



La cooperazione italiana negli anni della crisi

2° RAPPORTO EURICSE

La cooperazione italiana negli anni della crisi

Secondo Rapporto Euricse

Introduzione	3
<i>Carlo Borzaga</i>	
Parte 1: Il quadro generale	9
1. L'evoluzione delle cooperative italiane tra il 2008 e il 2011: gli aspetti economici e patrimoniali	11
<i>Chiara Carini, Ericka Costa, Maurizio Carpita, Michele Andreaus</i>	
1.1. La situazione economica delle cooperative italiane nel 2011	13
1.2. L'evoluzione della situazione economica delle cooperative italiane dal 2008 al 2011	20
2. L'evoluzione delle cooperative italiane tra il 2008 e il 2011: gli aspetti occupazionali	25
<i>Chiara Carini, Maurizio Carpita</i>	
2.1. Analisi dei flussi: fonte dati e cooperative analizzate	25
2.2. Il quadro d'insieme	26
2.3. I lavoratori dipendenti con contratto di lavoro a tempo indeterminato	30
2.4. Il lavoro dipendente con contratto di lavoro a tempo determinato o stagionale	32
2.5. Il lavoro parasubordinato	33
2.6. Imponibile previdenziale	35
3. La rilevanza economica e occupazionale della cooperazione italiana: un'analisi d'impatto con il metodo dei "conti satellite"	37
<i>Eddi Fontanari, Carlo Borzaga</i>	
3.1. La metodologia	38
3.2. Le fonti per la costruzione del "conto satellite" della cooperazione italiana	40
3.3. La popolazione oggetto d'indagine	42
3.4. Il contributo della cooperazione all'economia italiana	45
4. I consorzi tra società cooperative	53
<i>Francesco Linguiti</i>	
4.1. Aspetti normativi dei consorzi cooperativi	54
4.2. I consorzi cooperativi negli anni 2008-2011	57
5. Il credito cooperativo	73
<i>Ivana Catturani, Maria Lucia Stefani</i>	
5.1. Cenni storici	74
5.2. Aspetti istituzionali del credito cooperativo	76
5.3. Il sistema del credito cooperativo	78
5.4. La rilevanza del sistema del credito cooperativo nel mercato bancario nazionale	80
5.5. Alcune considerazioni conclusive	82
Parte 2: Le cooperative nella crisi	85
6. La funzione anticiclica delle cooperative italiane	87
<i>Eddi Fontanari, Carlo Borzaga</i>	
6.1. Descrizione del campione e della metodologia	87
6.2. L'analisi	91
7. Le cooperative sociali italiane negli anni della crisi	105
<i>Chiara Carini, Ericka Costa, Maurizio Carpita, Michele Andreaus</i>	
7.1. La situazione economica delle cooperative sociali nel 2011	106

7.2.	L'occupazione nelle cooperative sociali negli anni della crisi	112
8.	Le cooperative industriali e dei servizi alle imprese nel tempo della crisi	117
	<i>Chiara Carini, Maurizio Carpita</i>	
8.1.	Le cooperative nel settore industriale in Italia	118
8.2.	L'indagine MET: aspetti metodologici	120
8.3.	Le performance economiche	121
8.4.	L'occupazione	123
8.5.	Le strategie per la crescita	127
9.	Le nuove cooperative: un modello di innovazione sociale?	133
	<i>Jacopo Sforzi, Flaviano Zandonai, Chiara Carini</i>	
9.1.	L'identikit delle nuove cooperative	133
9.2.	Nuove imprese per nuovi mercati?	137
9.3.	I bacini di innovazione cooperativa	138
9.4.	Le nuove cooperative costituite da giovani	140
9.5.	Oltre che nuove anche innovative? Un confronto tra cooperative e start-up innovative	142
	Parte 3: Approfondimenti	149
10.	Cooperative versus for-profit: un'analisi comparata delle performance	151
	<i>Eddi Fontanari, Carlo Borzaga</i>	
10.1.	Metodologia d'analisi	151
10.2.	La scelta degli indicatori	152
10.3.	Descrizione della banca dati utilizzata	155
10.4.	Analisi comparata	158
11.	Il legame tra le cooperative di credito e le imprese italiane	177
	<i>Carlo Borzaga, Ivana Catturani</i>	
11.1.	L'intermediazione finanziaria: uno sguardo alla teoria	178
11.2.	Quali sono le imprese che si affidano alle Banche di Credito Cooperativo?	179
12.	Le cooperative di utenza	187
	<i>Francesca Spinicci</i>	
12.1.	Cooperative di utenza e cooperative di comunità	187
12.2.	Le motivazioni economiche delle cooperative di utenza	188
12.3.	La situazione in Italia	190
12.4.	Un breve approfondimento attraverso alcuni casi studio	193
13.	Capitalizzazione, mutualità e partecipazione	195
	<i>Pierpaolo Prandi</i>	
13.1.	L'evoluzione della capitalizzazione negli anni pre-crisi e nel periodo della crisi	195
13.2.	Evoluzione del capitale sociale tra le cooperative virtuose negli anni della crisi e il contributo delle buone pratiche di capitalizzazione	197
13.3.	La partecipazione dei soci negli anni pre-crisi	200
13.4.	La partecipazione dei soci negli anni della crisi	201
	Appendice: Indicatori di economicità e capitalizzazione	205
	Riferimenti bibliografici	209

