



PIANO DI INNOVAZIONE PROGETTO FILIERA LATTEMILIA (PRISMA)

Azione Studi necessari alla realizzazione del piano

Report focus group 2: Esigenze specifiche relative agli strumenti finanziari e assicurativi

4 Febbraio 2019

Focus group 2 : Nuovi strumenti finanziari e assicurativi per la gestione dei caseifici

CRPA : 16 Gennaio 2019

Partecipanti:

- BIT Spa: Corrado Moalli, Mattia Iori e Monica Bottoli
- Consorzio Cooperativo Finanziario per lo Sviluppo: Maurizio Amari (delegato per settore agro-alimentare)
- UNIMORE: Paolo Bertolini e Enrico Giovannetti
- Lattemilia: Luciano Sartori (presidente Lattemilia e vice presidente del caseificio Paverazzi)
- Stalla sociale San Martino: Antonio Pionetti (presidente)
- Legacoop: Mauro Menozzi (settore agroalimentare)
- Caseificio Milanello: Vincenzo Salati (presidente)
- Consilium2000 Modena: Giacomo Ballo (amministratore caseificio Quattro Madonne)
- ACTA Servizi: Marco Casotti
- Foqus: Pierfrancesco Antonini
- CRPA: Kees de Roest

Obiettivo: individuare le esigenze finanziarie e assicurative dei caseifici sociali e le esigenze di nuovi strumenti finanziari

Problematiche e criticità legate agli strumenti finanziari ricorrenti

Salati: Attualmente la situazione è abbastanza favorevole per ottenere il credito, perché il mercato del formaggio va abbastanza bene. Facciamo dei warrant con in pegno il formaggio nei magazzini generali e abbiamo aperto alcune linee di credito con alcune banche per venire incontro ad alcuni soci. Se un nuovo socio viene dentro ottiene un credito su anticipo fattura presso la sua banca. Diamo fuori degli acconti in base alle vendite che facciamo. Sul formaggio prodotto nel 2017 abbiamo dato fuori 70 €/q.le., ma su 2018 solo in base a anticipi di fattura con pagamento parziale degli interessi da parte del caseificio per conto del socio. In questo modo affrontiamo i problemi finanziari e gli interessi bassi ci aiutano in questo periodo. Poi abbiamo fatto tre linee di credito per circa 1,2 milioni con mutui chirografi per 5 anni per finanziare l'acquisto delle quote formaggio per i soci. Si pagano gli interessi in base ai rating che ci fanno. Non abbiamo mai acquistato latte o avuto soci provvisori. L'anno scorso abbiamo lavorato 200.000 quintali e abbiamo 16 soci.

Per quanto riguarda le nuove norme sui prestiti sociali, ci stiamo adeguando adesso. Abbiamo fatto un adeguamento di 0,30/q.le, perché il prestito sociale aumenta sempre di più. Nel caso nostro sono i soci conferenti che danno un prestito sociale tramite un libretto del caseificio.

Sartori: Il tasso di interesse per i prestiti sociali viene deliberato ogni anno dal consiglio d'amministrazione del caseificio e varia in funzione del tasso di interesse delle banche. È un servizio che il caseificio dà ai propri soci. Questo modus operandi viene anche adoperato da caseificio Paverazzi che lavora circa 100.000 quintali all'anno. Anche noi lavoriamo con anticipi su fatture. Poi stiamo dando un 60 €/quintale sul mese in base al latte conferito nel 2017. Questo 60 €/q.le adeguiamo in base all'andamento del mercato. Poi il conguaglio viene fatto quando viene chiuso il bilancio. È importante essere prudente quando si effettua il primo pagamento e osservare attentamente l'andamento del mercato per evitare di dovere chiedere dei

soldi indietro ai soci. Siamo quindi noi che prestiamo soldi ai soci. La latteria ha aperto una linea di credito presso le banche per pagare questo anticipo.

Pionetti: Sono molto diffusi gli anticipi su fattura. In questo caso la latteria chiede al socio di rivolgersi direttamente alla banca. È una forma di finanziamento direttamente al socio, che consente di non appesantire il debito della latteria nei confronti della banca. Sarebbe interessante studiare forme nuove di questo tipo di credito. La latteria dà la garanzia alla banca, che il latte è stato conferito e trasformato.

Giovanetti: Si può sapere l'incidenza dei vari tipi di finanziamento che vengono utilizzati?

Salati. Nel caso nostro per il 70% del latte conferito si fa ricorso al meccanismo "anticipo su fattura".

