

Associazione "Alessandro Bartola"

STUDI E RICERCHE DI ECONOMIA E DI POLITICA AGRARIA

Collana Tesi on-line

Lorenzo Tandoi, Andrea Arzeni

▶ **La Cooperativa Agricola Fortore: Una
analisi economico-finanziaria**

▶ **Sommario**

INTRODUZIONE

Capitolo I – IL MODELLO COOPERATIVO

Capitolo II – LA LEGGE N.59 DEL 31 GENNAIO 1992

Capitolo III – ASPETTI FINANZIARI DELLA GESTIONE COOPERATIVA

Capitolo IV – EVOLUZIONE STORICA DELLA FORTORE

Capitolo V - IL CONFERIMENTO E LA LIQUIDAZIONE

Capitolo VI - ANALISI DI BILANCIO DELLA FORTORE

CONCLUSIONI

Numero 4 – Luglio 2001

INTRODUZIONE.....	3
CAPITOLO PRIMO IL MODELLO COOPERATIVO.....	5
1.1. Le origini del modello cooperativo.....	5
1.1.1 La coesistenza del modello cooperativo nei diversi approcci ideologici.....	5
1.2 L'analisi economica dell'impresa cooperativa di produzione: approccio neoclassico e teoria dei costi di transazione.	6
1.2.1 Caratteri organizzativi dell'integrazione.	8
1.2.2 La cooperativa di trasformazione dei prodotti agricoli: un'osservazione.	9
1.3 La nascita delle cooperative.	9
1.3.1 Principi cooperativi e realtà economica.....	10
1.3.2 Il ruolo della partecipazione: un'osservazione.....	11
1.4 Impresa cooperativa e impresa capitalistica: valori comuni.	11
1.4.1 Impresa cooperativa e impresa capitalistica: specificità e differenze.....	12
1.4.2 I caratteri strutturali delle imprese cooperative.....	13
1.4.3 Il soggetto economico.	15
1.4.4 Il costo di produzione del conferito.....	16
1.4.5 Il ruolo della valorizzazione del conferimento da soci: un'osservazione.	16
1.5 Diverse tipologie di imprese cooperative.	17
1.5.1 L'impresa cooperativa: punti di forza e di debolezza.	18
1.5.2 I rischi dell'impresa cooperativa.....	19
CAPITOLO SECONDO LA LEGGE N.59 DEL 31 GENNAIO 1992.....	21
2.1 Aspetti innovativi generali della legge.....	21
2.2 Due nuove categorie di soci: soci sovventori e azionisti di partecipazione cooperativa.....	22
2.2.1 Il socio sovventore.....	22
2.2.2 Il possessore delle azioni di partecipazione cooperativa (a.p.c.).....	23
2.3 Le conseguenze della legge.....	24
2.4 La legge delega della commissione "Mirone".....	25
2.5 Considerazioni.	26
CAPITOLO TERZO ASPETTI FINANZIARI DELLA GESTIONE COOPERATIVA	29
3.1 I problemi finanziari dell'impresa cooperativa.....	29
3.1.1 Il ruolo dei contributi pubblici.....	31
3.2 Il ruolo degli strumenti finanziari messi a disposizione dalla legge n. 59/92.....	32
3.2.1 Il ruolo dei fondi mutualistici: un'osservazione.....	34
3.3 Possibili interventi finanziari a favore delle società cooperative..	35
3.3.1 Il ruolo delle holdings.....	35

3.3.2	Gli intermediari finanziari specializzati nel finanziamento delle imprese cooperative.	36
3.3.3	Gli interventi da parte delle Finanziarie Regionali (Fi.R.). .	37
3.3.4	Considerazioni.....	38
CAPITOLO QUARTO EVOLUZIONE STORICA DELLA FORTORE.....		41
4.1	Il contesto storico del territorio.....	41
4.2	Organi ed organigramma.....	42
4.3	Il contesto economico-sociale.	43
4.4	Costituzione e prima vinificazione.....	45
4.5	Evoluzione della capacita' produttiva.....	45
4.5.1	Settore viticolo.....	45
4.5.2	Settore oleario.	49
4.5.3	Settore cerealicolo.	51
4.5.4	Prodotti per l'agricoltura.....	52
4.5.5	Altri servizi e collaborazioni.....	53
CAPITOLO QUINTO IL CONFERIMENTO E LA LIQUIDAZIONE.....		56
5.1	Il rapporto cooperativistico.....	56
5.2	Il conferimento.....	57
5.3	La liquidazione.....	58
CAPITOLO SESTO ANALISI DI BILANCIO DELLA FORTORE.....		62
6.1	La funzione informativa del bilancio d'esercizio.....	63
6.2	Le specificita' del bilancio delle cooperative.	65
6.3	Riclassificazione dei bilanci.	66
6.4	Caratteristiche generali della fortore attraverso i bilanci.....	70
6.4.1	Principali aggregati dello Stato Patrimoniale.	71
6.4.2	Principali aggregati del Conto Economico.....	71
6.5	Analisi per indici dell'equilibrio finanziario.	72
6.6	Analisi per indici della struttura del capitale.....	73
6.7	Analisi per indici dei rapporti debitori.....	74
6.8	Analisi per indici della redditivita'.....	75
6.9	Calcolo della redditivita' dei settori.....	77
CONCLUSIONI.....		78
Bibliografia	83

INTRODUZIONE

La scelta di analizzare una cooperativa di trasformazione di prodotti agricoli è ricaduta sulla Cooperativa Fortore in quanto rappresenta la più grande realtà economica del territorio che ha superato la fase di profonda crisi attraversata dal mondo cooperativo e che presenta forti potenzialità di ulteriore sviluppo e di valorizzazione dei prodotti della agricoltura Pugliese.

Dalla conoscenza diretta di questi fenomeni si può affermare che la cooperativa Fortore è una realtà amministrata con principi manageriali, divisione di compiti e responsabilità e che si avvale di figure professionali qualificate interne.

Altre realtà dello stesso tipo continuano a vivere od hanno vissuto momenti di grande difficoltà che ne hanno condizionato la stessa sopravvivenza.

Queste sono state caratterizzate dalla concentrazione dei poteri di direzione gestionale e commerciale nella persona del presidente del Consiglio di Amministrazione il quale da socio produttore, agricoltore, si scopre "dirigente di azienda".

L'indagine affronta nella prima parte le caratteristiche del fenomeno cooperativo nel suo complesso, analizzandone le origini e le differenze rispetto alle imprese capitalistiche.

In particolare: lo scopo societario, l'assuntore del rischio aziendale, l'apporto di capitale, la partecipazione alla società e la destinazione dell'utile.

Una attenzione particolare è stata riservata al noto problema della sottocapitalizzazione delle cooperative con riferimento ai nuovi strumenti finanziari messi a disposizione dalla legge 59/92 e dalla proposta di legge delega della Commissione Mirone.

L'analisi della cooperativa Fortore vede un primo riferimento storico al territorio e poi all'evoluzione della cooperativa stessa, distinguendo i settori di intervento produttivo ed evidenziandone il peso nella gestione generale.

Sono state analizzate le produzioni per grandi masse ed i servizi offerti dalla cooperativa ai soci, i rapporti di conferimento e liquidazione del conferito e, in ultimo, i risultati della stessa attraverso i bilanci.

Non poche difficoltà si sono incontrate nel reperire dati e notizie relative ai primi anni oggetto dell'indagine in quanto incompleti, di difficile lettura o del tutto mancanti.

Si è proceduto ad una prima riclassificazione dei bilanci per disporre di una uniformità di rappresentazione dei dati che permettesse di analizzare l'equilibrio finanziario, la struttura del capitale, i rapporti debitori e gli indici di redditività globale e settoriale.

Il lavoro si conclude con considerazioni sulla capacità di adeguamento della Cooperativa al mercato per accettarne le sfide e garantire ulteriore sviluppo, anche qualitativo, delle produzioni.

CAPITOLO PRIMO

IL MODELLO COOPERATIVO

1.1. Le origini del modello cooperativo.

L'impresa cooperativa, così come oggi la si intende, nasce nel 1837¹ quando dei seguaci di G. Owen, uno dei padri del movimento operaio, fondarono a Manchester una società di mutuo soccorso (National Association Sick of Manchester), il cui statuto fu ripreso nel 1884 da una trentina di tessitori, che a Rochdale, una cittadina inglese del Lancashire, aprirono uno spaccio alimentare con lo scopo di "migliorare la situazione economica e sociale" degli aderenti.

Lo spaccio di Rochdale era una cooperativa di consumo il cui Statuto fu preso a modello da molte altre simili iniziative, perciò i suoi fondatori furono chiamati Probi Pionieri, e costituisce ancora oggi le basi della cooperazione mutualistica mondiale difesa ed organizzata dalla Alleanza Cooperativa Internazionale con sede a Londra.

La cooperativa di Rochdale e il mutualismo diffuso da questa iniziativa non nacquero dal nulla.

Rochdale va considerata correttamente solo come la punta di un iceberg di iniziative scaturite da quella che, nel primo trentennio dell'Ottocento, veniva chiamata la "questione sociale" o la presa di coscienza dei diritti della classe operaia.

La National Association Sick of Manchester era, infatti, una delle tante Società di Mutuo Soccorso (Friendly Society) che iniziarono a diffondersi in Inghilterra dopo il 1824, quando fu riconosciuto in quel paese la libertà di associazione.

Parallelamente, fra il 1840 e il 1850, società di questo tipo si diffusero anche negli altri paesi europei sotto la spinta di Louis Blanc (Associations Fraternelles) in Francia, di Schultz-Delitzsch (Banche Mutualistiche) in Germania.

Iniziative simili sorsero anche in Italia (Associazioni Piemontesi di Mutuo Soccorso), Spagna e Portogallo e nei paesi dell'Europa del Nord.

1.1.1 La coesistenza del modello cooperativo nei diversi approcci ideologici.

L'idea di costituire società in grado di "liberarsi del vecchio mondo immorale dominato da istinti egoistici e antagonistici" è formulata da R. Owen nella prima metà dell'Ottocento.

Owen sosteneva che "il valore dei beni economici dovesse essere stabilito non in rapporto al denaro, bensì in relazione alla quantità di lavoro necessaria per la produzione degli stessi".

Accanto a questa visione integralista del fenomeno cooperativo, il cui scopo finale era quello di eliminare il profitto e, conseguentemente, le basi stesse del modello capitalistico, si sono andate affiancando altre teorizzazioni.

¹ Saccomandi V.: "Il management delle imprese cooperative", Etas libri, 1992, pag.5 e seguenti.

Dapprima una visione di tipo utopistico, di matrice francese guidata da C. Fourier che, attraverso i Falansteri, idealizzava una società caratterizzata da mancanza di sfruttamento tra le persone, ma non fondata su una eguaglianza assoluta di ricchezze e condizioni di vita.

Successivamente, di matrice liberale, il cui maggiore esponente fu G. Fauquet che considerava l'istituto cooperativo come lo strumento adatto a ridurre gli "eccessi" del sistema economico capitalista.

Ai primi due filoni "ideologici" se ne affiancò ben presto un terzo, quello classista.

Il suo maggiore esponente fu K. Marx, secondo il quale il valore del bene doveva essere misurato in base al lavoro in esso contenuto.

L'appropriazione da parte del capitalista della differenza tra il valore di realizzo sul mercato e la remunerazione del salariato (il plusvalore) era vista come una forma di sfruttamento cui bisognava opporsi.

Il sistema cooperativo è nato, quindi, come strumento utile a sostenere la "conflittualità" con il sistema capitalista; ma il suo sviluppo, ad esempio in Italia, si è avuto in quanto strumento che afferma relazioni di collaborazione tra le persone invece che quelle di competizione – conflitto.

1.2 L'analisi economica dell'impresa cooperativa di produzione: approccio neoclassico e teoria dei costi di transazione.

Il dibattito sulle cooperative riprende vita verso la fine degli anni '50, nel contesto storico della contrapposizione tra ideologia socialista e sistema basato sul libero mercato².

Il dibattito si sviluppò, quindi, sulla comparazione dei risultati economici e dei comportamenti delle imprese cooperative di produzione e lavoro, caratterizzate dal mutualismo, rispetto alle imprese capitalistiche, finalizzate al profitto.

Ai fini di questa comparazione, tornano utili gli strumenti tipici della Teoria neoclassica che vede l'impresa cooperativa definita tramite la sua funzione di produzione, data la quale si cercherà di massimizzare la sua funzione obiettivo.

Iniziamo con il definire la funzione di produzione, che è comune ad una cooperativa e ad una società finalizzata al profitto che pongono in essere gli stessi processi produttivi, nel seguente modo:

$$X = f(K, L)$$

Dove K indica il capitale impiegato nell'impresa, L il lavoro e X la quantità del bene prodotto.

A questo punto esplicitiamo le funzioni obiettivo dell'impresa cooperativa e dell'impresa capitalistica.

L'impresa capitalistica cercherà di massimizzare la funzione obiettivo espressa da:

$$\text{profitto} = p \cdot X - (i \cdot a \cdot K + w \cdot L)$$

ricercando la massimizzazione del profitto.

² A questo proposito interessante è lo studio di Giannola A.: "L'impresa autogestita nell'analisi di Wicksell", in B. Jossa (a cura di), 1988.

L'impresa cooperativa, dal canto suo, cercherà di massimizzare il saggio di remunerazione per i soci:

$$R = (p \cdot X - i \cdot a \cdot K) / L$$

Legenda:

K= capitale

L= lavoro

X= quantità prodotta del bene

p= prezzo di vendita del bene

i= interesse da pagare per l'uso del capitale "macchinario"

a= ammortamento

w= prezzo da pagare per l'uso del fattore lavoro (salario)

Come si può notare, la funzione obiettivo dell'impresa cooperativa è caratterizzata dal fatto che il fattore lavoro non viene considerato come un costo, e ciò comporta, come dimostrato da Vanek³, che le cooperative di produzione, a differenza delle imprese capitalistiche, possono massimizzare la funzione obiettivo, oltre che aumentando il divario tra costi e ricavi, anche diminuendo la quantità impiegata del fattore lavoro, ossia data la rigidità della funzione di produzione nel breve periodo, diminuendo la produzione.

Tale conclusione è nota come il Teorema di Ward - Vanek⁴.

Questi autori furono i primi a mettere in evidenza il comportamento perverso delle cooperative di produzione che in una congiuntura di prezzi crescenti del bene prodotto dovuto ad eccesso di domanda, reagiscono riducendo la dimensione produttiva.

Secondo questi Autori, quindi, la curva di offerta di breve periodo delle cooperative di produzione ha una inclinazione negativa.

Questo discorso mette in evidenza le difficoltà della Teoria neoclassica a interpretare la grande diffusione delle cooperative.

Tale teoria, inoltre, prediligendo la dimensione atomistica delle imprese, conduce a pensare che le transazioni possano passare nella maniera più efficiente solo attraverso il mercato, ma ci sono anche esempi di imprese che limitano le transazioni con il mercato in quanto gestiscono, con successo, al loro interno la maggior parte del ciclo produttivo.

Tutti questi comportamenti delle imprese sono giustificati, secondo Williamson che ha elaborato la Teoria dei costi transazionali, dal fatto che tutte le volte che il costo d'uso del mercato, cioè l'uso di contratti di lavoro esterni per l'acquisto di un bene, è minore del costo produttivo, organizzativo e di cambiamento, l'impresa decide di delegare all'esterno la maggior parte del ciclo produttivo del bene e viceversa.

L'impresa mutualistica, quindi, è il mezzo utilizzato dai produttori agricoli per porre in essere un processo di integrazione verticale che permetta loro di limitare i costi di transazione, che dovrebbero sopportare qualora si rivolgessero direttamente al mercato per la trasformazione e la commercializzazione dei loro prodotti, ed attenuare i costi conseguenti alla incertezza e alla complessità del mercato.

A questo punto, l'impresa mutualistica può essere definita, come sottolinea Saccomandi, un'alternativa al mercato o, meglio ancora, un'entità che riesce ad

³ Vanek J.: "The General Theory of Labour Managed Market Economy", Cornell University Press, Ithaca, 1970.

⁴ Saccomandi V.: "Il management delle imprese cooperative", Etas libri, 1992.

organizzare gerarchicamente le risorse produttive di cui dispone in funzione della sua autorità a coordinare i compiti (task coordination)⁵.

1.2.1 Caratteri organizzativi dell'integrazione.

Sia nella cooperativa di trasformazione e commercializzazione di un prodotto agricolo che in una impresa capitalistica operante nello stesso settore e con la stessa attività, l'impianto svolge una rilevabile funzione.

Nell'impresa capitalistica gli azionisti sono proprietari dell'impianto, ed hanno contribuito alla sua acquisizione in maniera diversa in proporzione alla quota di capitale sociale da loro apportato.

Nelle imprese cooperative, invece, come sottolinea Saccomandi, l'impianto che associa i produttori agricoli è di tipo mutualistico nel senso che i soci non sono proprietari degli impianti, ma sono da considerarsi "usufruttuari" dell'impianto per tutta la durata dell'iniziativa⁶.

L'impresa agricola decide di attuare un processo di integrazione verticale, solo se questo genera convenienze tali da non discostarsi consistentemente dai vantaggi che una singola impresa può ricavare da altre forme di collegamento con il mercato (vendita diretta delle produzioni, consegne alle Associazioni dei produttori, ricorso a contratti di produzione e similia).

Questa considerazione, come sottolinea Saccomandi, deriva dal fatto che se è vero che una impresa cooperativa ha bassi costi di entrata, è anche vero che ha bassi costi di uscita, e può essere sintetizzata postulando il principio della razionalità cooperativa, secondo il quale per un imprenditore agricolo, che opera in una economia di mercato, non esiste nessuna motivazione economica reale capace di giustificare il mantenimento di una partecipazione ad una attività economica in cui i costi sono superiori ai ricavi⁷.

Una impresa agricola che decide di associarsi ad una cooperativa cerca la massimizzazione dei propri profitti, producendo finché i costi marginali non uguagliano i ricavi marginali.

Viceversa l'impresa collettiva di trasformazione con base mutualistica ricerca la massimizzazione del prezzo di liquidazione o valore unitario di trasformazione.

Le funzioni obiettivo adottate dai soci e dalla cooperativa possono, perciò, essere diverse.

C'è comunque da sottolineare il fatto che se si prende in considerazione una cooperativa di grandi dimensioni, dove cioè partecipano all'azione cooperativa un numero n elevato di agricoltori, il fine individuale di ogni socio coincide con quello collettivo: infatti se n è un numero sufficientemente grande, ciascun socio guarda al prezzo liquidato dalla cooperativa come ad un dato non modificabile, quindi, il tentativo di ogni socio di soddisfare il proprio obiettivo individuale si traduce nella richiesta alla cooperativa di rendere massima la remunerazione unitaria della materia prima conferita.

Saccomandi sottolinea come l'impresa cooperativa per essere motivata economicamente non è né nell'integrazione verticale, né nei vantaggi economici di breve periodo che trova il vero vantaggio ma piuttosto in tutti quei vantaggi di tipo organizzativo – strategico che si collegano e al migliore sfruttamento delle

⁵ Saccomandi V.: Op. cit., pag. 53

⁶ Saccomandi V.: Op. cit., pag. 18

⁷ Saccomandi V.: Op. cit., pag. 52

sinergie aziendali e alle possibili minimizzazioni e/o riduzioni dei costi d'uso del mercato attuabili dalle imprese cooperative⁸.

1.2.2 La cooperativa di trasformazione dei prodotti agricoli: un'osservazione.

L'integrazione verticale della cooperativa genera un sistema decisionale e gestionale che il Benvenuti⁹ individua nel cosiddetto "triangolo cooperativo", costituito da tre elementi: le imprese agricole, il Consiglio d'amministrazione e la Direzione dell'impianto collettivo di trasformazione.

Queste componenti sono accomunate dal fatto che perseguono un identico obiettivo (la realizzazione e la gestione del processo di integrazione), ma con ruoli e funzioni diverse.

Il principio della porta aperta consente ad una cooperativa, che ha buoni risultati di mercato, di allargare la sua base sociale e, per conseguenza, di aumentare fatturato e dimensione economica.

Più una impresa cooperativa si sviluppa, più diventano complessi i rapporti e i contatti tra la base sociale e gli organi di rappresentanza (Consiglio d'amministrazione).

Più l'impresa si sviluppa, inoltre, e più crescono le difficoltà di gestione ed aumentano le convenienze ad affidarsi a manager esterni con il compito di organizzare l'efficienza, tecnica, economica e di mercato, dell'impresa.

Dal canto loro i manager esterni se ottengono risultati economici soddisfacenti, oltre a diventare difficilmente sostituibili, accrescono non tanto il potere di allocazione (indicazione del come le cose debbono essere fatte) che gli è proprio, quanto quello di autorizzazione (indicazione delle cose da fare), che dovrebbe competere ai soci.

Questo fenomeno, oltre a generare dei dualismi tra il management e gli associati, conduce ad alterazioni o degenerazioni nella gestione democratica della cooperativa¹⁰.

1.3 La nascita delle cooperative.

Diversi sono i pareri sulla nascita delle cooperative, ad esempio Parnell¹¹ sostiene che la cooperativa è stato "il veicolo utilizzato da diversi gruppi di attori, per raddrizzare lo squilibrio" creato dalla mancanza di mercato "perfetto", che li ha portati inevitabilmente ad assumere una posizione di svantaggio rispetto ad altri gruppi di attori.

Si può affermare, comunque, che la nascita della cooperativa avviene per una delle seguenti ragioni:

- a causa della mancanza di forme reali di concorrenza, il socio si è trovato a doversi difendere contro coloro che offrivano a prezzi elevati, beni e servizi di scarsa qualità;

⁸ Saccomandi V.: Op. cit., pag. 50

⁹ Benvenuti B.: "Imprenditorialità, partecipazione e cooperazione agricola: considerazioni alla luce della situazione Olandese", Rivista di Economia Agraria, n.1, 1980.

¹⁰ Saccomandi V.: "Istituzioni di economia del mercato dei prodotti agricoli", Cap.15, REDA, Roma, 1991.

¹¹ Parnell E.: "Reinventare la cooperativa", Licorno Editore, Roma, 1997.

- i soci si sono uniti per contrastare il potere monopolistico detenuto da pochissime imprese;
- tramite la cooperativa i soci possono raggiungere quei mercati che a causa della mancanza di infrastrutture e degli alti costi sarebbero stati preclusi al singolo socio;
- al fine puramente economico di aggiungere valore;
- per aumentare il potere contrattuale nei confronti dei terzi.

Per riassumere i vari pareri, si può affermare che la cooperativa nasce quale strumento utilizzato dai soci – produttori per instaurare un rapporto più diretto con il mercato in modo tale da poter godere di quei benefici fino ad allora goduti in maniera “speculativa” dagli intermediari.

1.3.1 Principi cooperativi e realtà economica.

I principi guida del sistema cooperativo, ancora oggi, derivano direttamente dalle enunciazioni di principio che vennero stabilite dai “probi pionieri di Rochdale” nel 1884.

I principi di riferimento che definiscono le regole di comportamento e i criteri di appartenenza per tutte le imprese cooperative sono i seguenti:

- limitazione quantitativa e temporale del versamento esplicito di capitale da parte dei soci (versamento una tantum);
- principio della “porta aperta” o della libertà di entrata di nuovi soci;
- amministrazione democratica. Si applica il principio “un uomo – un voto” in base al quale nell’Assemblea ciascun socio conta per un voto, indipendentemente dal capitale versato e/o apportato alla gestione;
- la rigida destinazione a riserva di ogni eventuale utile di gestione e la non proprietà da parte dei soci del patrimonio;
- la ripartizione del reddito netto di gestione (valore di trasformazione) sulla base dell’apporto medio del fattore di produzione conferito alla gestione cooperativa;
- educazione cooperativa e collaborazione intracooperativa.

Questi principi possono essere rilette facendo riferimento agli aspetti istituzionali, alle caratteristiche dell’azienda e ai rapporti inter-intra aziendali¹².

Con riferimento, perciò, agli aspetti istituzionali, si sottolinea la rilevanza del principio di mutualità (prevalenza del lavoro sul capitale) e ciò comporta che:

- il socio è proprietario, in forma collettiva, dei mezzi di produzione che vengono utilizzati per lo sviluppo della cooperativa e per migliorare le condizioni di vita del lavoratore stesso;
- il peso di ciascun socio, nella gestione della società, non dipende dalle quote di capitale sociale possedute perché vige il principio del voto capitaro;
- l’appartenenza ad una cooperativa è possibile per tutti (porta aperta) e la stessa non può essere legata ad un atto coercitivo (adesione volontaria).

Facendo riferimento alle caratteristiche dell’azienda, assume rilevanza il principio della solidarietà e ciò comporta:

¹² Mazzoleni M.: “L’azienda cooperativa”, Edizioni Cisalpino, Bologna, 1996.

- la destinazione di una quota di utile per lo sviluppo delle attività economiche della cooperativa e per il suo rafforzamento patrimoniale;
- la destinazione di una quota di utile per le iniziative collettive;
- la ripartizione di una quota dell'utile fra i soci sulla base delle transazioni o dei rapporti comunque intercorsi tra loro e la società.

Passando, infine, ai rapporti inter-intra aziendali, assumono rilevanza i concetti di democrazia e, partecipazione e collaborazione, nel senso che:

- la gestione della cooperativa spetta all'assemblea dei soci;
- tutti i soci devono partecipare ai processi decisionali;
- è necessario garantire la massima trasparenza ai processi gestionali dell'azienda cooperativa;
- tutte le società cooperative devono promuovere i principi cooperativi e devono anche collaborare tra loro su scala locale, nazionale e sovranazionale.

1.3.2 Il ruolo della partecipazione: un'osservazione.

La partecipazione ha una influenza positiva sull'efficienza dell'impresa, in generale, e delle cooperative, in particolare.

Questa affermazione si basa sul fatto che la partecipazione economica, innanzitutto, aumenta la propensione del lavoratore verso un forte coinvolgimento nel tempo alla vita aziendale.

In questo modo si riduce l'avvicendamento della manodopera e la dirigenza può investire in modo consistente nella formazione di "capitale umano" specifico dell'azienda.

La partecipazione, inoltre, accresce la motivazione al lavoro da un lato grazie all'incentivo materiale della distribuzione di reddito netto e/o integrazioni salariali, e dall'altro perché infonde un senso di identificazione con l'impresa e di forte condivisione dei suoi obiettivi, con la conseguenza che si riducono i conflitti interni e le inefficienze organizzative.

Pertanto in un ambiente ove il senso di appartenenza è forte, il lavoratore mette in pratica in maniera naturale le decisioni del management ed avanza proposte innovative riguardo alle proprie aree di competenza, generando un effetto positivo per quanto concerne la dinamica e la flessibilità organizzativa.

Non bisogna, però, perdere di vista che se da un lato il collegamento tra partecipazione economica e partecipazione decisionale risulta essere un elemento di grande rafforzamento del modello partecipativo, dall'altro appare evidente che un allargamento ai lavoratori della sfera decisionale complica di molto la vita aziendale, rischiando di bloccare il normale svolgimento, sia per motivi di ordine organizzativo che per ragioni di natura prettamente gestionale.