Introduzione

Carlo Borzaga¹

■ Premessa

Con il perdurare della crisi diventa sempre più evidente che, per individuare le strategie in grado di rimettere l'Italia su un sentiero di crescita della produzione e dell'occupazione, è necessario valutare attentamente il contributo che può venire da ogni settore, da ogni istituzione pubblica e privata, e dalle diverse forme di impresa, comprese le cooperative e le imprese sociali. A partire dalla constatazione che, contrariamente alle attese, le recenti rilevazioni censuarie dell'Istat hanno registrato per il decennio 2001-2011 una dinamica diversificata delle forme di impresa. In particolare le imprese cooperative e, più in generale, le organizzazioni senza scopo di lucro, sono cresciute a tassi superiori a quelli sia delle imprese di altro tipo che delle istituzioni pubbliche. Di conseguenza una conoscenza approfondita della diffusione e delle caratteristiche delle cooperative non può più essere considerata come di interesse di un numero ristretto di studiosi e delle sole organizzazioni di rappresentanza del movimento cooperativo, ma assume una valenza più generale e giustifica un rinnovato impegno di ricerca.

A questa esigenza di conoscere più e meglio la cooperazione italiana vuole dare un contributo il presente rapporto che raccoglie una serie di lavori realizzati dai ricercatori che in questi anni hanno collaborato in vario modo con Euricse. Lavori che sono stati ideati e realizzati sia prima che dopo la crisi iniziata nel 2008.

Qualsiasi studio sulla cooperazione deve superare diversi ostacoli. Tra questi i più importanti sono la carenza di dati disaggregati per forme di impresa sufficientemente completi e attendibili e la difficoltà a circoscrivere un fenomeno diffuso in quasi tutti i settori dell'economia e dai confini sfumati, a seguito sia della presenza di imprese che, pur avendo di fatto natura cooperativa non ne adottano la forma giuridica, sia della sempre più diffusa tendenza delle cooperative a creare società di capitali per lo svolgimento di determinate attività. Fortunatamente negli ultimi anni queste difficoltà si sono attenuate e in parte sono venute meno, soprattutto a seguito del progressivo completamento e dell'informatizzazione da parte delle Camere di Commercio delle banche dati sui bilanci delle imprese italiane. A partire da queste è stato possibile stimare sia il contributo complessivo della cooperazione all'economia italiana, sia l'evoluzione e la rilevanza di specifiche forme e di particolari istituti cooperativi. È stato inoltre possibile analizzare e comparare le dinamiche e le performance delle imprese cooperative con quelle delle imprese di capitali sia prima che nel corso della crisi.