Sartori: In Paverazzi abbiamo 10 soci. Ci sono stalle sociali e soci privati. Io come socio attingo alle mie risorse proprie per finanziare investimenti. È un modo vecchio di lavorare, ma lo posso fare perché sono in equilibrio. Quindi all'interno delle latterie troviamo delle realtà molto diverse.

Bertolini: Più aumenta la dimensione dell'azienda agricola, più aumento il bisogno di prestiti. L'autofinanziamento diventa col crescere dell'azienda sempre più difficile. E per i caseifici che si ingrandiscono cosa succede?

Salati: In periodi di crisi è difficile trovare, chi ti presta i soldi con la garanzia del magazzino proprio. Alcune banche vorrebbero le chiavi del magazzino per vedere se c'è il formaggio o meno. Le banche sono invece più favorevoli a concedere finanziamenti nel caso in cui il formaggio si trova nei magazzini generali. Allora per suddividere il rischio abbiamo chiesto un finanziamento complessivo, ma suddiviso per la quota di formaggio attribuibile a ciascun socio. Questo viene fatto per evitare conflitti fra i soci. Questo vale anche per prestiti a breve.

Giovanetti: Un caseificio che stagiona il formaggio oltre i 12 mesi è più fragile?

Salati: Dal punto di vista finanziario un caseificio che stagiona è più solido. Se ho un fienile pieno per un anno sono più solido rispetto ad uno che ce l'ha vuoto.

Ballo: Se nella cooperativa vale il principio, che vado a restituire al socio il valore della vendita del formaggio che deve essere valorizzato, è chiaro che ho un latte che viene venduto dopo tredici mesi. Quindi devo avere la tranquillità di aspettare. Se non ho questa tranquillità ho bisogno di soldi per dare da mangiare agli animali, che costa 45 – 50 ct/kg latte. Ci sono molte situazioni dei caseifici, che vende fuori sale e quindi dopo un mese incasso denaro. A questo punto posso liquidare immediatamente dopo i soci. Ovviamente si sottraggano dal pagamento quei 14 €/quintale per la lavorazione. Il caseificio rimane in questo modo in perfetto equilibrio. Altrimenti il socio deve aspettare un anno o due e deve stare dentro l'oscillazione del prezzo.

Sartori: Io ho una azienda che produce latte, ma ragiono come se fossi un produttore di formaggio

Ballo: Da tempo nel sistema del Parmigiano-Reggiano il produttore può aspettare 13-14 mesi prima che viene pagato il latte. In montagna abbiamo esempi di produttori di latte che tranquillamente aspettano quel tempo per essere pagato. Sono dei "parmigianisti". Se invece incontro dei ragazzi giovani, che devono

pagare la quota latte pari a 80 ct/kg, comprare gli animali etc. Se non hanno un capitale alla spalla, li devo creare una modalità finanziaria per iniziare l'attività. Se abbiamo addirittura due o tre giovani, è nell'interesse del caseificio di crearli lo strumento finanziario idoneo. Devono essere accompagnati.

Sartori: Se non facciamo come caseificio questo accompagnamento, il giovane è in balia dei caseifici privati. Dobbiamo difendere la cooperazione da questa concorrenza. Questo è un problema grosso. Ci sono tanti giovani che vorranno iniziare l'attività.

Salati: Noi come cooperativa spesso non abbiamo quella imprenditorialità che ha il privato. Tempo fa è successo da noi che un conferente è andato da un privato che ha promesso di pagare 60 €/q.le tutti i mesi. Questo privato è andato in banca e ha aperto una linea di credito a favore di questo nuovo conferente. Talvolta offrono anche 70 € - 75 €. Quindi il problema di tenere il giovane all'interno della cooperativa può essere difficile, se non si mettano in atto dei finanziamenti. Per il caseificio è più difficile avere questi finanziamenti, perché ci sono molte "teste" rispetto al privato.

Pionetti: Per evitare di creare finanziamenti ad hoc, alcuni caseifici danno un acconto uguale a tutti. Per esempio: se me dai 100 q.li, ti paga 10 – 15 q.li tutti i mesi.

Casotti: Abbiamo un caseificio che paga sempre prudentemente 30 €/q.le tutti i mesi e da anni attua questa politica.