1.4 Impresa cooperativa e impresa capitalistica: valori comuni.

L'obiettivo cooperativo, consistente nell'offrire ai soci condizioni più vantaggiose di quelle che essi potrebbero ottenere indirizzando la loro offerta o la loro domanda di beni o servizi al mercato, lo si consegue nel modo più pieno e duraturo mettendo al centro dell'attenzione i bisogni dei clienti (il cui economico

soddisfacimento costituisce la ragione d'essere dell'impresa), le attese di valorizzazione delle risorse, le esigenze di equilibrio economico – finanziario duraturo, e lo sviluppo di competenze che consentano di coniugare tutti questi elementi e di autoalimentarsi.

Tutto questo vale anche per l'impresa di capitale.

D'altra parte, per qualsiasi tipo di impresa, il rischio di insuccesso è elevato se gli interessi della proprietà non si allineano agli obiettivi aziendali.

L'impresa vitale è in ogni caso quella capace di innovazione nell'elaborare risposte valide ai bisogni dei clienti e alle attese di chi controlla le risorse che le occorrono.

1.4.1 Impresa cooperativa e impresa capitalistica: specificità e differenze.

L'esercizio in forma cooperativa di una attività di produzione di beni o servizi si caratterizza per il fatto che coloro che conferiscono il capitale di rischio sono altresì clienti oppure lavoratori oppure fornitori della cooperativa e che l'interesse economico che essi hanno, in quanto clienti o lavoratori o fornitori, è prevalente rispetto a quello di proprietari del capitale.

Questi soggetti cercano, nell'aggregazione in forma cooperativa, una risposta ad un bisogno di valorizzazione che nel mercato non trova adeguata soddisfazione.

Tali soggetti, dunque, non essendo soddisfatti delle condizioni di mercato, decidono di perseguire congiuntamente la via dell'autopromozione imprenditoriale.

Nelle imprese cooperative chi apporta il capitale riveste una particolare funzione all'interno dell'organizzazione o costituisce un interlocutore privilegiato nell'ambito dei diversi stakeholders.

Come sottolinea Campobasso, sia le imprese cooperative che le imprese lucrative hanno lo stesso scopo – mezzo, che consiste nell'esercizio in comune di una determinata attività economica.

Diverso è invece lo scopo – fine: nelle imprese lucrative, la produzione di utili (lucro oggettivo) da distribuire fra i soci (lucro soggettivo); nelle società cooperative, lo scopo mutualistico¹³.

Da quanto detto emerge che la caratteristica fondamentale delle imprese cooperative ruota attorno al concetto di scopo mutualistico (art.2511 c.c.).

La Costituzione della Repubblica italiana prefigura un regime di favore per la cooperazione cosiddetta protetta, vale a dire quella che si prefigge fini mutualistici e non di mera speculazione: "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'intervento" (art.45 Cost.).

A fronte di un chiaro indirizzo Costituzionale, però, il riferimento su che cosa si dovesse intendere per mutualità, è quello contenuto nella relazione al Codice Civile (n° 1025) secondo cui lo scopo mutualistico consiste "nel fornire beni o servizi od occasioni di lavoro direttamente ai membri dell'organizzazione a condizioni più vantaggiose di quelle che otterrebbero sul mercato".

¹³ Campobasso G.F.: "Diritto delle società", UTET, Torino, 1997, pag.530 e seguenti).

Lo scopo mutualistico è, come evidenzia Campobasso, un particolare modo di organizzazione e di svolgimento dell'attività di impresa che si caratterizza per la "gestione di servizio" a favore dei soci della cooperativa.

Pertanto, questi riescono ad ottenere condizioni più vantaggiose di quelle di mercato, in quanto nel processo di produzione e/o distribuzione viene eliminata l'intermediazione di altri imprenditori ed il relativo profitto.

Possiamo dire, in definitiva, che il vantaggio mutualistico si commisura alla quantità dei rapporti economici che il socio instaura con la cooperativa.

Nelle società lucrative, invece, vale il diverso meccanismo degli utili, pertanto, maggiore è il conferimento patrimoniale nella società, maggiore è il beneficio che il socio ritrae in sede di distribuzione degli utili.

La differenza non è così netta dal momento che anche l'impresa mutualistica necessita per sopravvivere di una attività con i terzi; può cioè fornire anche a terzi le medesime prestazioni che formano oggetto della gestione di servizio a favore dei soci.

Sulla base di questa premessa si è arrivati a rendere compatibile con lo scopo mutualistico (gestione di servizio a favore dei soci) uno scopo oggettivamente lucrativo (attività con terzi produttiva di utili).

Incompatibile con lo scopo mutualistico è e resta, però, l'integrale distribuzione ai soci degli utili prodotti dalla cooperativa.

Sono previsti, perciò, dei limiti massimi della percentuale di utili distribuibile alle diverse categorie di soci, in modo tale da disincentivare la partecipazione ad una cooperativa di soci (anche sovventori) animati dal solo intento di ricavare la più alta remunerazione possibile del capitale investito¹⁴.

In definitiva, come sottolinea Campobasso, "un freno alla deviazione dallo scopo mutualistico è posto dalla legge non già impedendo alle cooperative di svolgere attività con terzi produttiva di utili (lucro oggettivo), bensì limitando la distribuzione fra i soci degli utili realizzati (lucro soggettivo)".¹⁵

1.4.2 I caratteri strutturali delle imprese cooperative.

La legge, per facilitare il raggiungimento dello scopo mutualistico, impone alle cooperative¹⁶ una serie di caratteristiche organizzative.

Le principali riguardano la variabilità del capitale, i requisiti ed il numero dei soci, i conferimenti, il diritto di voto e la particolare partecipazione sociale.

1. Variabilità del capitale e dei soci.

Le cooperative vengono comunemente intese come società a capitale variabile, mentre tutte le altre sarebbero a capitale fisso.

Questo concetto deve essere correttamente inteso nel senso che il capitale, come qualsiasi altro elemento del contratto e dell'organizzazione, può essere variato ma nelle cooperative, a differenza delle altre società, questa variazione "non importa modificazioni dell'atto costitutivo".

Il legislatore attraverso questo principio vuole garantire il corretto perseguimento dello scopo mutualistico, in quanto questo principio non dovrebbe soddisfare esigenze di finanziamento, come invece avviene nelle imprese a

¹⁴ Questi punti verranno affrontati nel capitolo secondo relativo alla Legge 59/92.

¹⁵ Campobasso G.F., op. cit., pag.535.

¹⁶ Nel presente lavoro si porrà particolare attenzione alle cooperative di trasformazione e commercializzazione del prodotto conferito.

capitale fisso, ma aiutare, insieme con il principio di mutualità, quelli di democrazia e solidarietà.

Non mancano però delle difficoltà all'attuazione di tale principio in quanto in primo luogo, l'ingresso "porta aperta" può risultare ingannevole visto che l'entrata di nuovi soci è soggetta non solo al possesso, da parte di questi ultimi, di requisiti soggettivi coerenti con l'oggetto sociale della cooperativa, ma anche all'autorizzazione degli amministratori.

In secondo luogo, il Legislatore con il principio della "porta aperta" non intende rispondere ad esigenze di finanziamento, però prevede (art.4 della Legge del 31/12/'92 n°59) la figura del "socio sovventore", creata appositamente per rispondere ad esigenze di finanziamento di una società nota da tempo come sottocapitalizzata.

In terzo luogo, infine, questo principio è anche ostacolato dal fatto che il Legislatore, a livello tributario, accorda alle cooperative, con un capitale sociale limitato, specifici benefici.

2. Numero dei soci.

La legge prevede per la costituzione e la sopravvivenza di una società cooperativa un numero minimo di soci, non inferiore in ogni caso a nove.

Questo perché la mutualità non può essere intesa come reciprocità di prestazioni tra ente e soci, e collaborazione democratica, laddove il numero dei soci fosse limitato.

Questo non avviene nelle società lucrative, ad esempio in una S.p.A. il capitale minimo richiesto per la sua costituzione è di 200 milioni.

In una S.p.A., inoltre, sebbene la pluralità dei soci sia condizione essenziale per la sua valida costituzione, non è però condizione essenziale per la sua sopravvivenza visto che se anche tutte le azioni fossero possedute da un solo socio, non si ha lo scioglimento della S.p.A. e questo a differenza di quanto avviene nelle cooperative, dove se il numero minimo dei soci, venuto meno per vicende successive alla costituzione della società, non viene reintegrato entro il termine massimo di un anno, la cooperativa deve essere posta in liquidazione.

3. Diritti dei soci.

Per quanto riguarda la distribuzione degli utili nelle società cooperative, come del resto nelle società in generale, si segue il dettato dell'art.2433 c.c. che prevede la distribuzione degli utili, risultanti dal bilancio d'esercizio, previa deliberazione in tal senso da parte dell'assemblea ordinaria.

La legge stabilisce una serie di vincoli alla distribuzione degli utili, che comprimono il diritto dei soci.

Si pensi a quanto stabilito dall'art.2536 c.c. che prevede la destinazione di una parte degli utili netti annuali al fondo di riserva legale e ai fondi mutualistici.

La legge 59/'92 per rafforzare la consistenza del patrimonio sociale ha portato al 20% la percentuale degli utili netti annuali da destinare a riserva legale, rispetto al 5% della società per azioni.

Sono stati introdotti anche limiti legali alla distribuzione fra i soci degli utili residui, comprimendosi così il profilo lucrativo della partecipazione sociale.¹⁷

Quando l'attività economica genera un utile, al netto dei costi e di prudenziali accantonamenti, questo è di competenza dei soci e viene ripartito in

¹⁷ Il discorso verrà maggiormente approfondito nel capitolo successivo quando si analizzerà la Legge 59/'92.

base al rapporto mutualistico intrattenuto con la cooperativa e non secondo le percentuali di partecipazione al capitale sociale.

Accanto allo strumento del dividendo, poco utilizzato perché rappresenta la remunerazione del capitale investito, abbiamo quello del ristorno che meglio esprime lo spirito e gli ideali del fenomeno cooperativo.

Come sottolinea Campobasso, il ristorno costituisce uno strumento tecnico per attribuire ai soci il vantaggio mutualistico (risparmio di spesa o maggiore remunerazione), in proporzione ai rapporti di scambio intrattenuti da ciascun socio con la cooperativa.¹⁸

La vera differenza fra dividendo e ristorno è data dal come vengono distribuiti gli utili: il primo tratto degli utili viene distribuito in proporzione alla quota di capitale sociale conferito, il secondo in proporzione al valore dei beni e prodotti conferiti alla cooperativa nell'arco dell'esercizio annuo.

La cooperativa adotta la tecnica del ristorno per ragioni di praticità ed efficienza, in quanto ha convenienza ad attribuire il vantaggio mutualistico in modo differito.

Il solo dato che accomuna il ristorno al dividendo è espresso dalla loro aleatorietà in quanto, come evidenzia Campobasso, "la società potrà distribuire ristorni solo se la gestione mutualistica dell'impresa si è chiusa con una eccedenza dei ricavi rispetto ai costi".¹⁹

1.4.3 Il soggetto economico.

Riprendendo la tesi di Tessitore²⁰ è dunque la differenza del soggetto economico che distingue l'impresa cooperativa da quella capitalistica.

Nell'impresa capitalistica è il conferente di capitale di rischio che subordina la propria remunerazione all'andamento incerto dei complessi scambi dell'impresa con il sistema economico – ambientale, garantendo ad essi una remunerazione predeterminata ex ante ed accettando una remunerazione residua determinata ex post.

Nell'impresa cooperativa di produzione, invece, sarà il soggetto che conferisce il fattore produttivo specifico che si assume il rischio d'impresa, accettando una remunerazione residuale del proprio conferimento e garantendo a terzi, compresi i conferenti di capitale, remunerazioni predeterminate.

Si può affermare, quindi, che da un punto di vista teorico, è la differenza del soggetto economico che distingue i due tipi di impresa.

Nelle due forme di impresa non c'è differenza nei meccanismi di creazione del reddito, di accumulazione di ricchezza, poiché entrambe sono imprese che operano sul mercato, cercando di ottimizzare l'efficienza del processo globale di conversione delle risorse e la creazione continua di un surplus tra risorse impiegate e prodotte.

Diverso sarà il modo di distribuzione di tale surplus: in una impresa capitalistica in base alle quote di capitale conferito, in una impresa cooperativa in base alla qualità – quantità di fattore specifico conferito.

¹⁸ Campobasso G.F.: Op. cit., pag.554.

¹⁹ Campobasso G.F.: Op. cit., pag.555.

²⁰ Tessitore A.: "Obiettivi economici e risultati di gestione nelle imprese cooperative", in Rivista dei Dottori Commercialisti volume 25°, 1973.

Il reddito prodotto da una cooperativa agricola di trasformazione rappresenta una ricchezza lorda da distribuire in modo diretto per i terzi, in modo residuale per il soggetto economico.

1.4.4 Il costo di produzione del conferito.

L'oggetto tipico di conferimento in una cooperativa non è da ravvisare nella quota di capitale sociale o nel numero delle azioni sottoscritte, ma negli apporti ricorrenti di fattori produttivi, che nel caso in specie sono prodotti agricoli da trasformare e commercializzare.

Di conseguenza, il rischio di impresa sopportato dal socio conferente è diverso da quello sopportato dall'azionista di una impresa di capitale (ad esempio il socio - azionista di una S.p.A.).

Il socio – azionista, avendo investito in azioni dell'impresa, sa che la sua remunerazione dipenderà dalla aleatorietà degli utili, proporzionali al più o meno buono andamento dell'impresa, ma sa pure che una remunerazione pari a zero del capitale sociale non implica una perdita di ricchezza, se non in termini di costo opportunità con investimenti alternativi che offre il mercato.

Diversa è la situazione del socio conferente che all'inizio di ogni ciclo produttivo deve rinnovare la sua offerta di fattori produttivi, in quanto conferisce fattori di flusso (ad esempio materie prime), che a differenza di quelli di stock (quelli di capitale), devono essere rinnovati.

Di conseguenza, il valore del conferimento comprende sia il rimborso al socio delle spese sostenute per il rinnovo della sua offerta di fattori produttivi, sia la distribuzione del reddito di esercizio prodotto dalla cooperativa.

Tutto questo comporta per il socio cooperatore che una remunerazione del conferimento pari a zero implica una diminuzione di ricchezza diversa da quella già detta per l'azionista.

Se il conferimento ha una remunerazione pari a zero il socio conferente oltre a perdere in termini di costo opportunità di investimenti alternativi mancati, come succede all'azionista, perde anche la ricchezza investita nel costo di produzione del fattore produttivo conferito.

A questo punto viene da chiedersi come mai il socio preferisce conferire alla cooperativa piuttosto che vendere sul mercato il proprio prodotto.

Diversi possono essere i motivi tra i quali la fedeltà nei confronti di una cooperativa con cui si opera da anni, la certezza che comunque viene garantito un prezzo e questo indipendentemente dai risultati e dagli andamenti del mercato, il maggior peso sul mercato, l'uso di strumenti (impianti) che il socio da solo non potrebbe creare per la trasformazione del prodotto, il fatto che nel caso in cui la cooperativa decidesse di ritirare il tutto offerto dai soci questo significherebbe ritirarlo indipendentemente dalla qualità del prodotto, il maggior peso sul mercato, l'uso di strumenti (impianti) che da solo non potrebbe creare per la trasformazione del prodotto.

1.4.5 Il ruolo della valorizzazione del conferimento da soci: un'osservazione.

Si deve sottolineare che il ruolo della valorizzazione del conferimento da soci, se non è bene interpretato può condurre a falsi giudizi riguardanti l'efficienza e l'economicità della cooperativa.

Diversi autori hanno approfondito le problematiche relative alla funzione del conferimento dei soci e alla sua corretta collocazione all'interno del bilancio riclassificato.

Matacena²¹ pone in evidenza che le cooperative agricole operano a condizioni di mercato per la vendita di prodotti finiti, mentre solo gli acquisti di fattori produttivi diversi dalle materie prime conferite dai soci avvengono a condizioni di mercato.

Pertanto, le cooperative stabiliscono che il valore dei conferimenti sia definito, al termine di ciascun esercizio, come differenza tra i ricavi ottenuti e tutti i costi sopportati e eventuali rettifiche per attivare la trasformazione.

Questo Autore considera, perciò, il valore dell'apporto dei soci come un costo per la cooperativa e lo inserisce nello schema del conto economico all'interno della voce "consumi di materie prime".

Di diverso avviso è invece Pacciani²² che considera l'intera valorizzazione dei conferimenti come risultato economico di esercizio.

In definitiva, i due autori considerano la valorizzazione del conferimento o come costo di produzione oppure come risultato di esercizio.

Difficile è scegliere se considerare l'una voce o l'altra, soprattutto se si considera che la loro differenza non è da reputarsi uguale a quella esistente fra il valore liquidato al momento del conferimento, che è un costo, e valore liquidato a conguaglio, che è una voce del reddito di esercizio.

1.5 Diverse tipologie di imprese cooperative.

Possiamo identificare tre forme ben distinte di esercizio in cooperativa che rimandano ad obiettivi anch'essi ben distinti²³.

Abbiamo, innanzitutto, le cooperative di produzione e lavoro che sono quelle in cui i soci sono gli stessi lavoratori.

Tali cooperative hanno quale scopo statutario principale quello di ricercare e garantire l'occupazione dei propri soci alle migliori condizioni di mercato.

In queste cooperative i soci lavoratori possono percepire un incremento salariale sino ad un massimo del 20% sul Contratto Collettivo Nazionale di lavoro.

In quanto soci, inoltre, hanno diritto ad una quota di utile pari all'interesse sul capitale sottoscritto e versato.

Quando, infine, perdono la qualifica di soci lavoratori (cioè se vanno via o se vanno in pensione) ottengono indietro la quota di capitale versata.

Abbiamo poi le cooperative di utenza che assolvono la funzione sociale della difesa dei consumatori di generi di largo consumo, ricercando prodotti di migliore qualità alle migliori condizioni possibili.

Tali imprese cooperative si caratterizzano per il sistema del ristoro, che rappresenta quel particolare criterio di rapporto con i soci acquirenti, in base al quale, alla fine dell'esercizio può essere "ristornata" ai soci una quota dei prezzi pagati dai singoli per l'acquisto dei beni durante l'anno.

²¹ Matacena A.: "Analisi di bilancio delle cooperative agricole", Il Mulino, Bologna, 1982, pag.51 e seguenti.

²² Pacciani A.: "Analisi di gestione delle cooperative agricole", Il Mulino, Bologna, 1982.

²³ Zan S.: "La cooperazione in Italia", De Donato, Bari, 1982, pag.223.

Abbiamo, infine, le cooperative di supporto che aggregano individui che già svolgono attività imprenditoriale in forma autonoma e cioè le cooperative di acquisto e le cooperative di trasformazione e commercializzazione.

Occorre distinguere quelle che sono imprese in senso proprio, cioè dotate di una propria struttura organizzativa e direzionale, da quelle che sono solamente organizzazioni – appendice (di supporto in senso stretto).

1.5.1 L'impresa cooperativa: punti di forza e di debolezza.

A questo punto è bene mettere in evidenza i punti di forza e di debolezza che oggi, e ancor più in prospettiva, caratterizzano (e caratterizzeranno) la vita delle cooperative²⁴.

Per quanto riguarda i punti di forza bisogna distinguere quelli nei confronti del mercato che sono:

- la flessibilità gestionale sia sul fronte organizzativo che su quello operativo in senso stretto;
- la dinamicità gestionale intesa come capacità di riorientare strategicamente l'operare dell'azienda;
- la predisposizione istituzionale (e conseguentemente culturale) a sfruttare le sinergie definibili collegando, a monte e a valle, aziende cooperative operanti negli stessi settori;
- l'attuazione di indirizzi istituzionali che portano a collegare tra loro le aziende cooperative anche se presenti in diverse aree settoriali.

Sul fronte dei "valori" abbiamo:

- il mutualismo come volano della partecipazione e strumento in grado di rafforzare la condivisione – motivazione all'interno dell'azienda;
- la solidarietà come opportunità di attuazione di modalità di coinvolgimento di tipo clan;²⁵
- l'economicità come mezzo per garantire la durabilità dell'impresa nel lungo periodo;
- l'orientamento alla redditività, strumentale al raggiungimento dei fini aziendali (istituzionali e non);
- la proprietà dei mezzi di produzione e degli altri elementi patrimoniali come mezzo di coinvolgimento e di motivazione collettiva.

Con riferimento allo stretto svolgersi dei processi gestionali in azienda, abbiamo:

- la partecipazione come elemento di coinvolgimento e di rafforzamento delle attività di indirizzo, di guida e di controllo della azienda cooperativa;
- il lavoro di gruppo come naturale modalità di operare in ambiente fortemente motivante e coinvolgente;
- l'orientamento a riconoscere nel controllo, un meccanismo di verifica e di miglioramento del proprio operare;

²⁴ Mazzoleni M.: Op. cit.

²⁵ W.G. Ouchi: Opera citata in bibliografia.

- naturale visione olistica²⁶ dell'impresa cooperativa con conseguente possibilità di integrazione tra le diverse aree in cui si svolge l'attività aziendale.

Passando all'identificazione dei principali punti di debolezza delle aziende cooperative, si rileva, con riferimento al mercato:

- una diffusa sottocapitalizzazione delle imprese cooperative;
- processi decisionali più lenti di quanto avviene nelle aziende con diversa forma istituzionale e giuridica, e questo proprio per dare attuazione ai richiami partecipativi e alle esigenze di trasparenza;
- sul fronte strutturale normalmente le aziende cooperative sono collocate, nel loro settore, nel gruppo delle imprese medio – piccole limitando, in pratica, la propensione alla crescita delle stesse e riducendo le possibilità di difendersi da eventuali processi di "razionalizzazione del mercato".

Relativamente ai "valori", abbiamo:

- una difficoltà a patrimonializzare le società, dovuta al limitato valore assegnato alla necessità di accumulare risorse, in quanto non si considera questo come uno dei fini né dei soci, né della società;
- la scarsa propensione all'accumulazione di risorse e alla crescita patrimoniale delle imprese cooperative, porta ad un utilizzo parziale dei fondi diversi che queste aziende normalmente attivano.

In rapporto ai processi aziendali, abbiamo:

- una eccessiva "invadenza" del sistema partecipativo negli spazi di azione dei dirigenti;
- uno scarso utilizzo di sistemi operativi atti a generare meccanismi premianti;
- una inefficace circolazione delle informazioni, in quanto gestite in maniera "anarchica", che comporta costi anomali se riferiti ad aziende analoghe;
- una propensione alla riduzione, con il consolidarsi dell'attività aziendale e l'aumento delle dimensioni organizzative, di strutture con un minor livello di gerarchizzazione che può portare alla riduzione dei livelli di responsabilizzazione degli operatori.

1.5.2 I rischi dell'impresa cooperativa.

I rischi maggiori che corre l'impresa cooperativa sono quelli di adagiarsi su condizioni di particolare vantaggio, come i vantaggi fiscali, i sostegni finanziari, che vengono dati per scontati ed acquisiti stabilmente, mentre potrebbero venire meno.

Un altro tipo di rischi è quello di degenerazione del sistema di "governance" dell'impresa cooperativa, che può sfociare nello strapotere incontrollato di un ristretto gruppo di soci (ad esempio i soli soci che prestano lavoro nella impresa cooperativa).

²⁶ L'olismo è una teoria epistemologica secondo la quale è essenziale, nello studio di un organismo biologico, considerare le molteplici interrelazioni funzionali fra le sue varie parti, in quanto esso è visto nel suo insieme come qualcosa di più della semplice somma della sue parti ("Enciclopedia Zanichelli", Zanichelli, Milano, 1997). Questa teoria è applicata nelle scienze umane e nello studio del comportamento degli esseri umani e delle loro istituzioni, ad esempio, da A.H. Maslow, "Teoria della motivazione umana", Pirelli, Milano, 1973.

CAPITOLO SECONDO

LA LEGGE N.59 DEL 31 GENNAIO 1992

Il crescente grado di concentrazione rilevabile nei diversi settori produttivi e l'accresciuto fabbisogno finanziario generato dal mercato sono stati fra le cause che hanno condotto alla crisi del movimento cooperativo.

Le imprese cooperative, di fronte ad una competitività del mercato sempre crescente, non hanno potuto reagire per le loro scarse capacità di autofinanziamento e per l'incapacità ad utilizzare i moderni sistemi di finanziamento delle imprese (merchant bank, venture capitalist, etc...).

La strada intrapresa dal Legislatore italiano, come sottolinea Saccomandi, è abbastanza diversa da quella battuta in altri paesi, perché lo stesso, anziché stabilire uno spartiacque netto ed indiscutibile tra cooperazione mutualistica e non mutualistica, ha preferito modificare le modalità di finanziamento e gli obiettivi economici delle cooperative.²⁷

La nuova legge sulla cooperazione si compone di 21 articoli e le sue disposizioni si applicano solo alle società cooperative disciplinate dal decreto legislativo del Capo Provvisorio dello Stato 14 dicembre 1947, n° 1577 e successive modificazioni e agli enti mutualistici di cui all'art. 2512 del Codice Civile.

Sono, infatti, escluse dal rispetto delle disposizioni contenute nella legge le banche popolari, le cooperative di assicurazione e le società mutue assicuratrici, per le quali restano in vigore le disposizioni contenute nelle relative leggi speciali (art. 21, comma 8).

In questa sede non si vuole approfondire la rilevanza normativa della legge, analizzandone tutti i riscontri fiscali, quanto piuttosto capirne i contenuti per approfondire le conseguenze economiche.

2.1 Aspetti innovativi generali della legge.

Con tale norma il Legislatore ha cercato di risolvere l'ormai nota condizione di sottocapitalizzazione delle imprese cooperative.

A questo proposito la legge prevede:

- una rivalutazione del limite massimo della quota e delle azioni che ciascun socio, persona fisica, può possedere; tale limite è determinato in 80 milioni di lire. Per le cooperative di manipolazione, trasformazione, conservazione e commercializzazione dei prodotti agricoli e per quelle di produzione e lavoro, tale limite è fissato in 120 milioni di lire;
- una rivalutazione del valore nominale di ciascuna quota o azione che non può essere inferiore a cinquantamila lire ma non superiore ad un milione di lire;
- le società cooperative ed i loro consorzi che abbiano un fatturato superiore a trenta miliardi di lire, che detengono partecipazioni di

²⁷ Saccomandi V.: "La legge 59/92 sulle società cooperative: prime valutazioni con specifico riferimento al settore agricolo" in Rivista di Economia Agraria, n° 3, 1992.

controllo in società a responsabilità limitata, sono assoggettate ad ispezione ordinaria annuale;

- le società cooperative ed i loro consorzi che abbiano un fatturato superiore a lire ottanta miliardi o che detengono partecipazioni di controllo in società per azioni o che detengono riserve indivisibili superiori a lire tre miliardi o conferimenti di soci finanziatori superiori a tre miliardi, oltre alla ordinaria ispezione annua sono anche assoggettate ad annuale certificazione di bilancio.

La legge prevede inoltre che gli utili annui siano così distribuiti:

- almeno la quinta parte deve essere destinata a riserva legale;
- per le cooperative e loro consorzi, il 3% degli utili deve essere devoluto a fondi mutualistici di promozione e sviluppo della cooperazione;
- una quota degli utili di esercizio può essere destinata ad un aumento gratuito del capitale sociale sottoscritto e versato nella misura massima delle variazioni dell'indice nazionale generale annuo dei prezzi al consumo per le famiglie degli operai e degli impiegati;
- una quota degli utili può essere destinata ad altre riserve e fondi o distribuita ai soci;
- la quota rimanente, ottemperati tutti gli obblighi precedenti, dovrà essere destinata a fini mutualistici.

