

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DELLA TUSCIA DI VITERBO

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA AGROFORESTALE E DELL'AMBIENTE RURALE
(DEAR)

CORSO DI DOTTORATO DI RICERCA
in
POLITICA AGRARIA XXI CICLO

PROBLEMI DI APPLICAZIONE DEI CRITERI DI BASILEA II PER VALUTARE LE RICHIESTE DI FINANZIAMENTO DELLE IMPRESE AGRICOLE DEL LAZIO CON IL PSR 2007 – 2013

Raggruppamento Scientifico – Disciplinare AGR/01

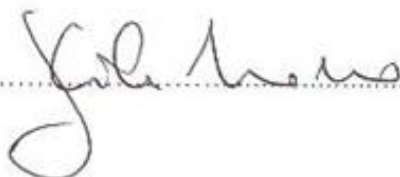
Coordinatore: Prof. Alessandro Sorrentino

Firma



Tutor: Prof. Gabriele Dono

Firma



Dottorando: Luca Ceccarelli

Firma



A mio nonno Francesco

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
CAPITOLO 1. L'ACCORDO DI BASILEA2 E GLI IMPATTI SULLE PICCOLE MEDIE	
IMPRESE AGRICOLE.....	7
1.1. Premessa.....	7
1.2. Gli Accordi di Basilea.....	7
1.3. L'adozione e il contenuto dell'Accordo di Basilea II.....	8
1.4. L'impatto di Basilea II per le piccole medie imprese italiane.....	10
1.5. Criteri di valutazione dell'affidabilità.....	12
1.6. Il rischio di credito ed il rating.....	13
1.7. Il credito nel settore agricolo.....	21
1.8. L'insolvenza ed il fallimento per le imprese agricole alla luce della Riforma del diritto fallimentare.....	26
1.9. Il sistema delle garanzie pubbliche a disposizione delle imprese agricole.....	29
CAPITOLO 2. LA POLITICA DI SVILUPPO RURALE 2007-2013 E IL	
MIGLIORAMENTO DEL RENDIMENTO GLOBALE DELL'IMPRESA.....	35
2.1. Premessa.....	35
2.2. Le novità introdotte nell'Asse I della Politica di Sviluppo Rurale per il periodo di programmazione 2007 – 2013 dell'Unione Europea.....	36
2.3. L'attuazione delle linee guida del REG. 1698/2005 nel Programma di Sviluppo Rurale del Lazio 2000 – 2013.....	37
2.4. Il Piano Aziendale nei Programmi di Sviluppo Rurale delle altre Regioni Italiane.....	41
CAPITOLO 3. IL <i>BUSINESS PLAN</i> COME STRUMENTO DI ANALISI E	
VALUTAZIONE DELL'IMPRESA.....	45
3.1. Premessa.....	45
3.2. Cos'è il <i>Business plan</i>	46
3.3. Contenuti del <i>Business plan</i> e valutazione della fattibilità complessiva del progetto....	47

CAPITOLO 4. L'IMPRESA AGRICOLA E LE SUE TIPOLOGIE.....	50
4.1. Premessa.....	50
4.2. La classificazione delle imprese agricole in base alle caratteristiche strutturali.....	50
4.3. La classificazione delle imprese agricole in base ai valori economici e all'orientamento produttivo.....	54
4.4. Le principali caratteristiche delle imprese agricole Laziali.....	57
4.5 Imprese individuali e imprese collettive.....	62
4.6. Impresa agricola e azienda agricola.....	66
 CAPITOLO 5. LO STATO DELL'ARTE.....	68
5.1. Premessa.....	68
5.2. Tipologie di bilancio economico delle aziende agricole.....	68
5.3. Rassegna dei principali studi che hanno utilizzato il Bilancio Economico Riclassificato per l'analisi dei risultati dell'impresa agraria.....	77
5.4. L'evoluzione del sistema di valutazione degli investimenti aziendali in agricoltura per lo Sviluppo Rurale.....	80
5.5. Il rating per le imprese agricole.....	81
5.6. Strumenti statistici di analisi dell'affidabilità dell'impresa agricola.....	84
 CAPITOLO 6. METODOLOGIA, IL BILANCIO ECONOMICO RICLASSIFICATO PER LA REALIZZAZIONE DEL <i>BUSINESS PLAN</i> DELLA REGIONE LAZIO.....	91
6.1. Premessa.....	91
6.2. I fattori produttivi utilizzati dalle imprese agricole.....	92
6.3. La classificazione del capitale.....	93
6.4. La valutazione del capitale nell'analisi economica dell'impresa.....	97
6.5. La determinazione delle quote di ammortamento.....	99
6.6. Il lavoro.....	100
6.7. Il controllo di gestione, e la valutazione dei risultati economici.....	102
6.8. La redditività delle attività d'impresa e la remunerazione dei fattori produttivi.....	111
6.9. L'analisi per indici nell'impresa agraria.....	113
6.10. Analisi per indici di una impresa agricola che produce nocciole.....	127

CAPITOLO 7. ANALISI EMPIRICA ED ELABORAZIONE DEI RISULTATI.....	152
7.1. Premessa.....	152
7.2. Il software <i>Business plan</i> della Regione Lazio.....	153
7.3. Monitoraggio, individuazione e risoluzione delle problematiche che emergono durante la compilazione del piano aziendale.....	157
7.4. Analisi dei <i>Business plan</i> presentati nel primo “stop and go”.....	159
7.5. Analisi per indici dei <i>Business plan</i> e valutazione del rating	167
 CAPITOLO 8. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE	 180
 Ringraziamenti	 186
 Bibliografia	 187

INDICE DELLE TABELLE

Tabella 1.1: Scale di ratings	17
Tabella 2.1: Gli indicatori di valutazione dei piani aziendali sa nel nuovo PSR Lazio	40
Tabella 4.1: Numero di aziende per classe di SAU e per forma giuridica.	51
Tabella 4.2: SAU in ettari per classe di SAU e per forma giuridica.	52
Tabella 4.3: Numero di corpi di terreno coltivati dalle aziende in ogni classe di ampiezza.	53
Tabella 4.4: Numero di aziende per classe di SAU e per forma di conduzione.	54
Tabella 4.5: Aziende agricole italiane classificate per OTE e per UDE.	56
Tabella 4.6: Distribuzione per provincia delle Aziende agricole Laziali (2000).	57
Tabella 4.7: Classificazione delle aziende agricole laziali per classi di SAU (2000).	58
Tabella 4.8: Le Aziende Agricole del Lazio per forma di conduzione (2000).	60
Tabella 4.9: Classificazione delle aziende agricole laziali per titolo possesso terreni (2000).	61
Tabella 5.1 : EMScore Agricolo: valori, classi di Rating e aree di affidabilità.....	90
Tabella 6.1: Composizione del capitale di un'impresa agricola collettiva.....	96
Tabella 6.2: Lo Stato Patrimoniale.	104
Tabella 6.3: Conto Economico	107
Tabella 6.4. Gli appezzamenti dell'impresa corilicola.	128
Tabella 6.5: Impianti investiti presenti negli appezzamenti dell'impresa corilicola.	129
Tabella 6.6: Altri capitali investiti e miglioramenti fondiari.	130
Tabella 6.7: Parco macchine motrici e operatrici dell'azienda corilicola.	131
Tabella 6.8: Struttura della famiglia all'interno dell'azienda corilicola.	132
Tabella 6.9: Struttura dello stato patrimoniale dell'impresa corilicola (situazione 2006).	134
Tabella 6.10: Conto economico e calcolo del reddito netto dell'impresa corilicola	138
Tabella 6.11: Il bilancio economico riclassificato dell'impresa corilicola	147
Tabella 6.12: Tabella di ponderazione e relativi giudizi degli indici di analisi.	150
Tabella 6.13: Esempio di rating per la determinazione del rischio.	150
Tabella 6.14: Tabella con relativi giudizi e punteggio totale ottenuto dall'impresa.....	151
Tabella 7.1: Caratteristiche delle imprese per classe di SAU	160
Tabella 7.2: Distribuzione delle fonti per classe di SAU	162
Tabella 7.3: Distribuzione dei redditi per classe di SAU	164

Tabella 7.4: Rapporto tra Margine Operativo Lordo e le Liquidità rispetto alle Rate prestiti	167
Tabella 7.5: Valori medi degli indicatori e giudizio di rating per classe di SAU	170
Tabella 7.6: Valori medi di rating per classi di SAU	172
Tabella 7.7: Numero di aziende e valori medi assunti dagli indicatori per classe di giudizio	173
Tabella 7.8: Numero di aziende e percentuale per fascia di rischio	175
Tabella 7.9: Variazione del rating e della fascia di rating	176
Tabella 7.10: Variazione dell'rating dall'anno di inizio a quello di fine investimento	177
Tabella 7.11: Fasce di Rating per classe di SAU	177

INDICE DELLE FIGURE

Figura 5-1: Esempio di Analisi Discriminante Lineare	86
Figura 7-1: Schermata iniziale del software	154
Figura 7-2: La maschera "Macchine e Attrezzature"	154
Figura 7-3: La maschera "Manodopera"	155
Figura 7-4: Il report relativo agli indici dell'impresa.....	156
Figura 7-5: Distribuzione delle Unità di Lavoro totali impiegate per classe di SAU.	160
Figura 7-6: Distribuzione Capitale Netto e di Terzi per classe di SAU (valori in euro).....	161
Figura 7-7: Livelli di Reddito per classi di SAU (valori in euro).....	165
Figura 7-8: Reddito da Capitale per ettaro per classi di SAU (valori in euro).....	166
Figura 7-9: Reddito da Capitale per ULU e per classi di SAU (valori in euro).....	166
Figura 7-10: Numero di aziende per fascia di rischio.	175

INTRODUZIONE

Le recenti riforme della Politica Agricola Comunitaria, hanno iniziato a modificare sostanzialmente i criteri di sovvenzione alle imprese agricole. Infatti negli ultimi anni è stata introdotta una maggiore selettività nella scelta delle imprese da sovvenzionare nel tentativo di avvicinare la contribuzione delle imprese agricole che tenga maggiormente conto delle condizioni di redditività, solidità patrimoniale e di affidabilità finanziaria delle imprese

Un sistema economico moderno non può fare a meno di un'agricoltura forte con un tessuto d'impresa caratterizzate da un'adeguata competitività. Questo significa anche disporre di servizi e prodotti finanziari funzionali alle esigenze dell'impresa e in linea con i tempi che cambiano.

La figura dell'imprenditore agricolo, infatti, sta attraversando un periodo di forte evoluzione che impone una crescente attenzione alle logiche di gestione manageriale, oltre a una conoscenza di aspetti normativi, amministrativi, finanziari e fiscali.

La valutazione dell'andamento gestionale delle imprese influenza direttamente le scelte dell'imprenditore, ma riguarda anche le decisioni di altri soggetti come, ad esempio, le istituzioni pubbliche e quelle bancarie che, con le imprese, hanno relazioni di vario genere.

L'analisi della redditività con parametri omogenei rispetto a quelli utilizzati per le imprese del settore industriale e del terziario, assume un rilievo anche nell'ottica delle analisi svolte dagli Istituti di Credito per la concessione di finanziamenti, imposti dagli accordi interbancari denominati "Basilea II".

In quest'ambito infatti si collocano anche i temi inerenti alle modalità di accesso al credito e, in generale, di gestione delle relazioni con il mondo creditizio. Contestualmente si vanno modificando anche le modalità di approccio del settore agricolo da parte dei principali istituti di credito.

In quest'ottica, nel primo capitolo vengono descritti gli Accordi interbancari di Basilea, spiegando quali novità l'ultimo di questi accordi, Basilea II, ha introdotto.

Infatti le determinazioni adottate da questo accordo impongono, a partire dal 2006, sia pur con gli adattamenti necessari per il nostro Paese, un nuovo rapporto tra Banca e Impresa. Questo nuovo rapporto porta le Imprese ad essere sottoposte continuamente alla valutazione della loro struttura economica, finanziaria e patrimoniale, e solo se otterranno un giudizio sufficientemente soddisfacente potranno godere del credito da parte delle Banche.

Per l'accesso al credito bancario le imprese iniziano ad essere così valutate sulla base di parametri oggettivi di valutazione, applicati anche alle imprese agrarie in sede d'istruttoria di pratiche di affidamento. Dette analisi considerano, accanto ai tradizionali parametri di redditività e solidità patrimoniale, il potenziale di autofinanziamento delle aziende e la conseguente capacità di rimborsare i debiti contratti. La concessione del credito è dunque valutata non solo sulla base delle garanzie offerte dai soggetti, ma soprattutto sulla base della capacità di rimborso del debito.

Ai fini della valutazione delle imprese agricole, gli Accordi di Basilea II non sono ancora stati recepiti in Italia così come sono stati deliberati, a causa della peculiarità dell'agricoltura nazionale formata, in buona parte, da un tessuto di unità di piccole e medie imprese di tipo familiare dove la fiscalità opera con meccanismi di tipo forfetario. Queste imprese, infatti, non sono tenute a predisporre e, generalmente non lo attivano, un sistema analitico di valutazione dei loro risultati economici fino al punto di non avere, spesso, neppure un conto corrente autonomo rispetto a quello della famiglia che la gestisce. Tuttavia, anche nelle aziende agricole italiane, la razionalizzazione dei processi produttivi e gestionali sollecita una riconsiderazione globale del modo di organizzarsi e di porsi sul mercato o, in altre parole, del loro modo di "fare impresa".

In conseguenza a quest'accordo, anche le pubbliche amministrazioni che finanziano con aiuti pubblici le aziende agricole italiane, hanno cominciato a richiedere queste analisi e documentazioni che attestino il loro reale stato economico, finanziario e patrimoniale.

Nel secondo capitolo, infatti, viene analizzata l'evoluzione delle Politiche di Sviluppo Rurale rispetto al mondo creditizio e gli strumenti a disposizione dell'imprenditore agricolo. Infatti un caso importante è quello dei finanziamenti regionali erogati attraverso i Piani di Sviluppo Rurale.

L'Unione Europea, all'interno delle sue linee guida per il PSR (Regolamento CE 1698/2005), ha inserito per il periodo di programmazione 2007 – 2013 per le misure relative all'Insediamento dei giovani agricoltori (articolo 22) e all'Agricoltura di sussistenza (articolo

34), l'obbligo di presentare un piano aziendale. Negli articoli 28 e 26, relativi rispettivamente all'Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali e all'Ammodernamento delle aziende agricole, è specificato che il sostegno può essere concesso solo per quegli investimenti diretti a migliorare il rendimento globale dell'impresa.

La nuova normativa comunitaria ha introdotto, per l'accesso ad alcune categorie di finanziamenti pubblici, la richiesta di documenti in grado quindi di attestare la reale efficacia di questo denaro pubblico che è speso per cofinanziare attività private.

In conseguenza di ciò, le Regioni hanno dovuto predisporre dei sistemi che identificano e organizzano le informazioni che dovranno essere fornite. Cosa molto importante inoltre, è che le stesse Regioni devono definire i criteri d'idoneità e di selezione delle aziende che potranno ricevere l'aiuto pubblico.

Questo lavoro in particolare si concentra nel seguire le implicazioni che l'Accordo di Basilea e le nuove direttive comunitarie hanno generato per la Regione Lazio.

La Regione Lazio infatti, per le misure 112, 121 e 123 dell'asse I del PSR (insediamento giovani agricoltori, ammodernamento delle aziende agricole e accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali) e per la misura 311 (diversificazione verso attività non agricole) dell'asse III, richiede di realizzare un *Business plan* da presentare nel modulo di richiesta dei fondi di cofinanziamento.

Come viene trattato nel terzo capitolo, "il termine *Business plan* identifica un documento di pianificazione che presenta un'idea imprenditoriale da attuare e fornisce gli elementi per valutarne la fattibilità" (*Torquati e Gorgitano, 2003*); presenta sommariamente gli eventuali soci (perché portatori delle conoscenze e delle competenze), analizza il mercato (cioè l'ambiente competitivo in cui si muoverà l'impresa), descrive la strategia, le attività e le formalizza in un piano economico e finanziario.

Questo piano d'impresa è un documento che deve consentire quindi, di avere un quadro dettagliato dello stato di salute dell'impresa e che può rispondere anche in maniera efficace alle esigenze dell'Associazione Bancaria Italiana (ABI) di concedere finanziamenti. Questo piano s'identifica infatti, in un documento di pianificazione che fornisce gli elementi per valutarne la fattibilità attraverso l'analisi di redditività aziendale, dell'analisi di solidità della struttura patrimoniale e finanziaria e l'analisi di sostenibilità del ciclo aziendale.

Queste informazioni così, consentono di avere un quadro sull'andamento dell'impresa e sugli impatti che l'investimento che si vuole attuare avrà in termini di redditività e d'incremento degli oneri finanziari.

Allo scopo di comprendere quale sia la realtà agricola nazionale e regionale, alla quale le Regioni Italiane e la Regione Lazio in particolare, hanno imposto di realizzare il piano aziendale, nel quarto capitolo viene svolta una descrizione delle caratteristiche strutturali di queste aziende evidenziando come la maggior parte di queste imprese sia a conduzione familiare, ma tutte, se intendono richiedere un aiuto pubblico per realizzare degli investimenti aziendali, hanno l'obbligo di compilare un Business plan.

Il lavoro segue svolgendo nel quinto capitolo una rassegna dei criteri di analisi delle imprese agricole adottati in letteratura, evidenziando le differenze che intercorrono tra le diverse metodologie di stesura del bilancio e della sua valutazione allo scopo di determinare l'efficienza produttiva e l'affidabilità.

Sempre in questo capitolo si evidenziano inoltre i vantaggi derivanti da una corretta analisi economico finanziaria della propria azienda, indicando gli strumenti esistenti a garanzia delle richieste di finanziamento.

Nel sesto capitolo, viene descritta la metodologia di stesura del bilancio economico riclassificato adottata in questo lavoro, e con la quale è stato realizzato il software Business plan che la Regione Lazio ha poi adottato e predisposto per facilitare le imprese a realizzare e presentare il proprio piano aziendale.

In questo capitolo viene evidenziato, applicando la metodologia di stesura del bilancio economico riclassificato ad una impresa agricola reale, come, per quanto riguarda l'analisi dei risultati economici dell'impresa, l'utilizzo di questa tipologia di bilancio richieda la completa conoscenza delle strutture e dei fattori produttivi impiegati nelle varie attività. L'individuazione dei fattori è cruciale per identificare l'entità dei costi sostenuti, quella del reddito conseguito e, infine, quella del grado di redditività raggiunto dall'impresa. Il bilancio riclassificato è lo strumento con cui sono classificati i fattori produttivi usati dall'impresa suddividendole in base alla loro provenienza e con cui si perviene alla valutazione del reddito conseguito e, quindi, alla stima del grado di redditività raggiunto dall'impresa sulla base dell'entità dei capitali investiti nell'attività produttiva. Quest'ultima indica infatti la capacità del reddito conseguito di remunerare i fattori impegnati nelle attività dell'impresa.

Nello stesso capitolo viene infatti poi presentata l'analisi, per indici dell'impresa, che consente di svolgere la valutazione dei risultati aziendali derivati e di utilizzarli per mostrare come un Istituto di Credito opererebbe per valutarne l'affidabilità.

Per queste finalità infatti, il piano aziendale si organizza con la stesura del conto economico riclassificato che fornisce le indicazioni fondamentali sulla redditività aziendale, in termini assoluti e in termini relativi, in rapporto al valore della produzione e agli investimenti effettuati. Il documento fornisce infatti anche indicazioni per un'analisi patrimoniale e finanziaria, che permette di esaminare gli investimenti effettuati e le relative coperture finanziarie, soffermandosi sui dati dello stato patrimoniale riclassificato e procedendo poi alla verifica di sostenibilità del ciclo aziendale. Questa verifica avviene attraverso l'elaborazione di diversi indici, alcuni dei quali definiti dallo stesso accordo di Basilea II. Tra questi indici si possono, ad esempio, citare il ROE (*return of equity*), il ROI (*return of investment*) e il ROD (*return of debt*). Il ROE consente di determinare la redditività dei capitali investiti dall'imprenditore, il ROI consente di valutare la redditività del totale dei capitali investiti nell'impresa, il ROD consente invece di conoscere il costo medio dei finanziamenti da parte di terzi.

Oltre a questi, si elaborano diversi indici che esprimono il peso che gli oneri finanziari hanno sul reddito che è in grado di generare e altri indici che permettono di valutare la solvibilità nei confronti dei debiti contratti e di valutare la capacità di far fronte a un ulteriore indebitamento. Questa valutazione avviene per esempio rapportando il Reddito operativo dell'impresa e gli interessi passivi generati nell'anno, il Cash flow e la Posizione finanziaria netta, l'Indice di liquidità e il Quoziente debitorio.

Nel capitolo sesto, viene svolta l'analisi dei risultati ottenuti dall'adozione del Business plan. In questo capitolo si mostra prima di tutto come l'adozione di questo strumento ha generato non poche perplessità sulla reale possibile applicazione per le imprese agricole del Lazio, caratterizzate in prevalenza da una dimensione contenuta, da una gestione di tipo familiare e principalmente dall'assenza di documenti contabili necessari per avere un bilancio aziendale che consentano di compilare facilmente il *Business plan*.

Un problema rilevante riscontrato è anche quello della formazione dei tecnici che operano a contatto con le imprese per assisterle durante la stesura del *Business plan*, e delle figure che lavorano nelle amministrazioni regionali per la valutazione di quei documenti. Spesso la formazione di questo personale è basata su un'impostazione tradizionale dell'economia

dell'azienda agraria, in cui la situazione patrimoniale e finanziaria, ma anche aspetti rilevanti dell'analisi economica, non sono analizzati con l'approccio della moderna economia dell'impresa.

Infine vengono mostrati i risultati ottenuti dalle analisi svolte sui *Business plan* presentati, allo scopo di comprendere quali imprese hanno presentato domanda, le loro principali caratteristiche e i risultati degli indici di analisi che hanno ottenuto compilando il piano aziendale.

Questi indici sono stati utilizzati per valutare il livello di affidabilità dell'impresa come nel caso in cui a valutarle e a valutare i loro progetti, non ci fosse un ente pubblico finanziatore, ma un Istituto di Credito che vuole conformarsi alle indicazioni fornite dall'Accordo di Basilea II.

CAPITOLO 1. L'ACCORDO DI BASILEA II E GLI IMPATTI SULLE PICCOLE MEDIE IMPRESE AGRICOLE

1.1. Premessa

L'accordo di Basilea II è un nuovo accordo internazionale sui requisiti patrimoniali delle banche. In base ad esso le banche dei paesi aderenti dovranno accantonare quote di capitale proporzionali al rischio derivante dai vari rapporti di credito assunti. Questo accordo si basa sul principio che ad un maggior rischio devono corrispondere maggiori accantonamenti che, per una banca, si traduce in maggiori costi. Di conseguenza, le banche si trovano a dover classificare i propri clienti in base alla loro rischiosità, attraverso procedure di rating sempre più sofisticate. Il timore è che l'applicazione dell'accordo possa tradursi in minor credito alle imprese più rischiose e a tassi più elevati. Appare quindi evidente la necessità che le imprese, ed in particolare le piccole e medie imprese, pongano in essere tutte quelle politiche, gestionali e di bilancio, atte a rafforzare la propria struttura e la propria immagine per affrontare serenamente l'esame dei rating bancari.

1.2. Gli Accordi di Basilea

Gli Accordi di Basilea sui requisiti patrimoniali delle banche sono il frutto del lavoro del Comitato di Basilea, istituito dai governatori delle Banche centrali dei dieci paesi più industrializzati (G10) alla fine del 1974. I membri attuali del Comitato provengono da Belgio, Canada, Francia, Germania, Italia, Giappone, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito e Stati Uniti.

Il Comitato opera in seno alla BRI, Banca dei Regolamenti Internazionali, con sede a Basilea, un'organizzazione internazionale che ha lo scopo di promuovere la cooperazione fra le banche centrali ed altre agenzie equivalenti allo scopo di perseguire la stabilità monetaria e

finanziaria. Il Comitato non possiede alcuna autorità sovranazionale e le sue conclusioni non hanno alcuna forza legale. Le linee guida, gli standard, le raccomandazioni del Comitato sono formulati nell'aspettativa che le singole autorità nazionali possano redigere disposizioni operative che tengano conto delle realtà dei singoli stati. In questo modo il Comitato incoraggia la convergenza verso approcci comuni e comuni standard.

Nel 1988 il Comitato di Basilea introduce il sistema di misurazione del capitale comunemente chiamato "Accordo di Basilea sul Capitale". E' il primo Accordo di Basilea al quale hanno aderito, fino ad oggi, le autorità centrali di oltre 100 paesi. In sintesi, tale documento definiva l'obbligo per le banche di accantonare capitale nella misura dell'8% del capitale erogato, allo scopo di garantire solidità alla loro attività.

L'accordo del 1988 presentava dei limiti di particolare rilevanza. L'8% di accantonamento può essere giudicato troppo per una controparte poco rischiosa e troppo poco per una controparte giudicata rischiosa: la quantità di capitale assorbito era giudicata troppo poco sensibile al rischio e ciò, nonostante alcuni correttivi introdotti negli anni successivi.

Nel gennaio 2001 il Comitato di Basilea ha pubblicato il documento "The New Basel Capital Accord", un documento di consultazione per definire la nuova regolamentazione in materia di requisiti patrimoniali delle banche. Dopo una lunga fase il confronto con le autorità di vigilanza dei vari paesi ed una serie di indagini quantitative, si è giunti ad un testo definitivo nel giugno del 2004, mentre l'attuazione dell'accordo, prevista per la fine del 2006, è ancora in fase iniziale e con rilevanti differenze tra i vari paesi.

1.3. L'adozione e il contenuto dell'Accordo di Basilea II

Dopo una lunga fase di affinamento sui contenuti dell'accordo, che ha consentito di migliorare, anche grazie agli studi di impatto, la prima bozza del 2001, il Comitato di Basilea ha rilasciato il documento definitivo nel giugno 2004, ed è stato recepito in legge nei singoli stati (in Europa è stato recepito con le direttive comunitarie 2006/48/CE e 2006/49/CE a loro volta recepite nell'ordinamento italiano dal D.L. 267 del 27 dicembre 2006).

Il nuovo accordo è quindi entrato in vigore dal 1° gennaio 2007 per le banche che adottano il sistema Standard e il sistema IRB (Base International rating) e successivamente anche per quelle che adotteranno l'approccio IRB Avanzato.

I gruppi bancari che ambiscono ad utilizzare i sistemi di internal rating (IRB) devono dimostrare di avere utilizzato sistemi di rating in linea con i requisiti previsti dall'accordo per almeno tre anni, prima di ottenere l'autorizzazione.

Di fatto l'Accordo è già entrato in vigore, e le Banche stanno rispettando i tre anni di conformità operativa, strumentale, organizzativa per potersi qualificare per gli approcci più avanzati di rating.

Per le procedure di rating il 2008 è l'anno di definitivo rodaggio in tutte le banche. Quindi la capacità di accedere al credito bancario ed il costo del denaro sono sempre più strettamente legati al merito creditizio di ogni impresa oggettivamente calcolato dalle banche ed espresso dal rating.

Il contenuto del Nuovo Accordo si articola su tre pilastri:

- I Requisiti patrimoniali minimi
- Il controllo delle Banche Centrali
- Disciplina del Mercato e Trasparenza

Il pilastro che riguarda i requisiti patrimoniali minimi, è la parte del nuovo Accordo che più interessa le piccole e medie imprese. Questo pilastro, in sostanza, è un affinamento della misura prevista dall'accordo del 1988 che richiedeva un requisito di accantonamento dell'8%. In primo luogo ora si tiene conto del rischio operativo (frodi, caduta dei sistemi; misura in parte riveduta nel giugno 2002) e del rischio di mercato. In secondo luogo, per il rischio di credito, le banche potranno utilizzare metodologie diverse di calcolo dei requisiti. Le metodologie più avanzate permettono di utilizzare sistemi di internal rating, con l'obiettivo di garantire una maggior sensibilità ai rischi senza innalzare né abbassare, in media, il requisito complessivo. La differenziazione dei requisiti in funzione della probabilità d'insolvenza è particolarmente ampia, soprattutto per le banche che adottano le metodologie più avanzate.

Per quanto riguarda il controllo delle Banche Centrali e tenendo conto delle strategie aziendali in materia di patrimonializzazione e di assunzione di rischi, le Banche Centrali avranno una maggiore discrezionalità nel valutare l'adeguatezza patrimoniale delle banche, potendo imporre una copertura superiore ai requisiti minimi., mentre nel terzo pilastro sono previste regole di trasparenza per l'informazione al pubblico sui livelli patrimoniali, sui rischi e sulla loro gestione.

1.4. L'impatto di Basilea II per le piccole medie imprese italiane

L'Italia è un paese di Piccole e Medie Imprese (PMI): la dimensione media delle aziende italiane è notevolmente inferiore a quella delle imprese europee e nell'ultimo decennio si è ulteriormente ridotta. Per crescere, le nostre aziende hanno bisogno di poter contare su risorse finanziarie e creditizie che siano maggiormente correlate alle diverse tipologie d'impresa in modo da poter ricevere un finanziamento quasi su misura. Il ricorso al mercato dei capitali non è immediato né facile, e il sistema imprenditoriale non è adeguatamente informato e incentivato a farne ricorso, a causa di un difficile dialogo con l'interlocutore bancario. La concentrazione della rete bancaria e l'esser sempre meno radicati nel territorio dei centri dei cambiamenti imposti dal nuovo Accordo di Basilea, avranno un forte impatto non solo sul sistema bancario (rischio operativo, sistema di rating efficiente, cambiamenti organizzativi), ma anche sulle imprese.

La maggior parte delle PMI italiane è caratterizzata da una sottocapitalizzazione che porterà ad una valutazione non certo ottimale da parte degli istituti di credito nel momento della definizione del rating determinante per la quantificazione del costo del credito. Gli effetti sulle imprese in funzione del rating assegnato riguarderanno sia la possibilità che siano incrementati o diminuiti gli affidamenti loro concessi, sia il costo degli stessi (*pricing*).

Il nuovo Accordo di Basilea crea un legame più diretto tra il costo e la quantità del credito e l'effettiva rischiosità delle imprese, incentivando un più responsabile rapporto con le banche. Basilea II comporta un impegno rilevante sia per gli istituti di credito che per le imprese: per i primi, nell'affinare i metodi di misurazione e gestione del rischio di credito; per le seconde, nell'accrescere la trasparenza della propria informativa economica, finanziaria e di progetto. L'erogazione del credito è dunque più selettiva solo in termini di qualità e l'esclusione di aziende che non sono in regola dovrà determinare un vantaggio soprattutto per chi presenta progetti e conti a posto. Determinante è per tutte le imprese, bancarie e non, riuscire a sfruttare le opportunità che derivano dalla maggiore trasparenza e dal più intenso rigore operativo che questa nuova regolamentazione apporterà all'intero sistema. Anche se le modifiche al testo dell'Accordo hanno migliorato il trattamento previsto per le PMI, occorre comunque valutare con attenzione gli effetti reali sulle condizioni di accesso al credito da parte di queste imprese. La maggiore corrispondenza tra *pricing* e rischio di credito potrebbe

iniziare a determinare un ampliamento nel ventaglio dei tassi, con un miglioramento per le classi di rating medio - alte e un aumento del costo del credito per quelle più basse.

La valutazione del rischio è effettuata mediante un approccio, che prevede il ricorso al rating di agenzie specializzate che si trovano ad affinare i propri le proprie metodologie tenendo presente che, dal momento in cui il loro rating è parte integrante della valutazione, i loro risultati assumono un valore fondamentale e comportano nuove particolari responsabilità. La stessa valutazione, specie per i crediti a tutte le imprese che per motivi diversi non sono sottoposti ai rating delle agenzie, viene effettuata internamente dalle singole banche. Il principale risultato dell'entrata in vigore di Basilea II è un forte aumento della sensibilità al rischio da parte delle banche e quindi una loro maggiore attenzione alla valutazione delle singole posizioni, tenendo presente che il peso dei prestiti alle imprese non sarà più uguale come accade oggi, ma varierà singolarmente entro classi predeterminate, ciascuna delle quali richiederà quindi un impiego di patrimonio diverso dall'altra.

Con Basilea II, le PMI sono indotte ad avviare quel processo di adeguamento a modelli anglo-americani di pianificazione, in cui dovrà essere chiara la strategia aziendale per dominare i cambiamenti del mercato in continua evoluzione. Il fenomeno di globalizzazione richiede una maggiore professionalità operativa, che per le PMI può essere ottenuta in prevalenza attraverso l'outsourcing: oltre a puntare a un livello quantitativo di produzione notevolmente più elevato, si ottiene così una notevole riduzione dei costi di gestione.

In particolare, la principale difficoltà nell'attuazione dei principi di Basilea II nel settore agricolo, si rappresenta proprio sulla sua peculiarità.

Infatti, le imprese agricole italiane si caratterizzano da una piccola dimensione e dal fatto che queste sono prevalentemente imprese familiari.

In agricoltura in particolare, non esiste l'obbligo per queste tipologie di imprese di avere un sistema contabile che consentirebbe di avere delle informazioni attendibili per la valutazione dell'affidabilità dell'impresa.

Con questo accordo si manifesta dunque anche per le piccole e medie imprese agricole italiane, una evidente difficoltà per le banche di raccogliere informazioni e dati necessari per poter realizzare metodologie più avanzate per misurare il rischio e così l'affidabilità.

L'accordo di Basilea II, interessa le imprese agricole, come vedremo nei capitoli successivi, anche attraverso le Politiche di Sviluppo Rurale. Un caso particolare è quello dei finanziamenti regionali erogati attraverso i Piani di Sviluppo Rurale. Gli aiuti che le imprese

richiedono per realizzare gli investimenti aziendali, sono erogati nella forma di un cofinanziamento che in parte è coperto con i fondi del FEASR (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale) e la restante parte attraverso il ricorso al credito.

1.5. Criteri di valutazione dell'affidabilità

I modelli interni di valutazione utilizzati dalle banche per la verifica dell'adeguatezza patrimoniale sono solitamente complessi e non facilmente interpretabili dall'esterno. Le banche, normalmente, non rendono note le procedure interne per concedere un fido alle imprese che lo richiedono, ma solo i risultati dell'analisi effettuata; verosimilmente le caratteristiche dei modelli che le banche iniziano ad adottare in attuazione delle direttive contenute nell'accordo di Basilea II, che peraltro si differenziano da istituto ad istituto, non vengono divulgate.

I requisiti richiesti, in generale, sono 3:

- requisiti patrimoniali minimi;
- processo di controllo prudenziale;
- trasparenza nelle informazioni da fornire sulla base di specifici standard.

Le piccole e medie imprese si trovano dunque a dover rivedere la propria struttura finanziaria e patrimoniale in quanto molte di esse potrebbero trovarsi in una situazione di non allineamento alle regole fissate da Basilea II. Ad esempio, per molte imprese italiane, la presenza sul mercato è legata alle capacità e all'esperienza personale dei soggetti che operano all'interno (know how), quindi ciò non risulta inquadrabile quale oggettivo fattore di successo.

Tali fattori tradizionalmente richiesti per le valutazioni di affidabilità utilizzati dagli istituti creditizi ai fini della concessione del credito, non possono essere più utilizzati in quanto non valutabili oggettivamente.

Al fine di ottenere un miglioramento del rating le imprese devono orientarsi sempre più verso l'utilizzo di sistemi di pianificazione e di controllo di gestione e di strumenti di report adeguati a garantire un rapporto banca-impresa basato su informazioni continue e trasparenti. Per Basilea II il rischio di credito deve essere stimato basandosi su tutte le informazioni disponibili per la banca e, in tal senso, gli elementi quantitativi storici rivestiranno comunque ancora un'importanza centrale: il documento principale su cui le banche fonderanno la propria

valutazione del rischio di credito continuerà, comunque, ad essere necessariamente il bilancio di esercizio.

I modelli di rating basati sugli accordi di Basilea II sono applicati dalle banche dalla fine del 2006 e la valutazione delle stesse è effettuata prendendo in considerazione il trend aziendale degli ultimi tre esercizi.

Il bilancio civilistico così come attualmente è concepito dalla maggior parte delle imprese italiane, alla luce delle esigenze informative richieste da Basilea II, presenta alcuni limiti. In particolare sarà di aiuto la redazione di un bilancio in linea con le richieste di Basilea II.

Ai fini della valutazione del merito creditizio un ruolo importante sarà rivestito dalle garanzie che dovranno necessariamente essere idonee; sia che si tratti di garanzie reali di natura finanziaria che di garanzie personali.

1.6. Il rischio di credito ed il rating

La gestione del rischio di insolvenza ha assunto un rilievo straordinario a partire dalle crisi che hanno investito il sistema creditizio a partire dai primi anni Novanta, che hanno colpito colossi bancari come il *Credit Lyonnais* o le "*Saving and Loans Association*" statunitensi. Questi eventi, hanno avviato un dibattito intenso sugli strumenti di valutazione e gestione del rischio e alimentato una riflessione che tutt'ora continua sotto l'incalzare di nuove, straordinarie, crisi finanziarie.

Le istituzioni internazionali, ed in primo luogo il Comitato di Basilea, si sono prodigate nella ricerca di misure che fossero in grado di prevenire, o quanto meno limitare, il ripetersi di crisi disastrose in termini di costi collettivi. Il Nuovo Accordo sul Capitale infatti prevede l'adozione di modelli di rating interni, derivati dalla combinazione tra valutazioni di tipo qualitativo, fornite dagli analisti, e di tipo quantitativo, risultanti dall'applicazione di modelli statistico-matematici. La valutazione di un'impresa passa attraverso l'analisi di alcuni valori fondamentali in grado di descrivere la capacità dell'azienda di generare un'adeguata redditività, un contenuto livello di indebitamento ed una idonea copertura dei fabbisogni di capitale. L'attribuzione del rating consiste proprio nella formulazione di un giudizio sintetico sul merito creditizio dell'impresa, che consente di collocare la stessa all'interno di una classificazione definita *ex ante*.

La formulazione del giudizio dipende in misura preponderante da elementi quantitativi che attengono la rilevazione delle performance aziendali e la sua solidità patrimoniale, e in misura minore da valutazioni qualitative il cui peso può essere più o meno rilevante in relazione al livello di conoscenza che la banca ha dell'impresa.

La gestione del credito è da sempre una delle sfide più importanti che le aziende di tutte le dimensioni si trovano a fronteggiare. Dal corretto ciclo del credito infatti, dipende l'equilibrio del flusso di cassa della gestione corrente delle imprese. Le aziende più grandi sono organizzate con figure dedicate, come il *credit manager*, per gestire al meglio queste problematiche, mentre nelle piccole e medie imprese si assiste spesso alla gestione tardiva del problema, con ingenti investimenti di tempo e soldi attraverso il ricorso a società di recupero crediti, società di factoring o studi legali specializzati.

Ogni imprenditore in genere, raccoglie sempre alcune informazioni sui propri clienti vecchi e nuovi attraverso molteplici fonti informative ufficiose, ad esempio:

- Informazioni fornite direttamente dal cliente (a volte una telefonata od un colloquio con l'imprenditore o il direttore amministrativo del partner commerciale forniscono una serie di informazioni di grande utilità);
- Informazioni raccolte dai commerciali/agenti in loco (ad esempio sullo stato degli immobili, sul clima aziendale, sulle riorganizzazioni in atto, sul cambio del management o sugli stock presenti in magazzino ...);
- Informazioni raccolte di persona (attraverso la stampa, internet, le attività di networking con partners o associazioni di categoria).

Per una seria analisi preventiva sull'affidabilità del cliente invece, non si può prescindere dalle informazioni ufficiali provenienti dalla Camere di Commercio, dall'Agenzia del Territorio e dai Pubblici Registri. Il modo più comodo per venire in possesso di tali informazioni è quello di affidarsi ad un distributore ufficiale che eroghi in tempo reale, attraverso internet, quelle informazioni pubbliche utili alle esigenze dell'impresa come:

- *Le visure camerali*; che riepilogano i dati presenti in camera di commercio per tutte le imprese (si potrebbe quindi scoprire la dimensione della ditta, quando è stata avviata, se è operativa, il numero di dipendenti, se l'oggetto sociale corrisponde all'attività, se i suoi esponenti sono stabili o cambiano con frequenza, chi ha potere di firma, ecc.)
- *I rapporti informativi integrati*; in un unico rapporto sono integrate le informazioni di cui sopra e altre di grande valore come, ad esempio, la ricerca e l'eventuale dettaglio dei protesti

e delle pregiudizievoli di Tribunale e Conservatoria (ipoteche, pignoramenti, ecc.) sull'impresa e sui suoi esponenti, alcuni indici di bilancio utili a valutare l'andamento dell'azienda, l'elenco dei soci e delle loro partecipazioni, oltre che un'utile valutazione sintetica (rating) dell'azienda.

- *Le informazioni commerciali*; che sono ulteriormente arricchite da informazioni recuperate localmente. Un commento finale al documento indica il grado di affidabilità dell'azienda. Questa tipologia di informazione è spesso richiesta su potenziali clienti poco conosciuti (anche stranieri) per forniture di valore commerciale medio - alto.

- *I Bilanci e gli Atti*; che sono dei documenti ufficiali che possono fornire indicazioni molto utili per valutare l'andamento finanziario.

Per una Piccola e Media Impresa, l'insolvenza di un cliente può dar luogo a gravi problemi di liquidità, maggiori costi bancari e per il recupero del credito. La gestione del credito è troppo importante per essere lasciata all'improvvisazione. Alcune piccole e medie imprese si sono dotati di strumenti informativi a supporto nell'analisi dell'affidabilità dei propri clienti. Nel panorama delle offerte in questo settore esistono società che richiedono prepagati di piccola entità e offrono una gamma di informazioni tale da soddisfare tutte le tipologie di rischio commerciale.

A questo proposito per le Banche, il rating è un metodo utilizzato per classificare sia i titoli obbligazionari che le imprese, in base alla loro rischiosità. Il rischio di credito insieme al rischio di mercato e al rischio operativo è diventato di grande attualità in seguito agli accordi di Basilea, per i quali questo deve essere calcolato dalle banche per garantire la stabilità e la solidità del sistema bancario. In particolare queste definiscono il *credit risk* comprendente di due variabili:

- il *risk of default*, misurato dalla Probabilità di default (PD), che si riferisce al rischio di un certo cliente dell'istituzione finanziaria;

- il *risk of recovery*, misurato dalla Loss Given Default (LGD), che si riferisce alla severità della perdita in caso di default.

Il *weight of risk* invece è il "peso" del rischio di credito, sul quale l'istituzione dovrà ponderare gli asset e che è una funzione delle variabili PD e LGD, ed è calcolato assegnando ad ogni cliente un coefficiente di rischio, computato secondo uno dei tre metodi seguenti:

- *standard approach* (approccio standard) in linea con Basilea I (1988); per il quale con il nuovo accordo l'unica variazione riguarda la ponderazione in funzione del rating esterno

(assegnato da agenzie di rating quali Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings) che va da 20 per i rating migliori fino a 150 per quelli peggiori).

- *internal rating based approach* o IRB (approccio interno di calcolo del rischio), fondato sul calcolo di rating interni (assegnati da una funzione aziendale della banca secondo dati e metodologie interne), che a seconda della complessità delle procedure di calcolo dei rating si distinguono in *IRB foundation approach* (metodo IRB base) e *IRB advanced approach* (metodo IRB avanzato).

L'obiettivo infatti è quello di determinare il credito ponderato al rischio (*risk-weighted asset*) ossia a quanto ammonta il rischio al quale l'istituto di credito è esposto e che deve essere coperto cautelativamente. Tecnicamente il rischio determina l'assorbimento del patrimonio di vigilanza (*regulatory capital*). Ai fini della valutazione del merito di credito di una azienda vengono valutate una notevole quantità di informazioni riguardo: bilanci, organizzazione aziendale, budget e piano industriale, sconfinamenti in c/c, insoluti, ritardi nei pagamenti delle rate, ecc.

La metodologia *Standard*, non presenta sostanziali cambiamenti rispetto all'accordo di Basilea I, e prevede l'accantonamento medio dell' 8% delle attività ponderate per il rischio (inteso come valore degli impieghi ponderate sulla base delle caratteristiche della controparte affidata ovvero del finanziamento concesso). Inoltre, seguendo il principio dei requisiti patrimoniali proporzionali al rischio degli impieghi, alle attività viene assegnato un fattore di ponderazione stimato da agenzie esterne. Questo correttivo permette agli istituti di credito una certa sensibilità degli accantonamenti: ad un rating molto alto (AAA) corrisponde un accantonamento più basso dell'8%, perché si ritiene che l'azienda che chiede un credito dia eccellenti garanzie di restituirlo nei tempi e modi previsti. Di contro, ad un rating basso (CCC) corrisponderà un accantonamento maggiore. La metodologia standard analizza variabili qualitative e quantitative di tipo statico, come la categoria economico-giuridica dell'azienda da finanziare, o la dimensione aziendale. Questa metodologia costituisce una piramide relazionale, per cui esiste una sorta di mediazione nel rapporto tra banca-impresa. Quindi è, a ben vedere, una fonte di deresponsabilizzazione per le banche.

Questa metodologia ha il difetto di creare instabilità nel sistema economico, e soprattutto è causa di scarsa cura nei rapporti banca-impresa.

Tabella 1.1: Scale di ratings

Standard & Poor's		Moody's	
AAA	Elevata capacità di ripagare il debito	Aaa	Livello minimo di rischio
AA	Alta capacità di ripagare il debito	Aa	Debito di alta qualità
A	Solida capacità di ripagare il debito, che potrebbe essere influenzata da circostanze avverse	A	Debito di buona qualità ma soggetto a rischio futuro
BBB	Adeguate capacità di rimborso, che però potrebbe peggiorare	Baa	Grado di protezione medio
BB, B	Debito prevalentemente speculativo	Ba	Debito con un certo rischio speculativo
CCC, CC	Debito altamente speculativo	B	Debito con bassa probabilità di ripagamento
D	Società insolvente	Caa, Ca, C	Società insolvente

Fonte: Dexia Crediop

Per ovviare a questa empassa, infatti il Comitato di Basilea ha introdotto una nuova metodologia, l'*IRB Foundation* con una nuova concezione di valutazione del rischio che crea un rapporto diretto tra banca (prestatore) e cliente (prenditore), basato su parametri più realistici e flessibili di quelli della modalità standard. In sostanza, l'accordo prevede che le banche possano calcolare, sulla base di strumenti analitici propri (previamente approvati dagli organi di vigilanza), *la probabilità di default*. La definizione di default deve avere valore comune a livello internazionale, dato che i finanziamenti si muovono su scala internazionale. La definizione data è la seguente: *“si ha default del prenditore al ricorrere di almeno una tra due condizioni: la prima di tipo soggettivo (la banca ritiene improbabile che il debitore adempia in pieno alle sue obbligazioni) e la seconda di tipo oggettivo (sussiste un ritardo nei pagamenti di almeno 90 giorni)”*. La probabilità di default (PD, o tasso di insolvenza) infatti è la probabilità che la controparte si renda inadempiente all'obbligazione di restituire il capitale prestato e gli interessi su di esso maturati. Le banche stimano la probabilità di default per valutare il rischio di credito connesso a un determinato prestito. Se ad esempio, la probabilità di default della clientela è del 5%, ciò significa che la banca prevede di poter perdere il 5% dei prestiti effettuati (nell'ipotesi però che tali prestiti siano privi di garanzie). L'accordo Basilea si è preoccupato di dare una definizione di "default", che corrisponde a qualunque ritardo nei pagamenti superiore a 90 giorni. Va detto che tra tutti i paesi che

adottano Basilea II, l'Italia è l'unico a costituire un'eccezione, con un ritardo accettato di 180 giorni. Le pressioni per addirittura raddoppiare il termine di default sono dovute alla configurazione del sistema economico italiano, dove tipicamente le aziende sono sottocapitalizzate e dipendono fortemente dalle banche. Basilea II accetta tre approcci per la stima della probabilità di default:

- *Judgemental*, si basa sulla valutazione soggettiva da parte dell'analista che deve concedere il prestito della situazione del prenditore: l'attenzione è non tanto sul processo, quanto sulle persone e sulla loro conoscenza dei mercati. È l'approccio utilizzato dall'agenzia Standard & Poor's. Nonostante porti a risultati accurati e ricchi di informazioni di tipo *soft*, il metodo tradisce il principio di omogeneità perché può creare sperequazione nell'assegnazione di rating a soggetti che presentano stesse caratteristiche.

- *Statistical*, si basa su una serie di modelli statistici che conducono ad uno *scoring*, cioè attribuiscono un punteggio ad una serie di indici economici e finanziari, opportunamente ponderati. Sono in crescente utilizzo sia per la diffusione di tecnologie informatiche che ne facilitano l'uso, che per la semplicità con cui possono applicarsi a situazioni standardizzate come il credito al consumo: non per altro è l'unico metodo accettato per calcolare la PD della clientela *retail* delle banche. Non è invece accettato per la clientela di tipo *corporate*, *public institutions* e *financial institutions*, a causa delle criticità nell'individuazione delle numerose variabili e nell'attribuzione dei rispettivi pesi.

- *Expert-constrained judgemental*: rappresenta una fusione dei modelli precedenti. Partendo da modelli statistici formali vengono formulati giudizi, che sono poi riveduti e reinterpretati dagli analisti. Questo modello necessita di competenze quantitative e della consapevolezza del percorso mediante il quale è stato formulato il giudizio soggettivo, che sono fondamentali per una "limatura" oggettiva.

La metodologia IRB *Advanced* invece, è l'approccio più avanzato, sofisticato e, per conseguenza, costoso. Questo procedimento calcola infatti altri due fattori distinti: *LGD* (*loss given default*) e *EaD* (*exposure at default*). L'*LGD* (letteralmente, la perdita manifestata in caso di insolvenza) risponde alla domanda: "Se il cliente a cui presto dei soldi sarà inadempiente, quale percentuale del prestito andrà persa, al netto dei recuperi?", mentre l'*EaD* (letteralmente, l'esposizione presente al manifestarsi dell'insolvenza) implica la domanda: "Quale sarà l'importo effettivamente prestato al momento dell'insolvenza? Cioè a che punto

della storia del prestito il mio debitore avrà seri problemi con i pagamenti? Quanto mi avrà restituito nel mentre?"

I vari operatori del credito che ricevono richieste di finanziamento da potenziali clienti (individui o imprese), hanno la necessità dunque di prendere una decisione circa la concessione o il rifiuto del credito. L'istituto di credito dunque ha l'esigenza di costruire una regola di classificazione che suddivida il collettivo dei richiedenti il credito in due classi:

- soggetti che potenzialmente rimborseranno il prestito ("sani");
- soggetti potenzialmente insolventi (insolvenza: incapacità di fronteggiare gli impegni assunti).

I strumenti statistici a questo proposito, consistono appunto nell'attribuzione di un punteggio (score) ai soggetti che richiedono il credito e che corrisponde ad un punteggio che rappresenta le probabilità di rimborso. Sulla base di tale punteggio il soggetto sarà assegnato al gruppo dei "potenzialmente sani" o al gruppo dei "potenzialmente insolventi".

La valutazione del rischio di insolvenza viene effettuata sulla base di informazioni individuali (le variabili predittive), osservate sia con riferimento ai soggetti sani sia a quelli insolventi, che riguardano caratteristiche socio-demografiche ed economiche con riferimento agli individui o caratteristiche legate allo stato di salute dell'azienda come gli indici di bilancio.

Vantaggi dell'impiego di una procedura statistica sono riconducibili alla semplificazione, automatizzazione, oggettività ed omogeneità (o soggettività condivisa) delle procedure di valutazione del cliente e riduzione del rischio di inadempienza e quindi dei contenziosi. L'insolvenza aziendale può essere di due tipologie. L'insolvenza finanziaria è quella causata per problemi di liquidità, squilibri fra debiti a breve e a lungo termine, fra mezzi propri e mezzi di terzi., mentre nell'insolvenza giuridica il fallimento è la constatazione giuridica dell'insolvenza finanziaria e rappresenta lo strumento col quale il legislatore dichiara la crisi aziendale e garantisce i diritti dei terzi.

A questo proposito, i vari aspetti che definiscono lo stato di salute dell'impresa vengono valutati attraverso gli indici di bilancio (redditività, liquidità, solvibilità, leverage, dimensione, ecc.).

L'analisi basata sugli indici di bilancio costituisce l'elemento fondamentale dell'approccio più recente alla modellazione del rischio di insolvenza.

Per quanto riguarda il settore agricolo, le profonde evoluzioni di cui sono stati protagonisti i sistemi agricoli negli ultimi anni, hanno sollecitato una crescente attenzione da parte degli operatori e dei *policy maker* al tema dell'accesso al capitale di rischio. Da un lato la progressiva ridefinizione del sostegno pubblico all'agricoltura, dall'altro la crescente competitività che anima i mercati internazionali, stanno sensibilmente aumentando l'esposizione al rischio delle imprese agricole.

Il settore agricolo è oggi giorno sempre più soggetto alle influenze del cambiamento climatico e della forte oscillazione dei prezzi agricoli e in questo contesto, la natura dei rischi per le imprese agricole si è arricchita notevolmente, vedendo accentuata la potenziale pericolosità di ognuna delle diverse tipologie di rischio che possono suddividersi in:

- rischio di produzione;
- rischio di mercato;
- rischio finanziario;
- rischio istituzionale.

L'analisi del rischio di una impresa agricola, in passato si è sempre concentrata prevalentemente sul rischio di produzione, per molti versi considerato "tipico" dell'agricoltura, mentre le altre dimensioni sono diventate progressivamente più rilevanti nell'agricoltura moderna (Musser e Patrick, 2002).

Il mutamento dello scenario istituzionale e di mercato, le innovazioni tecnologiche e organizzative, negli ultimi anni, hanno sempre di più reso simile l'attività delle imprese agricole dei paesi economicamente avanzati a quella di imprese industriali, commerciali o di servizi, in cui la parte rilevante del rischio economico è sempre più dipendente dalle azioni di altri rispetto a fattori naturali avversi. Il rischio per queste imprese agricole, tende sempre più a configurarsi maggiormente come il risultato delle interazioni dell'impresa con gli altri agenti economici e il rischio per queste imprese infatti deve essere affrontato nell'ambito della più generale strategia di gestione tecnica e finanziaria.

A questo proposito, negli ultimi anni, per quanto concerne la valutazione dell'affidabilità delle imprese agricole italiane ai fini dell'attribuzione di giudizi sul merito creditizio, i metodi implementabili sono diversi.

Uno degli indici di rating più diffusi, il cui algoritmo è utilizzato a base della valutazione da molte agenzie di rating, è l'*EM Score di Altman*¹.

L'uso dell'*EM Score di Altman* consente di valutare in linea generale lo stato di affidabilità delle aziende osservate utilizzando valori desunti dai bilanci.

Altra tipologia di modello di rating esistente al momento, è quello implementato da ISMEA in partnership con Moody's KMV che si configura come il primo sistema di rating specifico per le aziende agricole ed agroalimentari italiane. I modelli di rating utilizzano le avanzate tecnologie di analisi e stima delle insolvenze di Moody's KMV e sono basati sul complesso di dati settoriali che costituiscono il patrimonio informativo dell'ISMEA². La valutazione della singola azienda agricola con questo sistema, viene effettuata in base a modelli statistici che considerano fattori quantitativi e, a differenza dell'*EM Score di Altman*, qualitativi basati sulle informazioni finanziarie pubblicamente disponibili, sul patrimonio informativo dell'ISMEA e su variabili di tipo competitivo, strutturale e gestionale.

1.7. Il credito nel settore agricolo

La disponibilità di risorse e di prodotti finanziari rappresenta una delle condizioni indispensabili per la crescita di una qualsiasi attività produttiva. Tuttavia, per il settore agricolo si colgono elementi di criticità evidenti se si considera come, negli anni, il credito abbia svolto spesso una funzione “meta-finanziaria”. Con questa espressione si intende il fatto che il credito all'agricoltura è stato associato di frequente a motivazioni non finanziarie ma politiche, per lo Stato e le Regioni, reddituali, per le banche, o addirittura di opportunismo economico, per gli agricoltori.

Il credito in agricoltura ha subito una marcata evoluzione. Nel decennio '70 – '80, sul piano normativo il rapporto tra settore primario e credito è stato disciplinato in modo strutturale da normative nazionali di lunga data, che stabiliscono in modo rigido le caratteristiche sia degli strumenti finanziari per l'agricoltura sia degli operatori finanziari

¹ L'EM-Score presenta il vantaggio di basarsi su di un algoritmo assai simile a quello utilizzato dalle agenzie di rating (in particolare Fitch IBCA, ma anche Standards & Poor's).

² Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare, ente pubblico economico istituito con l'accorpamento dell'Istituto per Studi, Ricerche e Informazione sul Mercato Agricolo (già ISMEA) e della Cassa per la Formazione della Proprietà Contadina, con Decreto Legislativo 29 ottobre 1999 n. 419, concernente il Riordinamento del sistema degli enti pubblici.

addetti. Il quadro normativo allora vigente definisce il credito agrario come credito speciale di scopo, con forme tecniche e garanzie predefinite (credito di esercizio), distinto a sua volta in conduzione e dotazione, e credito di miglioramento. Le banche non potevano concedere liberamente questa forma di credito “speciale”, bensì esistono soggetti finanziari autorizzati specificatamente a tale scopo, quali gli Istituti di credito speciale e le Sezioni speciali delle aziende di credito ordinarie.

Per quanto concerne l'orientamento della politica economica agricola, in sintesi si registra una vocazione marcata delle istituzioni, ad ogni livello (europeo, nazionale e regionale), a sostenere economicamente gli agricoltori, con forme di supporto che andavano dal sostegno ai prezzi al sostegno ai redditi. Uno strumento coerente con queste chiare forme di tutela del settore primario consiste nelle agevolazioni previste, quando un agricoltore ricorre al credito agrario. Si tratta di agevolazioni di fonte normativa spesso diversa (nazionale e/o regionale), che si concretano o in un abbassamento notevole degli interessi che gli agricoltori versano alle banche, per i finanziamenti ricevuti (agevolazioni in conto interessi), o in una compartecipazione del soggetto agevolatore all'importo da finanziare (agevolazioni in conto capitale).