Pionetti: Un trattamento uguale per tutti ha però anche un difetto, perché frena le aziende che vogliono investire come quelle dei giovani e le stalle sociali che hanno un futuro lungo davanti. Quindi finanziamenti mirati per questi soci è opportuno. In genere queste aziende portano molto latte in caseificio e quindi creano un enorme beneficio per il caseificio. Un quintale in più fa calare il costo di trasformazione. Un finanziamento ad hoc per un socio crea un beneficio per tutti. Il punto qui è: se il privato fa questo ragionamento, perché non lo fa il caseificio sociale?

Sartori: Purtroppo il privato può mettere in campo degli strumenti, che noi come caseificio sociale facciamo fatica metter in campo, come il titolo e i premi. Il privato fa il bollettino sulle analisi del latte. Lactalis ha una griglia di pagamento. Se scendi dalla prima fascia alla seconda fascia il prezzo del latte scende in modo significativo mettendo a repentaglio l'azienda. Ci sono dei parametri di qualità del latte che difficilmente riesci a rispettare sempre e ti trovi spesso con delle penalizzazioni. Noi come caseificio sociale non riusciamo a fare questa pratica nei confronti dei nostri soci, perché non abbiamo la forza che ha il privato. Lo fa semmai nel lungo periodo e non nel breve. Abbiamo lo schema del pagamento a qualità, ma è molto più blando. Abbiamo un punteggio per ogni singolo socio, ma l'abbiamo reso abbastanza equo per non avere conflitti all'interno della cooperativa. Ovviamente ci sono penalizzazioni, nel caso in cui un socio mette a rischio la produzione del Parmigiano-Reggiano.

Ballo: I privati chiedono talvolta ai caseifici di lavorare il loro latte in conto lavorazione. Può essere un vantaggio per il caseificio offrire un conto lavorazione ai privati per esempio chiedendo 10 ct/kg latte per la lavorazione, tenendo per sé il siero e la panna, ma se chiedi solo 7ct/kg vuol dire che il privato detiene un vantaggio di 3 ct su tutti gli altri.

La possibilità di approvvigionamento di finanziamento dei privati è molto elevata, soprattutto se è un commerciante, e avviene a meno del 2%, ma anche sotto 1%. Un 2% su 60 ct è un 1,20, che guadagna da

quando fa il conto lavorazione. L'aspetto finanziario legato al conto lavorazione è rilevante. C'è proprio un meccanismo da invertire nei confronti dei privati.

Sartori: C'è un altro aspetto, che dà forza ai privati e queste sono le quote. Se un produttore ha una quota di 10.000 q.li, ma produce 13.000 q.li. il privato dice che, invece di pagare la multa, la quota aggiuntiva te la compra io. Ovviamente il privato deve in questo caso avere la stalla, ma tanti privati ce l'hanno la stalla. Dopo il 2015 la quota formaggio è una continuazione delle quote CEE. È previsto un progressivo aumento delle quote complessive. È molto importante che le quote sono in mano di produttori. All'interno del caseificio avviene la compensazione tra coloro che producono meno delle quote e coloro che producono più delle quote. Inoltre, il valore delle quote può essere utilizzato come garanzie per finanziamento delle banche.

Ballo: Va detto però che all'interno del caseificio il singolo produttore è libero di dare in affitto la sua quota ad altri produttori, che operano al di fuori del medesimo caseificio. Dobbiamo fare un regolamento che premi con una sorta di affitto chi mette a disposizione le proprie quote. L'analisi della filiera è fondamentale. Perché io sono in un caseificio con produttori che sono in una forte fase di investimento è chiaro che il caseificio non può fare molti investimenti. Quando le cose vanno bene si fanno gli investimenti, che si pagano quando le cose vanno male e questo sia in casa del socio che nel caseificio. Quindi il tutto va letto in equilibrio. Il dialogo fra soci diventa fondamentale. Se fra 10 soci, due sono in difficoltà, si possono aiutarli con facilità, ma se sono 8 su 10 questi frenano e bloccano il caseificio. Quindi ogni caseificio è un mondo a sé con problematiche specifiche, che vanno letto solo nell'ottica di una filiera. È importante mantenere in equilibrio la componente economica con quella patrimoniale. Su ho un eccesso di liquidità, mi fanno fare degli investimenti sbagliati. Poi, se ho fatto degli investimenti straordinari, ma non ho sufficiente entrate economiche alla spalla, anche in questo caso la filiera non in equilibrio.