I risultati ottenuti e riportati nel rapporto presentano anche un interesse più generale, che va oltre il contesto italiano. Essi, infatti, permettono anche di testare ulteriormente alcune delle ipotesi avanzate nel tempo dagli economisti che si sono occupati di cooperative, in particolare le ipotesi relative alla tendenziale sottocapitalizzazione e alla minor efficienza delle forme cooperative e al loro diverso modo di reagire al ciclo, in particolare nelle fasi recessive.

Nelle pagine che seguono si riassumono, attraverso una lettura trasversale ai diversi capitoli, i risultati di maggior interesse con riferimento alle diverse tematiche affrontate nel rapporto.

I lavori presentati fanno riferimento ad anni diversi compresi tra il 2006 e il 2011, ultimo anno per il quale si dispone di dati relativamente completi. In proposito va ricordato che i principali database utilizzati, derivati dal Registro delle Imprese gestito dalle Camere di Commercio, tendono a completarsi nel tempo man mano che le imprese depositano i bilanci e che questi vengono digitalizzati, e ciò riduce, anche se non in modo particolarmente marcato,

¹ Università degli Studi di Trento ed Euricse.

il numero di informazioni disponibili per gli anni più recenti. Il numero di cooperative prese in considerazione nei diversi capitoli varia quindi da uno all'altro, anche se nelle analisi proposte si è sempre cercato di utilizzare il maggior numero di informazioni possibili.

■ 1. I principali risultati

1.1. La rilevanza complessiva della cooperazione

Il primo risultato di rilievo che si ricava, soprattutto dai capitoli contenuti nella prima parte del rapporto, è costituito da una quantificazione piuttosto precisa sia del contributo diretto delle cooperative italiane al prodotto interno lordo e all'occupazione che dell'impatto complessivo dell'attività dell'insieme delle cooperative sull'economia italiana.

Unendo tutte le varie fonti disponibili (tra cui anche il 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi di cui si conoscono i primi risultati) si possono quantificare le cooperative italiane certamente attive tra le 55 e le 60mila.

“ **Le cooperative, unitamente ai loro consorzi, hanno generato a fine 2011 un valore aggregato della produzione superiore ai 120 miliardi e a fine anno occupavano, a seconda delle fonti, tra il milione 200mila e il milione 300mila addetti. Se si considerano tutte le posizioni lavorative attivate nel corso d'anno, compresi quindi i lavoratori stagionali, il numero sale a 1.750.000. Contrariamente a quanto spesso sostenuto la gran parte degli occupati (il 67% delle 1.750.000 posizioni lavorative registrate nel 2011, comprensive quindi anche degli stagionali) è assunto a tempo indeterminato mentre le forme di lavoro più atipiche - in particolare quelle del lavoro a progetto - risultano marginali e in tendenziale contrazione.** ”

Nel 2011 le cooperative italiane hanno investito oltre 114 milioni di euro, con un aumento del 2,5% rispetto all'anno precedente, in netta controtendenza rispetto all'evoluzione complessiva degli investimenti su scala nazionale.

Prevalgono numericamente, come in tutto il sistema produttivo italiano, le cooperative di piccole e medie dimensioni: il 74% ha un fatturato inferiore ai 500 mila euro e contribuisce solo per il 4,9% alla produzione totale del settore. Nello stesso tempo però, non sono poche le cooperative e i consorzi (oltre alle società controllate) di dimensioni medio-grandi: sono quasi 2.200 le cooperative con valore della produzione superiore ai 5 milioni. Le 182 cooperative che fatturano più di 50 milioni garantiscono da sole circa il 50% sia della produzione che degli investimenti totali del comparto.

“ **Nel complesso, il settore cooperativo contribuisce direttamente alla creazione del 3,4% del Pil nazionale e ad almeno il 3,5% dell'occupazione.** ”

Tuttavia questi valori, pur importanti, non riescono a cogliere in pieno la rilevanza reale del sistema cooperativo. Innanzitutto essi non tengono conto, infatti, delle attività imprenditoriali e della relativa occupazione la cui redditività, e spesso la stessa sopravvivenza, sono garantite dall'appartenenza ad un'impresa cooperativa, soprattutto in settori come quello agricolo. Inoltre, una piena comprensione della rilevanza economica della cooperazione richiede che si valuti anche l'impatto sul sistema economico generato dalla domanda di beni e servizi intermedi e dai redditi distribuiti ai fattori produttivi dall'insieme delle cooperative.