2.2 Due nuove categorie di soci: soci sovventori e azionisti di partecipazione cooperativa.

L'innovazione principale di questa legge consiste nel potenziamento e nella diversificazione delle fonti di finanziamento per le imprese cooperative, grazie all'introduzione, accanto alla figura del socio ordinario, della figura del socio sovventore e del possessore delle azioni di partecipazione cooperativa.

2.2.1 Il socio sovventore.

Prevedendo l'applicabilità del 1° e 2° comma dell'art. 2548 del c.c., dettato in tema delle mutue assicuratrici, la norma statuisce la figura del socio sovventore anche per le società cooperative ed i suoi consorzi.

Attraverso la nuova figura del socio sovventore, può partecipare al capitale di rischio di una cooperativa, escluse quelle del settore abitativo, anche chi non appartiene alla categoria che la esprime (lavoratore, agricoltore, etc...) o non ha gli specifici requisiti soggettivi richiesti per partecipare all'attività mutualistica.

Questo significa, comunque poter apportare all'impresa nuovo "know-how" oltre a capitale di rischio, e tale possibilità potrebbe rivelarsi ancora più importante per la cooperativa, consentendo di eliminare il rischio, insito nella forma cooperativa, di limitare l'attività produttiva al solo ambito dei soci ordinari.²⁸

L'apporto dei sovventori non confluisce nel capitale sociale ma in fondi per lo sviluppo tecnologico e per la ristrutturazione o il potenziamento aziendale.

²⁸ Manelli A.: "La gestione finanziaria dell'impresa cooperativa. Strumenti e modelli di analisi", Edizioni SEAM, Roma, 1996, pag.169.

L'art. 4 statuisce quelli che sono i diritti e doveri di tale socio, più precisamente:

- per evitare che i soci sovventori prendano il sopravvento nella gestione della cooperativa, l'atto costitutivo può attribuire a ciascun socio sovventore più voti, anche in relazione all'ammontare dei conferimenti, ma non oltre cinque; comunque, i voti attribuiti ai soci sovventori non possono mai superare un terzo dei voti spettanti a tutti i soci. I soci sovventori possono essere nominati amministratori, ma la maggioranza degli amministratori deve essere costituita da soci operatori;
- per evitare che la partecipazione dei soci sovventori sia animata da scopi esclusivamente speculativi, è stabilito che il tasso di remunerazione dei soci sovventori non può essere maggiorato in misura superiore al 2% rispetto a quello previsto per gli altri soci;
- l'azione del socio sovventore è nominativa, circola liberamente, ed è in realtà un documento che serve a consentire una più rapida ed agevole cessione del contratto di sovvenzione.

Bisogna sottolineare che questo nuovo strumento di finanziamento, è possibile, solo e laddove, lo statuto della cooperativa preveda la costituzione di fondi per lo sviluppo tecnologico e per la ristrutturazione o il potenziamento aziendale.²⁹

2.2.2 Il possessore delle azioni di partecipazione cooperativa (a.p.c.).

Anche per le azioni di partecipazione cooperativa è prevista l'emissione solo da parte di società cooperative che abbiano adottato procedure di programmazione pluriennale finalizzate allo sviluppo o all'ammodernamento aziendale.

Il Legislatore si è ispirato alla disciplina delle azioni di risparmio per creare questo nuovo tipo di azioni il cui possesso è regolato dagli artt. 5 e 6 della citata legge.

Le a.p.c. possono essere emesse al portatore, se interamente liberate, senza l'obbligo, come nel caso delle azioni di risparmio, della preventiva quotazione in borsa della società che le emette.

Non hanno, inoltre, diritto di voto nelle assemblee ed i loro possessori partecipano alla vita societaria e vedono garantiti i propri interessi esclusivamente con l'assemblea speciale³⁰ ad essi riservata.

A fronte della mancanza del diritto di voto, sono però privilegiate nella partecipazione degli utili e nel rimborso del capitale con maggiorazione del 2% rispetto alla remunerazione accordata agli altri soci.

²⁹Per quanto riguarda il ruolo dei fondi mutualistici si rimanda al § 3.2.1

³⁰L'assemblea delibera:

- Sulla nomina e sulla revoca del rappresentante comune.
- Sull'approvazione delle deliberazioni dell'assemblea ordinaria che possono pregiudicare gli interessi della categoria.
- Su altri argomenti di comune interesse, fra cui quello della costituzione di fondi per spese necessarie comuni.
- Esprime annualmente il proprio motivato parere sullo stato di attuazione dei programmi pluriennali.

Le a.p.c. possono essere emesse per un ammontare non superiore al valore contabile delle riserve indivisibili o del patrimonio netto risultante dall'ultimo bilancio certificato.

Devono, inoltre, essere offerte almeno per la metà in opzione ai soci ed ai lavoratori dipendenti della cooperativa, che possono sottoscriverle anche superando i limiti massimi di partecipazione al capitale.

Le a.p.c. possono essere emesse al portatore, a condizione che siano interamente liberate, hanno diritto di prelazione nel rimborso del capitale per l'intero valore nominale nel caso di scioglimento della cooperativa.

La riduzione del capitale sociale in conseguenza di perdite non comporta riduzioni nominali delle azioni di partecipazione cooperativa se non per la parte della perdita che eccede il valore nominale complessivo delle altre azioni o quote.

Va posto infine in evidenza che:

- possono emettere azioni di partecipazione cooperativa solo quelle cooperative di dimensioni medio – grandi, cioè quelle dotate di una dimensione che possa permettere loro di sopportare una annuale certificazione del bilancio e che possono dar vita a programmi di investimento pluriennale;
- l'utilizzo delle azioni di partecipazione cooperativa si accompagna a diversi problemi che vanno dalla lacunosità legislativa alla mancanza di un mercato secondario per questo genere di titoli, che non permette ai loro acquirenti di disinvestire qualora ne sentano la necessità.

2.3 Le conseguenze della legge.

Il problema principale posto dalla legge 59/92 riguarda la compresenza di due diverse figure di soci, il socio ordinario e quello sovventore (il possessore di azioni di partecipazione cooperativa non viene preso in considerazione vista la sua poco rilevante partecipazione in assemblea) che operano in maniera differente per le loro diverse finalità.

Da una parte il socio ordinario, cooperatore e finanziatore dell'impresa cooperativa, che rispetta i principi di mutualità, democrazia e solidarietà.

Dall'altra il socio sovventore, finanziatore puro dell'impresa cooperativa, che apporta esclusivamente il capitale di rischio.

Queste due figure di soci sono, perciò, interessate a due diverse fasi del reddito: l'uno alla formazione l'altro alla distribuzione.

Secondo Saccomandi è proprio a causa dei diversi interessi conseguiti che: "l'introduzione del socio sovventore genera esigenze che potrebbero trovare soluzioni in alleanze tra chi, dentro le cooperative, privilegia l'aspetto della formazione di reddito rispetto alla sua distribuzione, anche tenuto conto del fatto che, a meno di una sistemazione di questo aspetto in sede di elaborazione dello statuto (anche se regole molto restrittive in questa materia potrebbero scoraggiare gli investimenti), le azioni dei soci sovventori sono trasferibili senza il parere del Consiglio di Amministrazione, elemento che fornisce a questa categoria di soci un'importante arma di pressione rispetto agli organi di comando della cooperativa".³¹

³¹ Saccomandi V.: "Il management delle imprese cooperative agricole", Etas libri, 1992, pag. 259.

Bisogna inoltre aggiungere che il socio cooperatore è già fortemente indebolito dal fatto che, e questo vale soprattutto per una cooperativa di trasformazione, contrattualmente il management è oggi libero di approvvigionarsi per il 50% del prodotto lavorato sul mercato.

Per far fronte alla situazione appena descritta, il management si trova a dover mediare gli interessi di due diversi gruppi, con l'accortezza di non andare a rovinare quell'importante rapporto definito dal Benvenuti³² come "triangolo cooperativo".

Secondo questo autore, l'esistenza di un triangolo soci-C.d.A.-management, genera all'interno di un sistema cooperativo due sottosistemi: l'uno definibile associativo, a cui dovrebbe competere il controllo strategico della cooperativa, l'altro tecnico a cui dovrebbe competere il controllo delle decisioni tattiche più orientate al mercato.

Questo equilibrio è molto importante per una impresa cooperativa come quella di commercializzazione e trasformazione del prodotto agricolo, perciò il Legislatore, per risolvere il noto problema della sottocapitalizzazione, dovrà ricercare altre strade di finanziamento che non alterino questo equilibrio.

2.4 La legge delega della commissione "Mirone".

Il Legislatore italiano, attraverso le innovazioni di tipo societario previste dalla legge n.59 del 1992, è andato sempre più riducendo la distanza tra impresa cooperativa e impresa capitalistica.

La tendenza ad avvicinare la disciplina dell'impresa cooperativa a quella dell'impresa capitalistica è senza dubbio il tema di fondo della legge delega elaborata dalla Commissione Mirone ed approvata dal Consiglio dei Ministri in data 26 maggio 2000.

Il Governo, entro un anno, dovrà emanare una legge sulla base dei principi enucleati dalla Commissione Mirone.

Questa legge delega di riforma del diritto societario, ha come obiettivo di adeguare la normativa al panorama dell'imprenditorialità nazionale ed internazionale.

L'art.5 della legge delega è dedicato alle società cooperative.

La riforma si basa sui seguenti principi generali:

- assicurare il perseguimento dello scopo mutualistico da parte dei soci cooperatori;
- favorire l'accesso delle società cooperative al mercato dei capitali anche attraverso una adeguata tutela dei soci finanziatori;
- favorire la partecipazione dei soci cooperatori alle deliberazioni assembleari e rafforzare gli strumenti di controllo interno sulla gestione;
- limitare, in conformità con il dettato costituzionale, il controllo dell'autorità governativa alla cooperazione costituzionalmente riconosciuta.

In particolare, la riforma è ispirata ai seguenti principi e criteri direttivi:

- prevedere che alle società cooperative si applichino, in quanto compatibili con la disciplina loro specificamente dedicata, le norme

³² Benvenuti B.: (a cura di) "I problemi dell'imprenditorialità agricola nell'integrazione cooperativa", AIPA, Bologna, 1982.

dettate rispettivamente per la società per azioni e per la società a responsabilità limitata a seconda delle caratteristiche dell'impresa cooperativa e della sua capacità di coinvolgere un elevato numero di soggetti;

- prevedere che le norme dettate per le società per azioni si applichino, in quanto compatibili, alle società cooperative a cui partecipano soci finanziatori o che emettono obbligazioni. In questa prospettiva la disciplina dovrà regolare il diritto agli utili dei soci cooperatori e dei soci finanziatori ed i limiti alla distribuzione delle riserve, nonché il ristorno a favore dei soci cooperatori, riservando i più ampi spazi possibili all'autonomia statutaria;
- prevedere norme che favoriscano l'apertura della compagine sociale e la partecipazione dei soci alle deliberazioni assembleari, anche attraverso la valorizzazione delle assemblee separate ed un ampliamento delle possibilità di delegare l'esercizio del diritto di voto, sia pure nei limiti imposti dalla struttura della società cooperativa e dallo scopo mutualistico;
- prevedere che gli statuti stabiliscano limiti al cumulo degli incarichi e alla rieleggibilità per gli amministratori, consentendo che gli stessi possano essere anche non soci;
- consentire che la regola generale del voto capitaro possa subire deroghe in considerazione dell'interesse mutualistico del socio cooperatore e della natura del socio finanziatore;
- definire la cooperazione costituzionalmente riconosciuta e predisporre i relativi strumenti di vigilanza, valorizzando anche le funzioni delle associazioni di categoria;
- eliminare il controllo dell'Autorità governativa sulle cooperative diverse da quelle di cui al punto precedente;
- coordinare la disciplina delle società cooperative con quella sulla cooperazione bancaria.

Sulla base di quanto detto fino ad ora, la cooperativa Fortore si muoverà verso una revisione dello Statuto per prevedere l'ingresso dei soci finanziatori, per stabilire il diritto agli utili dei soci cooperatori e finanziatori, per modificare il voto capitaro ed ampliare la possibilità di delega ed infine, per porre limiti al cumulo degli incarichi ed alla rieleggibilità degli Amministratori, prevedendo che questi possano essere anche non soci.

2.5 Considerazioni.

Il recepimento della normativa prevista dalla legge 59 e dalla "proposta Mirone", comporta una ristrutturazione globale della cooperazione riconoscendo la centralità dell'annoso problema dell'acquisizione di capitale di rischio anche in conseguenza del minor peso dell'autofinanziamento e dei contributi statali.

La ristrutturazione deve essere in senso più capitalistico tale da garantire una riqualificazione della struttura manageriale, una più elevata capacità di penetrazione nel mercato ed una riqualificazione dei propri prodotti per rispondere meglio ai cambiamenti di gusti alimentari dei consumatori che sono sempre più attenti alla qualità, novità e sanità dei prodotti.

Queste scelte favoriranno la cooperativa nei confronti del mercato dei capitali di rischio che troverà le sue convenienze all'investimento.

La cooperativa Fortore ha avviato questo processo partendo da uno studio di adeguamento dello Statuto che dovrà prevedere l'ingresso dei soci finanziatori, stabilire il diritto agli utili dei soci cooperatori e finanziatori, modificare il voto capitario ed ampliare la possibilità di delega.

Lo Statuto, infine, fisserà i limiti al cumulo degli incarichi ed alla rieleggibilità degli amministratori, prevedendo che questi ultimi possano essere anche non soci.

CAPITOLO TERZO

ASPETTI FINANZIARI DELLA GESTIONE COOPERATIVA

Il finanziamento delle società cooperative ha sempre rappresentato una problematica di notevole rilevanza nella gestione di questo tipo di società.

Le caratteristiche tecnico – giuridiche di queste imprese hanno limitato l'accesso alle possibili fonti di finanziamento ed, in particolare, alle acquisizioni di capitale di rischio.

I suddescritti limiti sottraggono o, quanto meno, rendono meno efficaci, rispetto alle aziende capitalistiche, alcune politiche finanziarie volte ad inserire le cooperative nel mercato finanziario quale soggetto attivo dello stesso.

Ora, l'interesse per il tema degli strumenti e meccanismi di finanziamento della cooperazione acquista ulteriore spessore se letto nella prospettiva della integrazione dei mercati in un unico contesto economico comunitario, retto da regole uniformi, ovvero reciprocamente armonizzate.

Con l'Unione Europea, tutte le imprese, ed in particolare quelle organizzate in forma cooperativa, dovranno affrontare le conseguenze di un nuovo assetto dei molteplici mercati nazionali.

Le conseguenze possono essere ricondotte a tre punti principali:

1. l'ampliamento del mercato costringerà le imprese ad adattarsi alle nuove dimensioni per non restare escluse dal mercato stesso;
2. in seguito all'abbattimento degli ostacoli tariffari e del protezionismo di fatto legato ai particolarismi nazionali, la concorrenza aumenterà;
3. la Comunità svolgerà sempre più la funzione di controllo, sottraendola alle pubbliche amministrazioni nazionali.

Da quanto esposto emerge chiaramente la difficoltà per le imprese di piccole dimensioni a ritagliarsi un proprio spazio, nel quale poter svolgere la propria attività, soprattutto in considerazione del fatto che, per quanto attiene alle cooperative, le stesse incontrano notevoli difficoltà soprattutto nel reperimento dei mezzi finanziari indispensabili nell'espletamento della attività produttiva.

Si tratta, allora, di creare le condizioni che consentano alle cooperative di utilizzare le stesse opportunità finanziarie disponibili per gli altri tipi di impresa.

3.1 I problemi finanziari dell'impresa cooperativa.

Abbiamo visto nel § 1.4.1 che è da considerarsi del tutto infondata l'affermazione secondo cui il perseguimento dello scopo mutualistico da parte delle imprese cooperative si pone in contrasto con l'obiettivo di conseguire un reddito di impresa.

Le imprese cooperative, perciò, possono, al pari di quanto avviene nelle imprese capitalistiche, adottare strategie operative che rispondono a criteri di efficienza ed efficacia e che trovino la misurazione sintetica della loro correttezza proprio nel surplus di gestione.

Diversità esistono, invece, nella destinazione del reddito prodotto eccedente la parte accantonata per sostenere il flusso di autofinanziamento: nelle imprese capitalistiche la finalità esclusiva è quella di remunerare il capitale –

risparmio; nelle cooperative, invece, il reddito viene destinato ai soci in via indiretta o attraverso la remunerazione dei fattori della produzione che essi hanno conferito o attraverso la vendita ai soci stessi dei beni o servizi prodotti.

C'è da osservare, però, che l'equilibrio complessivo aziendale rappresenta l'integrazione di due profili gestionali: quello economico e quello finanziario, tra essi strettamente interconnessi.

Da ciò deriva che, accanto all'equilibrio economico – reddituale, l'impresa cooperativa deve riuscire a realizzare anche l'equilibrio finanziario, inteso quest'ultimo come una adeguata correlazione tra le fonti di finanziamento e gli impieghi effettuati con le risorse disponibili, ed in grado perciò stesso di garantire un efficiente livello di liquidità.

La stretta connessione esistente tra i due diversi ambiti gestionali (quello economico e quello finanziario), necessaria in tutti i tipi di impresa, diventa vincolante nelle cooperative, dove normalmente si riscontrano livelli di capitalizzazione insufficiente rispetto al complesso degli impieghi e, perciò, si registra una maggiore dipendenza dall'indebitamento in tutte le sue forme.

L'attività di impiego delle risorse è limitata dagli ostacoli che si sono frapposti ad una adeguata raccolta di capitale di rischio; ostacoli che hanno determinato una situazione strutturale di sottocapitalizzazione delle imprese cooperative.

La difficoltà più rilevante nelle cooperative si lega all'ammontare di risparmio disponibile presso gli stessi soci e alla loro reale possibilità di accumularne, in quanto non tutte le cooperative attivano il meccanismo di raccolta del risparmio sociale visto che gli associati appartengono spesso a categorie economiche che sono caratterizzate da livelli di reddito, e quindi di risparmio, considerevolmente inferiori a quelli dei gruppi quantitativamente più importanti di azionisti delle imprese capitalistiche.

Un ulteriore ostacolo ad un adeguato processo di capitalizzazione delle cooperative è poi rappresentato dalla non negoziabilità delle quote di capitale sociale, che, a parità di altre condizioni, impedisce ai soci delle cooperative, diversamente dagli azionisti delle imprese capitalistiche, di realizzare, oltre al dividendo, eventuali guadagni in conto capitale.

In tal modo, la mancanza di una adeguata liquidabilità delle quote sociali ha finito per disincentivare l'allocazione delle risorse finanziarie verso il capitale di rischio delle stesse cooperative, determinando di conseguenza una loro tendenza al sottoinvestimento.

Occorre ricordare, inoltre, che la caratteristica peculiare delle cooperative è rappresentata dalla proprietà indivisa permanente, da parte dei soci, del capitale proprio, che quindi, durante la vita dell'impresa, non è restituibile agli stessi soci, né può essere frazionato in titoli rappresentativi liberamente negoziabili.

La proprietà indivisa permanente del capitale implica, infatti, che questo non è restituibile ai soci in caso di loro uscita anticipata dall'impresa, e nel contempo, come si è detto, non è mobilizzabile tramite l'emissione di titoli rappresentativi dei beni capitali, come le azioni, liberamente negoziabili.

Il fatto di non poter detenere azioni rappresentative dei beni capitali impedisce ai soci, a differenza degli azionisti dell'impresa capitalistica, di disinvestire, ove lo vogliano (a prescindere dalla data prevista di uscita dall'impresa), tramite la cessione delle quote di proprietà sul mercato.

Bisogna considerare, infine, anche l'insufficiente livello della cultura finanziaria riscontrabile nel management delle imprese cooperative.³³

E' facile riscontrare come, nella maggioranza delle imprese cooperative, non sia nemmeno prevista all'interno dell'organigramma la funzione specifica inerente alla gestione finanziaria, mentre quest'ultima viene per lo più attribuita, in via residuale, alla funzione amministrativa.

L'assenza di una competenza diretta in materia finanziaria si ripercuote necessariamente sulla economicità complessiva della gestione, sia dal lato delle fonti, in termini di maggiore onerosità finanziaria, sia da quello degli impieghi, in termini di minor rendimento degli investimenti.

3.1.1 Il ruolo dei contributi pubblici.

Da quanto suesposto si può allora intuire la centralità del ruolo svolto dai contributi pubblici nei confronti di imprese con difficoltà di capitalizzazione.

Bisogna vedere, però, se questa centralità riconosciuta alle pubbliche sovvenzioni a favore delle cooperative sia stata poi tradotta in un intervento di spesa realmente efficace.

Condizione fondamentale perché ciò avvenga è che le maggiori risorse rese disponibili alle imprese siano state utilizzate per effettuare progetti di investimenti diretti a migliorare le tecniche produttive, con positive ricadute sulla redditività aziendale.

In sostanza, la copertura del fabbisogno finanziario mediante il ricorso a fonti reperibili a condizioni economiche più convenienti, consente di sfruttare al meglio lo strumento della leva finanziaria.

Le erogazioni di risorse pubbliche alle imprese cooperative riguardano sia i contributi in conto capitale sia quelli in conto gestione.

Con riferimento al primo tipo di contributi, si può osservare come essi possono avere in parte ovviato alle difficoltà di reperimento di risorse finanziarie da parte delle imprese cooperative a cui sono stati erogati.

Ciò può essere avvenuto in modo diretto, con l'aumento del loro capitale proprio, ed in modo indiretto, influenzando tramite questo aumento sulle loro possibilità di accesso al capitale di credito.

Anche i contributi in conto gestione, a condizione che essi non siano stati erogati in base ad una mera logica di ripianamento delle perdite di imprese in condizioni economiche strutturalmente deteriorate, possono aver operato indirettamente nello stesso senso, attraverso l'incremento delle riserve (e quindi del capitale proprio) eventualmente derivante dai maggiori utili netti destinabili alle riserve stesse.

Se questo è vero, il ruolo dei contributi pubblici sarebbe stato quello di aiutare a rimuovere gli ostacoli di carattere finanziario all'attività di investimento.

Per lungo tempo si è preferito non intervenire sui vincoli legislativi ed operativi alla capitalizzazione ed alla gestione finanziaria delle cooperative posti dal legislatore, in cambio dell'impegno di quest'ultimo a promuovere e sostenere direttamente lo sviluppo della cooperazione per riequilibrare almeno parte delle penalizzazioni di partenza delle aziende cooperative sul mercato per la necessità di un maggior ricorso al credito esterno.

³³ Manelli A.: "La gestione finanziaria dell'impresa cooperativa. Strumenti e modelli di analisi", Edizioni SEAM, Roma, 1996, pag.56.

Questa opzione è entrata in crisi da tempo per le gravi inadempienze del legislatore, per la crescente evidenza dei limiti economici, ed in definitiva dell'efficacia sociale, di una concezione della cooperativa come utilizzatrice quasi esclusiva di capitale esterno preso a prestito, e perché ormai superata nell'esperienza cooperativa europea.

Basti pensare, in quest'ultimo caso, agli effetti derivanti dal limite comunitario posto ai cosiddetti "aiuti di Stato" sulle forme di incentivazione delle piccole e medie imprese (PMI) italiane ed, in particolare, delle cooperative.

E' evidente, infatti, che, al fine di non recare distorsione al libero esplicarsi delle regole di concorrenza tra imprese, determinate contribuzioni pubbliche dovranno lasciare il passo a nuove forme di incentivazione e sostegno della imprenditoria operante sul territorio nazionale.

3.2 Il ruolo degli strumenti finanziari messi a disposizione dalla legge n. 59/92.

Le problematiche connesse alla creazione di canali di finanziamento diretti per le società cooperative, sia a titolo di capitale di rischio, che a titolo di capitale di indebitamento, sono certamente rilevanti; al riguardo occorre preliminarmente verificare se una strategia finanziaria, fondata sul ricorso al mercato finanziario da parte delle cooperative, è percorribile alla luce delle recenti modifiche tecnico – giuridiche introdotte nel nostro mercato finanziario, parallelamente all'introduzione dei nuovi strumenti finanziari per queste società contemplati nella legge n.59/92.

Come abbiamo visto nel § 2.2.1, una importante innovazione è quella contenuta nell'art.4 della citata legge n.59/92.

Il predetto articolo prevede l'utilizzazione da parte delle cooperative e dei consorzi di cooperative, delle funzioni finanziarie connesse all'operatività dei soci sovventori.

Questa categoria di soci può ottenere una maggiore entità di utili rispetto ai soci operatori ordinari, in misura però non superiore al 2%; inoltre, le azioni attribuite ai predetti soci debbono essere nominative ed alle stesse è riconosciuto il diritto di voto.

I voti complessivamente attribuiti a tutte le azioni possedute dai soci sovventori non può comunque superare un terzo dei voti spettanti a tutti i soci e ciò al fine di non stravolgere il potere decisionale nell'ambito della società cooperativa che deve restare sostanzialmente affidato ai soci operatori.

I soci sovventori possono svolgere funzioni di amministratori ma anche in questo caso, la maggioranza degli amministratori nell'ambito dello specifico organo deve essere costituita da soci operatori.

Le caratteristiche sinteticamente suesposte creano di fatto una categoria di finanziatori utilizzabili esclusivamente dalle cooperative; tale categoria, però, pur rappresentando una indubbia innovazione in tema di finanziamento delle aziende cooperative, suscita diffuse perplessità circa l'oggettiva possibilità di applicazione concreta da parte della maggioranza delle cooperative.

La nominatività delle azioni e la possibilità di rivestire la carica di amministratori, infatti, sono caratteristiche che stravolgono il ruolo eminentemente finanziario rivestito dalle predette categorie di soci perché, in ogni settore, la funzione del finanziatore deve essere, per quanto possibile,

staccata ed autonoma rispetto alla funzione amministrativa: una eventuale commistione sotto questo profilo creerebbe "una strutturale impossibilità da parte del finanziatore di esercitare il necessario controllo, nei limiti previsti dalla legge e dallo statuto, sulla gestione e sul processo decisionale che tale gestione determina; senza dimenticare che il socio sovventore, in quanto finanziatore, tenderà naturalmente ad orientare le scelte dell'organo gestionale verso i propri obiettivi, che potrebbero non coincidere con quelli fissati dall'azienda".³⁴

Al socio sovventore, in realtà, spetta una funzione di controllo e tutt'al più di supporto eminentemente finanziario all'impresa finanziata, alla stregua degli interventi di merchant banking.

In effetti, gli anzidetti interventi effettuati dalle merchant banks postulano l'inserimento di propri rappresentanti nell'organo amministrativo ed in quello di controllo delle società partecipate e, quindi, probabilmente il Legislatore ha inteso aprire per il settore cooperativistico la via per l'utilizzo di tale tipologia di interventi finanziari che presentano caratteri diversi rispetto al ruolo dei finanziatori puri.

La presenza delle banche di affari nelle compagini sociali, oltreché fornire un considerevole supporto sotto il profilo finanziario e più precisamente nel capitale di rischio delle società, determina l'acquisizione da parte delle predette di una immagine estremamente qualificata nell'ambito del mercato dei capitali e ciò in considerazione dell'elevata esperienza, nonché dei collegamenti che le merchant banks possono offrire nel settore bancario ed economico in generale.