Salati: Se cerchi di gestire la cooperativa come si fosse una azienda privata ti criticano. Se alla fine non hai gestito la cooperativa come una azienda privata, prendi delle critiche anche dopo. Dobbiamo fare dei passi in avanti, perché ogni caseificio ha la propria storia. Ci sono certe zone dove c'è tanta compravendita di latte. Se vuoi sopravvivere e se hai una struttura di avanguardia devi pagare il latte secondo la qualità come fanno i privati, perché se no il privato non aspetta altro per prendere il sopravvento.

Genesi e utilizzo dei minibond

Si riscontrano forti oscillazioni del prezzo del formaggio. Tempo fa il formaggio di 12 mesi veniva venduta a € 7/kg. Nel 2012 il caseificio Quattro Madonne ha avuto la problematica significativa del terremoto, perché ha buttato giù il magazzino di Medolla e di Lesignana. Si è mossa un grande spirito di solidarietà. Il terremoto ha creato un danno enorme anche se il caseificio era assicurato. Anticipare la ricostruzione del caseificio comportava un investimento di 13 milioni di €. Questo ha comportato alla costruzione di un caseificio nuovo con tecnologie nuove: affiatore, la navetta per la movimentazione delle forme, un magazzino nuovo per 33.000 forme solo a Lesignana. Si è voluto fare una struttura valida per i prossimi 30 – 40 anni. È chiaro quando si hanno 52 caldaie e un tecnologie adeguate a questa dimensione è importante fare lavorare gli impianti a pieno regime. Gli agricoltori soci sono soggetti capaci di onorare le loro posizioni di impegno nei confronti delle banche, sono fortemente affidabili e credibili. Ci troviamo con 25-26 milioni di € di magazzino e 24 milioni di € di debiti. Ora, con un prezzo di 7,50 € al kg per il formaggio, posso fare un acconto di 40 € /q.le, perché per fare una forma ci vogliono 5 quintali (5*40= 200) e per lavorare il latte ci vogliono 15 €/q.le, quindi 75 € per produrre un forma che è un totale di costi pari a € 275 per forma. I ricavi

per una forma sono $40 \times 7,50 = 300$, pertanto un acconto di 40 €/q.le latte in queste condizioni di mercato è ragionevole. Abbiamo fatto anche contratti a 50, 55 €. La forza della cooperativa sono i soci. Quando ci sono dei problemi le banche ti mettono in pre-attenzione. Per esempio se il caseificio non ha ancora pagato il latte, la banca può togliere al socio conferente da una settimana all'altra 500.000 di affidamento. Il punto però è che patrimonialmente la struttura del caseificio è sana. All'epoca poi le banche non facevano le banche per i loro problemi di patrimonializzazione.

Quindi per evitare problemi futuri, ci siamo rivolti all'esterno cercando una finanza alternativa. La scelta è caduta sui minibond. Per scegliere questa strada devi seguire un percorso come l'analisi della marginalità, analisi dei costi e dimostrare una condizione di equilibrio. Abbiamo chiuso due stabilimenti (Medolla e Arceto) e abbiamo mantenuto la produzione su Verana e Lesignano con del "latte mobile". Conosciamo i nostri costi di trasformazione stabilimento per stabilimento con i margini di oscillazione (analisi di sensitività). Teniamo monitorati alcuni dati come il personale, delle utenze e della produzione e con questa abbiamo creato gli elementi per un piano industriale per presentarlo credibilmente a dei soggetti esterni. Una di queste analisi è stata fatta sul magazzino. Noi abbiamo emesso dei minibond a 5%, perché avevamo un indebitamento medio al 7-8%. Il 5% non era un costo straordinario. Al momento il formaggio era a € 7,50 quindi € 300 € per forma. Se quella forma porti in banca ti può dare un anticipo del 3%, ma su 70% del valore della forma, quindi su un valore di € 210. Il 3% incide in modo straordinariamente importante, tenendo conto che un forma mi costa 8 € a casa di un altro: 0,18 € kg/mese al quale se deve aggiungere il carico/scarico, imballaggio etc. In più la tua forma non è nel tuo magazzino, ma in quello di un altro che non garantisce la medesima cura.