La connotazione del credito agrario come attività finanziaria regolata da norme, più che da logiche di mercato, e resa possibile dalla presenza di garanzie, più che dalla sussistenza di condizioni di merito economico-finanziario, compromette inevitabilmente il comportamento sia delle banche sia degli agricoltori. Per le prime, si viene consolidando l'abitudine di ricercare negli agricoltori affidati la sussistenza dei requisiti formali e burocratici che conducono alla valorizzazione delle agevolazioni normative. Inoltre, per le banche, in questo periodo storico, il credito agrario rappresenta una fonte di reddito relativamente sicura, senza sforzi eccessivi in termini tanto di rischi imprenditoriali assunti, che di investimenti organizzativi in risorse umane specializzate nel saper cogliere questi rischi. Gli agricoltori, peraltro, beneficiando di sistematiche agevolazioni economiche e finanziarie, hanno sviluppato con difficoltà competenze organizzative ed imprenditoriali strutturate. Questo in quanto non si è mai richiesto loro, dal lato economico, di sapersi confrontare con il libero mercato, e dal lato finanziario, di dimostrare un reale merito di credito, tanto meno attraverso evidenze contabili.

Negli anni '90 il sistema normativo in tema di credito agrario viene rivisto radicalmente con il recepimento della II direttiva comunitaria, in tema di coordinamento bancario, nel Testo

Unico Bancario (TUB) del 1993 (Decreto legislativo 385/1993). Questa disciplina apporta un doppio profilo di innovazioni: dal lato dello strumento finanziario (il credito agrario) e dal lato dei soggetti abilitati ad erogarlo³.

Con riferimento al primo aspetto, il credito agrario resta un credito di scopo, ma la sua specificità non è legata ad una forma tecnica precisa, bensì alle caratteristiche dell'attività produttiva dell'impresa finanziata. Se ne desume che, con l'entrata in vigore del TUB, le attività bancarie rivolte al settore primario si possono espandere in termini di soluzioni tecniche, non limitandosi alle sole operazioni di concessione di credito, ma comprendendo anche servizi di investimento (es. depositi o servizi di risparmio gestito) e servizi accessori (es. servizi di natura assicurativa e previdenziale). In aggiunta, posto che la finalizzazione si desume dalle caratteristiche dell'attività produttiva, il legislatore comprende nella categoria "agricoltura", anche quegli operatori che si pongono a monte e a valle del processo produttivo agricolo. Si tratta dunque di un credito alla filiera agricoltura.

Con riferimento, invece, ai soggetti abilitati all'erogazione, il TUB, per permettere alle banche domestiche di operare in condizioni di equità competitiva a livello europeo, introduce nel nostro ordinamento un modello di "banca universale", che semplifica l'assetto istituzionale pre-esistente ed amplia notevolmente l'operatività delle aziende di credito italiane. Queste, in breve, sono autorizzate in quanto tali a realizzare direttamente una serie numerosa di operazioni che precedentemente erano loro precluse, tra cui anche il credito all'agricoltura.

L'orientamento della politica economica agricola, in questa fase, registra un profondo mutamento all'insegna della razionalizzazione delle attività produttive e della loro conversione graduale verso settori con migliori prospettive di crescita. Ciò in coerenza con la riforma Fischler del 2003 che prevedeva un ridimensionamento progressivo dei contributi finanziari pubblici destinati all'agricoltura. Le agevolazioni finanziarie europee, nazionali e regionali come i Piani di Sviluppo Regionale, sono impiegate prevalentemente come strumento di orientamento qualitativo delle attività produttive. I contributi pubblici in questo periodo si sostanziano, di frequente, in erogazioni in conto capitale a fondo perduto, che costituiscono co-finanziamenti a progetti di investimento presentati da aziende agricole e coerenti con gli obiettivi strategici regionali di ri-orientamento produttivo.

³ In particolare il credito agrario viene regolamentato dall'articolo 43 del TUB.

La despecializzazione operativa introdotta con il TUB induce a ritenere che i prodotti finanziari destinati alle aziende agricole siano indistinti, rispetto a quelli dedicati agli altri settori produttivi.

Corollario di ciò diviene una riorganizzazione interna, avvenuta presso numerose banche domestiche, con la quale sono state soppresse le unità interne dedicate all'agricoltura; molto spesso lo stesso personale specializzato viene assegnato a mansioni non più specialistiche. Non mancano dei comportamenti di opportunismo economico, in alcuni casi, da parte delle stesse banche, quando propongono soluzioni finanziarie, più o meno efficaci, a supporto temporaneo (anticipi PAC) o definitivo (mutui a copertura dei finanziamenti PSR) degli agricoltori che si stanno avvalendo di contributi pubblici. Tuttavia, al di fuori del business del contributo pubblico, da molte banche il settore agricolo è ritenuto di scarsa rilevanza strategica, di bassa redditività e ad esso viene associato ingiustificabilmente un rischio di insolvenza elevato⁴. In buona sostanza, presso numerose banche italiane paiono affievolirsi vocazione strategica ed attitudine organizzativa per valorizzare le specificità e le potenzialità di business offerte dai clienti del settore primario, se non in quanto soggetti tutelati sul piano istituzionale.

Il quadro più complesso è rappresentato dalla situazione degli agricoltori. In questo periodo, in agricoltura si è riusciti il più delle volte a raggiungere un minimo di strutturazione organizzativa da fare emergere il soggetto azienda agricole, in modo più evidente. Infatti oggi, si tratta di un'azienda che in molti casi è ben lontana da poter essere considerata impresa. Il grado di sviluppo organizzativo ed imprenditoriale di molti titolari di aziende agricole appare in molti casi embrionale; gli stessi agricoltori non risultano il più delle volte neppure consapevoli delle condizioni sub-ottimali di trattamento, per forme tecniche e tassi, che ricevono nei loro rapporti con le banche; questo sebbene, i loro livelli di capitalizzazione siano spesso superiori a quelli di altri settori produttivi ed i tassi di insolvenza effettivi siano assolutamente rassicuranti. Infine, la maggior parte di loro appare totalmente priva di quegli strumenti organizzativi, amministrativi e contabili (bilanci di esercizio, budget) che dovrebbero permettere il raggiungimento degli standard minimi che le banche richiedono con l'introduzione della riforma dell'Accordo sul Capitale.

⁴ Statistiche recenti mostrano come al settore agricolo si applichino dei tassi di interesse in media del 2% superiori a quelli applicati ad altri settori produttivi. Cfr. Lucarelli C. (a cura di), *Il fabbisogno di credito e strumenti finanziari delle imprese agricole marchigiane*, Ricerche Osservatorio Agricoltura Marche, 2005, pag. 25.

Per i titolari delle aziende agricole, l'attitudine culturale a ricevere contributi pubblici allontana spesso dall'acquisizione di una sensibilità verso le regole del mercato, come la ricerca di mercati di sbocco, l'assunzione di logiche di marketing, la percezione della concorrenza, interna ed estera, ecc.. In non pochi casi, per paradosso, l'attività produttiva viene pedissequamente orientata in base agli orientamenti pubblici, allo scopo di conseguire i contributi finanziari connessi, in una logica di mero opportunismo economico; le aziende si trovano, così, a sostenere nel tempo progetti di investimento "deboli", sul piano industriale e di mercato, elaborati unicamente per beneficiare di finanziamenti a fondo perduto. Questo diviene particolarmente frequente, nonché pericoloso, quando a tali investimenti si associano dei finanziamenti bancari gravosi, che le aziende agricole inopinatamente sottoscrivono sulla base dell'intraprendenza di banche, non sempre in grado di valutare le loro potenzialità reddituali.

Ai nostri giorni quanto concerne il sistema bancario, si pone per acquisita, da parte delle banche italiane, la valutazione del merito creditizio secondo le nuove regole di Basilea II di cui si è discusso nei precedenti paragrafi. Con riferimento alla politica economica agricola si assume per acquisito, sul piano culturale, il ridimensionamento del sostegno pubblico all'agricoltura ed il passaggio a modelli di gestione delle attività agricole in senso imprenditoriale.

L'introduzione del nuovo *framework* regolamentare potrebbe discriminare le imprese che agricole che non favoriranno un chiaro e trasparente flusso informativo verso la banca, attraverso la trasparenza strategica ed operativa dei loro comportamenti. Il costo del credito (*pricing*), per ciascuna impresa infatti inizia ad essere determinato in funzione del suo specifico merito creditizio.

La controparte del sistema bancario, dunque, incomincia ad essere un vero e proprio imprenditore agricolo, e si suppone che questi esprima fabbisogni finanziari ben più articolati e complessi rispetto alla semplice richiesta di fido: dagli strumenti di investimento e di gestione della liquidità, agli strumenti assicurativi e di copertura dei rischi.

1.8. L'insolvenza ed il fallimento per le imprese agricole alla luce della Riforma del diritto fallimentare

Nella determinazione da parte di una banca del rischio di credito a cui un suo cliente può andare in contro, la quantificazione della perdita del prestito in caso di insolvenza (*Loss Given Default*), riveste un ruolo molto importante da analizzare e che è correlata a discipline giuridiche fallimentari.

Con la Riforma del diritto fallimentare (Decreto Legislativo n. 5 del 9/1/06) pubblicata nella Gazzetta Ufficiale del 16/1/2006 n. 12, è stata introdotta nel nostro ordinamento giuridico, la riforma di una legge fallimentare risalente nella sua formulazione originaria al Regio Decreto 16.03.1942, n. 267.

Questa nuova Riforma si muove nella logica di favorire il mantenimento dell'impresa e la conservazione aziendale introducendo l'istituto della esdebitazione e prevedendo così alla liberazione del debitore dai residui debiti nei confronti dei creditori concorsuali non soddisfatti, a condizione che il debitore però abbia cooperato proficuamente con gli organi della procedura e non abbia compiuto atti o posto in essere comportamenti dolosi o fraudolenti che abbiano inciso negativamente sull'andato e sull'esistenza della procedura stessa.

L'esdebitazione da un lato è in grado di fornire ai potenziali imprenditori l'assicurazione che, in caso di fallimento, non saranno asserviti ai debiti contratti in modo indefinito, rendendoli disponibili ad assumere il rischio di impresa e di garantire così ai creditori una maggiore soddisfazione immediata delle loro pretese, tramite la completa disposizione dell'effettivo ed intero patrimonio dell'imprenditore, in cambio di una rinuncia per il futuro a ulteriori tentativi di recupero. L'istituto è diretto a fornire agli imprenditori insolventi uno strumento di risoluzione definitiva dell'insolvenza, eliminando il connotato negativo del fallimento e altre procedure, per inserire la decozione e la liquidazione collettiva del patrimonio all'interno della logica di mercato, diretta a comporre nel modo più rapido e definitivo l'insolvenza, a garanzia di tutti i soggetti coinvolti. (il debitore, i creditori ed il mercato).

Da tale complesso di norme è esclusa l'impresa agricola, in quanto l'art. 1 della L. 5/2006 afferma *“Imprese soggette al fallimento e al concordato preventivo. Sono soggetti alle disposizioni sul fallimento e sul concordato preventivo gli imprenditori che esercitano*

un'attività commerciale, esclusi gli enti pubblici ed i piccoli imprenditori “. Nel nostro codice civile permane ancora la distinzione tra imprese agricole di cui all'art. 3135 c.c. e le imprese commerciali di cui all'art. 2195 c.c. Pertanto il legislatore in questa Riforma ha confermato la scelta del legislatore del 1942 di escludere dal fallimento le imprese agricole.

Questa esclusione era giustificata per la maggior parte della dottrina commercialista ed agrarista, da una pluralità di ragioni, tra le quali la circostanza che l'insolvenza dell'imprenditore agricolo non avrebbe arrecato all'economia lo stesso turbamento provocato dal dissesto dell'imprenditore commerciale visto che l'incidenza del credito nell'esercizio dell'agricoltura non avrebbe pregiudicato i creditori nella stessa misura in cui questi potevano essere pregiudicati nei rapporti con l'impresa commerciale. All'impresa agricola dunque era riconosciuta una rilevanza pubblicistica ben inferiore di quella riconosciuta all'impresa commerciale, e ancora oggi però si ritiene che questa diversità è tale da giustificare una diversità di discipline giuridiche, compresa l'esclusione dal fallimento.

Questa diversità dell'impresa agricola, e quindi la giustificazione del suo speciale statuto, sta nel particolare mercato in cui tale impresa opera. Questo mercato infatti, non è sempre retto dalle regole economiche classiche della domanda e dell'offerta, in cui il prezzo del prodotto varia in relazione alla quantità offerta ed alla quantità della domanda, ma è il mercato governato dalle leggi economiche di King e di Engel, per le quali la domanda dei prodotti agricoli non è elastica né rispetto al prezzo, né rispetto al reddito del consumatore.

Da tale diversità di fondo, deriva poi tutta la particolarità dello statuto dell'imprenditore agricolo rispetto a quello commerciale, in particolare, per quanto attiene al diritto della concorrenza, rispetto al quale il settore agricolo ha nello stesso trattato CE (art. 36) il riconoscimento della propria diversità.

Comunque, l'impresa agricola oggi produce beni e servizi che sono sottratti alla leggi economiche di King e di Engel, non solo perché, proprio sotto la spinta di politiche comunitarie indirizzate allo sviluppo rurale ed alla multifunzionalità dell'impresa agricola (dal reg. 1259/99 in poi) il settore agricolo sta cercando di recuperare con i prodotti trasformati pezzi della filiera agroalimentare, competendo sugli stessi mercati in cui operano gli industriali (basti pensare ai settori dell'olio, del vino, dei formaggi) e quindi sul mercato dei prodotti trasformati, ma perché oggi, ed ancor più domani, almeno secondo le intenzioni

dell'Unione Europea i produttori agricoli produrranno sempre più prodotti non alimentari, quali prodotti energetici⁵ e offriranno sempre più servizi ambientali⁶.

Con questa riforma fallimentare, è evidente che il legislatore intende continuare a sostenere comunque la tesi della diversità ontologica tra impresa agricola ed impresa commerciale, senza quindi considerare una parte già rilevante della realtà economica e produttiva del settore agricolo.

Sul piano pratico questa distinzione, porta ad conseguenti diversità di statuti giuridici, compresa la esclusione di imprese agricole dalle procedure concorsuali, e ciò rappresenta un autentico pregiudizio, non potendo le imprese agricole beneficiare di alcuni importanti strumenti di tutela delle rispettive aziende, di cui oggi, invece dispongono gli imprenditori commerciali.

Con tale riforma dunque, si impedisce all'imprenditore agricolo insolvente di sfuggire alle aggressioni individuali creditorie, accedendo a procedure moratorie dell'insolvenza o a procedure estintive del debito quando, cioè, si lega il soddisfacimento dei creditori dell'imprenditore agricolo alla dissoluzione del complesso aziendale, privandolo della possibilità di adire le procedure di conservazione dell'unità aziendale" per le quali la stessa riforma ha introdotto gli istituti di esdebitazione.

Infatti, mentre per l'imprenditore commerciale gli accordi stragiudiziali con i creditori hanno lo scopo di sanare la crisi dell'impresa, evitandone la dissoluzione, per l'imprenditore agricolo la crisi dell'impresa ha il suo unico sbocco nella dissoluzione del complesso aziendale esposto alle azioni individuali dei creditori. La perdurante esclusione dalla procedure concorsuali, priva l'imprenditore agricolo della possibilità di risolvere l'insolvenza facendo ricorso alle procedure alternative del fallimento stesso, e, con esse, agli accordi di ristrutturazione dei debiti, pensati, formulati e collocati dal legislatore nell'ambito delle procedure concorsuali, dunque usufruibili solo da coloro che alle procedure concorsuali sono soggetti.

In conclusione, dall'applicabilità dell'istituto della esdebitazione, (di cui all'art. 6 L. 80/2005) è escluso l'imprenditore agricolo, il quale, non potendo fallire, non potrebbe

⁵ Confermato dall'attuazione della direttiva 2001/77/CE relativa alla promozione dell'energia elettrica prodotta da fonti energetiche rinnovabili nel mercato interno dell'elettricità, e dal d.lgs. 30 maggio 2005, n. 128 riguardante l'attuazione della direttiva 2003/30/CE relativa alla promozione dell'uso dei biocarburanti o di altri carburanti rinnovabili nei trasporti)

⁶ Infatti già oggi per beneficiare della singola erogazione finanziaria degli aiuti PAC, l'agricoltore deve rispettare le norme in materia di salvaguardia ambientale, di sicurezza alimentare e di protezione degli animali e s'impegna a mantenere la terra in buone condizioni agronomiche ed ambientali (eco condizionalità).

neppure beneficiare dell'esdebitazione, mentre per l'imprenditore commerciale in crisi è attivabile una politica di salvataggio, con istituti attivabili fin dai primi segnali di difficoltà economica e finanziaria.

1.9. I sistema delle garanzie pubbliche a disposizione delle imprese agricole

Se nel passato il credito in agricoltura è stato regolato da “regimi speciali” che, promuovendo migliori condizioni di accesso per gli agricoltori, si sono configurati come veri e propri strumenti di politica agraria, oggi con il nuovo Testo Unico in materia bancaria e creditizia e l'introduzione delle regole di Basilea II, la situazione sta mutando profondamente.

Il regime speciale di cui ha goduto il credito agricolo ha di fatto considerevolmente ridotto i rischi sia dei beneficiari che degli istituti erogatori, sfavorendo l'acquisizione di competenze organizzative e imprenditoriali strutturate da parte delle imprese e di strumenti e risorse specializzati nella gestione del rischio da parte delle banche. Il nuovo impianto normativo assimila il credito agrario al credito di impresa, seguendo la strada della de-specializzazione. Questa nuova configurazione del rapporto tra banca e impresa introduce nuove difficoltà in un momento in cui diventa urgente colmare il gap strutturale e organizzativo dell'offerta agricola e, parallelamente, la crisi finanziaria rende più difficoltoso del normale l'accesso al capitale di rischio.

L'agricoltore è più condizionato dall'evoluzione del mercato del credito e le sue possibilità di accesso ai capitali di prestito richiedono dotazioni organizzative e finanziarie adeguate, oltre che una maggiore capacità di interlocuzione con il sistema creditizio.

Questo sta producendo infatti, regole più stringenti che in passato e richiede agli istituti di credito valutazioni oggettive del rischio dei soggetti affidatari e sta conducendo inoltre ad una progressiva spersonalizzazione del rapporto tra banca e agricoltore e determinerà anche l'esigenza di assicurare flussi informativi chiari e trasparenti in ordine alle performance patrimoniali ed economico-finanziarie dei potenziali affidatari. La valutazione del merito creditizio lascia così un rilievo del tutto marginale alle informazioni qualitative e la componente intangibile del rating aziendale peserà sul giudizio di merito per non più del 10 – 15% (Crivellaro 2008).

Quindi anche per le imprese agricole, capitalizzazione e redditività, rappresenteranno a breve, gli elementi fondamentali per accedere al credito e determinarne le condizioni.

L'Accordo di Basilea infatti, prevede la possibilità di mitigare il proprio profilo di rischio attraverso la presenza di garanzie esterne, strumentali a consentire e migliorare l'accesso al credito. In questa prospettiva diviene rilevante anche il rating del soggetto garante e, a fronte delle nuove regole sulle garanzie emanate in questi anni, viene profondamente modificato anche il quadro di regole che presiede l'attività degli enti prestatori di garanzie, e in particolare dei Confidi, oggetto nel 2003 di una importante iniziativa di riforma legislativa.

Per quanto riguarda l'accesso al credito, i Confidi rappresentano oramai per quasi tutti i settori produttivi uno degli strumenti più importanti di accesso al credito delle medie e piccole imprese perché questi attraverso l'attività di negoziazione collettiva con le banche, permettono alle imprese l'ottenimento di tassi di interesse più bassi e condizioni creditizie migliori e per le banche queste sono grado di svolgere un'azione importante di selezione e di monitoraggio delle imprese. Questi Confidi così si inseriscono nel sistema creditizio in una duplice veste, quella di offerente e quella di richiedente di capitali di rischio.

Per quanto riguarda il rischio, si rammenta che la funzione di una banca, può essere descritta come il ruolo che questa assume, ossia di porsi tra due gruppi che hanno necessità contrapposte. Da un lato infatti vi sono i risparmiatori (famiglie o imprese) che hanno un eccesso di disponibilità finanziarie da conservare in un luogo sicuro e remunerativo, e dall'altro lato vi sono soggetti (sempre famiglie o imprese) che necessitano in un determinato momento, di più denaro di quanto non ne dispongono materialmente (come per la realizzazione di un investimento). La banca dunque funge da intermediario per coniugare la necessità di collocare le eccedenze di disponibilità di un gruppo, con le necessità di ottenere disponibilità finanziarie dell'altro. In poche parole il lavoro che svolge una banca, è quello di procurarsi risorse finanziarie mediante i depositi dei risparmiatori che a sua volta impegna mediante l'erogazione di finanziamenti.

Da questo si comprende che se i finanziamenti vengono onorati regolarmente, la banca dispone di liquidità da poter onorare i propri impegni con i risparmiatori, ma nel caso in cui molti finanziamenti non siano regolarmente onorati, è necessario predisporre una serie di regole che consentono alla banca di assorbire tale evento, incerto e negativo, al fine di evitare ripercussioni nei confronti dei propri risparmiatori.

La banca, al fine di evitare il verificarsi di questo evento altamente rischioso che impedirebbe di onorare questi obblighi con i risparmiatori, effettua degli accantonamenti per la creazione e la gestione dei fondi rischi.

La banca proporziona questo accantonamento sulla base della perdita attesa nei confronti di un finanziamento e che corrisponde alla formula:

$$EL = PD * EAD * LGD$$

Dove:

- EL è la perdita attesa (*expected loss*) espressa in valore assoluto;
- PD è la probabilità che l'impresa vada in default (*probability of default*);
- EAD è l'importo stimato del finanziamento al momento dell'inadempimento (*exposure at default*);
- LGD è il tasso di perdita che si attribuisce all'operazione (*loss given default*).

Il valore risultante dell' *expected loss*, andrà a comporre il fondo rischi (o almeno una parte) che per una banca comporta dei costi che a loro volta vengono coperti incidendo sul prezzo del finanziamento in questione.

In realtà oltre alle perdite attese, esistono le perdite inattese, che possono presentarsi appunto per il verificarsi di eventi inattesi⁷.

La banca comunque, tende a evitare la creazione di un contenzioso e tende dunque ad affidare soggetti che siano naturalmente in grado di adempiere disponendo di un flusso di cassa sufficiente al servizio del nuovo debito.

La banca in seguito valuta inoltre se, laddove si manifestasse un inadempimento, il credito può essere recuperato dalle garanzie offerte dal prenditore. La garanzia, non serve ad assicurare alla banca l'adempimento inteso come pagamento della rata, ma è necessaria per assicurare alla banca il rientro dell'intero debito in caso di inadempimento.

Le garanzie, sono distinte in due grandi gruppi:

- garanzie reali (come una ipoteca), rappresentate da immobili, diritti, proprietà che possono essere consegnati dal soggetto finanziato alla banca per la durata del finanziamento o per i quali è possibile apporre una iscrizione di gravame che sia riconoscibile da terzi e che

⁷ Il Comitato di Basilea in questi anni si è incentrato appunto nella disciplina questo argomento.

consenta al titolare dell'iscrizione (creditore), in caso di vendita forzosa del cespite, di vantare un privilegio, una priorità, in sede di assegnazione delle somme derivanti dalla vendita stessa;

- garanzie personali, (come una fideiussione) sono impegni che un terzo assume a fronte di un'obbligazione contratta da parte di un'altro soggetto e dove in caso di inadempimento della parte finanziata, il garante sarà chiamato dal creditore a intervenire in sostituzione del debitore principale.

Con le garanzie personali, a differenza delle reali, il rapporto non rimane solo tra creditore e debitore, ma interviene un terzo soggetto (il garante) e che è importante ai fini della valutazione del peso delle garanzie nell'ambito dello schema costruito dall'Accordo di Basilea sul Capitale.

Questo terzo garante infatti non incide solamente su aspetti legati all'ammontare della perdita verificabile (dove incide anche la garanzia reale), ma anche sulla probabilità che la perdita si verifichi e per la quale l'accordo di Basilea II, prevede il principio di sostituzione che consente la sostituzione della *probabilità di default* del debitore con quella del garante.

Nel contesto fin qui delineato, un ruolo importante lo rivestono le garanzie pubbliche che vengono messe a disposizione delle imprese agricole sin dai primi anni Sessanta. Queste garanzie nel tempo si sono progressivamente sviluppate in due distinti filoni, quello della garanzia sussidiaria e quello della fideiussione.

Il Fondo Interbancario di Garanzia (FIG) istituito nel 1961 con la legge dello Stato (Legge 2 giugno 1961, n. 454 – articolo 36), nacque con la finalità di sostenere le imprese agricole nell'accesso ai finanziamenti destinati all'acquisto e/o miglioramento di fondi, favorendo anche la creazione di nuove imprese. Questo fondo infatti consentiva alle banche di erogare fino al 100% del valore dell'immobile finanziato che altrimenti non poteva superare l'80%. Questa garanzia era di tipo sussidiario, ossia le banche per poter ottenere il pagamento manleva nel caso di inadempimento del debitore garantito, attivare tutte le procedure di escussione, non solo delle garanzie direttamente acquisite a fronte del finanziamento garantito, ma anche di tutte le altre possibili attività patrimoniali in capo al debitore stesso dal quale era ragionevolmente possibile attendersi un recupero. Queste banche in poche parole potevano accedere al FIG solo dopo aver incassato tutte le somme possibili e aver accertato così la completa inescutibilità delle garanzie aggredite.

Negli anni settanta, si introdussero a più riprese, nel novero delle operazioni garantibili dal FIG, i finanziamenti a medio termine per l'acquisto di macchine e bestiame, e i finanziamenti

per soccorso per la trasformazione di passività a breve termine in finanziamenti di durata quinquennale, i finanziamenti a breve termine e i finanziamenti a lungo termine destinati al consolidamento delle passività onerose.

Sempre in questi anni, inoltre la garanzia FIG, fu resa attivabile anche dalle Amministrazioni regionali che introdussero anche nuove operazioni di credito agrario. Le Regioni comunque a differenza di quanto fatto in passato dallo stato, dimenticarono però di prevedere un'attribuzione iniziale del Fondo per consentirgli di far fronte agli impegni che via via andava assumendo in modalità automatica.

Nei primi anni Ottanta il FIG si trovò a garantire quasi tutto il credito agrario erogato su scala nazionale (eccetto il credito a breve termine), ma a partire dagli anni Novanta si verificò un cambiamento drastico e repentino della struttura e del funzionamento del FIG.

Con il Decreto Legislativo n. 127 del 1991, infatti, si introdusse un nuovo schema di bilancio (in aderenza alla IV Direttiva CEE) al quale anche il FIG si dovette adeguare.

Inoltre dal 1992 il FIG era in grado di reperire in via informatica le operazioni erogate dalle banche e segnalate ai fini della garanzia sussidiaria ma di monitorarne anche l'andamento. Tutto questo consentiva dunque di avere una prima informazione di rischio di merito a quali e quante operazioni manifestavano segni di difficoltà tali da indurre le banche ad attivare le azioni di recupero forzoso.

Nel 2004 con il Decreto Legislativo del 29 marzo, n. 102 è stato previsto un primo passo del progetto di riordino degli strumenti di garanzia in agricoltura. Il primo comma dell'articolo 17 prevedeva che la Sezione speciale del FIG fosse incorporata nell'ISMEA. ISMEA, sottoposto alla vigilanza del Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali (MIPAAF), realizza servizi informativi, assicurativi e finanziari e costituisce forme di garanzia creditizia e finanziaria per le imprese agricole e le loro forme associate con l'obiettivo di favorire l'informazione e la trasparenza dei mercati, agevolare il rapporto con il sistema bancario e assicurativo, favorire la competitività aziendale e ridurre i rischi inerenti alle attività produttive e di mercato.

Nel dicembre 2004 con la Legge finanziaria per il 2005, si prevede che l'ISMEA subentrasse anche nelle attività e nei rapporti giuridici attivi e passivi del FIG (che prima era di competenza del Ministero delle Politiche Agricole e Forestali, MIPAAF).

In seguito il passo successivo è stato quello di attribuire entrambe le attività di garanzia (sussidiaria⁸ e diretta⁹) e dei rispettivi patrimoni ad una società di scopo (totalmente posseduta da ISMEA), la SGFA s.r.l. appositamente costituita da ISMEA per lo svolgimento delle attività di garanzia.

L'ISMEA dunque oggi è il gestore dell'unica realtà di garanzia pubblica in agricoltura operante sull'intero territorio nazionale rispondendo alle esigenze di razionalizzazione ed armonizzazione richiesta dai settori verso i quali la garanzia era indirizzata (settore primario e mondo del credito). Inoltre come vedremo in seguito il ruolo che svolge il fondo di garanzia pubblica in agricoltura è fondamentale non solo per l'accesso al credito da parte delle imprese agricole, ma anche per consentire una completa funzionalità di politiche di sviluppo rurale.

⁸ Per la quale si prevede che siano assistite anche le operazioni a medio termine destinate alle anticipazioni pluriennali di contributi comunitari, introducendo un contributo per spese amministrative a carico della banca, pari allo 0,15% una tantum dell'importo erogato.

⁹ La normativa allo stato in essere, prevede, per il comparto di garanzia diretta, la possibilità di offrire al sistema tre distinti prodotti: fideiussione, cogaranzia, controgaranzia. Tutti questi prodotti possono essere rilasciati a fronte di finanziamenti, di durata non inferiore a diciotto mesi, che siano destinati alle attività previste dall'articolo 2135 del codice civile.

CAPITOLO 2. LA POLITICA DI SVILUPPO RURALE 2007-2013 E IL MIGLIORAMENTO DEL RENDIMENTO GLOBALE DELL'IMPRESA

2.1. Premessa

L'accordo di Basilea II, interessa le imprese agricole anche attraverso le Politiche di Sviluppo Rurale. Un caso importante è quello dei finanziamenti regionali erogati attraverso i Piani di Sviluppo Rurale.

Infatti i fondi destinati a questi programmi di sviluppo, sono destinati anche a cofinanziare per alcune misure, progetti di investimenti aziendali con un diretto coinvolgimento di Istituti di Credito.

L'Unione Europea inoltre, all'interno delle sue linee guida per i PSR (CE 1698/2005), ha introdotto, per l'accesso ad alcune categorie di finanziamenti pubblici, la richiesta di documenti in grado di attestare la reale efficacia di questo denaro pubblico che è speso per cofinanziare attività private. In conseguenza di ciò, le Regioni hanno dovuto predisporre dei sistemi che identificano e organizzano le informazioni che dovranno essere fornite. Cosa molto importante inoltre, è che le stesse Regioni devono definire i criteri d'idoneità e di selezione delle aziende che potranno ricevere l'aiuto pubblico. Questa selezione è dovuta dal fatto che le Regioni attraverso le loro misure, stanziavano dei fondi da destinare in cofinanziamento, dove la restante parte in genere viene coperta attraverso un prestito bancario.

2.2. Le novità introdotte nell'Asse I della Politica di Sviluppo Rurale per il periodo di programmazione 2007 – 2013 dell'Unione Europea

Le politiche di sviluppo rurale hanno tardato ad affermarsi come elemento importante delle politiche, strutturali dell'Unione Europea. Nonostante le forti differenze strutturali esistenti negli anni cinquanta fra le agricolture dei paesi dell'Unione e la presenza di aree e regioni in forte ritardo di sviluppo, gli interventi di sviluppo rurale si sono affermati pienamente solo a partire dal 1988 con la riforma dei Fondi strutturali.

I primi anni di avvio della Comunità sono stati, infatti, caratterizzati dallo sviluppo ed attuazione della Politica Agricola Comune (PAC), che fin dai primi anni sessanta, si è caratterizzata dal ricorso al sostegno dei prezzi agricoli come elemento centrale per risolvere i numerosi problemi dell'agricoltura dei paesi europei.

La politica per gli interventi strutturali a favore dell'agricoltura, già prevista nel Trattato di Roma, nella seconda parte dell'art. 39, cui doveva essere destinato almeno il trenta per cento delle risorse finanziarie per la politica agricola, è stata ben presto trascurata. Infatti, le risorse ad essa destinate non hanno mai superato il 5% dei finanziamenti complessivi della PAC. Anche le indicazioni e le raccomandazioni sulla necessità di politiche strutturali in agricoltura scaturite dalla prima Conferenza intergovernativa di Stresa del 1959, dove furono poste le basi per la definizione della PAC, furono disattese.

La politica di ammodernamento delle aziende agricole e degli impianti di trasformazione ricevono una prima marginale attenzione solo nel 1964 quando è emanato il regolamento a favore delle strutture di produzione e di quelle di trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli (Reg. n.17/64). Questo regolamento, che prevedeva la definizione di singoli interventi da presentare all'Unione Europea con l'accordo degli Stati membri interessati, ha rappresentato l'unica misura di carattere strutturale a favore dell'agricoltura per tutto il periodo transitorio fino al 1972. Al fine di aumentare i redditi delle aziende agricole e renderli comparabili con quelli degli altri settori, occorreva ammodernare le aziende, soprattutto attraverso l'aumento delle dimensioni aziendali e la riduzione dell'occupazione.

Il Piano Mansholt prevedeva un notevole sforzo finanziario dal 1970 al 1980 in modo da arrivare, nel decennio successivo, ad avere delle strutture aziendali moderne tali da consentire una progressiva riduzione del sostegno dei prezzi agricoli. Ciò avrebbe consentito di ridurre

l'aumento della produzione agricola europea e quindi le eccedenze, ed in ultima analisi la crescente richiesta di finanziamenti della PAC che ostacolava l'avvio di altre politiche comunitarie.

La Direttiva n.159/72 sull'*Ammodernamento delle aziende agricole* prevedeva finanziamenti in conto capitale e abbuoni di interessi per investimenti nelle aziende che presentavano un "Piano di sviluppo aziendale" in cui si dimostrava di raggiungere in quattro anni un reddito comparabile con quello dei settori extra agricoli.

Nel corso degli anni ottanta molte sono state le novità negli interventi strutturali a favore dell'agricoltura ma poche sono state le realizzazioni. Infatti, tutte le direttive strutturali sono state rinnovate nel 1985, con il Regolamento 797/85 che amplia le tipologie aziendali ammesse ai finanziamenti e semplifica le procedure per presentare i *piani di miglioramento aziendale*. Infatti, sono ammessi al finanziamento anche piani volti al mantenimento dell'occupazione agricola, proprio per tenere conto dei problemi della disoccupazione che in quegli anni comincia ad assumere rilevanza all'interno dell'Unione europea, mentre delle misure specifiche sono introdotte a favore dell'inserimento dei giovani nelle aziende agricole.

L'Unione Europea, all'interno delle sue linee guida per i PSR (Reg. CE 1698/2005), richiede per il periodo di programmazione 2007 – 2013 per le misure relative all'Insediamento dei giovani agricoltori (articolo 22) e all'Agricoltura di sussistenza (articolo 34), l'obbligo di presentare un piano aziendale, ma introduce negli articoli 28 e 26 dello stesso regolamento, relativi rispettivamente all'Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali, e all'Ammodernamento delle aziende agricole, la richiesta di un piano aziendale in grado di attestare che il sostegno può essere concesso solo per quegli investimenti aziendali *diretti a migliorare il rendimento globale dell'impresa*.

Se il piano di sviluppo aziendale è sempre stato un documento fondamentale, ma non sempre obbligatorio, in passato, per l'accesso ai fondi delle misure più orientate all'investimento in azienda, il bisogno di attestare in termini relativi e non assoluti l'impatto che l'investimento ha nel complesso aziendale, manifesta il bisogno di creare dei sistemi di analisi non orientati alla sola determinazione del reddito, ma alla necessità di rapportare questo al capitale che è in grado di generarlo.

Il termine rendimento infatti esprime un rapporto, e in termini economici, il rapporto tra una voce reddituale rispetto ai capitali investiti nell'azienda nel suo complesso.

2.3. L'attuazione delle linee guida del REG. 1698/2005 nel Programma di Sviluppo Rurale del Lazio 2000 – 2013

Tra le principali novità presenti all'interno del Programma di Sviluppo Rurale del Lazio 2007/2013, attuativo del Reg. (CE) n. 1698/05, in particolare, per le misure 112, 121 e 123 dell'asse I del PSR (*insediamento giovani agricoltori, ammodernamento delle aziende agricole e accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali*), e la misura 311 (*diversificazione verso attività non agricole*) dell'asse III, vi è quella di richiedere la realizzazione del *Business plan* da presentare nel modulo di richiesta dei fondi di cofinanziamento.

La misura 121 è una misura che introduce un regime di sostegno per le imprese agricole che realizzano investimenti materiali e immateriali per l'ammodernamento delle strutture e l'introduzione di tecnologie innovative, funzionali al raggiungimento degli obiettivi esplicitati nella misura, che dovranno comportare un miglioramento del rendimento globale dell'azienda agricola.

E' previsto il sostegno per una migliore utilizzazione dei fattori produttivi, anche attraverso una riduzione dei costi di produzione, per promuovere la qualità, tutelare l'ambiente naturale e migliorare le condizioni sulla sicurezza del lavoro, igiene e benessere degli animali, per favorire la diversificazione delle attività agricole, anche verso settori non alimentari quali le coltivazioni a scopo energetico. La misura prevede diverse modalità di accesso, infatti può essere attivata con singole operazioni nell'ambito della stessa misura, oppure può essere inserita, secondo le disposizioni previste per l'attuazione della misura 112, da un giovane agricoltore al primo insediamento e nella progettazione integrata aziendale (articolo 1).

Nel punto "c" dell'articolo 4 del Bando Pubblico relativo alla misura, è indicato come requisito di accesso ai fondi, l'obbligo di presentare un piano degli investimenti (*Business plan*) volto a dimostrare il miglioramento del rendimento globale dell'azienda.

Lo stesso articolo, continua descrivendo il *Business plan* come un documento che deve contenere una descrizione dell'insieme dei fattori e delle attività che caratterizzano l'impresa agricola che, unitamente alle informazioni ricavabili sullo stato patrimoniale dell'azienda e sul suo conto economico, dovranno consentire di valutare il miglioramento del rendimento globale dell'impresa. Sempre nello stesso articolo, viene specificato che l'analisi aziendale,

terrà conto anche della misurazione e del calcolo di appropriati indicatori tecnico-finanziari, con riferimento sia alla situazione iniziale (ex-ante), sia a quella finale dopo la realizzazione dell'investimento (ex-post). Tali indicatori infatti saranno utilizzati per la valutazione dell'intervento programmato, anche ai fini della determinazione della sua ammissibilità.

Anche nelle misure 112 e 123 viene indicato che per ricevere gli aiuti previsti nelle misure, deve essere compilato e presentato un piano aziendale per lo sviluppo dell'attività, che contempli, almeno la situazione iniziale dell'azienda agricola o delle imprese laziali operanti nella lavorazione, trasformazione e/o commercializzazione di prodotti agroalimentari e forestali. In particolare, il piano aziendale deve consentire di dimostrare la congruità degli investimenti proposti con uno o più degli obiettivi strategici del PSR e in particolare i risultati economico finanziari attesi dall'investimento proposto e una valutazione della sostenibilità economica-finanziaria degli interventi proposti per consentire di valutare il miglioramento del rendimento globale dell'impresa.

All'interno della Determinazione N. 1867 della Regione Lazio (integrata con la Determinazione n. C 2601 del 14.11.2008) in seguito, viene stabilito che per la valutazione del miglioramento del rendimento globale dell'impresa agricola, ai fini della determinazione di ammissibilità delle domande di aiuto presentate nell'ambito delle Misure 112, 121, 123 e 311, da un punto di vista economico-finanziario, verranno considerati degli indicatori mostrati nella tabella 2.1.

La valutazione dell'impresa e dunque la sua ammissibilità, continua poi il testo, tiene conto di più annualità, così da rendere possibile anche il calcolo del relativo trend e gli indici, vengono valutati così nel loro complesso.

Tali indici secondo la Determinazione, dovranno evidenziare un trend positivo dell'impresa tra il periodo antecedente l'investimento ed il periodo riferito all'entrata a regime dell'investimento proposto.

Osservando questi indici, emerge che buona parte di questi sono indicatori che permettono una valutazione del rendimento dei capitali investiti nell'attività imprenditoriale per i quali è necessario oltre ad una ricostruzione dei ricavi e dei costi di produzione, che consentono di determinare la redditività delle attività produttive nel loro complesso, anche la ricostruzione della "consistenza" dei capitali investiti nell'impresa, attraverso i quali deve essere consentito

svolgere anche una analisi della situazione finanziaria e debitoria dell'impresa sia prima che dopo l'investimento.

Tabella 2.1: Gli indicatori di valutazione dei piani aziendali sa nel nuovo PSR Lazio

		misure			
	Indicatore	112	121	123	311
K/VA	(Capitale agrario/ Valore aggiunto)	X	X		X
RN/ULU	(Reddito netto/ULU)	X	X		X
ROE	(Reddito netto/Capitale netto)			X	
ROI	(Reddito operativo/Capitale investito)	X	X	X	X
ROD	(Oneri finanziari/Fonti di terzi)	X	X	X	X
ROS	(Reddito operativo/PLV)	X	X	X	X
ROI/ROD	(Capitale investito /Capitale netto)	X	X	X	X
VA/VP	(Valore Aggiunto/Valore della Produzione)	X	X		X
Leverage	(Totale degli Impieghi / Capitale Proprio)			X	
MOL/OF	(Margine operativo lordo/Oneri finanziari)			X	
Rcec / CL ¹⁰	(Reddito operativo corretto + G.extracaratteristica/Capitale lordo ad inizio anno)	X	X		X

Fonte: Determinazione n. 1867 dell'8.8.2008 integrata con la n. C 2601 del 14.11.2008

Il motivo che ha portato l'introduzione anche di indici finanziari è motivata dal fatto che i finanziamenti previsti per queste misure possono essere in conto capitale (da calcolarsi in percentuale sul costo totale dell'investimento ammissibile) e in conto abbattimento degli

¹⁰ Aggiunto con la Determinazione n. C 2601 del 14.11.2008 per consentire una corretta valutazione delle imprese agricole che presentano una rilevante attività extra - caratteristica (trasformazione in azienda, vendita diretta, agriturismo,...)

interessi sui mutui concessi da Istituti di Credito i quali devono rispettare i principi degli Accordi di Basilea II descritti nel capitolo precedente.

Inoltre questa esigenza da parte della Regione Lazio di valutare lo stato di salute delle imprese agricole e i loro progetti di investimento, si accentua con la formulazione di un accordo che nel mese di dicembre 2008 è stato siglato con le banche della Regione Lazio per permettere alle aziende agricole di affrontare mutui e altre forme di prestito in modo sereno, per sostenere le attività agricole e creare un volano di occupazione basata sulla sicurezza dei posti di lavoro.

Questo accordo consiste nella creazione di un fondo di garanzia di 4 milioni e mezzo di euro per dare agli agricoltori la certezza di realizzare tutti gli investimenti previsti dai progetti presentati con il Programma di Sviluppo Rurale anche in risposta alla crisi economica e finanziaria che sta coinvolgendo anche il settore agricolo con possibili ripercussioni sull'occupazione in agricoltura.

Questo accordo in sostanza punta a consolidare i rapporti tra le banche e gli agricoltori e queste risorse finanziarie confluiranno in questo fondo di garanzia, rientrando nelle attribuzioni istituzionali di ISMEA¹¹ e Unionfidi Lazio,¹² e destinato al rilascio di garanzie a fronte di operazioni bancarie per la realizzazione di investimenti coerenti e conformi con le tipologie di intervento previste nelle schede di misura del PSR.

La garanzia rilasciata da Unionfidi Lazio in particolare verrà rilasciata nella misura di un 75% dell'importo erogato a fronte dei progetti di sviluppo ritenuti dalla Regione Lazio, ammissibili.

La Regione Lazio, come vedremo nello specifico nei capitoli successivi, ha previsto la realizzazione di un software in grado di agevolare la realizzazione di un piano aziendale dell'impresa agraria, l'elaborazione automatica di indici economico – finanziari e che consente così la simulazione dell'effetto che l'investimento può avere sul complesso delle attività svolte dall'azienda.

¹¹ L'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare, attraverso SGFA (*Società Gestione Fondi per l'Agroalimentare*), che gestisce ad oggi gli interventi per il rilascio delle garanzie dirette e delle garanzie sussidiarie (DI 29 marzo 2004 n. 102, DI 18 maggio 2001 n. 226 e 228).

¹² La Regione Lazio, al fine di favorire l'accesso al credito delle piccole e medie imprese operanti nell'industria, nell'artigianato, nel commercio, nel turismo, nell'agricoltura e nei servizi, ha promosso con Legge Regionale 22 maggio 1997 n° 11, all'art. 52 e successive modifiche e integrazioni, la costituzione di una Società regionale di garanzia sui fidi denominata Unionfidi Lazio la cui attività si esplica, direttamente o attraverso i Consorzi di garanzia associati.

2.4. Il Piano Aziendale nei Programmi di Sviluppo Rurale delle altre Regioni Italiane

Come mostrato nel capitolo precedente, la Regione Lazio ha introdotto il *Business plan* come strumento di valutazione della situazione economico-finanziaria delle imprese agricole e degli investimenti che intendono attuare.

Molte altre regioni italiane hanno utilizzato lo stesso approccio utilizzato dalla Regione Lazio, anche se con criteri metodologici di strutturazione del piano aziendale differenti.

Tra queste regioni va specificato che le differenze sono riconducibili al livello di specificazione delle informazioni richieste e dal numero delle annualità richieste, e dalla messa a disposizione di un supporto informatico o cartaceo con il quale agevolare la realizzare del piano aziendale.

Se per quasi tutte le regioni italiane la struttura che assume il *Business plan* per la misura relativa all'Accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali rispecchia la struttura di un bilancio dove viene ricostruita la struttura dei capitali presenti in azienda e dei costi e ricavi generanti nell'arco di più anni (presupponendo la presenza di un sistema contabile), per le altre misure il piano aziendale assume avvolte configurazioni differenti.

Ad esempio prendendo in esame il D.G.R. n. 3560 del 13 novembre 2007 della Regione Veneto relativo alla misura 121 (Ammodernamento delle aziende agricole) dove viene riportato lo schema di Piano Aziendale da seguire per la domanda di aiuto, si osserva che per questo piano viene richiesta unicamente la ricostruzione del reddito aziendale prima e dopo l'ipotesi di investimento e considerando come indicatore di valutazione l'incremento del valore aggiunto lordo ed il calcolo del valore aggiunto per addetto.

Anche la Regione Marche nel DGR 1041 del 30 luglio 2008 ha indicato come requisito per accedere ai finanziamenti della misura 121, la presentazione di un piano aziendale attraverso il quale oltre a dimostrare un rendimento globale dell'azienda dimostrato attraverso la sola introduzione di nuove tecnologie o interventi mirati al miglioramento del benessere animale o della sicurezza nel lavoro, deve essere dimostrata la sostenibilità degli investimenti da realizzare che si intende soddisfatta quando la rata annuale di reintegrazione (calcolata dividendo il costo dell'investimento richiesto, rispettivamente per 30 o per 10 a seconda che si tratti di fabbricati e opere fisse o di macchinari e attrezzature mobili) sia inferiore al 40 %

della Produzione Lorda Vendibile aziendale post investimento incrementata dei premi e contributi AGEA.

La Regione Lombardia infine nel Bando approvato con D.d.u.o. n. 1472 del 19/02/08 modificato con D.d.u.o. n. 5971 del 06/06/08, richiede la presentazione un Piano aziendale per lo sviluppo dell'attività agricola che comprenda la situazione iniziale dell'azienda agricola, gli elementi cardine specifici e gli obiettivi per lo sviluppo delle attività dell'azienda agricola e le modalità previste per la copertura finanziaria degli investimenti. Inoltre, sempre la Regione Lombardia per considerare ammissibile la domanda di aiuto, nello stesso bando indica che deve essere presentato, tra le documentazioni da allegare alla domanda di aiuto, un parere preventivo positivo inerente la sostenibilità finanziaria dell'investimento espresso da un Confidi operante nel settore agricolo o da un Istituto bancario.

Il Confidi infatti, è un consorzio di garanzia collettiva dei fidi che svolge attività di prestazione di garanzie per agevolare le imprese nell'accesso ai finanziamenti, a breve medio e lungo termine, destinati allo sviluppo delle attività economiche e produttive. Spesso le aziende ed in particolare quelle agricole, hanno bisogno di supplire alla mancanza di una propria cultura finanziaria avvalendosi di un supporto che fornisca assistenza specialistica ed articolata. I confidi s'inseriscono professionalmente in questo contesto, poiché possiedono le competenze di cui necessitano gli imprenditori. Alle aziende i confidi offrono consulenza per l'ampliamento delle capacità di credito, la riduzione del costo del denaro, la trasparenza e certezza delle condizioni e la consulenza finanziaria e di orientamento. I confidi dunque sono degli organi in grado di fornire un prezioso parametro qualitativo, grazie alla conoscenza dell'impresa, che consente valutazioni più efficienti sulla sostenibilità finanziaria dell'investimento. I confidi riescono a valutare le prospettive di sviluppo territoriali e di settore e ad ottenere una serie di informazioni sull'azienda e sulla sua reputazione, in virtù del rapporto di fiducia che normalmente s'instaura tra confidi ed associato. I confidi svolgono, quindi, una funzione di ponte tra le imprese e gli intermediari bancari. Per gli intermediari bancari si concretano una serie di vantaggi tra cui il miglioramento della valutazione del merito creditizio dell'impresa, la riduzione del rischio finanziario e il reperimento di clientela selezionata.

Il coinvolgimento di questo organo all'interno delle Politiche di Sviluppo Rurale della Regione Lombardia, vuole evidenziare la necessità di instaurare uno stretto rapporto di fiducia

tra impresa, Regione e Istituti di Credito, ma confrontando il caso della Regione Lombardia con quello della Regione Lazio, si manifestano delle divergenze, dove da una parte la Regione Lazio tende a fornire alle imprese agricole dei strumenti in grado di svolgere una autovalutazione preventiva della propria situazione economica e finanziaria predisponendo inoltre anche un Fondo di Garanzia per agevolare l'accesso al credito, mentre la Regione Lombardia evidenzia la necessità di tutelarsi coinvolgendo preventivamente un organo in grado di stabilire il grado di affidabilità e di salute di una impresa agricola, ponendo dunque tra l'impresa e la Regione, un confidi o un istituto di credito.

Dunque le Regioni orientate a cofinanziare investimenti aziendali che spesso fanno ricorrere le imprese a far fronte anche al credito, hanno dovuto con differenti strumenti, certificare che le imprese realizzano investimenti che realmente abbiano un impatto positivo sull'attività produttiva ma che in particolare, siano in grado coprire le spese che l'investimento richiede e inoltre, di far fronte anche a eventuali obbligazioni prese con le Banche.

CAPITOLO 3. IL *BUSINESS PLAN* COME STRUMENTO DI ANALISI E VALUTAZIONE DELL'IMPRESA

3.1. Premessa

Abbiamo precedentemente visto come l'arrivo di Basilea II sta imponendo un duplice cammino. Da un lato, le banche stanno facendo un grosso sforzo culturale nel rapporto con la clientela imprese, al di là di tutti i tecnicismi e i modelli per analizzare il merito creditizio, sforzo mirato a interpretarle diverse realtà dimensionali, settoriali e territoriali, a dare fiducia ai progetti innovativi, a finanziare la crescita e lo sviluppo. D'altro lato, le aziende però devono impostare i rapporti con l'operatore bancario sulla base della massima trasparenza, e presentarsi con *Business plan* credibili e realizzabili. Solo così si può effettivamente rafforzare un corretto rapporto banca-impresa in cui la volontà di operare in modo trasparente ed efficiente sarà comune a entrambi.

Da quando l'Unione Europea e di conseguenza le Regioni inoltre hanno posto l'obbligo della redazione di un "piano aziendale per lo sviluppo dell'attività agricola" come condizione di accesso ai finanziamenti, e l'esigenza di elaborare indici economico-finanziari, la consapevolezza dell'importanza del *Business plan* ha incominciato ad affermarsi anche in agricoltura.

Inoltre, nei Piani di Sviluppo Rurale, le Regioni tendono a costruire dei "pacchetti giovani", in cui il premio di insediamento si associa al contemporaneo finanziamento degli investimenti per l'ammodernamento delle aziende agricole e ad altre misure del PSR, per cui il piano aziendale deve arrivare a coprire l'intero progetto di sviluppo dell'impresa. Se, in una logica riduttiva, si potrebbe pensare all'introduzione del *Business plan* solo come ad una misura di tipo amministrativo, necessaria per evitare che il premio venga dato al di fuori di ogni prospettiva progettuale dell'attività di impresa, la sua introduzione offre invece la

possibilità di affrontare e risolvere alcuni temi chiave della gestione d'impresa e del rapporto tra impresa agricola e finanziamenti pubblici.

3.2. Cos'è il *Business plan*

Il *Business plan* o piano di impresa, è un documento di pianificazione che presenta una idea imprenditoriale da attuare e fornisce gli elementi per valutarne la fattibilità (Gorgitano, Torquati, 2003). Grazie agli elementi che lo compongono e alla sua natura di strumento di analisi e di controllo, questo è uno strumento molto utile anche nel controllo di gestione d'impresa. Inoltre come già detto, costituisce un elemento indispensabile per tutti i soggetti pubblici e privati che ricevendo richieste di credito, in campo ordinario e agevolato, hanno bisogno di valutare correttamente se il credito richiesto, concorrerà a produrre la ricchezza necessaria per l'estinzione del debito.

Un piano d'impresa si articola in una presentazione generale, un'analisi dell'ambiente economico, una sezione tecnica e operativa e una relativa alla determinazione dei risultati.

Il livello di dettaglio di un piano d'impresa, varia in relazione alla complessità dell'idea imprenditoriale e dovranno essere presentati l'indirizzo strategico dell'impresa e i suoi obiettivi specifici, i beni da realizzare, il mercato obiettivo, qualità e quantità delle risorse materiali, umane e finanziarie, la struttura dell'azienda, i risultati economici, finanziari e patrimoniali.

Un piano d'impresa ha infatti una duplice natura, quello di strumento per formulare un progetto e quello di risultato del processo di pianificazione. Come strumento il *Business plan*, è flessibile e dinamico, pertanto utile per simulare alternativi indirizzi strategici e decisioni operative. La sua struttura analitica consente di rafforzare i risultati ottenuti con quelli attesi e di vigilare sull'attuazione del progetto in modo da escludere effetti disastrosi per l'impresa.

Per una corretta stesura del *Business plan* è inoltre importante definire i destinatari del documento, affinché esso possa rispondere alle necessità informative di ciascuno. I principali destinatari, sono l'imprenditore e i finanziatori pubblici e privati. All'imprenditore il piano deve mostrare i punti di forza e debolezza del progetto e la sequenzialità tra le decisioni puntuali, mentre per i finanziatori, come istituti bancari, gestori di finanziamenti pubblici,

finanziatori istituzionali, giudicano la validità del progetto secondo criteri diversi. Gli istituti bancari, sono tipicamente interessati alle garanzie di restituzione del prestito, mentre i finanziatori istituzionali, infine vagliano la congruenza del rendimento del capitale investito.

3.3. Contenuti del *Business plan* e valutazione della fattibilità complessiva del progetto

Un piano d'impresa in genere si costituisce di 9 principali punti:

- Definizione del proponente e le istituzioni coinvolte nel progetto;
- Presentazione sintetica dell'idea imprenditoriale;
- Piano di marketing
- Piano delle vendite e ricavi;
- Piano di produzione;
- Piano degli investimenti;
- Piano dei costi di produzione;
- Piano finanziario e fonti di finanziamento;
- Valutazione della fattibilità complessiva del progetto.

La prima fase, è quella relativa alla presentazione delle persone e istituzioni partecipanti al progetto, distinguendo i promotori da chi conta solo di partecipare. Le informazioni che lo compongono, riguardano la denominazione e la localizzazione dell'azienda, la composizione degli organi sociali se l'impresa è una società, la sua storia e la sua evoluzione recente, i risultati economici ottenuti negli ultimi esercizi, l'indirizzo produttivo, l'organizzazione produttiva e delle vendite, i mercati serviti e la tipologia di clienti. In alcuni casi, potrebbe essere necessario prevedere degli allegati come l'atto costitutivo, lo statuto e atti più recenti (per le società), l'iscrizione alla Camera di Commercio e la documentazione depositata presso il registro delle Imprese.

Nella seconda sezione invece si svolge una fase descrittiva che sintetizza le caratteristiche rilevanti dell'idea imprenditoriale, mettendo in risalto agli aspetti interessanti per il destinatario del progetto, che può essere lo stesso imprenditore, ma anche persone terze in qualità di partner dell'impresa o finanziatori.

La presentazione del piano di marketing fornisce elementi per dettagliare gli aspetti qualitativi e quantitativi del piano delle vendite e il livello di costo legato alle scelte di marketing.

La descrizione qualitativa del piano, affronta almeno quattro punti di base: il mercato di riferimento e la futura posizione dell'impresa, il bene da offrire, i fattori critici esterni e le scelte strategiche e l'identificazione della posizione dell'impresa.

Attraverso il piano delle vendite e dei ricavi, il documento presenta gli elementi quantitativi del piano e che sono alla base per articolare il piano delle vendite e ricavi. In questa fase, il piano serve a documentare i risultati di ricavo, pertanto costituisce un piano di raccordo tra piano economico di marketing, conto economico e resoconto finanziario.

Il piano di produzione descrive e presenta invece gli elementi quantitativi del sistema di produzione per realizzare tecnicamente le attività prescelte. L'analisi quantitativa del sistema, di produzione deve identificare le risorse produttive per ottenere la produzione prevista dal piano di marketing, descrivere i processi produttivi dei beni che si conta di offrire e documentare il rispetto delle norme legislative.

Nel piano degli investimenti si svolge poi una valutazione più analitica di quanto indicato nella sezione del piano di produzione. La struttura è costituita da una lista delle immobilizzazioni, dalla descrizione delle caratteristiche tecniche per ciascun investimento, dalle norme obbligatorie da rispettare per il loro impiego, e dai tempi di pagamento e realizzazione.