Una metodologia per calcolare questo contributo complessivo è quella del "conto satellite"

che attraverso l'utilizzo della matrice *input-output* consente di individuare oltre al contributo diretto dell'insieme delle cooperative al prodotto interno lordo, anche il contributo che deriva dalla domanda di beni intermedi rivolta alle imprese non cooperative (effetto indiretto) e quello esercitato sulla domanda finale dai redditi distribuiti dalle cooperative a soci e dipendenti (effetto indotto). Il conto satellite consente inoltre di contabilizzare anche i lavoratori autonomi associati in cooperativa.

“ **Calcolato in base al "conto satellite" il contributo delle cooperative all'economia italiana assume dimensioni decisamente significative. Il contributo complessivo al Pil è pari al 10% e quello all'occupazione è pari all'11%, con 143 miliardi di valore aggiunto e quasi 2.500.000 unità di lavoro (occupati equivalenti a tempo pieno).** ”

La considerazione che non è ovviamente ipotizzabile che questi valori verrebbero a mancare del tutto nel caso tutte le cooperative sparissero d'improvviso, in quanto esse sarebbero sostituite del tutto o in parte da altre forme di impresa, non diminuisce la rilevanza oggettiva del fenomeno cooperativo nell'economia italiana.

Il secondo risultato dell'analisi aggregata è che la diffusione e quindi la rilevanza delle cooperative varia significativamente da settore a settore. La presenza cooperativa è rilevante soprattutto nel settore agricolo e in alcuni comparti dei servizi, sia di natura più privata come il commercio e i trasporti, che di interesse pubblico come l'assistenza sociale e la sanità. Le cooperative ricoprono invece un ruolo marginale nel manifatturiero, con l'eccezione del settore delle industrie alimentari e delle bevande dove però operano soprattutto cooperative di imprenditori agricoli e non cooperative di lavoratori.

“ **Risulta in tutta evidenza il peso della cooperazione nel settore agricolo (dove il contributo al Pil e alle unità di lavoro sale ad oltre il 40%) e in alcuni comparti dei servizi; mentre è più marginale la cooperazione (di lavoro, soprattutto) nel settore manifatturiero, con l'eccezione dell'industria alimentare e delle bevande.** ”

La forma cooperativa si conferma quindi particolarmente idonea o nei settori dove il lavoro è il fattore strategico o in quelli dove l'aggregazione tra produttori consente, al contempo, di sfruttare le economie di scala e di mantenere un'elevata flessibilità nei processi produttivi alla base della catena del valore.

1.2. Le cooperative nella crisi

L'analisi della recente dinamica del settore cooperativo in Italia segnala innanzitutto che esso è cresciuto in modo sostenuto già prima della crisi. Sia i dati censuari sia quelli del Registro delle Imprese confermano che il numero di cooperative, il fatturato e gli occupati sono cresciuti con continuità già a partire dagli anni '90 e, almeno a partire dal 2000, a tassi superiori a quelli sia delle imprese di diversa natura che delle istituzioni pubbliche. Una dinamica che non è solo merito di alcuni settori, ma che ha interessato praticamente tutto il mondo cooperativo, sia pure con alcune punte di rilievo tra cui in particolare l'industria, soprattutto quella alimentare e delle bevande, e la cooperazione sociale.

Nel corso della crisi poi, soprattutto negli anni iniziali, la dinamica delle varie forme cooperative è stata decisamente diversa da quella delle altre imprese. Per valutare in modo non superficiale tale dinamica sono stati realizzati e vengono di seguito presentati diversi lavori, su periodi diversi e su gruppi specifici di cooperative, anche confrontando le loro performance con quelle delle imprese con forme proprietarie diverse.

Il primo risultato che si ottiene dall'analisi, in particolare quando si considerano le cooperative per le quali si dispone di informazioni certe per tutto il periodo 2008-2011, è la

conferma della loro funzione anticiclica. Nonostante la crisi, infatti, tutte le variabili di interesse hanno registrato tassi di variazione positivi sia in generale che nella maggior parte dei settori.