A questo punto abbiamo consultato dei *family office*, che suggeriscono dei finanziamenti alternativi. La fortuna è che il Parmigiano-Reggiano la conoscono tutti come una eccellenza. La leva finanziaria sulla stagionatura garantisce poi gli investitori. Se porto in magazzino a € 10 il fuori sale e faccio uno strumento finanziario del 5%, che vuol dire 50 centesimi, l'anno dopo mi vale 10,50 e l'anno successivo mi vale 11 €. Lo regge un euro su due anni. Non è un numero da fare paura, perché sta dentro la differenza di prezzo tra il PR fresco e il formaggio stagionato. Il CdA del caseificio era molto attento alle novità. Ci siamo fatti accompagnare da esperti con la presentazione del piano industriale con riunioni alla borsa di Milano e dopo è stato quotato nel mercato secondario Extra MOT e oggi è un titolo quotato. Questa operazione ha buttato dentro nel caseificio immediatamente 6 milioni di € con un pre-ammortamento di un anno, una durata di 5 anni e una restituzione di 1,2 milioni €. Questo è andato a chiudere le esposizioni verso le banche, che non si aspettavano neanche e siamo ripartiti. Nel momento in cui questo debito non va nel centrale dei rischi, abbiamo portato via il formaggio, che era in pegno presso le banche.

È importante tener monitorati i soci. Per questo abbiamo pensato due strumenti finanziari per i soci per l'acquisto di animali e per l'acquisto delle quote proprio per creare maggiormente questa relazione tra caseificio e soci e scambiare informazioni. Sono così uno strumento per tener monitorato i soci e per dialogare.

Quindi chiudiamo l'esposizione verso le banche, la centrale dei rischi impiega tre quattro mesi per pulirsi. Era difficile spiegare il bilancio del caseificio sociale perché tutti gli anni chiude a zero. Quindi dove è che guadagna. Ebit è tutto a servizio degli oneri finanziari ed Ebitda non è un dato rilevante, perché tutto quello che avanza lo do ai soci, è una mutualità difficile da fare capire. In un anno che andava male i soci hanno preso solo 30 centesimi al kg latte. Il meccanismo mutualistico ribalta il rischio d'impresa automaticamente sui soci. A condizione che il formaggio rimane nel nostro magazzino dove spendiamo anche meno di 0,17 €/kg/mese per la stagionatura del formaggio che diamo come garanzia. Di fronte a un prodotto molto conosciuto considerato il re dei formaggi, garantito dentro una struttura senza rischio d'impresa siamo andati al pari. Abbiamo infine fatto l'emissione il 29 di Gennaio 2016. Il piano industriale abbiamo migliorato, prudente e conservativo, anche grazie al miglioramento del prezzo del formaggio. Abbiamo

potuto recuperare quel ritardo di un mese della emissione. Stare in borsa significa anche fare dei bilanci trimestrali e questo crea una piena trasparenza che piace anche molto ai soci. Abbiamo fissato dei *marker* rispetto a determinati valori. Tutti i mesi monitoriamo gli affidamenti e li facciamo vedere ai soci. Questo ha mantenuto la coesione fra i soci. L'emissione dei minibond ha pulito i debiti con le banche e ha invertito il nostro rapporto con le banche. Sono ora le banche che vengono a chiedere a lavorare: se mi porti a formaggio a 0,14 la linea di affidamento è di 0,5%. Noi vogliamo smettere di lavorare con le banche con la logica dell'indebitamento del magazzino al massimo del 60%, perché devo avere il cuscinetto per assorbire le oscillazioni del prezzo del formaggio. Quando porti 1000 forme al magazzino ad un prezzo di € 9/kg ti danno un affidamento fino al 70% del valore. Può capitare però che la banca dice che il valore non è più di € 9 ma di 7 € e ti chiede di portare il giorno dopo 400 forme in più, se no, ti abbattano l'affidamento. Questo comportamento delle banche non invoglia a lavorare molto con loro. Con i minibond il nostro rapporto con le banche è cambiato molto e in meglio. I minibond hanno un effetto volano straordinario

Per le vendite ci sono tre interlocutori principali: i quattro spacci che fatturano oltre 2,4 milioni di euro, che significa circa il 10% del fatturato. Un altro 60-70% sono conferimenti a Granterre di cui siamo soci. Produciamo circa 75.000 forme all'anno pari a 200 al giorno in 4 stabilimenti (Verana, Lesignana, Montardone, Medolla, Monchio e Arceto). Se va a contrattare una quantità e un prezzo che all'inizio un po' basso, ma dopo c'è la restituzione del ristorno in base alla classificazione qualitative del formaggio. La perizia viene fatta con la macchina a laser.