A questo piano operativo, segue il piano dei costi di produzione in cui si danno indicazioni quantitative dei costi distinti da quelli specifici di produzione e costi generali o indipendenti dalle nuove attività.

Segue poi il piano finanziario, che misura il fabbisogno finanziario e la sua composizione che deriva dai risultati ottenuti dalla elaborazione dei piani precedentemente indicati. Questi fabbisogni infatti vengono distinti in fabbisogno durevole che corrisponde al capitale necessario per attuare l'investimento e fabbisogno non durevole che corrisponde a capitale prontamente disponibile utile per la copertura dei costi a breve termine e per il quale è utile è utile una stesura dei flussi di cassa per seguirne l'evoluzione nel corso dell'anno. Determinato il fabbisogno si passa all'identificazione delle fonti di finanziamento più adeguate all'impresa per identificarne gli oneri finanziari e la loro evoluzione. E' buona norma che i fabbisogni

durevoli siano coperti da fonti di finanziamento durevole (mutui, prestiti di dotazione ...), mentre per i non durevoli sia coperto minimizzando tutte le tipologie di finanziamento per ridurre gli oneri finanziari.

La valutazione della fattibilità complessiva del progetto, prevede infine che si forniscano elementi per giudicare i risultati di diversa natura: economica, finanziaria, di flusso di cassa e consistenza dello stato patrimoniale. L'insieme dei risultati in questa fase, può trovare una sintesi nell'elaborazione di indici di bilancio, che consentono di valutare nel tempo, l'impatto che l'investimento o 'insieme degli investimenti possono avere nel rendimento globale dell'impresa.

CAPITOLO 4. L'IMPRESA AGRICOLA E LE SUE TIPOLOGIE

4.1. Premessa

La giurisprudenza comunitaria non definisce i caratteri dell'impresa del soggetto che ne organizza le attività produttive, ma disciplina soltanto le organizzazioni comuni del mercato, identificando e selezionando le produzioni agricole di cui regolare la circolazione all'interno della comunità.

Le principali classificazioni delle imprese agricole italiane sono svolte dall'Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT) con i dati del Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana, e le dividono in base alla dimensione e alla forma di conduzione. Il Censimento è svolto ogni dieci anni su tutte le aziende agricole italiane che sono condotte da persone fisiche, ossia da coltivatori diretti, oppure da società o, ancora, da enti. Queste aziende producono beni agricoli, forestali o zootecnici gestendo anche più appezzamenti e più impianti, che possono essere localizzati in zone diverse del nostro Paese. Raccolti i dati del Censimento, l'ISTAT divide le aziende secondo le caratteristiche strutturali, ossia la dimensione della superficie condotta, la forma giuridica della conduzione, il titolo di possesso dei terreni.

4.2. La classificazione delle imprese agricole italiane in base alle caratteristiche strutturali

La ripartizione delle caratteristiche strutturali in base ai dati del Censimento del 2000 mostra che a quell'epoca in Italia vi erano 2.590.674 aziende agricole che conducevano 19.607.094 ettari (ha), di cui 13.212.652 di superficie agricola utilizzata (SAU). Tra queste aziende vi erano anche 38.852 unità che svolgevano soprattutto attività di allevamento del bestiame, in particolare di suini e di pollame, senza avere terreni agricoli. Le informazioni

fornite dall'ISTAT permettono di valutare a fondo l'assetto delle aziende agricole italiane. Ad esempio, la Tabella 4.1 mostra una ripartizione delle aziende tra classi di ampiezza della SAU e tra forme giuridiche della loro conduzione, mentre la tabella 4.1 ripartisce allo stesso modo la superficie agricola condotta da queste aziende.

Tabella 4.1: Numero di aziende per classe di SAU e per forma giuridica.

Classi di SAU	Imprese individuali	Imprese collettive (Società)			Imprese pubbliche	Altre forme giuridiche	Totale
		semplici	Commerciali	cooperative			
meno di 1	1.158.490	1.885	1.004	186	442	1.786	1.163.793
1 - 2	458.748	1.333	893	180	263	864	462.281
2 - 5	453.755	2.738	1.328	260	400	1.107	459.588
5 - 10	211.942	3.572	1.062	164	360	663	217.763
10 - 20	121.188	5.782	1.081	179	334	507	129.071
20 - 30	41.243	3.808	575	116	172	250	46.164
30 - 50	31.050	4.272	699	141	243	247	36.652
50 - 100	18.522	3.786	791	177	364	283	23.923
Oltre 100	7.316	2.117	966	251	1.443	494	12.587
Totale	2.502.254	29.293	8.399	1.654	4.021	6.201	2.551.822

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Questi dati si possono elaborare in vario modo per ottenere indicazioni sulle caratteristiche del settore agricolo italiano. Come si osserva nella tabella 4.2, emerge che nel 2000 la dimensione media delle aziende agricole italiane era di soli 5,18 ettari. Questo dato è lievemente in crescita rispetto al valore assunto negli anni scorsi: infatti, il confronto con i valori ottenuti dal censimento del 1990,¹³ mostra che all'inizio del decennio scorso la dimensione media era di 5,06 ettari. L'aumento della dimensione media si deve alla chiusura di molte aziende di piccolissime dimensioni, il cui numero negli anni '90 è sceso del 14,2%, con una perdita del 12,2% nella superficie coltivata. L'esiguità delle dimensioni è una caratteristica comune alla gran parte delle aziende agricole del nostro Paese giacché, come si può osservare nella tabella 4.2, nel 2000 l'81,7% di esse coltivava meno di 5 ettari.

¹³ Che qui non sono riportati.

Tabella 4.2: SAU in ettari per classe di SAU e per forma giuridica.

Classi di SAU	Imprese individuali	Imprese collettive (Società)			Imprese pubbliche	Altre forme giuridiche	Totale
		semplici	commerciali	cooperative			
meno di 1	514.075	932	477	85	199	840	516.608
1 – 2	640.440	1.888	1.247	249	372	1.223	645.419
2 – 5	1.417.342	9.190	4.259	832	1.265	3.451	1.436.339
5 – 10	1.473.735	26.287	7.520	1.140	2.555	4.698	1.515.935
10 – 20	1.673.067	84.411	15.513	2.551	4.771	7.082	1.787.395
20 – 30	998.421	93.744	14.005	2.841	4.174	6.061	1.119.246
30 – 50	1.177.509	164.652	27.252	5.560	9.449	9.569	1.393.991
50 – 100	1.252.839	263.822	56.500	12.825	26.413	20.315	1.632.714
Oltre 100	1.336.128	413.680	237.515	88.720	932.970	155.993	3.165.006
Totale	10.483.555	1.058.606	364.288	114.804	982.168	209.232	13.212.652

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Altre indicazioni sulle caratteristiche strutturali della nostra agricoltura si osservano dalla tabella 4.43, che riporta il numero di appezzamenti da cui sono costituite le aziende agricole in ogni classe di ampiezza. Da questi dati si ricava che la superficie agricola coltivata da molte aziende, oltre a essere piccola, era anche suddivisa in vari appezzamenti non accorpati tra loro. Questa frammentazione impedisce di sfruttare le economie di scala che invece si determinano coltivando corpi di terreno più grandi.

Così, dai dati di questa tabella e di quelle precedenti si può calcolare che le aziende con meno di 5 ettari (81,7% del totale), pur avendo una dimensione media piccolissima, ossia 1,25 ettari, nel 30% dei casi risultavano divise in 3 o più appezzamenti. Un altro dato di elevato interesse, riguarda la forma giuridica della conduzione e mostra che il 98,1% delle aziende agricole italiane erano imprese individuali e gestivano il 79% della SAU italiana. La rilevanza di questa categoria ha storicamente influenzato il modo in cui s'impone l'analisi dei risultati economici per la maggior parte dei casi. Infatti, le imprese agricole individuali non sono tenute a organizzare nella maniera classica la contabilità, ossia la raccolta puntuale e la rigorosa la classificazione di tutti gli elementi economici della loro attività. Ciò perché il regime fiscale che le riguarda calcola le imposte che esse devono pagare su base forfetaria e non rispetto al reddito che è stato veramente prodotto durante l'anno e che è ricavabile ricostruendo il loro bilancio economico in base ai dati della contabilità. Di conseguenza, in

molti casi le imprese non raccolgono quei dati, oppure lo fanno in modo poco rigoroso, ed è necessario il lavoro dell'analista economico per renderne accurata la ricostruzione. Le implicazioni di questa situazione saranno discusse in seguito per spiegare i passi che l'analista economico deve fare per definire il livello del reddito e della redditività conseguita dall'impresa.

Tabella 4.3: Numero di corpi di terreno coltivati dalle aziende in ogni classe di ampiezza.

Classi di SAU	1	2	3	4	5	6 o più	Totale
meno di 1	698.556	239.710	97.438	45.720	25.333	57.036	1.163.793
1 - 2	172.621	115.066	66.234	37.298	21.627	49.435	462.281
2 - 5	122.309	102.090	68.915	46.182	31.292	88.800	459.588
5 - 10	42.935	43.604	31.261	21.816	15.910	62.237	217.763
10 - 20	18.037	23.676	18.860	13.543	9.900	45.055	129.071
20 - 30	4.456	6.936	6.580	5.288	3.974	18.930	46.164
30 - 50	2.754	4.649	4.827	4.335	3.344	16.743	36.652
50 - 100	1.407	2.340	2.779	2.657	2.233	12.507	23.923
Oltre 100	454	747	916	943	901	8.626	12.587
Totale	1.063.529	538.818	297.810	177.782	114.514	359.369	2.551.822

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Per terminare l'esame dell'assetto strutturale assunto dalle aziende agricole italiane, è d'interesse considerarne la classificazione che è riportata nella tabella 4.4, che le divide in base alla forma di conduzione e al titolo di possesso dei terreni coltivati. La tabella mostra che il 79% delle aziende agricole italiane è condotto da coltivatori diretti, che impiegano prevalentemente il lavoro della loro famiglia e operano solo su terra di proprietà. Per converso questi stessi dati mostrano che solo il 5% delle aziende agricole italiane ha un'organizzazione che si basa sul ricorso esclusivo a lavoratori salariati. Alla fine emerge che l'agricoltura italiana è praticata in prevalenza su terreni di proprietà, giacché è solo su di essi che dichiara di operare 86,9% delle unità aziendali del nostro Paese. Questo quadro indica l'importanza di questo titolo di possesso nella gestione delle imprese agricole italiane. Esso va però preso con cautela giacché molte aziende ricorrono a forme temporanee di affitto dei terreni, spesso regolate da rapporti che non giuridicamente disciplinati.

Tabella 4.4: Numero di aziende per classe di SAU e per forma di conduzione.

	meno di 1	1 - 2	2 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 50	50 - 100	> 100	Totale
Conduzione diretta con manodopera familiare esclusiva o prevalente									
su terra propria	1.037.290	380.135	348.675	140.175	65.817	31.633	7.003	2.196	2.012.924
su terra in affitto	31.591	13.530	16.614	11.386	9.078	6.656	1.866	753	91.474
miste	24.047	23.111	45.829	41.920	38.478	31.696	9.039	3.172	217.292
Totale	1.092.928	416.776	411.118	193.481	113.373	69.985	17.908	6.121	2.321.690
Conduzione diretta con manodopera non familiare prevalente									
su terra propria	29.359	17.771	18.875	9.580	5.961	4.321	1.681	1.122	88.670
su terra in affitto	558	436	574	382	351	431	257	245	3.234
miste	431	591	1.171	916	1.028	1.250	740	665	6.792
Totale	30.348	18.798	20.620	10.878	7.340	6.002	2.678	2.032	98.696
Conduzione con salariati									
su terra propria	37.924	24.211	24.270	11.192	6.492	4.964	2.257	3.078	114.388
su terra in affitto	1.256	1.015	1.181	689	636	663	386	507	6.333
miste	812	1.151	1.914	1.202	1.031	1.084	652	827	8.673
Totale	39.992	26.377	27.365	13.083	8.159	6.711	3.295	4.412	129.394
Altre forme di conduzione									
su terra propria	438	266	376	234	133	80	31	15	1.573
su terra in affitto	81	54	87	76	49	23	2	3	375
miste	6	10	22	11	17	15	9	4	94
Totale	525	330	485	321	199	118	42	22	2.042
Totale									
su terra propria	1.105.011	422.383	392.196	161.181	78.403	40.998	10.972	6.411	2.217.555
su terra in affitto	33.486	15.035	18.456	12.533	10.114	7.773	2.511	1.508	101.416
miste	25.296	24.863	48.936	44.049	40.554	34.045	10.440	4.668	232.851
Totale	1.163.793	462.281	459.588	217.763	129.071	82.816	23.923	12.587	2.551.822

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

4.3. La classificazione delle imprese agricole in base ai valori economici e all'orientamento produttivo

L'ISTAT classifica le aziende agricole anche in base alla dimensione economica e, a tale scopo, segue delle regole concordate anche con gli altri paesi europei. In particolare, questa

ripartizione riguarda solo una parte delle imprese, ossia quelle che coltivano più di un ettaro di terra e che commercializzano una produzione agricola di valore superiore a 2.065 €.

Per ripartire le aziende agricole tra le classi di reddito l'ISTAT non rileva i loro veri risultati economici, un'operazione che non è autorizzata a compiere, ma ne stima il valore. In particolare, in ogni regione e, per ogni zona altimetrica, l'ISTAT calcola il reddito lordo medio che si può ottenere a ettaro per ogni coltura e a capo di bestiame per ogni specie allevata. Per ogni azienda si rilevano poi le superfici delle varie colture e il numero di capi allevati delle diverse specie, moltiplicando per questi dati i relativi *redditi lordi standard*. La somma dei valori ottenuti costituisce il *reddito lordo standard globale* dell'azienda che dipenderà dalle attività condotte dalla stessa, ma anche dalla sua ubicazione. L'ISTAT fornisce questi valori in *unità di dimensione economica* (UDE) ognuna delle quali corrisponde a 1.200 €.

Il *reddito lordo standard* così calcolato sopravvaluta l'effettivo risultato economico delle aziende di cui è dunque una misura inesatta. Esso, però, da una parte, consente di averne una classificazione generale in base ai risultati economici, dall'altra, consente di dividerle in base all'*orientamento tecnico economico* (OTE). Infatti, grazie alla trasformazione dei dati di superfici coltivate o di capi allevati in valori monetari, diviene possibile valutare l'incidenza economica delle varie attività sul reddito totale e dividere le aziende in gruppi che differiscono per la rilevanza delle diverse attività svolte. Queste attività sono raggruppate in cinque categorie di attività specializzate (seminativi, ortofloricoltura, coltivazioni permanenti, erbivori, granivori) e tre di attività miste (policoltura, poliallevamento, colture e allevamenti). A loro volta, queste categorie sono divise in altri aggregati minori e più specifici, come *cereali, viticoltura e bovini da latte*.

La tabella 4.5 è costituita da due sezioni: nella prima riporta la classificazione delle aziende agricole italiane censite nel 2000 in base agli OTE costituiti dalle cinque categorie di attività specializzate e dalle tre di attività miste; nella seconda suddivide le aziende in base alle varie classi di UDE. Nella prima colonna della tabella sono riportate le aziende divise prima per orientamento tecnico economico e poi per classe di unità di dimensione economica. La seconda colonna riporta le relative UDE realizzate. Dividendo i dati della seconda colonna per quelli della prima si ottengono i dati della terza colonna, ossia il valore delle UDE per azienda. Questo valore è infine moltiplicato per 1.200 € per trasformarlo in euro nella quarta

colonna.

Tabella 4.5: Aziende agricole italiane classificate per OTE e per UDE.

	aziende	UDE	% aziende	% UDE - €	UDE per azienda	€ per azienda
Classificazione per OTE						
aziende specializzate	2.185.081	16.461.081	87,2	85,2	7,5	9.029
seminativi	542.156	4.540.942	21,6	23,5	8,4	10.051
ortofloricoltura	44.926	1.664.262	1,8	8,6	37,0	44.453
coltivazioni permanenti	1.357.096	5.860.038	54,1	30,3	4,3	5.182
erbivori	225.068	3.838.018	9,0	19,9	17,1	20.463
granivori	15.835	537.822	0,6	2,8	34,0	40.757
aziende miste	321.533	2.871.953	12,8	14,9	8,9	10.719
policoltura	225.598	1.614.694	9,0	8,4	7,2	8.589
poliallevamento	21.351	302.006	0,9	1,6	14,1	16.974
coltivazioni e allevamenti	74.584	955.253	3,0	4,9	12,8	15.369
Totale	2.506.614	19.313.034	100,0	100,0	7,7	9.246
Classificazione per UDE						
meno di 1 UDE	900.099	429.881	35,9	2,2	0,5	573
1 - 2	471.229	680.715	18,8	3,5	1,4	1.734
2 - 4	411.767	1.170.631	16,4	6,1	2,8	3.412
4 - 6	184.178	901.253	7,3	4,7	4,9	5.872
6 - 8	107.438	743.694	4,3	3,9	6,9	8.307
8 - 12	122.649	1.199.686	4,9	6,2	9,8	11.738
12 - 16	71.211	985.151	2,8	5,1	13,8	16.601
16 - 40	149.387	3.704.563	6,0	19,2	24,8	29.758
40 - 100	63.371	3.829.303	2,5	19,8	60,4	72.512
100 - 250	19.613	2.906.867	0,8	15,1	148,2	177.854
oltre 250	5.672	2.761.290	0,2	14,3	486,8	584.194
Totale	2.506.614	19.313.034	100,0	100,0	7,7	9.246

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

L'analisi della tabella permette anzitutto di calcolare che il reddito lordo dell'agricoltura italiana del 2000 si può stimare in 23,2 miliardi di €. Questo valore si ottiene moltiplicando per 1.200 € i dati della seconda colonna. Di questo reddito 85% era prodotto in aziende specializzate, 15% in aziende miste. Queste ultime riuscivano inoltre a produrre un valore di reddito lordo per azienda che era mediamente più alto di quello ottenuto dalle prime. I valori più alti di reddito per azienda erano però ottenuti da due tipologie di aziende specializzate,

ossia dalle aziende ortofloricole, che producevano un reddito lordo medio di 44.453 € per unità, e da quelle che allevano granivori, con 40.757 €.

Passando alla parte inferiore della tabella emerge che nel 2000 solo un gruppo molto piccolo di aziende, ossia il 3,5% del totale, aveva una dimensione economica superiore a 40 UDE, ossia di 48.000 € di reddito lordo. Questo gruppo riusciva, però, a produrre una parte rilevante del reddito lordo agricolo italiano, pari al 49,2% del totale. Per converso, le aziende più piccole, ossia quelle che con meno di 4 UDE (4.800 €), pur costituendo il 71,1% delle unità totali, contribuivano a produrre solo l'11,8% del reddito totale.

4.4. Le principali caratteristiche delle Imprese agricole Laziali

Dal °5 Censimento Generale dell'Agricoltura si osserva che nella Regione Lazio il numero di aziende agricole totali censite risulta essere pari a 214.665 unità. La distribuzione di queste aziende nel territorio indica che le provincie di Roma e Frosinone, son quelle con un maggior numero di aziende e che insieme rappresentano più del 55% delle totale regionale, ma dove le aziende della provincia di Viterbo insieme a quelle di Roma occupano più del 50% della SAU totale regionale.

Tabella 4.6: Distribuzione per provincia delle Aziende agricole Laziali (2000).

Province	N° Az. Agricole	SAU (Ha)
Viterbo	38.144	210.438,98
Rieti	21.168	105.172,35
Roma	59.951	193.493,74
Latina	35.853	92.936,90
Frosinone	59.549	122.282,83
Totale	214.665	724.324,80

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Da questo ultimo censimento, emerge chiaramente, che la distribuzione delle aziende per classi di superficie agricola utilizzata (SAU) nel Lazio è caratterizzata dalla massiccia presenza di micro-aziende.

Non considerando le aziende senza SAU (pari allo 0,7% del numero complessivamente censito), queste micro aziende (meno di 1 ettaro), sono ben 119.955 (pari a circa il 56% del totale), con un grado di copertura soltanto del 7,2% sia per la superficie totale sia per la SAU complessivamente rilevate nella regione.

Se si considerano tutte le aziende con meno di 10 ettari, la quota sale al 95,5% del totale regionale, cui corrispondono quote del 35,8% della superficie totale e del 38,8% della SAU. Le aziende con oltre 100 ettari di SAU sono 712 e, pur rappresentando solo lo 0,3% del totale, coprono il 37,9% della superficie totale e il 31% della SAU.

Tabella 4.7: Classificazione delle aziende agricole laziali per classi di SAU (2000).

Classi di SAU	N° Az. Agricole	SAU (Ha)
Senza SAU.	1.576	0
Meno di 1 ettaro	119.955	214.665
Da 1 a 2 ettari	40.198	55.344,63
Da 2 a 3 ettari	17.122	41.071,88
Da 3 a 5 ettari	15.027	56.767,35
Da 5 a 10 ettari	11.046	75.689,14
Da 10 a 20 ettari	5.282	71.639,22
Da 20 a 30 ettari	1.588	38.439,62
Da 30 a 50 ettari	1.284	48.740,12
Da 50 a 100 ettari	875	60.298,26
100 ettari e oltre	712	224.324,18
Totale	214.665	724.324,80

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Dal confronto con i risultati del Censimento del 1990 sono emerse differenze nella dinamica delle aziende in relazione alle diverse classi di SAU. In particolare, le flessioni più marcate si osservano nelle classi di estensioni medio - piccole (aziende da 1 a 20 ettari di SAU), mentre per le aziende di piccolissime dimensioni (meno di 1 ettaro) e per quelle con più di 20 ettari si registrano tassi di variazione generalmente negativi ma comunque più contenuti. Fa eccezione la classe da 30 a 50 ettari per la quale vi è stato un incremento dello 0,4%.

Più in generale si osserva che, per ciascuna classe di SAU, alla variazione del numero di aziende corrispondono variazioni più o meno proporzionali della superficie totale e della

SAU, ad eccezione delle aziende con SAU da 30 a 50 ettari, per le quali al citato incremento del numero di aziende (+0,4%) corrisponde una lieve diminuzione del 2,5% della superficie totale ed un incremento della SAU (+1,1%). A seguito di questi andamenti proporzionali tra numero di aziende e relative superfici non si sono prodotti, rispetto al 1990, grandi mutamenti nella distribuzione della superficie agricola utilizzata per classi di SAU delle aziende.

Nondimeno è cresciuta dal 48,3% al 51,3% la quota di SAU delle aziende laziali con almeno 20 ettari, mentre si è ridotta in misura corrispondente la quota delle aziende con SAU inferiore a tale soglia.

Nel Lazio, continuano a prevalere largamente, (nel 2000), le aziende a conduzione diretta del coltivatore (97,9% del totale), e, tra queste, quelle condotte con manodopera esclusivamente familiare. Nel complesso, si tratta di 210.228 aziende di cui 196.963 che utilizzano solo manodopera familiare (91,8% delle aziende censite). Queste ultime, rispetto al 1990, subiscono una flessione nel numero (-6,4%), registrando al contempo lievi decrementi nelle superfici (-3,6% in termini di superficie totale e -3,8% in termini di SAU). Ne consegue un lieve incremento delle corrispondenti superfici totali medie (da 2,63 a 2,71 ettari per azienda) e SAU media (da 2,13 a 2,19 ettari per azienda).

Molto netto è il calo delle aziende a conduzione diretta che utilizzano manodopera mista: quelle con manodopera familiare prevalente sono diminuite del 38,7%, quelle con manodopera extrafamiliare prevalente del 50,7%. Anche in questo caso, le corrispondenti diminuzioni della SAU, ancorché considerevoli (-32,7% per le aziende con manodopera familiare prevalente e -45,4% per le aziende con manodopera extrafamiliare prevalente) risultano più contenute, con conseguente incremento delle rispettive SAU medie, che passano nel primo caso da 5,38 a 5,91 ettari per azienda, e, nel secondo caso, da 11,16 a 12,38 ettari per azienda.

Il numero delle aziende condotte "in economia", cioè quelle che si avvalgono di salariati e quelle che ricorrono esclusivamente ad imprese di contoterzismo, è diminuito in misura contenuta (-4%). Le aziende condotte in questa forma sono solo il 2% del totale, ma detengono quote consistenti della superficie totale (38,5%) e della SAU (27,1%), con dimensioni medie più elevate di quelle delle altre aziende (95,21 ettari di superficie totale di cui 46,80 di SAU).

Tabella 4.8: Le Aziende Agricole del Lazio per forma di conduzione (2000).

Forme di conduzione	N° Az. Agricole	SAU (Ha)
Conduzione diretta del coltivatore	210,228	527.260,77
di cui: <i>con solo manodopera familiare</i>	196,963	427.787,44
<i>con manodopera familiare prevalente</i>	9,914	58.373,14
<i>con manodopera extrafamiliare prevalente</i>	3,351	41.100,19
Conduzione con salariati (in economia)	4,328	196.433,08
Conduzione a colonia parziaria appoderata	58	156,91
Altra forma di conduzione	51	474,04
Totale	214,665	724.324,80

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Per queste aziende si registrano, rispetto al 1990, diminuzioni della superficie totale (-14,9%) e della SAU (-12,5%) in linea con i corrispondenti valori regionali., non superiori alla corrispondente variazione del numero di azienda. Ne consegue che la SAU media e la superficie totale media sono diminuite in misura sensibile: -4,7 ettari la prima; -12,9 ettari la seconda.

Per quanto riguarda il titolo di possesso dei terreni, continuano ad essere largamente prevalenti le aziende che hanno terreni solo di proprietà (92,5%). Il loro numero è però diminuito nel periodo intercensuario del 10,8%, passando da 222.428 a 198.472. L'affitto ha mostrato una dinamica differenziata caratterizzata da una espansione significativa nel numero e più contenuta nelle corrispondenti superfici totale ed agricola utilizzata per le aziende con terreni solo in affitto, a fronte di una diminuzione nel numero ed un aumento nelle corrispondenti superfici per quelle con terreni parte in proprietà parte in affitto. Queste ultime risultano essere diminuite del 4,8%, mentre le corrispondenti superfici totale ed agricola utilizzata sono aumentate, rispettivamente, del 6,1% e del 7,7%. È opportuno sottolineare che tali aumenti sono da attribuirsi all'incremento delle superfici dei terreni in affitto (superficie totale +13,8% e SAU +18%), in parte compensato dalla lieve diminuzione delle superfici dei terreni in proprietà (superficie totale -1,2% e SAU -2,9%). Nel complesso la SAU in affitto è aumentata del 15,8% rispetto al 1990, cosicché l'incidenza dei terreni in affitto sulla SAU complessiva della regione è salita dal 10,9% al 14,6%.

Tabella 4.9: Classificazione delle aziende agricole laziali per titolo possesso terreni (2000).

Titolo di possesso dei terreni	N° Az. Agricole	SAU (Ha)
Terreno solo in proprietà	198,472	568.262,77
Terreno solo in affitto	5,5	42.130,46
Terreno parte in proprietà e parte in affitto	10,533	113.931,57
di cui: <i>terreno in proprietà</i>		50.567,23
<i>terreno in affitto</i>		63.364,34
Totale	214,505	724.324,80

Fonte: ISTAT, Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana 2000

Sempre l'ISTAT, indica nella presentazione dei risultati definitivi del censimento, che per quanto riguarda il quadro della forza lavoro impiegata nel settore agricolo laziale, questo appare ancora caratterizzato dalla prevalenza della manodopera familiare, anche se il 6,6% delle aziende ricorre all'impiego di manodopera extrafamiliare assunta con contratti a termine e lo 0,8% utilizza manodopera extrafamiliare a tempo indeterminato. Su un totale di 19.899.433 giornate di lavoro prestate nell'annata agraria 1999/2000, la quota coperta dalla manodopera familiare è stata pari al 91,4%, dato che si ottiene sommando le percentuali relative ai conduttori di azienda (56,5%), ai loro familiari (31,4%) e agli altri loro parenti (3,5%). Il restante 8,6% delle giornate, prestato da manodopera extrafamiliare, si compone, invece, di un 5,7% prestato da lavoratori a tempo determinato e di un 2,9% prestato da lavoratori a tempo indeterminato. Scomponendo questi dati per classi di SAU, si osserva che la quota di giornate di lavoro coperta dalla manodopera familiare è superiore all'incidenza media regionale (91,4%) nelle sole classi fino a 10 ettari (non considerando le aziende senza SAU) e che le giornate di lavoro prestate da manodopera extrafamiliare prevalgono solo nelle aziende con 100 ettari di SAU ed oltre, nelle quali la loro incidenza raggiunge il 70,4%.

Per quanto riguarda la consistenza della forza lavoro, i lavoratori extrafamiliari che hanno prestato giornate di lavoro nell'annata agraria 1999/2000 sono stati in tutto 33.937, di cui solo l'11,3% assunti con contratti di lavoro a tempo indeterminato. La presenza dei lavoratori extrafamiliari è più forte nelle aziende condotte con salariati (190 lavoratori per 100 aziende ed il 47,2% delle giornate di lavoro complessivamente svolte dalla categoria) che in quelle a conduzione diretta (12 lavoratori per 100 aziende ed il 52,6% delle giornate di lavoro), mentre la loro distribuzione per classi di SAU ne evidenzia la più alta presenza nelle aziende con

SAU inferiore a 20 ettari (76,7% dei lavoratori extrafamiliari). In particolare, nelle aziende con meno di 2 ettari di SAU, risulta concentrato il 38,7% della manodopera extrafamiliare, mentre quelle con 100 ettari ed oltre ne impiegano l'8,7%, pur rappresentando solo lo 0,3% del numero totale di aziende. In queste ultime, tuttavia, il 68,8% della manodopera agricola impiegata è costituito da lavoratori extrafamiliari.

La manodopera familiare è sicuramente molto più numerosa, infatti, sommando ai 213.485 conduttori i 309.902 loro familiari (non tutti lavoratori nell'azienda) e i 19.857 loro altri parenti che lavorano in azienda, si ottiene un totale di 543.244 persone, la cui distribuzione per classi di SAU risulta speculare a quella della manodopera extrafamiliare, con il 97,4% del totale dei componenti la famiglia (compresi i parenti) concentrato nelle aziende con meno di 20 ettari (escluse quelle senza SAU). La dimensione media delle famiglie dei conduttori di aziende agricole (2,5 componenti) è lievemente inferiore al dato medio regionale rilevato dal recente Censimento della popolazione (2,6 componenti per famiglia).

4.5. Imprese individuali e imprese collettive

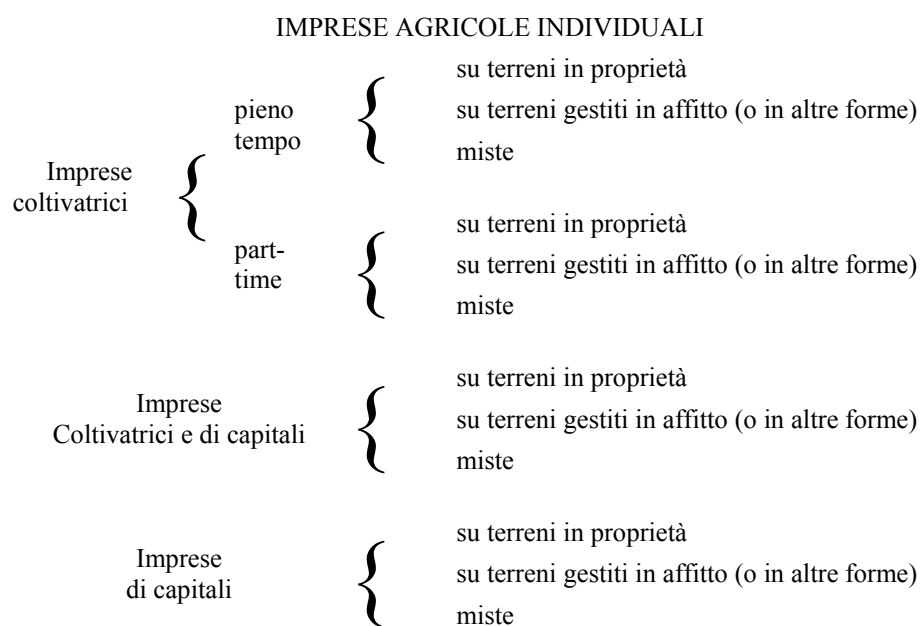
Nella tabella 5.2 è stato mostrato come le imprese agricole sono prevalentemente organizzate sotto la forma d'impresa individuali mentre la quota di imprese collettive rispetto al totale si aggira a valori molto contenuti. Nelle prime, le decisioni basilari sulle attività correnti e sulle strategie dell'impresa sono prese da un soggetto unico, l'imprenditore, che nell'agricoltura italiana è spesso sostenuto nelle sue decisioni e nelle sue attività da una famiglia coltivatrice. Più in particolare, la normativa italiana stabilisce che l'impresa agricola individuale è un soggetto di diritto che s'identifica con il suo titolare. Nel secondo tipo d'impresa le decisioni sono prese da un'entità collettiva, ossia dal gruppo di soggetti, individui o altre società, che costituiscono l'organismo che amministra l'attività.

Le caratteristiche di questi tipi d'impresa si possono rappresentare ponendo l'attenzione sui rapporti tra l'impresa, il lavoro utilizzato e i capitali impiegati. Inoltre è utile riferirsi al titolo di possesso del capitale che è precipuo dell'attività agricola, ossia della terra.

Le *imprese agricole individuali* si possono dividere in: *coltivatrici*, in cui il lavoro è fornito in misura preminente dall'imprenditore e dalla sua famiglia; *coltivatrici-capitalistiche*, che

usano in modo notevole anche il lavoro manuale salariato; *capitalistiche*, che acquisiscono la manodopera solo sul mercato.¹⁴ In quest'ultimo caso l'impiego del lavoro genera un costo esplicito che si paga, secondo i prezzi di mercato, a soggetti esterni all'impresa. Nei primi due casi una parte preminente o, comunque, rilevante del lavoro è invece fornita dall'impresa e non è acquisita dal mercato. Il suo compenso è stabilito con una logica che non necessariamente si riconduce ai salari e agli stipendi previsti dal mercato. Infine vanno considerate le imprese *part-time*, in cui l'imprenditore svolge anche altre attività lavorative, in agricoltura o in altri settori, che generano un contributo notevole, se non preminente, al reddito familiare.

Lo schema che segue riassume questa ripartizione delle imprese agricole individuali e la integra considerando anche il titolo di possesso del terreno coltivato.



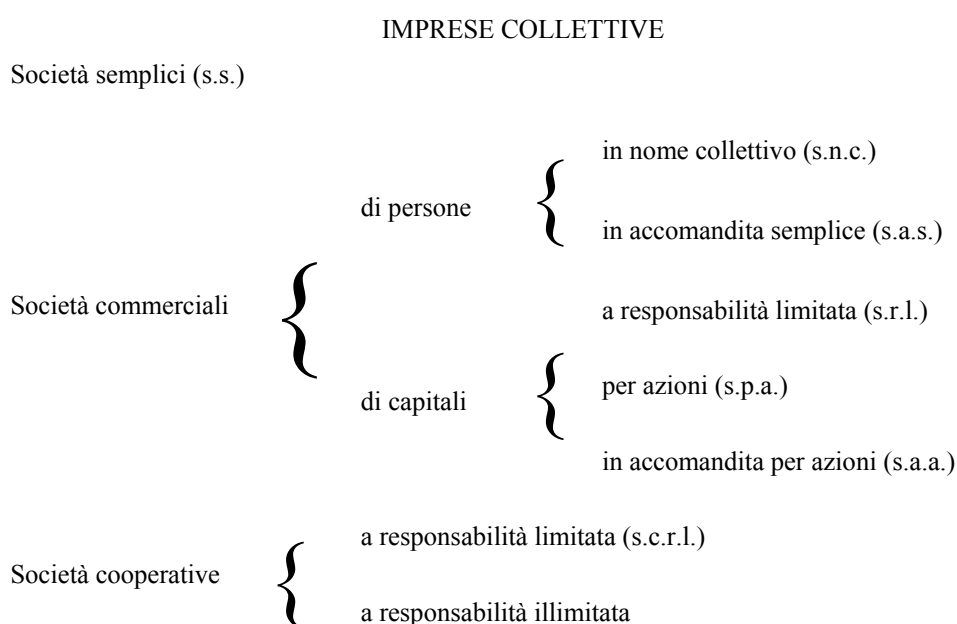
A queste tipologie vanno aggiunte le imprese *senza terra*, che operano in particolari settori, come l'allevamento di alcune specie di bestiame (pollame, conigli, suini), senza utilizzare terreni.¹⁵

Le imprese collettive sono quelle in cui due o più persone (fisiche o giuridiche)

¹⁴ Il codice civile stabilisce che se il lavoro è acquisito in maniera preminente sul mercato, il conduttore non è più un coltivatore diretto, ma è un imprenditore agricolo, la cui attività è regolata dall'art. 2135 del codice civile.

¹⁵ Ad esempio, acquistano gli alimenti zootecnici sul mercato e non li coltivano.

costituiscono una società conferendo beni e servizi per gestire insieme un'attività economica e dividerne gli utili (art. 2247 del codice civile). Il codice civile identifica i tipi di società che si possono costituire (art. 2249). Queste comprendono le *società semplici*, che non svolgono attività commerciali, le *società commerciali* e le *società cooperative*. Lo schema che segue riporta le varie tipologie di società collettive previste dal codice civile; le differenze tra queste riguardano le responsabilità civili dei soci rispetto all'operato della società.



Nelle *società di persone* la responsabilità dei soci è illimitata, cioè questi rischiano tutto il loro patrimonio e non solo quello che hanno conferito alla società. La responsabilità è anche solidale, ossia è il creditore che sceglie il socio dal cui patrimonio esigere il pagamento dell'obbligazione. La responsabilità riguarda tutti i soci nelle *società in nome collettivo*, mentre riguarda solo una parte dei soci, che sono detti *accomandatari*, nelle *società in accomandita semplice*. Gli altri soci, detti *non accomandanti*, partecipano agli utili della società ma non alla sua amministrazione.¹⁶

Nelle *società di capitali* la responsabilità dei soci è limitata solo al denaro o ai beni conferiti alla società. L'eccezione riguarda le *società in accomandita per azioni*, dove i soci sono distinti sempre in *accomandanti* e *accomandatari*, e questi ultimi hanno il ruolo di

¹⁶ *Accomandita* è un termine che nel medioevo identifica il rapporto di credito tra il mercante e chi finanziava le sue operazioni commerciali, partecipando poi agli eventuali utili di queste ultime.

amministratori e rispondono in maniera illimitata e solidale alle obbligazioni sociali. Nelle *società per azioni*, la partecipazione è proporzionale alle azioni, che sono titoli di credito, possedute dai soci.

La forma delle società cooperative è stata ideata per conseguire *obiettivi mutualistici e non di lucro*, ad esempio per fornire ai soci beni o servizi, oppure occasioni di lavoro, a condizioni migliori di quelle offerte dal mercato.¹⁷ Il Codice Civile, artt. 2511 – 2554, prevede la possibilità di costituire cooperative a responsabilità limitata o illimitata: nelle prime ogni socio risponde solo per la quota sottoscritta, o per un suo multiplo se stabilito dallo Statuto; nelle seconde, i soci rispondono in modo solidale e illimitato.¹⁸

La legge n.59 del 1992 ha, di fatto, assimilato le cooperative alle società di capitali, permettendo loro di accumulare patrimoni che non si limitano a quelli forniti dai soci, com'era previsto prima. In particolare, per favorire nuovi apporti di capitali, la legge 59 ha elevato il limite massimo di azioni che ogni socio persona fisica può possedere (art. 3), ha previsto la figura del *socio sovventore* (art. 4)¹⁹ e ha reso possibile emettere azioni di partecipazione cooperativa (art. 5).²⁰ Inoltre, con l'articolo 7 la legge consente di usare parte

¹⁷ L'utilità e, dunque, l'attenzione della collettività per la cooperazione è riconosciuta dall'articolo 45 della Costituzione che afferma: *la Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità.*

Data la funzione sociale svolta, la legislazione prevede che le cooperative possano beneficiare di incentivi finanziari e fiscali, a questo scopo esse devono essere iscritte nello *schedario generale della cooperazione* presso il Ministero del lavoro e della previdenza sociale, che le sottopone a periodiche ispezioni di controllo. Molte cooperative regolarmente costituite non sono iscritte allo *schedario generale della cooperazione*, così non sono soggette al controllo pubblico ma sono anche escluse dagli incentivi specifici previsti dalla legge per la cooperazione.

¹⁸ Secondo le principali norme sulle cooperative:

- gli utili non possono essere distribuiti ai soci oltre una certa percentuale. La legge 59/1992 (art. 8) indica che almeno la quinta parte (20%) va destinata al fondo di riserva legale e un'altra quota va destinata ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione; nel caso di scioglimento della cooperativa è vietato il riparto tra i soci del fondo di riserva, che va destinato a fini di pubblica utilità;
- ogni socio non può conferire una quota sociale superiore a un massimo stabilito dalla legge ed ha diritto ad un voto, indipendentemente dal capitale sottoscritto.
- la cooperativa è aperta, ossia chiunque ha i requisiti stabiliti dallo Statuto può chiedere ed ottenere di diventare socio della cooperativa, così come ogni socio può lasciarla;
- la gestione e il controllo sono *democratici*: ogni socio ha diritto di partecipare con un voto all'*assemblea*, che è l'organo deliberante; l'assemblea dei soci, secondo le modalità stabilite dallo Statuto, elegge il *consiglio di amministrazione* e il suo presidente, il *collegio sindacale* e il suo presidente.
- la cooperativa si costituisce mediante atto pubblico con un numero minimo di nove soci.

¹⁹ I soci *sovventori* apportano nuovi capitali alla cooperativa acquisendo azioni *nominative* trasferibili, possono essere nominati amministratori ma non controllare più di un terzo dei voti spettanti a tutti i soci (amministratori di minoranza). Lo Statuto può stabilire condizioni favorevoli per i soci sovventori nella ripartizione degli utili, che possono superare fino al 2% quelli degli altri soci, e per la liquidazione delle quote e delle azioni.

²⁰ Le cooperative che, nei termini fissati dal loro Statuto, vogliono sviluppare e ammodernare la loro attività, possono emettere *azioni di partecipazione cooperativa*, il cui valore è limitato a una quota delle riserve indivisibili o del patrimonio

degli utili di esercizio per rivalutare le quote e le azioni, anche quelle dei soci sovventori, nei limiti dell'inflazione annua (indice ISTAT dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati). Gli utili destinati all'aumento del capitale sociale sono esenti dalle imposte dirette. Tutto ciò ha notevolmente accresciuto la capacità operativa di questa tipologia sul mercato.

In agricoltura le cooperative svolgono varie funzioni che spesso si sovrappongono e si ha il caso di cooperative che, come le cantine sociali, trasformano le uve dei soci e commercializzano il vino. Una classificazione basata sulla funzione economica svolta, può prevedere cooperative *commerciali* (per l'acquisto in comune di mezzi di produzione o di servizi di assistenza tecnica, oppure per la vendita in comune di prodotti agricoli), di *servizi*, di *trasformazione* dei prodotti, di *lavoro*, di *conduzione*, di *credito* (casse rurali ed artigiane, banche popolari e banche di credito cooperativo), di *assicurazione*. Un'altra distinzione, più classica e adottata da Serpieri, distingue le cooperative agricole in base alla veste assunta dal socio, che può essere un cliente della cooperativa (acquisto, di servizi, di credito, di assicurazione), un fornitore della stessa (vendita e trasformazione dei prodotti), un lavoratore che si propone la conduzione associata dei terreni (conduzione).

4.6. Impresa agricola e azienda agricola

L'impresa è il soggetto, individuale o collettivo, che compie le scelte sull'uso dei fattori produttivi, mirando a massimizzare i propri profitti. Essa risponde delle conseguenze, civili e penali, delle proprie scelte e, per converso, beneficia dei profitti che sono ottenuti e viene definita con il decreto legislativo 228/2001, dove "... Si intendono attività agricole quelle dirette alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria di tale ciclo, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine... (inoltre) quelle dirette alla manipolazione, conservazione, commercializzazione di prodotti ... dirette alla fornitura di beni o servizi ... di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale... di ricezione e di ospitalità".

L'azienda agricola ha invece una connotazione strutturale e tecnologica. Essa s'identifica

netto. I loro possessori non hanno diritto di voto ma sono remunerati col 2% in più rispetto alle quote o alle azioni dei soci ordinari.

con una specifica composizione di fattori produttivi (appezzamenti di terra, macchinari, impianti arborei, bestiame, pozzi, edifici, ecc.), le cui ben definite caratteristiche qualitative condizionano lo svolgimento delle varie attività di produzione. In breve si può dire che nell'impresa sono prese le decisioni su come gestire un'azienda, ossia uno specifico assetto di fattori produttivi, rispettando il quadro istituzionale, giuridico e fiscale del paese in cui si opera.

L'azienda giuridicamente viene definita come un “complesso di beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa” (art. 2555 del C.C.). Tra le diverse definizioni adottate per definire invece l'Azienda Agraria, Serpieri la definisce come “combinazione elementare dei fattori produttivi nella sua obiettività tecnica” e come “adattamento al fondo (o alla famiglia) dell'organizzazione e gestione di un ordinamento produttivo aziendale”.

L'impresa e l'azienda sono dunque due dimensioni diverse: decisionale nel primo caso, fisica e tecnica nel secondo.

Infatti possiamo definire che l'impresa è una attività di organizzazione e di gestione dell'azienda agraria per produrre e scambiare beni e servizi, con i rischi dovuti alle scelte relative a:

- che cosa produrre
- come produrre
- quanto produrre
- come acquistare i mezzi
- come vendere i prodotti

Nell'agricoltura italiana vi sono anche altre tipologie d'impresa molto più complesse e articolate: ad esempio, vi sono varie forme di società, cooperative o per azioni, che operano anche in settori economici diversi dall'agricoltura. Spesso le stesse imprese familiari gestiscono più attività economiche che, a volte, si svolgono in più aziende agricole e, talora, in settori economici diversi.

CAPITOLO 5. LO STATO DELL'ARTE

5.1. Premessa

Il *Business plan* o piano di impresa è un documento complesso che comprende l'analisi di molteplici aspetti del piano di investimenti che una impresa intende affrontare. Questo documento comprende una parte relativa all'analisi dell'effetto sulla efficienza economica che una idea imprenditoriale può generare e che può essere effettuata sulla base del bilancio sul quale è possibile sviluppare l'impatto sul rendimento dell'impresa.

In questo capitolo viene svolta una indagine relativa alle metodologie di redazione di un bilancio dell'azienda e dell'impresa agraria evidenziando i principali aspetti che le differenziano. Questo è stato realizzato svolgendo una rassegna degli studi che hanno utilizzato il Bilancio Economico Riclassificato e i relativi indici di bilancio per l'analisi dell'impresa agraria ed imprese agroalimentari, la valutazione degli investimenti aziendali in agricoltura e lo studio economico di particolari settori del comparto agroalimentare nazionale.

5.2. Tipologie di bilancio economico delle aziende agricole

In questo paragrafo, si riprende un lavoro svolto dal D.E.I.A.F.A. (Dipartimento di Economia e Ingegneria Agraria, Forestale e Ambientale) - Sezione di Economia - Università di Torino e dall' I.A.R.P. - Istituto Agricolo per la Ricerca e la Promozione, riguardante il confronto tra le metodologie di redazione e di analisi economica del bilancio nelle aziende agrarie italiane.

Il confronto metodologico sviluppato nei paragrafi successivi, avviene tra il classico bilancio economico dell'azienda agraria, il bilancio civilistico e il bilancio riclassificato

adottato in questo lavoro che verrà descritto più in dettaglio nel capitolo relativo alla metodologia..

Il bilancio economico

Con il bilancio economico, vengono determinati i risultati economici della gestione aziendale, o, in altre parole, i risultati della specifica combinazione di fattori produttivi terra, lavoro e capitale realizzata dall'imprenditore. Il Bilancio consiste nel confronto tra ricavi e costi cui dà luogo l'attività produttiva. In particolare le voci di costo sono classificate in modo da consentire la determinazione del compenso che spetta ai diversi fattori produttivi aziendali (Cosentino, De Benedictis, 1979).

A differenza del bilancio contabile, che si riferisce ad uno specifico anno, i dati utilizzati per realizzare questo tipo di bilancio, sono dati medi riferiti ad un periodo pluriennale. Solitamente, si tratta delle medie dell'ultimo triennio, anche se sarebbe preferibile avere a disposizione i dati di cinque anni, da questi escludere quelli riferiti alle due annate con i valori più estremi e calcolare la media sui tre anni restanti (Cosentino, De Benedictis, 1979).

Lo schema generale del bilancio economico si rifà alla nota equazione del tornaconto (Serpieri, 1958) dalla quale si ottiene:

$$RN = PLV - [(Sv + Q + Imp) + (Sa + St + I)]$$

Il Reddito Netto (RN) è la remunerazione dell'imprenditore che organizza e presta parte o la generalità dei capitali e del lavoro. Questo bilancio, si concentra sul conto economico, con grandezze economiche e patrimoniali che non sono legate fra loro da una tecnica di rilevazione definita.

Nel bilancio economico non è presente un vero e proprio schema di Stato Patrimoniale, ma solo una serie di informazioni riguardanti il patrimonio generale dell'azienda.

Il capitale viene distinto in fondiario e agrario ed in particolare non vengono valorizzati i terreni di proprietà; vengono invece valorizzati i fabbricati, gli impianti arborei, i miglioramenti e altri eventuali impianti presenti (per il capitale fondiario) e le macchine

(capitale agrario), soprattutto al fine del calcolo della quota di reintegrazione (appunto calcolata sul valore attualizzato in modo lineare).

Sempre per quanto riguarda il capitale agrario vi è poi il saldo del magazzino delle scorte determinati sulla base del prezzo medio stimato, l'inventario medio allevamento bovino e l'inventario medio altri allevamenti. Infine è calcolato anche il capitale di anticipazione per il calcolo degli interessi interni (per lo scorporo del Reddito Netto).

La parte relativa al conto economico è composta da una serie di schemi indipendenti fra loro completi di informazioni agronomiche e tecniche e che confluiscono poi in uno schema finale riassuntivo che corrisponde al bilancio economico vero e proprio.

Questo tipo di bilancio non permette di separare e trattare individualmente elementi che formano la Produzione Lorda Vendibile, in particolare quelli determinati dai ricavi di vendita da quelli relativi ai contributi in conto esercizio dati dall'Unione Europea, in modo da poter individuare quale parte del reddito dell'imprenditore sia dovuta all'una o all'altra voce. La parte attiva derivata dalla vendita dei prodotti viene dedotta dalla produzione dell'anno per un prezzo di vendita medio se come nella normalità dei casi, tutta la produzione viene venduta nell'anno.

L'andamento della consistenza dell'allevamento, viene contabilizzato attraverso l'Utile Lordo di Stalla calcolato come la differenza tra il valore dell'inventario finale sommato alle vendite e la differenza tra l'inventario iniziale e gli acquisti di capi realizzati e dove il valore degli animali negli inventari sono i prezzi medi annuali.

La valutazione delle immobilizzazioni, è basata sul valore attuale del bene e dunque le quote calcolate servono per coprire la reintegrazione parziale dei capitali fissi.

Ciò ha un significato essenzialmente ai fini statistici e non ai fini del calcolo del risultato economico dell'imprenditore.

Il piano di «ammortamento» proposto nel bilancio economico calcola, non la quota di ammortamento, bensì la quota di reintegrazione, cioè quell'importo che, accantonato, rappresenta un mezzo per assicurare in futuro la reintegrazione di un fattore produttivo soggetto a deterioramento.

Infine, la metodologia «economica» di questo tipo di bilancio, non funzionando in base al principio della competenza, non effettua queste considerazioni e attua il principio di cassa mettendo insieme i costi dell'esercizio con quelli che in realtà dovrebbero essere imputati

all'esercizio in cui si manifesterà il ricavo collegato. A seconda del caso si ha quindi una sottovalutazione (nel caso di costi sostenuti entro la chiusura dell'esercizio, ma di competenza di esercizi successivi) o una sopravvalutazione (nel caso di proventi percepiti entro la chiusura dell'esercizio ma di competenza di esercizi successivi) del risultato d'esercizio.

Grazie alla flessibilità e possibilità di personalizzazione, è' possibile trattare i dati del bilancio attraverso uno schema a matrici (bilanci parziali). In sintesi vengono attribuiti i costi ad ogni processo produttivo. L'attribuzione può avvenire in modo certo quando si è sicuri che una spesa riguarda un dato processo oppure attraverso indici per i costi congiunti relativi a più processi. Con il bilancio parziale si possono mettere in evidenza alcuni termini economici di interesse come il reddito lordo di un'attività produttiva, il valore di trasformazione di un fattore produttivo e il costo di produzione di un determinato prodotto.

In questo bilancio non è presente una netta distinzione tra la situazione contabile patrimoniale e quella economica. In questa metodologia vengono mescolati gli aspetti contabili con quelli relativi alla valutazione teorica del tornaconto e del beneficio da lavoro dell'imprenditore.

Lo schema utilizzato nel bilancio economico, non facendo distinzione tra aspetti economici e finanziari (e tra Stato Patrimoniale e Conto Economico), non mette in evidenza la liquidità dell'azienda in quanto, non vengono evidenziati i flussi di cassa generati dall'attività d'impresa. Infatti mancano le registrazioni dei movimenti monetari così come quelle dei debiti e dei crediti dell'azienda. Inoltre non è possibile evidenziare quali sono i risultati derivanti dalla gestione ordinaria e quali sono dovuti a fatti straordinaria e tanto meno non viene evidenziata la destinazione economica degli impieghi (in attivo) e la provenienza delle fonti di finanziamento (passivo). La provenienza delle fonti oggi giorno è una informazione molto preziosa visto l'ormai relazione tra l'agricoltura e la finanza. L'origine degli impieghi infatti consente una rapida individuazione dei debiti che l'impresa ha nei confronti di terzi.

Dal bilancio economico non posso essere rielaborati alcuni indicatori in cui vengono rapportati i capitali alla superficie e alle unità di lavoro (rapporti strutturali) e ma solo quelli in cui possono essere rapportate le principali grandezze economiche (Produzione Lorda Vendibile, Produzione Netta e Reddito Netto) alla superficie aziendale e alle unità di lavoro (rapporti economici). Questi indicatori a differenza di altre tipologie di bilancio non consentono nella loro analisi e valutazione, di rapportare facilmente i risultati economici ai

capitali realmente investiti in azienda, di ricostruire la situazione finanziaria e tanto meno di valutare uscendo dal principio dell'ordinarietà che guida questa metodologia di bilancio, la gestione imprenditoriale che influenza in maniera rilevante i risultati ottenibili dall'attività.

Tra i vantaggi che offre però questo tipo di bilancio è importante evidenziare che questo risulta molto semplice da comprendere e da attuare. E' uno strumento intuitivo, flessibile e personalizzabile a seconda delle esigenze e delle tipologie aziendali.

Questa metodologia di bilancio è stata la metodologia più utilizzata per le aziende agricole italiane sino a una decina di anni fa, ma l'evoluzione del settore agricolo dal dopoguerra ad oggi, incomincia a far sì che questo approccio manifesti sempre più dei limiti, tali da iniziar a far posto a altre metodologie di redazione di bilancio.

Infine va indicato che oggi giorno è sempre più rilevante comparare i risultati aziendali oltre che tra aziende dello stesso settore, anche tra aziende di settori distinti. Il bilancio economico è basato su regole di valutazione e di ammortamento totalmente avulsi da quelli di altri settori così da non consentire una omogeneità di analisi tra differenti imprese.

Il bilancio contabile

E' il bilancio previsto dal codice civile²¹. L'Art. 2423 (Redazione del bilancio), stabilisce i principi di redazione, la struttura e il contenuto dei prospetti ed i criteri di valutazione dei dati contabili. Essi si possono estendere a tutte le aziende, orientando i bilanci non solo delle società di capitali, ma anche delle società di persone e delle aziende individuali. Si ottiene utilizzando il metodo della partita doppia che è un sistema di rilevazione analitico.

Lo strumento base della contabilità, nel caso del «bilancio civilistico», è rappresentato dal piano dei conti in cui i conti sono codificati e legati fra loro con precisi criteri che collegano la rilevazione in corso d'anno con la fase finale di redazione del bilancio.

Il bilancio civilistico, consente di determinare il risultato d'esercizio e mira ad introdurre nello schema del bilancio elementi tipici di quello economico. Con questa metodologia di bilancio, la valutazione degli apporti di lavoro familiare non è rilevante ai fini della redazione del bilancio ma solo in sede di contabilità dei costi. Lo Stato patrimoniale è

²¹ Ed in particolare dal Libro Quinto "Del lavoro" Titolo V "Delle Società" Capo V "Della società per azioni" Sezione IX "Del bilancio".

costituito dall'insieme dei beni durevoli a disposizione di diritto e di fatto del soggetto aziendale in un dato momento e la sua struttura è determinata dai rapporti esistenti tra le fonti di finanziamento, cioè tra capitale proprio e capitale di terzi; la ripartizione degli impieghi, cioè tra attivo immobilizzato e attivo circolante; i finanziamenti distinti per durata, cioè tra passività correnti e passività consolidate; e i finanziamenti e gli impieghi. Ciò permette una chiara individuazione degli elementi che compongono il patrimonio dell'azienda all'interno dello Stato Patrimoniale, che dà l'opportunità di effettuare un'analisi più completa della situazione finanziaria dell'impresa sia a livello dei classici margini finanziari, sia attraverso un'analisi meno statica per flussi.

L'aspetto economico, riguarda la definizione di tutti i costi o i ricavi dell'unità produttiva oggetto di analisi. A tale scopo viene utilizzato il Conto Economico (propriamente detto) che raggruppa per tipologia i vari fattori reddituali d'esercizio. Il bilancio contiene una valutazione dei terreni al costo di acquisizione (costo storico) e devono essere patrimonializzate le costruzioni in economia. I criteri dettati dal codice civile in materia di costruzioni interne in economia sono fondati sul principio della competenza secondo il quale non è possibile iscrivere tra i costi d'esercizio quelli che, avendo natura pluriennale, non esauriranno la loro utilità nell'esercizio. I costi sostenuti per costruire un'immobilizzazione che verrà, presumibilmente, utilizzata per più anni, non possono quindi figurare per intero nel conto economico. Essi vanno bensì patrimonializzati e, alla fine, quando l'immobilizzazione entrerà in produzione, trattandosi di un bene durevole parteciperà alla formazione del risultato d'esercizio attraverso l'imputazione al Conto Economico della relativa quota di ammortamento. Lo schema di formazione del risultato d'esercizio, secondo il modello previsto dalla legge prevede la distinzione tra la gestione ordinaria e quella straordinaria e si stabilisce che «si deve tener conto dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio, indipendentemente dalla data dell'incasso o del pagamento». Nel corso dell'esercizio i fatti di gestione vengono rilevati secondo il «criterio della manifestazione numeraria», cioè gli eventi aziendali vengono registrati quando originano variazioni di cassa, di credito e di debito.