Un'altra importante innovazione, già esaminata nel § 2.2.2, appare quella contenuta nell'art.4 della legge n.59/92 che consente alle società cooperative di emettere azioni di partecipazione cooperativa (a.p.c.).

Le a.p.c. si caratterizzano sia per il fatto di poter essere emesse al portatore e, quindi con esclusione di diritto di voto, sia per le minori implicazioni di carattere gestionale ed amministrativo.

A tali vantaggi si aggiunge, inoltre, la loro più agevole trasferibilità.

Se a ciò si aggiunge, infine, che i privilegi offerti da questa tipologia di azioni ai propri portatori sono superiori a quelli consentiti per le azioni intestate ai soci sovventori (la percentuale di maggiorazione degli utili distribuiti, rispetto alle azioni di soci operatori, non può essere inferiore al 2%, ma con tutta evidenza può essere anche superiore), si deduce che le a.p.c. sono senz'altro più idonee per un loro collocamento sul mercato finanziario.

Da quanto sopra esposto emerge in tutta la sua rilevanza la forte contraddizione derivante dalla presenza nel bilancio delle cooperative che intendono utilizzare lo strumento finanziario delle a.p.c. della voce "prestito da soci"³⁵ e ciò in quanto i certificatori dovrebbero evidenziare la consistenza di detta posta di natura eminentemente debitoria e che comporta, per i creditori a tale titolo, la possibilità in qualsiasi momento di richiedere la restituzione parziale o totale dei loro crediti con grave pregiudizio finanziario per la società.

³⁴ POCHETTI G.: "Aspetti finanziari della gestione delle società cooperative" in Manelli A., op. cit., pag.19.

³⁵ Se da un lato la non tassabilità degli utili non distribuiti porterebbe ad incrementare i flussi endogeni di autofinanziamento, dall'altro esiste un vincolo normativo di destinazione a finalità sociali del patrimonio netto all'atto della liquidazione della società che, al contrario, disincentiva il socio ad investire le proprie risorse nel capitale delle cooperative. Esiste, comunque, per i soci l'opportunità di evitare i suesposti vincoli e, quindi, di ottenere una remunerazione adeguata dall'impiego di nuovi capitali nella cooperativa: questa opportunità è rappresentata dal prestito sociale.

L'alterazione della struttura finanziaria che i prestiti sociali determinerebbero nell'ambito delle passività a breve e tra i finanziamenti elastici, pregiudicherebbe, con tutta evidenza, l'ingresso nelle società cooperative di soci prevalentemente finanziatori.

Questi ultimi sarebbero preoccupati per eventuali crisi di liquidità a seguito dei suaccennati possibili prelievi da parte dei soci creditori delle cooperative.

Un'opportuna iniziativa pertanto, potrebbe essere costituita dalla graduale sostituzione dei prestiti sociali con le azioni di partecipazione cooperativa, nel rispetto delle procedure e delle modalità previste dalla legge.

3.2.1 Il ruolo dei fondi mutualistici: un'osservazione.

La nuova legge, agli artt.11 e 12, prevede la possibilità di costituire dei fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Tali fondi possono essere gestiti senza scopo di lucro da società per azioni od associazioni, ed hanno come oggetto sociale la promozione ed il finanziamento di nuove imprese e di iniziative di sviluppo della cooperazione.

I fondi mutualistici sono finanziati dalle cooperative aderenti mediante il versamento di una quota degli utili annuali al netto delle riserve obbligatorie pari al 3%.

Il capitale delle società per azioni sopra indicate deve essere sottoscritto in misura non inferiore all'80% dall'associazione riconosciuta che la promuove, con azioni non trasferibili senza l'assenso preventivo dell'assemblea dei soci.

Queste associazioni, di cui fanno parte tutte le cooperative e loro consorzi che vi aderiscono, conseguono la personalità giuridica con decreto del Ministro del Lavoro e della Previdenza sociale, sono soggette alla vigilanza del Ministro del dicastero appena citato e sono assoggettate ad annuale certificazione del bilancio da parte di società di revisione.

Con l'istituzione di questi fondi non solo si dà concretezza al concetto emergente della mutualità "esterna", non circoscritta cioè ai soci delle singole cooperative, ma si dà anche un contributo determinante sia all'aggiornamento dell'interpretazione della "funzione sociale", riconosciuta dalla Costituzione alla cooperazione, sia, più in generale, alla definizione su nuove basi della sua specificità, rispetto alle altre forme societarie di imprese.

Come sottolinea Manelli, tali fondi "rappresentano la prima diretta esperienza del possibile utilizzo dei nuovi strumenti finanziari per le cooperative tesi a perseguire fini di coordinamento, promozione dei processi di integrazione e valorizzazione dei progetti delle cooperative, specialmente di quelle in fase di decollo".³⁶

Tali fondi potrebbero assumere il ruolo di socio sovventore non tanto per lucrare dividendi, quanto, piuttosto, nell'ottica della partecipazione che mira a trasferire, peraltro a tempo determinato, non solo risorse finanziarie, ma anche competenze professionali e progettuali, oltre ad una cultura dell'integrazione nel sistema di imprese cooperative.

La stessa gestione dei fondi richiede una particolare attenzione alla redditività ed alla diversificazione degli impieghi di almeno una parte delle risorse che provengono periodicamente alle cooperative.

³⁶ Manelli A.: op. cit., pag.171.

E tra gli investimenti possibili, particolare attenzione dovrebbe essere prestata alle emissioni di titoli partecipativi da parte di cooperative già consolidate ed in evidente fase di espansione.

In questo caso i fondi, sottoscrivendo i titoli partecipativi sarebbero sì portatori di interessi definibili come speculativi, ma solo per garantire che l'accumulazione di risorse finanziarie resti all'interno del sistema per generare, a sua volta, nuovo sviluppo in altre imprese, aree e settori.

Verrebbe, inoltre, comunque agevolata una maggiore autonomia delle cooperative dal credito bancario, specie quello ordinario, con benefici effetti sulla gestione finanziaria e su quella economica.

Infine, sarebbe comunque maggiore l'attenzione degli investitori esterni per quelle cooperative dimostratesi capaci di attirare non solo i capitali di rischio dei propri soci, ma anche quelli delle società finanziarie di gestione dei fondi.

3.3 Possibili interventi finanziari a favore delle società cooperative.

3.3.1 Il ruolo delle holdings.

Le cooperative, per avvalersi compiutamente della funzione esplicita dal mercato finanziario, potrebbero avvalersi di organismi aventi le caratteristiche di una holding con struttura di società per azioni, partecipata da cooperative che denotino affinità in ordine alla loro appartenenza a determinate associazioni di rappresentanza del movimento cooperativo (le cosiddette Centrali) oppure che siano collegate in funzione del settore economico di appartenenza, dell'integrazione in diverse fasi del processo produttivo e, infine, della localizzazione geografica.

Le predette holdings, con forma di società per azioni, potrebbero essere quotate nelle borse valori e raccogliere denaro a vario titolo di rischio onde essere in grado di supportare finanziariamente le cooperative partecipate.

Le cooperative partecipate riceverebbero il citato supporto finanziario con connessa semplificazione della loro gestione e struttura finanziaria stante la pressoché totale dipendenza da tale fonte esterna di finanziamento.

Questa strategia finanziaria non è percorribile in quanto comporterebbe una serie di incroci azionari.

La scelta di porre in essere strategie di sviluppo da parte delle singole partecipate incontra, inoltre, alcuni limiti oggettivi costituiti dalle capacità finanziarie della capo-gruppo che, ancorché cospicue, potrebbero prevedere altre priorità nei programmi di intervento, causando la perdita di opportunità per quelle partecipate che non riuscissero ad ottenere i finanziamenti richiesti nei congrui tempi ipotizzati.

Ma occorre anche considerare, al riguardo, che il citato controllo che una capo-gruppo potrebbe di fatto esercitare sulla cooperativa partecipata può essere solo di carattere strategico e finanziario nel senso di concedere o meno nuovi finanziamenti alla cooperativa partecipata, escludendo, invece, il controllo societario che, in virtù del noto principio tipico delle imprese cooperative "una testa - un voto", non avrebbe alcun effetto pratico sulle decisioni assembleari della cooperativa partecipata.

In definitiva, quindi, lo strumento finanziario individuato nel gruppo di società cooperative, potrebbe rappresentare, a determinati livelli, un fattore limitante per la crescita delle cooperative partecipate e, quindi, costituire, anziché un utile supporto finanziario allo sviluppo del movimento cooperativistico, un vincolo strategico.

3.3.2 Gli intermediari finanziari specializzati nel finanziamento delle imprese cooperative.

L'inserimento nella compagine sociale di soci sovventori di estrazione finanziaria (siano essi intermediari finanziari, banche o merchant banks o società di venture capital) va sempre vista come una partecipazione non di controllo.

Tale minoranza, tuttavia, assume nelle partecipazioni in società capitalistiche i caratteri di una minoranza qualificata (solitamente dal 25% al 49%), il che permette controlli ed incidenze sulle decisioni aziendali di portata notevole, mentre, in presenza del voto capitaro nelle società cooperative, l'incidenza del singolo voto di un solo socio sovventore, sia pure portatore di un cospicuo numero di azioni, sarebbe estremamente limitata.

A questo punto rimane da esaminare la possibile via della partecipazione nel capitale sociale delle società cooperative di soci sovventori la cui estrazione sia quella dell'intermediazione finanziaria, bancaria e non bancaria, ma che denoti elementi di specializzazione nello specifico settore cooperativistico.

Tale tipo di partecipazione comporterebbe la possibilità di finanziamento mediante risorse detenute o procurate autonomamente dall'intermediario finanziario, indipendentemente dalla sua partecipazione alla cooperativa finanziata ed ai suoi contatti economico-patrimoniali con il settore cooperativistico.

Nella fattispecie considerata, risulterebbe superata la strategia della costituzione delle holdings a partecipazione cooperativistica atte a raccogliere capitali sul mercato finanziario.

Il problema, quindi, si concentra sulla possibilità di creare intermediari finanziari specializzati nel finanziamento delle cooperative o di adeguare professionalmente e tecnicamente alcuni intermediari già operanti.

Una prima risposta potrebbe venire dal settore bancario ed in particolare dalle banche popolari e dalle banche di credito cooperativo (ex casse rurali) in quanto, come noto, tali tipologie di banche presentano una forma aziendale di tipo cooperativistico.

Tra le operazioni esplicabili da tali banche esiste l'attività di assunzione di partecipazioni finalizzata allo sviluppo delle aziende partecipate ed alla successiva loro alienazione allorché i traguardi di crescita siano stati raggiunti.

Per tale attività, come viene specificato in maniera più particolareggiata dalla delibera del CICR del 3/3/94 e dal decreto del ministro del Tesoro del 6/7/94 (art.6), durante il periodo di detenzione delle partecipazioni, le banche dovranno operare al fine di porre in essere "interventi volti alla riorganizzazione aziendale o allo sviluppo produttivo o al soddisfacimento delle esigenze finanziarie delle imprese finanziate anche tramite il reperimento del capitale di rischio".

Ogni intermediario finanziario, salvo le Finanziarie Regionali, trattate nel § 3.3.3, finalizza i propri interventi alla successiva cessione delle partecipazioni acquisite e detenute.

Tale finalità, pertanto, non è più una prerogativa ed una specialità operativa delle merchant banks, ma è anche espressamente prevista nel già menzionato art.6 del decreto del 6/7/'94 del ministero del Tesoro e, quindi, ora esplicabile anche da parte degli istituti di credito.

Gli interventi del tipo ipotizzato sono realizzabili, come evidenzia Pochetti³⁷, in presenza di una condizione prioritaria: "che gli intermediari finanziari possano collocare i titoli in mercati sufficientemente ricettivi per le tipologie di valori mobiliari emessi dalle società cooperative e possano così porre in essere i programmi di disinvestimenti, allorché il piano di sviluppo predeterminato sarà stato ultimato e le cooperative avranno raggiunto i livelli previsti di valorizzazione del loro capitale economico".

La costituzione dei mercati locali nell'ambito del mercato mobiliare ha creato possibilità oggettive di inserimento, nel predetto contesto finanziario, da parte del settore cooperativistico.

A questo riguardo non è difficile ipotizzare possibilità future di sviluppo per una notevole quantità di società cooperative mediante la loro quotazione ufficiale nei predetti mercati.

In questo ambito operativo, la specializzazione degli intermediari finanziari sponsor risulterebbe determinante ai fini dell'allocazione dei titoli presso gli investitori istituzionali verso i quali, almeno nella fase iniziale, andranno a concentrarsi le offerte dei titoli emessi dalle società cooperative.

I market makers avrebbero lo specifico compito di prospettare i vantaggi rivenienti dai particolari titoli offerti che, come in precedenza chiarito nel § 3.2, dovrebbero essere le azioni di partecipazione cooperativa, in relazione alle più agevoli procedure di trasferimento, nonché in relazione ai più alti dividendi che potrebbero assicurare ai loro portatori.

La surriferita specializzazione degli intermediari finanziari fa sorgere la necessità della creazione di un segmento operativo, nell'ambito dei mercati locali, dedicato alla trattazione dei titoli emessi dalle società cooperative.

3.3.3 Gli interventi da parte delle Finanziarie Regionali (Fi.R.).

Bisogna segnalare la possibilità di un intervento tecnicamente possibile sotto il profilo finanziario nel settore cooperativistico da parte delle Finanziarie Regionali.

Le predette Fi.R. sono da considerare intermediari finanziari a tutti gli effetti: sono infatti costituite sotto forma di società per azioni ed i loro statuti evidenziano nell'oggetto sociale l'attività finanziaria a sostegno delle imprese localizzate nella regione, prevalentemente mediante il conferimento di capitale di rischio e connessa acquisizione delle partecipazioni azionarie.

Le Fi.R. presentano la maggioranza del pacchetto azionario nelle mani dell'Ente Regione, mentre minoranze qualificate appartengono solitamente a banche di rilevanza nazionale e locale.

L'attività delle Fi.R., almeno per le fasi considerate, corrisponde sostanzialmente a quella espletata dalle merchant banks: anche le Fi.R., infatti, effettuano studi, ricerche ed istruttorie allo scopo di esaminare la condizione della azienda per la quale si ipotizza un intervento finanziario.

³⁷ POCHETTI G.: Op. cit., pag.36

Nella fase di emissione delle partecipazioni e della connessa uscita dall'investimento, si evidenziano i caratteri distintivi rispetto alla attività delle merchant banks.

Mentre, infatti, queste ultime, identificano le proprie finalità operative nel conseguimento di adeguati capital gains in sede di dismissione delle partecipazioni, le Fi.R. solitamente pongono in essere in via preliminare con l'imprenditore, a cui resterà intestata la maggioranza azionaria, alcuni patti che prevedono tempi, corrispettivi e modalità di riscatto da parte del socio di maggioranza della partecipazione minoritaria detenuta dalla Finanziaria Regionale.

In altre parole, pur prevedendo un profitto nelle predette operazioni di riscatto, le Fi.R. a priori rinunciano a plusvalenze o ad altre remunerazioni speculative, limitando ai rendimenti coerenti con i tassi di interesse di mercato il corrispettivo economico del loro intervento.

Tale atteggiamento evidenzia sostanzialmente e strutturalmente una insufficiente capacità delle Fi.R. a porre in essere strategie e politiche prevalentemente volte al conseguimento dei requisiti, da parte delle società partecipate, necessari per l'ammissione alle quotazioni nei mercati finanziari regolamentati.

In relazione a tali differenze operative può essere utile adottare strategie che permettano una collaborazione ed, al tempo stesso, una integrazione operativa tra le merchant banks e le Finanziarie Regionali.

Tali strategie possono prevedere, ad esempio, che le Fi.R. intervengano nella prima fase del finanziamento per poi, anziché procedere al riscatto, cedere a prezzi preconcordati alle merchant banks le partecipazioni in questione.

I vantaggi che ne derivano sono evidenti per entrambi gli intermediari finanziari: da un lato, le Fi.R. mediante tali dismissioni raggiungono i loro obiettivi senza, peraltro, creare problemi di carattere finanziario al partner di maggioranza, cosa questa che le Fi.R. intendono in ogni caso evitare; dall'altro, le merchant banks intervengono in aziende che già hanno ottenuto un apprezzabile sviluppo e sono state oggetto di ristrutturazioni ed adeguamenti gestionali ed amministrativi coerenti con la presenza nella loro compagine sociale delle Finanziarie Regionali.

Alle merchant banks, a questo punto, non rimane che adottare tutte le possibili e coerenti politiche finanziarie per dotare le aziende partecipate dei requisiti atti all'ottenimento dell'ammissione alla quotazione di borsa con evidenti vantaggi sia per le stesse banche di affari, che per l'azionista di maggioranza che vedrà così ulteriormente rivalutato il proprio pacchetto di maggioranza azionaria.

In definitiva, proprio perché le Fi.R., come detto, non perseguono obiettivi di ottenimento di elevate plusvalenze, i loro interventi possono essere indirizzati anche verso le cooperative e ciò coerentemente ai loro obiettivi statuari.

3.3.4 Considerazioni.

Quanto finora detto ci permette di concludere che il settore cooperativistico è pervenuto ad una importante fase in cui la funzione finanziaria inizia ad assumere una considerevole rilevanza nelle strategie di sviluppo poste in essere dalle imprese cooperative.

Tale funzione, perciò, nel composito ambito delle acquisizioni di capitali, sta gradatamente abbandonando gli angusti spazi della preminenza

dell'autofinanziamento, delle sovvenzioni dei soci cooperatori e dei contributi pubblici per addentrarsi nel più articolato contesto del mercato finanziario avvalendosi di strumenti finanziari che ancor oggi possono essere considerati innovativi.

Pertanto una realtà cooperativa dovrà pianificare i propri investimenti, scegliendo tra le varie forme di finanziamento descritte, coinvolgendo i probabili finanziatori sulla base di programmi di sviluppo credibili che assicurino una adeguata remunerazione al capitale di rischio.

La stessa cooperativa Fortore deve muoversi su questo terreno per i suoi piani di sviluppo ed a parere dello scrivente presenta buone credenziali di affidabilità nel reperimento di soci sovventori e/o di partecipazione cooperativa presso gli istituti di credito con cui intrattiene rapporti, in quanto è affidata per oltre 25 miliardi senza prestazione di garanzie ed è l'unica realtà territoriale dalle grandi potenzialità di sviluppo.

Resta comunque possibile il ricorso alla Fin-Puglia, finanziaria della nostra Regione.

CAPITOLO QUARTO

EVOLUZIONE STORICA DELLA FORTORE

4.1 Il contesto storico del territorio.

L'oggetto del presente lavoro non può prescindere da un inquadramento storico del territorio.

L'ambiente storico economico è caratterizzato da secoli di infeudamento¹ e lotte per la conquista delle libertà civili e per il lavoro².

L'infeudamento del Tavoliere di Puglia viene ripreso dalla dinastia aragonese del Regno di Napoli. Fu Alfonso I, intorno alla metà del 1400, a riformare l'amministrazione fiscale istituendo la Dogana della Mena delle pecore in Puglia, superando l'amministrazione dell'antico demanio dell'Impero Romano. La Dogana obbligava alla transumanza e furono istituiti i tratturi ed il Tribunale della Dogana con "proprie leggi, ufficiali propri e propri magistrati"¹.

Tale situazione si protrarrà fino all'inizio dell'800, con la reggenza di Gioacchino Murat, quando i terreni detenuti in feudo dalla famiglia Di Sangro, principi di Torremaggiore, ritornarono al demanio delle università.

Una nuova piaga si affacciava in questa realtà: il latifondo che nel meridione presentava connotati particolari.

L'arroganza dei latifondisti, che si manifestava nello spostare continuamente i confini dei loro fondi a danno del demanio, la loro ottusità ed arretratezza che non permetteva la coltivazione dei terreni lasciandoli a pascolo e bosco, hanno provocato situazioni di estrema povertà delle popolazioni. Tale era il quadro all'epoca dell'Unità d'Italia.

Le lotte sociali che ne seguono hanno connotati di disperazione eppure in questa situazione drammatica venivano avanti idee nuove nel territorio del Tavoliere che portarono alla nascita di un vero movimento di mutuo soccorso destinato alla fine degli anni ottanta a scomparire per vari motivi, come l'affidamento della direzione di dette società a borghesi "filantropi" e sacerdoti.²

Le lotte sociali riprendono con vigore all'inizio del novecento per la rivendicazione delle terre demaniali e della conversione colturale del latifondo.

Lo stesso scenario si ripresenta alla fine dei conflitti mondiali. L'arretratezza dell'agricoltura, la disoccupazione dilagante, l'analfabetismo, l'assenza di infrastrutture e le condizioni di vita inumane fanno del Sud, una questione nazionale.

Alle lotte per la rivendicazione di condizioni di vita migliori, di lavoro, di occupazione delle terre incolte, si è sempre risposto con la repressione e le stragi, dall'Unità d'Italia fino all'ultimo dopoguerra.

La ripresa economica post-bellica trova l'agricoltura di Capitanata arretrata rispetto al mercato nascente. La zona caratterizzata principalmente dalla coltivazione della vite, per la produzione di vini robusti, non presenta un'organizzazione commerciale adeguata che rimane in mano a mediatori collegati ad imprese fuori zona.

La produzione di vino è atomizzata e i piccoli produttori provvedono direttamente a vinificare in impianti di proprietà o prendendo in affitto gli stessi e depositando il vino presso strutture di terzi.

L'elevata deperibilità del prodotto e la disponibilità dello stesso in un tempo molto limitato, sono fattori che hanno sempre giocato contro il produttore. Questi si vedeva costretto a vendere il proprio prodotto, l'uva, e diveniva facile preda dei mediatori dei commercianti. Spesso in piena vendemmia i prezzi crollavano per una legge spietata manovrata dalla domanda: il ritardo nel ritiro delle uve o nella fissazione del prezzo offerto facevano concentrare l'offerta con conseguente ribasso del prezzo.

L'impegno continuo di forze sociali e sindacali rivolte a far superare i ritardi culturali e per evitare gli errori che hanno visto fallire le società di mutuo soccorso, ha posto le basi per un associazionismo produttivo dei piccoli produttori per darsi una propria organizzazione che provvedesse alla raccolta del prodotto, trasformazione, vinificazione e commercializzazione. Nascono così agli inizi degli anni sessanta nuovi soggetti economici diffusi su tutto il territorio: le cooperative agricole, favorite dalla legislazione della Cassa per il Mezzogiorno.

La cooperativa Fortore nasce in quel periodo ad opera di un piccolo numero di soci convinti che un maggior valore aggiunto per i produttori sarebbe derivato dalla trasformazione dei propri prodotti.

4.2 Organi ed organigramma.

Lo Statuto della Cooperativa prevede i seguenti organi sociali:
assemblea dei soci, consiglio di amministrazione, collegio sindacale, comitato dei probiviri.

Il Consiglio di Amministrazione è coadiuvato da un dirigente responsabile della direzione aziendale.

Le sue competenze riguardano l'organizzazione generale, il coordinamento delle funzioni, gli acquisti oltre il limite stabilito per il responsabile acquisti, le vendite, la strategia finanziaria e l'assistenza agli organi sociali.

La Direzione è coadiuvata da una segreteria.

L'azienda è divisa per settori di intervento con a capo un responsabile che risponde direttamente alla Direzione aziendale.

I settori sono³⁸:

- produzione, diretto da un dottore in enologia;
- controllo produzione, diretto da una laureata in biologia;
- tecnico-impiantistico, diretto da un ingegnere;
- sistema qualità, con a capo una laureata in biologia;
- acquisti, diretto da un responsabile acquisti;
- amministrativo, con a capo una dottoressa in economia.

³⁸ Per le competenze vedere l'organigramma in Appendice.

4.3 Il contesto economico-sociale.

La cooperativa Fortore è ubicata nell'agro di Torremaggiore, cittadina della provincia di Foggia di 17.500 abitanti, situata alle pendici del Subappennino Dauno, nel nord del Tavoliere di Puglia.

Il territorio presenta una secolare vocazione agricola caratterizzata da produzioni specializzate di uve da vino, olive e grano, oltre che da colture orticole quali pomodori e barbabietole.

L'agro di Torremaggiore si estende per 20.100 ettari, di cui 19.963 coltivati, su cui operano ben 2.619 aziende agricole (INSTAT/90).

Oltre 3.000 ettari, pari al 16% della superficie agricola, sono coltivati a vigneti la cui produzione può raggiungere gli 800.000 quintali di uve in annate particolarmente favorevoli.

Pur ricadendo, l'agro di Torremaggiore, nella zona di produzione del vino D.o.c. "San Severo", la produzione di uve D.o.c. rappresenta appena il 4% dell'intera produzione e solo il 6% è data da uva I.G.T. (indicazione geografica tipica) nella fattispecie il Bombino.³⁹

Detto vitigno, che la tradizione vuole portato dall'Oriente dai primi soldati crociati, si è perfettamente adattato al microclima della zona.

Eppure il D.o.c. San Severo dal 1968 è stato il primo tra quelli pugliesi ed il 26° tra quelli nazionali ad ottenere il riconoscimento della Denominazione di Origine Controllata riservata ai vitigni che rispondono alle condizioni e requisiti stabiliti dal disciplinare di produzione (G.U. n° 138 del 1968).

E' mancata una azione di valorizzazione delle produzioni vinicole ed una politica di programmazione che garantisse una svolta al comparto.

Molto negativamente hanno contribuito gli incentivi agli impianti che hanno favorito forme di allevamento più produttive, quale il "tendone".

Solo negli ultimi anni si assiste ad un lento ritorno verso impianti a spalliera per la produzione di uve di qualità: rappresentano ancora ben poca cosa.

A queste uve la cooperativa Fortore riconosce un prezzo maggiorato, rispetto a quello di mercato, del 30-40%.

Dell'intera produzione territoriale di uve da vino la cooperativa ne ritira una quantità di poco superiore al 50%, trasformandola per qualità e tipo mediante una programmazione accorta della vendemmia anche in considerazione dell'andamento climatico stagionale.

Il resto della produzione viene ritirato dalle altre tre cantine presenti sul territorio o prende la via della commercializzazione verso regioni limitrofe.

Il settore olivicolo caratterizza fortemente il territorio e rappresenta ben il 14% di esso con 2.700 ettari che costituiscono la "cinta urbana" in quanto le terre più distanti vengono coltivate prevalentemente a grano ed ortaggi.

Nel settore vi operano 1.636 aziende olivicole⁴⁰ nonostante che il settore avesse subito una forte contrazione delle superfici a causa della gelata del 1979.

Attualmente la produzione di olive raggiunge i 140.000 quintali nelle annate migliori che vengono trasformate solo in parte dai sette impianti di molitura tutti di piccole dimensioni.

Quasi il 40% delle olive viene commercializzato e raggiunge l'Umbria, la Toscana, il Lazio e la Campania.⁴¹

³⁹ Ufficio statistico ed agricoltura del Comune di Torremaggiore.

⁴⁰ Ufficio statistico ed agricoltura del comune di Torremaggiore.

⁴¹ Ufficio statistico ed agricoltura del Comune di Torremaggiore.

L'olio che ne deriva è di qualità extra-vergine con caratteristiche organolettiche eccellenti ed acidità inferiore all'uno per cento.

Purtroppo anche questo prodotto, così prezioso, non trova la giusta collocazione soffrendo dei ritardi della zona per la mancanza di una attenta politica di valorizzazione e commercializzazione, nonostante il riconoscimento D.O.P. (denominazione di origine protetta) fin dal 1992 (Regolamento CE 2081/92), con il nome di "Dauno".