“ Nel complesso nel 2011 la produzione è aumentata dell'8,2% e gli investimenti del 10,6%. È aumentato anche il tasso di patrimonializzazione e la maggior parte delle cooperative hanno migliorato il loro equilibrio economico-finanziario. ”

Positivo è stato anche l'andamento dell'occupazione, anche se le fonti statistiche disponibili segnalano tassi di variazione diversi. Secondo i dati elaborati dal Censis (Censis, 2012) gli occupati in imprese cooperative sarebbero aumentati dell'8% tra il 2007 e il 2011. Stando ai dati INPS sulle posizioni lavorative attivate nel 2011 (comprehensive quindi anche degli impieghi di durata inferiore all'anno) dalle cooperative già operative nel 2008 (escludendo quindi quelle nate successivamente) l'aumento rilevato dal Censis è derivato (come si vedrà più avanti) soprattutto dalle nuove cooperative vista la quasi stazionarietà degli occupati nelle cooperative già operative prima della crisi (+1,11%). Andamenti quindi in netto contrasto con la diminuzione di occupati registrata sia dall'insieme delle imprese che nel mercato del lavoro nel suo complesso.

Questi andamenti sono tuttavia la conseguenza di dinamiche settoriali molto diverse. Tutte le fonti segnalano infatti una contrazione netta sia degli occupati che delle posizioni lavorative nell'edilizia e, in misura più contenuta, nell'industria manifatturiera e nell'agricoltura, contro una crescita piuttosto sostenuta nel settore degli altri servizi, in particolare di quelli sociali e sanitari. Le variazioni positive hanno interessato soprattutto i lavoratori a tempo determinato o stagionali (che tuttavia rappresentavano nel 2011 solo il 24% del totale), mentre sono diminuiti gli occupati con contratti di lavoro parasubordinato.

Di particolare interesse sono le dinamiche registrate da alcuni comparti, in particolare quelli del credito e del sociale e dalle strutture consortili.

Come è già stato sottolineato dalle stesse autorità di politica monetaria il credito cooperativo ha svolto una chiara funzione anticiclica soprattutto nelle fasi iniziali della crisi (fino al 2010): quando la contrazione dell'attività di prestito dei principali istituti bancari è stata maggiore, il credito cooperativo ha continuato ad erogare prestiti, contribuendo a stabilizzare l'offerta di credito a famiglie e imprese.

“ È aumentata la quota di mercato dei prestiti erogati dal credito cooperativo, in generale e soprattutto verso le piccole e medie imprese, che nel 2012 ha raggiunto il 20% del totale. ”

I prestiti hanno subito un rallentamento del corso del 2011 a seguito di più fattori: la diminuzione della domanda, le difficoltà sul fronte della liquidità (a seguito della crisi dei debiti sovrani) e il deterioramento della qualità del credito. Quest'ultimo in particolare è stato piuttosto repentino a seguito dell'acuirsi della crisi soprattutto delle imprese di piccole dimensioni e a forte vocazione locale, che rappresentano una quota rilevante dei clienti delle banche di credito cooperativo. Ciò ha determinato anche una riduzione della redditività e in alcuni casi del livello di capitalizzazione che, tuttavia, nel complesso si mantiene ancora a livelli superiori a quelli del resto del sistema bancario italiano. Per una comprensione del ruolo anticiclico svolto dal credito cooperativo, a queste osservazioni si deve aggiungere che anche il costo del credito praticato dalle banche di credito cooperativo è stato inferiore a quello delle altre banche, specie di grandi dimensioni, prima e per tutti gli anni della crisi.

Particolarmente dinamico è stato, anche durante la crisi, il settore della cooperazione sociale. Sia il numero di cooperative sociali che il livello di attività complessivo hanno continuato a crescere anche dopo il 2008, nonostante le difficoltà finanziarie delle amministrazioni locali, loro principali clienti.