Per una azienda agricola ed in particolare zootecnica, i capi destinati alla produzione dei vitelli o del latte, restano, immobilizzate (impiegate) nell'azienda per alcuni anni al termine del quale si ipotizza che le stesse verranno eliminate dal processo produttivo in genere per problemi vari legati al fatto che l'animale arriva a fine carriera. Quindi, contabilmente si

evidenzia come la “stalla” debba essere trattata al pari di ogni altra immobilizzazione tecnica e pertanto segua lo stesso processo di ammortamento annuo. Nel caso di rimonta interna, contabilmente, si deve trattare la “stalla” esattamente come vengono trattate le “costruzioni in economia”.

Il calcolo dell'ammortamento avviene rispetto al costo storico di acquisto e/o costruzione. Ciò permette di avere una continuità tra i diversi esercizi: *Il codice civile afferma che il costo delle immobilizzazioni destinate ad essere utilizzate per più anni deve essere sistematicamente ammortizzato in ogni esercizio in relazione alla residua possibilità di utilizzazione.* Nel conto economico del bilancio gli ammortamenti dei beni materiali e immateriali vengono poi iscritti tra i costi di produzione, mentre nello stato patrimoniale le immobilizzazioni vengono iscritte al netto dei relativi fondi di ammortamento.

Per quanto riguarda le anticipazioni culturali, i “ratei” e “risconti”, il bilancio civilistico, rispetta il principio della competenza e per giungere così ad una corretta determinazione del risultato d'esercizio a fine anno, ricorre alle cosiddette «scritture di rettifica» che attuano un collegamento tra i vari esercizi, ossia da ciò che si sospende dal risultato economico di un anno incide sul reddito dell'anno seguente.

Queste scritture di rettifica vengono chiamate «risconti attivi o passivi» o ratei attivi o passivi per le quali, le scritture di non riguardano, però, solo i risconti e i ratei, ma anche la rilevazione delle rimanenze di magazzino (merci, materiali di consumo).

Se nel bilancio economico, le imposte sul reddito (IRPEF e IRPEG) non vengono considerate, Il bilancio civilistico, è invece il punto di partenza per la loro determinazione. Nel caso dell'azienda agricola, come per tutte le ditte individuali, va sterilizzato l'effetto di eventuali altri redditi dell'imprenditore, ai fini della progressività degli scaglioni. In altre parole vanno presi in considerazione solo i redditi relativi all'azienda e non all'imprenditore che generano IRPEF e cioè i redditi da terreni agricoli.

A seguito della rilevazione analitica di tutti i fatti di gestione sia finanziari che economici è possibile redigere il bilancio che evidenzia come differenza, il risultato d'esercizio che può evidenziare un utile o una perdita riferita al solo periodo preso in considerazione.

Il rilievo dei dati nella contabilità ordinaria avviene a seguito dell'annotazione quotidiana di tutti i fatti amministrativi e di gestione intervenuti ossia con una prima nota. Prevede rispetto al bilancio economico, sicuramente un maggior dettaglio nell'ordinamento dei dati,

che sono organizzati in conti classificati in due serie distinte (conti finanziari o monetari e conti economici)

Il bilancio civilistico, permette la distinzione degli aspetti fiscali tra azienda e imprenditore e ha come obiettivo finale la determinazione del risultato dell'attività aziendale, le voci di costo (o di ricavo) inerenti esclusivamente la persona dell'imprenditore e della sua famiglia, che possono essere rilevate esclusivamente come prelievi (o apporti) alla gestione aziendale e che vanno a determinare una diminuzione (o un aumento) del patrimonio netto dell'azienda.

L'utilizzo dei dati contabili aggregati che viene proposto a partire dal bilancio civilistico è orientato a due concetti:

- creazione di valore, che permette all'imprenditore l'immediata percezione della valenza economica della sua attività con riferimento al breve periodo²²;
- analisi prezzi, dei costi e dei volumi, per l'individuazione del volume di attività aziendale che corrisponde ad un determinato risultato economico.

L'analisi di bilancio non è tanto legata ad una numerosità di indici quanto piuttosto all'individuazione della composizione finanziaria della gestione, distinta in aspetti di breve e lungo periodo, ed al connesso concetto di creazione di valore che pone l'imprenditore in grado di comprendere immediatamente la convenienza economica dell'attività d'impresa.

La realizzazione di un bilancio di tipo civilistico richiede conoscenze di ragioneria e la struttura del suo stato patrimoniale e conto economico rende complesso il calcolo di indici "universali" in grado di valutare la gestione e l'andamento dell'impresa.

Inoltre il bilancio civilistico così come attualmente viene concepito dalla maggior parte delle imprese italiane, alla luce delle esigenze informative richieste da Basilea II, presenta alcuni limiti importanti e rilevanti:

- tempestività. Il bilancio è fruibile solo dopo 4/6 mesi dalla chiusura dell'esercizio e le informazioni contenute sono, dunque, scarsamente aderenti alla realtà aziendale in termini di tempestività;
- significatività. Il bilancio spesso contiene informazioni influenzate da variabili fiscali che si discostano dalla realtà gestionale dell'azienda;

²² La creazione di valore consente di individuare se, il reddito operativo d'impresa ripaga il costo finanziario dell'immobilizzo del capitale e incorpora il lavoro familiare

- attendibilità. I bilanci delle Piccole Medie Imprese sono di rado sottoposti alle verifiche di organi di controllo e verifica; le procedure di redazione dello stesso spesso non sono formalizzate e comparabili negli anni.

Il bilancio economico riclassificato

Il bilancio ha l'importante funzione di fornire informazioni sull'azienda che non sono riservate esclusivamente ai terzi (finanziatori, fornitori, soci, etc.), ma servono principalmente all'imprenditore stesso per conoscere lo stato di salute della sua impresa e per apportare, di conseguenza, le necessarie correzioni di rotta alle politiche gestionali.

In Italia l'obbligo della predisposizione (e deposito) del bilancio incombe solo sulle società di capitali, ma la sua redazione ha una sua utilità anche nel caso che l'impresa sia costituita nella forma di società di persone o sia una semplice ditta individuale, perché il buon *management aziendale* non può più fare a meno dei dati e delle notizie contenuti in un prospetto correttamente formato.

Per utilizzare efficacemente le suddette notizie, ai fini della valutazione per indici e per flussi della situazione economica, finanziaria e patrimoniale dell'azienda, occorre però procedere innanzitutto ad una riclassificazione del bilancio. Questa operazione consiste nell'aggregare e raggruppare i molteplici valori per interpretare meglio l'andamento dell'impresa.

I valori che vengono riclassificati devono esser veri e corretti perché l'imprenditore che opera un'analisi su dati inverosimili, ottiene dall'analisi risultati altrimenti fuorvianti, che lo porteranno a prendere decisioni manageriali completamente errate.

Tale riclassificazione consente di ottenere dei risultati che vengono restituiti dal sistema, che corrispondono al reddito netto ed a una serie di indicatori economici, finanziari e patrimoniali, i quali consentono di avere un quadro dell'impresa nel suo complesso.

La presentazione di questo bilancio è simile a quella contabile (distinta fra Stato Patrimoniale e Conto Economico), ma presenta una riorganizzazione delle voci che consente una migliore versatilità all'analisi.

Nel capitolo che riguarderà la descrizione della metodologia utilizzata nel seguente lavoro, si descriverà in dettaglio la struttura del bilancio riclassificato e le metodologie di rilevazione delle sue componenti adottate.

5.3. Rassegna dei principali studi che hanno utilizzato il Bilancio Economico Riclassificato per l'analisi dei risultati dell'impresa agraria.

Se negli altri settori, il bilancio economico riclassificato è uno strumento di analisi aziendale molto utilizzato, in agricoltura, ad eccezione delle imprese con forma giuridica collettiva (le quali hanno l'obbligo di redigere un bilancio civilistico), il sistema di bilancio maggiormente adottato per l'analisi consuntiva e preventiva della gestione dell'azienda agraria e per i studi di settore, è quello di tipo tradizionale.

Negli ultimi anni gli economisti agrari hanno iniziato a pubblicare testi, articoli e lavori che impiegano una metodologia di analisi dell'impresa agraria che sostituisce o meglio integra, quella di stampo tradizionale.

Tra i testi che trattano "l'economia dell'impresa agraria", quello di *Biancamaria Torquati (2003)*, ha come obiettivo l'individuazione di una serie di concetti, modelli e tecniche di analisi utili a chi si pone di fronte ad una impresa agraria con finalità operative. L'autrice, nel suo testo, considera il bilancio riclassificato come uno strumento adatto alla moderna gestione dell'impresa agraria, la quale è chiamata ad affinare il processo decisionale e gli strumenti di controllo basandosi su un completo e ben strutturato sistema informativo aziendale e di valutazione, attraverso l'elaborazione di indici di bilancio (*ratio analysis*) per valutare la redditività, la economicità e la condizione finanziaria dell'impresa e della loro variazione prevista per determinare la convenienza di un investimento.

Un secondo testo che tratta questo argomento, ha come autori *Franco Bruni e Silvio Franco (2003)*, i quali oltre ad approfondire i criteri di rilevamento dei dati aziendali e i criteri di valutazione dei capitali, affrontano anche la delicata questione di confrontare un sistema di bilancio economico dell'impresa con quello dell'azienda agraria, dove per quest'ultima si intende l'impresa per la quale viene adottata una classificazione del capitale indipendente da chi lo ha fornito. Una differenza sostanziale tra i due autori, riguarda il criterio di valutazione dei capitali investiti nell'impresa ed in particolare per il capitale fondiario che, secondo Bruni e Franco, se l'analisi dell'impresa ha l'obiettivo di valutare il rendimento del capitale che l'imprenditore ha investito nell'attività, deve basarsi sul principio del valore di acquisto, di costo o valore attuale, ottenuto sottraendo dal valore di acquisto o di impianto le quote di ammortamento maturate negli esercizi trascorsi.

Per quanto riguarda invece gli articoli scientifici che trattano l'analisi e la valutazione dell'impresa agraria attraverso l'utilizzo di indici, la letteratura non ne è molto ricca.

Infatti non sono molte le applicazioni recenti che hanno utilizzato il bilancio di tipo riclassificato per lo studio delle imprese di settore.

Tra gli articoli presenti in letteratura, quello di *Bonazzi e Iotti (2005)*, si pone l'obiettivo di svolgere l'analisi di redditività aziendale, solidità della struttura finanziaria e di sostenibilità del ciclo aziendale di un'impresa agraria. Per svolgere questo studio, dette analisi sono stati utilizzati gli schemi di bilancio mediante riclassificazioni ed analisi per indici svolgendo appunto l'analisi gestionale condotta secondo gli standard dei principi contabili internazionali.

Lo stesso *Bonazzi (2006)* in seguito ha svolto uno studio sulla valutazione dei progetti di investimento nel comparto della lavorazione delle carni dove partendo dal conto economico e dallo stato patrimoniale di una impresa di trasformazione, affianca ai metodi tradizionali di valutazione fondati su valori di derivazione contabile, anche metodologie fondate sui flussi di cassa, e di sostenibilità del ciclo aziendale.

Canavari (2002) svolge un lavoro sull'evoluzione dei risultati economici di imprese agrarie del centro nord Italia attraverso l'elaborazione di indici di redditività calcolati sulla base dei loro bilanci (*Ghelfi, 2001*), per valutare l'effetto della Riforma Mac Sharry sino ad Agenda 2000.

Data la peculiarità odierna del settore agricolo, l'utilizzo del bilancio riclassificato, consente di studiare anche gli effetti delle attività "meno tipiche" svolte dalle imprese agricole. Infatti oggi la multifunzionalità è divenuta una caratteristica particolare delle imprese agrarie che merita oltre ad una riflessione sul ruolo sociale che svolge, anche una valutazione degli effetti economici che questa attività ha sul resto delle attività di coltivazione e allevamento svolte dall'impresa agraria (*Franco 2005*).

Per quanto riguarda le metodologie di redazione del Bilancio Economico delle Imprese Agrarie, l'INEA sta mettendo a punto da qualche anno uno strumento informatico denominato GAIA (*Gestione Aziendale Imprese Agricole*) per il rilievo e il trattamento dei dati economici degli agricoltori basato sui principi contabili della partita doppia.

Questa metodologia contabile sostituisce quella che veniva adottata da INEA ai fini Rica, e che era gestita tramite l'utilizzo del software CONTINEA che prevedeva la registrazione per coltura e allevamento delle voci relative ai ricavi e ai costi specifici, la registrazione delle

altre voci di costo aziendale, la compilazione di tutti gli inventari sia iniziali sia finali e la redazione di un bilancio utile per la valutazione dei risultati di gestione. Questo procedimento permetteva di soddisfare le esigenze informative dell'INEA in qualità di organo di collegamento per la Rica europea, ma non essendo basato sui principi della contabilità a partita doppia non risultava pienamente soddisfacente per l'impresa agricola. L'INEA ha quindi deciso di revisionare tale metodologia con il duplice obiettivo di rispondere alle esigenze sia degli utilizzatori dei dati sia degli imprenditori agricoli.

Le principali novità che contraddistinguono GAIA, sono infatti le seguenti:

- a) elaborazione della contabilità generale secondo i principi del bilancio civilistico, in conformità alle norme europee e nazionali (bilancio certificabile);
- b) maggior attenzione alle esigenze specifiche dell'utente azienda, in modo da consentirne l'impiego nelle aziende più evolute come vero e proprio strumento interno di controllo.

Tra le innovazioni che contraddistinguono i prodotti che GAIA è in grado di fornire, c'è anche il bilancio riclassificato secondo la metodologia classica dei bilanci agricoli, allo scopo di fornire alle imprese agricole uno schema di più semplice interpretazione e garantire una continuità metodologica con il vecchio sistema.

Il bilancio è strutturato in due sezioni: un primo riguarda il Conto Economico con schema scalare a Valore Aggiunto; l'altro, lo Stato patrimoniale a sezioni divise a liquidità crescente e con distinzione della provenienza delle fonti. Il sistema consente inoltre di elaborare alcuni indicatori di gestione come gli indici di bilancio, i parametri tecnici ed economici e i margini lordi delle attività produttive. GAIA infatti, consente anche una rilevazione puntuale di informazioni, quali i flussi finanziari, in passato poco analizzate, e quindi anche gli indici di bilancio assumono una maggiore rilevanza e significatività. L'uso del programma richiede una buona formazione soprattutto in campo agronomico e non è facilmente intuibile dai non esperti; inoltre consente l'elaborazione del bilancio a partire solamente dall'inserimento delle voci contabili.

5.4. L'evoluzione del sistema di valutazione degli investimenti aziendali in agricoltura per lo Sviluppo Rurale

Il sistema di valutazione degli investimenti aziendali segue gli obiettivi che le politiche di sviluppo rurale e le politiche strutturali intendono raggiungere attraverso i finanziamenti concessi alle aziende agricole.

L'accesso alle misure relative all'ammodernamento aziendale, all'incremento della competitività e alla ristrutturazione delle aziende, oggi come in passato, avviene principalmente con la stesura di un bilancio che permette di calcolare dei parametri per determinare le condizioni di ammissibilità e i requisiti per accedere ai cofinanziamenti.

Lo strumento utilizzato per valutare l'efficacia degli investimenti aziendali finanziati ai sensi della direttiva CEE 159/72, era il "piano di sviluppo aziendale". Come mostra lo schema che mise a punto il *Centro di Formazione Professionale Per il Mezzogiorno* (FORMEZ), questo piano, consisteva nella realizzazione di un bilancio economico consuntivo determinato attraverso la metodologia tradizionale di stesura di un bilancio dell'azienda agraria. Dato che l'obiettivo di quella misura di politica agraria era l'elevamento del livello di reddito da lavoro degli agricoltori, lo schema del FORMEZ era mirato alla determinazione di questo parametro che d'altronde sappiamo essere particolarmente importante per le aziende dirette coltrici che sono le più diffuse nell'agricoltura italiana. Con questo schema, alla determinazione di questo reddito da lavoro, si giunge a partire dal valore della produzione lorda vendibile (PLV) dalla quale sottraendo la somma dei costi fissi e variabili, si determina il Reddito Netto. A questo punto il reddito da lavoro si ottiene per differenza, sottraendo al reddito netto i redditi spettanti al capitale fondiario e a quello di esercizio.

La Direttiva 159/72 per gli investimenti aziendali richiedeva infatti il raggiungimento di un reddito da lavoro per unità di lavoro impiegata (RI/ULU) almeno uguale al reddito "comparabile".

Con l'attuazione del Reg. CE n.1257/99, per la misura I.1 (Investimenti aziendali), la dimostrazione della redditività dell'investimento si basava invece sul rapporto tra il reddito netto (RN) e il volume di lavoro impiegato in azienda.

Per reddito netto aziendale si intende il reddito determinato sulla base di un bilancio aziendale comprensivo dei premi PAC, mentre il volume di lavoro è rappresentato dal numero

di ULU (unità di lavoro uomo) complessive impiegate in azienda, dove una ULU veniva equiparata a 2000 ore lavorative anno.

Perché venissero soddisfatte le condizioni di ammissibilità, il rapporto RN/ULU non doveva essere inferiore al 50% del reddito di riferimento che veniva determinato annualmente dall'ISTAT, a livello nazionale e che nel 1999 corrispondeva a lire 38.062.000.

Questi parametri venivano determinati attraverso la compilazione del piano di miglioramento aziendale che consentiva attraverso la sua realizzazione, di determinare l'assorbimento di manodopera, la PLV, le spese e così il reddito nella situazione precedente e successiva all'investimento.

Oggi con la nuova programmazione sono cambiati i criteri di valutazione degli investimenti nelle imprese agricole e sono maggiori le informazioni di cui un organo come la Regione ha bisogno per valutare i requisiti di ammissibilità delle domande di aiuto.

5.5. Modelli di valutazione e sistemi di rating per le imprese agricole

La valutazione delle imprese agricole, si è sempre caratterizzata in passato, nel seguire attraverso la ricostruzione di un bilancio economico tradizionale, la variazione del Reddito delle aziende agricole (principalmente verso tipologie aziendali) con l'obiettivo di determinare la redditività di determinati comparti agricoli. Negli ultimi anni invece è sempre più evidente la necessità di utilizzare anche per le imprese agricole, come per le imprese di altri settori, sistemi di valutazione orientati alla determinazione del rischio di *default*, allo scopo di consentire alle banche la determinazione del relativo merito creditizio. Questa valutazione, le banche la svolgono utilizzando sistemi di *credit scoring* e di *rating*.

In sostanza il *credit scoring* attribuisce un punteggio o un livello di merito finalizzato a "catalogare" essenzialmente l'impresa in base alla sua affidabilità, mentre i sistemi di rating hanno la funzione di misurare la probabilità di default dell'impresa quantificando la probabilità di insolvenza nei 12 mesi successivi all'assunzione del rischio.

Le banche utilizzano sistemi di rating differenti e talvolta non propriamente "tarati" sulle specifiche esigenze e peculiarità dell'impresa agricola e, in ogni caso, si tratta di "modelli interni", non disponibili ad un diffuso e comune uso esterno.

L'ISMEA e CRIF (Centrale rischi finanziari) hanno negli ultimi anni, hanno realizzato dei modelli di "rating system", per valutare le imprese agricole.

In particolare, ISMEA ha realizzato in partnership con Moody's KMV il primo Sistema di rating specifico per le aziende agricole ed agroalimentari italiane. I modelli di rating, utilizzano le avanzate tecnologie di analisi e stima delle insolvenze utilizzate da Moody's KMV e sono basati sul complesso di dati settoriali che costituiscono il patrimonio informativo dell'ISMEA. La finalità di tali modelli realizzati da ISMEA, è quella di monitorare l'affidabilità e la solidità delle aziende che operano nei vari comparti dell'agricoltura italiana con l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle aziende agricole e di fornire un valido strumento agli istituti finanziari nei processi interni di valutazione del rischio alla luce del Nuovo Accordo di Basilea. A tale scopo, sono stati sviluppati tre specifici modelli di rating per la valutazione del rischio di credito delle aziende agricole, in funzione della diversa tipologia delle aziende da valutare:

- aziende di capitale, con obbligo di bilancio;
- piccole e medie aziende agricole, senza obbligo di bilancio;
- cooperative agricole.

Le variabili analizzate ai fini della determinazione del rischio di insolvenza dell'impresa, sono basate su un database di informazioni e modelli statistici orientati ad esaminare fattori quantitativi e qualitativi e qualitativi che risiedono nelle consolidate disponibilità di ISMEA.

Il patrimonio informativo dell'ISMEA estrapola quattro macro aree di indagine che corrispondono ad altrettante variabili di tipo patrimoniale, competitivo, strutturale e gestionale. Ai modelli di rating, ISMEA inoltre affianca anche una serie di strumenti che, partendo dalla gestione economica dell'impresa, esaminano e valutano la struttura finanziaria, il rischio di credito e la solvibilità, identificando le principali leve operative per accrescere la competitività delle aziende agricole e agroalimentari.

Questa valutazione del merito creditizio è stata sviluppata in modo differenziato per i tre grandi gruppi di aziende agricole e dove i tre modelli derivanti, si basano su *Balanced*

*Scorecards*²³, in cui i fattori che contribuiscono a determinare il rischio di credito sono stati inizialmente classificati in cinque gruppi:

- 1) Economia;
- 2) Mercato;
- 3) Management;
- 4) Business;
- 5) Finanziari.

I primi due gruppi di fattori si riferiscono allo scenario economico e al contesto di mercato del settore in cui opera l'azienda, e dove i valori di tali fattori provengono direttamente dalle banche dati dell'ISMEA, opportunamente collegate al sistema di rating.

Il terzo e il quarto gruppo riguarda fattori di tipo soggettivo che si riferiscono specificamente all'azienda e all'imprenditore: i valori di tali fattori sono acquisiti tramite questionario.

L'ultimo gruppo comprende gli indicatori economico-finanziari, elaborati sulla base dell'andamento delle variabili di bilancio negli ultimi due anni.

Questi modelli sono stati realizzati con una tecnologia acquisita da Moody's KMV attraverso l'acquisto e la configurazione personalizzata del software proprietario *RiskAnalyst*.

Tale software, realizzato da MKMV applicando le *Best International Practices*, offre un *framework* configurabile e un set di strumenti che, insieme ad appropriati *templates* finanziari e modelli di rating, consente la raccolta, analisi e archiviazione dei dati finanziari e soggettivi e la messa a punto di calcoli per decisioni personalizzate.

Il modello di rating CRIF invece ha alla base un forte bacino di indagine. L'idea di CRIF infatti è quella di sviluppare un modello specifico per l'analisi delle imprese agricole ed è frutto delle richieste emerse a livello bancario di possedere uno strumento in grado di valutare più adeguatamente il merito di credito delle imprese agricole ai fini di Basilea II. Il modello di valutazione, battezzato *AgriRating* che si basa su quattro moduli d'indagine valutativa, due tradizionali e altri due realizzati ad hoc per le imprese agro-alimentari:

²³ Il Balanced Scorecards (BSC), è uno strumento di supporto nella gestione strategica dell'impresa che permette di tradurre la mission e la strategia dell'impresa in un insieme coerente di misure di performance, facilitandone la misurabilità.

- economico-finanziario, focalizzato sulle caratteristiche economico-finanziarie dell'azienda che utilizzando prevalentemente le informazioni di origine fiscale valuta le tradizionali aree di analisi (equilibrio finanziario e patrimoniale, rischio finanziaria, efficienza e redditività);
- comportamentale, dedicato alle informazioni di comportamento creditizio, che integra la nuova generazione di modelli di *Credit Bureau Scoring* di CRIF sia per l'impresa sia per il titolare o i principali esponenti;
- economico-strutturale, che focalizza la valutazione sulle caratteristiche strutturali dell'azienda agricola in rapporto alla sua capacità di produrre reddito;
- strumentale, che valuta le caratteristiche relative ai mezzi di produzione (terreni e tipologie colturali, bestiame da carne, bestiame da latte, fabbricati, impianti, macchinari ecc.) catturandone le specificità produttive.

5.6. Strumenti statistici di analisi dell'affidabilità dell'impresa agricola

Nei paragrafi precedenti è stato mostrato che alla luce del nuovo Accordo di Basilea II, un ruolo importante per la valutazione dell'affidabilità delle imprese, lo riveste il calcolo della probabilità di *default*. La probabilità di default (PD, o tasso di insolvenza) è la probabilità che la controparte si renda inadempiente all'obbligazione di restituire il capitale prestato e gli interessi su di esso maturati.

Infatti, nell'ottica esterna del finanziatore come un istituto di credito, è importante che l'azienda affidata (a cui si è concesso credito), rimanga solvente almeno per tutta la durata del credito concesso. Le possibili cause di una inadempienza di una impresa, possono essere dovute ad diminuzione delle vendite (prodotti non competitivi,...), un aumento costi materie prime, salari,.. (gestione non efficiente delle risorse,...) o ad aumento oneri finanziari (gestione non efficiente delle fonti di finanziamento,...).

Le conseguenze delle crisi d'impresa possono essere riconducibili a dei ritardi nei pagamenti ai fornitori e nei pagamenti delle rate dei mutui, debiti.. e nell'impossibilità di pagare i fornitori e i debiti finanziari contratti.

Esistono diverse metodologie di analisi della probabilità di default, tra cui molto diffuse in letteratura sono quelle di tipo *statistiche* che si basano su una serie di modelli che conducono

ad uno *scoring*, cioè un punteggio ad una serie di indici economici e finanziari, opportunamente ponderati²⁴.

Questi modelli statistici, sono dei modelli di previsione della crisi d'impresa e possono essere strutturati dagli indici di bilancio individuati e calcolati che possono essere usati per esprimere un "giudizio" o "valutazione" sull'affidabilità dell'azienda o sulla qualità del credito della stessa e con l'obiettivo di definire una regola di classificazione che suddivida il collettivo dei richiedenti il credito in due classi, solventi e insolventi.

L'insolvenza di una impresa può essere di tipo finanziaria per problemi di liquidità, o giuridica dove il fallimento è la constatazione giuridica dell'insolvenza finanziaria e rappresenta lo strumento col quale il legislatore dichiara la crisi aziendale e garantisce i diritti dei terzi.

L'analisi basata sugli indici di bilancio costituisce l'elemento fondamentale dell'approccio più recente alla modellazione del rischio di insolvenza. Il contributo dell'analisi statistica in questo senso può avere:

- scopi descrittivi ed esplicativi di come si manifesta e si sviluppa una crisi aziendale; si tenta di risalire alle variabili che maggiormente sono responsabili dell'insolvenza e quindi di identificare gli indici di bilancio che meglio possono diagnosticare precocemente stati di crisi.
- scopi predittivi come per la costruzione di una regola che consenta di assegnare unità nuove ad uno dei gruppi.

Tra le varie tecniche statistiche classificatorie, nell'ambito della diagnosi precoce del rischio di insolvenza aziendale o della valutazione del merito di credito, una delle tecniche multivariate più usate è l'analisi discriminante che consente di sintetizzare in un unico indicatore il profilo del bilancio dell'impresa espresso dai vari indici di bilancio, e tale indicatore rappresenta il rischio di insolvenza.²⁵

Questo metodo statistico permette di costruire una regola per classificare, col minimo errore, un insieme di unità statistiche in due o più gruppi, individuati a priori, sulla base di un insieme di caratteristiche note.

²⁴ In genere non si analizzano gli indici singolarmente perché questi sono espressione dei vari aspetti dello stato di salute di un'azienda, aspetti che sono, ovviamente, interconnessi e perché lo studio separato dei vari indici può condurre a difficoltà interpretative laddove indici diversi conducano a conclusioni diverse sullo stato di salute dell'azienda.

²⁵ La Centrale dei Bilanci ha predisposto per le banche uno strumento basato su funzioni discriminanti per la rapida valutazione dello stato di salute dell'azienda nel caso di richiesta di credito da parte della stessa.

La funzione discriminante per l'analisi discriminante può essere distinta in tre tipologie, lineare, quadratica e probabilistica

Tra queste metodologie, Edward I. Altman (1968), furono i primi a sviluppare un modello previsionale denominato Z-Score. L'indice fu sviluppato analizzando i dati di bilancio di 66 società, delle quali 33 erano società solide e 33 erano società fallite, con un grado di accuratezza del 95%.

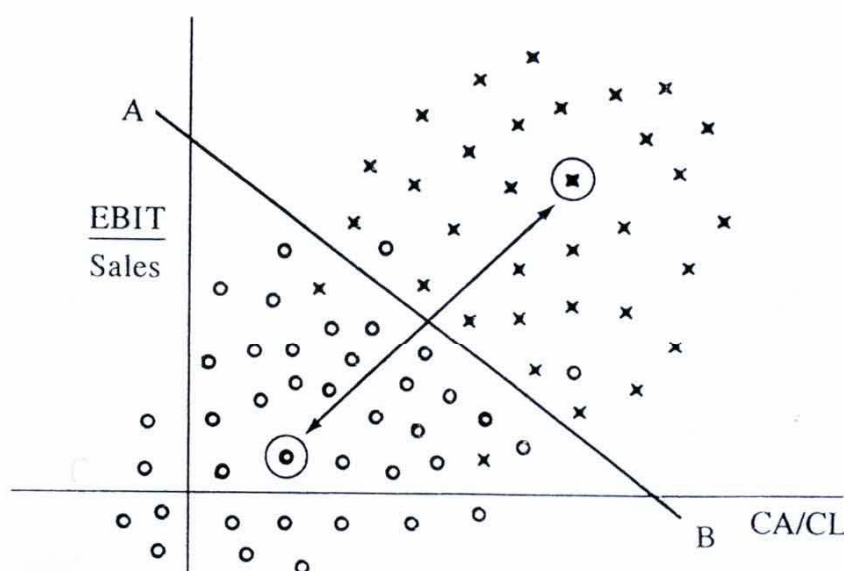


Figura 5-1: Esempio di Analisi Discriminante Lineare : (o = società fallite; x = società non fallite)

Le variabili utilizzate per il calcolo dello Z-SCORE di Altman, sono 8:

1. Vendite nette
2. Risultato operativo
3. Attività correnti
4. Passività correnti
5. Passività totali
6. Utile non distribuito
7. Valore di mercato

Gli 8 indici finanziari utilizzati nel test, ad eccezione del valore di mercato, provengono direttamente dal bilancio della società da analizzare.

Altman nel suo lavoro, giunse ad una equazione finale:

$$\text{ZScore} = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 0,999 X_5^{26}$$

Dove:

X_1 = capitale circolante / capitale investito

X_2 = utile non distribuito / capitale investito

X_3 = risultato operativo / capitale investito

X_4 = valore di mercato / passività totali

X_5 = vendite nette / capitale investito

Questa metodologia è stata recentemente applicata anche alle piccole e media imprese italiane²⁷, su di un campione composto da 66 società ripartite nei due gruppi di cui abbiamo accennato. Il gruppo delle fallite è rappresentato da 33 aziende manifatturiere che sono state dichiarate fallite nell'anno 2002. Esse appartengono, secondo la classificazione contenuta nella direttiva n. 96/C 213/4 e recepita dallo stato italiano con DM 18.9.1997, alle piccole e medie imprese. Stessa appartenenza alle PMI anche per le 33 aziende ricomprese nel gruppo delle non fallite. I bilanci analizzati, per l'intero campione, sono quelli relativi agli esercizi 1999 e 2000, mentre le variabili discriminanti impiegate in questo studio sono quelle individuate dal Prof. Altman nel suo studio originario e modificate per la realtà economica delle PMI appartenenti al settore manifatturiero. Tali variabili sono le seguenti :

$$X1 = (AC-PC)/(AM+AI+RF+AC+DL)$$

$$X2 = (RL+RS)/TA$$

$$X3 = UON/(AM+AI+RF+AC)$$

$$X4 = PN/TP$$

$$X5 = RV/(AM+AI+RF+AC+DL)$$

²⁶ Questo è il modello Z-SCORE per le società quotate.

²⁷ Analisi del rischio d' insolvenza di una PMI tramite l' utilizzo del modello dello Z-Score di : Pietro Bottani Dottore Commercialista in Prato Letizia Cipriani Dottore in Scienze Statistiche ed Attuariali Francescomaria Serao Dottore Commercialista in Napoli, Amministrazione e finanza, 1/2004.

Dove è indicato con :

AC = Attività Correnti

PC = Passività Correnti

AM = Immobilizzazioni Materiali

AI = Immobilizzazioni Immateriali

RF = Rimanenze Finali

DL = Disponibilità Liquide

RL = Riserva Legale

RS = Riserva Straordinaria

TA = Totale Attività

UON = Utile Operativo Netto

PN = Patrimonio Netto

TP = Totale Passività

RV = Ricavi di Vendita

La funzione discriminante calcolata è risultata essere la seguente :

$$Z = 1,981X_1 + 9,841X_2 + 1,951X_3 + 3,206X_4 + 4,037X_5$$

Tali valori sono utili o per valutare lo stato di salute di una società; infatti se un' impresa ottiene un risultato dello Z superiore a 8,105 la società è strutturalmente sana; se lo Z risulta inferiore a 4,846 la società è destinata al fallimento, a meno di non modificare pesantemente la sua struttura economico-finanziaria ; se lo Z risulta compreso tra i valori di 8,105 e 4,846 la società necessita di cautela nella gestione.

Per quanto riguarda invece nello specifico l'affidabilità delle imprese agricole italiane, *Adinolfi et.al* (2008) hanno realizzato un lavoro al fine di effettuare una prima verifica sulle condizioni di rischio delle imprese agricole italiane.

Il metodo utilizzato nel lavoro è quello dell'EM Score di Altman²⁸ che è uno degli indici di rating più diffusi, il cui algoritmo è utilizzato a base della valutazione da molte agenzie di rating.

L'uso dell'EM Score di Altman infatti, consente di valutare in linea generale lo stato di affidabilità delle aziende osservate utilizzando valori desunti dai loro bilanci ed è stato definito un quadro di riferimento rappresentativo del merito creditizio espresso dalla realtà agricola nazionale.

Nello specifico, le variabili utilizzate per il calcolo dell' EM Score di Altman, sono state ricavate dalla riorganizzazione dei dati contabili rilevati nell'ambito del campione statistico RICA, all'interno di uno schema di bilancio riclassificato e dove la funzione ottenuta corrisponde è la seguente:

$$EMScore = 3.25 + 6.56 (C/K) + 3.26(U/K) + 6.72 (RO/K) + 1.05(PN/PT)$$

Dove, C = capitale circolante, K = capitale investito, U = utili non distribuiti, RO = risultato operativo, PN = patrimonio netto, PT = passività totali.

L'*output* dell'*EM Score Agricolo* calcolato, restituisce un valore finale compreso tra 0 e 30 che, attraverso l'inserimento in una classifica di riferimento, consente di attribuire il rating all'azienda esaminata. A tal fine si è fatto riferimento alla matrice classica adottata da Standard & Poor's, ulteriormente aggregata in tre aree di affidabilità (Sicurezza, Vulnerabilità, Rischiosità). Ad ogni punteggio di rating corrisponde così una classe di rating, un intervallo di default (PD) e una macro classe di affidabilità (tabella 5.1).

Adinolfi e Capitano nel loro lavoro si occuparono inoltre di svolgere una analisi su di un campione di aziende per effettuare una lettura della situazione nazionale analizzata e restituita dall'applicazione dell'*EMScore*. Lo studio ha evidenziato come la distribuzione delle aziende per classi di rating sia sbilanciata verso l'area della vulnerabilità (classi BB+ fino a BB per circa un 30% del campione).

²⁸ Elaborato, insieme allo z-score, dal Prof. Edward Altman.

Tabella 5.1: EMScore Agricolo: valori, classi di Rating, intervalli di PD e aree di affidabilità

EM Score di Altman	RATING	Intervalli PD	Area di Affidabilità
EM > 8,15	AAA	0% - 0,25%	SICUREZZA
8,14 < EM < 7,60	AA+	0,25% - 0,37%	
7,59 < EM < 7,30	AA	0,37% - 0,43%	
7,29 < EM < 7,00	AA-	0,43% - 0,50%	
6,99 < EM < 6,85	A+	0,50% - 0,62%	
6,84 < EM < 6,65	A	0,62% - 0,79%	
6,64 < EM < 6,40	A-	0,79% - 1,00%	
6,39 < EM < 6,25	BBB+	1,00% - 1,19%	
6,24 < EM < 5,85	BBB	1,19% - 1,73%	
5,84 < EM < 5,65	BBB-	1,73% - 2,00%	
5,64 < EM < 5,25	BB+	2,00% - 2,90%	VULNERABILITA'
5,24 < EM < 4,95	BB	2,90% - 3,56%	
4,94 < EM < 4,75	BB-	3,56% - 4,00%	
4,74 < EM < 4,50	B+	4,00% - 5,48%	RISCHIOSITA'
4,49 < EM < 4,15	B	5,48% - 7,59%	
4,14 < EM < 3,75	B-	7,59% - 10,00%	
3,74 < EM < 3,20	CCC+	10,00% - 20,96%	
3,19 < EM < 2,50	CCC	20,96% - 34,97%	
2,49 < EM < 1,75	CCC-	34,97% - 50,00%	
EM < 1,74	D	> 50,00%	

Fonte Adinolfi F., Capitanio F., Rischio di impresa e accesso al credito, Uno scenario inedito per l'azienda agricola, (Agriregioneuropa, anno 4, Numero 15).

In questo lavoro, sulla base dell'analisi delle consistenze patrimoniali che caratterizzano il panorama agricolo nazionale, è risultato evidente infine, come il ricorso al credito per le aziende agricole possa essere difficoltoso in assenza di garanzie; soprattutto in un momento particolare come quello attuale, in cui l'intensità della competizione richiede investimenti non marginali per migliorare la dotazione strutturale e organizzativa delle nostre aziende agricole.

CAPITOLO 6. METODOLOGIA, IL BILANCIO ECONOMICO RICLASSIFICATO PER LA REALIZZAZIONE DEL *BUSINESS PLAN* DELLA REGIONE LAZIO

6.1. Premessa

Uno degli obiettivi di questo lavoro, è stato quello di definire la metodologia di redazione del bilancio alla base del *Business plan* richiesto nel Programma di Sviluppo Rurale della Regione Lazio al fine di consentire la rilevazione dei requisiti delle imprese agricole laziali, per accedere ai finanziamenti regionali.

Infatti il Programma di Sviluppo Rurale della la Regione Lazio per il periodo di programmazione 2007 - 2013, ha introdotto il *Business plan* come strumento per attestare il miglioramento del rendimento globale dell'impresa e per valutare la sostenibilità economico – finanziaria degli investimenti aziendali.

Data la natura delle imprese agricole laziali, caratterizzate dall'essere prevalentemente a conduzione familiare e sprovviste di un sistema contabile, per questo lavoro, è stato messo a punto un software in grado di ricostruire un bilancio economico riclassificato con il quale è possibile attraverso l'elaborazione di indici economici finanziari e patrimoniali, determinare lo stato attuale di salute dell'impresa e simulare l'effetto degli investimenti sul complesso delle attività svolte in azienda.

In questo capitolo verrà descritta la metodologia adottata per la realizzazione del bilancio economico riclassificato alla base del *Business plan* della Regione Lazio. Questa metodologia di redazione del bilancio è stata definita facendo riferimento ai capitoli 7,8 e 12 del testo di “Economia e Gestione dell'Impresa Agraria” (Torquati 2003), al capitolo 2 del testo di “Economia dell'Impresa e dell'Azienda Agraria” (Franco, Bruni 2003), dall'articolo “Analisi per Indici dell'Impresa Agraria” (Bonazzi, Iotti 2005) e alle dispense del corso di Economia

Agraria “Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole” del Prof. Dono dalle quali viene ripreso inoltre un esempio di applicazione dei principi di stesura di un bilancio economico riclassificato ad una impresa agricola esistente, attraverso il quale verranno identificati i risultati dei parametri di valutazione ottenuti anche nel caso in cui a svolgere questa analisi, ci fosse un Istituto Bancario che volesse conformarsi alle indicazioni di Basilea II.

6.2. I fattori produttivi utilizzati dalle imprese agricole

La conoscenza dei vari fattori produttivi impiegati dalle imprese agricole è indispensabile sia per analizzare le risorse a disposizione dell'impresa, sia per redigere il suo bilancio economico e valutare il grado di redditività raggiunto, sia per decidere le strategie future.

Una prima classificazione dei fattori produttivi considera che di questi se ne possa controllare solo una parte, sottoponendola a decisioni imprenditoriali (fattori endogeni). Su altri, come le condizioni ambientali e pedoclimatiche del luogo in cui è ubicata l'azienda, è impossibile agire direttamente (fattori esogeni). La manifestazione di tali fattori ha delle conseguenze sull'assetto produttivo aziendale e l'imprenditore può solo intervenire per mitigarne gli effetti e adattarsi a essi, ad esempio, con pratiche che includono la sistemazione dei suoli, la realizzazione di reti scolanti per l'acqua piovana, la costruzione d'impianti d'irrigazione, ecc.

Un'altra classificazione raggruppa i fattori produttivi in base alla loro durata e li divide in fattori a logorio totale, a logorio parziale e nullo. Il primo gruppo include quelli che esauriscono il loro contributo in un solo ciclo produttivo, o esercizio amministrativo: i loro costi vanno quindi attribuiti totalmente a esso. I fattori produttivi a logorio parziale erogano i servizi in più cicli esercizi amministrativi e si deve dunque ripartirne il costo tra di essi per ricostruirne il bilancio economico. Ciò richiede di analizzare due aspetti. Il primo aspetto è l'entità deprezzamento, ossia della perdita di valore subita dal fattore e il numero di anni su cui ripartire il costo del fattore. Questo dipende da due fenomeni. Uno è la senescenza, dovuta al logorio fisico per l'utilizzo: la manutenzione degli edifici, degli impianti e dei macchinari può limitare gli effetti di questo fenomeno, anche se, di solito, a costi che crescono nel tempo. L'altro è il progresso tecnico, che diffonde sul mercato nuove tecnologie capaci di svolgere le

varie funzioni a costi più bassi e in modo più efficiente, e rende obsoleti i capitali investiti. È difficile sottrarsi all'obsolescenza perché solo di rado le imprese riescono a capirne le dinamiche evolutive. Il secondo aspetto è il criterio da usare per ripartire il costo del fattore tra i vari esercizi amministrativi in cui esso è utilizzato (ammortamento): la parte del valore iniziale del fattore che attribuita a ognuno di questi esercizi è detta quota di ammortamento. Nel terzo gruppo di fattori, quelli a logorio nullo, si può includere la terra qualora le pratiche agronomiche dell'impresa riescano a ripristinare in modo corretto la fertilità dei suoli, che è degradata dalle attività produttive o da eventi esterni.

Una terza classificazione dei fattori produttivi utilizzati dalle imprese agricole è quella che più tradizionalmente è stata usata dall'economia agraria italiana e che li divide in tre gruppi: il capitale fondiario, il capitale d'esercizio e il lavoro. A queste categorie si aggiunge il fattore imprenditoriale che coordina e organizza l'attività e assume il rischio d'impresa. Questo fattore s'identifica col soggetto che compie le scelte, ossia l'imprenditore, e quindi si ritiene che, a differenza delle prime tre categorie, le sue caratteristiche non siano modificabili dalle scelte. Nonostante ciò, l'economia agraria non nega l'importanza di agire sul fattore imprenditoriale per accrescere l'efficienza dell'impresa. Questa rilevanza è riconosciuta anche da vari interventi di politica agraria, che investe risorse per la formazione professionale degli agricoltori, l'assistenza tecnica e il potenziamento delle loro capacità imprenditoriali.

Questi criteri di ripartizione dei fattori produttivi aiutano a costruire l'analisi economica della moderna impresa agricola, che si basa su procedure riconosciute a livello internazionale, in cui tutte le transazioni, oltre ai capitali investiti, sono registrate secondo gli schemi del bilancio civilistico. Questi criteri aiutano anche a condurre l'analisi delle unità produttive più tradizionali che operano nella nostra agricoltura, in cui mancano registrazioni secondo norme riconosciute e richieste dalla normativa vigente.

6.3. La classificazione del capitale

Il codice civile classifica in modo preciso i capitali investiti dalle imprese. A questa ripartizione si associano specifici criteri di valutazione dei capitali che consentono l'analisi del reddito e della redditività economica delle attività svolte. I criteri usati per classificare i

vari capitali si rifanno, da una parte, ai classici concetti di fattori *fissi* e *variabili*, all'altra, alle loro articolazioni mostrate nel paragrafo precedente e, infine, alla provenienza dei capitali che finanziano l'attività dell'impresa. In particolare, la prima colonna della tabella 6.1 divide i capitali dell'impresa in *circolanti* e *fissi*, ossia per caratteristiche tecniche, la seconda identifica invece quella parte dei finanziamenti che è fornita da soggetti esterni all'impresa.

La prima colonna mostra che tra i capitali *circolanti* vi sono anzitutto le *liquidità immediate* ossia le risorse finanziarie disponibili in forma monetaria, come i vari tipi di *liquidità* che formano la cassa e i capitali presenti nei depositi bancari o postali. Vi sono poi le *liquidità differite*, ossia i capitali che si possono trasformare in *liquidità* in tempi brevi, come i crediti verso i clienti e le cambiali attive che scadono entro un esercizio amministrativo, in genere un anno.²⁹ Il gruppo include infine i crediti verso l'erario, e quelli verso gli enti previdenziali (INPS). Le liquidità *immediate* e *differite* costituiscono i capitali *indifferenziati*, ossia quelli che sono presenti in forma monetaria. Oltre a queste risorse vi sono i *capitali circolanti differenziati*, detti così perché sono chiaramente definiti da un punto di vista tecnico e si prevede di trasformarli in valore monetario entro un anno dalla chiusura dell'esercizio. Questo gruppo è detto *rimanenze* ed è costituito da risorse a breve ciclo di utilizzo, ossia destinate al consumo, al logorio fisico o allo scambio nel periodo costituito da un esercizio amministrativo. Esso include le scorte di magazzino dei fattori produttivi, i prodotti non ancora venduti, il bestiame all'ingrasso e le anticipazioni colturali.³⁰

Vi è poi il gruppo dei capitali *fissi*, che essendo fattori a logorio *parziale* o *nullo*, sono utilizzati e sono disponibili per l'impresa per un periodo più lungo dell'esercizio amministrativo. Anche questi capitali sono *immobilizzati* nella struttura dell'impresa in forma *differenziata* e *indifferenziata*. Tra di essi vi sono, anzitutto, le immobilizzazioni *materiali*, come le macchine e gli attrezzi, i fabbricati e gli impianti, le piantagioni e i terreni. Poi vi sono le immobilizzazioni *immateriali*, che includono le spese di avviamento dell'impresa, quelle per la pubblicità e la valorizzazione dei prodotti, e le spese per la ricerca. Questi immobilizzi possono comprendere inoltre il valore di acquisto dei diritti generati dalle misure

²⁹ Questi valori sono registrati al netto di un *fondo di svalutazione dei crediti* che ha una funzione precauzionale.

³⁰ Questi ultimi due sono i capitali investiti in attività il cui ciclo produttivo non è ancora finito. Un esempio è la coltivazione del grano, il cui ciclo inizia con l'aratura dei suoli, in genere in autunno, e non è ancora completato alla chiusura dell'esercizio amministrativo, a dicembre. Lo stesso vale per il bestiame che a dicembre è ancora in stalla e che terminerà il ciclo d'ingrasso nell'esercizio amministrativo successivo.

di politica agricola o economica, come le quote per il latte bovino, i diritti di pagamento della riforma Fischler e i diritti di reimpianto dei vigneti; analogamente, sono inclusi i certificati verdi e possibili marchi commerciali. Infine, vi è il gruppo dei capitali fissi dato dalle *immobilizzazioni finanziarie*, ossia da investimenti di medio e di lungo periodo come la partecipazione al capitale di altre società, che possono essere impegnate in agricoltura o in altri settori economici.

La somma dei *capitali circolanti* e dei *capitali fissi* costituisce il *capitale lordo*, ossia l'insieme delle risorse investite nell'impresa a prescindere dal soggetto che le ha fornite. La seconda colonna della figura identifica invece la parte di queste risorse che è fornita da soggetti esterni all'impresa, con cui essa ha dunque contratto dei debiti: quest'aggregato è detto *capitale di terzi*.

La seconda colonna della tabella 6.1 classifica i vari debiti contratti dall'impresa e li distingue secondo che siano ripagati entro un anno dalla chiusura dell'esercizio amministrativo (debiti a breve termine) oppure si protraggano nel tempo, durando più esercizi (debiti a medio/lungo termine). Tra i debiti a breve vi sono quelli contratti per la conduzione delle attività d'impresa, ma vi sono anche quelli con enti pubblici o previdenziali. I debiti a

medio/lungo periodo includono invece quelli che contratti per compiere investimenti che interessano più cicli produttivi, che dunque eserciteranno la loro influenza sul passivo del bilancio economico di più esercizi. La tabella distingue anche tra i debiti contratti a tasso ordinario e quelli ottenuti a tasso agevolato grazie alle politiche agricole o economiche che trasferiscono una parte degli oneri finanziari delle imprese alle istituzioni regionali, statali o europee. Tra i debiti vi è anche il *trattamento di fine rapporto*, che è una parte del salario il cui pagamento è differito nel tempo, ossia avviene alla conclusione del rapporto di lavoro con il dipendente. Questa può essere usata dall'impresa per finanziare le sue attività e va quindi trattata come un debito contratto col dipendente, che va saldato alla conclusione del rapporto di lavoro. La differenza tra il valore del *capitale lordo*, ossia dell'insieme dei capitali investiti dall'impresa, e il valore del *capitale di terzi*, ossia dei debiti a breve e a medio-lungo termine, determina il *capitale netto* che, a sua volta, può essere distinto tra riserve e valore disponibile per l'impresa (nel caso delle imprese collettive). Tutti questi aggregati sono basilari per l'analisi di redditività delle attività condotte dall'impresa; nel prossimo paragrafo sarà quindi discusso il modo in cui determinarne il valore monetario.

Tabella 6.1: . Composizione del capitale di un'impresa agricola collettiva

	CAPITALE LORDO		CAPITALE DI TERZI	
CAPITALE CIRCOLANTE	Liquidità immediate - Cassa - c/c postali - c/c bancari Liquidità differite - Clienti - Cambiali attive - Altri crediti erariali, enti previdenziali, crediti diversi Rimanenze - materie prime acquisti e produzioni aziendali - prodotti finiti e sottoprodotti - prodotti in corso di lavorazione - anticipazioni colturali, bestiame ingrasso	CAPI TALE	Debiti diversi - Fornitori - Cambiali passive - Altri debiti a breve erariali, enti previdenziali, diversi a breve Debiti verso banche - c/c bancari - prestiti di conduzione a tasso agevolato - prestiti di conduzione a tasso ordinario	DEBITI A BREVE
		DISP ONIBILI	Prestiti di dotazione - per acquisto macchine - per acquisto bestiame Mutui - ipotecari a tasso agevolato - ipotecari a tasso normale Altri debiti - a medio e lungo termine - cauzioni Fondi accantonati - fondo trattamento di fine rapporto - fondo di previdenza	DEBITI A MEDIO - LUNGO
CAPITALE FISSO	Immobilizzazioni materiali - Terreni - Miglioramenti fondiari - Fabbricati - Costruzioni leggere - Piantagioni - Altri miglioramenti fondiari - Bestiame in allevamento - Impianti e macchinari - Macchine e attrezzature - Automezzi - Mobilio e macchine d'ufficio - Macchine elettroniche Immobilizzazioni immateriali - Spese d'impianto e avviamento - Interessi passivi da ammortizzare - Spese di studio, ricerca e progettazione - Spese di pubblicità e propaganda - Brevetti e marchi Immobilizzazioni finanziarie - Partecipazioni e titoli - Cauzioni - Crediti a medio e lungo termine - Altri immobilizzi finanziari	CAPI TALE	CAPITALE NETTO	
		IMMOBILIZZATO	- Capitale Sociale - Riserve	CAPITALE NETTO

Fonte: Bruni F., Franco S., *Economia dell'Impresa Agraria* (Franco Angeli ed.)

6.4. La valutazione del capitale nell'analisi economica dell'impresa

La valutazione del capitale permette di ricostruire lo *Stato Patrimoniale* dell'impresa, che è uno dei documenti con cui si calcolano sia l'utile di esercizio, sia il valore di alcuni indicatori che sono fondamentali per l'analisi dei risultati economici dell'impresa. Il diverso tipo e la diversa durata dell'immobilizzazione del capitale nelle attività e nella struttura dell'impresa richiedono, però, di adottare criteri diversi per valutare i vari elementi del capitale. La logica con cui scegliere questi criteri dipende dall'obiettivo dell'analisi che, nel caso di questo lavoro, mira a valutare l'efficacia economica delle scelte compiute dall'impresa. Ciò comporta che va considerato il valore dei capitali nel momento in cui l'impresa ha scelto di investirli nelle sue attività e, eventualmente, il *deprezzamento* maturato fino all'esercizio in esame. Si stanno, infatti, esaminando quelle scelte d'investimento e non ha senso considerare delle rivalutazioni, ad esempio dei capitali fondiari, che dipendono da fenomeni successivi alla decisione d'immobilizzarli nelle attività dell'impresa. Un discorso diverso vale per l'analisi di tipo estimativo, condotta, ad esempio, per valutare il fondo in occasione di una sua cessione oppure per valutare i danni ricevuti a causa di eventi che altri soggetti dovranno compensare. In quel caso va, infatti, identificato l'effettivo valore di mercato del bene nel momento in cui si svolge l'esame che, ovviamente, risentirà dei fenomeni che ne hanno rivalutato o svalutato la quotazione rispetto al valore iniziale.

I criteri per attribuire il valore ai capitali investiti nell'impresa si rifanno ai principi del *valore di acquisto* o *d'impianto*, del *valore di costo di realizzazione*, del *presumibile valore di vendita* e del *valore attuale*. Quest'ultimo è la differenza tra il valore di acquisto o d'impianto e il valore delle quote di ammortamento maturate negli esercizi precedenti.

Il presumibile valore di vendita invece, è una "stima" fatta dall'imprenditore del prezzo al quale pensa di vendere i prodotti immagazzinati. L'immagazzinamento infatti, quando le caratteristiche di conservabilità del prodotto lo consentono, è una strategia che permette di immettere nel mercato la totalità o parte della produzione in periodi dell'anno in cui i prezzi si fanno più favorevoli. Come vedremo nei capitoli successivi, questo processo potrebbe generare una sopravvalutazione di propri capitali, ma che verrà corretto dalle minus o plusvalenze (perdite o proventi straordinari) generate nell'esercizio amministrativo oggetto di analisi.

In particolare per i terreni, che sono capitali a logorio nullo, si considera il *valore di acquisto* realizzato nel momento della compravendita, mentre per i miglioramenti fondiari, per il bestiame da riproduzione e per gli altri elementi del capitale fisso, ossia per le macchine e gli altri *capitali a logorio parziale*, si usa il *valore attuale* ottenuto attraverso la differenza tra la somma delle quote di ammortamento maturate ed il valore di acquisto o di costo di realizzazione sostenuto.

Tra i capitali a logorio parziale, il valore della consistenza del bestiame da riproduzione deve considerare oltre all'eventuale costo di acquisizione del capo, tutti i costi sostenuti per l'animale fino a quando questo entra pienamente in produzione e dove i successivi costi verranno considerati solo come costo di produzione. Per questa tipologia di capitale fisso, la svalutazione del valore della consistenza, viene rappresentata dai costi dovuti dalla rimonta che sostituisce i capi a fine carriera.

Per le materie prime acquistate, come i concimi e gli altri capitali a logorio totale, si usa il *valore d'acquisto*, mentre per le materie prime di produzione aziendale, come i foraggi, anch'essi capitali a logorio totale, si utilizza il *valore di costo*.

La valutazione del bestiame da ingrasso se questo è stato acquistato, viene valutato sulla base del valore di acquisto incrementato però di tutti i costi (alimentazione e spese veterinarie...) sostenuti dal momento dell'acquisto al momento della sua valutazione, mentre in caso contrario, se il bestiame è di "produzione interna" (rimonta interna...), a questo viene attribuito un valore pari ai soli costi di allevamento sostenuti dalla nascita.

Per i prodotti finiti e i sottoprodotti destinati al mercato, si utilizza invece il *presumibile valore di vendita*, mentre per i prodotti in corso di lavorazione si utilizza il *valore di costo*. Le componenti indifferenziate e debiti contratti dall'impresa invece sono *già espresse in valore monetario* e non richiedono una loro valutazione economica.

A questo proposito, vanno fatte alcune prime considerazioni sul criterio di valutazione dei capitali adottato che ha come obiettivo, quello di considerare i reali investimenti fatti dall'imprenditore.

In agricoltura è molto frequente avere imprese agricole con una proprietà fondiaria della famiglia, ottenuta attraverso una successione ereditaria. Questo criterio di valutazione per una impresa familiare, porta a considerare così solo le spese notarili, le tasse di successione sostenute per il bene in questione. In realtà questo è un bene che contribuisce a generare

reddito dell'impresa ma per il quale non sono stati sostenuti costi diretti per averne diritto all'uso. Ad esempio, anche per i titoli PAC, che contribuiscono alla generazione dei ricavi dell'impresa, la loro valutazione deve avvenire considerando i costi sostenuti per ottenerli, ossia, nel caso in cui sono stati acquisiti a costo nullo, il valore patrimoniale di questi è zero.

6.5. La determinazione delle quote di ammortamento

L'*ammortamento* è la procedura usata per ripartire il *deprezzamento* totale del fattore tra gli anni in cui l'imprenditore ritiene di utilizzarne il servizio e recuperarne il valore. La ripartizione è svolta attribuendo a ciascun periodo d'utilizzo una *quota d'ammortamento* che si può calcolare con diversi criteri.

