione del ROI si è voluto tenere conto della presenza e del peso dei ricavi "extracaratteristici" sul risultato operativo. Pertanto, è stato proposto un ROI rivisto che calcola il risultato operativo della sola gestione "caratteristica" come differenza tra ricavi delle vendite e delle prestazioni e costi di produzione. L'obiettivo è valutare la redditività delle OP in assenza del sostegno fornito dalla PAC attraverso il finanziamento dei programmi di attività triennali. L'analisi di questo indice mette in evidenza che nessuna OP sarebbe redditizia in assenza dei ricavi provenienti dalla partecipazione ai programmi di attività e che questo effetto negativo si attenua all'aumentare delle classi di ricavo. Al pari del ROI, anche il ROS, la redditività delle vendite, assume valore positivo, ma lo scenario cambia completamente quando, anche in questo caso, si passa al ROS rivisto che, come nel caso del ROI rivisto, calcola il risultato operativo della sola gestione "caratteristica". Infatti, l'indice assume un valore consistente e di segno negativo che, anche in questo caso, migliora al crescere della classe di ricavo.

Gli indici di efficienza segnalano, invece, un appesantimento della struttura patrimoniale in quanto il ROT, la rotazione degli impieghi, non raggiunge neanche l'unità, il che significa che il capitale investito impiega più di un anno per trasformarsi in ricavi; e la rotazione del circolante è di poco superiore all'unità, il che significa che il capitale circolante impiega poco meno di un anno per generare ricavi.

Una lettura degli indici di redditività in base all'attività principale svolta dall'OP (produzione, commercio o servizi) evidenzia risultati decisamente migliori per le OP di commercio mentre per le OP che svolgono principalmente attività di servizi si riscontrano valori mediamente negativi per tutti gli indici in entrambi gli anni analizzati.

Guardando alle aree del nostro Paese, le OP del Nord e delle Isole presentano una liquidità e una solidità patrimoniale peggiore delle OP nel loro complesso. Anche le OP del Centro si distinguono per una situazione finanziaria squilibrata, mentre quelle Sud presentano una liquidità e una solidità patrimoniale del tutto in linea con il dato nazionale. In tutte le Circostrizioni, gli indici di redditività non hanno un andamento chiaramente individuabile, ma i risultati variano a seconda degli anni. Più stabili, rispetto al dato medio nazionale, sono gli indicatori di efficienza.

Allo stesso modo, guardando alle classi di ricavo, non è possibile individuare un chiaro comportamento delle OP, anche perché al variare del ricavo le OP potrebbero cambiare di classe da un anno all'altro. Tuttavia, guardando alle due classi che rappresentano, assieme, circa la metà delle OP (>1.000.000 e 200.000-500.000) emerge che la prima presenta, in tutti e due gli anni, una liquidità in linea con il dato medio nazionale, una peggiore solidità patrimoniale e una migliore redditività ed efficienza, mentre la seconda presenta, una liquidità in linea con il dato nazionale, una maggiore solidità patrimoniale e una redditività variabile negli anni - peggiore del dato nazionale nel 2016 e migliore nel 2017 – e una peggiore efficienza.

Come si è più volte ripetuto, il particolare sistema di gestione delle OP ne influenza la struttura e la performance finanziaria. Pertanto, l'analisi appena realizzata non vuole esprimere un giudizio sull'economicità delle OP, quanto, piuttosto, fornire una fotografia della situazione economica e finanziaria delle OP olivicole e aggiungere un tassello alla conoscenza della produzione organizzata. Inoltre, i risultati qui presentati potrebbero rappresentare dei benchmark da utilizzare in analisi future per capire come stanno evolvendo le OP.

## Riferimenti bibliografici

- Ananiadis, Y., O. Notta, e K. Oustapassidis (2003), "Cooperative competitiveness and capital structure in the Greek dairy industry", *Journal of Rural Cooperation*, 31(2), pp. 95-110.
- Bijman, J., C. Iliopoulos, K. J. Poppe, C. Gijselinckx, K. Hagedorn, M. Hanisch, G.W.J. Hendrikse, R. Kühn, P. Ollila, P. Pyykkönen and G. van der Sangen (2012), *Support for Farmers' Cooperatives Final Report*, Wageningen: Wageningen UR.
- Caselli G. (1998), "Analisi di bilancio delle imprese cooperative. Dieci anni a confronto", UnionCamere dell'Emilia Romagna, Ufficio Studi.
- Commissione europea (2018), Proposta di Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio. Regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio recante norme sul sostegno ai piani strategici che gli Stati membri devono redigere nell'ambito della politica agricola comune (piani strategici della PAC) e finanziati dal Fondo europeo agricolo di garanzia (FEAGA) e dal Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) e che abroga il regolamento (UE) n. 1305/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio e il regolamento (UE) n. 1307/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, COM(2018) 392 final, Bruxelles, 1.6.2018.
- Diliberto G. (2016), Analisi di bilancio delle cooperative agricole venete del settore lattiero-caseario: un confronto fra classi di fatturato, Tesi di laurea triennale, Università degli Studi di Padova.
- Fazzini M., A. Russo (2014), "Profitability in the Italian wine sector: An empirical analysis of Cooperatives and Investor-owned firms", *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(3), pp. 128-135.
- Hardesty S. D. & V. D. Salgia (2004), "Comparative Financial Performance of Agricultural Cooperatives and Investor-Owned Firms", Paper presentato a *NCR-194 Research on Cooperatives Annual Meeting*, 2-3 novembre, Kansas City, Missouri (USA).
- Harris A., M. Fulton (1996), *Comparative Financial Performance Analysis of Canadian Co-operatives, Investor-Owned Firms, and Industry Norms*, Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan.
- Helmberger P.G. e S. Hoos (1965), *Cooperative Bargaining in Agriculture: Grower-Processor Markets for Fruits and Vegetables*, Davis, CA: University of California, Division of Agricultural Sciences.
- Lerman Z. e C. Parliament (1990), "Comparative Performance of Cooperatives and Investor-Owned Firms in US Food Industries." *Agribusiness*, 6, pp.527-540.
- Massari M. (1988), "I quozienti di bilancio" in C. Pivato (a cura di), *Trattato di finanza aziendale*, Franco Angeli, Milano.
- MIPAAF (2017), Osservatorio della cooperazione agricola italiana, *Rapporto 2017*, AGRA Editrice s.r.l., Roma.
- MIPAAF (2016a), Osservatorio della cooperazione agricola italiana, *Rapporto 2016*, AGRA Editrice s.r.l., Roma.