Abbiamo una parte del nostro formaggio nei magazzini generali e stagioniamo formaggio di Granterre nei nostri magazzini. Per mantenere il rapporto con le banche abbiamo quindi anche del nostro formaggio al di fuori dei nostri magazzini. Stagioniamo solo una minima parte. Abbiamo fatto un minibond *short term* dedicato al magazzino di stagionatura di Montardone, perché una parte della nostra produzione stagioniamo per la vendita nello spaccio. Un investitore al di fuori delle banche vuole almeno il 3,5%, poi chi organizza l'intermediazione vale un altro 1%. Quindi offrire un minibond a meno del 4,5% è difficile.

Salati: Il mercato del formaggio è un mercato emotivo. La vostra iniziativa va molto bene anche perché il prezzo del formaggio era in salita e speriamo che rimanga. Ma se il prezzo comincia a calare? I CdA dei caseifici devono avere una visione sul futuro cosa possa succedere.

Ballo: Tutto quello che è dentro nel caseificio è dei soci e bisogna riuscire a fare bilancio e poi si fanno le politiche di bilancio. Andrebbe messo da parte un fondo per le oscillazioni per un periodo in cui le cose vanno meno bene. I soci diranno, vogliamo tutto, ma lì si dovrà ricordare che quando c'è di meno anche per loro c'è di meno. Le rimanenze sono sempre valutate in un modo prudente, perché così alla fine possiamo sempre dare qualcosa in più rispetto all'acconto. Reggere una situazione a 8,50 – 9 € è possibile, a 7 € si fa troppo fatica.

Bertolini: Quanto incidono i minibond sul totale del indebitamento del caseificio? Avete informazioni sulla correlazione tra il prezzo del mercato del formaggio e la quotazione del minibond sul mercato? Avete le stesse oscillazioni sul mercato reale rispetto al mercato finanziario?

Ballo: E' passato troppo poco tempo per vedere una eventuale correlazione. Per ora sono sganciati. In genere i *family office* che gestiscono centinaia di milioni di euro non investono molto in Italia, perché il paese non è visto di buon occhio. Però, gli investitori istituzionali possono volentieri avere un cip sul Parmigiano-Reggiano, perché considerato una eccellenza assoluta sul mercato. Quindi l'investitore si approccia a prescindere dal andamento del mercato.

Bertolini: E' un fiducia molto forte che avete e aspettarsi che l'investitore investe comunque che acquisto il gioiello di famiglia. Sembra come chi compra un bel quadro, perché mi piace Monet. Mettete una sorta di *certificate*?

Ballo: Il formaggio è nei nostri magazzini. Gli spazi devono essere assicurati e fatti bene. Sono valutati a 1,2 o 1,1 volte rispetto al mercuriale di Parma. Se il prezzo scende devo mettere più forme a garanzia, perché così garantisco l'investitore. Non ci possa essere più del 30% delle forme al di sotto di 8 mesi, perché uno potrebbe mettere anche del fuori sale. Quindi per gli investitori in minibond quasi tutto è in stagionatura. Con le banche abbiamo invece l'anticipo sul fuori sale. Sul biologico abbiamo una maggiorazione del 15%. Il mercato del biologico è più stabile rispetto al PR convenzionale perché è un mercato di nicchia. Inizialmente avevamo messo a garanzia 22.000 forme, che però nel giro di un anno e mezzo sono calate al di sotto di 20.000. Man mano che paghiamo le rate si liberano delle forme.

Abbiamo un indebitamento di 14,5 milioni di €. Di cui 5 su debito strutturato a fronte di 8 milioni di immobilizzazioni. Gli altri 11 sono a garanzia del magazzino, di cui 5 finanziati dai minibond e gli altri 6 dalla banca. Alcuni di queste delle banche sono a pegno. Vorremo portare l'indebitamento del magazzino a non oltre 60%, possibilmente con dei mutui. Appena abbiamo fatto un mutuo di 1,5 milioni chirografario a 1,5% senza garanzia né del formaggio. Adesso cominciamo ad essere nel mercato normale del credito con il formaggio a casa nostra.

Adesso abbiamo fatto una emissione, ma faremo un altro a valori inferiori. Ora fine gennaio un'altra rata di 1,2 milioni e poi saremo pronti per un ri-emissione. Gli investitori hanno bisogno di vedere che sei capace di pagare le rate. Quella che vorremmo emettere avrà una durata di 7 anni, mentre la durata precedente era di 6 anni.

Pionetti: Se il mercato scende si dovrà mettere a bilancio il formaggio che è necessario per dare maggiore garanzia?