Il metodo utilizzato nella ricostruzione del bilancio d'esercizio per il Business plan della Regione Lazio, è il metodo *lineare* in cui l'annualità resta *costante* per tutto il periodo di durata *presunta* del fattore. Si usa il termine *presunto* perché all'atto dell'acquisto, e della definizione del periodo in cui ripartire il *deprezzamento* del fattore, non è noto il periodo in cui questo potrà essere usato. La definizione della durata d'utilizzo di un fattore a logorio parziale è, quindi, un problema di scelta che l'imprenditore affronta insieme ai problemi d'investimento di lungo periodo. Si tende a considerare la durata di servizio di un fattore a logorio parziale non più lunga di un certo limite, oltre il quale l'inefficienza dovuta all'obsolescenza cresce gradualmente. Per calcolare la quota di ammortamento col criterio di ripartizione lineare, si usa la formula:

$$q = \frac{V_0 - V_n}{n}$$

V_0 è il costo iniziale del fattore, V_r è il valore residuo all'anno n che è la durata *presunta* di utilizzo del fattore.

Per le macchine e attrezzature è stato applicato il criterio che consente di ottenere la quota di ammortamento come percentuale del valore del capitale:

$$q = \frac{\alpha(V_0 - V_r)}{n}$$

dove α è la percentuale d'ammortamento che per vari di capitali fissi si ritrova in molti manuali tecnici,³¹ e che può poi essere modificata in base all'eventuale esigenza di recuperare il valore di un fattore più in fretta di quanto usualmente previsto. La quota d'ammortamento è un *costo implicito* perché la sua attribuzione non genera un vero esborso monetario per l'esercizio: la sua entità dipende, infatti, dalle scelte fatte dall'imprenditore sul valore di n e di V_r .

6.6. Il lavoro

Le distinzioni per questo fattore si fanno in primo luogo fra lavoro manuale e direttivo; poi si considera la differenza tra lavoro di origine familiare e quello assunto con rapporti di mercato.

Per quanto riguarda la differenza tra lavoro manuale e direttivo, si può dire che il primo esegue le operazioni produttive che comportano uno sforzo fisico, l'altro dirige, amministra e sorveglia le attività dell'impresa. Le caratteristiche del lavoro agricolo dipendono dall'indirizzo produttivo e dal quadro in cui l'attività si svolge. In generale, nelle piccole imprese tradizionali non c'è distinzione tra le figure che prestano il lavoro manuale e quello direttivo. Nelle grandi imprese moderne invece, la distinzione è presente e varia anche la configurazione dei vari tipi di lavoro direttivo e manuale. Il lavoro può provenire dallo stesso imprenditore e dai membri della sua famiglia (lavoratori in proprio) e dall'esterno (lavoro dipendente). Il lavoro esterno, a sua volta, può essere necessario in tutto l'arco dell'anno o solo in particolari periodi, in concomitanza di fasi specifiche del ciclo produttivo come le potature o la raccolta. In particolare nell'agricoltura moderna gli imprenditori agricoli assumono lavoratori con funzioni tecniche e amministrative, come dirigenti o impiegati, e lavoratori con funzioni manuali inquadrati in diverse categorie che vanno dall'operaio comune, al qualificato, allo specializzato. Il rapporto con gli operai permette di classificarli come *operai assunti a tempo determinato* (OTI) e *operai assunti a tempo determinato* (OTD).

³¹Per semplificazione, per il *Business plan* della Regione Lazio, è stato impiegato un tasso del 10% per l'ammortamento di tutte le macchine motrici e operatrici.

Per calcolare il costo del lavoro si considera che le paghe degli OTD sono definite su base oraria, mentre per gli OTI e gli impiegati la definizione è mensile e prevede due mensilità aggiuntive, le ferie pagate e la codificazione degli scatti di anzianità.

Oltre a questi elementi si considera che una parte dei compensi si paga al lavoratore come un salario differito, ossia erogato in un secondo momento: gli OTI lo ricevono alla fine del rapporto di lavoro e gli OTD lo riscuotono entro il 31 dicembre di ogni anno (*trattamento di fine rapporto* – TFR). Infine, si considerano i pagamenti alla pubblica amministrazione per i contributi sanitari, previdenziali e assicurativi. Questi variano con la qualifica del lavoratore e il tipo d'impresa, con la continuità del rapporto tra i due, ossia col numero di giornate lavorative prestate, e con la zona in cui si opera, giacché vi sono sgravi per le aree svantaggiate.

L'identificazione del contributo da pagare richiede quella dello scaglione di reddito imponibile ai fini dell'Imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF). Questa è svolta calcolando i redditi dominicali e agrari *di base* per i suoli condotti in proprietà o in affitto dall'impresa, ossia accertando l'accatastamento delle varie particelle di suolo condotte dall'impresa e moltiplicandone i valori, per le rispettive superfici. La tabella 4 riporta per la media della provincia di Viterbo, i diversi valori di reddito dominicale e agrario per qualità e per varie tipologie di accatastamento dei suoli.

Un ultimo elemento rilevante per analizzare e organizzare l'uso del lavoro in un'impresa agricola riguarda la distinzione tra la disponibilità aziendale, la possibilità effettiva d'impiego e i fabbisogni di questo fattore da parte delle varie attività in ogni periodo dell'annata. Infatti, la disponibilità di lavoro delle varie tipologie, familiare, da OTI o da OTD, cambia nel corso dell'anno. Ad esempio, in alcuni periodi, i membri della famiglia possono essere impegnati in altre attività lavorative oppure negli studi. Le ferie e i turni di riposo degli OTI possono anch'essi incidere molto nel variare la disponibilità di questo fattore. Dall'altra parte, non sempre la disponibilità di OTD è alta giacché alcuni operai si spostano in altri territori per partecipare ai loro lavori agricoli.

Per converso non va trascurato che le condizioni atmosferiche possono limitare la possibilità effettiva di impiegare le forze di lavoro: ad esempio, la piovosità di alcuni periodi può ridurre il numero di giorni in cui si può entrare in campo ed eseguire le operazioni.

Infine, come accade per la disponibilità, durante l'annata agraria cambia anche il fabbisogno di lavoro delle attività, con aumenti notevoli durante i trapianti, le potature e, soprattutto, le raccolte. Queste variazioni vanno considerate per sovrapporre il calendario dei lavori a quello delle disponibilità e pianificare gli interventi evitando di esporsi a delle mancanze che possono pregiudicare la qualità dei prodotti e i risultati economici.

6.7. Il controllo di gestione, e la valutazione dei risultati economici

Lo strumento utilizzato per misurare i risultati dell'attività d'impresa è il bilancio economico. Questo si riferisce a un arco temporale di dodici mesi che coincide con l'anno solare. Il bilancio può essere determinato sia come consuntivo, per valutare i risultati di un esercizio trascorso, sia come preventivo quando invece fa riferimento a periodi futuri, quindi a eventi aleatori, per i quali l'imprenditore formula delle ipotesi, o meglio, delle attese sulle condizioni e i risultati della produzione e, quindi, dei costi e dei ricavi.

L'analisi del bilancio prevede la sua riclassificazione, ossia una fase che riveste un ruolo cruciale per comprendere l'andamento economico delle attività d'impresa. I dati contabili ad esempio nel caso in cui fossero disponibili, vengono a tal fine riorganizzati con l'obiettivo di focalizzare l'attenzione su alcune grandezze finanziarie o economiche ritenute significative per la valutazione e la comprensione delle condizioni della gestione.

La procedura di redazione del bilancio si fonda su alcuni elementi fondamentali come le operazioni che originano movimenti di cassa, di credito e di debito (acquisti, vendite, ecc.). Le operazioni devono essere documentate, sia per fini interni di controllo, sia per rispondere a esigenze esterne (norme fiscali, ecc.).

In genere infatti il bilancio d'esercizio è un documento che nasce dalla sistematica rilevazione e contabilizzazione dei valori generati dagli scambi, rettificati e integrati da stime e congetture di fine periodo. La contabilità e il bilancio sono dunque strettamente correlati tra di loro: la prima ordina cronologicamente gli accadimenti d'impresa e classifica i valori nei rispettivi conti; il secondo compone questi valori nelle sintesi di reddito e di capitale.

Il sistema di bilancio utilizzato è formato da due documenti denominati Stato Patrimoniale e Conto Economico.

Lo Stato Patrimoniale

Lo Stato Patrimoniale elenca le attività e le passività dell'impresa. Esso permette di determinare il reddito netto, o utile, d'esercizio, misurando la differenza tra i valori del capitale netto rilevati all'inizio e alla fine dell'esercizio amministrativo. Il reddito netto è quindi la variazione che subisce il capitale netto in un certo periodo. Il criterio di classificazione normalmente adottato per le analisi finanziarie, riordina le attività e le passività in funzione del grado di liquidità degli investimenti e dell'esigibilità degli indebitamenti dell'impresa.

Come si è già visto in precedenza, le attività sono divise in capitale circolante e capitale fisso. Del capitale circolante va detto che la sua entità è direttamente rilevabile dal valore monetario nel caso delle liquidità immediate e differite. È diverso il caso delle rimanenze per le quali vi sono diversi criteri di calcolo del capitale investito. I valori sono ottenuti da rilevazioni dirette di prezzi per le materie prime acquistate sul mercato, da imputazioni di costo di produzione per le materie prime prodotte dall'impresa o per i prodotti in corso di lavorazione, da stime del presumibile valore di vendita per i prodotti finiti.

Un'altra precisazione riguarda il valore del capitale fisso. Questo si riduce progressivamente a causa del processo di deprezzamento che ne colpisce gli elementi a logorio parziale. La dimensione economica di questo processo ha un valore annuo che corrisponde alle quote di ammortamento calcolate dall'impresa. L'entità di questo capitale all'inizio dell'esercizio amministrativo equivale dunque alla differenza tra il valore di acquisto, o d'impianto, e il valore delle quote maturate negli esercizi precedenti. Alla fine dell'esercizio andrà sottratto anche il valore della quota maturata in quell'intervallo.

Le passività correnti sono invece classificate soprattutto in base al periodo di restituzione del debito. Esse, infatti, includono i debiti che vanno estinti entro un anno dalla data di riferimento del bilancio, le rate dei prestiti a medio e lungo termine da rimborsare entro l'anno, gli anticipi ai clienti. Le passività consolidate includono invece la parte dei prestiti a medio e lungo termine e tutte le altre passività estinguibili entro l'anno. L'insieme dei debiti forma il Capitale di Terzi.

La differenza fra attività e passività dà la misura del Capitale Netto, mentre la variazione che il Capitale Netto subisce nel corso dell'esercizio amministrativo è il Reddito Netto d'esercizio o Utile d'esercizio (o eventualmente la Perdita d'esercizio). Calcolando le

variazioni di consistenza delle attività e passività si stabilisce se e quanto l'attività condotta ha permesso di aumentare il valore del capitale di proprietà dell'impresa. L'utile di esercizio corrisponde alla variazione di Capitale Netto, che si calcola sottraendo la variazione del capitale fornito da terzi alla variazione del capitale di proprietà dell'imprenditore.

Tabella 6.2: Lo Stato Patrimoniale.

Descrizione delle voci	Inizio Esercizio Amministrativo	Fine Esercizio Amministrativo	Variazioni assolute
Liquidità immediate	LI_i	LI_f	ΔLI
Liquidità differite	LD_i	LD_f	ΔLD
Rimanenze	R_i	R_f	ΔR
Capitale circolante	$CC_i =$ $LI_i + LD_i + R_i$	$CC_f =$ $LI_f + LD_f + R_f$	$\Delta CC =$ $\Delta LI + \Delta LD + \Delta R$
Immobilizzazioni materiali	IM_i	IM_f	ΔIM
Immobilizzazioni immateriali	II_i	II_f	ΔII
Immobilizzazioni finanziarie	IF_i	IF_f	ΔIF
Capitale fisso	$CF_i =$ $IM_i + II_i + IF_i$	$CF_f =$ $IM_f + II_f + IF_f$	$\Delta CF =$ $\Delta IM + \Delta II + \Delta IF$
CAPITALE LORDO	$CL_i =$ $CC_i + CF_i$	$CL_f =$ $CC_f + CF_f$	$\Delta CL =$ $\Delta CC + \Delta CF$
Debiti a breve termine	Db_i	Db_f	ΔDb
Debiti a medio/lungo termine	Dml_i	Dml_f	ΔDml
Capitale di terzi	$CT_i =$ $Db_i + Dml_i$	$CT_f =$ $Db_f + Dml_f$	$\Delta CT =$ $\Delta Db + \Delta Dml$
CAPITALE NETTO	$CN_i =$ $CL_i - CT_i$	$CN_f =$ $CL_f - CT_f$	$\Delta CN =$ $\Delta CL - \Delta CT$

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

L'insieme di questi elementi non è un sistema omogeneo di valori. Esso è, infatti, costituito da entità di tipo numerario, come i vari tipi di liquidità immediata e le diverse forme di debiti contratti, ma anche da valori "presunti", come una buona parte di quelli riferiti alle rimanenze. Infine, vi sono valori d'immobilizzazioni materiali che, come il capitale macchine, si modificano durante l'esercizio per l'agire di parametri scelti dall'imprenditore in base a sue

proprie considerazioni, ad esempio sulla durata del periodo di utilizzo. La tabella 6.1 mostra le voci dello Stato Patrimoniale e il modo in cui si calcola l'utile d'esercizio. In particolare, si ricostruiscono le diverse voci dello Stato Patrimoniale all'inizio e alla fine dell'esercizio amministrativo e si calcolano le variazioni in questo intervallo. L'utile di esercizio realizzato nell'anno, corrisponde con la variazione del capitale netto, ossia di quella parte di capitale che è di proprietà dell'impresa.

La costruzione dello Stato Patrimoniale, consente di calcolare importanti indicatori utili alla valutazione dei risultati aziendali in termini di redditività e sono dati dal rapporto tra l'utile di esercizio e il valore del capitale netto o quello del capitale lordo. Altri indicatori sono poi costruiti per valutare la condizione finanziaria in cui opera l'impresa, ossia il peso delle varie forme d'indebitamento, a breve, a medio e a lungo termine, sul complesso delle attività. Tutti questi indicatori sono costruiti rapportando diverse variabili fornite dallo Stato Patrimoniale alle variabili contenute nel Conto Economico.

Di questi indicatori e del loro sistema di calcolo si discuterà ampiamente dopo aver descritto questo secondo documento del Bilancio.

Il Conto Economico

Il *Conto Economico* confronta i costi e i ricavi realizzati nell'insieme delle attività d'impresa e permette di stabilirne il reddito prodotto nel corso di un *esercizio amministrativo*. I ricavi sono destinati a remunerare l'insieme dei fattori produttivi impiegati nelle attività dell'impresa durante l'*esercizio amministrativo*. In particolare, si dovranno ripagare i fornitori di materie e servizi, e di fattori a utilizzo pluriennale; si dovranno poi remunerare i lavoratori e si dovranno compensare i finanziatori dell'attività; inoltre si dovrà remunerare l'erario per i servizi pubblici forniti; infine, si dovranno compensare l'imprenditore e i fattori produttivi forniti dall'impresa. L'analisi economica si concentra sulle varie fasi in cui avviene la distribuzione dei ricavi tra questi fornitori dei fattori produttivi.

In particolare, il reddito si ottiene sommando la *Produzione Vendibile* ai pagamenti pubblici, detti *Integrazioni*, e sottraendo a quest'aggregato d'*introiti*, i *costi* sostenuti durante l'esercizio. Questi ultimi sono classificati in base alla distinzione esistente nel breve periodo tra i fattori disponibili in quantità *variabile* e *fissa*. La tabella 6.1 mostra le principali voci e la struttura del *Conto Economico*, con le varie fasi della distribuzione dei ricavi tra i fattori

produttivi e della formazione di vari tipi di margine, o di reddito.

Essa mostra subito la prima fase che permette di identificare il *margine operativo lordo (MOL)* che si ottiene dopo aver compensato i fattori variabili e i fissi relativi alla sola manodopera, ossia sottraendo i *costi variabili* e gli stipendi dall'insieme degli introiti.

Nella seconda fase si detraggono i restanti costi fissi dal MOL per avere il *reddito operativo (RO)*. Questa è la misura basilare per l'analisi economica dell'impresa agricola, giacché include tutti i costi e i ricavi della sua gestione *tipica* (o *caratteristica*), ossia la coltivazione dei suoli e l'allevamento del bestiame.

Dal RO si sottraggono i pagamenti dovuti per un primo tipo d'*imposte*, ossia per quelle che *gravano* direttamente l'*attività produttiva* agricola, ricavando il *reddito operativo corretto (ROc)*.

Si valutano quindi i risultati della *gestione finanziaria*, che sono le scelte fatte per finanziare le *attività tipiche* dell'impresa. I suoi costi sono dovuti agli oneri finanziari, ossia agli interessi passivi dovuti ai vari tipi d'indebitamento; i ricavi sono invece i proventi, ossia gli interessi attivi maturati investendo le risorse monetarie dell'impresa in eventuali attività finanziarie. I risultati della *gestione finanziaria* non sono legati ai processi produttivi *tipici* dell'attività d'impresa e si valutano a parte.

In questa fase si esaminano anche i risultati di attività *extra-caratteristiche*, ossia che sono svolte con i fattori dell'impresa ma non riguardano l'allevamento del bestiame o la coltivazione dei suoli. È il caso della ristorazione o dell'accoglienza agrituristica svolte nei fabbricati aziendali, oppure dei servizi di lavorazione dei suoli venduti ad altre imprese e realizzati con le macchine di proprietà (contoterzismo attivo). Infine, in questa fase è considerato anche il risultato di gestioni straordinarie, ossia non prevedibili e occasionali. Il bilancio della *gestione finanziaria* e di queste altre attività può accrescere o ridurre il ROc, generando il *Reddito Netto ante imposte (RN')*. Su questa variabile gravano le *imposte sul reddito*, la cui sottrazione produce il *Reddito Netto (RN)*. Nell'agricoltura italiana, il valore di queste imposte non sempre dipende dai reali risultati economici: questo accade solo nelle imprese che hanno scelto di sottoporsi a una tassazione a bilancio (IRPEG). Nelle imprese agricole familiari il reddito tassato è ottenuto, invece, su valori presunti e include eventuali altri proventi che affluiscono alla famiglia dell'imprenditore.

Tabella 6.3: Conto Economico

<i>Vendita prodotti</i>	V
<i>Variazione delle scorte e rimanenze prodotti</i>	ΔR
Produzione Vendibile	$PV = V + \Delta R$
<i>Integrazioni</i>	I
Ricavi	$RIC = PV + I$
<i>Costi variabili</i>	Cv
<i>Stipendi</i>	St
Margine Operativo Lordo	$MOL = RIC - Cv - St$
<i>Costi fissi</i>	Cf
Reddito Operativo	$RO = RIC - Cf - (Cv + St)$
<i>Imposte su attività produttiva</i>	Imp
Reddito Operativo Corretto	$ROc = RO - Imp$
Gestione Finanziaria	GF
Gestione extracaratteristica	Gex
Risultato Gestione Ordinaria	$RGo = ROc + GF + Gex$
Risultato Gestione Straordinaria	RGs
Reddito Netto ante-imposte	$RN' = RO + GF$
<i>Imposte sul reddito</i>	ImpR
Reddito Netto	$RN = RN' - ImpR$

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

In questo paragrafo, vale la pena soffermarsi su i principali elementi del conto economico specificando il significato che questi assumono e le informazioni che sono in grado di comunicare.

La composizione della *produzione vendibile* si può comprendere agevolmente ricordando che il ricavo serve a remunerare l'insieme dei fattori produttivi impiegati nell'attività d'impresa durante l'*esercizio amministrativo*. Quest'aggregato include anzitutto gli introiti ottenuti con la *vendita dei prodotti* delle coltivazioni e degli allevamenti. A questi si somma poi la *variazione nel valore delle rimanenze*, ossia la differenza tra il valore di inizio e di fine dell'esercizio amministrativo. È importante sommare ai risultati ottenuti con la vendita dei prodotti anche l'*aumento o la eventuale diminuzione nel valore delle rimanenze* giacché questo è una parte del contributo dei fattori produttivi all'attività svolta nell'esercizio. Trascurare questa variazione significa, quindi, non considerare tutto il contributo dei vari fattori al momento in cui si divide il reddito tra di essi. Tra l'altro in quest'esame si valuta la

variazione delle rimanenze e non il loro valore assoluto, perché la prima dipende dall'impegno dei fattori di produzione durante l'esercizio amministrativo, mentre il secondo è un elemento del capitale investito nell'impresa.³²

Soffermandosi poi sul valore delle vendite, va sottolineato che in questa parte del conto economico vanno considerate solo quelle relative alle attività prettamente agricole relative alla vendita dei prodotti coltivati o dei prodotti zootecnici non trasformati. Infatti negli ultimi anni il ventaglio dei beni prodotti e venduti dalle imprese agricole si è molto ampliato, espandendosi ben oltre i prodotti agricoli tradizionali. Varie imprese, infatti, seguendo lo stimolo della politica europea, si sono impegnate alla trasformazione dei prodotti agricoli che talora, insieme ai prodotti freschi, giungono a vendere direttamente ai consumatori. Nel sistema del conto economico utilizzato, le vendite relative ai prodotti di prima trasformazione vengono trattate in una sezione a parte. Infatti, l'altra voce d'introito è data dai proventi delle attività extra-caratteristiche, che sono svolte con fattori produttivi dell'impresa ma *non sono tipiche* dell'attività di coltivazione e di allevamento. I loro introiti possono essere identificati come provenienti ottenuti con la vendita di servizi che si possono distinguere tra quelli venduti alle amministrazioni pubbliche e quelli venduti a imprese e a privati cittadini. Alcuni di questi introiti come ad esempio i servizi di tutela e manutenzione del territorio, l'affitto esterno dei suoli e il noleggio di servizi lavorativi ad altre imprese, possono essere forniti impiegando macchinari o limitandosi al solo lavoro dell'imprenditore. I servizi di ristorazione e accoglienza, sono ormai divenuti una voce rilevante per molte imprese agricole, definite come aziende agrituristiche.

In generale infatti è stato necessario condurre un'analisi economica separata di queste attività, che devono dunque avere una loro precisa analisi. Va però detto che per evitare di attribuire aiuti agricoli ad altri soggetti, spesso la normativa vigente richiede un legame strettissimo tra queste attività e la conduzione agricola. Anche per questo, è stato considerato utile sviluppare un'analisi integrata dell'insieme.

Per il calcolo dei ricavi, alla *produzione vendibile* vengono sommate le entrate accessorie provenienti da *aiuti pubblici*, comunitari e nazionali, che sono ricevuti dalle imprese agricole per la partecipazione alle misure della politica agricola ed economica. Questi pagamenti sono

³² Le *rimanenze* includono le materie prime, acquistate e prodotte in azienda: tra queste ultime, ad esempio, i foraggi; i prodotti finiti e i sottoprodotti; i prodotti in corso di lavorazione, ossia le anticipazioni colturali e il bestiame all'ingrasso.

una porzione rilevante, talora anche preminente, del reddito prodotto in alcuni settori e in alcune tipologie d'impresе agricole. Questa entrata va dunque esaminata con attenzione per cogliere i fattori che potrebbero determinarne la variazione.

I costi variabili includono invece due aggregati. Il primo è dato dai salari lordi agli OTD; il secondo include le spese d'acquisto dei fattori a logorio totale, quelle per i noleggi dei servizi lavorativi, le spese per i servizi di assistenza tecnica, gli affitti per la terra basati su rapporti annuali e le spese per le assicurazioni dei prodotti. Questa ripartizione permette di definire una un'interessante misura di reddito che è il *valore aggiunto*, ottenuto sottraendo ai ricavi il secondo aggregato, ossia il compenso ai fornitori di servizi e di materie prime. Questa variabile misura il valore che l'attività dell'impresa aggiunge ai fattori *esterni*, cioè acquisiti sul mercato, di cui essa *deve* approvvigionarsi per produrre.

Dal valore aggiunto sottraendo i stipendi e i salari lordi agli OTD (primo aggregato dei costi variabili), si ottiene il *Margine Operativo Lordo (MOL)* che è un indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla sua gestione caratteristica al lordo, quindi, di interessi (gestione finanziaria), tasse (gestione fiscale), deprezzamento di beni e ammortamenti. Per questo termine, spesso si utilizza l'acronimo inglese EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*), che risulta molto utile per comparare i risultati di diverse aziende che operano in uno stesso settore.

I *costi fissi* riguardano i fattori che costituiscono la struttura dell'impresa e la cui disponibilità non è modificabile nel breve periodo. Alcuni di essi, come le *quote d'ammortamento*, sono detti *impliciti* perché non sono legati a un *esplicito* esborso di denaro, ma sono ottenuti applicando un criterio che distribuisce il costo d'acquisto dei fattori a impiego pluriennale tra gli esercizi che li useranno. La categoria include i costi dei fattori a logorio parziale, come le quote d'ammortamento, di assicurazione e manutenzione dei capitali fissi. Poi vi sono le rate di mutuo da pagare quando gli investimenti sono stati realizzati con capitali presi a prestito. Vi sono i canoni di affitto del capitale fondiario, nel caso in cui la gestione è regolata da rapporti con la proprietà di tipo pluriennale. Vi sono quindi i contributi sanitari e previdenziali, e i contributi dovuti a eventuali consorzi di bonifica che operano sul territorio. Infine vi sono le remunerazioni dei lavoratori fissi.

I compensi pagati ai dipendenti fissi, come visto in precedenza, se scorporati dai costi fissi e sottratti al *margine operativo lordo* consentono di calcolare il reddito operativo della

gestione tipica. In economia aziendale il *reddito operativo*, detto anche *risultato operativo*, *marginale operativo netto (MON)* o *EBIT* (dall'inglese: "earning before interest and taxes"), sintetizza la capacità dell'impresa di generare reddito con la sua attività tipica, giacché nel suo calcolo non entrano i costi e ricavi di natura finanziaria (ad esempio gli interessi attivi e passivi), gli oneri tributari, i costi e i ricavi di natura straordinaria.

A questo risultato sottraendo le imposte relative all'attività produttiva, si calcola il *reddito operativo corretto* che permette di ottenere un valore al netto delle imposte relative alla produzione, come ad esempio l'Irap.

La gestione ordinaria di una impresa, rappresenta tutti quei processi che sono il frutto delle decisioni prese dall'imprenditore. Questa gestione, si differenzia da quella straordinaria è il frutto di eventi non prevedibili e che hanno permesso all'impresa di generare perdite o proventi durante l'esercizio di analisi in questione. Il Risultato della gestione ordinaria, è composta in generale dai risultati di due tipologie di gestione, quella caratteristica e quella extracaratteristica già precedentemente citata.

Per quanto riguarda la gestione caratteristica, il reddito operativo corretto, consente di avere una visione della capacità da parte dell'impresa di generare ricchezza con la sua sola attività tipica, ma non considera invece i risultati di una eventuale attività finanziaria. Oggi giorno, anche per l'agricoltura, il ricorso a fonti onerose di finanziamento (prestiti, mutui,...) è sempre più frequente e che ovviamente generano dei costi all'impresa attraverso la quota degli interessi pagati nell'anno attraverso le rate di restituzione. Altre forme molto più onerose ma che vengono spesso applicate, sono i scoperti di conto corrente che insieme alle quote interessi, determinano l'ammontare degli interessi passivi generati nell'anno. A questi, si devono aggiungere eventuali interessi attivi, ottenuti attraverso la maturazione di depositi, investimenti finanziari attuati dall'impresa. Il saldo di questi interessi, permettono così di rilevare il risultato della gestione finanziaria che sommata al reddito operativo, determina il risultato della gestione ordinaria dell'impresa.

Eventuali ulteriori entrate o perdite ottenute dall'impresa in maniera non preventivabile, vengono attribuite alla gestione straordinaria. In questa gestione vengono considerate le perdite o proventi detti appunto straordinari dovuti unicamente al caso. Un esempio classico a questo proposito, sono le minus o plus valenze ottenibili dalla vendita dei prodotti immagazzinati. La valutazione delle rimanenze dei prodotti infatti, avviene attraverso la

determinazione del presumibile valore di vendita del prodotto che al momento della vendita può verificarsi maggiore o minore. Nel caso in cui questo prezzo è stato superiore del preventivato, si generano le così dette plus valenze di vendita, mentre nel caso contrario delle minusvalenze.

La somma dei risultati delle gestioni ordinarie e straordinarie, determinano *il reddito netto* o *utile d'esercizio* dell'impresa. Questo valore rappresenta la ricchezza generata al netto di tutti i costi sostenuti nel corso dell'esercizio amministrativo dall'impresa.

Questa ricchezza come mostrato più avanti, viene distribuita tra i fattori produttivi forniti dall'imprenditore e dalla sua famiglia a costituire:

- i compensi al lavoro manuale ed intellettuale impiegato nell'attività,
- i compensi del capitale fondiario,
- i profitti da attribuire come compenso per il rischio di impresa.

Del reddito netto, al fine di valutare i risultati dell'attività d'impresa, si considera il suo valore ante imposte nel caso in cui l'impresa che si sta valutando è a conduzione familiare. Questo perché a differenza di società in cui le imposte sul reddito (IRPEG) sono attribuibili al solo reddito dell'attività, nel caso di una impresa familiare, le imposte sono calcolate rispetto al reddito della famiglia (IRPEF) e non dell'impresa. Infatti si deve tenere in considerazione l'eventualità in cui uno o più membri familiari (o anche nel caso di una attività part-time), contribuiscano a generare reddito lavorando all'esterno dell'impresa.

6.8. La redditività delle attività d'impresa e la remunerazione dei fattori produttivi impiegati.

La forma scalare del Conto Economico ha il grande vantaggio di fornire alcuni risultati intermedi, molto interessanti per comprendere l'andamento dell'impresa. In particolare la complessa gestione è divisa in tre aree:

- Gestione caratteristica (relativa all'attività tipica dell'azienda);
- Gestione finanziaria (relativa agli interessi sui capitali dati e presi in prestito);
- Gestione straordinaria (relativa alle operazioni una tantum, non rientranti nella normale attività imprenditoriale, come per esempio l'alienazione di cespiti);

I risultati intermedi riferiti a questi tre grandi settori danno informazioni importantissime, perché permettono di scomporre il risultato finale (utile o perdita) nelle sue componenti principali e individuare quindi l'area sulla quale eventualmente intervenire.

La ricostruzione delle voci di ricavo e di costo del conto economico può essere svolta con due approcci diversi: il primo impiega le informazioni ricavate dall'analisi dei vari processi produttivi, il secondo usa le registrazioni contabili tenute dall'impresa nel corso dei vari esercizi amministrativi. Giacché la contabilità aziendale non è adeguatamente dettagliata o è addirittura assente nella maggior parte delle imprese per il quale viene ricostruito il bilancio economico, si procede con la ricostruzione del conto economico ricavando le informazioni dall'analisi dei vari processi produttivi.

Il Reddito Netto esprime il risultato realizzato nel costo dell'esercizio in esame, ma non dice se i fattori conferiti dall'impresa sono stati remunerati in maniera adeguata. Questa capacità può essere valutata con indicatori che, in termini generali, operano comparando i redditi ottenuti al valore delle risorse proprie che l'impresa ha impegnato nella sua attività.

Per stabilire quanto il reddito netto remuneri i fattori conferiti dall'imprenditore, è necessario procedere ad un'analisi che ponga questo in relazione con l'entità dei conferimenti.

I fattori da remunerare nel caso di una impresa a gestione familiare, sono il capitale di proprietà dell'imprenditore, e il lavoro impiegato da lui dalla sua famiglia.

Nel caso di società di capitali nelle quale esiste solo apporto di capitale, o le imprese individuali che assumono tutto il lavoro (manuale e intellettuale), il reddito da capitale corrisponde interamente al reddito netto. Viceversa, nelle imprese nelle quali sussiste anche apporto di lavoro non esplicitamente remunerato, il reddito da capitale viene determinato sottraendo dal reddito netto un compenso attribuito alle due componenti del lavoro, stipendi (St) e salari (Sa) apportate nell'attività:

$$R_c = R_n - (St + Sa)$$

Questa remunerazione al lavoro (manuale e intellettuale) prestata dall'imprenditore e dalla sua famiglia, è rappresentata dal Reddito da Lavoro (RI).

Questo reddito può essere stimato attraverso la somma della retribuzione delle ore di lavoro manuale impiegate dalla famiglia remunerate ad una tariffa oraria di mercato³³ (al netto di eventuali contributi INPS già versati a carico dell'impresa) e il compenso netto al lavoro intellettuale calcolabile come un 3% dei ricavi generati nell'anno.

$$\begin{aligned} RI &= \text{compenso netto al lavoro manuale} + \text{compenso netto al lavoro intellettuale} \\ &= (n^{\circ} \text{ ore} * \text{€}/\text{ora}) + (\text{Ricavi} * 0,03) \end{aligned}$$

La capacità dell'impresa di remunerare tutti i fattori produttivi impiegati si verifica quindi nella condizione in cui:

$$R_n = R_c + RI$$

L'analisi di redditività va poi associata a un'analisi finanziaria, che esprime la struttura dell'eventuale indebitamento e il peso assunto da questo. In particolare vi sono vari indici che esprimono la capacità dell'impresa di generare redditi e flussi finanziari che le permettono di coprire il costo dell'indebitamento e di restituire il debito.

6.9. L'analisi per indici nell'impresa agraria

L'analisi dell'attività aziendale viene svolta normalmente dall'esterno con l'esame del bilancio. Per agevolare tale analisi si può ricorrere ai cosiddetti indici di bilancio che permettono di interpretare la situazione economica e finanziaria dell'azienda.

Gli obiettivi dell'analisi per indici è quella di avere una:

- analisi di redditività aziendale;
- analisi di solidità della struttura patrimoniale;
- analisi di sostenibilità del ciclo aziendale di un'impresa;
- facilitare il confronto degli esiti gestionali tra diverse imprese agrarie e tra imprese agrarie e imprese attive in altri settori economici;

³³ La tariffa oraria di mercato utilizzata per la determinazione del Reddito da Lavoro corrisponde a 7,5 €/ora.

- avere parametri oggettivi per le analisi che svolgono gli Istituti di Credito per la concessione di finanziamenti;

Con l'analisi per indici (o *ratios*) è d'obbligo una prima e rilevante precisazione. Gli indici, di qualsiasi natura essi siano, esprimono un dato che è fondamentale per interpretare l'andamento dell'impresa, ma che è comunque riferito ad un certo momento. Per avere maggiore attendibilità dagli indici calcolati sui bilanci riclassificati è opportuno rilevarli, quando possibile, almeno su tre anni consecutivi (cioè sugli ultimi tre Bilanci), in modo d'osservare non la fotografia dell'impresa in un certo istante, bensì il suo andamento nel tempo e verificare di conseguenza il *trend* (ascendente o discendente) della grandezza che si sta misurando utilizzando quel particolare indice.

I principali utilizzatori degli indici di bilancio sono le banche, gli istituti di credito a medio termine, gli analisti finanziari e tutti coloro che devono, sulla scorta del bilancio, esprimere un parere sull'azienda per intraprendere affari con essa, per decidere se acquistare partecipazioni o rilasciare finanziamenti.

L'analisi per indici, può essere classificata in 5 principali tipologie:

- *Analisi per indici di redditività (o economici)*
- *Analisi per indici patrimoniali*
- *Analisi per indici finanziari*
- *Analisi per indici di produttività*
- *Analisi per flussi(cash flow).*

L'analisi per indici economici

Gli indici economici misurano la redditività dell'azienda, intesa come capacità di realizzare in futuro reddito positivo (utile) e si caratterizzano nell'avere al numeratore o al denominatore, un valore economico (cioè una voce desunta dal Conto Economico).

Una misura generale di redditività del capitale investito nelle attività dell'impresa è data dal ROI, dall'inglese *return on investment*. Questo indicatore si ottiene rapportando il reddito operativo corretto (ROc), ossia al netto delle imposte sull'attività produttiva (IRAP e IRPEG), al capitale lordo, ossia a tutto il capitale investito nelle attività d'impresa all'inizio dell'esercizio (CL_i). Questo indice di bilancio esprime quindi la redditività dei capitali complessivamente investiti in azienda, a prescindere dalla loro provenienza.

$$ROI = \frac{RO_c}{CL_i}$$

Il ROI ci dice la redditività della gestione caratteristica (che è il cuore di qualsiasi impresa) riferita alla dimensione aziendale (rappresentata da tutto il capitale investito, anche quindi dal capitale di terzi preso a prestito). Per la sua importanza, il ROI è giustamente considerato il “termometro” della capacità reddituale aziendale.

Un rapporto analogo permette di calcolare l’indicatore detto ROE (*return on equity*) che, però, pone al denominatore il capitale netto dell’impresa e al numeratore il reddito da capitale. In questo modo s’identifica in maniera diretta la redditività del solo capitale di proprietà dell’impresa.

$$ROE = \frac{RC}{CN_i}$$

Il ROE indica il rendimento del capitale investito dai soci o dall’imprenditore. In altre parole, è la sintesi dell’interesse maturato, per effetto della gestione, sui mezzi propri investiti in azienda.

Una misura importante è il Reddito da Lavoro (RL) per il quale il risultato si valuta rapportandolo al numero di unità di lavoro della famiglia (UL). A tale scopo si considerano sia le UL familiari disponibili, sia quelle effettivamente impiegate. In modo analogo si valuta il compenso orario, dividendo il Reddito da Lavoro per il numero di ore. Anche in questo caso si considerano sia le ore che i membri della famiglia mettono a disposizione dell’impresa, sia quelle che sono state veramente impiegate nelle attività dell’impresa.

L’analisi di redditività viene poi associata a un’analisi finanziaria, che esprime il peso assunto dal costo dell’indebitamento e le tipologie di oneri da cui quest’ultimo è composto. Si può, infatti, avere una situazione in cui il costo dell’indebitamento è superiore alla redditività del capitale investito e, così, l’aumento degli investimenti svolto ricorrendo a capitale di terzi, ossia indebitandosi ulteriormente, aggrava ancora di più la gestione dell’impresa.

La condizione finanziaria dell'impresa si valuta in primo luogo con il ROD, dall'inglese *return on debts*, che esprime il costo medio del debito, ossia il costo del denaro che l'impresa sostiene per il ricorso al capitale di terzi. Si calcola come rapporto tra gli oneri finanziari, e il valore assunto dal capitale di terzi:

$$ROD = \frac{Of}{CL_i - CN_i}$$

Nell'analizzare l'entità del ROD e la sua evoluzione nel corso degli esercizi amministrativi, è utile esaminarne la struttura. A tal proposito si possono consultare le *note integrative* al bilancio che dovrebbero sempre descrivere le tecniche d'indebitamento scelte, permettendo di capire quali son quelle che aggravano di più l'onere totale. Ad esempio, può emergere che l'abbondante ricorso agli scoperti di conto corrente bancario caratterizza una strategia d'indebitamento molto onerosa che, quindi, potrebbe essere modificata cambiando le fonti utilizzate.

La valutazione sulla convenienza dell'impresa a indebitarsi ulteriormente per finanziare i suoi investimenti si svolge rapportando ROI a ROD. In particolare, se ROI è minore di ROD, si deduce che l'investimento nelle *attività caratteristiche* dell'impresa non genera redditi sufficienti a pagare gli interessi passivi, che sono la remunerazione del capitale di debito. Quando invece ROI è più grande di ROD, all'impresa può convenire finanziare nuovi investimenti indebitandosi:

$$\frac{ROI}{ROD}$$

Infatti fra il ROE ed il ROI esiste un'interessante relazione, chiamata leverage o leva finanziaria.

$$ROE = ROI + (ROI - \text{costo del capitale di credito}) \times (\text{capitale di credito} / \text{patrimonio netto})$$

La suddetta formula ci dice dunque che la differenza fra il ROI ed il costo del capitale di credito subisce un effetto moltiplicatore in ragione del rapporto (di leva finanziaria) tra capitale di credito e capitale proprio. Per cui se il ROI è maggiore del costo del capitale di credito, il valore positivo, ampliato dal moltiplicatore, si aggiunge al ROI e determina un ROE numericamente più grande del ROI. Se, invece, il costo del capitale di credito supera il ROI, avremo un valore negativo che, una volta ampliato dal moltiplicatore, si sottrae dal ROI e definisce quindi un ROE più basso del ROI.

E' inoltre opportuno notare come, nell'auspicabile caso di valore positivo della differenza $ROI - ROD$, l'effetto moltiplicatore premia chi ha osato di più, cioè le imprese che hanno un rapporto tra mezzi di terzi (finanziamenti ricevuti) e mezzi propri (patrimonio netto) nettamente sbilanciato a favore dell'indebitamento verso l'esterno. Viceversa, nel malaugurato caso di un gap negativo tra ROI e costo del capitale di credito, l'effetto moltiplicatore attenua il danno alle imprese che si sono comportate più prudentemente, cioè che hanno limitato l'acquisizione di finanziamenti da terzi per utilizzare maggiormente i capitali di provenienza interna.

L'indice ROI può essere facilmente scomposto in due altri importanti indici, infatti:

$$ROI = RO / CL = RO / V \times V / CL$$

Questa formula ci indica cioè che il ROI è può essere scomposto come prodotto tra i rapporti tra il risultato operativo e le vendite e le vendite sul totale attività.

Il primo rapporto è dato dal ROS:

$$ROS = RO / V$$

Il ROS è l'indice che identifica la redditività delle vendite, ossia quanta parte del risultato della gestione caratteristica scaturisce dal volume delle vendite effettuate. Per esempio i grandi distributori al dettaglio (supermercati, ipermercati, etc.) avranno un ROS relativamente basso, perché il loro alto volume di vendite non è capace di generare molta redditività. Al contrario, attività imprenditoriali basate su alti ricarichi sui prodotti avranno un ROS elevato,

perché l'esiguità delle vendite è contrapposta ad una redditività rilevante. E' il caso delle attività artigianali e di alcune attività commerciali come i bar ed i negozi d'abbigliamento.

La seconda componente nata dalla costola del ROI è la Rotazione del capitale investito.

$$\text{Rotazione del capitale investito} = \text{vendite} / \text{capitale lordo}$$

Questo indice ci dà una misura della capacità di vendere dell'impresa considerata, rapportando il dato delle vendite alla dimensione aziendale espressa dal totale del capitale investivo (totale attività). In altre parole, questo indice, risponde alla domanda "quanto vende l'impresa analizzata", non in valore assoluto, ma relativamente alla dimensione aziendale.

Può essere utile però vedere a quale parte del capitale investito è da attribuirsi una performance o una debacle dell'indice in questione. A tale scopo possiamo dividere in due nuovi indici la rotazione del capitale investito. Il primo di essi è il seguente:

$$\text{Rotazione del capitale fisso} = \text{vendite} / \text{capitale fisso}$$

Questo indice ci permette più in dettaglio, di capire quanto il capitale fisso (le immobilizzazioni) dell'azienda hanno contribuito alla generazione delle vendite.

Allo stesso modo si può analizzare l'altra parte del capitale investito, cioè il capitale circolante.

$$\text{Rotazione del capitale circolante} = \text{vendite} / \text{capitale circolante}$$

Se il valore ricavato è interessante (positivamente o negativamente), c'è ancora la possibilità di un'ulteriore scomposizione di quest'ultimo indice per un'analisi di maggior dettaglio.

Si può infatti scindere il capitale circolante nelle sue componenti, iniziando dai crediti.

$$\text{Rotazione dei crediti verso clienti} = \text{vendite} / \text{crediti verso clienti}$$

Esso definisce quante volte nel periodo considerato si è rinnovato l'intero portafoglio dei crediti commerciali. Da questo indice si può desumere per esempio come un risultato positivo sulle vendite possa nascondere un peggioramento del portafoglio clienti, dovuto al gonfiamento dei crediti incagliati o addirittura inesigibili.

Inoltre, si può scindere l'indice di rotazione del capitale circolante in quest'altro indice economico che tiene conto delle scorte in magazzino:

$$\text{Rotazione del magazzino} = \text{costo del venduto} / \text{scorte}$$

Questo indice, indica quante volte si rinnovano nel periodo le scorte, ci segnala l'eventuale verificarsi di situazioni indesiderate di "sovrà scorta" all'interno del magazzino.

Dagli indici di rotazione appena visti si possono ricavare (semplicemente invertendo i numeratori con i denominatori) i cosiddetti indici di durata media, riferiti al magazzino, ai crediti verso clienti e ai debiti verso fornitori. Tra questi esiste l'indice di durata media del magazzino:

$$\text{Durata media del magazzino} = \text{scorte} / \text{costo del venduto} \times 365 \text{ giorni}$$

Esso esprime i giorni di durata media delle scorte prima di un completo rinnovo del magazzino.

Lo stesso ragionamento si può applicare ai crediti verso clienti:

$$\text{Durata media dei crediti verso clienti} = \text{crediti verso clienti} / \text{vendite} \times 365 \text{ giorni}$$

L'indice fornisce l'importante informazione della dilazione media accordata alla clientela in giorni.

La stessa cosa per i debiti verso fornitori, che esprime, simmetricamente, la dilazione media riconosciuta dai fornitori in giorni:

$$\text{Durata media dei debiti verso fornitori} = \text{debiti verso fornitori} / \text{acquisti} \times 365 \text{ giorni}$$

Vi sono infine indici che esprimono la capacità dell'impresa di generare un reddito e dei flussi finanziari che le permettono di coprire il costo dell'indebitamento e di restituire il debito. Il primo è il rapporto tra il Margine Operativo Lordo (MOL) e gli oneri finanziari. Si rammenta che MOL è il reddito basato solo sulla *gestione caratteristica*, ossia al lordo degli interessi (gestione finanziaria), delle tasse (*gestione fiscale*), del deprezzamento dei beni e degli ammortamenti.³⁴ Il MOL si calcola sottraendo al valore della produzione (ricavi più variazione delle rimanenze) i costi per le materie prime, per i servizi, per l'uso dei beni di terzi, per il personale (senza l'accantonamento del TFR) e gli oneri diversi della gestione *caratteristica*. Il MOL è una variabile più importante dell'utile: essa, infatti, permette di capire se l'impresa riesce a generare ricchezza tramite la sola gestione operativa, ossia senza manovre sugli ammortamenti, gli accantonamenti e sulla gestione finanziaria. Un valore di quest'indice minore di uno mostra che l'impresa non è in grado di pagare gli oneri finanziari a servizio del debito con i flussi di reddito al netto d'interessi, imposte ammortamenti e svalutazioni.

$$\frac{MOL(EBITDA)}{OF}$$

Un altro indice d'interesse è il rapporto tra il Reddito Operativo e gli Oneri Finanziari, che indica la capacità dell'impresa di pagare gli oneri finanziari a servizio del debito con i flussi di reddito al netto d'interessi e imposte.³⁵ RO esprime il reddito che l'impresa è in grado di generare, prima di remunerare il capitale e pagare le imposte. RO, infatti, comprende sia il capitale di terzi, debiti, poi remunerato dal saldo della gestione finanziaria, sia il capitale proprio, patrimonio netto, remunerato dalla distribuzione del reddito netto. Un valore minore di uno indica che l'impresa non è in grado di pagare gli oneri finanziari a servizio del debito e di rimborsare la quota capitale del debito contratto.

³⁴ MOL evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla sua gestione caratteristica, ossia al lordo d'interessi (gestione finanziaria), tasse (gestione fiscale), deprezzamento di beni e ammortamenti. Esso è ottenuto sottraendo il costo del personale dipendente al valore aggiunto. Invece del termine MOL, nelle analisi economiche si ritrova spesso il termine **EBITDA** che è l'acronimo inglese per *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*.

³⁵ Invece di RO nelle analisi finanziarie si ritrova spesso EBIT, l'acronimo inglese per *Earnings Before Interests and Taxes*. RO non coincide esattamente con EBIT che, oltre agli elementi operativi di reddito, comprende gli oneri ed i proventi delle gestioni accessorie (gestione di immobili ad uso civile), e i proventi finanziari della gestione finanziaria attiva. Nelle imprese che non hanno gestioni accessorie e una gestione finanziaria attiva, l'EBIT coincide con il RO.

$$\frac{RO(EBIT)}{OF}$$

Analisi per indici patrimoniali

Attraverso i *ratios* economici si dà una quantificazione delle funzionalità dell'impresa. Con gli indici patrimoniali si analizzano, invece, le caratteristiche strutturali dell'impresa, cioè le problematiche legate alla composizione della sua Situazione Patrimoniale. Negli indici patrimoniali compaiono, sia al numeratore, sia al denominatore, valori tratti dal prospetto patrimoniale.

Tra gli altri indici che andiamo a descrivere, molto importante è quello che ci dà una misura della dipendenza da terzi finanziatori.

$$\text{Grado di autonomia finanziaria} = CN / CT$$

Questa grandezza indica quanta parte di 1 euro di finanziamenti proviene da mezzi propri (dei soci o dell'imprenditore) dell'azienda. Quindi, più è alto e più l'impresa si affida all'autofinanziamento per reperire i fondi da investire negli impieghi elencati tra le attività. Viceversa, più è basso e più l'impresa fa ricorso a fonti esterne per finanziare gli investimenti.

Una volta appurato il grado di autonomia finanziaria o, se vogliamo, simmetricamente, quale complemento a 1 dell'indice di cui sopra, il grado di dipendenza finanziaria, può essere interessante rispondere alla domanda “quanta parte dei finanziamenti esterni deriva dall'indebitamento a breve”.

$$\text{Grado di indebitamento corrente} = \text{debiti a breve} / \text{capitale di terzi}$$

Questo indice, fornisce il peso dell'indebitamento a breve rispetto al totale delle fonti finanziarie. Vedremo, parlando degli indici finanziari, quanto può essere pericoloso un elevato indebitamento corrente, soprattutto per il fatto che esso va spesso a finanziare investimenti a lungo termine.

Passando all'analisi del lato degli impieghi della Situazione Patrimoniale, vediamo l'indice che esprime il loro grado di elasticità.

$$\text{Grado di elasticità degli impieghi} = \text{capitale circolante} / \text{capitale lordo}$$

Questo indice evidenzia il peso degli impieghi a breve rispetto al totale degli investimenti e quindi ci dice quanto è elastica la struttura attiva del patrimonio.

Analisi per indici finanziari

Anche gli indici finanziari hanno al numeratore e denominatore voci patrimoniali, ma la loro funzione consiste nello studio della situazione finanziaria dell'impresa, allo scopo di verificare l'esistenza o meno di un duraturo equilibrio finanziario tra entrate e uscite. Di conseguenza gli indici finanziari mettono in relazione le fonti e gli impieghi, tenendo conto dei rispettivi tempi di pagamento e di riscossione. Un primo gruppo di questi indici, sono rappresentati dal *margin* di struttura totale (MST), il *margin* di tesoreria (MT) e il *margin* di disponibilità (MD).

MST esprime la capacità dell'impresa di finanziare gli investimenti con fonti che sono al suo servizio in modo stabile, ossia i mezzi propri e i debiti *consolidati*. Si calcola sommando il capitale netto e i *debiti consolidati*, ossia quelli a medio e lungo termine. A questo valore (fonti *stabilmente* a servizio dell'impresa) si sottrae quello degli investimenti in attività immobilizzate, materiali, immateriali e finanziarie.³⁶ Valori negativi di MST indicano che parte del capitale fisso dell'impresa non è finanziata in proprio o con debiti consolidati, è quindi necessario ricorrere a indebitamenti a breve: in altre parole, non c'è equilibrio tra investimenti e fonti usate per finanziarli. Valori positivi di MST indicano che l'impresa è capace di finanziare anche il capitale circolante.

$$MST = \text{Capitale Netto} + \text{Debiti Consolidati} - \text{Immobilizzazioni}$$

³⁶ Si calcola anche il semplice *Margin* di struttura (MS) che non considera i debiti consolidati e si limita a valutare la quota del capitale fisso dell'impresa che è finanziata con mezzi propri.

L'altro indice di solidità patrimoniale è il *margin di tesoreria*, MT, che è la differenza tra il capitale circolante al netto delle rimanenze magazzino (attivo a breve), e i debiti a breve (passivo a breve). Il suo valore esprime la capacità dell'impresa ripagare i debiti a breve e, quindi, finanziare altre attività, affidandosi alle proprie disponibilità liquide, immediate e differite, senza intaccare le rimanenze. MT indica anche la dimensione dell'indebitamento a breve, ossia verso fornitori e banche, rispetto agli investimenti a breve, ossia crediti a breve e disponibilità monetarie.

$$MT = \text{Attivo a breve} - \text{Passivo a breve}$$

Dal margine di tesoreria si percepisce la probabile situazione di liquidità aziendale, perciò un segno negativo del margine sta a significare che l'impresa non sarebbe in grado, con la sua liquidità di prima e seconda linea, di far fronte agli impegni assunti a breve termine, se questi ultimi scadessero tutti insieme

Trasformando il margine, che è in valore assoluto, in un rapporto, ossia in un valore relativo, avremo:

$$\text{Quoziente di tesoreria} = (\text{Liquidità immediate} + \text{Liquidità differite}) / \text{debiti a breve}$$

Questo quoziente ci dice quanta parte di 1 euro di impegni a breve siamo in grado di onorare con le disponibilità a breve dell'impresa.

Considerando anche le *rimanenze* nel *margin di tesoreria* si ha il *margin di disponibilità* (MD) anche detto *capitale circolante netto*, che indica la capacità dell'impresa di finanziare le sue attività ricorrendo alle liquidità immediate e differite.

Sempre all'interno di questa categoria, il primo indicatore d'indebitamento è il *leverage*, che esprime il rapporto tra il totale degli impieghi e il capitale proprio. Il suo valore è uguale a 1 se l'impresa è in grado di finanziare tutti i suoi impieghi ricorrendo al capitale proprio; è superiore a 1 quando l'impresa ricorre anche all'indebitamento. Valori superiori a 2 segnalano un indebitamento troppo alto, indicando che l'impresa è sottocapitalizzata. Quest'indice si esprime come:

$$Leverage = \frac{CL_i}{CN_i}$$

Un altro indicatore sulla situazione debitoria è il *quoziente d'indebitamento* (QD) che esprime il rapporto fra i mezzi di terzi e i mezzi propri. Quest'indice ha la forma:

$$QD = \frac{CL_i - CN_i}{CN_i}$$

Questo gruppo comprende anche il *Quoziente di liquidità immediata*, con cui si valuta se nel breve periodo c'è equilibrio tra liquidità immediate e fonti di finanziamento di terzi a breve. Un valore pari a uno segnala la piena *solvibilità* dell'impresa, ossia la capacità di assolvere i vari impegni a breve contando sulle sole liquidità, e senza smobilizzare il magazzino.

$$Q.liq.immediata = \frac{liq.immediata}{Db}$$

Analisi per indici di produttività

In Economia, con il termine efficienza ci si riferisce al rapporto tra risultati raggiunti e mezzi impiegati. Quando si utilizza questo parametro nel processo produttivo, esso assume il più appropriato nome di produttività, perché al numeratore ci sarà la produzione ottenuta e al denominatore la quantità di fattore produttivo (capitale o lavoro) che è stato necessario impiegare per quella produzione.

Tra questa tipologia di indici, il primo, è riferito al fattore produttivo lavoro e prende pertanto in considerazione il numero di addetti, cioè non solo i dipendenti, ma anche gli occasionali, i soci lavoratori, i collaboratori e chiunque altro abbia partecipato alla produzione nel periodo considerato:

$$Ricavi\ medi\ per\ addetto = vendite / n^{\circ} addetti$$

Questo indice, ci dice quante vendite ha prodotto in media ciascun addetto.

Il secondo indice di produttività fa riferimento al fattore lavoro e quindi al numero di addetti.

$$\text{Risultato operativo per addetto} = \text{reddito operativo} / n^{\circ} \text{ addetti}$$

Questo risultato, esprime quanta parte del risultato della gestione caratteristica ha prodotto (in media) ogni addetto.

Infine un'altro indice prende invece in considerazione anche il fattore capitale, rappresentato dalle immobilizzazioni materiali e immateriali:

$$\text{Cespiti per addetto} = (\text{capitale fisso} - \text{immobilizzazioni finanziarie}) / n^{\circ} \text{ addetti}$$

Questo indice Indica la quantità di cespiti a disposizione di ciascun addetto. Non è propriamente un'espressione di produttività, bensì un metro del grado di "industrializzazione" dell'impresa. Per cui un elevato valore dell'indice è sinonimo di alta tecnologia ed automazione nel processo produttivo.

Analisi per flussi

L'analisi per indici e la considerazione dell'evoluzione nel tempo di tali indici non esaurisce le possibilità di "scandaglio" del Bilancio alla ricerca di dati circa l'andamento dell'impresa. Anche lo studio del cash flow, cioè l'analisi per flussi, di derivazione anglosassone, è uno strumento molto importante per conoscere meglio la situazione aziendale, allo scopo di correggerne le anomalie. Esso ricostruisce il bilancio e quindi le vicende che lo hanno determinato partendo dai percorsi finanziari che hanno caratterizzato la gestione. Seguendo questi percorsi, il cash flow permette di evidenziare i punti di forza e le carenze dell'impresa, in quali, a volte, non vengono mostrati dalla tradizionale analisi per indici di cui abbiamo parlato.

L'analisi del *cash flow* poggia sul fatto che i flussi sono le variazioni intervenute nelle voci patrimoniali dell'azienda, da un periodo all'altro. Per cui, se prendiamo in considerazione il

Bilancio annuale, i flussi sono le variazioni intervenute tra le voci dello Stato Patrimoniale di un anno e quelle dello Stato Patrimoniale dell'anno successivo.

La Situazione Patrimoniale, dal punto di vista finanziario, non è più considerata come la contrapposizione di attività e passività, ma il collegamento interdipendente tra le Fonti (passività) e gli Impieghi (attività), delle quali si calcolano le variazioni.

Siccome il totale delle Fonti coincide sempre con il totale degli Impieghi, anche le variazioni delle voci di questi due aggregati dovranno sempre coincidere se sommate algebricamente (cioè rispettando il segno).

E' attribuito il segno positivo all'incremento delle *Fonti* ed il segno negativo all'incremento degli Impieghi. Parallelamente, è assegnato il segno negativo al decremento delle Fonti ed il segno positivo alla diminuzione degli Impieghi.