- MIPAAF (2016b), Osservatorio della cooperazione agricola italiana, *Rapporto 2015*, AGRA Editrice s.r.l., Roma.
- MIPAAF (2015), Osservatorio della cooperazione agricola italiana, *Rapporto 2014*, AGRA Editrice s.r.l., Roma.
- MIPAAF (2013), Osservatorio della cooperazione agricola italiana, *Caratteristiche e performance della cooperazione agroalimentare*, AGRA S.r.l., Roma.
- MIPAAF (2011), Osservatorio della cooperazione agricola italiana, *Rapporto 2008-2009*, AGRA S.r.l., Roma.
- MIPAAF (2009), Osservatorio sulla cooperazione agricola italiana, *Rapporto 2006-2007*, AGRA S.r.l., Roma.
- Moller L.G., A.M. Featherstone, e D.G. Barton (1996), "Sources of financial stress in agricultural cooperatives", *Journal of Cooperatives*, 11, pp. 38-50.
- Oustapassidis K. e O. Notta (1997), "Profitability of Cooperatives and Investor-Owned Firms in the Greek Dairy Industry", *Journal of Rural Cooperation*, 25:33-43.
- Ozalp A. (2019), "Financial analysis of Agricultural Development Cooperatives: a case of Western Mediterranean Region, Turkey", *New Medit*, 2, pp.119-132.
- Parliament C., Z. Lerman e J.R. Fulton (1990), "Performance of cooperatives and investor-owned firms in the dairy industry", *Journal of Agricultural Cooperation*, 5, pp. 1-16.
- Pupo D'Andrea M.R. (2020), "Analisi delle proposte di riforma della PAC 2021-2027 relative agli interventi per il settore olivicolo-oleario", documento prodotto nell'ambito del Progetto OLIVEMAP "Mappatura dei fabbisogni di investimento e monitoraggio dell'olivicoltura italiana", Work Package 1 - Task "Gli investimenti in olivicoltura", CREA, Centro di ricerca Politiche e Bio-economia, Rende (CS).
- Sexton R. J. e J. Iskow (1993), "What Do We Know About the Economic Efficiency of Cooperatives: An Evaluative Survey", *Journal of Agricultural Cooperation*, 8, pp. 15-27.
- Sharifi O. (2013), "Financial management and ratio analysis for agricultural cooperatives", *Global Journal of Commerce & Management Perspective*, Vol. 2(4), pp. 127-133-
- Stecca M. (2018), La performance delle organizzazioni di produttori ortofrutticoli, Tesi di laurea triennale, Università degli Studi di Padova.
- Van Herck, K (2014), *Assessing Efficiencies Generated by Agricultural Producer Organisations*, European Commission  
[https://ec.europa.eu/competition/publications/agricultural\\_producers\\_organisations\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/competition/publications/agricultural_producers_organisations_en.pdf)
- Velázquez B., B. Buffaria (2017), "About farmers' bargaining power within the new CAP", *Agricultural and Food Economics*, ISSN 2193-7532, Springer, Heidelberg, Vol. 5, Iss. 16, pp. 1-13,  
<http://dx.doi.org/10.1186/s40100-017-0084-y>

Veneto Agricoltura (2011), Analisi di bilancio delle organizzazioni dei produttori ortofrutticole: un benchmarking tra Veneto, Emilia Romagna e Campania [on-line]. Disponibile su: [https://www.venetoagricoltura.org/upload/File/osservatorio\\_economico/Analisi%20di%20bilancio%20OP%20ortofrutticole.pdf](https://www.venetoagricoltura.org/upload/File/osservatorio_economico/Analisi%20di%20bilancio%20OP%20ortofrutticole.pdf)

ISBN 9788833851693

CREA | 2021

L'ANALISI ECONOMICO-FINANZIARIA DELLE OP OLIVICOLA-OLEARIE ATTRAVERSO I DATI DI BILANCIO