“ Le cooperative sociali, tra il 2008 e il 2011, hanno aumentato il valore della produzione del 14,1% e gli investimenti del 19,4%. ”

Anche le posizioni lavorative sono cresciute in modo significativo. In particolare sono aumentate dell'8,3% le posizioni a tempo indeterminato e del 12,2% quelle a termine, a fronte di una sostanziale stabilità dei parasubordinati. Non solo, sono aumentati del 17% anche i lavoratori svantaggiati regolarmente assunti dalle cooperative sociali di tipo B), raggiungendo nel 2011 le 30.534 unità.

“ Positiva è stata anche la dinamica registrata dai 1.422 principali consorzi cooperativi che, tra il 2008 e il 2011, hanno aumentato il valore della produzione dell'11,4% e gli occupati dipendenti del 13,4%. ”

A fronte di questa variazione positiva essi hanno registrato una riduzione significativa sia del risultato operativo (-22,9%) che soprattutto del risultato d'esercizio (-291,6%). Il contrasto tra questi diversi andamenti trova ragione nella funzione tipica dei consorzi che, proprio nella crisi, hanno sostenuto le imprese associate a discapito dei propri margini operativi. Senza tuttavia che ne abbia risentito l'operatività visto che a fronte del calo della redditività si è registrato un aumento del patrimonio netto di quasi il 9%.

L'analisi comparata con le altre forme imprenditoriali (srl e spa) permette inoltre di sostenere che le cooperative sono quelle che hanno registrato la dinamica più positiva, in generale e nella maggior parte dei settori. Dal confronto tra società cooperative di capitali e di persone risulta infatti che tra il 2008 e il 2010 le prime si sono caratterizzate più delle altre forme di impresa per una maggiore stabilità e per una minor propensione alla diminuzione di fatturato, risultato d'esercizio e occupazione. Anche nelle previsioni per il 2011-12 prevalevano i giudizi di stabilità con una percentuale di cooperative che prevedono una crescita dell'occupazione superiore a quella delle altre forme di impresa. Più elevata è anche la percentuale di cooperative che hanno aumentato gli investimenti.

Buona risulta anche la propensione a introdurre innovazioni - solo leggermente inferiore a quella delle imprese di capitali, ma superiore a quella delle società di persone - soprattutto innovazioni di carattere organizzativo o gestionale.

Questi risultati sono confermati da un confronto più puntuale tra l'universo delle cooperative e delle società per azioni con almeno 500 mila euro di fatturato per il periodo 2006-2010. Nel complesso la dinamica del valore della produzione e dei redditi da lavoro delle cooperative si è discostata in modo netto da quella delle spa sia in ogni singolo anno che nell'intero periodo.

“ Tra il 2006 e il 2010 la crescita del valore aggiunto dell'insieme delle cooperative ha raggiunto il 25% contro il 7% delle spa, mentre quella dei redditi da lavoro è stata del 30% contro il 13% delle spa. ”

Questi diversi andamenti sono confermati in tutti i settori a forte presenza cooperativa. La scomposizione dei tassi di crescita tra le possibili determinanti (collocazione geografica, settore di attività, struttura proprietaria) ha confermato che le differenze riscontrate vanno quasi completamente imputate alla diversa natura proprietaria e solo marginalmente agli altri fattori. A conferma che la funzione anticiclica delle cooperative è da attribuire soprattutto al loro essere imprese con obiettivi e strutture proprietarie che tendono a salvaguardare l'interesse dei soci in quanto portatori di un particolare bisogno, piuttosto che di capitale di rischio.

Ma dietro queste diverse performance c'è anche una generale solidità patrimoniale e livelli di efficienza non dissimili da quelli delle altre forme di impresa. Dal confronto statico tra tutte le cooperative, le società a responsabilità limitata e le società di capitali che avevano depositato il bilancio per il 2009, realizzato utilizzando indicatori non influenzati dai diversi obiettivi delle forme di impresa, risulta che le cooperative, contrariamente a quanto spesso sostenuto dagli

economisti, presentano buoni livelli di patrimonializzazione (salvo che nel settore agricolo dove buona parte degli investimenti sono necessariamente effettuati dai soci) e indicatori economico-finanziari più equilibrati delle società di capitali. Risulta inoltre esservi una correlazione diretta e positiva tra propensione alla patrimonializzazione e performance economiche, da una parte, e intensità della partecipazione dei soci alla vita della cooperativa, dall'altra.