Ci sono dei costi che per loro natura non producono flussi finanziari e che vanno quindi considerati come tali per avere la quadratura del cash flow con il Bilancio. I più importanti di essi sono gli ammortamenti, misurati nello Stato Patrimoniale dalla variazione dei fondi di ammortamento.

Le variazioni delle voci del Capitale Netto (Utile, Riserve e capitale sociale) possono essere sostituite dalla rilevazione dell'ultimo Utile (il valore, non la variazione), della variazione del capitale sociale e degli utili distribuiti nel periodo considerato (indicati con il segno meno).

Tra questa categoria di indici, ci sono due importati indici che si calcolano con riferimento al flusso di cassa (*cash flow* - *ChFl*) che misura la variazione di liquidità da un esercizio all'altro, ossia è la differenza tra entrate e uscite monetarie in un periodo contabile.³⁷ Il primo esprime l'incidenza dei flussi di cassa sugli oneri finanziari:

$$\frac{ChFl}{OF}$$

Il secondo rapporta il *cash flow* alla posizione finanziaria netta verso le banche (PF) e indica la parte del debito che è rimborsabile nel corso dell'esercizio. Valori maggiori di uno indicano che l'impresa è in grado di pagare gli interessi sul debito e di restituire il capitale.

³⁷ Il *flusso di cassa* si può anche indicare come la somma del reddito netto, degli ammortamenti e degli accantonamenti a riserva (riserve ordinarie e straordinarie).

Valori superiori a zero ma inferiori a uno indicano che essa riesce a coprire solo una parte del costo del debito. Valori inferiori a zero indicano che l'impresa non crea flussi finanziari positivi e opera in condizioni di erosione finanziaria, ossia non riesce a restituire il debito e a far fronte al costo del debito: l'impresa può doversi ancora indebitare per restituire gli interessi sui debiti già contratti.

$$\frac{ChFl}{PF}$$

La ricostruzione del *cash flow* per una impresa agraria a conduzione familiare può risultare una operazione molto complessa nel caso in cui questa impresa non possiede un conto corrente aziendale separato da quello familiare. Infatti questi flussi possono essere estremamente influenzati da entrate o uscite non relazionate all'attività produttiva svolta e che così possono distorcere in maniera rilevante le informazioni che questo indice è in grado di fornire.

Anche gli oneri finanziari (e la posizione finanziaria netta) utilizzati per il calcolo di altri importanti indici, possono essere influenzati da eventi legati più alla famiglia che alla gestione dell'impresa.

Per una corretta analisi di questi indici si dovrebbe tener conto di queste distorsioni e per le quali conviene tener ben divisa la gestione dell'impresa con quella della famiglia.

6.10. Analisi per indici di una impresa agricola che produce nocciole

In questo paragrafo, viene riportato un esempio di applicazione dei concetti espressi fino ad ora che hanno permesso di comprendere la struttura e il significato di analizzare una impresa attraverso l'ausilio di indici. Come visto in precedenza, per analizzare la situazione economica di un'impresa agricola, è necessario esaminare da prima la struttura, ossia la dotazione di capitali, dell'azienda gestita e poi se ne valutano le attività produttive.

Il soggetto dell'analisi, è una impresa corilicola del viterbese gestita a conduzione di tipo familiare, dove la rilevazione dei suoi risultati, sono riferiti all'anno 2006.

I fattori produttivi dell'impresa corilicola

La prima fase di analisi riguarda la raccolta delle informazioni basilari per identificare l'assetto dei capitali gestiti dall'impresa e quello delle attività produttive svolte nell'anno 2006. La tabella che segue contiene i dati sugli appezzamenti gestiti dall'impresa. L'azienda

si estende su di una superficie di 18,39 ettari e nel caso specifico non alleva bestiame ma svolge solo attività di coltivazione su 17,39 ettari di superficie agricola utilizzata (SAU), di cui 15,77 in proprietà, mentre l'appezzamento su cui si svolge la coltivazione del castagneto è preso in affitto da terzi. Di questi appezzamenti di proprietà va specificato che la maggior parte è stata ereditata da un parente, mentre gli ettari relativi all'erbaio e al nocciolo 2 sono stati acquistati. In particolare per quest'ultimo, è stato contratto un mutuo trentennale.

Un'ultima informazione riguarda la destinazione catastale delle particelle che costituiscono gli appezzamenti, con l'indicazione della qualità e della classe che le caratterizza.

Tabella 6.4. Gli appezzamenti dell'impresa corilicola.

DESTINAZIONE PRODUTTIVA	SAU (ettari)	Valore di acquisto (€)	canone affitto annuo (€)	Irrigato	Dati Catastali			
					Qualità	Classe	Reddito agrario €/Ha	Reddito dominicale €/Ha
Oliveto	0,55	-	-	no	ULI	2	28	72,0
Vigneto	0,55	-	-	no	VIG	1	92	195,0
Nocciolo 1	5,70	-	-	no	NOC	1	123	437,0
Nocciolo 2	2,67	29.909,7	-	si	NOC	2	114	386,0
Nocciolo 3	1,30	-	-	no	NOC	2	114	386,0
Nocciolo 4	4,20	-	-	no	NOC	2	114	386,0
Castagno	1,62	-	2.091,0	no	AF1	2	11	
Erbaio	0,80	8.961,7	-	no	SEM	2	48	130,0
Centro Aziendale	1,00	-	-	no	NULL	2		

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

Il valore dei terreni riportato nella tabella 6.4, è il valore di acquisto del terreno. Infatti come si osserva, gli unici valori presenti corrispondono solo ai terreni acquistati e in particolare per il nocciolo, si considera nell'analisi dello stato patrimoniale, il reale costo

sostenuto dall'impresa al lordo degli interessi che si genereranno con il mutuo contratto³⁸. Infatti per l'acquisto dell'appezzamento Nocciolo 2, l'imprenditore ha contratto un mutuo trentennale. Quindi nella compilazione dello stato patrimoniale, si considerano le reali spese sostenute per il capitale fisso (terreni, macchine, impianti e miglioramenti fondiari) mentre il costo del finanziamento sarà corrisposto alle relativa componente del capitale di terzi...

La tabella seguente, riporta inoltre la destinazione produttiva di ogni appezzamento che compone la struttura aziendale con le relative superfici, l'eventuale canone di affitto e se l'appezzamento è irrigato.

Tabella 6.5: Impianti investiti presenti negli appezzamenti dell'impresa corilicola.

DESTINAZIONE PRODUTTIVA	Costo realizzazione impianto (€)	anno impianto	durata (anni)	Quota ammortamento (€)	Fondo ammortamento maturato (€)	valore inizio esercizio (€)	valore fine esercizio (€)
Oliveto	4.725,0	1995	30	94,5	945,0	3.780,0	3.685,5
Vigneto	1.375,0	1975	25	34,4	1.065,6	309,4	275,0
Nocciolo 1	25.650,0	1997	25	855,0	6.840,0	18.810,0	17.955,0
Nocciolo 2	19.846,1	1995	25	661,5	4.630,8	15.215,4	14.553,8
Nocciolo 3	6.500,0	1995	25	216,7	1.300,0	5.200,0	4.983,3
Nocciolo 4	22.680,0	2000	25	756,0	3.780,0	18.900,0	18.144,0
Castagno	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

La tabella 6.5, mostra il costo dei capitali investiti negli appezzamenti destinati alle colture arboree nell'anno in cui sono stati realizzati.

Il *valore attuale* relativo all'inizio dell'esercizio, è ottenuto sottraendo al costo per realizzare l'impianto, le quote di ammortamento maturate sino all'esercizio in corso. Come tutti i miglioramenti fondiari, anche gli impianti arborei, sono a differenza dei terreni, capitali a logorio parziale e le quote di ammortamento, rappresentano l'entità del logorio generato nell'anno. Le quote di ammortamento sono calcolate con la formula del paragrafo 6.5,

³⁸ Il valore da attribuire alle immobilizzazioni, nel caso sia stato acquisito con l'aiuto di un contributo pubblico, va considerato al netto del contributo perché l'analisi si concentra nel valutare il reale costo sostenuto per i capitali che sono stati investiti nell'attività.

ipotizzando un valore residuo nullo del capitale.³⁹ Il costo dell'impianto include tutti gli oneri sostenuti a suo tempo per il lavoro e i fattori usati nello scasso dei terreni, nella loro preparazione, nella messa a dimora delle piantine, nel loro allevamento e cura nei vari anni fino all'entrata in produzione.⁴⁰

Nell'appezzamento “*nocciolo 2*” si sono sostenuti oneri per ettaro più alti giacché, avendo la possibilità di irrigare, si è realizzato un impianto arboreo predisposto per una maggiore intensità di produzione.

Tabella 6.6: Altri capitali investiti e miglioramenti fondiari.

Fabbricati e miglioramenti fondiari	Valore di costruzione (€)	anno	durata	Anni amm.	quota amm.	Fondo Amm. Iniziale	Fondo Amm. Finale	Valore FP 1/1	Valore FP 31/12
Magazzino e ricovero macchine	22.894,8	1985	50	20	457,9	9.157,9	9.615,8	13.736,9	13.279,0
Pozzi e altri miglioramenti	29.988,0	1997	30	8	999,6	7.996,8	8.996,4	21.991,2	20.991,6

Fonte: dispense di “Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole”.

Un altro dato rilevante riguarda il valore attuale dei fabbricati e degli altri miglioramenti fondiari a servizio di tutta l'azienda gestita dall'impresa, come i pozzi, le strade, le recinzioni, i magazzini e i ricoveri per gli attrezzi. Nel caso in esame si somma al valore dei terreni quello dei miglioramenti, che è definito in base al costo sostenuto per realizzarli, al tempo di durata previsto, all'anno di costruzione con cui si calcolano le quote di ammortamento. La tabella 6.6 riporta questi elementi.

La tabella 6.7 riporta i dati sulla dotazione di macchinari, distinti tra quelli che hanno un motore, e quindi utilizzano carburanti e lubrificanti, e quelli a supporto delle operazioni colturali. Il calcolo degli ammortamenti, si basa sui dati del valore immobilizzato, dal tempo di durata previsto e dall'anno d'acquisto. In questo caso le quote sono calcolate ipotizzando un valore residuo pari al 10% del capitale investito.

³⁹ Ciò si nota anche dal caso del vigneto per il quale è terminato il periodo di ammortamento, quindi non maturano più quote, e si considera un valore attuale nullo per il capitale investito..

⁴⁰ Questi valori sono espressi in euro modificando il valore originario che per molti investimenti realizzati prima del 2001 è stato, ovviamente, pagato in lire. È importante ricordare che a questi capitali non va applicata alcuna forma di rivalutazione, giacché stiamo valutando i risultati di scelte compiute dall'impresa sia pure in anni precedenti.

Tabella 6.7: Parco macchine motrici e operatrici dell'azienda corilicola.

MACCHINE MOTRICI	valore acquisto (€)	spesa di acquisto (€)	<i>anno</i>	<i>durata</i>	Anni amm.	quota amm.	Fondo ammortamento maturato (€)	Valore FP 1/1	Valore FP 31/12
FIAT 55-DT S	11,625	11,625	1985	25	20	419	8,370	3,255	2,837
Motosega Alomac 4CV	2,200	800	2004	5	1	144	144	656	512
Motopompa	2,200	800	2003	5	2	144	288	512	368
Decespugliatore 3 CV	1,650	700	2002	5	3	126	378	322	196
Soffiatore1	1,650	500	2004	5	1	90	90	410	320
Soffiatore2	1,650	450	2003	5	2	81	162	288	207
Spazzolatrice 15 CV	8,250	0	1998	20	7	371	2,599	5,651	5,651
Essiccatrice	27,500	0	1995	20	10	563	5,625	6,875	6,875
	56,725	14,875				1,937	17,656	17,969	16,966
MACCHINE OPERATRICI	valore acquisto (€)	spesa di acquisto (€)	<i>anno</i>	<i>durata</i>	Anni amm.	quota amm.	Fondo ammortamento maturato (€)	Valore FP 1/1	Valore FP 31/12
Aratro Monovomere	1,808	1,808	1999	25	6	65	391	1,417	1,352
Morgano	1,291	1,291	1998	25	7	46	325	966	919
Trinciasocchi	2,324	2,324	1997	15	8	139	1,116	1,208	1,069
Atomizzatore	7,267	0	1997	10	10	654	6,540	-6,540	-6,540
Nastro vasca	516	516	1995	15	10	31	310	206	175
Carrello	1,549	1,549	1995	20	10	70	697	852	782
Irroratore centrifugo	1,808	1,808	1994	15	11	108	1,193	615	506
Raccattatrice Laterale	10,846	0	1995	15	15	651	9,761	-9,761	-9,761
Forcone	258	258	1993	20	12	12	139	119	107
	141,117	9,554				1,777	20,472	-10,918	-11,390

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

Un'altra informazione che si deve considerare relativa al capitale fisso dell'impresa è quella delle spese di manutenzione del fondo, dei fabbricati, miglioramenti fondiari e le macchine. Queste spese non vengono calcolate attraverso l'applicazione di una percentuale associata al tipo di capitale in questione al valore attuale, ma rilevate attraverso fatture e resoconti delle spese realmente sostenute.

L'altra informazione cruciale per inquadrare i fattori produttivi dell'impresa, riguarda il lavoro. L'impresa in questione è una impresa a condizione familiare. La tabella che segue riporta alcuni dati basilari per inquadrare la disponibilità di lavoro aziendale.

Tabella 6.8: Struttura della famiglia all'interno dell'azienda corilicola.

	Età	<i>Impiego aziendale</i>	UL	Ore anno
Imprenditore	56	TP	1	2.300
Moglie	52	PT	0,5	1.150
Figlio	25	PT	0,5	1.150
Figlio	27	PT	0,5	1.150
Figlio	25	TP	1	2.300
Totale			3,5	8.050

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

Tra questi in primo luogo vi è la potenzialità di lavoro che ogni unità può esprimere in un anno, indicata in 2.300 ore⁴¹. Un altro dato riguarda la disponibilità di quest'unità a tempo pieno (TP) o parziale (PT) e, dunque, il coefficiente da applicare per calcolare la disponibilità effettiva in ore di lavoro annue (UL).⁴²

Il bilancio economico dell'impresa corilicola

Definiti i fattori produttivi dell'impresa ed esaminando i processi produttivi svolti, si può valutare lo stato patrimoniale e il conto economico del loro insieme. La tabella 6.9, mostra la struttura dello stato patrimoniale dell'impresa corilicola.

Dalla lettura della tabella, si osserva una consistenza degli impieghi ad inizio anno, pari a circa 180 mila euro i quali a fine dell'anno di riferimento, aumentano di un 10%, mentre da una semplice ulteriore lettura, si osserva che delle 148 mila € di dotazione propria a inizio anno, il capitale netto, è cresciuto per circa il 13% rispetto al valore di partenza. Da una prima analisi si comprende che, che questo aumento è dovuto anche ad una riduzione del capitale di

⁴¹ Nella realizzazione del *Business plan* della Regione Lazio, questo valore corrisponde a 1.800 ore/anno come riportato nel Programma di Sviluppo Rurale del Lazio 2007/2013, attuativo del Reg. (CE) n. 1698/05.

⁴² Questa valutazione va fatta per ogni periodo dell'anno, giacché i fabbisogni di lavoro delle diverse attività e, per converso, le disponibilità di lavoro possono variare in maniera consistente nel corso dell'anno. Tenere conto di questo bilancio è basilare per valutare la necessità di rivolgersi al mercato del lavoro e i costi che ne derivano.

terzi dovuto dal fatto che nel corso dell'anno, con il pagamento delle rate dei prestiti, parte di questo capitale è diventato di proprietà dell'impresa.

Vale la pena evidenziare che la variazione del capitale proprio generato nell'anno, corrisponde come vedremo tra poco, alla consistenza del Reddito Netto ante imposte generato (trattandosi di una impresa familiare).

La tabella 6.10 invece, riporta le voci da considerare per calcolare il risultato d'esercizio, ossia il totale dei compensi che saranno attribuiti alle risorse che quest'impresa familiare ha fornito nelle varie attività svolte. Questa determinazione, avviene attraverso la stesura del conto economico. La redditività sarà poi valutata con degli indicatori che si riferiscono alle risorse effettivamente impiegate.

La procedura di calcolo del *Reddito Netto* inizia definendo l'insieme degli introiti aziendali, che in questo caso sono prevalentemente rappresentati dai ricavi ottenuti dalla vendita delle nocciole. A questi seguono per importanza i ricavi per la vendita delle castagne e quelli per la vendita dell'olio d'oliva e dell'uva da vino. A comporre la Produzione Vendibile, ci sono gli incassi generati dalle vendite delle produzioni dell'anno in corso, gli incassi delle prodotti dell'annata precedente immagazzinata e da quelli delle vendite dell'annata precedente che però non erano state saldate. Questa produzione vendibile per l'impresa nell'anno 2006, corrisponde a circa 43 mila euro, alle quali si aggiungono gli introiti generati per la vendita di prodotti immagazzinati e così invenduti.

Di conseguenza si riportano le variazioni in valore delle rimanenze dei prodotti che comprendono l'ammontare dei prodotti venduti di produzione dell'annata precedente e quelli invenduti nell'anno. Si deve ricordare a tale proposito, che la valutazione di queste rimanenze, è stata fatta considerando un presumibile prezzo di vendita maggiore per tutti i prodotti stoccati. Infatti l'imprenditore, pensa di poter vendere i prodotti a un prezzo medio maggiore del 3-5% rispetto all'attuale prezzo di vendita.

Tabella 6.9: Struttura dello stato patrimoniale dell'impresa corilicola (situazione 2006).

STATO PATRIMONIALE	Valori iniziali	Valori finali	Differenza
ATTIVITA'			
CAPITALE LORDO			
Cassa	1.000,0	1.000,0	0,0
Banca	5.000,0	25.515,3	20.515,3
<i>Liquidità immediate</i>	6.000,0	26.515,3	20.515,3
Clienti	9.755,9	14.741,8	4.985,9
Cambiali attive	0,0	0,0	0,0
Crediti diversi	3.620,0	3.579,5	-40,5
<i>Liquidità differite</i>	13.375,9	18.321,3	4.945,3
Rimanenze prodotti	15.987,0	14.189,3	-1.797,7
Rimanenze materie prime produzione aziendale	0,0	0,0	0,0
Rimanenze materie prime acquistate	526,5	883,0	356,5
Anticipazioni colturali	0,0	0,0	0,0
<i>Rimanenze</i>	16.513,5	15.072,3	-1.441,2
CAPITALE CIRCOLANTE (CC)	35.889,4	59.908,8	24.019,4
Terreni	38.871,5	38.871,5	0,0
Miglioramenti Fondiari (pozzi e strade)	21.991,2	20.991,6	-999,6
Fabbricati e Magazzini	13.736,9	13.279,0	-457,9
Macchine e attrezzi gestione terreni	7.050,9	5.575,7	-1.475,3
Piantagioni arboree	62.214,7	59.596,6	-2.618,1
Piantagioni erbacee	0,0	0,0	0,0
<i>Immobilizzazioni materiali</i>	143.865,2	138.314,4	-5.550,8
CAPITALE FISSO (CF)	143.865,2	138.314,4	-5.550,8
CAPITALE LORDO (CC+CF)	179.754,6	198.223,2	18.468,5
PASSIVITA'			
CAPITALE DI TERZI			
Fornitori	0,0	0,0	0,0
Debiti verso enti previdenziali	423,9	446,3	-22,3
Debiti verso erario	0,0	0,0	0,0
Debiti verso banche	763,0	763,0	0,0
Prestiti di conduzione	0,0	0,0	0,0
<i>di cui interessi</i>	0,0	0,0	0,0
<i>Debiti a breve termine</i>	1.186,9	1.209,2	-22,3
Prestiti acquisto macchine	0,0	0,0	0,0
<i>di cui interessi</i>	0,0	0,0	0,0
Mutuo ipotecario	30.519,5	28.993,5	-1.526,0
<i>di cui interessi</i>	7.816,8	7.135,8	-681,1
<i>Debiti a medio-lungo termine</i>	30.519,5	28.993,5	-1.526,0
CAPITALE DI TERZI (CT)	31.706,4	30.202,7	-1.503,7
CAPITALE NETTO	148.048,2	168.020,5	19.972,2

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

La strategia di vendere i propri prodotti in periodi dell'anno diversi da quelli di raccolta, è comune all'imprenditore. La differenza in valore denominata come plusvalenza in questo caso (risultato della strategia di immagazzinamento adottata nell'annata precedente), si converte in una provento quantificabile attorno a circa 6.700 € e che è considerata all'interno del conto economico come utile della Gestione Straordinaria dell'impresa

Vi sono poi gli aiuti europei che consistono in vari pagamenti associati alla produzione delle nocciole e a quella dell'olio d'oliva.

Dalla somma della produzione vendibile e dell'integrazione, si ottengono i ricavi che ammontano a circa 46.500 €.

Al totale degli introiti vanno sottratti i costi sostenuti nell'annata in esame. Il raggruppamento dei costi deve distinguere prima le spese per le colture. Tra questi non vi è registrato l'affitto, tenendo conto che il rapporto contrattuale tra l'impresa e il soggetto che cede il suolo è di tipo poliennale e che è inserito tra i costi fissi. È utile notare che tra le voci inserite in questa categoria, si considerano anche le variazioni delle rimanenze delle materie prime acquistate, prodotte e delle eventuali anticipazioni colturali (assenti in questo caso). Per le prime, la valorizzazione avviene sulla base del prezzo di acquisto, mentre per le altre sulla base sulla stima dei costi sostenuti.

Oltre alle spese per le colture, i costi variabili, sono composti dalle spese della manodopera stagionale. Questa spesa deve considerare anche i contributi al lavoro salariato. La sottrazione dai ricavi di questi costi variabili, e al compenso al lavoro familiare e degli eventuali dipendenti fissi (OTT), genera il Margine Operativo Lordo che si aggira intorno alle 30.000 €.

Il passo successivo prevede il calcolo del Reddito Operativo che sottratto delle imposte sulla produzione e della Gestione finanziaria, comporrà il Risultato della Gestione Ordinaria. A questo scopo si sottraggono gli oneri fissi dal Margine Operativo Lordo, che sono associati ai fattori impiegati nell'attività in modo stabile, ossia per più cicli di produzione. S'inizia dalle quote d'ammortamento dei capitali investiti per l'acquisto delle macchine e dalle quote per la manutenzione dei fabbricati e dei miglioramenti fondiari. Questi oneri corrispondono a circa 5.300 € e che si devono all'impiego di fattori a logorio parziale e rappresentano la porzione di quei costi che si possono imputare all'esercizio in esame. Si ricordi che essi hanno la natura di costi impliciti, ossia non corrispondono a espliciti esborsi monetari e sono calcolati con valutazioni proprie dell'impresa sul periodo entro cui è opportuno utilizzare il

servizio di quei fattori.⁴³ Sempre riguardanti i capitali investiti, tra questi costi, troviamo le spese di manutenzione distinti in quelle relative alle macchine e quelle alle strutture⁴⁴, e le quote capitale delle rate dei prestiti contratti (conduzione, dotazione e ipotecari). La quota interesse di queste rate sarà poi considerata più avanti nella Gestione Finanziaria dell'impresa corilicola.

Tra le altre voci di costo, ritroviamo qui gli affitti poliannuali, le spese di assicurazione, le imposte su beni immobili di proprietà, e il saldo dei debiti contratti l'anno precedente, i contributi previdenziali e assicurativi pagati per l'imprenditore e la sua famiglia, e le spese generali, che sono voci esplicite di costo sostenute a servizio dell'attività d'impresa nel suo complesso e non di specifici impieghi. È interessante notare che alcuni loro elementi, ad esempio, i canoni fissi per l'energia elettrica e le quote d'adesione alle organizzazioni professionali, non variano in base all'impegno produttivo dell'impresa e, quindi si possono concepire come costi fissi. Nell'aggregato dei costi fissi sarebbero contabilizzate le spese per eventuali dipendenti a tempo indeterminato (OTI, impiegati, dirigenti).

Il Reddito Operativo così ottenuto va corretto sottraendogli i pagamenti effettuati per le imposte sull'attività produttiva, ossia per l'IRAP, il cui valore dipende da quello della produzione ottenuta e delle relative spese sostenute. A questo passaggio segue la sottrazione, o l'aggiunta, del risultato della Gestione Finanziaria, che in quest'esempio prevede valori di limitata entità che dipendono principalmente, non solo dagli interessi passivi e attivi di conto corrente generati nell'anno, ma dalle quote interessi di tutte delle rate del mutuo per l'acquisto del nocciolo irriguo, non ancora estinto. Sommando al Reddito Operativo corretto (ROc) il risultato di questa gestione, otteniamo un valore complessivo della *Gestione Ordinaria*, pari a circa 13.200 €.

Prima di giungere a Reddito Netto dobbiamo aggiungere a quest'ultimo risultato, anche il risultato della Gestione Straordinaria dell'impresa già precedentemente descritto e che è stata quantificata come differenza del valore di prodotti immagazzinati nell'annata precedente e

⁴³ Non è detto che le imprese seguano un piano d'accantonamento per ricostruire nel tempo l'assetto delle loro strutture produttive. Molte imprese scelgono anzi di ricorrere al mercato dei capitali o alle loro riserve monetarie, per finanziare gli investimenti con cui aggiornare l'assetto delle tecnologie impiegate e sostenere la competizione sui mercati. In ogni modo, il risultato economico di un esercizio produttivo va esaminato identificando i costi per i fattori a logorio parziale che si possono imputare a esso. Le quote d'ammortamento dei capitali a logorio parziale hanno questa funzione.

⁴⁴ Si ricorda che le voci relative alle spese di manutenzione vengono determinate attraverso la reale spesa sostenuta nell'esercizio amministrativo.

stimati con il prezzo presumibile di vendita fissata dall'imprenditore e il reale prezzo di vendita che ha spuntato nel corso dell'anno di analisi. Dalla somma del risultato della Gestione Ordinaria e Straordinaria, otteniamo il Reddito netto ante imposte dell'impresa corilicola che ammonta a 19.972€.

Questo reddito, sarà il reddito che dovrà compensare i fattori produttivi. Infine è bene osservare che come detto in precedenza, questo valore corrisponde alla variazione del capitale netto generato nell'anno e corrisponde infatti alla ricchezza che l'impresa è stata in grado di generare e che si presenta nello stato patrimoniale, principalmente sotto forma di liquidità.

Per ottenere il Reddito Netto, vanno detratte le imposte sul reddito delle persone fisiche. Per queste il sistema di calcolo previsto per gli agricoltori non considera il valore del reddito prodotto, ma un importo presunto, e genera sempre lo stesso imponibile, a prescindere dall'andamento dell'attività.

In quest'esempio, l'imprenditore e la sua famiglia infatti non generano altri redditi (da fabbricati, da pensioni, da altre attività economiche) e questa imposta corrisponde a circa 2.000€. e il Reddito Netto generato ammonta così a circa 18.000 €

L'analisi dei risultati dell'attività svolta dall'impresa familiare

Un volta ricostruito lo stato patrimoniale e il conto economico dell'impresa, si può calcolare il valore assunto dagli indicatori di redditività delle attività svolte dall'impresa. In quest'esempio si considerano i più diffusi tra questo tipo d'indicatori, che misurano la redditività del capitale investito dall'impresa e il compenso al lavoro della famiglia che gestisce l'impresa agricola.

In particolare si procede alla valutazione dei risultati dell'impresa, soffermandosi principalmente sulla capacità dell'impresa di compensare i fattori (capitale e lavoro) dell'imprenditore e non direttamente (essendo una impresa familiare) remunerati. Infatti ad esempio non esistono nel bilancio delle voci di costo relative alla retribuzione della manodopera familiare, perché questa non è registrata e non risulterebbe in nessuna eventuale scrittura contabile

Tabella 6.10: Conto economico e calcolo del reddito netto dell'impresa corilicola.

CONTO ECONOMICO	
Vendita olio	2.912,2
Vendita uva	2.023,5
Vendita nocciole	25.406,3
Vendita castagne	13.960,4
Vendita colture erbacee	320,0
Variazione Rimanenze Prodotti	-1.797,7
PRODUZIONE VENDIBILE (PV)	42.824,8
Aiuti Europei OCM Colture (PAC)	3.620,0
TOTALE INTEGRAZIONI (I)	3.620,0
TOTALE RICAVI (PV+I)	46.444,8
Acquisto Carburanti e Lubrificanti	4.067,9
Acquisto fattori per la Coltivazione	7.517,0
Variazione delle scorte e rimanenze materie prime acquistate	356,5
Variazione delle scorte e rimanenze materie prime prodotte	0,0
Variazione rimanenze anticipazioni culturali	0,0
Altri costi variabili (energia, acqua)	1.869,0
TOTALE COSTI VARIABILI COLTURE	13.810,4
Lavoro salariato avventizio	1.907,9
Contributi lavoro salariato avventizio	1.130,3
TOTALE COSTI VARIABILI (CV)	16.848,6
MARGINE OPERATIVO LORDO (MOL = PV+I-CV)	29.596,2
Affitto terreni	2.091,0
Saldo debiti anno precedente	763,0
Rata Capitale Prestiti (<i>conduzione + dotazione + ipotecario</i>)	844,9
Manutenzione macchine (<i>materie prime e pezzi ricambio</i>)	1.863,7
Manutenzione strutture (<i>materie prime e pezzi ricambio</i>)	1.139,2
Quota ammortamento fabbricati e impianti	1.586,4
Quota ammortamento macchine	3.713,8
Assicurazione macchine	800,0
Compensi per consulenza aziendale e contributi comunitari	521,0
Assistenza fiscale (commercialista)	251,0
Contributi INPS	1.785,0
Lavoro salariato a tempo indeterminato	0,0
Contributi sociali per il lavoro salariato TI	0,0
Trattamento di Fine Rapporto (TFR)	0,0
TOTALE COSTI FISSI (CF)	15.358,9
REDDITO OPERATIVO (RO = MOL – CF)	14.237,3
IRAP sul valore produzione	1.030,3
REDDITO OPERATIVO CORRETTO (ROc = RO – Imp)	13.206,9
<i>Interessi attivi (+)</i>	<i>681,9</i>
<i>Interessi passivi (-)</i>	<i>-681,1</i>
Gestione finanziaria (GF)	0,8
RISULTATO GESTIONE ORDINARIA (GO= ROc + GF)	13.207,8
<i>Proventi straordinari</i>	<i>6.764,4</i>
<i>Perdite straordinarie (sopravvenienze passive)</i>	<i>0,0</i>
RISULTATO GESTIONE STRAORDINARIA (GS)	6.764,4
REDDITO NETTO ANTE-IMPOSTE (RN' = GO + GS)	19.972,2
Imposte sul reddito (ImpR)	2.022,8
REDDITO NETTO (RN = RN' – ImpR)	17.949,4

Fonte: dispense di "Valutazioni dei risultati delle Imprese Agricole".

La famiglia viene in realtà retribuita, attingendo per il suo mantenimento alla cassa o al conto corrente dell'impresa non distinto da quello familiare. Nella voce relativa alle liquidità però, nella ricostruzione dello stato patrimoniale, i valori espressi, non considerano i prelievi realizzati dalla famiglia per le proprie necessità. Se così non fosse, la variazione del Capitale Netto non coinciderebbe con il Reddito Netto generato nell'esercizio amministrativo. La mancanza di un conto corrente separato da quello dell'impresa, può inoltre distorcere il calcolo degli interessi attivi o passivi del conto corrente. Questo fatto è il principale problema relativo alla adozione di un bilancio riclassificato per l'analisi delle imprese a conduzione familiare.

Il compenso al lavoro manuale dell'impresa (salari) si calcola valutando la qualifica richiesta per l'esecuzione delle varie operazioni svolte e la tariffa prevista per l'OTD relativo. Questa remunerazione corrisponde al Reddito da lavoro (Rl). Le ore prestate con le varie qualifiche sono moltiplicate per la tariffa salariale e dal valore ottenuto si sottrae l'importo dei contributi assicurativi e previdenziali che, come deriva dal conto economico, l'impresa ha già pagato. Invece il compenso al lavoro di amministrazione, organizzazione e direzione (stipendi) è calcolato come percentuale (3%) degli introiti. L'insieme di questi compensi è sottratto al Reddito Netto e costituisce il Reddito da capitale.

Nell'esempio svolto il compenso al lavoro intellettuale, si ha calcolando il 3% dei Ricavi che corrisponde a circa 1.400€. Il compenso al lavoro manuale netto si ha invece moltiplicando il numero di ore di lavoro prestate dall'imprenditore e dalla sua famiglia (2.588,7 ore), alla paga oraria di 7 €. In tal modo si ottiene un valore di 18.121 €. Il Reddito da lavoro totale ossia il totale del compenso spettante alla famiglia, corrisponde a 19.514,24 €

Il Reddito da Capitale (Rc) invece è la parte del reddito che va a remunerare i capitali di proprietà dell'impresa e viene determinato come:

$$Rc = RN \text{ ante imposte} - Rl = 19.972,21 - 19.514,24 = 457,97€$$

Questo risultato, ci indica, una volta compensato il lavoro prestato, quanto viene remunerato il capitale investito e di proprietà dell'imprenditore e della sua famiglia. Questo risultato potrebbe essere confrontato ad esempio attraverso il calcolo teorico della retribuzione ottenibile, investendo questi capitali in altre attività, oppure con il calcolo del ROE.

Confrontando il tasso di fruttuosità di questi capitali, con un tasso di rendimento di investimenti alternativi emerge che questo è molto basso. Questa valutazione, ha una giustificazione prettamente teorica, dove l'economia tende a valutare unicamente la convenienza delle scelte imprenditoriali. Non possiamo però trascurare il fatto, visto che si parla di imprese familiari, che questi imprenditori difficilmente accetterebbero l'idea di abbandonare la propria attività per dedicarsi ad altro. Infatti l'agricoltura ha spesso un forte legame fattori sociali e culturali. Ad esempio esiste un forte legame dell'imprenditore agricolo con le proprietà ricevute in eredità e che quindi si vuole (spesso a tutti i costi) tramandare ai propri figli o nipoti. Il lato affettivo che si ha su queste immobilizzazioni infatti, va oltre l'economicità e porta a scelte che l'economia definisce inefficienti. Inoltre lasciare ad esempio l'agricoltura, per investire i propri capitali in altri settori, è una scelta poco accettata dai nostri agricoltori che hanno una età sostenuta e che sarebbero poco se non per niente "vendibili" nel mercato. Infine non si può non considerare che per molti di questi, la decisione di andare a lavorare come dipendente sotto la direzione di un altro imprenditore, risulta una scelta difficile da accettare.

L'analisi per indici dell'impresa corilicola

In questa sezione verranno presentati i risultati ottenuti dall'analisi per indici dell'impresa corilicola oggetto di studio, attraverso i principali indici di valutazione dell'attività svolta.

Una misura generale di redditività del totale del capitale investito nell'impresa, si ottiene rapportando il Reddito Operativo corretto, ossia al netto delle imposte sull'attività produttiva (IRAP e IRPEG), al capitale lordo (ROI – return on investment). In questa impresa, il valore del ROI è:

$$ROI = \text{Reddito Operativo corretto} / \text{Capitale Lordo}_{(i)} = \\ 13.206,93 \text{ €} / 179.754,63 \text{ €} = 0,09$$

Questo indice da solo mostra che il totale dei capitali investiti in azienda hanno reso per un 9%. Si deve però ricordare che questo utile non tiene in considerazione della gestione finanziaria, extracaratteristica e il risultato straordinario.

Un indice in grado di esprimere invece il costo medio del debito, ossia il costo che

l'impresa sostiene per il ricorso al capitale di terzi, è il ROD:

$$ROD = \text{Oneri finanziari} / \text{Capitale di Terzi}_{(i)} = \\ 681 \text{ €} / 31.706,39 \text{ €} = 0,021$$

Come risulta da questo rapporto, l'azienda ha registrato un costo medio del debito molto basso (2,1%). Questo fatto è tipico per le imprese agricole ed è dovuto al fatto che molti prestiti cui fanno ricorso, sono a tasso agevolato. Questo fa riflettere su come le imprese agricole, sono agevolate rispetto a quelle di altri settori attraverso anche il costo del debito. A contenere questo costo, c'è inoltre il ricorso al credito verso fornitori che, sempre più frequentemente si sta sostituendo alle vecchie cambiali agrarie e il prestito di conduzione che generano invece degli oneri finanziari.

Con l'elaborazione di questi due primi indici, siamo in grado di valutare poi la convenienza dell'impresa a indebitarsi per finanziare i suoi investimenti e questo si determina svolgendo il rapportando ROI su ROD. Risulta così che :

$$ROI / ROD = 0,09 / 0,021 = 4,15$$

Il ROI risulta così essere circa 4 volte, il ROD. Ciò significa che il tasso di redditività supera di misura il costo del debito e ciò esprime la convenienza dell'impresa a far fronte a ulteriori finanziamenti da terzi per accrescere il proprio capitale e di conseguenza la presunta capacità di generare reddito.

Come si osserva invece dal calcolo del ROE (*return of equity*), la redditività netta dei mezzi propri è nettamente più bassa del rendimento degli eventuali investimenti sicuri a breve termine. Questo indice ci esprime la reale convenienza nell'investire nell'attività in questione.

Nel caso dell'azienda corilicola, infatti questo tasso corrisponde:

$$ROE = \text{Reddito da Capitale}(R_c) / \text{Capitale Netto}_{(i)} = \\ 457,97 \text{ €} / 148.048,24 \text{ €} = 0,0031$$

Questo valore ci evidenzia che l'impresa ha remunerato per questo anno i propri capitali meno rispetto a eventuali investimenti alternativi (che rendono ad un tasso nettamente superiore).

Altro indice di redditività, è il ROS (*return of sales*). Questo indice rappresenta la redditività lorda caratteristica sulle vendite. Questo indice infatti è il rapporto tra il Reddito Operativo e i soli Ricavi di Vendita (escludendo così la variazione delle Rimanenze prodotti e le integrazioni):

$$\text{ROS} = \text{Reddito Operativo} / \text{Ricavi di vendita} = \\ 14.237,26 \text{ €} / 44.622 \text{ €} = 0,319$$

Questo risultato, mostra che nell'impresa in esame, il reddito operativo è circa il 32% dei ricavi di vendita, ossia indirettamente il peso che hanno i costi totali della gestione caratteristica sulle vendite fatte nell'anno in esame.

Molto utile ai fini dell'analisi, sono gli indici di solidità patrimoniale come il *Margine di Struttura* (MS), che esprime la capacità dell'impresa di finanziare gli investimenti con fonti che sono stabilmente al suo servizio (mezzi propri e debiti *consolidati*):

$$\text{MS} = \text{Capitale Netto}_{(i)} - \text{Immobilizzazioni}_{(i)} = \\ 148.048,24 \text{ €} - 143.865,23 \text{ €} = 4.183,02 \text{ €}$$

Il valore risultante, indica che il capitale fisso dell'impresa è tutto finanziato in proprio e non si deve ricorrere a debiti a breve e c'è equilibrio tra investimenti e fonti usate per finanziarli.

Altro indice di solidità patrimoniale è il *Margine di Disponibilità* (MD) che ricordiamo essere la differenza tra il *Capitale Circolante* (attivo a breve), e i *Debiti a Breve* (passivo a breve):

$$\text{MD} = \text{Attivo a breve}_{(i)} - \text{Passivo a breve}_{(i)} = \\ 35.889,41 \text{ €} - 1.186,92 \text{ €} = 34.702,48 \text{ €}$$

Questo margine mostra l'entità dell'indebitamento a breve dell'impresa ossia verso le sole banche in questo caso, rispetto agli investimenti a breve, ossia crediti a breve e disponibilità monetarie. Questo indice per praticità, spesso si rappresenta sotto forma di rapporto e prende il nome di quoziente di disponibilità.

Il *Margine di Tesoreria* (MT) si ottiene, sottraendo le *rimanenze* al *margine di disponibilità*.

MT indica la capacità dell'impresa di finanziare le sue attività ricorrendo alle sole liquidità, sia immediate, sia differite.

$$\begin{aligned} \text{MT} &= \text{Attivo a breve}_{(i)} - \text{Passivo a breve}_{(i)} - \text{Rimanenze}_{(i)} = \\ &35.889,41 \text{ €} - 1.186,92 \text{ €} - 16.513,46 \text{ €} = 18.189,02 \text{ €} \end{aligned}$$

Questo indice è molto utile per conoscere la disponibilità liquida che ha una impresa nel far fronte a una ulteriore spesa nel breve periodo.

Il *leverage* invece è l'indice che ci permette di capire la consistenza del capitale proprio rispetto al totale degli impieghi:

$$\begin{aligned} \text{Leverage} &= \text{Totale degli Impieghi}_{(i)} / \text{Capitale Proprio}_{(i)} = \\ &CL_{(i)} / CN_{(i)} = 179.754,63 \text{ €} / 148.048,24 \text{ €} = 1,21 \end{aligned}$$

Come risulta da questo rapporto, l'impresa per ogni 100 euro di capitale di sua proprietà, ne ha un totale di 121 investiti nell'impresa, e quindi 21 euro derivano da fonti di terzi.

Un indicatore relativo alla situazione debitoria, è il *Quoziente debitorio* (QD), che esprime il rapporto fra i mezzi di terzi e i mezzi propri.

$$\begin{aligned} \text{Quoziente debitorio} &= CT_{(i)} / CN_{(i)} = (CL_{(i)} - CN_{(i)}) / CN_{(i)} = \\ &(179.754,63 \text{ €} - 148.048,24 \text{ €}) / 148.048,24 \text{ €} = 0,21 \end{aligned}$$

Questo quoziente mostra direttamente che il capitale di terzi dell'impresa è il 21% di quello proprio. Un'altra informazione simile invece viene data dall'indice (o grado) di autonomia finanziaria dato dal rapporto tra il Capitale netto e il Capitale lordo. Nell'impresa

in questione il valore risultante che corrisponde a 0,82 ossia mostra che nell'impresa il capitale proprio, finanzia ben l'82% del totale degli impieghi investiti.

Un primo indice sull'interazione tra redditività e *sostenibilità finanziaria dell'attività dell'impresa* è il rapporto tra *Margine Operativo Lordo* (MOL o EBITDA) e oneri finanziari:

$$MOL / \text{Oneri Finanziari} = 29.596,18 \text{ €} / 681 \text{ €} = 14,8$$

Il MOL è più importante dell'Utile di esercizio, e permette di capire se l'impresa genera ricchezza senza manovre su ammortamenti, accantonamenti e gestione finanziaria. In questo caso l'indice evidenzia la capacità dell'impresa di coprire gli oneri finanziari attraverso solo la propria gestione operativa al lordo dei costi fissi.

Per considerare anche i costi fissi e valutare la capacità da parte dell'impresa di coprire gli oneri finanziari che genera si utilizza un altro indice, che è il rapporto tra *Reddito Operativo (RO)* e *oneri finanziari*:

$$\text{Reddito Operativo} / \text{oneri finanziari} = 14.237,26 \text{ €} / 681 \text{ €} = 20,9$$

Il RO è il reddito caratteristico d'impresa prima di pagare le imposte sul reddito e di considerare la gestione finanziaria. Il valore risultante conferma in via assoluta, che l'impresa riesce a pagare gli oneri finanziari del debito e a rimborsare così gli interessi sul debito.

Altri indici si calcolano con riferimento al flusso di cassa (*cash flow - ChFl*). Il flusso di cassa misura la *variazione di liquidità* da un esercizio all'altro, ossia è la differenza tra entrate e uscite monetarie in un periodo contabile. Il *flusso di cassa* si può anche indicare come la somma del reddito netto, degli ammortamenti e degli accantonamenti a riserva (riserve ordinarie e straordinarie) nel caso in cui però nell'impresa in questione, non avvengano prelievi sul conto aziendale per remunerare il lavoro familiare. Il primo indice esprime l'incidenza dei flussi di cassa sugli oneri finanziari mentre il secondo è il rapporto tra *cash flow* e posizione finanziaria netta verso le banche (PF), ed indica quanto debito è rimborsabile nell'esercizio.

In un'impresa agricola, questo flusso di cassa è rappresentato dalla variazione del capitale circolante ossia disponibile nel breve periodo e che permetta di far fronte a debiti.

Il calcolo di questi indici al solo anno di analisi, riporta i seguenti risultati:

$$\begin{aligned} ChFl / \text{oneri finanziari} &= \Delta \text{capitale circolante} / \text{oneri finanziari} = \\ (Cc_{(t)} - Cc_{(i)}) / Of &= 35.889,41 \text{ €} / 681 \text{ €} = 35,27 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} ChFl / \text{posizione finanziaria netta} &= \Delta \text{capitale circolante} / \text{posizione finanziaria netta} = \\ (Cc_{(t)} - Cc_{(i)}) / GF &= 35.889,41 \text{ €} / 0,83 \text{ €} = 28.878,49 \end{aligned}$$

Dall'analisi di questi indici, si osserva che l'impresa riesce a estinguere gli interessi sul debito. Con valori superiori a zero ma inferiori a uno, si riuscirebbe a coprire solo una parte del costo del debito, mentre con valori inferiori a zero l'impresa non avrebbe flussi finanziari positivi e opererebbe in condizioni di erosione finanziaria.

L'elasticità degli impieghi indica il livello di elasticità dell'impresa determinabile attraverso il rapporto tra i capitali circolanti e quelli fissi:

$$\begin{aligned} \text{Elasticità degli impieghi} &= \text{Capitale circolante}_{(t)} / \text{Capitale immobilizzato}_{(t)} = \\ 35.889,41 \text{ €} / 143.865,23 \text{ €} &= 0,25 \end{aligned}$$

Risulta così che per ogni 100 euro d'investimenti fissi, l'azienda ne ha 25 smobilizzati e che possono in teoria essere convertiti in liquidità entro il termine di un anno.

Tra gli indici più rilevanti per l'analisi di una impresa da parte di istituti di credito al fine di valutare la solvibilità di un'impresa ad un prestito, utile è il quoziente di tesoreria:

$$\begin{aligned} \text{Quoziente di tesoreria} &= \text{Liquidità immediate}_{(t)} + \text{differite}_{(t)} / \text{Passività correnti}_{(t)} = \\ (6.000,00 \text{ €} + 13.375,95 \text{ €}) / 1.186,92 \text{ €} &= 16,32 \end{aligned}$$

Questo risultato da solo potrebbe essere valutato molto positivamente dalla banca, perché dice che l'impresa è in grado assolvere gli impegni a breve contando sulle sole liquidità essendo queste 16 volte superiori ai debiti a breve. Un indice superiore a 1 indica infatti che l'impresa potrebbe assolvere anche ulteriori impegni rispetto a quelli che ha.

Un altro indice molto importante e che va più in dettaglio rispetto al quoziente di tesoreria, è il Quoziente di liquidità immediata:

$$\text{Quoziente di liquidità immediate} = \text{Liquidità immediate}_{(i)} / \text{Passività correnti}_{(i)} = \\ 6.000,00 \text{ €} / 1.186,92 \text{ €} = 5,06$$

Questo indice (o quoziente di liquidità immediata) infatti mostra la solvibilità dell'impresa, facendo solo affidamento alle uniche disponibilità liquide che possiede al momento senza dover tener in considerazione i crediti che questa deve incassare e che finché non si trasformano in liquidità reali, un istituto di credito non può non considerare sicuri. Anche in questo caso però l'impresa si mostra sicura da questo punto di vista, registrando una disponibilità di liquidi ben 5 volte superiore ai debiti che dovrà estinguere a breve nel corso dell'esercizio amministrativo.

Un ultimo indice che vale la pena di menzionare, è il turnover, o indice di rotazione dei capitali:

$$\text{Ricavi di Vendita} / \text{Capitale Lordo}_{(i)} = 44.622 \text{ €} / 179.754,63 \text{ €} = 0,25$$

Questo indice risponde alla domanda “quanto vende l'impresa analizzata”, non in valore assoluto, ma relativamente alla dimensione aziendale. Questo valore, torna molto utile nel momento in cui confrontiamo imprese di diversa consistenza di capitali e per le quali così non valutiamo unicamente la capacità produttiva, ma anche quella legata più direttamente all'immissione del prodotto nel mercato.

Tabella 6.11: Il bilancio economico riclassificato dell'impresa corilicola con relativi indici di analisi.

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO	inizio anno			fine anno			Δ		
	€	%		€	%		€	%	
Banca c/c	1.000,00			1.000,00			0,00		
Posta c/c	0,00			0,00			0,00		
Cassa	5.000,00			25.515,25			20.515,25		
LIQUIDITA' IMMEDIATE	6.000,00	0,17		26.515,25	0,44		20.515,25	3,42	
Crediti a breve da clienti	9.755,95			14.741,80			4.985,85		
Cambiali attive	0,00			0,00			0,00		
Crediti diversi	3.620,00			3.579,46			-40,54		
LIQUIDITA' DIFFERITE	13.375,95	0,37		18.321,26	0,31		4.945,31	0,37	
Rimanenze prodotti	15.986,96			14.189,28			-1.797,68		
Rimanenze materie prime produzione aziendale	0,00			0,00			0,00		
Rimanenze materie prime acquistate	526,50			883,00			356,50		
Anticipazioni colturali	0,00			0,00			0,00		
Bestiame all'ingrasso	0,00			0,00			0,00		
RIMANENZE	16.513,46	0,46		15.072,28	0,25		-1.441,18	-0,09	
CAPITALE CIRCOLANTE	35.889,41	0,20		59.908,79	0,30		24.019,38	0,67	
Terreni	38.871,47			38.871,47			0,00		
Fabbricati rurali strumentali (esclusa abitazione)	13.736,91			13.279,01			-457,90		
Miglioramenti fondiari	21.991,20			20.991,60			-999,60		
Macchinari e attrezzi e impianti	7.050,92			5.575,66			-1.475,26		
Impianti arborei	62.214,73			59.596,65			-2.618,08		
Erbacee Poliannuali	0,00			0,00			0,00		
Bestiame da riproduzione (Scorte vive)	0,00			0,00			0,00		
IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI	143.865,23	1,00		138.314,39	1,00		-5.550,83	-0,04	
Spese Impianto e avviamento	0,00			0,00			0,00		
Interessi passivi da ammortizzare	0,00			0,00			0,00		
Spese pubblicità e propaganda	0,00			0,00			0,00		
Brevetti e marchi	0,00			0,00			0,00		
IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	-	
Partecipazioni e titoli	0,00			0,00			0,00		
Cauzioni	0,00			0,00			0,00		
Crediti a medio e lungo periodo	0,00			0,00			0,00		
Altre immobilizzazioni	0,00			0,00			0,00		
IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	-	
CAPITALE FISSO	143.865,23	0,80		138.314,39	0,70		-5.550,83	-0,04	
Debiti a breve termine entro 12 mesi	0,00			0,00			0,00		
Debiti fornitori	0,00			0,00			0,00		
Debiti verso enti previdenziali	423,94			446,25			22,31		
Debiti verso erario	0,00			0,00			0,00		
DEBITI DIVERSI	423,94	0,36		446,25	0,37		22,31	0,05	
Debiti su C/C bancari	762,99			762,99			0,00		
Prestiti di Conduzione	0,00			0,00			0,00		
DEBITI VERSO BANCHE	762,99	0,64		762,99	0,63		0,00	0,00	
DEBITI A BREVE	1.186,92	0,04		1.209,24	0,04		22,31	0,02	
Prestiti dotazione acquisto macchine e attrezzi	0,00			0,00			0,00		
Prestiti dotazione acquisto bestiame	0,00			0,00			0,00		
PRESTITI DOTAZIONE	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00	
Mutui ipotecari a tasso agevolato	30.519,47			28.993,49			-1.525,97		
Mutui ipotecari a tasso ordinario	0,00			0,00			0,00		
MUTUI	30.519,47	1,00		28.993,49	1,00		-1.525,97	-0,05	
Cauzioni	0,00			0,00			0,00		
Debiti a medio e lungo termine	0,00			0,00			0,00		
ALTRI DEBITI	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	-	
Fondo trattamento fine rapporto	0,00			0,00			0,00		
Fondo previdenza	0,00			0,00			0,00		
Altr fondi	0,00			0,00			0,00		
FONDI ACCANTONATI	0,00	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00	
DEBITI A MEDIO E LUNGO PERIODO	30.519,47	0,96		28.993,49	0,96		-1.525,97	-0,05	
CAPITALE LORDO	179.754,63	1,00		198.223,18	1,00		18.468,55	0,10	
CAPITALE di TERZI	31.706,39	0,18		30.202,73	0,15		- 1.503,66	- 0,05	
CAPITALE NETTO	148.048,24	0,82		168.020,45	0,85		19.972,21	0,13	

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO	€	%
Vendita Colture erbacee	320	
Vendita Colture arboree	44.302	
Vendita Allevamenti	0	
Variazione delle scorte e rimanenze prodotti	-1.798	
PRODUZIONE VENDIBILE	42.824,77	1,00
Integrazioni	3.620	
RICAVI	46.444,77	1,08
Acquisti per materie e servizi delle Colture	13.454	
Acquisti per materie e servizi della Zootecnica	0	
Variazione delle scorte e rimanenze materie prime acquistate	357	
Variazione delle scorte e rimanenze materie prime prodotte	0	
Variazione rimanenze anticipazioni colturali	0	
Variazione rimanenze bestiame	0	
Noleggio macchine	0	
VALORE AGGIUNTO	32.634,39	#DIV/0!
Spese Manodopera stagionale (TD)	3.038	
COSTI VARIABILI	16.848,59	0,39
Spese Manodopera non stagionale e stipendi (TI)	0	
MARGINE OPERATIVO LORDO	29.596,18	0,69
Affitto terreni	2.091	
Rata Capitale Prestiti (conduzione + dotazione + ipotecario)	845	
Saldo debiti anno precedente	763	
Quote ammortamento	5.300	
Quote manutenzione	3.003	
Quote assicurative	800	
Imposte (ICI)	0	
Servizi amministrativi, di assistenza fiscale e certificazioni	772	
Trattamento fine rapporto (TFR)	0	
Contributi sociali per lavoro salariato (TI)	0	
Contributi Consortili	0	
Contributi INPS	1.785	
COSTI FISSI	15.358,92	0,36
TOTALE COSTI	32.207,51	0,75
REDDITO OPERATIVO	14.237,26	0,33
Imposte su attività produttiva (IRAP)	1.030	
REDDITO OPERATIVO CORRETTO	13.206,93	0,31
Interessi attivi su depositi e finanziamenti	682	
Interessi passivi su depositi e finanziamenti	-681	
GESTIONE FINANZIARIA	0,83	0,00
Ricavi da attività non caratteristiche (agriturismo, fattoria didattica,...)	0	
Costi da attività non caratteristiche (agriturismo, fattoria didattica,...)	0	
GESTIONE EXTRACARATTERISTICA	0,00	0,00
RISULTATO GESTIONE ORDINARIA	13.207,77	0,31
Proventi straordinari (compresi eventuali rimborsi assicurativi)	0	
Perdite straordinarie (sopravvenienze passive)	6.764	
RISULTATO GESTIONE STRAORDINARIA	6.764,44	0,16
REDDITO NETTO ante imposte	19.972,21	0,47
Imposte sul reddito (es ImpR)	2.023	
REDDITO NETTO	17.949,44	0,42

INDICI DI VALUTAZIONE	
Ore di lavoro imprenditore e famiglia	2.588,7
Comp. lordo lavoro manuale imprenditore e famiglia	19.905,9
Comp. netto lavoro manuale imprenditore e famiglia	18.120,9
Comp. netto lavoro intellettuale imprenditore e famiglia	1.393,3
Totale compenso al lavoro impresa	19.514,2
ore di lavoro disponibili	8.050,0
ULU disponibili	3,50
Reddito da lavoro per ora di lavoro disponibile	2,42
Reddito da lavoro per ULU disponibile	5.575,5
ore di lavoro impiegate	2.588,7
ULU impiegate	1,13
Reddito da lavoro per ora di lavoro impiegata	7,54
Reddito da lavoro per ULU impiegata	17.337,9
Reddito da capitale	457,97
ROE	0,003
ROI	0,09
ROD	0,02
ROI/ROD	4,15
ROS	0,32
ROT	0,25
MOL%/oneri finanziari	14,80
Reddito Operativo/oneri finanziari	20,90
CashFlow/oneri finanziari	35,27
CashFlow/posizione finanziaria	28.878,4
Leverage	1,21
Patrimonio netto tangibile rettificato	117.528,7
Margine di struttura	4.183,0
Margine di disponibilità	34.702,4
Margine di tesoreria	18.189,0
Quoziente secondario di struttura	0,82
Quoziente debitorio	0,21
Quoziente di indebitamento finanziario	0,17
Quoziente di indebitamento strutturale	0,17
Quoziente di disponibilità	30,24
Quoziente di tesoreria	16,32
Indice di liquidità immediata	5,06
Indice di autonomia finanziaria	0,82
Indice di indebitamento	0,18
Indice di indebitamento a m-lungo termine	0,17
Indice di indebitamento a breve termine	0,01
Indice di disponibilità del magazzino	0,09
Indice oneri finanziari	0,74
Indice gestione non caratteristica	1,51
Elasticità degli impegni	0,25
Tournover	0,25

Fonte: Elaborazione propria

La valutazione per indici dell'impresa da parte della banca per una richiesta di fido

Di seguito, viene mostrato un esempio di come opererebbe una istituzione bancaria che volesse conformarsi con Basilea II, allorquando deve valutare l'impresa allo scopo di affidarla.

Pervenuta all'Ufficio fidi della Banca una richiesta di prestito, esso provvede ad istruire la pratica di fido, allo scopo dichiarato di valutare l'azienda per verificarne il merito creditizio, cioè la probabilità di rimborso puntuale alla scadenza dell'eventuale somma accordata. E' a questo punto che entra in gioco l'analisi per indici del Bilancio. Nell'istruttoria, infatti, si cercherà di determinare la situazione patrimoniale e finanziaria dell'impresa, nonché la sua capacità reddituale, essendo quest'ultima l'unica vera garanzia per il recupero del finanziamento erogato.