Dell'intera produzione di olive la cooperativa Fortore ne ritira attualmente circa la metà trasformandone il prodotto secondo i dati esposti nel § 4.3.2 del presente capitolo.

Nel settore cerealicolo, esclusivamente a grano, la cooperativa riesce a monopolizzare oltre l'60 % della produzione di grano che rappresenta comunque un settore secondario.

L'importanza della cooperativa nel settore cerealicolo è rafforzata principalmente dagli accordi di collaborazione produttiva e commerciale con la Barilla S.p.A., così come meglio specificato nel § 4.3.3.

La superficie destinata a grano, con i suoi 8.000 ettari, incide per il 40% sulla superficie territoriale totale.

Il resto del territorio viene coltivato ad ortaggi ed in particolare pomodori e barbabietole.⁴²

All'interno di questo panorama di produzioni agricole, la popolazione addetta è stimata in 2.330 occupati pari al 47% degli occupati in tutti i settori che ammontano a 4.890. Il rapporto sulla popolazione residente attiva scende al 35,8%.

Gli altri settori produttivi occupano 824 addetti nell'industria, pari al 12,6% della popolazione attiva, e 2.050 in altre attività pari al 31,5%.

Il restante 20% è rappresentato da disoccupati o persone in cerca di prima occupazione.

Le percentuali degli addetti all'agricoltura rappresentano dei valori di gran lunga superiori alla media provinciale (17,3%), regionale (13,3%) e nazionale (7,2%).⁴³

Di contro gli addetti agli altri settori presentano rapporti percentuali più bassi rispetto alla media provinciale, regionale e nazionale.

Il settore industria è rappresentato prevalentemente da piccoli artigiani e realtà produttive di modeste dimensioni.

La cittadina presenta un elevato grado di scolarizzazione e annovera la presenza di quasi tutti i tipi di scuole secondarie superiori.

A fronte di una popolazione fortemente motivata al lavoro, che ha saputo riscattarsi da condizioni di povertà e che da affittuaria è diventata agricoltore, fa riscontro la presenza di sei banche di cui quattro di interesse nazionale.

Molto dure e tenaci sono state le lotte bracciantili con l'occupazione delle terre all'inizio del secolo scorso e negli anni successivi alla fine della seconda guerra mondiale, laddove i braccianti di Torremaggiore hanno scritto pagine gloriose per il riscatto delle terre e per il diritto alla dignità di lavoratori.

Abbastanza viva è l'attività culturale, in particolare quella musicale con una scuola intitolata al grande concittadino musicista del settecento, Luigi Rossi, e dei cori polifonici.

⁴² Ufficio statistico ed agricoltura del Comune di Torremaggiore.

⁴³ AA.VV.: "Torremaggiore città di Capitanata", Centrografico Francesco, Foggia, 1997.

Ogni anno viene organizzato il palio delle contrade che rievoca la distruzione, nel XIII secolo, di Castel Fiorentino, dove nel 1250, il 13 dicembre, moriva Federico II di Svevia, detto "puer Apuliae".

Il castello ducale, già appartenuto ai principi De Sangro, è sede di numerose manifestazioni culturali e promozionali tra cui si ricorda la sagra dell'olio ed i corsi di degustazione, per cui Torremaggiore ha l'appellativo di "città dell'olio".

4.4 Costituzione e prima vinificazione

La Cooperativa Fortore nasce nell'aprile del 1960 per iniziativa di appena 18 operatori agricoli produttori di uva da vino.

Il primo progetto di impianto produttivo viene finanziato dalla Cassa per il Mezzogiorno per lire 581 milioni e viene realizzato in tempo per la vendemmia dell'anno 1966.

In quest'anno il numero dei soci raggiunge quota settecento e si inizia l'attività produttiva con una capacità di stoccaggio di circa 46000 ettolitri ed un impianto di imbottigliamento di solo 1800 pezzi/ora che diventano 3000 nel 1973 e raggiungono 5000 nel 1990.

4.5 Evoluzione della capacità' produttiva

4.5.1 Settore vinicolo

Gli anni sessanta e seguenti sono caratterizzati da una crescita vertiginosa nella produzione di uva.

Gli incentivi previsti dai piani verdi e dagli strumenti finanziari della politica agraria comunitaria erano finalizzati a sostenere i redditi agricoli anche attraverso la nascita di impianti di trasformazione e vendita, dei prodotti agricoli, realizzati da cooperative.

La capacità produttiva di una cantina è data dalla capacità di immagazzinamento e non solo di vinificazione che come nel caso della Fortore sarà per lunghi anni superiore alla capacità di stoccaggio.

Mentre la capacità produttiva cresce in relazione agli investimenti operati, il conferimento di uva è molto variabile e condizionato dalle annate, da fattori di mercato e dalla fedeltà dei soci.⁴⁴

Il rapporto tra capitale investito e conferimenti di prodotto costituisce un indicatore di efficienza economica delle cantine cooperative e determina il costo dell'immobilizzazione per quintale di uva vinificata.

Detto rapporto si capisce essere variabile di anno in anno per effetto delle variazioni nei conferimenti.

Dal primo impianto di 46.000 ettolitri si passa agli attuali 284.000 mediante ampliamenti successivi. Nel 1970, a solo quattro anni dalla prima vinificazione, la capacità di stoccaggio veniva aumentata di ben 54.000 ettolitri, per incrementarla

⁴⁴ La fedeltà del socio a conferire il proprio prodotto è fortemente influenzata dall'andamento del mercato per cui in presenza di prezzi bassi egli conferisce tutta la produzione. Viceversa nel caso di prezzi alti sul mercato.

nel 1973 di altri 40.000 ettolitri, nel 1979 di ulteriori 44.000 ettolitri ed infine nel 1981 di 100.000 ettolitri (Grafico 4.1).

Nei primi quindici anni la cooperativa ha visto uno sviluppo enorme delle sue capacità di stoccaggio e si poneva quale fattore trainante dell'economia agricola della zona.

Intanto, il numero dei soci raggiungeva quota 1.130 ed oggi è di circa 1.500 soci.

Nel 1981 si ha l'ultimo aumento della capacità di stoccaggio di vino per 100.000 ettolitri grazie ad un contributo in conto capitale da parte della regione Puglia di oltre 3,5 miliardi.

Attualmente i contenitori sono composti per 46.000 ettolitri da vasche in cemento vetrificato con resine epissodiche, per ettolitri 138.000 da vasche in ferro vetrificato e per i restanti 100.000 ettolitri da silos inox.

Il tutto è integrato da un impianto di refrigerazione per la fermentazione controllata di quasi due milioni di frigoriferi.

A partire dal 1980 il conferimento di uve è stato di gran lunga superiore alla capacità di stoccaggio della cooperativa.

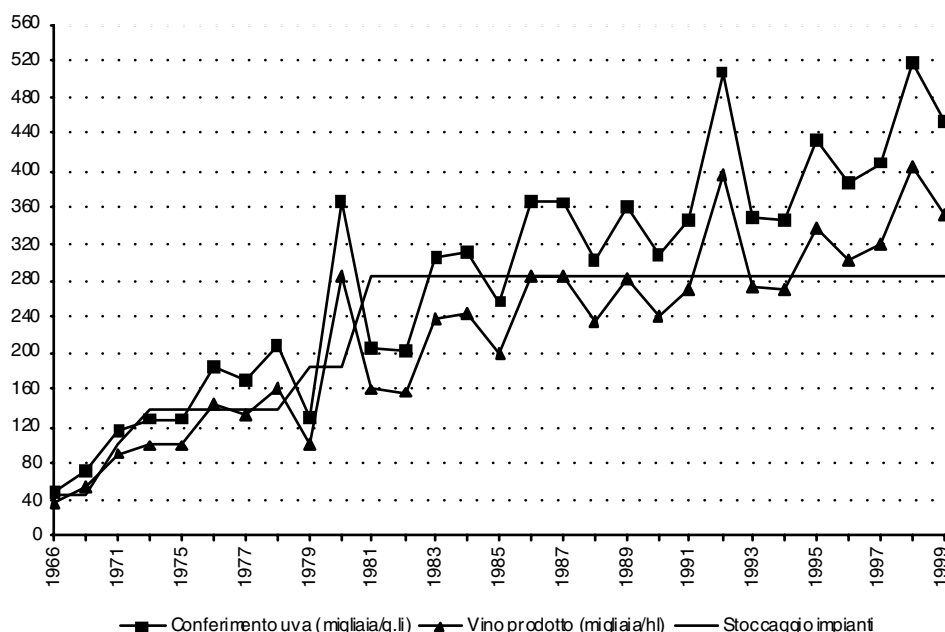
Ciò è dovuto alla elevata resa per ettaro dei vigneti a tendone ed alla aumentata superficie coltivata a vigneto giustificata dagli incentivi che per il settore vinicolo hanno rappresentato massimo il 12,8 % dei contributi concessi dalla Comunità nel periodo di operatività del Regolamento 355/78 conclusosi nel 1986⁴⁵.

A partire dagli anni novanta il conferimento è ancora crescente e deriva dal fatto che due cooperative hanno cessato la propria attività ed una terza ha subito un forte ridimensionamento.

Unico riferimento di cooperativa solida rimane la Fortore.

⁴⁵ VIERI S.: "La politica agricola comune dal trattato di Roma alla riforma Mac Sharry", EDAGRICOLE, Bologna, 1994.

GRAFICO 4.1: Capacità degli impianti in quintali e vino prodotto in ettolitri.



Nell'ottica di un ridimensionamento delle produzioni imposte dalla Comunità Europea, viene avanti con forza la necessità di una conversione colturale che punti sempre più sulla qualità a scapito della quantità.

Ma questa scelta è dura da far accettare là dove non si presentano alternative colturali programmate e sicure ed in assenza di industrie di trasformazione.

Di certo è che ogni campagna vinicola vede un "fiume" di vino venduto a grandi masse ad altre realtà produttive, specialmente del Veneto, Emilia Romagna e Lazio.

Tutta l'eccedenza rispetto alle capacità di stoccaggio viene venduta durante la campagna vinicola.

Circa l'8% del vino venduto in massa raggiunge la Germania mentre 80.000 ettolitri di vino, in media, in base ad un disciplinare che ne fissa le caratteristiche, viene ritirato dalla società Bacardi-USA, controllante della Martini e Rossi, di cui la Cooperativa Fortore è fornitore ufficiale da quasi vent'anni.

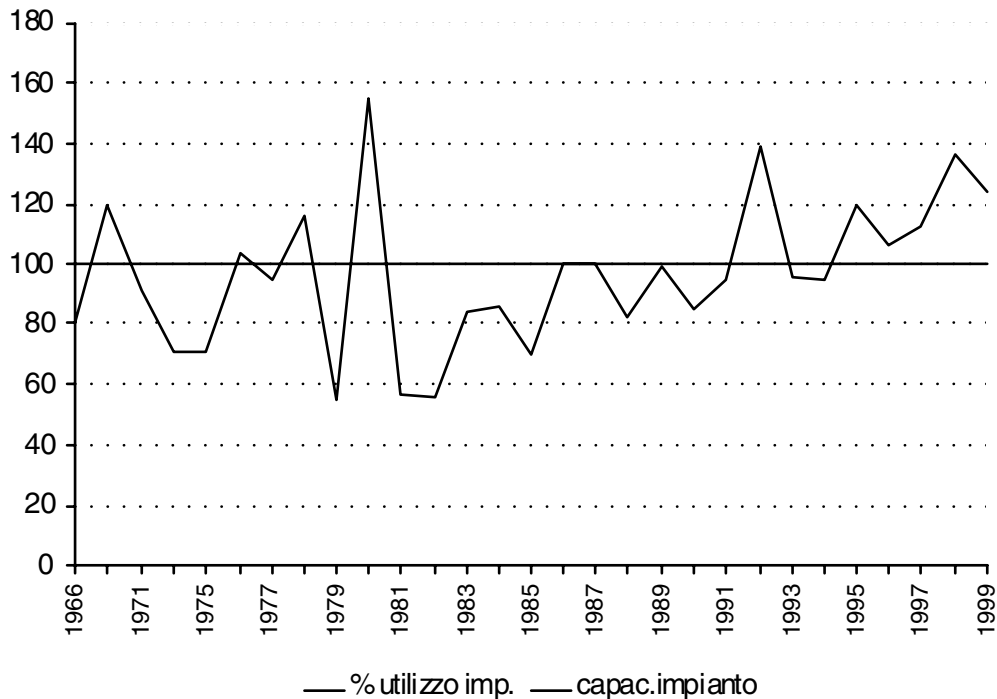
Dalla lettura del grafico precedente risulta evidente che fin dall'inizio la cooperativa ha lavorato quantità di vino superiori alle capacità di stoccaggio: anni '69;'76;'78;'80.

Questo fenomeno diventa quasi una costante a partire dal 1992 ad oggi, con grandi problemi logistici di accumulo di vino per cui si ricorre all'affitto di impianti e questo lo si può vedere nel grafico 4.2.

La tabella 4.1 (in appendice) mette, inoltre, in risalto le eccedenze di produzione di vino rispetto alle capacità di immagazzinamento e la percentuale di utilizzo degli impianti.

Tale rapporto viene sintetizzato nel grafico 4.2 là dove la capacità di stoccaggio dell'impianto è fatta pari a 100 in riferimento ai periodi annuali.

GRAFICO 4.2: Percentuale di utilizzo dell'impianto.



Si vuole sottolineare che la Cooperativa Fortore non vende mosto pigiato bensì solo vino ottenuto con la fermentazione controllata tra 18 e 20 gradi grazie all'impianto di frigorifero che permette di ottenere vino dopo 10 giorni dalla pigiatura delle uve.

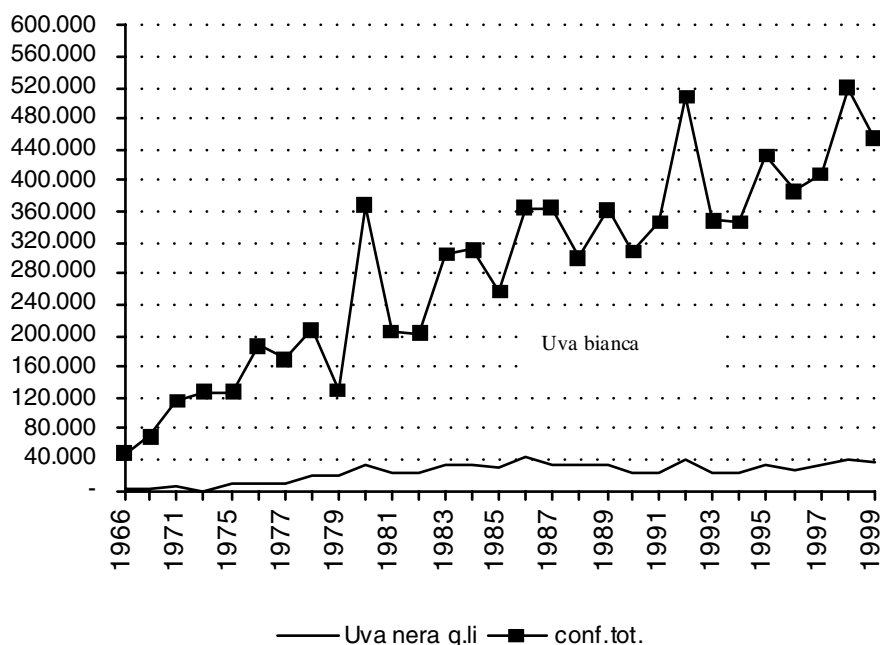
Il prodotto grezzo, prima della fermentazione, subisce un primo sistema di flottazione (pulizia) e dopo la fermentazione, a vinificazione avvenuta, un trattamento di centrifugazione per eliminare le particelle in sospensione.

Solo il vino bianco viene venduto in grandi masse, mentre il vino rosso viene commercializzato in piccole quantità sfuso, imbottigliato ed invecchiato in botti di rovere.

La tabella 4.2 (in appendice) rileva i dati storici di conferimento delle uve, distinte tra uva bianca e uva nera con i relativi grado medio Babo e prezzo liquidato.

Mentre il sottostante grafico 4.3 rileva i conferimenti delle uve.

GRAFICO 4.3: Conferimento delle uve in quintali.



4.5.2 Settore oleario.

L'attività di conferimento e di trasformazione delle olive, quale seconda area produttiva, ha inizio a partire dal 1974 con una capacità di stoccaggio di 2.200 ettolitri di olio, portata a 4.000 ettolitri nel 1990.

Questo settore merita un approfondimento in quanto non tutte le olive conferite vengono trasformate in olio.

Ciò dipende soprattutto dalla limitata capacità di lavorazione dell'impianto oleario, circa 700 q.li nell'arco delle 24 ore.

Essendo le olive un prodotto estremamente delicato, tale da non poter essere immagazzinato, allora si provvede alla vendita diretta.

Attualmente la Cooperativa ha inoltrato pratica di finanziamento in base alla legge 488/92 e si prevede un ampliamento della capacità produttiva dell'impianto oleario per una lavorazione giornaliera di almeno 1500 q.li tale da poter garantire la molitura di tutte le olive conferite.

E' previsto pertanto un investimento di oltre 2 miliardi in sistemi di produzione più moderni.

La tabella 4.3 (in appendice) mostra la quantità di olive conferite alla Cooperativa.

Di queste una parte resta all'ammasso ed una piccola parte viene lavorata per conto dei soci che ritirano l'olio prodotto per il fabbisogno personale.

Le olive all'ammasso vengono trasformate utilizzando al massimo la capacità di lavorazione dell'impianto mentre la parte eccedente viene venduta.

I dati disaggregati relativi alla lavorazione ed alla vendita di olive sono completi solo dal 1991 mentre per gli anni precedenti non è stato possibile ricavare le quantità di olive vendute direttamente, grafico 4.4.

Nel grafico 4.5, inoltre, viene rappresentata la quantità di olive conferite all'ammasso per essere lavorate.

GRAFICO 4.4: Conferimento ed vendita delle olive in quintali.

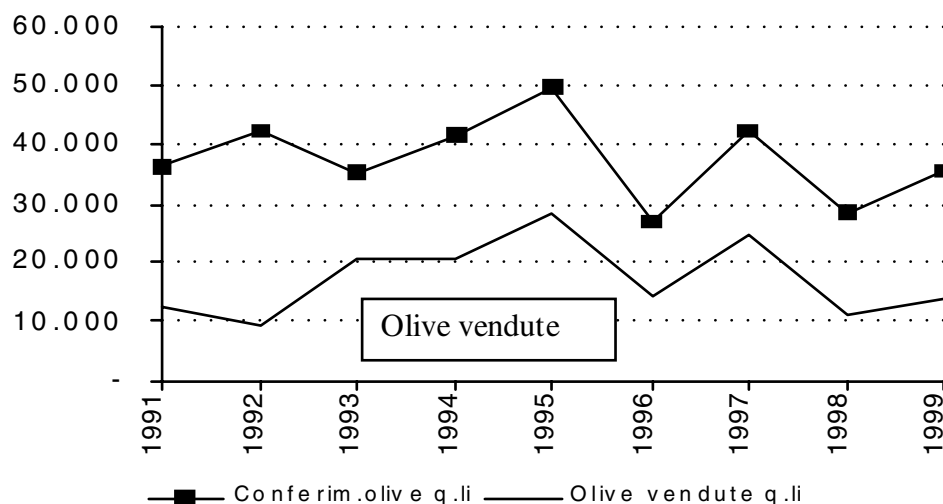
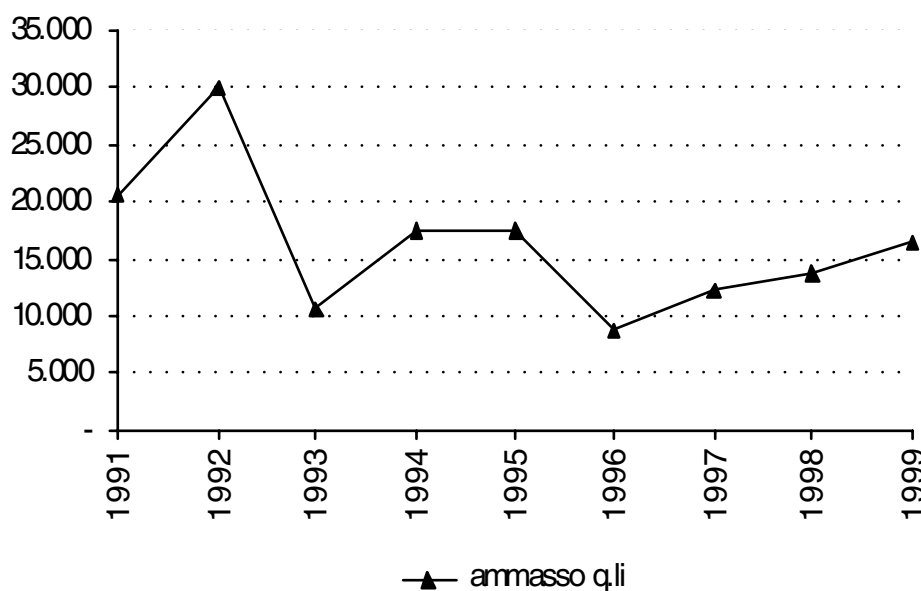


GRAFICO 4.5: Olive in ammasso/quintali.

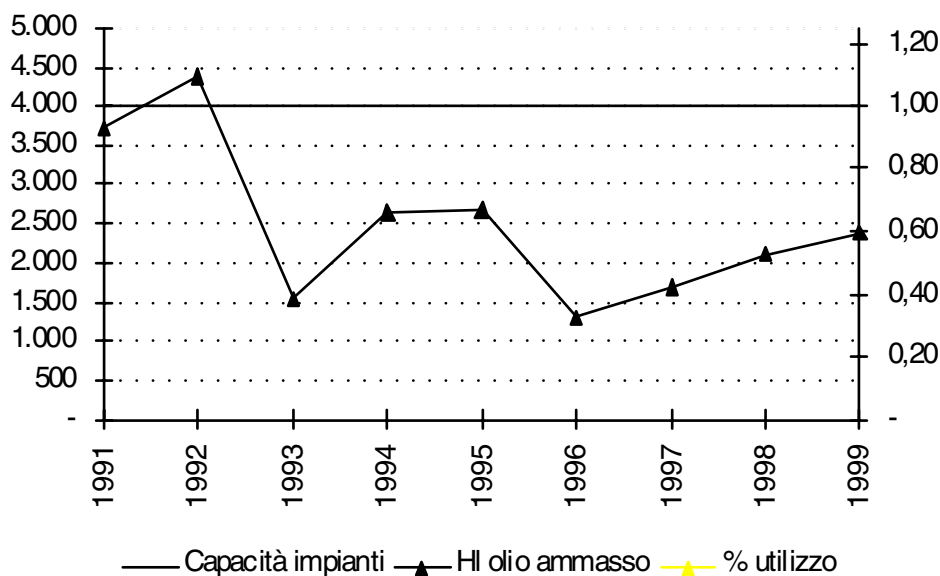


La quantità di olio prodotto dipende direttamente sia dall'ammontare delle olive lavorate che dalla resa per quintale delle stesse.

L'andamento del grafico 4.6 si differenzia di poco da quello del grafico 4.5 perché influenzato dalla resa per quintale.

Sull'asse secondario delle ordinate del grafico 4.6 è rappresentata la percentuale di utilizzo dell'impianto di stoccaggio dell'olio.

GRAFICO 4.6: Produzione di olio e% utilizzo impianto di stoccaggio.



4.5.3 Settore cerealicolo.

La terza area è rappresentata dall'impianto di stoccaggio del grano duro per una capacità iniziale di 60.000 quintali e rimasta tale fino ad oggi.

La cooperativa attualmente non ha possibilità di espansione territoriale in quanto inibita dalle strade circostanti ed occupa attualmente una superficie totale di mq.45.500.

La totale produzione di grano viene venduta alla Barilla S.p.A. con cui si opera da quasi 20 anni.

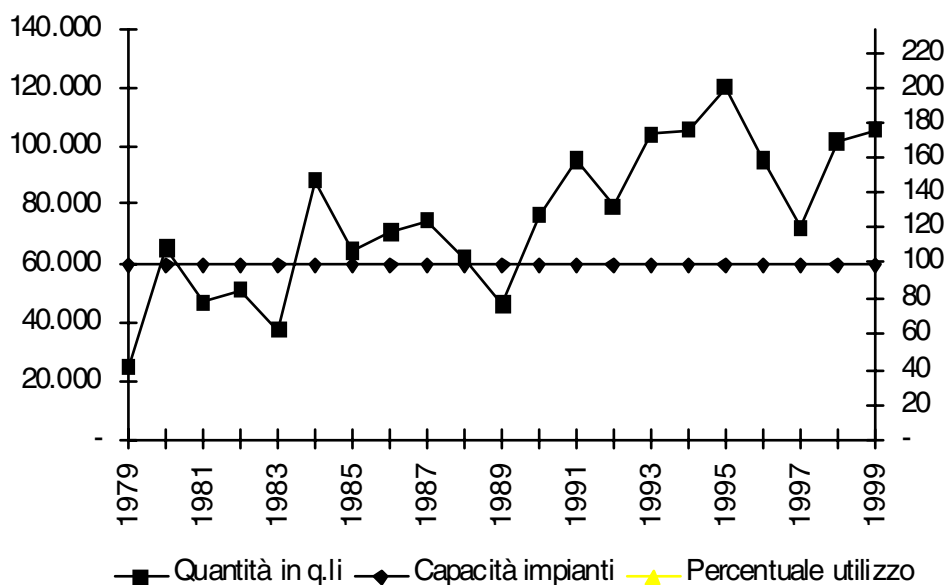
Tra le due società opera un accordo, disciplinare, con cui la Barilla detta le modalità ed i criteri di produzione, i cultivar di grano, inoltre i criteri di conservazione.

Tutta la produzione è improntata alle esigenze del cliente che controlla anche direttamente sul campo il prodotto e solo il rispetto integrale di tutto il disciplinare è condizione necessaria perché la Barilla ritiri il grano stoccato.

La Cooperativa per far fronte alle eccedenze rispetto alla capacità degli impianti, ricorre all'affitto di magazzini esterni.

La tabella 4.4 mostra il conferimento di grano e il prezzo liquidato, mentre il grafico 4.6 ci dimostra il conferimento di grano rispetto alla capacità di impianto di stoccaggio e relativo utilizzo percentuale.

GRAFICO 4.6: Grano conferito, stoccaggio, utilizzo percentuale.



4.5.4 Prodotti per l'agricoltura.

Fin dalla sua nascita la cooperativa ha attivato un servizio di fornitura, riservato ai soli soci, di prodotti per l'agricoltura, riservando a ciò un capannone di 1750 mq..

Detta commercializzazione viene chiamata comunemente "quarta" area produttiva.

E' un settore fortemente attivo che svolge un importante ruolo di fidelizzazione dei soci.

Da qualche anno la cooperativa si avvale di consulenti tecnici dell'agricoltura che programmano incontri con i soci per decidere e coordinare gli interventi sugli impianti quali le concimazioni, le lotte antiparassitarie, la raccolta dei prodotti ed i relativi metodi.

Gli stessi soci possono rappresentare problematiche emergenti e richiedere l'intervento tecnico adeguato.

Il servizio di consulenza si sostanzia anche in una continua mappatura del territorio per la rilevazione dei fenomeni parassitari in atto e la programmazione delle azioni di difesa controllata mediante un uso mirato e calibrato dei prodotti chimici.