Ulteriori elementi per una miglior comprensione dei comportamenti delle imprese cooperative nella crisi possono essere dedotti dall'analisi delle imprese costituite a partire dal 2008. Anche in questo caso si conferma la dinamicità del settore.

“ Il numero di cooperative costituite e attive nel periodo 2008-2011 è andato crescendo, fino quasi a raddoppiare. Tra le cooperative che nel 2011 avevano depositato il proprio bilancio, 10.400 sono state fondate nei quattro anni precedenti. Nel complesso le posizioni lavorative aggiuntive create nel corso 2011 sono state 254.000, con un valore prodotto pari a oltre 6,5 miliardi di euro e un investimento di quasi 5 miliardi di euro. ”

I settori dove il tasso di creazione di nuove cooperative è stato più elevato sono quelli dei servizi, in particolare servizi di trasporto, servizi sociali, educativi e sanitari (e quindi delle cooperative sociali), ma anche servizi turistici e culturali. Da notare, infine, anche la crescita di nuove cooperative nel settore manifatturiero.

■ 2. La struttura del rapporto

I risultati delle ricerche sono stati suddivisi in tre parti.

Nella prima parte sono riportati i lavori che quantificano la rilevanza economica della cooperazione nell'economia italiana e ne analizzano l'evoluzione dal 2008 (anno di inizio della crisi, ma anche il primo per cui i dati possono ritenersi sufficientemente completi). In questo lavoro di quantificazione si è cercato di andare oltre i classici indicatori del fatturato e del numero di imprese e di addetti (in genere solo dipendenti) per stimare, attraverso il metodo del conto satellite il contributo complessivo, quindi diretto, indiretto e indotto, della cooperazione all'economia italiana.

Nella seconda parte sono state raccolte le ricerche che aiutano a comprendere come le cooperative si sono evolute prima e hanno quindi reagito alla crisi e, dove possibile, a individuare le diversità con le altre forme di impresa. A questo fine sono stati utilizzati dati di fonti diverse.

Nella terza parte sono raggruppati i contributi che permettono di valutare, in chiave comparata, le performance delle imprese cooperative, che approfondiscono il legame tra cooperative di credito e imprese industriali e di servizi. Viene, inoltre, presentata la situazione di una particolare forma di cooperativa, quella di utenza, che sta suscitando crescente interesse con riferimento alla tematica della gestione di "beni comuni".

IL QUADRO
GENERALE

1. L'evoluzione delle cooperative italiane tra il 2008 e il 2011: gli aspetti economici e patrimoniali

Chiara Carini¹, Ericka Costa², Maurizio Carpita³, Michele Andreas²

■ Introduzione

La grande crisi iniziata nel 2008 ha inciso notevolmente, oltre che sui livelli del prodotto interno lordo, anche sulle performance economiche delle imprese italiane, determinando rilevanti differenze nella competitività e nella dinamica ciclica dei singoli settori produttivi che in questi ultimi anni sono stati attraversati da profondi processi di ristrutturazione (Banca d'Italia, 2013; Istat, 2013).

Dato il quadro di debolezza economica del sistema produttivo italiano, è quindi interessante analizzare l'evoluzione quantitativa della performance economico-finanziaria delle cooperative italiane, al fine di verificare se effettivamente tali organizzazioni, come evidenziato da diverse ricerche (Birchall, Hammond Ketilson, 2009; CECOP-CICOPA Europe, 2010), mostrano una maggiore resilienza alla crisi economica rispetto alle altre forme d'impresa. Il 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi⁴ ha rilevato, a fine 2011, 61.398 cooperative (di cui 11.264 cooperative sociali) con 1.200.585 occupati che hanno svolto un'effettiva attività economica nel corso dell'anno (Tabella 1), con un aumento del 15% rispetto al dato censuario rilevato nel 2001.