Ricordiamo che, la valutazione aziendale da parte della Banca assumerà anche un'altra funzione: quella dell'attribuzione del rating. Abbiamo accennato ampiamente nell'introduzione a come gli accordi di Basilea II modificano profondamente il tradizionale rapporto Banca-Impresa, nel senso di un maggior controllo sull'andamento aziendale da parte della prima sulla seconda. Abbiamo anche detto come l'introduzione nel nostro ordinamento delle decisioni di Basilea II provocano una forte stretta creditizia, a causa della rigidità cui le banche devono attenersi nel valutare l'impresa, il suo andamento e la sua affidabilità creditizia. Tutto ciò comporta un nuovo e molto più severo procedimento d'istruttoria dei fidi, teso ad attribuire all'azienda sottoposta a verifica il cosiddetto rating, ossia una valutazione complessiva della sua competitività, produttività, solidità, liquidità e redditività. Tale rating deve essere periodicamente revisionato per garantire alla Banca il probabile recupero dell'investimento effettuato sull'impresa. Quindi, solo le aziende veramente meritevoli possono ricevere finanziamenti, le altre sono inevitabilmente tagliate fuori dall'accesso al credito, da parte di tutto il sistema bancario.

Fatta questa importante premessa sull'importanza di avere un'impresa sana e competitiva, vediamo come la Banca utilizza l'analisi per indici per valutare l'azienda richiedente il fido.

Laddove possibile, l'Istituto di credito chiede, in sede d'istruttoria del fido, gli ultimi tre Bilanci d'esercizio. In questo modo, l'analisi congiunta sui tre anni di gestione permette di cogliere l'importante dato informativo costituito dall'evoluzione nel tempo degli indici ricavati dalle voci di Bilancio.

E' ovvio che gli importi indicati nei bilanci devono essere veri e rispondenti alle scritture contabili dell'impresa o nel caso in cui sono l'impresa non ha l'obbligo dimostrabili attraverso fatture, atti di vendita,... Qualora si riscontrino delle anomalie che facciano presumere l'esistenza di dati non corretti o palesemente errati, la Banca procederà alle opportune rettifiche delle voci di Bilancio. Quest'operazione preliminare è fondamentale, perché, chiaramente, l'analisi condotta su dati inverosimili porta a risultati completamente lontani dalla realtà. Per esempio è frequente la svalutazione dei crediti, da parte della Banca, in quanto si rileva la presenza di una percentuale di questi divenuta ormai inesigibile, così come è d'uso la correzione delle rimanenze di magazzino indicate grossolanamente nell'attivo dello Stato Patrimoniale e, per variazione, nel Conto Economico.

E' importante sottolineare che gli indici dei tre anni sono messi in ordine cronologico, per fornire una visione globale del trend (ascendente, discendente, costante o variabile) delle grandezze rilevate nel corso del periodo di riferimento.

La valutazione avviene attraverso l'attribuzione del rating il quale procedimento è sostanzialmente semplice.

Nel nostro esempio che applicheremo ai risultati dell'analisi dell'impresa corilicola e ipotizziamo, per semplicità, di determinare un rating elementare (formato da 4 gradi di giudizio) e che gli indici calcolati sui Bilanci dell'impresa richiedente fido siano solamente i seguenti:

- ROE
- ROI
- ROS
- Rotazione del capitale investito
- Grado di autonomia finanziaria
- Quoziente di tesoreria
- Quoziente di disponibilità
- Quoziente di liquidità immediata

La prima operazione svolta, è la media aritmetica, per i tre anni disponibili, dei valori di ciascun indice. Ovviamente c'è anche la possibilità di non poter contare su dati riguardanti un arco di tempo triennale, è il caso ad esempio di un'azienda appena costituita. In questo caso la Banca lavorerà necessariamente sui valori riferiti agli esercizi esistenti, oppure rafforzerà le

analisi e lo studio dei dati previsionali, tramite lo strumento del *Business plan*, ovvero della programmazione preventiva.

Ottenute le medie temporali, si attribuisce ad ogni indice un giudizio numerico sulla base di una scala graduale di valori come si osserva nella tabella 6.12.

Tabella 6.12: Tabella di ponderazione e relativi giudizi degli indici di analisi.

Peso	indice	giudizio 1 minore	giudizio 2 compreso	giudizio 3 compreso	giudizio 4 superiore
1	ROE	0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	0,2
2	ROI	0	0,00 – 0,10	0,11 – 0,20	0,2
1	ROS	0	0,00 – 0,05	0,06 – 0,10	0,1
1	Rotazione del capitale investito	0,5	0,50 – 1,00	1,01 – 2,00	2
3	Grado di autonomia finanziaria	0,15	0,15 – 0,25	0,26 – 0,35	0,35
2	Quoziente di tesoreria	0,8	0,80 – 0,90	0,91 – 1,00	1
3	Quoziente di disponibilità	1	1,00 – 1,40	1,41 – 1,80	1,8
3	Quoziente di liquidità immediata	0,05	0,05 – 0,15	0,16 – 0,25	0,25

Fonte: Analisi di Bilancio e accordi di Basilea II di SteveRound.

La prima colonna elenca il peso di ponderazione degli indici, perché non tutti gli indici hanno la stessa rilevanza ai fini della valutazione del grado d'affidabilità dell'impresa. Generalmente le banche attribuiscono discrezionalmente pesi diversi agli indici, privilegiando come importanza gli indici che hanno al numeratore e denominatore voci del Patrimonio. Questo perché ritengono (giustamente) che i valori del Conto Economico siano spesso meno attendibili, in quanto artificiosamente “ritoccati” per motivi fiscali.

In seguito, come si mostra nella tabella 6.13, vengono definite delle fasce di rischio, il così detto rating.

Tabella 6.13: Esempio di rating per la determinazione del rischio.

FASCE DI RISCHIO			
0 – 1	1,01 – 2	2,01 – 3	3,01 – 4
Rischio elevato	Rischio consistente	Rischio normale	Rischio basso

Fonte: Analisi di Bilancio e accordi di Basilea II di SteveRound.

Una volta individuate le classi di valore in cui ricadono le medie triennali degli indici di Bilancio, non rimane che moltiplicare il singolo giudizio per il relativo peso (cosiddetta ponderazione) e dividere la sommatoria dei risultati ottenuti per il totale dei pesi.

Il valore così calcolato è messo in relazione con la scala di giudizi che rappresentano la sintesi della valutazione complessiva dell'impresa, cioè il suo rating.

Come si osserva nella tabella 6.14, per quanto riguarda l'impresa corilicola analizzata precedentemente, risulta un punteggio totale pari a 55.

Tabella 6.14: Tabella con relativi giudizi e punteggio totale ottenuto dall'impresa.

INDICE	RISULTATO	GIUDIZIO	PESO	Totali
ROE	0,00309	2	1	2
ROI	0,09	2	2	4
ROS	0,319	4	1	4
Rotazione del capitale investito	0,25	1	1	1
Grado di autonomia finanziaria	0,82	4	3	12
Quoziente di tesoreria	16,32	4	2	8
Quoziente di disponibilità	30,24	4	3	12
Quoziente di liquidità immediata	5,06	4	3	12
Totali			16	55

Fonte: Elaborazione propria.

Dividendo poi questo valore con la somma dei pesi attribuiti, si ottiene un punteggio pari a 3,44 corrisponde al giudizio di rischio basso (classe 3,01 – 4) e quindi evidenzia in questo caso, una situazione aziendale meritevole di credito bancario. In siffatta ipotesi l'impresa facilmente accedrebbe al finanziamento richiesto.

Ricordiamo inoltre che, in base agli accordi del comitato di Basilea II, un rating poco brillante, escluderebbe l'impresa da qualsiasi forma di credito da parte dell'intero sistema bancario.

CAPITOLO 7. ANALISI EMPIRICA ED ELABORAZIONE DEI RISULTATI

7.1. Premessa

La metodologia di redazione di un bilancio economico riclassificato descritta nel capitolo precedente è stata adottata per la realizzazione del *Business plan* della Regione Lazio.

L'Assessorato all'Agricoltura della Regione ha disposto sul proprio portale, il software “*Business plan*” con il quale le imprese possono realizzare il piano aziendale da presentare con la domanda di finanziamento.

Questo software consente la ricostruzione del bilancio aziendale di una impresa per cinque differenti annualità, una relativa all’anno in cui viene realizzato l’investimento (annualità 0), due precedenti (annualità -2 e -1), una successiva (annualità +1) e l’ultima relativa all’anno in cui l’investimento entra a pieno regime (annualità +n).

La compilazione del bilancio per queste annualità e l’elaborazione del software dei relativi indici di valutazione, consente alla Regione Lazio e all’impresa, di avere un quadro schematico e sintetico dello stato di salute dell’impresa negli ultimi anni di attività e di valutare con le annualità successive la sostenibilità finanziaria dell’investimento e l’effetto di questo sul rendimento globale dell’impresa.

Per la compilazione di questo bilancio, vale la pena evidenziare che le 2 annualità successive alla realizzazione dell’investimento sono costituite da informazioni prettamente previsionali ed essa può essere realizzata dai consulenti di queste imprese i quali si occupano come avveniva in passato, della compilazione completa della domanda di aiuto da presentare alla Regione.

In questo capitolo verrà descritto prima di tutto il software *Business plan* e le reazioni che la sua adozione, ha generato tra gli operatori del settore. Queste reazioni infatti, sono state rilevate durante una fase di monitoraggio, individuazione e risoluzione delle problematiche che emergono durante la compilazione del piano aziendale.

Sempre in questo capitolo verranno mostrati i risultati dei *Business plan* presentati nel primo “stop and go”, al fine di conoscere quali siano le condizioni economico-finanziarie delle imprese agricole e di valutare quali siano i risultati attesi dagli investimenti aziendali che le imprese intendono realizzare con il cofinanziamento del PSR Lazio.

In conclusione sarà trattata un’analisi dell’affidabilità di queste imprese utilizzando i sistemi di valutazione adottati dalle banche in conformità alle indicazioni di Basilea II, allo scopo di comprendere quali risultati da questa valutazione si otterrebbero.

7.2. Il software *Business plan* della Regione Lazio

Sulla base dei criteri metodologici adottati in questo lavoro per la stesura di un bilancio economico riclassificato per le imprese agricole, è stato realizzato un software in grado di ricostruire il bilancio delle aziende agricole sprovviste di un sistema contabile e che consente alla Regione Lazio di avere gli elementi necessari per la valutazione delle domande di finanziamento. Il software infatti consente la ricostruzione dello stato patrimoniale e del conto economico riclassificato per più anni precedenti e successivi all’ipotesi d’investimento.

Le riclassificazioni del bilancio sono integrate, ai fini dell’analisi aziendale, con le analisi per indici e margini di bilancio. Detti indici sono individuati e utilizzati nelle analisi in quanto in grado di fornire indicazioni sintetiche sull’andamento della gestione aziendale.

Questo software, consente di avere le informazioni necessarie per poter svolgere un’analisi più accurata della salute delle imprese e può così essere uno strumento più efficiente per il supporto nella definizione di politiche settoriali future.

L’applicativo *Business plan*, utilizza il motore database di Access che consente una buona gestione dei dati aziendali e permette inoltre una migliore gestione finale da parte della Regione dei piani aziendali di tutte le imprese che hanno presentato domanda di accesso ai fondi PSR per tutte le misure che lo richiedono obbligatoriamente.

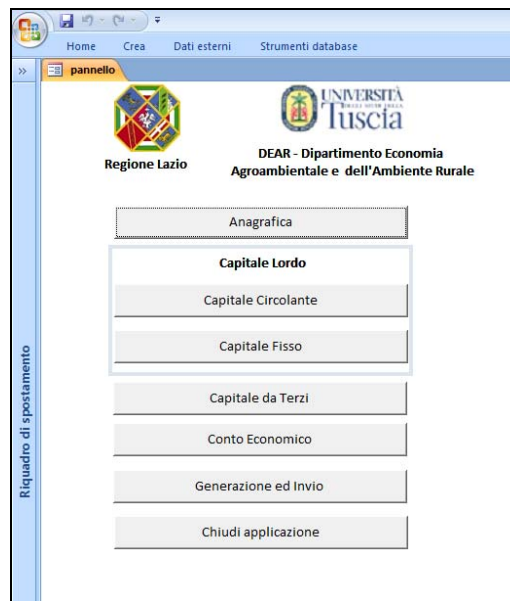


Figura 7-1: Schermata iniziale del software *Business plan* della Regione Lazio

L'applicativo dispone di un'interfaccia grafica strutturata in maschere. Ogni maschera raggruppa una serie di campi che si riferiscono all'oggetto della maschera che li contiene.

Inoltre il programma dispone di pulsanti che permettono all'utente di accedere alle diverse sezioni e che consentono a loro volta di inserire le diverse informazioni necessarie alla compilazione del conto economico e dello stato patrimoniale dell'impresa.

Figura 7-2: La maschera "Macchine e Attrezzature" del software *Business plan* della Regione Lazio.

Come mostrato nelle figure 7-2 e 7-3, , il programma permette, attraverso la navigazione tra le maschere, di raccogliere tutti i dati dell'azienda e di ordinarli in base ai criteri di riclassificazione adottati.

The screenshot shows a web-based form titled "Manodopera" (Labor) within a software application for the "Business Plan - Regione Lazio". The form is part of the "Conto Economico" (Income Statement) section. It contains various input fields for labor-related data, including:

- Personal data: *Cognome, *Nome, *Anno di nascita, Codice fiscale, Parentela, Titolo di studio, *Attività svolta, *Familiare, *Dipendente.
- Employment data: Giornate disponibili anno, Giornate lavorate anno, *Ore giornata, Retribuzione lorda oraria, Retribuzione lorda giornaliera, *Retribuzione lorda annua, *Contributi sociali, *Quote TFR, Data assunzione, Data fine rapporto, Tempo indeterminato (checkbox).
- Other fields: *Progressivo annualità.

A sidebar on the left indicates the current selection is "Manodopera" under the "Riquadro di spostamento" (Move frame) section. The bottom of the form includes a record navigation bar with "Record: 1 di 1" and a search field.

Figura 7-3: La maschera "Manodopera" del software Business plan della Regione Lazio.

In questo supporto informatico, i campi delle diverse maschere sono strutturati in modo tale da consentire l'inserimento di informazioni non necessariamente derivanti da un supporto contabile di cui le imprese destinatarie di questo strumento (in particolare per la misura "Ammodernamento") spesso non dispongono essendo prevalentemente imprese a conduzione familiare e come tali non obbligate dalla normativa vigente.

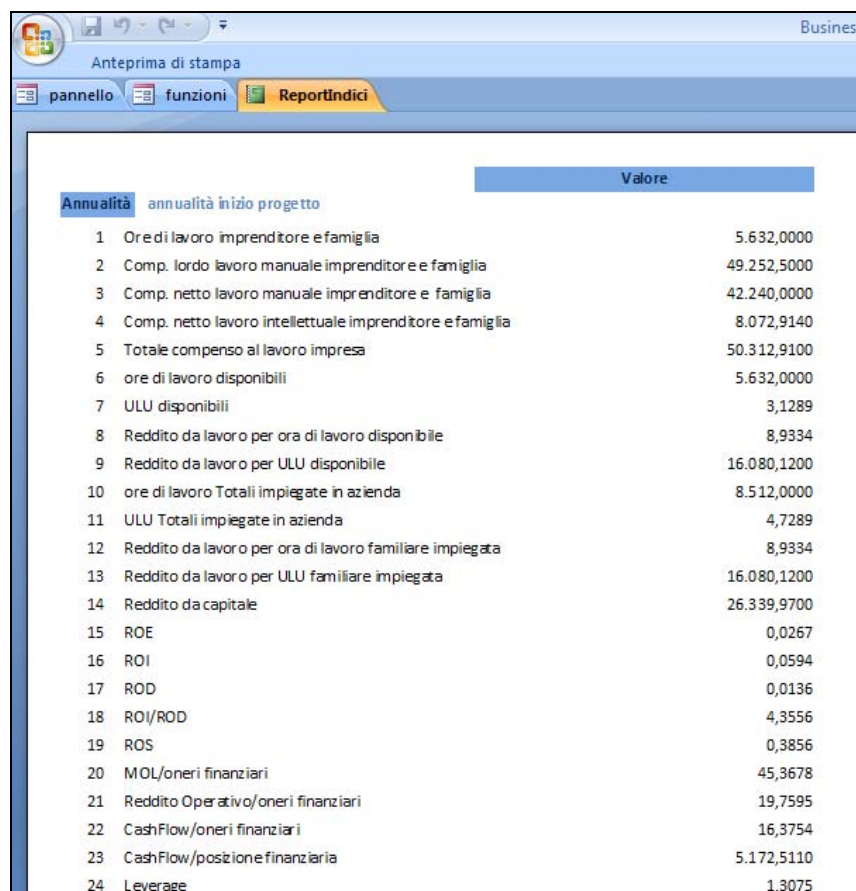
Il programma è strutturato in modo da permettere la compilazione di un totale di 5 annualità (-2, -1, 0, +1, +n) e di riportare inoltre le variazioni nello stato patrimoniale che avvengono all'interno di una stessa annualità (ad esempio l'acquisto di un nuovo macchinario).

Il software è stato concepito per consentire la sua compilazione cercando di "guidare" il "compilatore" anche sui criteri da adottare per attribuire il valore alle componenti del capitale investito in azienda (indicando ad esempio prezzo di acquisto, costo di realizzazione, presumibile prezzo di vendita ...) e richiedendo inoltre informazioni di tipo quantitative che permettano alla Regione Lazio di potere effettuare controlli sulla veridicità delle informazioni aziendali inserite.

Questo supporto informatico permette inoltre di distinguere i “segmenti di filiera” delle differenti attività aziendali data la natura peculiare delle imprese agricole che incentivate dalle stesse Politiche Comunitarie hanno orientato da anni le loro attività anche verso una diversificazione produttiva (agriturismo, fattorie didattiche, trasformazione in azienda e vendita diretta,...)

L'applicativo, una volta che sono stati inseriti tutte le informazioni per le diverse annualità, elabora il bilancio, ed è in grado di generare i report relativi al conto economico e allo stato patrimoniale dell'impresa in questione.

In conclusione il software elabora tutte le informazioni inserite al fine di calcolare anche gli indici di valutazione dell'impresa che saranno analizzati per esprimere un giudizio sulla salute dell'impresa e per comprendere, analizzando come questi indicatori variano nelle diverse annualità, se l'investimento che l'impresa vuole attuare, apporterà un reale beneficio al complesso delle attività produttive.



Annualità	annualità inizio progetto	Valore
1	Ore di lavoro imprenditore e famiglia	5.632,0000
2	Comp. lordo lavoro manuale imprenditore e famiglia	49.252,5000
3	Comp. netto lavoro manuale imprenditore e famiglia	42.240,0000
4	Comp. netto lavoro intellettuale imprenditore e famiglia	8.072,9140
5	Totale compenso al lavoro impresa	50.312,9100
6	ore di lavoro disponibili	5.632,0000
7	ULU disponibili	3,1289
8	Reddito da lavoro per ora di lavoro disponibile	8,9334
9	Reddito da lavoro per ULU disponibile	16.080,1200
10	ore di lavoro Totali impiegate in azienda	8.512,0000
11	ULU Totali impiegate in azienda	4,7289
12	Reddito da lavoro per ora di lavoro familiare impiegata	8,9334
13	Reddito da lavoro per ULU familiare impiegata	16.080,1200
14	Reddito da capitale	26.339,9700
15	ROE	0,0267
16	ROI	0,0594
17	ROD	0,0136
18	ROI/ROD	4,3556
19	ROS	0,3856
20	MOL/oneri finanziari	45,3678
21	Reddito Operativo/oneri finanziari	19,7595
22	CashFlow/oneri finanziari	16,3754
23	CashFlow/posizione finanziaria	5.172,5110
24	Leverage	1,3075

Figura 7-4: Il report relativo agli indici dell'impresa.

Nella valutazione di questi indici, non bisogna dimenticare però che gli obiettivi dell'accordo di Basilea II, sono solo una parte di quelli delle Politiche di Sviluppo Rurale. La Regione Lazio a differenza delle banche, non punta solamente alla competitività delle singole imprese agricole, ma punta a un miglioramento economico, sociale e ambientale a livello regionale. Infatti tra i tanti aspetti che la Regione tiene in considerazione, non possiamo dimenticare oltre a quelli economici, quelli sociali, come ad esempio gli impatti degli incrementi di reddito sull'occupazione e sull'attivazione dell'economia regionale. Inoltre, con i fondi regionali che saranno stanziati, si tenderà a migliorare l'adeguatezza strutturale delle aziende agricole laziali senza dimenticare aspetti di tutela ambientale e di sicurezza sul lavoro.

7.3. Monitoraggio, individuazione e risoluzione delle problematiche che emergono durante la compilazione del piano aziendale

La realizzazione del software *Business plan* e la sua successiva pubblicazione sul portale dell'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio, ha richiesto un successivo lavoro di monitoraggio e assistenza durante il periodo di presentazione delle domande di aiuto da parte dei professionisti o delle associazioni di categoria incaricate dalle imprese.

Per questa fase di lavoro è stato organizzato un Panel di Dottori Agronomi (per ogni provincia) per valutare e identificare i problemi che presentava la compilazione del piano aziendale.

Da questo lavoro infatti è emerso che rispetto alla precedente metodologia di redazione del piano aziendale, questo nuovo sistema, comporta una reale difficoltà nel reperire diverse informazioni fondamentali alla metodologia di bilancio adottata.

In particolare questi dati riguardano le liquidità, le voci di carattere finanziario ed in generale la corretta determinazione delle componenti patrimoniali che in passato venivano trascurate.

Infatti, è stato osservato che i tecnici incaricati della compilazione del *Business plan*, spinti dalla precedente metodologia (di tipo classica) di studio dell'economia dell'azienda agraria e di redazione del bilancio aziendale, tendono a stimare la maggior parte delle voci di carattere economico da inserire, mentre come è stato evidenziato nella metodologia precedentemente descritta, un bilancio che mira a determinare il rendimento dei capitali realmente investiti, ha

bisogno di conoscere i reali costi per i capitali investiti, e di rilevare i risultati aziendali effettivamente ottenuti in un dato esercizio amministrativo.

Il problema principale che è emerso da questa fase di analisi, riguarda principalmente la mancanza di formazione da parte dei funzionari e dirigenti regionali sui principi di analisi del bilancio economico riclassificato, di valutazione degli indici per accettare o rifiutare la domanda PSR e dall'altro lato la mancanza di formazione anche dei liberi professionisti (principalmente Dottori Agronomi) e dei centri di assistenza sulla compilazione e presentazione del *Business plan*.

In risoluzione di questa mancanza, la Regione Lazio ha organizzato dei corsi formativi per i propri funzionari che sono incaricati ad esaminare e valutare le domande di aiuto presentate, mentre gli Ordini dei Dottori Agronomi e Forestali della provincia di Roma e Viterbo hanno organizzato dei seminari nei quali fossero mostrati i contenuti metodologici della stesura del *Business plan* e della valutazione dei risultati aziendali.

Il *Business plan* così presentato, ha manifestato sin da subito nei professionisti, diverse preoccupazione legate al maggiore tempo e maggior costo che la stesura della domanda PSR comporta e sull'utilità di una valutazione delle performance aziendali attraverso l'ausilio di indici.

Infatti il *Business plan* secondo i tecnici, aumenta enormemente il rischio di esclusione dal finanziamento di molte imprese, data la difficile situazione finanziaria in cui le imprese agricole laziali (in particolare zootecniche), si trovano.

Inoltre sono molte quelle che lavorano in nero e che non possono in alcun modo rilevare, documentare e certificare le voci economiche inserite nel bilancio.

La Regione, per venire in contro alle difficoltà che i tecnici hanno di fronte all'utilizzo di un nuovo strumento più complesso rispetto a quelli da sempre utilizzati per le domande di aiuto, ha proceduto con la concessione di una proroga ai termini di presentazione dell'elaborato tecnico economico, alla semplificazione e riduzione al minimo delle informazioni richieste nel software e alla riduzione del numero di annualità (da 5 a 3) da compilare, lasciando la responsabilità ai tecnici di valutare se sole tre annualità (0, +1 e +n) siano sufficienti per dimostrare il buono stato di salute dell'impresa e l'incremento sul rendimento aziendale dell'investimento⁴⁵.

⁴⁵ La Regione Lazio si è posta l'obiettivo di considerare positivamente anche le imprese in situazione finanziaria difficile ma che dimostrassero con la compilazione di tutte e 5 le annualità un trend positivo che comprovasse un recupero, ed in particolare se l'investimento per il quale viene richiesto un contributo sia in grado di generare un reale effetto benefico sulla situazione complessiva dell'impresa.

7.4. Analisi dei *Business plan* presentati nel primo “stop and go”.

Nel mese di novembre del 2008, la Regione Lazio ha chiuso i termini di presentazione dei *Business plan* richiesti per le domande di aiuto delle misure 112, 121, 123 e 311 per il primo “stop and go”.

L’invio di questi documenti in formato elettronico, ha permesso una loro analisi in tempi relativamente brevi.

Il numero dei *Business plan* pervenuti nel primo “stop and go”, è stato superiore al migliaio dei quali però solo 975 sono stati ritenuti completi⁴⁶.

Da una prima analisi di questi documenti sono emerse alcune incongruenze che hanno ridotto il campione sino a giungere ad un totale di 759 *Business plan* validi. Tali contraddittorietà sono dovute a grossolani errori di compilazione delle domande, ad una mancanza di informazioni fondamentali dell’azienda e da incoerenze interne al bilancio.

Nei diversi piani aziendali sono emersi valori di Capitale Netto negativo che per il suo significato (essendo la differenza tra il totale degli impieghi ed il totale dei debiti) non può assumere valori inferiori a zero. Infatti in seguito ad un’analisi più dettagliata, è emerso che in questi casi, è stato riportato nelle passività il valore del mutuo contratto (o che verrà contratto per far fronte all’investimento), ma per il quale non è stato riportato alcun valore nell’attivo sia sotto forma di liquidità -nel caso in cui la banca conceda il mutuo e questo venga depositato momentaneamente del conto corrente-, sia che fosse immediatamente convertito in immobilizzazioni materiali (es. per l’acquisto di un macchinario o la ristrutturazione di un fabbricato). Il fatto che diversi piani aziendali hanno presentato questi errori, evidenzia i grossi limiti di conoscenza dei compilatori della metodologia di stesura di un bilancio economico riclassificato. Non bisogna trascurare il fatto che se tutte le imprese avessero avuto a disposizione un sistema contabile che registrasse correttamente questi movimenti “patrimoniali”, o se i tecnici avessero dimestichezza con determinati concetti di economia aziendale, tale errore probabilmente si sarebbe presentato con minore frequenza.

Dopo una fase di eliminazione e correzione delle imprecisioni presenti nei *Business plan*, è stata svolta un’indagine sulle principali caratteristiche delle aziende che hanno presentato domanda di aiuto, suddividendole per classi di superficie.

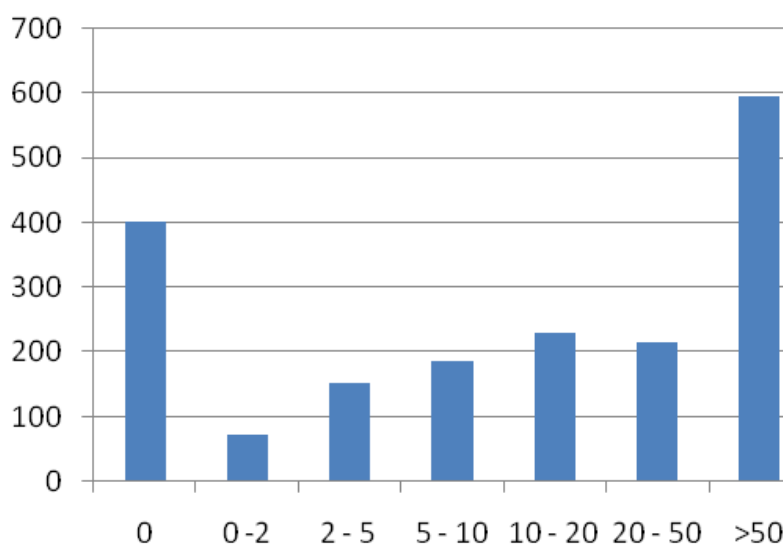
⁴⁶ Tra i criteri adottati per valutare l’ammissibilità dei *Business plan* presentati, le annualità “+1” e “+n” dovevano riportare almeno il numero di ULU totali impiegate in azienda. Questa informazione per l’annualità “0”, è stata trascurata per tenere conto delle domande relative al primo insediamento.

Tabella 7.1: Caratteristiche delle imprese per classe di SAU (1 ULU=1800ore)

classi di SAU (Ha)	SAU (Ha)	n° aziende	Ha/azienda	ULU impiegate	ULU /Ha	di cui ULU familiari (%)
0	0	167	-	401	-	56
0 - 2	54	44	1,23	73	1,36	69
2 - 5	357	100	3,57	152	0,43	75
5 - 10	799	110	7,26	187	0,23	71
10 - 20	1.593	113	14,10	231	0,15	65
20 - 50	3.246	104	31,21	215	0,07	67
>50	26.969	121	222,88	596	0,02	25
totale	33.017	759	44	1.857	0,06	52

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Come si osserva nella tabella 7.1 le 759 aziende occupano un totale di circa 33 mila ettari di Superficie Agricola Utilizzata (circa il 5% della SAU regionale) e coinvolgono 1.857 Unità di Lavoro Uomo (ULU), di cui circa la metà risulta a carattere familiare. La superficie media per azienda del campione risulta essere di 44 ettari⁴⁷ per azienda ma la superficie media delle aziende di classe di SAU maggiore di 50 ettari risulta essere di circa 223. Sempre da questa tabella si osserva che circa il 22% delle aziende sono imprese senza SAU, le quali coprono da sole il 21,6 % del totale delle unità di lavoro.

**Figura 7-5: Distribuzione delle Unità di Lavoro totali impiegate per classe di SAU.**

⁴⁷ Questa SAU media per azienda è di molto superiore alla media Regionale, che stando agli ultimi dati forniti dalla Regione Lazio, risulta essere di soli 5,6 Ha.

Per quanto riguarda l'impiego lavoro, la tabella mostra come il rapporto tra la manodopera e le unità di superficie decresce all'aumentare della superficie aziendale registrando un impiego medio per le aziende comprese tra i 0 e i 2 ettari, di 1,36 ULU/Ha rispetto alle 0,02 ULU/Ha per le aziende con superficie maggiore ai 50 ettari. Comunque si nota tra le aziende di superficie inferiore a 2 e quelle comprese tra 2 e 5 una marcata differenza di lavoro per unità di superficie che si riduce di quasi una unità.

Sempre nella stessa tabella, si osserva che l'82% del totale della SAU viene occupato dalle 121 aziende con superficie superiore ai 50 ettari. Esse interessano circa il 30% delle Unità di Lavoro totali impiegate, per le quali la quota di quella familiare è la più bassa (24%) rispetto alle altre classi di SAU, dove invece questo rapporto oscilla sempre intorno al 70%.

Questo dato evidenzia il forte peso delle imprese a conduzione familiare all'interno del campione caratterizzate dall'essere prevalentemente di piccole-medie dimensioni.

Attraverso l'analisi delle caratteristiche patrimoniali di queste imprese emerge che il totale dei capitali investiti ammonta a poco meno di 220 milioni di euro, di cui il 14% proviene da fonti di terzi. Questo dato ci mostra come queste imprese si caratterizzano dall'essere poco indebitate e che la quasi totalità dei capitali investiti nelle attività sono capitali propri.

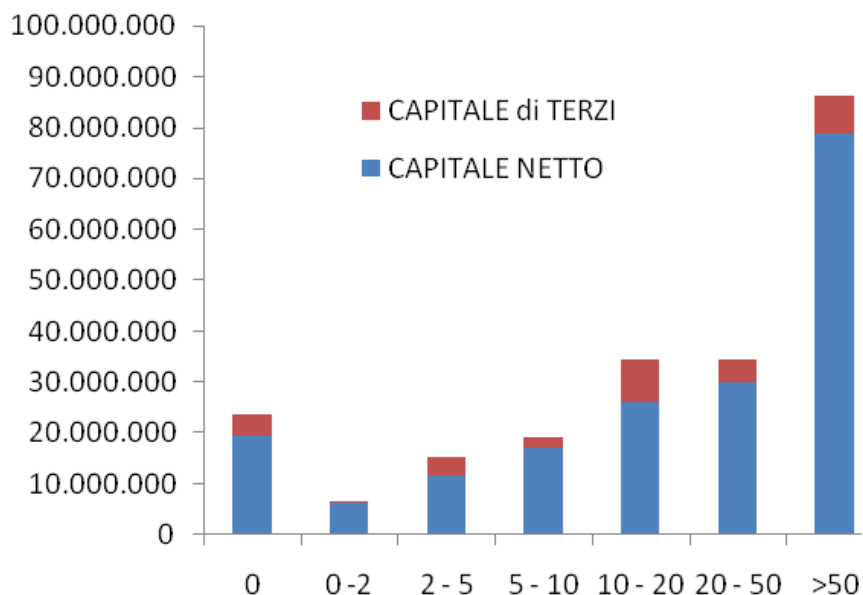


Figura 7-6: Distribuzione Capitale Netto e di Terzi per classe di SAU (valori in euro).

In particolare, le aziende con superficie compresa tra i 0 e 2 ettari, registrano un indebitamento medio per unità di SAU, di soli circa 4.300€, valore che cresce notevolmente (circa 12.500 €) se rapportato alle ULU impiegate in azienda.

Tabella 7.2: Distribuzione delle fonti per classe di SAU (valori in euro).

classi di SAU (Ha)	CAPITALE di TERZI	CAPITALE LORDO	CAPITALE NETTO	CN/CT
0	4.179.517	23.709.019	19.529.502	4,7
0 - 2	191.167	6.442.883	6.251.716	32,7
2 - 5	3.617.528	15.232.622	11.615.094	3,2
5 - 10	1.896.109	19.067.946	17.171.837	9,1
10 - 20	8.502.175	34.475.525	25.973.350	3,1
20 - 50	4.500.923	34.439.122	29.938.199	6,7
>50	7.450.724	86.176.151	78.725.428	10,6
tot	30.338.143	219.543.268	189.205.125	6,2
0	-	-	-	per Ha
0 - 2	3.540	119.308	115.768	
2 - 5	10.142	42.707	32.564	
5 - 10	2.373	23.868	21.494	
10 - 20	5.338	21.645	16.307	
20 - 50	1.387	10.609	9.223	
>50	276	3.195	2.919	
media	3.843	36.889	33.046	per azienda
0	25.027	141.970	116.943	
0 - 2	4.345	146.429	142.084	
2 - 5	36.175	152.326	116.151	
5 - 10	17.237	173.345	156.108	
10 - 20	75.240	305.093	229.853	
20 - 50	43.278	331.145	287.867	
>50	61.576	712.200	650.623	per ULU
media	37.554	280.358	242.804	
0	39.971	289.253	249.282	
0 - 2	12.429	70.505	58.076	
2 - 5	2.606	87.818	85.213	
5 - 10	23.730	99.923	76.193	
10 - 20	10.119	101.757	91.638	
20 - 50	36.797	149.209	112.411	
>50	20.949	160.296	139.346	
media	20.943	136.966	116.023	

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Dalla tabella 7.2 inoltre, risulta che le aziende maggiormente indebitate sono quelle con una SAU compresa tra i 10 e i 20 ettari e quelle con superficie maggiore ai 50, per le quali il però il debito medio per unità di superficie scende sotto i 300 €/Ha.

Per quanto riguarda invece i capitali propri investiti nell'attività produttiva, emerge che le piccole imprese hanno investito nella loro attività ingenti capitali, dichiarando per quanto riguarda le imprese con superficie inferiore ai 2 ettari, una media di 115.000 euro per ettaro che è di gran lunga superiore rispetto alle altre classi di SAU. Questo dato, mostra come le piccole imprese hanno una capitalizzazione per ettaro molto elevata, mentre questa si riduce consistentemente passando alla classe di SAU compresa tra i 2 e i 5 ettari. In generale infatti si osserva che la tendenza è quella di un rapporto capitali investiti per unità di superficie che si riduce sensibilmente all'aumentare dell'estensione aziendale.

Per quanto riguarda invece l'entità dei capitali investiti per unità aziendale, vale la pena evidenziare che le aziende di grandi dimensioni, possiedono in media un ammontare di capitali totali investiti, circa 6 superiori di quelle di piccole dimensioni.

Nella tabella 7.3, vengono riportati i risultati del conto economico per classi di superficie e dalla quale, da una prima analisi, emerge che il livello di reddito dichiarato da queste imprese è in media alto. Questo indica chiaramente che nel complesso, queste sono imprese che svolgono attività molto redditizie ed in particolare le piccole imprese (0-2 ettari) generano un Reddito Netto per ettaro pari a più di 50 mila euro. Comunque emerge chiaramente come questa redditività diminuisce sensibilmente all'aumentare dell'estensione aziendale, mentre rimane più o meno costante se rapportata alla manodopera impiegata⁴⁸.

Per analizzare più nel dettaglio la tabella, si ricorda che nello schema del conto economico utilizzato per la realizzazione del *Business plan*, la Produzione Vendibile (PV) rappresenta gli introiti derivanti dalle vendite e la variazione del valore delle rimanenze, mentre nei Ricavi sono compresi gli introiti attenuati dal pagamento delle integrazioni che riceve l'azienda. Il Margine Operativo Lordo (MOL) invece viene calcolato sottraendo ai Ricavi, tutti i costi variabili sostenuti e i compensi alla manodopera sia avventizia che fissa (esclusa però quella familiare). Sottraendo a questo margine anche gli ulteriori costi fissi e le imposte sull'attività produttiva, si ottiene il Reddito Operativo corretto (ROc) che rappresenta la voce di reddito derivante dalla gestione tipica dell'impresa. Il Reddito Netto infine, racchiude al suo interno anche la gestione finanziaria, extra-caratteristica e straordinaria da cui sottraendo il Reddito

⁴⁸ Più precisamente, le imprese con superficie compresa tra i 10 e 20 ettari, registrano un Reddito Netto per ULU più basso di circa 10 mila euro rispetto alle altre classi.

da Lavoro (che remunera la manodopera familiare), si ottiene il Reddito da Capitale (Rc) che è la porzione di Reddito che remunera i capitali di proprietà dell'impresa investiti in azienda.

Tabella 7.3: Distribuzione dei redditi per classe di SAU (valori in euro).

classi di SAU (Ha)	PV	RICAVI	MOL	ROc	RN	Rc	
0	11.357.217	11.973.567	8.132.957	6.443.311	10.288.379	7.204.122	
0 - 2	3.991.086	4.095.058	3.072.490	2.622.517	2.563.922	1.787.873	
2 - 5	10.054.873	10.253.899	5.888.737	4.674.263	4.652.684	2.938.203	
5 - 10	5.795.154	6.093.224	4.141.101	2.809.135	4.927.588	2.973.550	
10 - 20	16.395.348	16.889.626	7.493.044	4.241.037	4.526.360	2.049.384	
20 - 50	12.480.755	13.164.848	8.112.542	6.072.210	7.776.605	5.486.964	
>50	25.189.192	30.075.820	16.997.155	11.948.874	13.795.376	10.513.186	
tot	85.263.626	92.546.042	53.838.025	38.811.347	48.530.913	32.953.282	
0	-	-	-	-	-	-	per Ha
0 - 2	73.906	75.831	56.896	48.563	47.478	33.107	
2 - 5	28.190	28.748	16.510	13.105	13.044	8.238	
5 - 10	7.254	7.627	5.183	3.516	6.168	3.722	
10 - 20	10.294	10.604	4.705	2.663	2.842	1.287	
20 - 50	3.845	4.056	2.499	1.871	2.396	1.690	
>50	934	1.115	630	443	512	390	
media	20.737	21.330	14.404	11.693	12.073	8.072	
0	68.007	71.698	48.700	38.583	61.607	43.138	per azienda
0 - 2	90.707	93.069	69.829	59.603	58.271	40.633	
2 - 5	100.549	102.539	58.887	46.743	46.527	29.382	
5 - 10	52.683	55.393	37.646	25.538	44.796	27.032	
10 - 20	145.092	149.466	66.310	37.531	40.056	18.136	
20 - 50	120.007	126.585	78.005	58.387	74.775	52.759	
>50	208.175	248.560	140.472	98.751	114.011	86.886	
media	112.174	121.044	71.407	52.162	62.863	42.567	
0	33.774	35.606	24.185	19.161	30.595	21.423	per ULU
0 - 2	54.400	55.817	41.879	35.746	34.947	24.369	
2 - 5	65.958	67.264	38.629	30.662	30.521	19.274	
5 - 10	30.926	32.517	22.099	14.991	26.296	15.868	
10 - 20	70.958	73.098	32.430	18.355	19.590	8.870	
20 - 50	58.091	61.275	37.760	28.263	36.196	25.539	
>50	42.231	50.424	28.497	20.033	23.129	17.626	
media	50.906	53.714	32.211	23.887	28.753	18.996	

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Da questi dati, risulta che il complesso delle imprese, che hanno presentato il *Business plan*, generano un totale di 85 milioni di euro di Produzione Vendibile. I Ricavi sono in media maggiori della Produzione Vendibile per circa un 10%. Tale aumento è dovuto appunto dalla presenza dei contributi pubblici alle imprese (come gli aiuti PAC) che incrementano sensibilmente l'ammontare degli introiti delle imprese.

Dall'analisi del Margine Operativo Lordo rispetto ai Ricavi, si nota che questo si riduce sensibilmente in media per un 42%. Questa riduzione rappresenta dunque il peso medio dei costi variabili che sostengono le imprese rispetto ai Ricavi.

Osservando invece la variazione del Reddito Operativo corretto, rispetto al Margine Operativo Lordo, emerge invece che i costi fissi riducono questo margine di circa il 28%

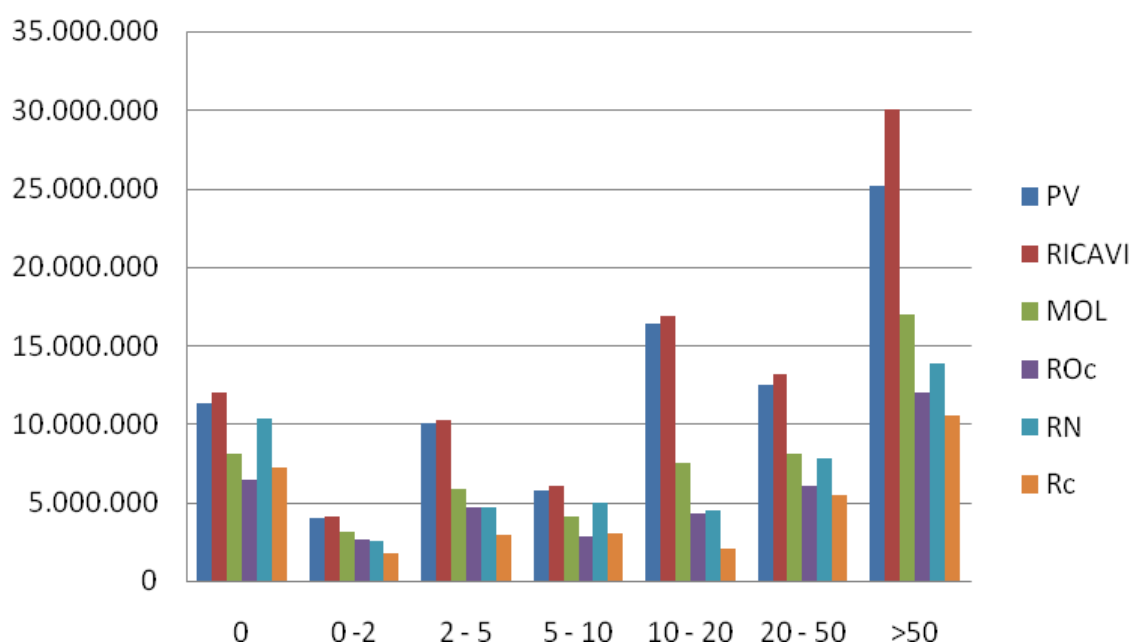


Figura 7-7: Livelli di Reddito per classi di SAU (valori in euro).

Il Reddito Netto però, rispetto al Reddito Operativo, registra un aumento medio (per tutte le classi di SAU ad eccezione di quelle comprese tra i 0 e 2 ettari), anche esso di circa il 10%.

Questo aumento, si spiega dalla presenza di entrate relative alle attività extra-caratteristiche svolte, le quali, analizzando il Reddito da Capitale, consentono di remunerare, buona parte della manodopera familiare impiegata ed in particolare per le aziende con superficie compresa tra i 5 e i 10 ettari, questa viene compensata completamente.

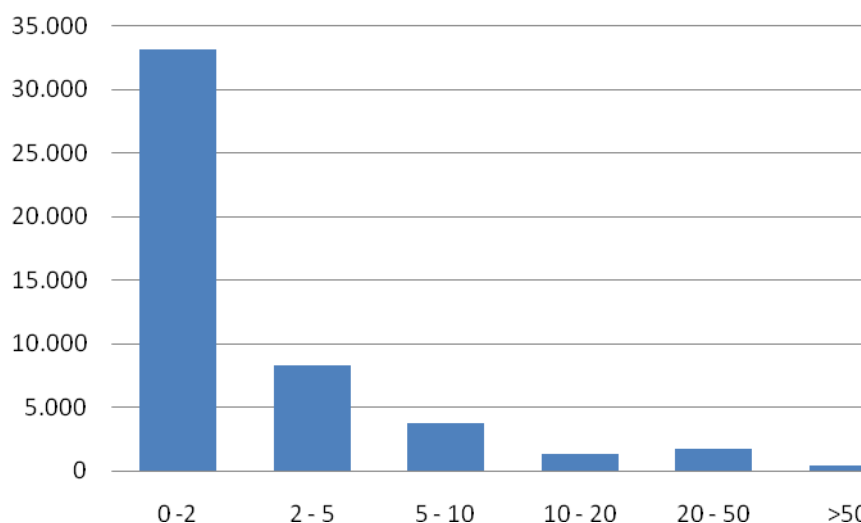


Figura 7-8: Reddito da Capitale per ettaro per classi di SAU (valori in euro).

Specificando l'analisi per classe di SAU e rapportando il Reddito da Capitale per ettaro e per unità di lavoro, si segnala che le piccole imprese registrano rispetto alle altre, una redditività maggiore per ettaro (33.000€/Ha) e per unità di lavoro, insieme alle imprese con una SAU compresa tra i 20 e i 50 ettari (circa 25.000 €/ULU).⁴⁹

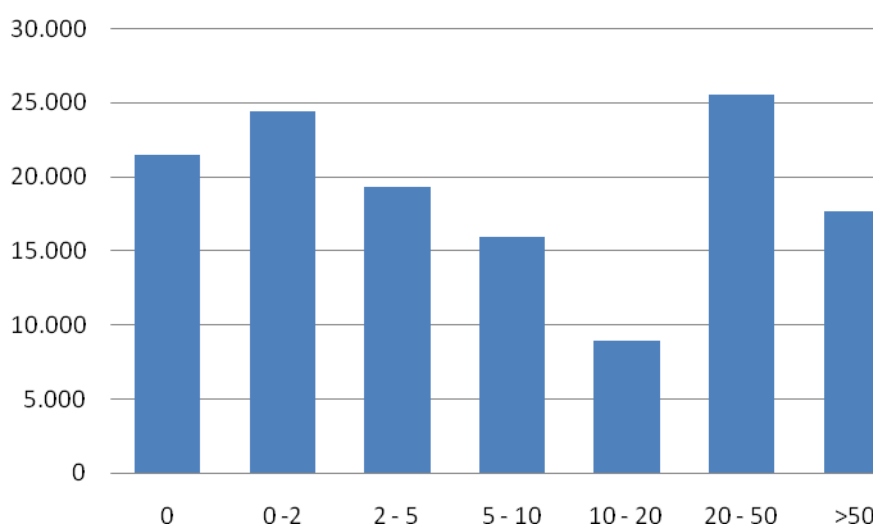


Figura 7-9: Reddito da Capitale per ULU e per classi di SAU (valori in euro).

⁴⁹ Questi valori sono relativi al Reddito da Capitale che consente un più omogeneo confronto tra imprese individuali e non. Infatti questo Reddito è pari al Reddito Netto meno la retribuzione per la manodopera familiare (Reddito da Lavoro) che per le società è assente.

Confrontando invece il Margine Operativo Lordo e le Liquidità Immediate con la rata capitale dei prestiti che pagano le imprese, si osserva che nel loro complesso, la rata capitale pesa per un 6,5% sul Margine Operativo Lordo (al lordo anche della stessa rata capitale), e per un 11,3% sulle Liquidità Immediate a disposizione.

Questo dato permette di avere una prima idea dell'entità del reddito e delle disponibilità monetarie che hanno le imprese, per far fronte alla restituzione dei prestiti contratti con le banche.

Tabella 7.4: Rapporto tra Margine Operativo Lordo e le Liquidità rispetto alle Rate prestiti.

Classi di SAU (Ha)	Rata capitale prestiti (€)	MOL (€)	Rata/MOL (%)	Liquidità immediate (€)	Rata/Liquidità Immediate (%)
0	773.082	12.864.436	6,0	5.256.169	14,7
0 - 2	196.188	2.738.324	7,2	794.649	24,7
2 - 5	554.890	5.684.438	9,8	4.283.414	13,0
5 - 10	372.865	6.407.050	5,8	2.308.699	16,2
10 - 20	184.899	6.242.394	3,0	3.216.069	5,7
20 - 50	991.738	6.570.747	15,1	3.440.283	28,8
>50	275.265	11.319.997	2,4	10.273.410	2,7
Totale	3.348.927	51.827.386	6,5	29.572.692	11,3

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Queste percentuali sono però più alte per alcune classi di SAU. In particolare le imprese di classe compresa tra i 20 e i 50 ettari, hanno un ammontare di rate capitale prestiti che copre il 15 % del MOL e ben il 28% delle liquidità. Anche per le piccole imprese questi valori sono relativamente alti, ma se la rata rispetto al margine pesa per un 7,2%, questa rispetto alle liquidità ne arriva a coprire quasi un quarto.

7.5. Analisi degli indici dei *Business plan* e valutazione del rating

In questo paragrafo vengono mostrati i risultati di un'analisi degli indici di valutazione elaborati dal software *Business plan*.

Questa analisi ha la funzione di mostrare i valori che tali indici assumono per ogni classe di SAU e di utilizzarli per valutare i loro *Business plan* come farebbe una banca che volesse conformarsi con Basilea II per la richiesta di fido. In particolare tale valutazione viene svolta

utilizzando la griglia (tabella 6.12) riportata nel capitolo precedente con la quale è stata analizzata l'impresa corilicola al fine di determinarne la sua affidabilità.

Si ricorda che questa griglia considera 8 indicatori (tra cui 3 economici, 4 finanziari e 1 patrimoniale), che consentono di avere una valutazione delle 3 componenti di analisi nel loro insieme. Si ricorda inoltre, che questa griglia, definiti gli intervalli per ogni indicatore, attribuisce un giudizio (da 1 a 4) in relazione al range in cui il valore del relativo indice ricade. Per ogni indicatore viene determinato un peso che moltiplicato per il giudizio dell'indicatore e ponderato alla somma dei pesi, consente di ottenere una valutazione sintetica (rating) dell'affidabilità dell'impresa.

L'attribuzione dei pesi di ogni indicatore come si osserva, è spostata maggiormente verso quelli di carattere finanziario, visto che il fine di questa analisi per una banca si traduce nel ridurre al minimo il rischio di insolvenza dell'impresa nel restituire il prestito affidatogli.

In particolare questi indicatori sono:

- ROE, dato dal rapporto tra Reddito da Capitale e Capitale Proprio (Capitale Netto);
- ROI, che è il rapporto tra il Reddito Operativo corretto e il totale degli impieghi (Capitale Lordo);
- ROS, dato dal rapporto tra Reddito Operativo e l'ammontare delle Vendite;
- Rotazione del Capitale Investito, che determina il rapporto tra le Vendite ed il totale dei capitali investiti in azienda;
- Grado di Autonomia Finanziaria, che rappresenta il rapporto tra Capitale Proprio e totale degli Impieghi;
- Quoziente di Tesoreria, che rapporta le Liquidità Immediate e Differite ai Debiti a Breve;
- Quoziente di Disponibilità, ottenuto dal rapporto del Capitale Circolante con i Debiti a Breve;
- Quoziente di Liquidità Immediata che è dato dal rapporto delle sole Liquidità Immediate con i Debiti a Breve.

Al fine di rendere più accurata questa analisi, sono stati presi in considerazione due ROI, uno che tiene conto del solo Reddito Operativo che rappresenta il risultato della gestione tipica dell'impresa (e per tipica si intende quella prettamente agricola) e un altro che somma a questo valore anche il risultato della gestione extracaratteristica (ROI*).

Inoltre per quanto riguarda i quozienti, questi sono stati calcolati tenendo in considerazione sia i soli Debiti a Breve e poi anche l'ammontare delle rate capitale dei prestiti, al fine di

avere una maggior precisione della determinazione della disponibilità monetaria nel breve periodo con la quale queste imprese dovranno coprire le rate dei prestiti che contraggono per realizzare i propri investimenti.

Questa valutazione inoltre viene svolta per due differenti annualità del *Business plan*, una precedente all'ipotesi di investimento e un'altra nell'anno in cui l'investimento entra a pieno regime⁵⁰.

Dalla tabella 7.5, emerge che la remunerazione media dei capitali propri (ROE) di queste imprese, si attesta intorno al 17% prima dell'investimento per aumentare ad un 27% quando l'investimento entra a pieno regime.

Per quanto riguarda l'analisi di questo indicatore per classe si SAU, si osserva come, fatta eccezione delle imprese senza SAU, l'indice diminuisce all'aumentare della superficie aziendale a dimostrazione di come le piccole imprese sono quelle in grado di remunerare maggiormente i propri capitali investiti sia nella situazione ante che post all'ipotesi di investimento.

Per quanto riguarda il ROI invece, questo si attesta a valori medi intorno al 18% prima e 24% nell'anno in cui l'investimento entra a pieno regime. Questo indicatore invece se comprensivo anche della gestione extra-caratteristica, assume valori superiori di 4 punti percentuali nella situazione ex-ante e 6 punti nella situazione ex-post. Questa variazione evidenzia nuovamente il peso che la diversificazione delle attività produttive ha per le imprese analizzate, e che si accentua maggiormente nella fase successiva all'investimento. Infatti non bisogna trascurare il fatto che molte imprese (in particolare per la misura 311) presentano domanda di aiuto alla Regione Lazio per diversificare le proprie attività produttive.

Per quanto riguarda il ROS invece, il valore di questo indicatore ci indica che il Rapporto tra il Reddito Operativo e le Vendite è in media del 46% e che aumenta sino ad arrivare al 60%. Le vendite invece, se rapportate al complesso dei capitali investiti in azienda (Rotazione del Capitale Investito), mostrano come queste subiscono una leggera variazione positiva, più accentuata per le imprese di superficie compresa tra i 5 e i 10 ettari, (per le quali questo indicatore registra un aumento del 15%), mentre si osserva una diminuzione per le aziende più piccole. Questo fenomeno per le piccole imprese si spiega dal fatto che evidentemente, l'investimento che tendono realizzare, contribuisce ad accrescere il valore dei capitali investiti al quale però non corrisponde un pari aumento delle volume delle vendite.

⁵⁰ Si ricorda che per l'annualità in cui l'investimento entra a pieno regime, gli indici sono calcolati su dati previsionali inseriti nel piano aziendale.

Tabella 7.5: Valori medi degli indicatori e giudizio di rating per classe di SAU.

ANNO INIZIO INVESTIMENTO										
classi di SAU (Ha)	ROE	ROI	ROI*	ROS	Rotazione del capitale investito	Grado di autonomia finanziaria	Quoziente di tesoreria	Quoziente di disponibilità	Quoziente di liquidità immediata	Giudizio di rating
0	0,37	0,27	0,43	0,61	0,45	0,82	4,38	5,09	3,67	3,81
0 - 2	0,29	0,41	0,42	0,66	0,62	0,97	70,72	99,73	67,05	3,88
2 - 5	0,25	0,31	0,32	0,48	0,64	0,76	4,54	5,32	2,89	3,88
5 - 10	0,17	0,15	0,23	0,48	0,30	0,90	14,94	29,62	12,57	3,75
10 - 20	0,08	0,12	0,13	0,26	0,47	0,75	17,18	25,90	11,09	3,56
20 - 50	0,18	0,18	0,22	0,48	0,37	0,87	4,47	7,42	2,80	3,75
>50	0,13	0,14	0,17	0,48	0,29	0,91	3,77	5,60	2,59	3,63
totale	0,17	0,18	0,22	0,46	0,38	0,86	5,13	7,36	3,75	3,75

classi di SAU (Ha)	ROE	ROI	ROI*	ROS	Rotazione del capitale investito	Grado di autonomia finanziaria	Quoziente di tesoreria (con rata)	Quoziente di disponibilità (con rata)	Quoziente di liquidità immediata (con rata)	Giudizio di rating
0	0,37	0,27	0,43	0,61	0,45	0,82	4,13	4,81	3,46	3,81
0 - 2	0,29	0,41	0,42	0,66	0,62	0,97	24,83	35,02	23,55	3,88
2 - 5	0,25	0,31	0,32	0,48	0,64	0,76	3,28	3,85	2,09	3,88
5 - 10	0,17	0,15	0,23	0,48	0,30	0,90	5,34	10,58	4,49	3,75
10 - 20	0,08	0,12	0,13	0,26	0,47	0,75	4,87	7,34	3,14	3,56
20 - 50	0,18	0,18	0,22	0,48	0,37	0,87	3,37	5,59	2,11	3,75
>50	0,13	0,14	0,17	0,48	0,29	0,91	2,80	4,16	1,93	3,63
Totale	0,17	0,18	0,22	0,46	0,38	0,86	3,72	5,33	2,72	3,75

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

ANNO FINE INVESTIMENTO										
classi di SAU (Ha)	ROE	ROI	ROI*	ROS	Rotazione del capitale investito	Grado di autonomia finanziaria	Quoziente di tesoreria	Quoziente di disponibilità	Quoziente di liquidità immediata	Giudizio di rating
0	0,36	0,29	0,40	0,65	0,45	0,90	2,95	3,84	2,04	3,81
0 - 2	0,51	0,26	0,47	0,64	0,40	0,79	18,45	29,66	9,88	3,63
2 - 5	0,28	0,22	0,31	0,65	0,34	0,89	4,72	7,51	3,35	3,81
5 - 10	0,29	0,32	0,34	0,71	0,45	0,93	12,75	19,53	10,37	3,75
10 - 20	0,23	0,24	0,26	0,61	0,39	0,93	3,76	7,12	2,68	3,69
20 - 50	0,20	0,16	0,22	0,42	0,37	0,89	11,33	23,53	5,94	3,75
>50	0,19	0,20	0,24	0,58	0,35	0,90	19,84	33,01	13,73	3,75
totale	0,27	0,24	0,30	0,60	0,39	0,90	5,50	9,18	3,68	3,81
classi di SAU (Ha)	ROE	ROI	ROI*	ROS	Rotazione del capitale investito	Grado di autonomia finanziaria	Quoziente di tesoreria (con rata)	Quoziente di disponibilità (con rata)	Quoziente di liquidità immediata (con rata)	Giudizio di rating
0	0,36	0,29	0,40	0,65	0,45	0,90	2,43	3,16	1,68	3,81
0 - 2	0,51	0,26	0,47	0,64	0,40	0,79	15,24	24,49	8,15	3,63
2 - 5	0,28	0,22	0,31	0,65	0,34	0,89	3,23	5,14	2,29	3,81
5 - 10	0,29	0,32	0,34	0,71	0,45	0,93	5,48	8,39	4,46	3,75
10 - 20	0,23	0,24	0,26	0,61	0,39	0,93	2,41	4,57	1,72	3,81
20 - 50	0,20	0,16	0,22	0,42	0,37	0,89	6,08	12,64	3,19	3,75
>50	0,19	0,20	0,24	0,58	0,35	0,90	3,28	5,46	2,27	3,75
totale	0,27	0,24	0,30	0,60	0,39	0,90	3,44	5,73	2,30	3,81

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Per quanto riguarda il rapporto tra il Capitale Netto e il Capitale Lordo, rappresentato dal Grado di Autonomia Finanziaria, si osserva come questo indice varia da un 86% a un 90%. Non tutte le imprese assumono comportamenti omogenei rispetto a questo rapporto. Infatti, si nota come questo indice diminuisce nelle piccole imprese (con una superficie compresa tra gli 0 e 2 ettari) perché evidentemente queste aumentano la loro condizione debitoria in maniera rilevante, ossia aumenta maggiormente la quota dei debiti (Capitale di Terzi) rispetto al proprio capitale investito nell'attività (Capitale Netto).