Ballo: Mettiamo che lo stato vuole sostenere il Parmigiano-Reggiano dando 10 milioni a ciascun caseifici a tasso zero. In quel caso prendo i 10 milioni, vendo il formaggio e liquido subito i minibond. Se in termini rotativi non mi serve più, vado a sostituire l'operazione. Con la preoccupazione che i mercati finanziari non rimarranno fermi, ripensare a un 4,5% fisso per 5-7 anni non ci fa paura. Quando abbiamo fatto l'analisi del magazzino, che si prendeva 7,5 €/kg di formaggio, anticipavano solo il 70%, ed hai 8 € per forma come costo di stagionatura presso terzi (0,19 cent/kg/mese), 3€ sono spese per trasporto, facchinaggio e movimentazione, alla fine viene fuori se non 5 almeno 4,5% o 4,7%, e non era molto distante. Il 5% mi rubrica un costo solo nella parte bassa del bilancio, quando altrimenti ho gli oneri finanziari e le altre spese nei servizi nella voce B7. Uno potrebbe dire che spendiamo un bel po' in oneri finanziari. Noi paghiamo meno di 400.000 € di interessi su un debito medio di 15 milioni. Se vediamo il rapporto con le rimanenze di oltre 23 milioni è assolutamente sostenibile. .

Sartori: Anche il mercato finanziario è emotivo, forse ancora di più di quello del Parmigiano-Reggiano. Il rischio quindi può essere che un calo del prezzo del PR provochi reazioni scomposte.

Bertolini: Almeno che non hanno pensato un *certificateo* tale da sganciarsi dal mercato reale, ma è difficile che un operatore finanziario accetti una condizione del genere.

Ballo: L'investitore chiede la strategia del caseificio per quanto concerne la vendita e chiede a chi vende normalmente il formaggio. Vanno bene Granterre e Antica Formaggeria, ma ci sono anche altri come Colla

o Zanetti. Se tu non mi paghi, posso vendere comunque al 80 o 90% del prezzo. Se offri il formaggio a 9,50 €, c'è la fila di compratori anche in un momento ribassista. Ci sono quindi delle garanzie sottostanti che garantiscono l'obbligazionista. Un ulteriore rafforzamento è che il Parmigiano-Reggiano stesso che, grazie ai controlli rafforzati del Consorzio, è meno soggetto a falsificazioni.

Giovannetti: Avere dei magazzini robusti è molto importante per operazioni come i minibond.

Sartori: La stagionatura comporta però anche dei rischi elevati. Coloro che fanno solo la stagionatura corrono di rischi molto elevati, ma si viene fatto in una ottica di filiera il discorso è diverso. Anche noi come caseificio facciamo una piccola parte di stagionatura, perché ci dà sempre soddisfazioni. In fasi critiche di mercato abbiamo sempre portato a casa delle plusvalenze sullo stagionato.

Bertolini: Quali sono i vostri bisogni per quanto riguarda l'aspetto finanziario del caseificio? Quali sono per esempio il ruolo dei Consorzi Fidi? Sono superati e non vanno bene per voi? Non danno garanzie sufficienti? È un mondo molto complesso.

Amari: Come Consorzio vediamo con grande interesse questa esperienza dei minibond, perché garantisce dei rendimenti alti agli investitori professionali, anche se i minibond vengono ancora guardati con sospetto. Noi lo vediamo come uno strumento interessante per il tasso finito che riesce a garantire. Come CCFS da un lato raccogliamo dai soci attualmente a tassi crescenti e quindi anche noi abbiamo il problema di dover dare di più affinché i soci ci diano del denaro. Quando reimpieghiamo non possiamo ragionare su tassi del 1% o 0,8%, ma su tassi più alti. Quindi ci interessa l'esperienza del caseificio Quattro Madonne con un minibond garantito dal Parmigiano-Reggiano. Il CCFS può fare delle operazioni finanziarie solo altamente garantite, perché dall'altra parte abbiamo dei soci che ci hanno dato dei denari. Dobbiamo sempre essere solvibili. Nell'ultimo anno abbiamo affrontato anche il pegno rotativo non possessorio su forme di Parmigiano-Reggiano e crediamo molto in questa formula. Ha il vantaggio per il caseificio che mantiene le forme a casa. In questi mesi stiamo approfondendo il meccanismo dei minibond con altri partner modenesi. Per il pegno rotativo non possessorio non basta come garanzia il formaggio, ma anche garanzie fideiussorie. Questo aspetto 'non possessorio' non deve spaventare il mondo della finanza. Nel mondo del Parmigiano-Reggiano c'è molto più tranquillità che in altri settore alimentari.