Le azioni programmate, la distribuzione sul territorio dei fenomeni parassitari e le soluzioni di difesa vengono comunicate ai soci all'interno del padiglione della "quarta" area, in orari pomeridiani, mediante incontri diretti.

Detto servizio ha permesso una maggiore crescita professionale da parte dei soci produttori i quali fanno riferimento continuamente ai tecnici prima di decidere ogni intervento sul loro fondo.

Ciò ha favorito, inoltre, una maggiore fidelizzazione e coinvolgimento nelle scelte produttive e qualitative più rispondenti alle esigenze del mercato.

Tutti i servizi programmati dalla cooperativa vengono offerti gratuitamente ai soci fatta eccezione per le richieste specifiche e relativi interventi sui propri fondi e per analisi di laboratorio.

Il quarto settore è organizzato per la vendita dei prodotti agricoli ai soci ed a ciascuno di essi riconosce un "plafond" di prelevamento di prodotti che il socio può ritirare senza esborso monetario.

Tutti i prelevamenti vengono registrati a carico di ciascun socio fino alla concorrenza dell'importo del suo plafond.

Superato questo limite il socio paga direttamente i prodotti al ritiro degli stessi.

L'ammontare del plafond è determinato in base a due fattori:

la quota di capitale sottoscritto;

le quantità di prodotti conferiti.

Ogni socio dispone di un plafond pari alla propria quota di capitale sottoscritto e versato a cui si aggiungono lire cinquemila per quintale di grano conferito, lire quattromila per quintale di uva conferita e lire ottomila per quintale di olive conferite.

L'ammontare del plafond utilizzato viene sommato algebricamente ai conguagli di fine campagna.

4.5.5 Altri servizi e collaborazioni.

La cooperativa è strutturata anche con un attrezzato laboratorio di analisi in cui sono impegnati un chimico, una biologa ed un enologo.

Il laboratorio provvede costantemente all'analisi di ogni prodotto distinto per vasi di deposito.

I risultati confluiscono al centro di controllo centralizzato coordinato da un sistema informatico, che utilizza un software elaborato appositamente per la gestione della cooperativa.

Tutte le fasi lavorative, gli ambienti di lavoro, la loro sicurezza, controllo ed accesso sono gestiti con software specifici.

Tutti i dati rilevati vengono memorizzati in schede che permettono una conoscenza temporale di tutto quanto è avvenuto.

Lo stesso criterio di controllo avviene per ogni vaso contenitore per cui si rileva l'evoluzione storica del prodotto e delle condizioni di conservazione in tempo reale; ciò favorisce la programmazione degli interventi di lavorazione dei prodotti.

Il laboratorio offre anche servizi a domanda da parte dei soci, quali l'analisi dei terreni e dei prodotti.

La cooperativa dispone di una sala didattica attrezzata per conferenze e convegni.

Qui vengono svolti corsi annuali di preparazione per il rilascio dell'autorizzazione all'acquisto ed impiego di presidi sanitari e corsi di formazione tecnica sui sistemi di lotta integrata applicata a vigneti ed oliveti.

La cooperativa è impegnata anche sul fronte dello sviluppo agricolo ecocompatibile (regolamento CEE 2078/92).

Nel 1999, infatti, ha organizzato due convegni sull'impiego delle biomasse di origine vegetale per la produzione di energia elettrica con prove sperimentali di raccolta meccanica sul campo, in collaborazione con la società Agriconsulting S.p.A. di Roma e con la società Euroenergy Group di Gallarate.

La cooperativa, inoltre, mantiene un rapporto di collaborazione con l'Institut Coopératif du vin di Montpellier (Francia), per la definizione di tecnologie necessarie al miglioramento della qualità dei vini bianchi e rossi prodotti e per gli interventi in campo viticolo finalizzati alla riconversione degli impianti esistenti verso varietà di riconoscimento internazionale e per la conduzione razionale degli stessi.

E' da rilevare anche il rapporto di convenzione che la cooperativa intrattiene con la Facoltà di Agraria dell'Università di Bari che prevede un tirocinio pratico di sei mesi per laureandi.

La cooperativa affida un argomento di ricerca sperimentale o accetta una proposta in tal senso e mette a disposizione le sue strutture e la professionalità dei quadri e dirigenti, ottenendo in compenso i risultati della ricerca e della sperimentazione.

CAPITOLO QUINTO IL CONFERIMENTO E LA LIQUIDAZIONE

5.1 Il rapporto cooperativistico.

Il rapporto cooperativistico è uno stretto legame biunivoco di tipo economico che lega l'azienda ed i soci.

Il socio conferente è un operatore di mercato che in quanto tale ha compiuto delle scelte razionali prima di decidere di conferire tutta la materia prima, da lui prodotta, alla cooperativa Fortore.

Evidentemente da parte sua c'è una convenienza di tipo economico oltre che un rapporto di fiducia.

Il socio è consapevole di:

- essere parte dell'azienda e come tale di partecipare in prima persona a tutte le decisioni che la riguardano direttamente;
- poter razionalizzare la propria attività attraverso l'uso di mezzi tecnici, acquistati in comune, per essere usufruiti da più unità in comune;
- usufruire di centralizzazioni di servizi (tecnici, amministrativi, etc...) costituenti il necessario network informativo per sviluppare la propria attività;
- collegarsi ai consumatori saltando l'onerosa catena della commercializzazione, catena in cui è alta la presenza di rendite di intermediazione internalizzando le medesime nella cooperativa potendo inoltre la stessa spuntare dei prezzi più vantaggiosi operando direttamente sul mercato e/o avvalendosi di cooperative di conservazione, trasformazione e vendita;
- raggiungere maggiore coordinazione sulla catena del valore ed aumentare il valore aggiunto prodotto;
- favorire il proprio accesso al credito potendo utilizzare la cooperativa anche per impiegare remunerativamente il proprio risparmio;
- coordinare la propria attività in uno "schema" strategico di ampio respiro alla cui costruzione deve partecipare;
- ridurre l'incertezza ambientale e l'opportunismo dei singoli imprenditori associati.

D'altra parte l'azienda per il raggiungimento dei fini sociali:

- valorizza al massimo la produzione agricola dei suoi soci mediante l'attività di trasformazione e commercializzazione del prodotto conferito;
- adotta, in quanto anch'essa operatore di mercato, forme di organizzazione aziendale adeguate alle nuove esigenze di mercato;
- eroga un fido discrezionale di 900 milioni, a disposizione dei soci, per particolari necessità aziendali, utilizzati per il prelievo di mezzi tecnici occorrenti alla produzione a prezzi competitivi di mercato e senza alcuna maggiorazione per pagamento differito, da

conguagliare a consuntivo con la remunerazione dei prodotti conferiti;

- garantisce il plafond per il prelevamento di prodotti per l'agricoltura, descritto al § 4.3.4;
- destina il 3% del risultato d'esercizio al fondo mutualistico, ex art.11 legge 59/92;
- destina il residuo del risultato d'esercizio a riserva legale indivisibile ed indisponibile;
- garantisce il ritiro di tutta la produzione dei soci;
- incrementa le vendite perseguendo le più moderne tecniche di marketing mediante la costituzione di una propria organizzazione commerciale o la collaborazione di società specializzate;
- svolge attività di assistenza tecnico - produttiva ad ogni livello per il miglioramento della conduzione dei fondi;
- svolge attività formativa per elevare la professionalità del cooperatore in modo tale che sia maggiormente coinvolto nelle scelte strategiche aziendali;
- compie quanto altro occorra per il raggiungimento dei fini sociali.

5.2 Il conferimento.

Uno dei problemi logistici di maggiore impegno organizzativo è rappresentato dal conferimento del prodotto durante le campagne di raccolta.

Le difficoltà sono moltiplicate in modo specifico durante la vendemmia sia per la grande massa di prodotto da lavorare sia per il numero di soci conferenti e per le qualità e varietà di uve.

Prima di ogni campagna la cooperativa apre le iscrizioni per i conferimenti e ciascun socio comunica gli impegni a conferire denunciando la varietà di prodotto e stimandone le quantità.

Al socio viene assegnato il giorno di raccolta e conferimento con priorità, ovviamente, per i prodotti più precoci rispetto ad altri più tardivi, come nel caso delle uve.

Il socio è tenuto al rispetto degli impegni salvo forza maggiore quale gli eventi atmosferici.

Tutte le prenotazioni vengono immesse nel sistema di controllo gestito da un sistema informatico che verifica continuamente le posizioni dei soci per i conferimenti.

Il sistema, inoltre, rilascia un pass al socio che si presenta alla data stabilita con il prodotto denunciato, e lo accompagna lungo tutto il percorso fino allo scarico, riconoscendolo in ogni fase come alla pesa del lordo, del netto ed allo scarico fino all'uscita dallo stabilimento.

Nel conferimento delle uve il sistema seleziona il prodotto e l'avvia allo scarico predestinato.

Ciò garantisce la selezione del prodotto per qualità, per cui le uve d.o.c. vengono avviate alle linee di lavorazione esclusive, distinte tra uve bianche e nere.

Allo stesso modo vengono trattate le uve a denominazione geografica mentre la gran massa dei conferimenti, rappresentata da uve miste, va scaricata all'impianto più consistente.

In ogni momento della giornata è possibile controllare il flusso di materie prime conferite rispetto al programmato, le quantità e qualità delle uve e del mosto per ciascun socio e partita conferita.

Lo stesso processo di rilevamento e controllo avviene per il grano e le olive.

Le quantità conferite vengono trasformate in valore del prodotto, rispetto al prezzo già fissato, e tradotte in disponibilità finanziarie a favore dei soci.

Di ciò si parlerà ampiamente nel paragrafo successivo.

Tutti i flussi di dati vengono elaborati dal sistema di controllo che permette di conoscere lo stato dei vasi contenitori e l'origine del prodotto immagazzinato.

Durante la vendemmia questo sistema di logistica raggiunge il massimo di complessità e di verifica della sua efficienza in quanto in un giorno si possono lavorare ben oltre ventimila quintali di uve.

Ciò comporta un rispetto ferreo della programmazione dei conferimenti per cui se un socio si presentasse in un giorno diverso da quello programmato, il sistema di controllo non lo riconosce e non gli rilascia il pass per lo scarico.

Tale sforzo organizzativo ha rappresentato una conquista perché dapprima veniva avversato dai soci i quali successivamente ne hanno riconosciuto la validità.

5.3 La liquidazione.

Il valore aggiunto prodotto dall'attività di trasformazione e di commercializzazione della cooperativa viene liquidato ai soci.

Tale valore si ottiene deducendo dai ricavi di tutte le vendite e dai proventi della gestione straordinaria, i costi di gestione e gli oneri accessori alla conduzione della cooperativa.

Ogni anno la cooperativa ha distribuito un "margine cooperativo" in aggiunta ai prezzi di mercato.

Fino al 1998 all'atto del conferimento del prodotto veniva riconosciuto e concesso al socio conferente una anticipazione, in un'unica soluzione, pari all'80% del valore corrente del prodotto o meglio del prezzo medio di mercato.

Il conguaglio di liquidazione avveniva sempre a consuntivo per ogni settore di produzione, tenendo stimato prudentemente il valore delle rimanenze.

Tale metodo di liquidazione comportava forti esposizioni bancarie per la cooperativa con conseguenze dirette sul conto economico, così come si evince dai bilanci esaminati più avanti che presentano costi per interessi passivi bancari dell'ordine di miliardi sulle anticipazioni attivate.

Tale situazione, ormai consolidata da sempre, penalizzava pesantemente il "margine cooperativo".

Il costo relativo agli interessi passivi si spalmava sul risultato di gestione e finiva con il penalizzare anche quei soci che non prelevavano le anticipazioni a loro favore.

Tali soci rappresentavano un fenomeno anche di una certa consistenza ed erano prevalentemente coloro che riponevano maggiore fiducia nella cooperativa per cui non si preoccupavano di ritirare le somme lasciandole, anche per mesi, quali proprie disponibilità presso la società.

Cambiare il sistema delle anticipazioni ha comportato un lungo lavoro di sensibilizzazione fino a farlo maturare nelle coscienze della stragrande maggioranza dei soci.

A partire dal 1999 si è avuto un nuovo sistema di liquidazione ed anticipazioni.

Su ogni tipo di conferimento, uva, olive e grano, viene calcolato l'80% del valore medio di mercato del prodotto conferito.

Tale valore viene registrato quale debito da parte della società nei confronti dei soci conferenti.

Al socio viene immediatamente liquidato un primo 40% di detto valore mentre un ulteriore 40% verrà liquidato a 4 mesi e la parte restante, il 20%, a otto mesi.

Il conguaglio verrà fatto a consuntivo e comunque prima dell'inizio di un'altra campagna di raccolta.

Il socio che avanza richiesta di riscuotere subito tutto il valore dell'80% del conferito, deve corrispondere, sulle somme eccedenti la prima rata del 40%, un tasso di interesse a favore della cooperativa pari al *prime rate ABI* corrente.

Supponiamo che a conferimento delle uve un socio chieda la liquidazione dell'80% del valore conferito, questi pagherà il tasso pari al *prime rate ABI* dal giorno della richiesta fino alla scadenza programmata della seconda tranches del 40%, su tutta la somma pari al 60% dell'intero anticipo e per i restanti quattro mesi, che portano alla scadenza naturale del residuo 20% programmato, pagherà sul residuo il *prime rate ABI* corrente al momento quale interesse sull'anticipazione.

I vantaggi per la cooperativa sono enormi perché l'esposizione bancaria per anticipazioni, in particolare per i conferimenti di uve e di olive, è notevolmente diminuita.

Prima di tale sistema la cooperativa era costretta ad utilizzare la quasi totalità degli affidamenti che ammontano a oltre 25 miliardi.

Con il sistema appena adottato, la cooperativa riesce ad erogare ai soci, che chiedono l'intera anticipazione, somme a tassi di interesse pari al *prime rate ABI*, ricavandone comunque un altro vantaggio finanziario perché sconta sugli affidamenti bancari un tasso di interesse di due punti in meno allo stesso *prime rate*.

Tale sistema di rapporti con le banche è basato esclusivamente sulla fiducia che la società riscuote, tanto che nessun istituto bancario ha mai richiesto garanzie fidejussorie.

C'è da precisare che durante il periodo di anticipazione delle somme ai soci, gli interessi vanno calcolati al valore corrente del *prime rate*, per cui i tassi sono variabili.

Questo sistema di anticipazioni per ogni prodotto conferito si distribuisce gradualmente su un arco temporale di un anno fino a conguaglio di ciascuna campagna di conferimento di prodotto.

La mole di lavoro contabile che genera è enorme e la società ha elaborato ed attuato un sistema di accredito automatico delle somme su ciascun conto corrente o libretto di deposito intestato al socio presso la sua banca fiduciaria.

L'accredito avviene alle scadenze programmate o alla data della richiesta di anticipo fatta dal socio.

A fine campagna ad ogni socio viene consegnato un estratto conto riepilogativo di tutti gli anticipi goduti, con il calcolo degli interessi sulle anticipazioni e per i periodi di validità dei relativi *prime rate*, dell'ammontare del "plafond", di cui al § 4.5.4, per prodotti agricoli ritirati e da pagare, ed il calcolo della trattenuta in conto azioni sociali.

Quest'ultimo calcolo consiste in un vero e proprio finanziamento dei soci a favore della società per la capitalizzazione della stessa ed ammonta all'1% del conferimento annuo.

Dette somme vengono accantonate in un fondo, con quote distinte per ciascun socio e saranno trasformate in quote ordinarie di capitale sociale del valore di lire ventimila ciascuna all'atto dell'elaborazione del bilancio ed assegnate ai legittimi destinatari.

Le somme residuali derivanti dal calcolo delle azioni da assegnare, costituiscono comunque un autofinanziamento della cooperativa e saranno utilizzate l'anno successivo in aggiunta all'ulteriore 1% sui conferimenti.

Intanto, in bilancio vengono accantonate in "conto future azioni" nei confronti dei soci e costituiscono un debito della società nei confronti di essi.

In futuro, la cooperativa, al fine di fidelizzare maggiormente i soci, potrebbe studiare una formula di indennizzo riconoscendo un tasso di interesse a favore di quei soci che ritardano o decidessero di non prelevare il credito degli anticipi programmati sui conferimenti.

A questo proposito, la Cooperativa dovrebbe garantire un interesse comunque superiore a quello che il socio spunterebbe depositando le somme presso un istituto di credito ma inferiore rispetto a quello che la Cooperativa paga per le anticipazioni bancarie.

Una proposta simile troverebbe i soci più sensibili a tenere depositati i propri crediti presso la Cooperativa per una scelta precisa: spuntare un tasso di interesse maggiore rispetto a quello garantito dalle banche sui depositi.

La Cooperativa riuscirebbe ad attivare un altro capitolo: il prestito da soci.

Ciò favorirebbe la raccolta di mezzi finanziari necessari ai programmi di sviluppo per permettere alla Cooperativa di affrontare meglio le sfide del mercato e di contenere i costi finanziari.

Questi ultimi avrebbero effetti diretti sul conto economico, garantendo un maggior margine cooperativo che si redistribuirà a favore dei soci stessi.

Nel 1999, primo anno di adozione del sistema appena descritto, solo per il conferimento delle olive si è fatta una eccezione.

E' stato erogato nell'intera misura dell'80% il valore del conferito al fine di sostenere il mercato e far fronte ad un forte fenomeno di speculazione senza addebitare il tasso di interesse pari al prime rate per le somme anticipate.

CAPITOLO SESTO

ANALISI DI BILANCIO DELLA FORTORE⁴⁶

Il lavoro fin qui svolto è stato rivolto alla ricostruzione dell'evoluzione storica della cooperativa Fortore, dei rapporti tra azienda e soci, del conferimento dei prodotti e loro liquidazione ed, inoltre, delle collaborazioni aziendali ed istituzionali che la stessa cooperativa intrattiene.

L'obiettivo primario di questo lavoro è quello di conoscere e valutare le caratteristiche economiche e finanziarie che contraddistinguono la cooperativa Fortore che è una delle realtà più grandi dell'Italia meridionale, almeno per quanto riguarda la capacità di lavorazione delle uve e di immagazzinamento di vino.

La metodologia utilizzata per analizzare gli equilibri economico-finanziari e patrimoniali, si basa sull'analisi degli indici di bilancio che permettono di evidenziare tutte le informazioni specifiche di ogni anno e di confrontare gli stessi in un divenire dinamico.

La rilevazione degli indici ha permesso una accurata verifica sul grado di efficienza ed efficacia della gestione.

La scelta degli indici di bilancio ha tenuto conto delle peculiarità dell'impresa cooperativa in quanto soggetto con finalità tipicamente mutualistiche.

L'analisi per indici (ratio analysis) ha interessato le aree più caratterizzanti del bilancio della Fortore.

Si sono utilizzati, in particolare, indici per analizzare la struttura del capitale, l'equilibrio economico-finanziario, i rapporti debitori e la redditività.

L'utilizzo della metodologia degli indici per l'analisi di bilancio applicata all'impresa cooperativa presenta delle difficoltà di impiego ed interpretazione.

Ciò è dovuto al fatto che la cooperativa ha come obiettivo prioritario la massimizzazione degli interessi dei soci conferitori e non la massimizzazione del profitto come nelle imprese capitalistiche, perciò "la gestione aziendale è quindi finalizzata a massimizzare la valorizzazione del conferito sociale attraverso la riduzione dei costi di produzione e di transizione ed i miglioramenti dei prezzi e delle condizioni di vendita".⁴⁷

Le cooperative, pertanto, si qualificano non per la rinuncia al reddito ma per la particolare destinazione ad esso istituzionalmente assegnata.

La scelta della forma cooperativa, rispetto a quella di impresa di capitale, non dovrebbe cambiare la logica del calcolo di convenienza economica ed in particolare per quelle categorie di imprese cooperative inserite in settori ad alta intensità competitiva, laddove è necessario un continuo confronto della propria situazione con quella di "operatori privati".

Il reddito di impresa appare, dunque, come un valore fondamentale di riferimento su cui si basa la valutazione dell'efficacia e dell'efficienza della gestione sia per chi esprime il soggetto economico, cioè i soci, sia per chi è preposto alla direzione dell'impresa, cioè amministratori e direttori.

⁴⁶ Per un'analisi più approfondita si rimanda al testo integrale della tesi.

⁴⁷ MATA CENA A.: "Impresa cooperativa. Obiettivi finalizzanti, risultati gestionali e Bilancio d'esercizio", CLUEB, Bologna, 1990.

Da ciò deriva che le imprese cooperative pur con obiettivi, caratteristiche e valori diversi dalle imprese capitalistiche, non possono prescindere dall'adozione di una adeguata strumentazione contabile, fondata su criteri di efficacia ed efficienza, non diversa da quella adottata nelle imprese capitalistiche.

La cooperativa Fortore raggiunge un soddisfacente grado di informatizzazione a partire dal 1994, anno in cui diventa obbligatoria la presentazione del bilancio secondo lo schema definito dal Decreto legislativo 127/91 attuativo della IV e VII Direttiva C.E.E.

6.1 La funzione informativa del bilancio d'esercizio.

Il raggiungimento di un elevato stadio di sviluppo da parte dei sistemi economici nazionali e l'affermarsi della centralità del ruolo svolto dalle imprese al loro interno, accentuano sempre più le esigenze di comprendere l'evoluzione degli andamenti gestionali e le prospettive delle varie imprese e, conseguentemente, cresce la pretesa di informazioni adeguate a soddisfarle.⁴⁸

La funzione di soddisfare tali esigenze di informazione è prevalentemente affidata al bilancio d'esercizio.

Esso si configura, perciò, come un vero e proprio sistema informativo volto a fornire ai suoi lettori un "minimo di informazione"⁴⁹ sugli andamenti economici, finanziari e patrimoniali dell'economia dell'impresa che consenta loro di orientare con consapevolezza i propri comportamenti nei confronti della medesima.

Il bilancio d'esercizio, allora, tende a connotarsi sempre di più come uno strumento di informazione, piuttosto che come strumento di comportamento.

Si abbandona, infatti, la vecchia impostazione che vedeva nel bilancio d'esercizio uno strumento "volto a facilitare il raggiungimento di prescelti obiettivi operativi"⁵⁰ da parte del soggetto economico dell'impresa e, in particolare, a determinare un reddito che possa rappresentare la base per l'assegnazione di un dividendo stabile nel tempo.

Si diffonde, invece, l'idea che tale documento debba essere neutrale verso le diverse categorie di soggetti interessati, a vario titolo, alla sua lettura.

Scopo preminente della sua redazione diviene, così, la diffusione di conoscenze sugli andamenti gestionali dell'impresa che possono risultare utili ai vari portatori di interessi; non il raggiungimento di prescelti obiettivi operativi da parte del soggetto economico.

Nelle società cooperative, concordando con Matacena, oltre all'informativa tipica di ogni bilancio lo stesso deve garantire una più ampia modalità di controllo degli enti gestori, politici e tecnici, da parte di soci ordinari, soci capitalisti, movimento, stato ed enti pubblici essendo, questi soggetti, tutti coinvolti nell'attività aziendale.

⁴⁸ RANA LLI F.: "Il bilancio d'esercizio. Caratteristiche e postulati", Vol.I, ARACNE, Roma, 1994, pag.10.

⁴⁹ "La <<minima informazione>>, scrive il Cattaneo, ha contenuto eminentemente consuntivo ed è fornita con lo scopo di disporre di elementi per giudicare la gestione passata e formulare previsioni per quella futura". Cfr. CATTANEO M.: "Il bilancio d'esercizio nelle imprese. Finalità e struttura", Etas Libri, Milano, 1979, pag.230.

⁵⁰ DEZZANI F.: "La certificazione dei bilanci", Giuffrè, Milano, 1974, pag.19.

Tutto ciò vale in quanto si deve verificare l'esistenza e l'applicazione, all'interno della cooperativa, del principio di democraticità ed il rispetto dei vincoli di antispeculatività imposti alle gestioni mutualistiche.⁵¹

Tali funzioni hanno trovato una loro più efficace riqualificazione con l'entrata in vigore della legge 59/92.

Al fine di garantire maggiormente i soci (art.1), specie gli ordinari, si è prevista la possibilità che gli stessi, dietro richiesta di almeno un terzo della base sociale, possano esaminare tutti gli atti formalizzati di interna gestione (libro delle adunanze e delle deliberazioni del consiglio di amministrazione e del comitato esecutivo); mantenendosi si intende il preesistente diritto di ispezione previsto dall'art.2422⁵² del codice civile.

Per tutelare maggiormente soci e terzi (art.15) è imposta una ispezione ordinaria annuale per tutte le cooperative con fatturato superiore a 30 miliardi annui o titolari di partecipazioni di controllo in s.r.l.; una ispezione annuale ordinaria e la certificazione annuale del bilancio, da parte di società di revisione, per le cooperative aventi un fatturato superiore ad 80 miliardi e/o partecipazioni di controllo in s.p.a e/o riserve indisponibili superiori a 3 miliardi e/o prestiti sociali o conferimenti di soci finanziatori superiori a 3 miliardi; ovviamente per tutte le altre cooperative si mantiene solo l'ordinaria revisione biennale.

Per garantire alcune forme di controllo sociale (art.2), all'interno della relazione degli amministratori, devono essere specificatamente indicati "i criteri seguiti nella gestione sociale per il conseguimento degli scopi statutari in conformità con il carattere cooperativo della società" e su questi criteri e conseguimenti "il collegio sindacale nella relazione (...) deve specificatamente riferire".⁵³

Il bilancio d'esercizio delle cooperative, come sottolinea Maticena, può avere una ulteriore funzione informativa.

Nella misura in cui si accetta l'ipotesi che la cooperativa è una impresa socialmente responsabile il bilancio d'esercizio diviene uno strumento misuratore ed informatore della capacità della stessa di essere vettore di solidarietà collettiva.

Tale ulteriore funzione informativa non è esplicitamente prevista in alcuna norma anche se è insita nei principi etici della cooperazione; tutto ciò non è sfuggito agli stessi movimenti ed alle singole cooperative quando hanno ottenuto una più stringente regolamentazione informativa delle cooperative sociali (si pensi alla Legge 381/91) o quando, autonomamente, hanno cominciato a produrre documentazione d'ordine sociale allegata al bilancio d'esercizio.⁵⁴

La cooperativa Fortore nel rispetto di quanto stabilito dal Decreto legislativo 127/91 e dalla legge 59/92 ha elaborato tutte le informative relative al bilancio riportandole nella nota integrativa ed arricchendole con il passare degli anni.

Le stesse relazioni del Consiglio di amministrazione soddisfano le condizioni di informativa appena descritte.

⁵¹ Maticena A.: "Il nuovo bilancio delle cooperative e la riforma della cooperazione", CLUEB, Bologna, 1992, pag.19.

⁵² I soci hanno diritto di esaminare il libro dei soci e quello delle adunanze e delle deliberazioni delle assemblee.

⁵³ Su queste basi e sulle verifiche di vigilanza il Ministro del lavoro e della previdenza sociale dovrà triennialmente relazionare al Parlamento facendo emergere notizie e dati sullo stato della cooperazione in Italia e sulle attività svolte a favore della stessa (art.16 della legge 59/92).

⁵⁴ Maticena A.: "Il nuovo bilancio delle cooperative e la riforma della cooperazione", CLUEB, Bologna, 1992, pag.21.