Passando successivamente all'analisi degli indicatori finanziari, emerge come questi assumano per ogni classe di SAU, anche nel caso in cui sono stati attribuite le rate capitali al denominatore assieme ai debiti a breve, valori di gran lunga superiori alla unità, indicando dunque come, sia il Capitale Circolante che le Liquidità Immediate e Differite o le sole Immediate, siano sempre superiori al passivo a breve. Questo evidenzia come le imprese che hanno presentato il loro *Business plan*, hanno dichiarato di possedere le liquidità per far fronte agli oneri che l'investimento che intendono realizzare, comporta.

Tutto ciò, implica che l'impresa riceva un giudizio positivo da parte di un finanziatore, proprio perché hanno dichiarato di possedere la disponibilità monetaria adeguata per restituire i prestiti che contraggono.

Comunque questi rapporti tendono a ridursi con la realizzazione dell'investimento, passando ad esempio per quanto riguarda il Quoziente di Liquidità Immediata comprensivo della rata capitale dei prestiti, da un 2,72 ad un 2,3 a fine investimento.

Nella tabella 7.6, viene mostrato il valore del rating medio assunto dalle imprese per classe di SAU, dove si osserva sul totale, una variazione positiva molto contenuta passando dall'anno di inizio a quello di fine investimento. Per tutte le classi emerge chiaramente che questo indicatore sintetico assume sempre valori superiori a 3, collocando così tutte le classi di SAU all'interno della fascia a rischio basso.

Come accennato in precedenza, questo giudizio positivo è dovuto principalmente dal fatto che la maggior parte delle imprese mostrano una buona capacità di coprire i propri Debiti a Breve.

Dalla tabella 7.5, si osservava infatti che l'imputazione della Rata capitale non modifica il giudizio degli indicatori. Questo si spiega dal fatto che in tutte e due le annualità di riferimento, i valori dei quozienti assumono sempre valori di molto superiori ad 1, comportando l'attribuzione del giudizio più alto che moltiplicato per il loro peso (che è tra

l'altro il più alto rispetto agli altri indicatori economici e patrimoniali) aumenta il valore del rating.

Tabella 7.6: Valori medi di rating per classi di SAU.

classi di SAU (Ha)	rating inizio investimento	rating fine investimento	diff. %
0	3,81	3,81	0,00
0 - 2	3,88	3,63	-6,45
2 - 5	3,88	3,81	-1,61
5 - 10	3,75	3,75	0,00
10 - 20	3,56	3,69	3,51
20 - 50	3,75	3,75	0,00
>50	3,63	3,75	3,45
media	3,75	3,81	+1,6
FASCE DI RISCHIO (RATING)			
0 - 1	1,01 - 2	2,01 - 3	3,01 - 4
Rischio elevato	Rischio consistente	Rischio normale	Rischio basso

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Analizzando ulteriormente i diversi indicatori per classe di giudizio, si osserva infatti che la maggior parte delle imprese che hanno presentato il proprio piano aziendale, si collocano all'interno della classe di giudizio più alto.

Per quanto riguarda il ROE ad esempio, dalla tabella 7.7, si osserva che il 43% circa delle imprese ad inizio investimento, si collocano all'interno dell'intervallo di giudizio 4 e passando all'anno di fine investimento, queste aumentano ulteriormente di numero divenendo il 56% del totale delle imprese.

Esiste comunque un numero consistente di imprese che presentano valori di ROE relativamente bassi (circa un 3%) e altri molto negativi, che rappresentano ben il 23% del campione e che dimostrano di non riuscire a compensare completamente neanche la manodopera familiare impiegata. Anche per quanto riguarda il ROI emerge che il 7% delle imprese non è in grado con il proprio reddito prodotto, di coprire neanche i costi fissi che sostiene.

Nonostante questo, le imprese collocate all'interno della fascia di rischio elevato sono assenti. La causa che ha portato queste imprese ad avere giudizi di rating così alti per ogni classe di SAU, si spiega osservando il numero di aziende che per i Quozienti di Tesoreria, di

Disponibilità e di Liquidità Immediata, si collocano nel giudizio 4. Queste imprese rappresentano sempre oltre il 90% dell'intero campione in tutte e due le annualità di riferimento.

Tabella 7.7: Numero di aziende, e valori medi assunti dagli indicatori per classe di giudizio.

numero aziende	anno inizio investimento				anno fine investimento			
	giudizio 1	giudizio 2	giudizio 3	giudizio 4	giudizio 1	giudizio 2	giudizio 3	giudizio 4
ROE	179	165	90	325	78	125	129	427
ROI	55	134	84	486	30	58	126	545
ROS	48	60	6	645	29	37	3	690
Rotaz. Cap. investito	362	140	99	158	398	175	111	75
Grado auton. Fin.	43	3	3	710	2	3	2	752
Q. di tesoreria	51	3	3	702	34	2	4	719
Q. di disponibilità	36	2	3	718	26	6	3	724
Q. liquidità imm.	40	3	0	716	48	3	5	703
valori %								
ROE	23,6	21,7	11,9	42,8	10,3	16,5	17,0	56,3
ROI	7,2	17,7	11,1	64,0	4,0	7,6	16,6	71,8
ROS	6,3	7,9	0,8	85,0	3,8	4,9	0,4	90,9
Rotaz. Cap. investito	47,7	18,4	13,0	20,8	52,4	23,1	14,6	9,9
Grado auton. Fin.	5,7	0,4	0,4	93,5	0,3	0,4	0,3	99,1
Q. di tesoreria	6,7	0,4	0,4	92,5	4,5	0,3	0,5	94,7
Q. di disponibilità	4,7	0,3	0,4	94,6	3,4	0,8	0,4	95,4
Q. liquidità imm.	5,3	0,4	0,0	94,3	6,3	0,4	0,7	92,6
valori medi degli indicatori								
ROE	-2,2	0,0	0,1	6,5	-0,8	0,1	0,2	1,3
ROI	-0,3	0,0	0,1	6,7	-1,2	0,1	0,2	1,4
ROS	-6,1	0,0	0,1	0,7	-7,9	0,0	0,1	0,8
Rotaz. Cap. investito	0,2	0,7	1,4	22,4	0,2	0,7	1,4	6,1
Grado auton. Fin.	0,0	0,2	0,3	1,0	0,1	0,2	0,3	1,0
Q. di tesoreria	0,2	0,9	0,9	87,7	0,3	0,8	0,9	80,5
Q. di disponibilità	0,3	0,8	0,9	86,3	0,4	0,8	1,0	81,8
Q. liquidità imm.	0,1	0,8	-	93,8	0,2	0,8	0,9	81,9

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

La parte inferiore della tabella 7.7, mostra inoltre i valori medi assunti dagli indicatori all'interno di ogni intervallo, evidenziando una forte variabilità di questi valori nel loro complesso ma che si riduce notevolmente passando da una annualità all'altra.

Concentrando l'attenzione sugli indicatori finanziari, si osserva che questi nella classe di giudizio 4 assumono un valore medio di 81 che indica una quota irrisoria dei debiti a breve e

delle rate capitale rispetto alle liquidità e al complesso del capitale circolante. Queste imprese dichiarano dunque di possedere una forte componente monetaria disponibile. Non dimentichiamo che la maggior parte delle imprese sono imprese familiari che si caratterizzano dal non avere nella maggior parte dei casi un conto corrente dedicato all'attività. Questo ha comportato probabilmente l'imputazione diretta di tutta la disponibilità monetaria del conto corrente familiare.

Tabella 7.8: Numero di aziende e percentuale per fascia di rischio.

	fascia	n°	%
ANNO inizio investimento	RISCHIO ELEVATO	0	0
	RISCHIO CONSISTENTE	14	2
	RISCHIO NORMALE	73	10
	RISCHIO BASSO	672	89
	tot	759	100
ANNO fine investimento	RISCHIO ELEVATO	0	0
	RISCHIO CONSISTENTE	5	1
	RISCHIO NORMALE	33	4
	RISCHIO BASSO	721	95
	tot	759	100

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Dall'analisi delle singole imprese e della fascia di rischio in cui esse ricadono (tabella 7.8), si osserva come nessuna si colloca all'interno della fascia di rischio elevato..

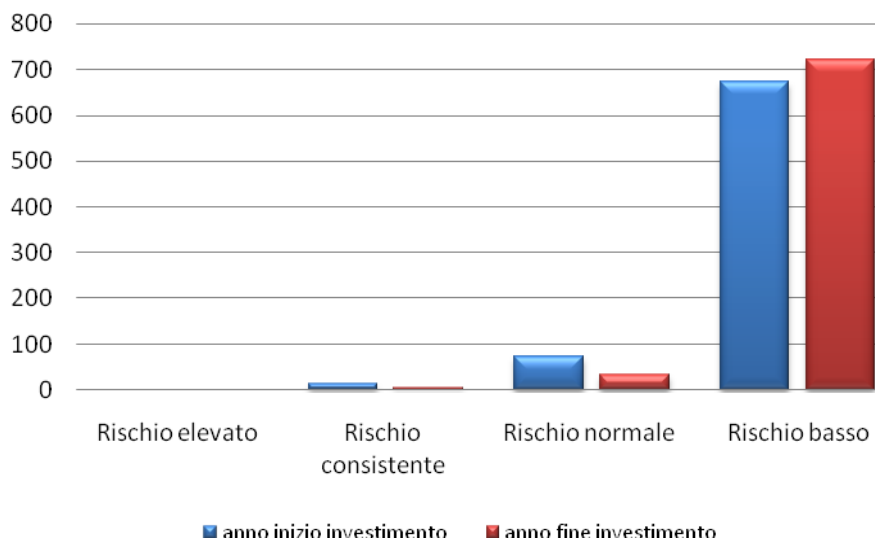


Figura 7-10: Numero di aziende per fascia di rischio.

Esiste comunque un 2% del campione che ricade però all'interno della fascia a rischio consistente ma che dimostra, in buona parte, di migliorare il suo giudizio sintetico realizzando l'investimento.

Il numero di aziende collocate nella fascia a rischio consistente e normale, che rappresentano circa il 12% del campione nell'anno ad inizio investimento, scende ad un 5% circa. Queste aziende infatti passano dalla fascia a Rischio Normale a quella a Rischio Basso, all'interno della quale nell'anno di fine investimento, sono collocate ben il 95% delle imprese

Tabella 7.9: Variazione del rating e della fascia di rating.

rating	n°	%
aumentato	370	48,7
diminuito	317	41,8
invariato	72	9,5
<i>totale</i>	759	100
fascia giudizio	n°	%
migliorato fascia	84	11,1
<i>di cui due fasce</i>	<i>14</i>	<i>1,8</i>
peggiorato fascia	35	4,6
<i>di cui due fasce</i>	<i>5</i>	<i>0,7</i>
<i>totale variate di fascia</i>	119	15,7

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Analizzando meglio questa variazione con la tabella 7.9, si segnala che circa la metà delle imprese, con la realizzazione dell'investimento, dimostrano una variazione positiva del proprio giudizio sintetico. Tuttavia questo miglioramento consente solo a un piccolo gruppo di esse, 11,1% del totale, di avanzare alla fascia di rating superiore. Ancora, in questo gruppo è poi interessante il caso di 14 unità, 1,8% del totale, che riesce a migliorare di due fasce la propria posizione di rating, passando da un giudizio di rischio consistente ad uno di rischio basso. Per converso c'è anche un gruppo di imprese (4,6%) che passa a fasce di rating inferiore; cinque di queste (0,7%) peggiorano la propria posizione di due fasce di rating.

Nella tabella 7.10 inoltre è possibile osservare che l'aumento maggiore che ha subito il valore del rating con la realizzazione dell'investimento interessa le imprese con superficie maggiore di 5 ettari, per le quali si registra una variazione media superiore al 5% , ma che nelle imprese con superficie maggiore di 50 ettari arriva invece all'8,3%.

Tabella 7.10: Variazione % del rating dall'anno di inizio a quello di fine investimento.

	Classi di SAU (Ha)							
	0	0 - 2	2 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 50	>50	tot
MEDIA	1,2	2,1	2,9	6,7	5,1	5,1	8,3	3,5
VARIANZA	109,0	185,8	373,8	809,5	463,6	527,3	946,1	376,0
MEDIANA	0,0	0,0	1,6	0,0	1,6	1,6	0,0	0,0

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio.

Osservando la tabella 7.11 infine, risulta che le aziende che ricadono all'interno della fascia a rischio consistente (l'1,8% del totale), si distribuiscono prevalentemente nelle classi di SAU superiore ai 5 ettari. Il numero di queste imprese, che interessano circa l'1,6% del totale delle Unità di Lavoro e poco meno del 2% della SAU totale, si riduce nell'annualità di fine investimento interessando 16 Unità di Lavoro Uomo.

Tabella 7.11. Fasce di Rating per classe di SAU.

classi SAU (Ha)											
Fascia di Rating		n°	0	0 -2	2 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 50	>50	Ha	ULU
anno 0	RISCHIO ELEVATO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	RISCHIO CONSISTENTE	14	1	0	0	4	2	3	4	593	28
	RISCHIO NORMALE	73	12	2	11	5	14	12	17	9.178	164
	RISCHIO BASSO	672	154	42	89	101	97	89	100	23.246	1.550
tot		759	167	44	100	110	113	104	121	33.017	1742
anno n	RISCHIO ELEVATO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	RISCHIOCONSISTENTE	5	0	0	1	1	1	0	2	343	12
	RISCHIO NORMALE	33	3	0	4	5	4	9	8	1.262	449
	RISCHIO BASSO	721	164	44	95	104	108	95	111	31.412	1.616
tot		759	167	44	100	110	113	104	121	33.017	2078
Fascia di Rating		%	0	0 -2	2 - 5	5 - 10	10 - 20	20 - 50	>50	Ha	ULU
anno 0	RISCHIO ELEVATO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	RISCHIO CONSISTENTE	1,8	0,6	0,0	0,0	3,6	1,8	2,9	3,3	1,8	1,6
	RISCHIO NORMALE	9,6	7,2	4,5	11,0	4,5	12,4	11,5	14,0	27,8	9,4
	RISCHIO BASSO	88,5	92,2	95,5	89,0	91,8	85,8	85,6	82,6	70,4	89,0
tot		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
anno n	RISCHIO ELEVATO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	RISCHIO CONSISTENTE	0,7	0,0	0,0	1,0	0,9	0,9	0,0	1,7	1,0	0,6
	RISCHIO NORMALE	4,3	1,8	0,0	4,0	4,5	3,5	8,7	6,6	3,8	21,6
	RISCHIO BASSO	95,0	98,2	100,0	95,0	94,5	95,6	91,3	91,7	95,1	77,8
tot		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Elaborazione propria su dati forniti dall'Assessorato all'Agricoltura della Regione Lazio

Vale la pena evidenziare invece che per quanto riguarda le imprese collocate nella fascia a rischio normale, il loro peso in termini percentuali scende da un 9,6% al 4,3% del campione, registrando una riduzione consistente della SAU interessata, ma un aumento marcato delle ULU coinvolte, che passano da 164 a 449 unità.

In conclusione dai *Business plan* presentati nel primo “stop and go”, è emersa una reale difficoltà, da parte di chi per le imprese si è occupato di presentare domanda di aiuto alla Regione, di stesura del bilancio economico riclassificato. Questa difficoltà si rileva dal numero consistente dei piani che sono stati scartati.

Dall’analisi svolta sui *Business plan*, emergono alcuni aspetti che appaio particolarmente rilevanti per la conclusione di questo lavoro.

È stato evidenziato infatti, come, da un punto di vista della redditività manifestata dal ROE e dal ROI, si manifesta una condizione delle imprese piuttosto buona, anche se non mancano casi in cui si rilevano condizioni relativamente negative. I valori alti di ROI e ROE ottenuti, sono dovuti al fatto che nei principi metodologici adottati per l’attribuzione del valore delle componenti patrimoniali delle imprese, è stata considerata la reale spesa che viene, o che è stata sostenuta, per l’impiego di questi fattori nelle attività produttive dell’impresa. Questo significa che non si sono valutati capitali come ad esempio terreni, ricevuti in eredità, ma solo capitali ottenuti a titolo oneroso e valutando il reale costo sostenuto. È facile capire che se si fossero valutati anche quei capitali con le metodologie di tipo classico, il valore del Capitale netto sarebbe stato più elevato e, quindi, i valori di ROI e ROE sarebbero stati più bassi.

Come si osserva dal rapporto calcolato tra il Capitale di Terzi e il Capitale Netto, la situazione di queste imprese sembra essere *felice* anche dal punto di vista dell’assetto patrimoniale.

Eccellente inoltre, è la situazione finanziaria anche nel caso in cui sono state considerate le rate capitali dei prestiti nel calcolo degli indici finanziari. Infatti, non bisogna dimenticare che questa eccellenza è dovuta al fatto che le imprese che hanno presentato domanda di aiuto, sono prevalentemente imprese a conduzione familiare e che quando guardano alla liquidità, guardano anche alle disponibilità di risorse finanziarie familiari. Queste sono effettivamente impiegate nel finanziamento dell’impresa ma devono anche essere prese in considerazione per soddisfare le esigenze della famiglia. Ciò significa che la liquidità *effettiva* è probabilmente più bassa di quella indicata nel piano aziendale

Sarebbe stato utile a questo riguardo, produrre un indicatore che tenga conto dei consumi familiari e trovare il modo di depurare le liquidità da questo consumo. Tuttavia non era possibile richiedere nel *Business plan*, anche questi dati e rilevare le ulteriori forme di introito extra-aziendali eventualmente generate dalla famiglia. Così, non è stato possibile costruire un'ipotesi sulle loro esigenze di consumo delle varie famiglie, per stimare la riduzione che si avrebbe nelle disponibilità indicate per l'impresa. Emerge però che in molti casi, anche un dimezzamento di queste liquidità manterrebbe elevato il valore di quegli indicatori.

CAPITOLO 8. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Il presente lavoro di tesi, ha voluto descrivere le relazioni che intercorrono tra le imprese agricole, le banche e le Regioni nel caso dei finanziamenti pubblici erogati attraverso i Piani di Sviluppo Rurale, evidenziando cosa l'Accordo di Basilea II ha comportato direttamente per le Banche e di conseguenza per le imprese agricole.

Questo accordo che si basa sul principio che ad un maggior rischio devono corrispondere maggiori accantonamenti, ha comportato che le banche si trovano a dover classificare i propri clienti in base alla loro rischiosità, attraverso procedure di rating sempre più sofisticate. Il timore che emerge dall'applicazione di questo accordo è che questo possa tradursi in minor credito concesso alle imprese più rischiose e a tassi più elevati. Appare così evidente la necessità che le imprese, ed in particolare le piccole e medie imprese, pongano in essere tutte quelle politiche gestionali e di bilancio, atte a rafforzare la propria struttura e la propria immagine per affrontare serenamente l'esame dei rating bancari.

In particolare, sono state evidenziate le principali difficoltà nell'attuazione dei principi di Basilea II nel settore agricolo, dovute proprio alla sua peculiarità. Infatti, le imprese agricole italiane sono caratterizzate da una piccola dimensione e hanno prevalentemente natura giuridica di imprese familiari.

L'Accordo di Basilea II, come è stato descritto nel lavoro, interessa le imprese agricole, anche attraverso le Politiche di Sviluppo Rurale. Questo accordo interbancario sta avendo effetto sulle modalità con cui i finanziamenti regionali sono erogati attraverso i Piani di Sviluppo Rurale. Infatti viene richiesta la costruzione di un piano aziendale alle imprese che richiedono aiuti per realizzare gli investimenti. Questi, vengono erogati nella forma di un cofinanziamento che in parte è coperto con i fondi del FEASR e la restante parte in genere,

attraverso il ricorso al credito. La Banca assume quindi un ruolo rilevante in questo contesto, essendo direttamente coinvolta nel cofinanziamento degli investimenti aziendali.

L'introduzione di Basilea II ha spinto le Regioni a trovare degli strumenti che consentano di facilitare il rapporto tra Banca e Impresa agricola, senza trascurare le nuove direttive comunitarie in materia di Sviluppo Rurale. Queste richiedono infatti di dimostrare l'effetto che questo denaro pubblico ha sul rendimento delle attività aziendali.

Il Piano Aziendale, o *Business plan* è lo strumento adottato dalle Regioni per valutare le proposte di finanziamento e determinare l'effetto dell'investimento sul rendimento globale delle attività aziendali. Esso serve anche a fornire un quadro comune di informazioni sull'impresa e, così, di maggiori garanzie nella concessione del credito, alla Regione e agli Istituti di credito.

La Regione Lazio ha scelto di realizzare un software in grado di ricostruire un piano aziendale e di elaborare indici di valutazione delle performance aziendali e della sostenibilità economica e finanziaria dell'investimento. Questo è stato fatto per ottenere un quadro analitico anche per quelle imprese che non adottano nessun sistema contabile non essendone obbligate per legge.

Il *Business plan* è stato infatti una delle principali novità introdotte con il Programma di Sviluppo Rurale del Lazio 2007-2013, che lo ha reso obbligatorio per le misure 112, 121 e 123 dell'asse I del PSR (*insediamento giovani agricoltori, ammodernamento delle aziende agricole e accrescimento del valore aggiunto dei prodotti agricoli e forestali*), e la misura 311 (*diversificazione verso attività non agricole*) dell'asse III. Queste misure del PSR forse più delle altre, incentivano la realizzazione di investimenti aziendali, interessino molto denaro pubblico e coinvolgano in maniera rilevante organi finanziatori privati.

L'approccio che si basa sull'impiego del *Business Plan* è decisamente innovativo. Infatti, anche se il piano di sviluppo aziendale è sempre stato un documento fondamentale, in passato esso non sempre è stato obbligatorio per l'accesso ai fondi delle misure più orientate all'investimento in azienda. Attualmente la necessità di attestare in termini relativi e non assoluti l'impatto che l'investimento ha nel complesso aziendale, richiede di utilizzare sistemi di analisi non solo orientati a determinare il reddito, ma anche a rapportare questo valore al capitale investito che lo ha generato.

Il termine rendimento indicato nel Regolamento (CE) n. 1698/05, infatti, esprime un rapporto e, in termini economici, questo viene inteso come il rapporto tra una voce reddituale rispetto al capitale investito.

Non tutte le Regioni hanno operato nello stesso modo. Ad esempio la Regione Lombardia ha predisposto un *Business plan* dove però l'impresa per vedersi accettata la sua domanda di aiuto, deve ricevere una valutazione preventiva rispetto a quella della Regione sulla sua affidabilità e di dimostrare solo in seguito il beneficio che il suo investimento può generare a livello aziendale.

Dal confronto del caso della Regione Lombardia con quello della Regione Lazio, sono così emerse sostanziali divergenze, dove da una parte la Regione Lazio tende a fornire alle imprese agricole degli strumenti in grado di svolgere una autovalutazione preventiva della propria situazione economica e finanziaria, predisponendo inoltre anche un Fondo di Garanzia per agevolare l'accesso al credito. Dall'altra la Regione Lombardia sembra rispondere più alla necessità di tutelarsi coinvolgendo preventivamente un organo in grado di stabilire il grado di affidabilità e di salute di una impresa agricola, ponendo dunque tra l'impresa e la regione, un confidi o un istituto di credito.

Per quanto riguarda l'applicazione dei principi metodologici del bilancio economico riclassificato adottati in questo lavoro per la realizzazione del software *Business plan* che la Regione Lazio ha predisposto per le imprese agricole, sono emersi i limiti che questo approccio ha nei confronti della realtà agricola regionale.

Dall'applicazione di questi principi ad una impresa reale, sono emerse le difficoltà che la stesura di un bilancio economico riclassificato ed in particolare del suo stato patrimoniale può comportare.

Oltre al limite della mancanza di dati contabili, ne esistono molti altri come la definizione del valore dei capitali investiti e delle liquidità. Infatti la maggior parte dei soggetti che possono presentare il *Business plan* sono imprese familiari per le quali è difficile scindere la gestione familiare da quella dell'impresa, e dove la mancanza di un conto corrente dell'impresa separato da quello familiare ne è la prova.

Inoltre, sono state mostrate le difficoltà riscontrate dall'adozione del *Business plan* della Regione Lazio che per le sue caratteristiche, che si differenziano da quelle del vecchio piano aziendale per la ricostruzione dello stato patrimoniale, ha richiesto uno sforzo maggiore ai tecnici incaricati dalle imprese di compilarlo e ai funzionari della regione incaricati di valutarlo e di comprovarne la veridicità.

Il lavoro ha poi descritto le metodologie che negli ultimi anni sono state messe a punto per valutare le imprese. È emersa la reale difficoltà di applicare questi criteri nel settore agricolo visto, che si basano in parte sulla valutazione del rischio di fallimento dell'impresa dove però

le imprese agricole, a conduzione familiare, giuridicamente non possono farlo.

L'obiettivo principale del lavoro è stato di esaminare gli ulteriori obblighi che l'Accordo di Basilea II impone alle imprese agricole che intendono realizzare i propri investimenti aziendali accedendo ai fondi pubblici destinati allo sviluppo rurale.

A tal proposito si è voluto simulare l'effetto che potrebbe generare una valutazione dell'affidabilità delle imprese agricole svolta da una istituzione bancaria che volesse conformarsi con Basilea II per la concessione di un fido. A questo scopo sono stati analizzati i dati ricavati dai *Business plan* presentati nel primo "stop and go". Questi dati hanno permesso di elaborare indici di analisi economica patrimoniale e finanziaria, di esaminare il grado di *affidabilità* delle imprese agricole che hanno richiesto il sostegno pubblico ai propri investimenti, evidenziando informazioni (come le liquidità, i debiti,...) difficili da rilevare in precedenza. Questa analisi ha permesso di conoscere con maggior dettaglio queste imprese, osservando che le loro caratteristiche patrimoniali e reddituali sono in media molto *solide*.

Inoltre è emerso che queste imprese, data la loro elevata solidità patrimoniale e la situazione debitoria relativamente contenuta, si presentano con un alto livello di affidabilità nel momento in cui vengono valutate con un sistema conforme alle indicazioni di Basilea II. In altre parole, sono caratterizzate da cospicui capitali propri investiti nell'attività e dalla consistente disponibilità di liquidità, che consente loro di affrontare con tutta tranquillità gli oneri che l'investimento comporta.

Infatti dal calcolo del rating è emerso che la maggior parte delle imprese che hanno presentato il loro *Business plan*, si collocano all'interno della fascia a rischio basso anche in seguito alla realizzazione dei propri investimenti e che consente loro di non avere problemi nell'istruttoria di fido.

Tuttavia è emerso comunque, che un numero consistente di imprese presentano valori di ROE bassi (di circa un 3%) e altri con valori molto negativi i quali rappresentano ben il 23% del campione e che dimostrano di non riuscire a compensare completamente neanche la manodopera familiare impiegata. Anche per quanto riguarda il ROI è emerso che il 7% delle imprese non è in grado con il proprio reddito prodotto, di coprire neanche i costi fissi che sostiene, ma nonostante questo, le imprese si sono collocate per circa il 90%, all'interno della fascia di rischio basso grazie alla loro situazione finanziaria che vede una disponibilità di risorse non immobilizzate, di gran lunga superiore ai debiti a breve.

Anche se la Regione Lazio, nel definire i criteri di valutazione delle imprese che presentano domanda di aiuto, ha sempre dichiarato di non volerle valutare come farebbe una

banca che, come abbiamo visto, premierebbe più la disponibilità monetaria che la reale capacità di generare reddito in proporzione agli investimenti attuati. La Regione però, deve, al contempo, prestare attenzione a non concedere finanziamenti a chi non sarà in grado restituire eventuali oneri finanziari che l'investimento comporta, o a chi addirittura riceve l'aiuto dalla Regione, ma si vede poi rifiutare la concessione di un finanziamento da parte di un Istituto di Credito. Anche il fondo di garanzia istituito a tale proposito non può esonerare la Regione da questo compito. Questo infatti è sempre un fondo pubblico che viene speso per alcune funzioni rispetto ad altre. Inoltre, c'è tutto l'interesse a preservare questo denaro di cui la Regione dispone in forma limitata. Infine secondo fonti regionali, il fondo non è in grado di coprire il costo di tutti gli investimenti che verrebbero realizzati.

Tuttavia questi risultati lasciano riflettere sul fatto che queste imprese sono probabilmente le imprese più competitive presenti nel territorio regionale e che non avrebbero alcuna difficoltà (vista la loro disponibilità finanziaria) ad affrontare i costi dei propri investimenti senza un aiuto pubblico.

La consapevolezza che la valutazione delle domande di finanziamento per i fondi del PSR per il nuovo periodo di programmazione, sarebbero stati valutati tenendo conto della situazione economica e finanziaria dell'impresa, ha spinto i loro consulenti a selezionare per il primo "stop and go" le imprese con performance migliori per avere maggiore probabilità di accesso al denaro pubblico.

Non bisogna trascurare infatti che i consulenti delle imprese incaricate di presentare domanda di finanziamento alla Regione e di compilare loro il piano aziendale, ricevono un compenso proporzionale all'importo che viene finanziato, con conseguente interesse di questi a spendere il loro tempo e le loro capacità professionali verso le imprese che avranno maggiore probabilità di accedere agli aiuti.

Si solleva però anche la possibilità di, un tentativo da parte dei tecnici incaricati, di enfatizzare tutti i particolari delle imprese che ne aumentano la loro affidabilità.

Tuttavia non bisogna trascurare gli effetti che il *Business plan* sta generando. Infatti dall'analisi dei dati, è emerso che sono le imprese più competitive che accederanno probabilmente ai finanziamenti regionali e quelle che con i loro investimenti, dimostrano non solo di migliorare la loro redditività, ma anche di non peggiorare la loro situazione finanziaria mantenendo costante, ed in alcuni casi di aumentare, il loro livello di affidabilità.

Questo accade, nonostante siano stati rilevati valori di ROI e ROE bassi. Infatti il peso che questi indicatori hanno nella valutazione dell'affidabilità dell'impresa, è bassa rispetto a quelli

finanziari, visto l'obiettivo che si prefigge una banca

Ci sono comunque un 7% circa delle imprese, che presentano invece valori di ROE superiori al 100%, ai quali bisogna domandarsi, se sia giusto per queste imprese, ricevere un aiuto con fondi pubblici.

Il caso opposto invece è molto più limitato, dove ci sono imprese che come dimostra il ROI, hanno una redditività molto bassa e in alcuni casi addirittura negativa, e per le quali ci si pone la stessa domanda sia pure concepita con motivazioni opposte.

In conclusione, si è aperto un dibattito in regione che ha coinvolto professionisti associazioni di categoria..., che in molti casi ha convinto le imprese di dimostrare buoni risultati economici, una solida struttura patrimoniale e finanziaria.

È probabile che solo le migliori imprese si sono sentite di partecipare a questa prima fase di presentazione delle domande di finanziamento e che i professionisti e le associazioni di categoria hanno testato con esse, la risposta della Regione.

Se per questo lavoro è stata utilizzata una griglia organica di valutazione delle imprese, la Regione Lazio, ha invece indicato degli indicatori di valutazione per i quali non ci sono ancora gli elementi per definire delle considerazioni conclusive.

In ogni caso, la sola adozione del *Business plan* come strumento di valutazione, sembra aver indotto soprattutto le imprese nelle migliori condizioni economiche, patrimoniali e finanziarie, a dedicare parte delle loro risorse alla procedura di presentazione delle richieste di contributo che sicuramente è più articolata e complessa delle scorse fasi di intervento.

Si può inoltre affermare che con il modello usato per la redazione del *Business Plan*, la Regione Lazio ha voluto realizzare uno strumento in grado di sostenere le imprese che, pure se sprovviste di contabilità, possono ricostruire un loro bilancio riclassificato. Questo documento sostiene anche le esigenze della stessa Regione, che può ricevere informazioni dettagliate sulle imprese che finanzia. Fornisce inoltre indicazioni condivise tra la Regione e gli Istituti Bancari, che dall'analisi degli indici di bilancio possono determinare il livello di affidabilità del loro cliente, valutandolo, secondo i principi dell'Accordo Basilea II. Certo, resta l'enorme problema di attivare per le imprese agricole familiari un criterio di valutazione che, non ne trascuri le peculiarità, ma ne analizzi le condizioni produttive e i progetti come accade per qualsiasi altra forma d'impresa.

Ringraziamenti

Desidero innanzitutto ringraziare il professor Gabriele Dono per i suoi preziosi consigli e suggerimenti per mezzo dei quali è stato possibile realizzare questo lavoro, per aver messo a disposizione la sua elevata professionalità e competenza scientifica, per la fiducia dimostrata nei miei confronti e l'incoraggiamento datomi nel corso dello sviluppo del presente lavoro.

Un ringraziamento va anche ai dottori Stefano Sbaffi, Fabio Genchi, Daniele Carbini ed Alessandro Farina.

Porgo inoltre un ringraziamento al professor Alessandro Sorrentino, coordinatore del corso di dottorato e un ricordo va al professor Carlo Perone Pacifico che mi ha guidato in questi anni di dottorato.

Per ultimi, ma di certo non per importanza, ringrazio la mia famiglia e tutte le persone a me care ed in particolare un grazie di cuore va a Chiara che con estrema pazienza ha condiviso con me anche i momenti più difficili; grazie per essermi stata sempre vicino.

Bibliografia.

AA.VV., (2004), *Agricoltura e credito. Dalla de specializzazione ai nuovi servizi finanziari per l'impresa*. ISMEA.

AA.VV., (2002), *L'impresa agricola italiana*, I Georgofili, Quaderni 2002-II Società Editrice Fiorentina.

AA.VV., (1993), *L'impresa agricola. Tecniche di gestione e strumenti di controllo nel quadro della normativa CEE*, Etaslibri, Milano.

ADAMO S., (1996), *Opportunità cost e decisioni aziendali*. Cacucci, Bari.

ADINOLFI F., BARTOLI L., DE ROSA M., PALOMBO L., (2007), *Differenziazioni nell'accesso alle politiche economiche per l'azienda agraria: alcune ipotesi interpretative per la Regione Lazio*. Rivista di Economia Agraria, Anno LXII, n.2

ADINOLFI F., CAPITANIO F., (2008), *Rischio di impresa e accesso al credito, Uno scenario inedito per l'azienda agricola*, "Agridregionieuropa", Associazione "A.Bartola"., anno 4, Numero 15.

ADINOLFI F., CAPITANIO F., (2008), *La nuova struttura delle relazioni tra imprenditore agricolo e sistema creditizio: un'analisi sintetica del merito creditizio delle aziende agricole italiane attraverso le informazioni della rete di informazione contabile agricola (RICA)*, XLV Convegno SIDEA, Portici, 25-27 Settembre 2008.

AGLIATI M., (2002), *Amministrazione e controllo nell'impresa agricola*. EGEA, Milano.

AGLIATI M., (1990), *La misurazione economica nella gestione d'impresa*. Egea, Milano.

AIROLDI G., BRUNETTI G, E CODA V., (1994), *Economia Aziendale*. Il mulino, Bologna.

ALTMAN, E. E HALDEMAN, R., (1995), *Corporate credit-scoring models: approaches and tests for successful implementation*, Journal of Commercial Lending, Vol.77, n.9, pp. 10-22.

AMADUZZI A., (1994), *Il sistema dell'impresa nelle condizioni prospettiche del suo equilibrio*. Signorelli Editore, Roma.

AMADUZZI A., (1953), *L'azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*. Utet, Torino.

AMADUZZI A., (1993), *Istituzioni di economia aziendale*. Cacucci Editore, Bari.

AMIGONI F., (1995), *Le forme di reporting e l'analisi degli scostamenti*, in *Misurazioni d'azienda*. Giuffrè Editore, Milano.

- AMODEO D., (1994), *Ragioneria generale delle imprese*. Giannini Editore, Napoli.
- AMPOLLINI C., SAMAJA M., (1996), *Come innovare il sistema di controllo di gestione*. Franco Angeli, Milano.
- ANSOFF H. I., (1994), *Implanting Strategic Management*. Prentice-Hall International, Englewood Cliffs, NJ.
- ANSOFF H. I., (1979), *Strategic Management*. MacMillan Press Ltd., London and Basingtoke.
- ANTONY R.N., (2002), *Il controllo manageriale*, Franco Angeli, Milano.
- ANTHONY R.N., (1965), *Management and Control System*. A scheme of analysis, Harward University Press, Boston.
- ALBISINNI F., (2002), *Definizione di impresa e suo statuto giuridico. Profili comparativi e ipotesi evolutive*, in AA.VV., *L'impresa agricola italiana*, I Georgofili, quaderni 2002-II, Società Editrice Fiorentina, Firenze.
- AZZINI L., (1982) *Istituzioni di economia d'azienda*. Giuffrè, Milano.
- BARBATO BERGAMIN M., (1997), *Programmazione e controllo in un'ottica strategica*. Utet, Torino.
- BASEL COMMITTEE ON BANKING SUPERVISION, (2004), *The New Capital Accord*. Basel.
- BASTIA P., (2001), *Sistemi di pianificazione e controllo*. Bologna, Il Mulino.
- BERETTA S., DOSSI A., MELONI G., MIROGLIO F., (1999), *Il benchmarking dei processi amministrativi. Metodologie di analisi, misurazione confronto*. Egea, Milano.
- BERTINI U., (1984), *Il governo dell'impresa tra "managerialità" e "imprenditorialità"*. Studi & Informazioni, Anno VII.
- BERTINI U., (1990), *Il sistema d'azienda. Schema di analisi*. Giappichelli, Torino.
- BERTINI U., (1969), *Introduzione allo studio dei rischi in economia d'azienda*. Corsi, Pisa.
- BERTINI U., (1990), *Scritti di politica aziendale*. Giappichelli, Torino.
- BIANCHI MARTINI S., CINQUINI L., DI STEFANO G., GALEOTTI M., (2000), *Introduzione alla valutazione del capitale economico. Criteri e logiche di stima*. Franco Angeli, Milano.
- BOCCHINO U., (1994), *Controllo di gestione e budget. Pianificazione, programmazione e*

reporting direzionale. Cosa&Come, Milano.

BOCCHINO U., (2005), *Manuale di controllo di gestione* (a cura di). Il Sole 24Ore, Milano.

BONAZZA A., ZECCA G., (2000), *L'impresa agricola*. Maggioli Editore, Rimini.

BONAZZI G., IOTTI M., (2005), *Analisi per indici nell'impresa agraria*. Ann. Fac. Medic. Vet. Di Parma, vol. XXV.

BONIFAZI A., SINOPOLI A., TROISE G., (2004), *Basilea II il nuovo merito del credito*. Ipsoa, 2004.

BORGHI P., (1996), *Il nuovo credito all'agricoltura*. in Riv. Dir. agr., 1996, I, pag. 467.

BOTTANI P, et al., (2004), *Il modello di analisi Z-Score applicato alle PMI*, Amministrazione & finanza, 19(1), 2004, pp. 50-53

BRUNI F. E FRANCO S., (2003), *Appunti di economia dell'azienda agrari*. FrancoAngeli, Milano.

BRUSA L. E ZAMPROGNA L., (1991), *Pianificazione e controllo di gestione*. Etas Libri, Milano.

BRUSA L., (1995), *Contabilità dei costi. Contabilità per centri di costo e activity based costing*. Giuffrè, Milano.

BRUSA L., (2000), *Sistemi manageriali di programmazione e controllo*. Giuffrè Editore, Milano.

BRUSA L., ZAMPROGNA L., (2005), *Finanza d'impresa. Logiche e strumenti di gestione finanziaria: modello contabile e modello del valore*. Etaslibri, Milano.

BUBBIO A., (1995), *Il Budget. Principi e soluzioni tecnico- strutturali per tipi di impresa. Modelli e casi per affrontare la complessità gestionale*. Il Sole24 Ore, Milano.

BURGELMAN R.A., (1983), *A model of interaction of strategic behavior, corporate context, and the concept of strategy*. in Academy of Management Review, Vol. 8, n. 1.

CARLUCCIO E., FERRARI P., LUCARELLI C., SPIGARELLI F., VIGANO L., (2000), *Tendenze evolutive del mercato del credito agrario in Italia*. Newfin Università Bocconi, Milano.

CARAMIELLO C., (1995), *Note critiche sul rischio d'impresa*. in Rivista Italiana di Ragioneria.

CARAMIELLO C., (1986), *Indici di bilancio. Strumenti per l'analisi della Gestione Aziendale*, Ipsoa Informatica, Milano.

CASSANDRO P. E., (1960), *I problemi di rilevazione delle aziende agrarie*. Cacucci, Bari, 1960.

CASTIGLIONE E., (2005), *Strumenti per favorire l'accesso al credito da parte delle imprese agricole*. ISMEA.

CASTLE J., EMEDRY N., BECKER H., SMITH F.J., (2005), *Farm business management: The Decision-Making Process*. Macmillan Pub. Co.

CATTURI G., (1997), *Lezioni di economia aziendale*. Cedam, Padova.

CAVAZZONI G. (1992), *Il controllo di gestione*. Giappichelli, Torino.

CHIODO E., (2007), *Progettare e gestire il cambiamento. Il Business plan in agricoltura tra obbligo e opportunità*. Agriregionieuropa Anno 3, Numero 8 Marzo.

CHIRICO C., (1999), *Innovazioni finanziarie per il controllo del rischio in agricoltura*. in Rivista di Politica Agraria, n.4, Agosto.

CIANI A., (1992), *Contabilità e management delle imprese in agricoltura*. Etaslibri, Milano.

CORBELLA S., (2001), *Il calcolo economico nell'impresa agricola. Aspetti generali e problematiche di redazione del bilancio di esercizio*, Scuola di Specializzazione e Master in Economia Agro-alimentare, FrancoAngeli, Milano.

CORBETTA G., (1995), *Imprese familiari. Caratteri originali, varietà e condizioni di sviluppo*, EGEA Edizioni giuridiche economiche aziendali dell'Università Bocconi e Giuffrè editori Spa, Milano.

CRIVELLARO P., VENCESLAI G., GRASSA R., CAPUTO N., (2008), *Il nuovo credito bancario alle imprese agricole, cos'è cambiato con Basilea II*. Edagricole, Milano.

D'AGOSTINO M., (2003), *Gli effetti di Basilea II sulle imprese*. Bonanno, Roma.

DE BENEDICTIS M E COSENTINO V., (1979), *Economia dell'azienda agraria*, il Mulino, Bologna.

DE BENEDICTIS M., COSENTINO V., (1982), *Economia dell'azienda agraria. Teoria e metodi*. Il Mulino, Bologna.

DE BENEDITTIS A., MINGOLLA G., E SCACCHIERI A., (2001), *Come fare un Business plan*. Sperling & Kupfer Editori, Milano.

DE GAETANO L., (2005), *Analisi statistico-economica della capacità produttiva delle imprese agricole*. Economia & Diritto Agroalimentare J:E:L. Q10, Q15.

DE VECCHI C., (1989), *Analisi di bilancio. L'analisi di bilancio delle aziende agrarie*. Giappichelli, Torino.

- DEZZANI F., (1971), *Rischi e politiche d'impresa*. Giuffrè, Milano, 1971.
- DI CAGNO N., ADAMO S., GIACCARI F., (2003), *Lezioni di economia aziendale*. Cacucci, Bari.
- DONO G., (2007), *La valutazione dei risultati economici delle aziende agricole*. Dispense del modulo di Economia Agraria del corso di Economia e Politica Agraria. Collana DEAR, Viterbo.
- ERICKSON S, AKRIDGE J.T., BARNARD F., DOWNEY D., (2001), *Agribusiness management*. McGraw-Hill.
- FANFANI R., BRASILI C., (2003), *La politica di sviluppo rurale in Europa*. Nuovo Diritto Agrario.
- FERRERO G., (1993), *Il fabbisogno finanziario delle imprese agricole in un'economia di mercato*. in AA. VV., *Impresa agricola*, ETAS LIBRI.
- FERRARIS FRANCESCHINI R., (1998), *Problemi attuali dell'economia aziendale in prospettiva metodologica*. Collana di Studi Economico-aziendali "E.Giannesi", n. 27, Giuffrè, Milano.
- FRANCO S, DE SANTIS S., (2003), *Tipologie di imprese, multifunzionalità e strumenti di contabilità aziendali*. Rivista di Economia Agraria, Anno LVIII, n.1
- FREY, THOMAS L., (1982), *Financial Statements: Developing a Framework for Analysis*. Agri Finance, Skokie.
- GASSON R., (1988), *The farm as a family business: a review*. Journal of Agricultural Economics, 39: 1, 1-41.
- GIACINTI R., (2003), *Analisi e gestione economico-contabile per l'impresa zootecnica*. FrancoAngeli, Milano.
- IELAPI G, (2005), *L'accordo di Basilea II, Principali problemi per le piccole e medie imprese*. Quaderni del Ludovicianum, Università Cattolica Sacro Cuore.
- ISTAT, (2002), *5° Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana..*
- ISTAT, (2002), *5° Censimento Generale dell'Agricoltura Italiana*. Presentazione dati definitivi Lazio. «<http://censagr.istat.it/lazio.pdf>», 2002.
- MASINI M., (1998), *Prospettive nell'evoluzione dei rapporti tra banche e l'agricoltura*. Collana Agricoltura, quaderno n.1, Unioncamere.

MONFERRÀ S. E RIGODANZA L., (2004), *I nuovi requisiti per la concessione del credito*, Il Sole 24 ORE - Basilea2, Luglio, supplemento di Agevolazioni & Incentivi per le Imprese.

GAGLIARDI, G. PASQUALI G (2004) - *L'accordo di Basilea: ripercussioni sul rapporto tra banca ed impresa*. in «AF. Analisi finanziaria».

LENOCI F., (2003), *Il rapporto banche -PMI alla luce di Basilea II*. «Amministrazione & finanza Oro».

LUCARELLI C., (2006), *Dal credito agrario per l'agricoltore alla finanza per l'imprenditore agricolo*. Agriregionieuropa, Anno 2, Numero 4.

LUCARELLI C. (a cura di), (2005), *Il fabbisogno di credito e strumenti finanziari delle imprese agricole marchigiane*. Ricerche Osservatorio Agricoltura Marche, pag. 25.

MAINARDI P., (2003), *Basilea II: un progetto per il riequilibrio del rapporto banca-impresa*. in «Amministrazione & finanza».

MANTINO F (1995), *Impresa agraria e dintorni. Contributi allo studio dell'impresa e delle sue trasformazioni nel territorio*, Studi & Ricerche INEA, Roma.

MARENCO G., (1995), *L'economia dell'azienda agraria serpietiana fra concezione aziendalistica e teoria manageriale dell'impresa* in Marinelli A., Nanni P. (a cura di) - Arrigo Serpiet e la sua costruzioni teorica tra economia politica e realtà settoriale, Officine Grafiche Stianti, Firenze.

MELIS G., (2004), *Il bilancio di esercizio come strumento di controllo della gestione*. Giuffrè, Milano.

MELLA P., (1993), *Contabilità e bilancio*. Utet, Torino.

NIBALE G., (1989), *L'economia dell'azienda agraria*. Cacucci Editore, Bari.

PAGANELLI O., (1992), *Valutazione delle aziende e analisi di bilancio*. Utet, Torino.

PAGLIACCI M., (2003), *Basilea II: quale futuro per i consorzi fidi?* in «Finanziamenti su misura news».

PANETTI M., (2003), *Banche: quali risposte a Basilea II*, in «Amministrazione & finanza».

PAOLINI A., (1999), *L'azienda agricola - aspetti di gestione e controllo*. Giappichelli Editore, Torino.

PAOLONE G., (1990), *L'economia dell'impresa agricola: profili e condizioni di equilibrio*. Giappichelli, Torino.

PIATTI D., (2004), *Agricoltura e Credito: dalla despecializzazione ai nuovi servizi*

finanziari per l'impresa- Cap. 4-5, ISMEA.

PODDIGHE F. (a cura di), (2001), *Analisi di bilancio per indici. Aspetti operativi*. Cedam, Padova.

REGIONE PIEMONTE, (2001), Articolo conclusivo su “*Metodologie di redazione e di analisi economica del bilancio nelle aziende Agrarie*”. Assessorato all'Agricoltura Regione Piemonte.

RICH, S.R., GUMPERT, D.E., (1985), How to write a winning *Business plan*, *Harvard Business Review*, May-June, 1985.

ROUND S., (2004), *Analisi di Bilancio e accordi di Basilea II*(«www. Studiamo.it»).

RUOZI R., ZARA C., (2003), *Il futuro del credito alle imprese*. Egea, Milano.

RUOZI R., (1999), *Dal credito agrario alla prestazione di servizi bancari all'agricoltura. Le proposte dell'economia agricola, agroalimentare e ambientale*. Banche e Banchieri, n. 2.

SAHLMAN, W., (1997), How to write a great *Business plan*, *Harvard Business Review*, July-August.

SALVIONI D.M., (1999), *Il sistema di controllo della gestione*. Giappichelli, Torino.

SCHENA C.,(2004), *Il ruolo prospettico dei Confidi nel rapporto banca-impresa: mitigazione del rischio e supporto informativo*. Università dell'Insubria – Facoltà di Economia, in «Quaderni».

SCIARELLI S., (1999), *Economia e gestione dell'impresa*. Cedam, Padova.

SCOCCINI E., (2006), *La riforma del diritto fallimentare:una occasione mancata per le imprese agricole*. Rivista di Economia e Diritto Agroalimentare, XI 1-2.

SIEGEL, E.S., FORD, B.R. E BORNSTEIN, J.M., (2000), *The Ernst & Young Business plan Guide*.

SIRONI, (2003), *Chi ha paura di Basilea II?* Economia & management.

SERPIERI A., (1960), *L'azienda agraria*. Edizioni Agricole, Bologna.

SOTTE F., (2006), *Imprese e non imprese*. Politica Agricola Internazionale, n. 1, 2006.

SOTTE F., (2006), *Quante sono le imprese agricole in Italia?* Agriregionieuropa”, n. 5, Associazione "A.Bartola".

SOTTE F., RIPANTI R. (2008), *I PSR 2007-2013 delle Regioni italiane. Una lettura quali - quantitativa*. Forum Internazionale dell'Agricoltura e dell'Alimentazione Working paper n.6

STUTELY, R.,(2002), *The Definitive Business plan: The Fast Track to Intelligent Business planning for Executives and Entrepreneurs*, Financial Times - Prentice Hall.

TAROCCO F., (2003), *Basilea II: nuovi scenari del rapporto Banca-Impresa*. Giappichelli, Torino.

TOMA G., (2004), *Il nuovo accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali*. in «PMI».

TORQUATI M., (2003), *Economia e gestione dell'impresa agraria*, Edagricole, Bologna.

TORRENTE A., SCHLESINGER P., (1997), *Manuale di diritto privato*. Giuffrè Editore.

TORTOLI L.,(1994), *Studi sull'azienda agraria*, Edizioni ETS, Pisa.

TREVISAN G., (a cura di) (1994), *L'impresa agraria: attuali problemi di organizzazione e gestione*. Il Mulino, Bologna.

U.S. Department of Agriculture (1997), *Farm Business Economics Report*. Resource Economics Division, Economic Research Service, Washington.

VAN BLOKLAND, P.J., (1987), *Introducing the Balance Sheet* , Extension Circular No.651. Florida Cooperative Extension Service, Institute of Food and Agricultural Sciences, University of Florida, Gainesville.

VOTTA M., VOTTA R., (2003), *Finanziare l'impresa: strumenti e tecniche*. Esselibri-Simone.

ZANETTI G., (1989), *Economia dell'impresa. Casi e problemi*, Giappichelli, Torino.

Fonti normative

Art. 2423 (Redazione del bilancio) del Codice Civile.

Art. 2555 del Codice .Civile.

Art. 3135 del Codice .Civile.

Artt. 2511 – 2554 del Codice Civile

Art. 45 della Costituzione Italiana.

D.d.u.o. N. 1472 del 19/02/08 modificato con D.d.u.o. N. 5971 del 06/06/08 Regione Lombardia.

D.G.R. n. 3560 del 13 novembre 2007 della Regione Veneto.

D.Lgs. 1 settembre 1993, n. 385, Pubblicato nella G. U. il 30 settembre 1993, n. 230,
S.O. Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia

DECRETO LEGISLATIVO 30 maggio 2005, n. 128 "Attuazione della DIRETTIVA 2003/30/CE relativa alla promozione dell'uso dei biocarburanti o di altri carburanti rinnovabili nei trasporti", pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 160 del 12 luglio 2005.

DECRETO LEGISLATIVO n. 5 del 9/1/06, Riforma del diritto fallimentare, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 16/1/2006 n. 12

DETERMINAZIONE n. 1867 dell'8.8.2008 della Regione Lazio, relativa all'approvazione dello schema di Piano d'Impresa o di Sviluppo Aziendale (Business-plan) e dei criteri per la valutazione degli indici di efficienza delle imprese e degli investimenti proposti.

DECRETO LEGISLATIVO n. 127 del 1991

DECRETO LEGISLATIVO del 29 marzo, n. 102 del 2004

DECRETO LEGISLATIVO 29 ottobre 1999 n. 419

DETERMINAZIONE n. C 2601 del 14.11.2008 della Regione Lazio.

DGR 1041 del 30 luglio 2008 della Regione Marche.

DIRETTIVA 2001/77/CE del 27 settembre 2001 sulla promozione dell'energia elettrica prodotta da fonti energetiche rinnovabili nel mercato.

DIRETTIVA 2006/49/CE Del Parlamento Europeo e Del Consiglio del 14 giugno 2006, Relativa all'adeguatezza patrimoniale delle imprese di investimento e degli enti creditizi (rifusione)

DIRETTIVA COMUNITARIA n. 159/72 del 17 aprile 1972 sull'ammodernamento delle aziende agricole.

LEGGE 14 marzo 2005, n. 35, recante disposizioni urgenti nell'ambito del Piano di azione per lo sviluppo economico, sociale e territoriale, pubblicata nella Gazzetta Ufficiale n. 111 del 14 maggio 2005 - Supplemento ordinario n. 91.

LEGGE 31 gennaio 1992, n. 59, "Nuove norme in materia di società cooperative", giunta all'approvazione dopo un lungo e animato dibattito, introduce numerose e rilevanti novità nella vita della cooperazione: tanto da meritare, a detta di molti, il titolo di vera e propria "riforma" legislativa.

LEGGE 31 gennaio 1992, n. 59. Nuove norme in materia di società cooperative, Pubblicata nella Gazzetta Ufficiale del 7 febbraio 1992, n. 31, S.O.

LEGGE 2 giugno 1961, n. 454 – articolo 36

LEGGE finanziaria per il 2005

REGIO DECRETO 16 marzo 1942 n. 267, Disciplina del fallimento, del concordato preventivo, dell'amministrazione controllata e della liquidazione coatta amministrativa, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 81, 6 aprile 1942, Supplemento Ordinario.

REGOLAMENTO (CE) n. 1698/05, Programma Di Sviluppo Rurale Del Lazio 2007/2013.

REGOLAMENTO (CE) 20 settembre 2005, n. 1698/2005, del Consiglio sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR)

REGOLAMENTO (CE) N. 1257/1999 DEL CONSIGLIO del 17 maggio 1999, sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo di orientamento e di Garanzia (FEAOG).

REGOLAMENTO (CEE) N. 797/85 DEL CONSIGLIO del 12 marzo 1985 relativo al miglioramento dell'efficienza delle strutture agrarie

REGOLAMENTO n. 17/64/CEE del Consiglio, del 5 febbraio 1964, GU n . 34/586 del 27 febbraio 1964.

Sitografia

<http://www.agriregiioneuropa.it>

<http://www.analisiaziendale.it>

<http://www.basilea2.it>

<http://www.inea.it>

<http://www.ismea.it>

<http://www.istruzioneonline.it>

<http://www.ludovicianum.unicatt.it>

<http://www.politicheagricole.gov.it>

<http://www.regione.lazio.it/>

<http://www.studiamo.it>

<http://www.wikipedia.it>