Lattemilia è una eccellenza nel Parmigiano-Reggiano ma anche nel siero, le panne e il burro nobile. Nei confronti di Granarolo utilizziamo le fedi di deposito. Sono un po' più complesse.

Sartori: Sì, ma molto più semplici di prestiti bancari.

Casotti: Alcuni soci di Lattemilia hanno consegnato 200-300 forme al mese. Abbiamo fatto un contratto con Granarolo e vendevamo le forme con diverse stagionature alla Granarolo, mese per mese. Portavamo le forme nei magazzini generali come fedi di deposito che presentavamo a CCFS. Il CCFS è stato molto più snello rispetto alle banche in queste operazioni. CCFS ha messo a disposizione un fido di 5 milioni di €. Di mezzo non ci sono stati le centrali di rischio, perché CCFS non segnala queste operazioni alla centrale dei rischi. Questo contratto di 3 anni con Granarolo è stato molto positivo. È stato una operazione tra soci, perché Lattemilia è a sua volta socio di CCFS. I soci conferitori hanno avuto dei prezzi che a loro compratori abituali non avrebbero garantito.

Ballo: Se dentro la filiera mettiamo anche la finanza arriviamo ad una situazione perfetta. Questo abbiamo fatto con la FINPRO, che una finanziaria più piccola del CCFS. Oltre ai Family Office abbiamo anche

incontrato la finanza islamica. La Banca Araba di Milano ha studiato un meccanismo di anticipazione sui fornitori. Riescono a pagare i fornitori come se fosse una carta di credito, tu porti a scadenza i fornitori e li paghi tre mesi dopo. Oggi mi fa una fattura di 10.000 € con scadenza di due mesi, fra due mesi va pagare al mio posto la banca e chiede a me di pagare fra tre mesi con tassi molto bassi intorno a 1,5%. Hanno quindi studiato questo meccanismo sul pagamento posticipato dei fornitori. E' solo questa banca che fa queste operazioni e andrebbe intervistato per il progetto.

Bertolini: nei vostri sistemi gli elementi di rischio più grossi quali sono? Le aziende agricole sono sempre solvibili e fallimenti non ci sono. Mettiamo che succede ciò che è successo, dove agricoltori sono falliti e che hanno trascinato le banche locali nel baratro. Il sistema del Parmigiano-Reggiano nel tempo diventa sempre più complesso.

Sartori: Le aziende agricole stanno diventando molto grandi. Stiamo parlando di un mondo che sta cambiando molto velocemente. Le aziende medie con più rischi stanno scomparendo. Fino ad ora spesso le aziende medie possono autofinanziarsi, ma queste aziende calano in numero. Ingrandendosi stanno affrontando un mondo nuovo.

Pionetti: Stiamo vivendo un periodo con tassi di interessi bassi, ma questo sta già cambiando.

Giovannetti: Adesso si dovrebbe mettere via molto fieno, ma probabilmente non si fa.

Bertolini: Dobbiamo assieme a voi mettere il sistema sotto controllo. Dobbiamo ragionare sulle soluzioni da adottare. Che tipo di soluzioni ci date? In base a questo possiamo formulare delle proposte per voi.

Sartori: Informazioni finanziari sul comparto è fondamentale. Purtroppo vengono a mancare delle competenze adeguate ad affrontare questa situazione futura.

Bertolini: È comprensibile perché sono imprenditori, non esperti di finanza.

Sartori: Persone che gestiscono una realtà grande come quella di Quattro Madonne sono molto importanti, perché la mancanza di competenza lo viviamo quotidianamente, sia nelle aziende agricole che nei caseifici. Diversi caseifici lavorano ormai 200.000 – 250.000 q.li di latte. La formazione è quindi fondamentale. Dobbiamo creare un know-how per una realtà che sta andando avanti rapidamente. Adesso le aziende investono e decidono per esempio di andare da 100 a 200 vacche, ma il solo aumento del numero delle vacche non ti dà più redditività. Magari ti trovi dopo con 200 vacche che non riesce a gestire. La stessa cosa vale per i caseifici. Se vai da 50 a 100 caldaie cambia tutto il modo di gestire il caseificio. Oggi intorno a questo tavolo dovevano essere molto più persone. Si fa però fatica a raccogliere le persone per discutere di questo, ma sarebbe molto opportuno.

Chiusura dei lavori alle 13.00