6.2 Le specificità del bilancio delle cooperative.

Nel tentativo di fornire maggiori strumenti conoscitivi, il legislatore ha ricondotto lo schema di bilancio dell'impresa cooperativa ai canoni classici degli artt.2424 e 2425 del c.c., dimenticando che le specificità dell'agire cooperativo non permettono a tali schemi di bilancio una rappresentazione fedele e veritiera della situazione.

Le cooperative, infatti, presentano dati di bilancio parzialmente diversi rispetto a quelli delle società di capitali.

La particolare struttura del bilancio nel rispetto delle norme codificate comporta l'apprezzamento dell'economicità che risente di non poche distorsioni ed in particolare:

- un maggior valore della produzione per effetto dei contributi pubblici e della rendita IVA fino al 1995;
- maggiori costi di gestione in quanto i conferimenti avvengono a prezzi superiori a quelli di mercato;
- un minor utile di esercizio per effetto del trasferimento ai soci dell'utile realizzato sotto forma di conferimento;
- maggiori debiti v/terzi per effetto del finanziamento a titolo gratuito da parte dei soci;
- minore capitale netto in quanto non si considerano i prestiti da soci a titolo gratuito. Resta da precisare che all'interno del capitale netto assume rilevanza la riserva per contributi in c/capitale.

In riferimento al Conto Economico abbiamo:

- nuove categorie di voci, non presenti nei bilanci "classici", ma caratteristici dell'impresa cooperativa, come ad esempio conferimento da soci o debiti v/soci per autofinanziamento. Il conferimento da soci rappresenta il costo che la cooperativa sostiene per acquisire i beni prodotti dai soci e da destinare alla trasformazione ed alla vendita. Nel bilancio della Fortore tale voce è consistente mentre non appare la voce debiti v/soci per autofinanziamento;
- alcune categorie derivanti da leggi specifiche come ad esempio i contributi pubblici in c/esercizio o la rendita IVA fino al 1995 per le cooperative di trasformazione agricola. I contributi pubblici, erogati a fronte di spese di gestione o di oneri finanziari, meritano una considerazione in quanto proprio nel settore dell'agricoltura non sono ritenuti straordinari ma considerati componenti positivi di esercizio⁵⁵ contabilizzati quali "ricavi e proventi diversi", pertanto incrementano il valore della produzione. A parere di chi scrive, tale modalità di contabilizzazione non è corretta perché, da un lato, non riconosce la natura aggiuntiva di tali contributi che, anche se non ritenuti straordinari, non potrebbero essere assimilati a componenti scaturenti dalla gestione caratteristica, mentre dall'altro non riconosce la natura straordinaria degli stessi, come si evince dal recente blocco di tale tipo di agevolazione da parte degli enti pubblici. A maggior logica tali contributi, alla luce di quanto

⁵⁵ FRANGUELLI F.: "Il nuovo bilancio delle società cooperative", Giuffrè, Milano.

suesposto, sarebbero da classificare tra i componenti straordinari di reddito evidenziandone così la natura aggiuntiva e non ripetibile;

- scarsa significatività di alcune categorie per la modalità di calcolo, come nel caso dei conferimenti, o per effetto di politiche di bilancio volte a minimizzare l'effetto fiscale, come nel caso dell'utile di esercizio, in quanto la maggior parte dell'utile realizzato viene trasferita ai soci sotto forma di conferimenti determinando un utile contabile sottodimensionato e non adeguato a sostenere l'investimento e lo sviluppo.

La cooperativa Fortore redige i suoi bilanci in conformità alle Direttive C.E.E. ed alle specificità tipiche suesposte.

Unica voce non riscontrabile è data dai "debiti v/soci per finanziamenti a titolo gratuito".

Per quanto riguarda lo Stato Patrimoniale, le principali differenze con l'impresa capitalistica vengono riscontrate in modo particolare nel passivo e nel capitale netto.

Nel passivo può apparire la voce "altri debiti v/finanziatori"; tale tipo di finanziamento è spesso previsto come obbligatorio nello statuto delle cooperative.

Rispetto al capitale netto si sottolinea che il suo incremento è dovuto a contributi pubblici in c/capitale, ad aumento delle quote sociali ed accantonamento della parte di utile non distribuito.

Lo Stato Patrimoniale della cooperativa Fortore non presenta la voce "altri debiti v/finanziatori" in quanto la cooperativa non fa ricorso a tale forma di finanziamento.

L'utile d'esercizio appare consistente ma comunque basso rispetto al capitale investito per una politica di capitalizzazione della società che destina tutto l'utile a riserva legale, facendo passare quest'ultima, per gli anni esaminati, da 52 milioni del 1986 ai 505 del 1999.

Il combinato disposto dell'utile d'esercizio e della trattenuta dell'1% sul conferimento annuo a carico di ogni socio (come si è visto nel § 5.3), ha consentito una rilevante capitalizzazione della cooperative facendo passare lo stesso capitale da circa 28 milioni del 1986 a circa 2.100 del 1999.

6.3 Riclassificazione dei bilanci.

Al fine dell'ottenimento degli indici necessari per effettuare l'analisi dei bilanci si è riclassificato lo Stato Patrimoniale secondo il criterio destinativo – finanziario, per distinguere le attività e le passività secondo il loro grado di monetizzazione ed il Conto Economico secondo il criterio della produzione lorda valorizzata, perciò il valore del conferimento dei soci è pari al margine distribuito quale residuo finale del bilancio riclassificato.

Tale metodo mette in risalto la capacità dell'impresa di creare ricchezza da distribuire ai soci.

Un particolare lavoro è stato svolto per gli anni considerati ma precedenti l'esercizio 1994 che ha visto una prima classificazione secondo lo schema di bilancio C.E.E. e successivamente una riclassificazione secondo quanto suesposto.

Successivamente sono state individuate le aree economiche e finanziarie più significative al fine dell'elaborazione degli indici di bilancio.

E' opportuno ricordare che sono stati presi in esame, prima del 1994, gli anni 1986-1989-1992 di cui si è rilevato maggiore ricchezza di dati e di notizie considerando che in quegli anni non vi erano particolari obblighi di comunicazione ai terzi, perciò i bilanci erano molto scarni e le relazioni di accompagnamento povere di descrizioni dei fenomeni gestionali.

Per questi anni, di grande supporto è stata la memoria storica del Direttore della cooperativa Fortore.

L'intervallo tra questi anni è costante e ci permette una rappresentazione uniforme dei periodi interessati.

Dal 1994 al 1999 si ha la disponibilità di bilanci C.E.E. accompagnati da nota integrativa e relazione del Consiglio d'amministrazione abbastanza descrittive e dettagliate.

Di tutti gli anni considerati sono stati elaborati gli indici di bilancio.

La rappresentazione dello Stato Patrimoniale, per gli anni analizzati, è data in valori percentuali rapportando a 100 rispettivamente il totale attivo ed il totale passivo.

Lo stesso metodo è stato applicato al Conto Economico facendo pari a 100 il valore della produzione.⁵⁶

⁵⁶ Per le riclassificazioni a valore assoluto si rimanda al testo integrale della tesi.

TABELLA 6.1:										
	1986	1989	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
ATTIVO										
Liquid. Imm.	5	8,5	0	1,2	0,2	0	0,1	0,6	0,9	
<u>Liquid. Diff.</u>										
cred. diversi	25,7	32	51,2	47,7	46,1	56,8	58,2	58,9	53,8	
ratei-risc. att.		0,3						0,1	0,2	
<u>Disponibilità</u>										
riman. finali	35,9	27	37,6	42,5	49,1	36,3	33,6	30,6	36,5	
TOT. ATT. CORR.	66,6	67,8	88,8	91,4	95,4	93,1	91,9	90,2	91,4	
<u>Immob. immat.</u>										
Immob. mater.	33,4	32,2	11,2	8,6	4,6	6,9	8,1	9,8	8,4	
<u>Immob. finanz.</u>										
TOT. ATT. FISSO	33,4	32,2	11,2	8,6	4,6	6,9	8,1	9,8	8,6	
TOT. ATTIVO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
PASSIVO										
debiti diversi	77	61,6	83,7	81,2	88,1	82,8	82,2	86,2	80,2	
ratei-risc. pass.		1,7							0,1	
TOT. PASS. CORR.	77	63,3	83,7	81,2	88,1	82,8	82,2	86,2	80,3	
trattam. fine rapp.	0,6	0,9	0,5	1,9	1,3	1,9	1,7	1,3	1,9	
TOT. PASS. CONS.	0,6	0,9	0,5	1,9	1,3	1,9	1,7	1,3	1,9	
TOT. PASSIVO	77,6	64,2	84,2	83,1	89,4	84,7	83,9	85,7	82,2	
capitale sociale	0,2	2,2	1,9	2,5	1,7	3,4	3,8	3,1	4,8	
riserva legale	0,3	0,9	0,9	1	0,6	0,9	1	0,7	1,1	
altre riserve	6,2	6,4	2,6	2,7	1,6	2,2	2,3	1,8	2,4	
contributi c/capitale	15,6	26	10,3	10,6	6,5	8,7	8,9	6,8	9,3	
utile d'esercizio	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	
TOT. PATR. NETTO	22,4	35,8	15,8	16,9	10,6	15,3	16,1	12,5	17,8	
TOT. PASS. GENER.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

TABELLA 6.2:										
	1986	1989	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999	
Ricavi vendite	95,8	105,5	52,6	100,2	100	141,2	104,2	90,9	109,8	
Var. scorte prodotti	4,2	-5,5	47,4	-0,2		-41,2	-4,2	9,1	-9,8	
VALORE PRODUZ.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Acquisti materie	11,8	13,2	10,7	12,8	24,7	13,3	12,4	11	13,7	
Var. scorte materie	1,3	1,4	-0,5	-18,8	-52,9	7,2	1	-1,3		
Altri costi	1,6	2	1,2	5,3	6,2	7,9	4,6	4,5	5	
COSTI PRODUZIONE	14,7	16,6	11,4	-0,7	-22	28,4	18	14,2	18,7	
VALORE AGGIUNTO	85,3	83,4	88,6	99,3	122	71,6	82	85,8	81,3	
Costo del lavoro	5,4	5,6	3,1	4,2	4,6	5	4,8	5	6,1	
MARG. OP. LORDO	79,9	77,8	85,5	95,1	117,4	66,6	77,2	80,8	75,2	
Ammortamenti	2,7	3,7	1	2,9	2	1,4	1,5	2,4	2	
Svalutazioni				0,8						
REDD. OP. CARATT.	77,2	74,1	84,5	91,4	115,4	65,2	75,7	78,4	73,2	
Prov.-Oneri finanziari	-2,8	-4,2	-2,1	-1,8	-3,4	-5,9	-3	-2,4	-2,6	
Prov.-Oneri straord.	4,8	7,8	2,7	1,2	3,9	8,9	2	4,4	5,4	
Imposte e tasse									0,1	
MARG. DISTRIBUIB.	79,2	77,7	85,2	90,8	115,9	68,2	74,7	80,4	75,9	
Utile d'esercizio	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	
MARG. DISTRIBUITO	79,1	77,4	85,1	90,7	115,8	68,1	74,6	80,3	75,7	

6.4 Caratteristiche generali della fortore attraverso i bilanci.

Una prima analisi dei dati non aggregati dello Stato Patrimoniale è rivolta ad evidenziare le scelte dell'attuale dirigenza, eletta nel 1983, che si sostanziano in una strategia di ricapitalizzazione della società attraverso:

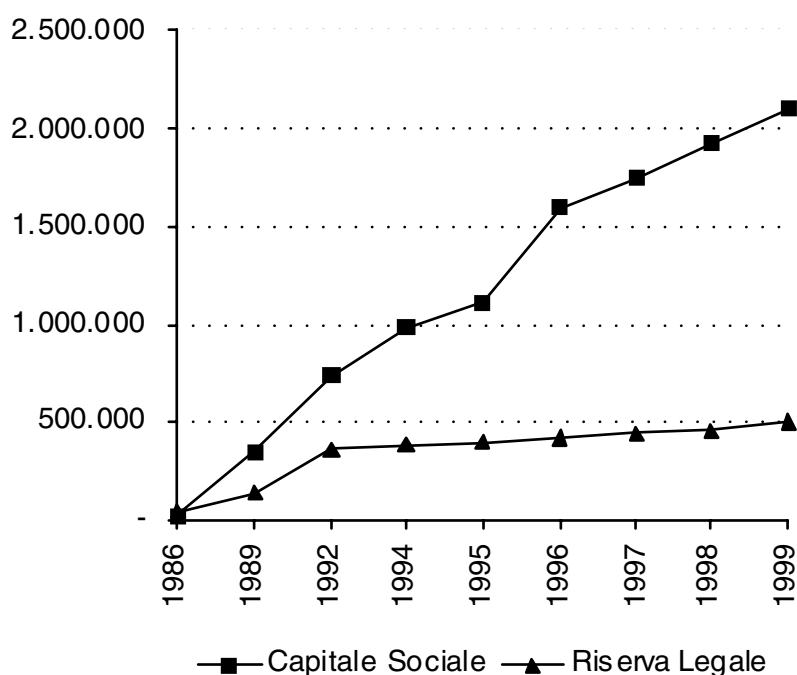
- il meccanismo dell'accumulo dell'1% sul valore del prodotto conferito e conseguente riconversione in quote di capitale da lire 20.000 nominali da assegnare ai soci, già descritta nel § 5.3;
- la determinazione di un utile di esercizio contenuto ma significativo, specie negli ultimi anni, da accantonare a riserva legale dopo aver destinato il 3% dello stesso al fondo mutualistico per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Tutte le altre voci del patrimonio restano quasi costanti lungo gli anni esaminati.

Nel grafico sottostante viene rappresentato l'andamento del capitale sociale e della riserva legale che nel 1999 ammontano rispettivamente a lire 2.099.140.000 e lire 504.829 (tabella 6.3 in appendice).

Basti pensare che nel 1983 il capitale sociale era appena di lire 806.500 e la riserva legale di lire 2.179.000.

GRAFICO 6.1: Capitale sociale e riserva legale.



Sia l'accumulo dell'1% che gli utili di esercizio non sono altro che dei ristorni non liquidati a favore dei soci ma ricapitalizzati nella cooperativa.

La determinazione di un utile significativo raggiunge anche un obiettivo politico e di solidarietà mediante il versamento del 3% al fondo mutualistico per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Dalla riclassificazione degli Stati Patrimoniali e Conti Economici dei bilanci della cooperativa Fortore, tabelle 6.1 e 6.2 in appendice, si ricavano informazioni sulla struttura economico – patrimoniale dell'azienda che con un fatturato, nel 1999, di circa 29 miliardi ed un capitale investito di poco superiore ai 44 miliardi, si pone nella realtà territoriale come una azienda di grandi dimensioni, cioè la più grande cantina della Provincia di Foggia, così come sostenuto dalla dirigenza.

6.4.1 Principali aggregati dello Stato Patrimoniale.

Per l'analisi e la rappresentazione grafica degli aggregati dello S.P. si rimanda al testo integrale della tesi.

6.4.2 Principali aggregati del Conto Economico.

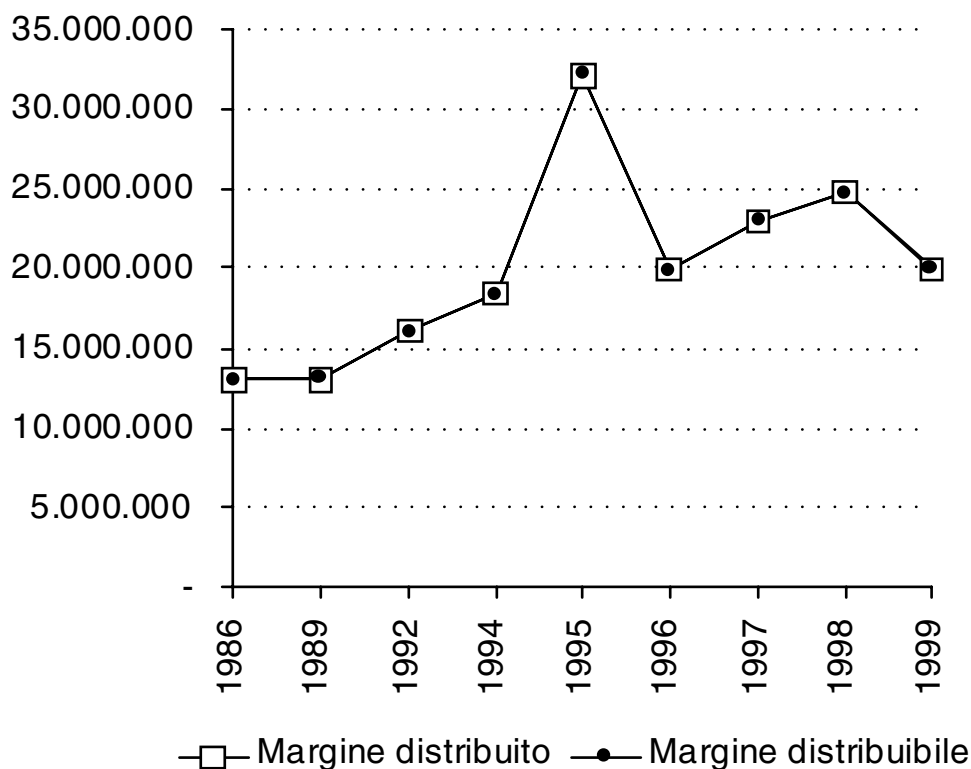
Per l'analisi e la rappresentazione grafica degli aggregati del Conto Economico si rimanda al testo integrale della tesi.

Rispetto alla redditività, una considerazione merita la particolare natura della cooperativa di trasformazione agricola che non ha come scopo principale la produzione dell'utile di esercizio, tendendo essa a massimizzare il rimborso per i conferimenti.

Da ciò deriva che l'utile di esercizio rimane abbastanza contenuto e pari alla differenza tra margine distribuibile e margine distribuito, grafico 6.9.

Graficamente le funzioni dei margini si sovrappongono.

GRAFICO 6.9: Confronto tra margine distribuibile e margine distribuito. (Valori/1000).



6.5 Analisi per indici dell'equilibrio finanziario.

Nella determinazione dell'equilibrio economico – finanziario si sono utilizzati il rapporto corrente o indice di disponibilità, ricavato dal rapporto fra attività correnti e passività correnti, ed il test acido o indice secco di liquidità, ricavato dal rapporto tra la somma delle attività immediate e differite e le passività correnti, grafico 6.11.

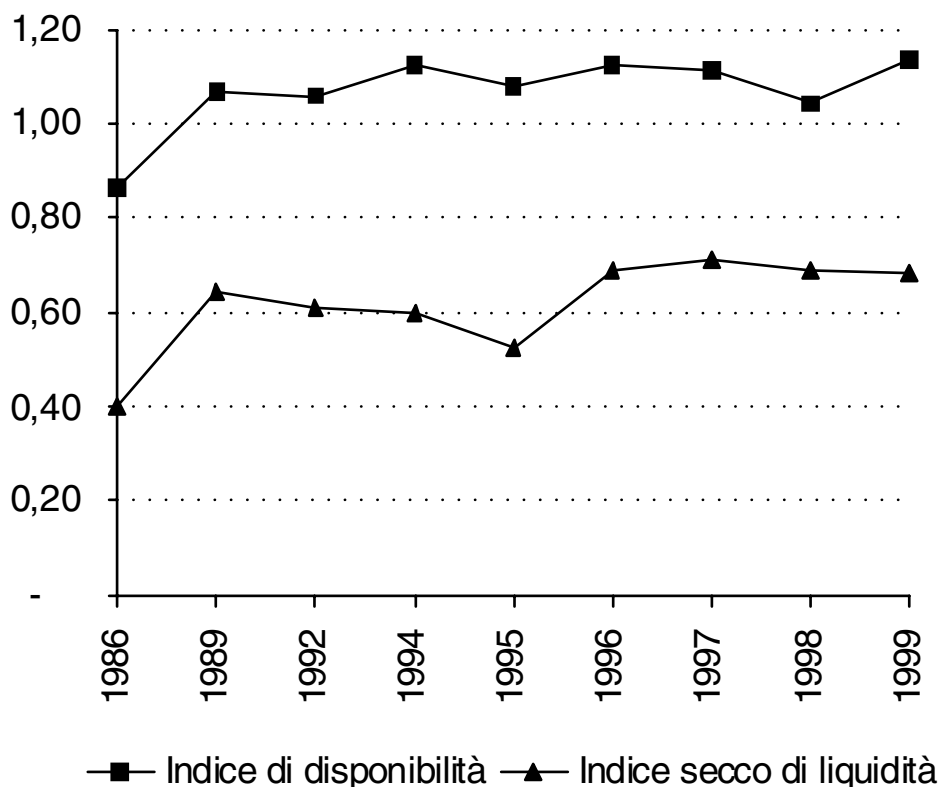
Quest'ultimo indice è più significativo rispetto al precedente in quanto, non comprendendo il valore delle rimanenze, indica la capacità di copertura delle liquidità immediate e differite rispetto alle passività correnti (tabella 6.7 in appendice).

L'andamento del grafico dell'indice di disponibilità, essendo compreso tra 1 e 2, tranne nel 1986, indica una situazione finanziaria rassicurante.

L'indice secco di liquidità, che in situazioni ottimali dovrebbe essere pari all'unità, si mantiene sempre al di sotto di detto limite e non raggiunge neppure il valore di 0,8 che viene ritenuto un valore soddisfacente proprio per le particolari caratteristiche economico – finanziarie delle cooperative dovute, in primis, alla notevole incidenza dei debiti verso soci all'interno delle passività correnti.

La differenza tra l'andamento delle due funzioni rappresenta uno scarto piuttosto omogeneo, fatta eccezione per gli anni 1994 e 1995 di cui già si è detto, che sta ad indicare una accorta politica improntata su una valutazione prudente delle rimanenze.

GRAFICO 6.11: Indici dell'equilibrio economico – finanziario.



6.6 Analisi per indici della struttura del capitale.

L'analisi della struttura del capitale vuole evidenziare la correlazione esistente fra il totale delle immobilizzazioni e le fonti di finanziamento scelte dalla Fortore.

TABELLA 6.8: Indici della struttura del capitale.

	1986	1989	1992	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Margine di struttura	0,67	1,11	1,41	1,97	2,29	2,23	1,98	1,27	2,06
Margine di struttura allargato	0,69	1,14	1,46	2,2	2,58	2,51	2,19	1,4	2,28
Solidità patrimoniale	0,01	0,06	0,12	0,15	0,17	0,22	0,24	0,25	0,27
Composizione attivo	0,5	0,47	0,13	0,09	0,05	0,07	0,09	0,11	0,09
Indice elasticità impieghi	0,67	0,68	0,89	0,91	0,95	0,93	0,9	0,9	0,91
Peso immobilizzazioni	0,33	0,32	0,11	0,09	0,05	0,07	0,08	0,1	0,09

L'indice del margine di struttura è dato dal rapporto tra il patrimonio netto e l'attivo fisso (totale immobilizzazioni), mentre l'indice del margine di struttura allargato è uguale al rapporto tra la sommatoria del patrimonio netto e del passivo consolidato, e l'attivo fisso.

L'effetto dell'accantonamento dell'1% sul valore del conferito dai soci e destinato a capitale sociale, risulta ben evidente dall'andamento sempre crescente dell'indice della solidità patrimoniale che passa dallo 0,01 del 1986 allo 0,27 del 1999, e che rappresenta il rapporto tra capitale sociale e patrimonio netto.

Tale rapporto, pari al 27%, rappresenta comunque un livello basso di autofinanziamento delle Fortore.

Gli ultimi tre indici indicano che il fabbisogno finanziario della cooperativa Fortore è di breve termine, infatti le immobilizzazioni rappresentano rapporti bassi nei confronti dell'attivo corrente.

L'elasticità dell'attivo corrente nella cooperativa Fortore è direttamente influenzato dall'andamento stagionale, da cui discende l'anticipazione ai soci, e dalle modificazioni delle condizioni di mercato.

6.7 Analisi per indici dei rapporti debitori.

E' opportuno a questo punto rilevare all'interno del passivo il grado di elasticità delle passività correnti e consolidate sul capitale investito, del peso del passivo corrente e del grado di capitalizzazione del patrimonio netto rispetto al totale del capitale investito.

Il primo ed il terzo indice sono complementari tra loro (tabella 6.9 in appendice).

Tali indici sono stati rappresentati nel grafico 6.13.

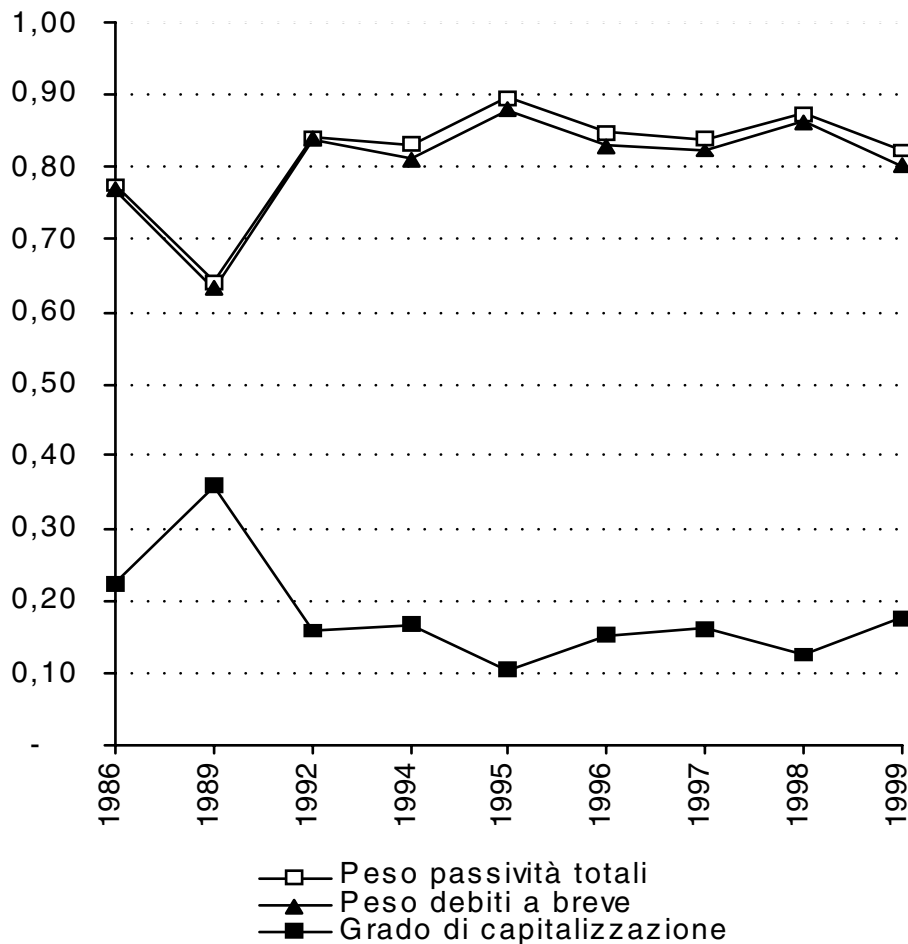
La quasi sovrapposizione tra gli indici delle passività totali e dei debiti a breve all'interno della fascia tra 0,8 e 0,9 indica la preponderanza del passivo corrente sul totale del passivo e nello stesso momento rileva la scarsa rilevanza del grado di capitalizzazione che rimane comunque tra il 10-20%.

La complementarità tra il grafico del grado di capitalizzazione ed il peso delle passività totali rappresenta il totale del capitale investito: uguale all'unità.

L'andamento della funzione del grado di capitalizzazione presenta un massimo in corrispondenza dell'anno 1989 dovuto esclusivamente all'aumento della voce "contributi in conto capitale" di lire 1.600.000.000 che per effetto della complementarità con la funzione del totale passivo produce un minimo nella stessa funzione.

L'indice del peso dei debiti a breve, rimane così elevato proprio per la particolarità della cooperativa che all'epoca della chiusura dei bilanci si trova fortemente esposta a causa degli anticipi sui prodotti conferiti che giacciono come rimanenze.

GRAFICO 6.13: Indici dei rapporti debitori.



6.8 Analisi per indici della redditività.

Più volte abbiamo parlato del concetto di redditività dell'impresa cooperativa intesa come capacità di remunerazione dei conferimenti dei soci, tesa a valorizzare i conferimenti stessi al fine di garantire una remunerazione superiore a quella di mercato.

Tale obiettivo è stato comunque e sempre raggiunto dalla cooperativa Fortore.

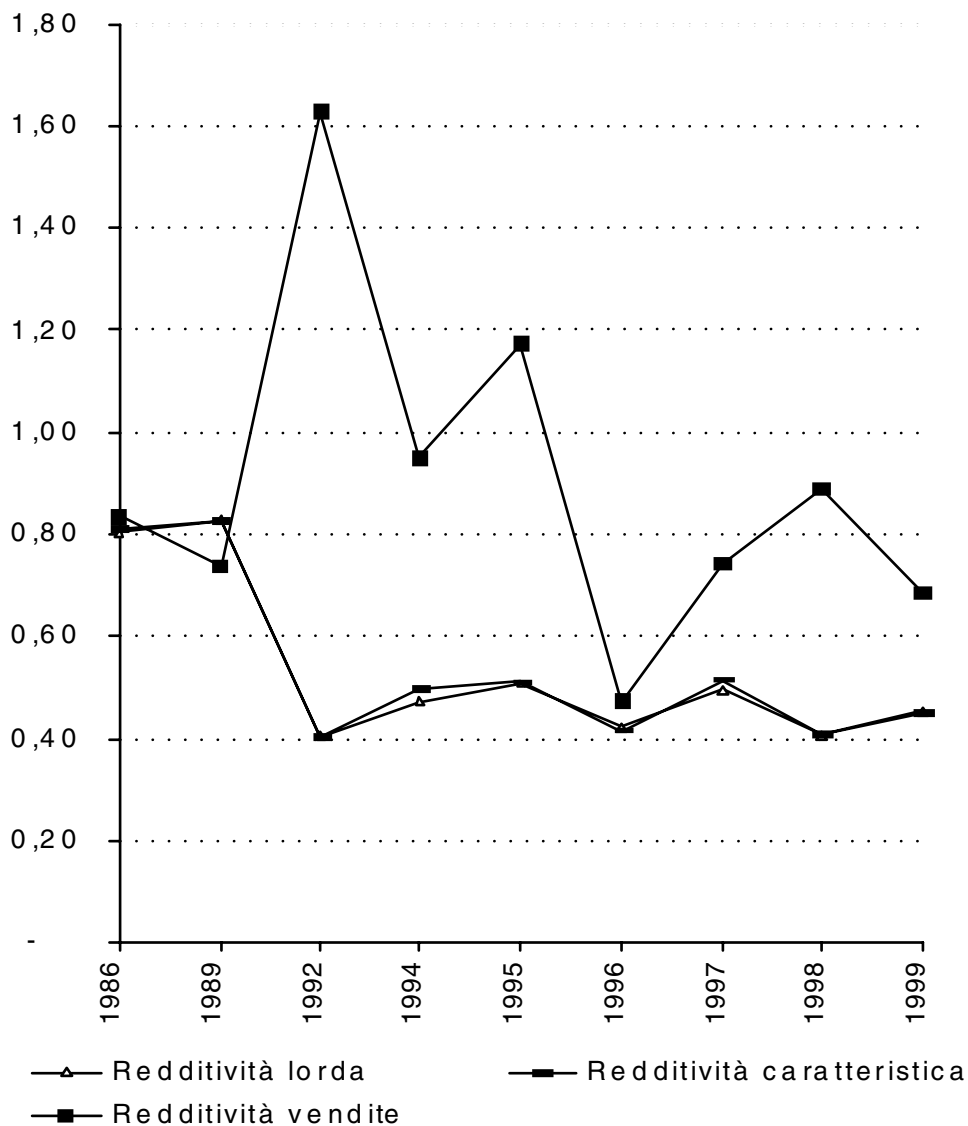
Per una analisi della redditività vengono considerati i seguenti indici, tabella 6.10 in appendice e grafico 6.14:

- redditività lorda, calcolata quale rapporto tra il margine distribuibile ed il capitale investito, che presenta un andamento decrescente fino a raggiungere il 40% per poi assestarsi tra il 41-51% del capitale investito;
- redditività caratteristica, calcolata quale rapporto tra il margine operativo lordo ed il capitale investito, che presenta un andamento quasi sovrapposto all'indice precedente in quanto sussiste una sostanziale compensazione tra gli ammortamenti ed i proventi ed

oneri sia ordinari che straordinari, tali da rendere insignificanti gli scarti tra margine distribuibile e margine operativo lordo;

- redditività delle vendite, calcolata quale rapporto tra margine operativo lordo e ricavi delle vendite (fatturato), che presenta un andamento molto discontinuo ed in particolare, nel 1992 si ha un rapporto dell'1,62 del margine operativo lordo sulle vendite dovuto all'aumento delle scorte di prodotti di circa nove miliardi; di contro, nel 1996 si ha il massimo di scarto tra i ricavi delle vendite ed il margine operativo lordo dovuto ad una variazione negativa delle scorte di poco superiore ai dodici miliardi.

GRAFICO 6.14: Indici di redditività.



L'analisi degli indici di redditività prosegue con il calcolo (tabella 6.10 in appendice) della rotazione delle vendite, data dal rapporto fra margine distribuibile e ricavi delle vendite, che rappresenta la remunerazione dei conferimenti.

L'indice di rotazione del capitale investito è dato dal rapporto tra ricavi delle vendite e capitale investito.

L'ultimo indice adoperato è relativo al peso della gestione caratteristica calcolato dal rapporto tra margine distribuibile e margine operativo lordo.

Tale rapporto si attesta attorno all'unità costituendo una caratteristica delle cooperative che hanno sempre goduto di agevolazioni fiscali e di finanziamenti pubblici, anche se recentemente questi ultimi sono diminuiti rispetto al passato.

L'analisi della redditività per indici mostra una capacità della Cooperativa di garantire una remunerazione ai soci superiore a quella di mercato, nonostante la volatilità dello stesso.

Per una verifica più puntuale della redditività dei settori si rimanda al paragrafo successivo.

6.9 Calcolo della redditività dei settori.

Si rimanda al testo integrale della tesi.

CONCLUSIONI

Lo studio di una realtà cooperativa presenta propri aspetti peculiari ma non può prescindere da una comparazione con l'impresa capitalistica.

Le due realtà possono comunque essere confrontate solo ed a condizione che siano gestite con criteri di efficienza che, indipendentemente dal modello societario, determinano la capacità delle stesse a creare valore aggiunto.

Le differenze tra le due realtà produttive sono relative a:

scopo societario

- la cooperativa persegue lo scopo mutualistico che si caratterizza per la "gestione di servizio" a favore dei soci che riescono ad ottenere condizioni più vantaggiose rispetto a quelle di mercato ed in misura diretta alla quantità di rapporti economici che instaurano con la cooperativa;
- nell'impresa di capitale vale il diverso meccanismo degli utili.

assuntore del rischio aziendale

- il soggetto economico della cooperativa è il socio conferitore che assume il rischio di impresa ed accetta una remunerazione residuale del proprio conferimento e garantisce a terzi, compresi i conferenti di capitale, delle remunerazioni predeterminate;
- nell'impresa di capitale il socio conferisce il capitale di rischio e subordina la propria remunerazione al risultato economico.

apporto di capitale

- il socio apporta il capitale determinato nello statuto della cooperativa e che è relativo alla quantità e qualità del prodotto conferito;
- nell'impresa capitalistica il socio conferisce la sua quota di capitale sottoscritto accettando il rischio fino alla concorrenza della stessa.

partecipazione alla società

- il socio si sente parte della cooperativa e partecipa direttamente a tutte le decisioni, inoltre, è consapevole di poter razionalizzare la propria attività attraverso l'uso di mezzi tecnici comuni, di usufruire di servizi centralizzati, di collegarsi direttamente ai consumatori e valorizzare al massimo i propri prodotti;
- l'azionista, invece, si disinteressa dell'attività economica della società in quanto prevalentemente interessato ad ottenere degli utili.

destinazione degli utili

I due modelli di impresa adottano meccanismi di creazione di utile in quanto, operando nel mercato, cercano di ottimizzare l'efficienza del processo globale di trasformazione delle risorse.

La differenza è nella diversa distribuzione dell'utile prodotto:

- nella cooperativa l'utile reale viene distribuito sotto forma di ristorno a conguaglio sul conferimento dei prodotti; la cooperativa tende a massimizzare il valore dei prodotti per cui l'utile che appare in bilancio è di entità modesta e viene destinato all'autofinanziamento;
- nella impresa capitalistica l'utile viene distribuito in base alle quote di capitale conferito.

Lo studio effettuato copre un periodo di 17 anni.

I dati relativi ai primi anni del periodo considerato sono incompleti, di difficile lettura o mancanti.

Vengono però considerate delle annualità ad intervalli regolari e pertanto significative.

L'arco temporale considerato abbraccia di fatto la gestione dell'attuale dirigenza che, nominata nel 1983, ha saputo imprimere nuove scelte sia produttive che di qualità dei prodotti, convinta come era che il sistema allora corrente di sostegno alle cooperative agricole, mediante contributi dello Stato, era destinato ad esaurirsi all'interno di una politica globale a livello europeo.

Vengono così potenziate le produzioni di vini D.O.C. e valorizzate quelle di vini I.G.T., salvando da sicura estinzione vitigni autoctoni e dalle nobili qualità, come il Bombino bianco.

Si sceglie, inoltre, di ricapitalizzare la cooperativa mediante il sistema di accumulo dell'1% sul conferito.

Queste scelte sono state di valido sostegno alla permanenza stessa della cooperativa sul mercato, nel momento in cui sono venuti meno i contributi statali e si è avuta una riforma fiscale dell'IVA agricola.

Il venir meno di queste condizioni favorevoli ha avuto conseguenze negative sul territorio penalizzando per sempre due realtà produttive mentre altre due rimangono in situazione di difficoltà.

Il combinato effetto dei due fattori appena descritti ha spinto l'intero movimento cooperativo ad assorbire elementi tipici dell'organizzazione capitalistica senza snaturare, allo stesso tempo, i valori di mutualità, solidarietà e democrazia che caratterizzano il mondo cooperativo.

Dall'altro lato, l'impresa capitalistica ha mutuato dalla cooperazione la cultura della partecipazione e dell'integrazione, nel processo produttivo, delle risorse umane e professionali.

Il risultato è che oggi non si può parlare più di due realtà diametralmente opposte.

L'evoluzione della cooperativa in senso capitalistico ha garantito una migliore gestione e risultati più vantaggiosi per i soci, per cui il rapporto tra soci e cooperativa viene sempre più rafforzandosi mentre rimane più marginale la posizione di quei soci che vedono nella cooperativa il luogo di protezione solo in caso di difficoltà produttive e commerciali.

La Fortore ha iniziato un rapporto nuovo con i soci che tende alla specializzazione delle loro attività per garantirsi prodotti di più elevata qualità.

Questo processo è stato accelerato negli ultimi tempi approfittando dell'opportunità data dalla legislazione in materia vitivinicola che prevede la formazione del nuovo catasto viticolo.

Attualmente i soci sono sostanzialmente liberi dal conferire il proprio prodotto e ciò rappresenta un punto di debolezza della cooperativa.

Con l'avvento ed il completamento del catasto vitivinicolo, il socio deve denunciare, entro il 31 marzo del 2001, l'estensione dei terreni, il tipo e l'anno di impianto, il tipo di uva coltivata e la tipologia commerciale (D.O.C., I.G.T.).

Ciò avrà dei riflessi sulla sistemazione del comparto vitivinicolo in quanto gli impianti non in regola verranno estirpati.

L'attuazione dell'inventario vitivinicolo avrà, inoltre, come conseguenza una riconversione degli impianti produttivi in funzione del miglioramento qualitativo.

La legislazione prevede l'erogazione di un premio comunitario di riconversione pari al 75% del costo stesso.

L'obiettivo è di raggiungere degli standard qualitativi definiti per ogni tipo di produzione.

In questa fase di passaggio la cooperativa Fortore sta attivandosi per sensibilizzare i soci alle problematiche suesposte, per garantire un supporto tecnico-legale anche al fine di assicurarsi un rapporto più stretto e di vincolare il socio al conferimento di tutta la produzione alla cooperativa.

I soci che non si impegnano nella ristrutturazione aziendale sono liberi di conferire o meno alla cooperativa però quest'ultima, dal canto suo, è libera di accettare o meno i conferimenti di codesti soci.

L'obiettivo finale è di fidelizzare i soci, favorire la crescita imprenditoriale degli stessi, garantirsi una elevata qualità dei prodotti conferiti per ottenere prodotti di qualità superiore a maggiore valore aggiunto.

Il mercato dei prodotti alimentari è in continua evoluzione, influenzato dal cambiamento nelle preferenze e negli stili di vita dei consumatori che effettuano le proprie scelte alimentari tenendo conto delle novità, varietà, qualità, naturalezza del prodotto agricolo.

Il ruolo cruciale di questi mutamenti strutturali è svolto dalla domanda di innovazione del prodotto agricolo che, per poter rispondere a tali esigenze, diventa sempre più complesso e articolato.

Tutto ciò comporta un maggiore orientamento al mercato da parte del sistema cooperativo che non può più fermarsi alla sola produzione e trasformazione del prodotto agricolo, ma deve includere nel suo processo produttivo anche la ormai fondamentale fase di distribuzione.

L'evoluzione del mercato della distribuzione suggerisce una forte concentrazione della produzione per cui uno degli obiettivi primari delle cooperative resta quello della concentrazione, cioè la creazione di strutture di grado superiore capaci di elaborare una valida risposta al peso crescente della Grande Distribuzione Organizzata (G.D.O.).

Nell'immediato futuro la cooperativa Fortore, per attuare quanto suesposto, deve impegnarsi in investimenti tecnologici che la permettano di aumentare considerevolmente la produzione di prodotti a maggior valore aggiunto quali il vino e l'olio imbottigliati.

Riuscirà così a realizzare i presupposti di partecipazione e collaborazione a strutture di secondo grado.

Nell'attuale situazione anche una realtà grande come la Fortore risulta contrattualmente molto debole nei confronti della G.D.O.

Nel settore dell'olio la Fortore ha iniziato un potenziamento dell'impianto molitorio teso ad una trasformazione di 1.500 quintali di olive al giorno contro i 700 attuali.

A tal proposito, nell'ultima stagione olivicola, la Fortore ha favorito presso il suo oleificio la sperimentazione di una nuova tecnica di estrazione dell'olio mediante lo snocciamento delle olive e l'estrazione a freddo del prodotto.

Tale impianto, in fase sperimentale, è sotto il controllo diretto della Facoltà di Agraria dell'Università di Bari, per la parte tecnologica, e della Facoltà di Agraria di Portici, per le analisi organolettiche e di qualità del prodotto.

A risultati acquisiti positivamente verrà potenziato l'impianto molitorio.

La necessità del potenziamento è dettata da diverse esigenze sia dei produttori che dei consumatori.

Si vuole drasticamente eliminare il fenomeno negativo della vendita di olive in grandi masse e con poco valore aggiunto, ritenendo che la nuova capacità produttiva sia garante del completo smaltimento del conferimento giornaliero, per cui le olive saranno trasformate tutte nell'arco delle 24 ore successive alla raccolta.

Si vuole inoltre diminuire l'incidenza dei costi di produzione ed immagazzinare un prodotto a maggiore valore aggiunto.

Le ultime determinazioni della U.E. in materia di olio, per cui è da ritenersi come prodotto nazionale l'olio estratto da olive di importazione, preoccupano non poco la Fortore e tutto il comparto oleario.

Da ciò deriva la rafforzata convinzione di trasformare la totale produzione di olive attribuendone la denominazione D.O.P. "Dauno", già riconosciuta dal Ministero, per garantire meglio i consumatori ed assicurare un maggiore ritorno ai conferitori.

Il livello di elevata competitività dei due settori descritti, sia a livello nazionale che internazionale, spinge le aziende a puntare sensibilmente sulla qualità dei prodotti per potersi distinguere dalla concorrenza.

In questa ottica la cooperativa Fortore è impegnata per ottenere la certificazione di qualità aziendale UNI EN ISO 9002 per tutti i tipi di attività produttive ed elevare di conseguenza l'immagine della stessa in ambito nazionale ed internazionale.

Lo sforzo per una azienda che opera nel settore agro-alimentare con trasformazione di materie prime è più arduo se confrontato con aziende che operano in altri settori produttivi.

Attualmente è adottato il sistema di controllo HACCP.

A conclusione delle considerazioni sui tre settori produttivi, resta da sottolineare la marginalità del settore cerealicolo che rimane in regressione come si evince anche dall'andamento dei prezzi degli ultimi venti anni.

La Cooperativa svolge il servizio di stoccaggio e commercializzazione riuscendo, con grosse difficoltà, a garantire ristorni seppure minimi o nulli ed immagazzinando prodotto che viene coltivato su terreni aridi dove non è possibile coltivare altro.

Questo settore rimane un problema che la Cooperativa in futuro dovrà saper valutare e risolvere.

Tutti i processi di riqualificazione produttiva abbisognano di forti investimenti.

In ciò l'impresa capitalistica viene favorita da disposizioni legislative che da un lato detassano gli utili, in applicazione della Dual Income Tax (D.I.T.) e dall'altro diminuiscono la convenienza ad indebitarsi, in quanto l'I.R.A.P. (imposta regionale sulle attività produttive) non permette la detrazione degli interessi passivi dalla base imponibile.

L'impresa capitalistica, inoltre, proprio per la spinta a capitalizzarsi attira i risparmiatori verso nuove forme di investimento finanziario (azioni, azioni di risparmio, obbligazioni, etc...).

Le cooperative per far fronte a nuovi investimenti hanno più difficoltà ad accedere al mercato finanziario, anche in conseguenza dell'abolizione dei contributi statali.

La legge 59/92 tenta una prima risoluzione di queste difficoltà istituendo la figura dei soci sovventori e degli azionisti di partecipazione cooperativa.

Un utilizzo migliore di questi strumenti presuppone un cambiamento nella cultura manageriale e nella gestione in senso capitalistico della cooperativa, in modo tale da garantire una adeguata remunerazione del capitale di rischio.

Sempre con riferimento alla legge 59/92, la cooperativa Fortore necessita di un adeguamento statutario entro i termini fissati al 2002 dal D. Lgs. 213/98.

Si suggerisce, in particolare, di portare il valore nominale di ogni azione dalle attuali 20.000 lire ai 26 euro previsti dal Decreto Legislativo, anche per evitare discrepanze con il valore delle azioni per soci sovventori e quelli di partecipazione cooperativa che sono state introdotte dall'art.5 della legge 59/92.

Lo statuto dovrebbe prevedere la figura dell'Amministratore Delegato per snellire la funzionalità della società ed evitare di procedere, nei limiti dei poteri e delle funzioni delegategli, alla convocazione del Consiglio di Amministrazione.

E' opportuno prevedere infine l'istituzione di assemblee separate sul territorio o speciali come per gli azionisti di partecipazione cooperativa, e del Collegio Arbitrale.

Quest'ultimo organo deve sostituire il Comitato dei Probiviri in ottemperanza alla soluzione della Corte di Cassazione n° 1090 del 05/02/97, che sostiene la nullità delle clausole statutarie che devolvono la soluzione delle controversie tra soci e società ad un Collegio dei Probiviri senza la previsione che lo stesso venga nominato con il concorso della volontà delle parti in causa.

Attualmente, questo Comitato, in quanto nominato dall'Assemblea e con durata triennale, è nella pratica un organo interno alla società e come tale è plausibile che possa trovarsi nelle condizioni di non operare ex lege in quanto lesivo del principio di imparzialità tra le parti.

Il Collegio Arbitrale, invece, viene nominato dalle parti in causa di volta in volta su ogni caso concreto.

La sensibilità dimostrata dall'attuale gruppo dirigente alle problematiche di sviluppo e di integrazione della Cooperativa nel mercato globale, alla ricerca di alleanze e strategie per consolidare le attuali posizioni e conquistare nuovi mercati, al rinnovo ed integrazione dello stesso management, è il presupposto che nell'immediato futuro la cooperativa Fortore riuscirà a potenziare il ruolo trainante dell'economia agricola dell'intero territorio.

Bibliografia

AA.VV.: “I problemi dell'imprenditorialità agricola nell'integrazione cooperativa”, AIPA, Bologna, 1982.

AA.VV.: “Strategie di sviluppo e politiche finanziarie delle imprese cooperative agro-alimentari”, Franco Angeli, Milano, 1991.

AA.VV.: “L'impresa agraria: attuali problemi di organizzazione e di gestione”, Il Mulino, Bologna, 1994.

AA.VV. (a cura di FABBRI F.): “Il movimento cooperativo nella storia d'Italia 1854-1975”, Feltrinelli, Milano, 1979.

AA.VV. (a cura di INFORCOOP, ANCA-LEGA): “Quadro fedele Agricoop. Un nuovo strumento per la corretta redazione dei bilanci delle cooperative agricole”, Roma, 1989.

BALDONERO P.: “Merchant Banks, per crescere. L'innovazione finanziaria.”, in *Europa 984*, Tipografia Editrice Romana, Roma, 1991.

BARTOLA A., SOTTE F., ARZENI A., FANTINI A., NOVACH D.: “Il pacchetto didattico <<Contabilità e analisi di gestione aziendale per l'imprenditore agricolo>>”, Dipartimento di economia, Università di Ancona, 1989.

BASSI A.: “Le società cooperative”, UTET, Torino, 1995.

BERGAMIN BARBATO M., BRUNETTI G., CODA V.: “Indici di bilancio e flussi finanziari. Strumenti per l'analisi della gestione”, Etas Libri, Milano, 1985.

BOTTERI T.: “Economia cooperativa”, Federazione Nazionale delle Cooperative, Roma, 1974.

BUFFELLI G., PIAZZA M., RIZZARDI F.: “Il nuovo bilancio d'esercizio nella normativa fiscale”, Il Sole 24 ore, Milano, 1992.

CARAMIELLO C.: “Indici di bilancio. Strumenti per l'analisi della gestione aziendale”, IPSOA, Milano, 1987.

CASTELLANI G., BONURA A.: “L'impresa agricola”, Buffetti, Roma, 1996.

CODA V.: “L'orientamento strategico dell'impresa”, UTET, Torino, 1988.

COMAI R., MERLI G., STUDER A.: “Il management nella cooperazione”, E.L., Roma, 1986.

- DEZZANI F.: “La certificazione del bilancio d’esercizio”, Giuffrè, Milano, 1974.
- DI SANDRO G.: “Elementi di economia e di politica economica agraria”, EDAGRICOLE, 1981.
- FACCHINETTI I.: “Analisi di bilancio per indici e per flussi”, IPSOA Informatica, Milano, 1987.
- FARNETIG.: “Lo scopo mutualistico nelle cooperative”, in *Il tributarista*, 1972.
- FAUQUET G.: “Il settore cooperativo”, Edizioni Comunità, Milano, 1948.
- FERRERO G.: “Finanza Aziendale”, Giuffrè, Milano, 1981.
- FERRERO G., DEZZANI F.: “Manuale delle analisi di bilancio. Indici e flussi.”, Milano, 1979.
- FERRETTI F.: “L’impresa cooperativa nell’agro-alimentare. Un modello manageriale”, in *Rivista di Politica Agraria*, 1997.
- FORESTIERI G.: “Mercati finanziari per le piccole e medie imprese”, EGEA, Milano, 1993.
- GABBIM., TERZI A.: “Il manager cooperativo”, Edizione Sipiel, Milano, 1989.
- GENCO R.: “La riforma cooperativa. Note di commento e criteri applicativi sulla legge 31 gennaio 1992, n° 59”, Editrice Emilia Romagna, Bologna, 1992.
- GIACOMINI C.: “Strategia e sviluppo della cooperativa agricola in Italia”, in *Rivista di Economia Agraria*, n°1, 1980.
- INFORCOOP, ANCA-LEGA: “Quadro fedele Agricoop. Un nuovo strumento per la corretta redazione dei bilanci delle cooperative agricole”, Inforcoop, Roma, 1989.
- LIPARI C.: “Le forme aziendali cooperative. Principi tematici e sistematici”, Giuffrè, Milano, 1988.
- LIZZA F.: “Le riclassificazioni di bilancio”, Clua, Ancona, 1989.
- MARX K.: “Il Capitale”, IV libro, *Critica dell’economia politica*, Einaudi, Torino, 1975.
- MASLOW A.H.: “Teoria della motivazione umana”, Pirelli, Milano, 1973.
- MELIS G.: “Gli indici di bilancio delle imprese cooperative”, CEDAM, Padova, 1989.

OUCHI W.G.: “Theory Z: How American Business can Meet the Japanese Challenge”, Addison Wesley, 1981.

PACCIANI A.: “L’organizzazione economica dei produttori agricoli: vecchie questioni e nuove frontiere nell’esperienza italiana”, in *Rivista di Economia Agraria*, n°3, 1992.

PACCIANI A.: “Contabilità e analisi di gestione nelle cooperative agricole”, Il Mulino, Bologna, 1979.

PACCIANI A., PETRICCIONE G.: “La cooperazione agro-alimentare in Italia”, Il Mulino, Bologna, 1993.

PAGLIANI C.: “Le cooperative in agricoltura”, Editrice Cooperativa, Roma, 1987.

PAOLUCCI G.: “La struttura finanziaria delle imprese cooperative”, Editrice Cooperativa, Roma, 1983.

PICCININI A.: “Leggere e capire i bilanci delle cooperative agricole”, EDAGRICOLE, Bologna, 1987.

POCHETTI G.: “Finanziarie Regionali ed attività di merchant banking”, in *Studi in onore di U. De Dominicis*, Lint, Trieste, 1991.

RANALLI F.: “Il bilancio d’esercizio. Caratteristiche e postulati”, Vol.I e II, ARACNE, Roma, 1994.

RULLANI E.: “Impresa cooperativa e capitalistica: un parallelo”, in *Politica ed Economia*, n°12, 1988.

RUSSO C.: “Economicità, redditività e performances delle cooperative agricole di trasformazione”, Giappichelli G. Editore, Torino, 1995.

SACCOMANDI V.: “Cooperazione e cooperativismo in agricoltura”, Edizioni REDA, 1986.

SUPERTI FURGA F.: “Il bilancio d’esercizio italiano secondo la normativa europea”, Giuffrè, Milano, 1991.

VERRUCOLI P.: “La società cooperativa”, Giuffrè, Milano, 1958.

ZAN L.: “L’economia dell’impresa cooperativa”, UTET, Torino, 1990.