Tabella 1. Cooperative al 31/12/2011 - 9° Censimento Industria e Servizi

Settori di attività	Società cooperative (escluse coop sociali)		Cooperative sociali	
	v.a.	%	v.a.	%
Agricoltura	3.932	7,8	3	0,0
Industria	4.261	8,5	13	0,1
Costruzioni	9.245	18,4	4	0,0
Servizi	32.696	65,0	11.244	99,1
Totale	50.134	100,0	11.264	100,0

Fonte: 9° Censimento Industria e Servizi (Dati estratti il 30 luglio 2013, daCensStat)

I dati censuari non mostrano però informazioni sugli aspetti economico-patrimoniali, che sono invece essenziali per comprendere la rilevanza economica del settore. Per fare ciò è possibile utilizzare una diversa fonte, quella della banca dati Aida di Bureau Van Dijk⁵, che contiene per gli anni 2008-2011 anche i dati della situazione economico-patrimoniale. Essa non copre l'intero numero censito dall'Istat ma una parte rilevante di esso.

L'analisi che segue considera 57.625 cooperative italiane⁶ per le quali all'1 luglio 2013 è risultato disponibile il bilancio d'esercizio relativo all'anno 2013 nella banca dati Aida e per le quali non risultano nell'anno considerato procedure concorsuali in atto⁷.

¹Euricse.

²Università degli Studi di Trento ed Euricse.

³Centro di Studi e di Ricerche "Dati, Metodi e Sistemi" dell'Università degli Studi di Brescia ed Euricse.

⁴<http://dati-censimentoindustriaeservizi.istat.it>.

⁵<https://aida.bvdep.com>.

⁶Sono esclusi dall'analisi i consorzi tra cooperative.

Tabella 2. Cooperative per area geografica, settore di attività e anno costituzione. Anno 2011

	v.a.	%
Area geografica		
Nord-est	8.964	15,6
Nord-ovest	11.588	20,1
Centro	12.442	21,6
Sud	15.877	27,5
Isole	8.754	15,2
Settore d'attività		
Agricoltura	5.951	10,3
Industria	4.072	7,1
Costruzioni	10.512	18,2
Servizi	32.918	57,1
Dato mancante	4.172	7,3
Anno di costituzione		
Fino al 1990	17.339	30,1
1991 - 2000	10.279	17,8
2001 - 2008	18.047	31,3
2009 - 2011	11.956	20,8
Dato mancante	4	0,0
Totale	57.625	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Sono esclusi dall'analisi i consorzi cooperativi⁸, le banche di credito cooperativo e le società controllate da cooperative. I dati più rilevanti del 2011 sono inoltre confrontati con i risultati economici per l'anno 2008 relativi all'insieme delle 63.509⁹ cooperative per le quali si dispone del bilancio d'esercizio 2008 e non si sono registrate nel medesimo anno procedure concorsuali in atto.

Come evidenziato in Tabella 2 il 35,7% delle cooperative analizzate ha sede nelle regioni settentrionali, il 27,5% in quelle meridionali e il 21,6% in quelle centrali. Tra i settori d'attività spicca il peso dei servizi (57,1%), seguito a distanza dal settore delle costruzioni (18,2%). Nella lettura dei risultati dell'analisi si tenga presente che in quest'ultimo settore sono ricomprese anche le cooperative di abitazione: disponendo del solo codice d'attività ATECO 2007 non è infatti possibile identificarle e trattarle separatamente. I dati economici del settore devono quindi essere letti alla luce di tale considerazione.

Per quanto riguarda l'età delle cooperative analizzate, il 47,9% è stato costituito prima del 2001 e il 6,9% è stato costituito nel 2011.

Il capitolo è strutturato come segue: il primo paragrafo presenta la situazione economico-finanziaria delle cooperative italiane nel 2011 con alcuni confronti con il 2008; nel secondo si analizza il focus sull'evoluzione tra il 2008 e il 2011 della situazione economica delle sole cooperative costituite prima del 2009 per cui si dispone dei bilanci d'esercizio dei due anni. Il capitolo si chiude con alcune considerazioni.

⁷ Il numero totale di organizzazioni analizzate differisce dal numero di cooperative attive diffuso dall'Istat per i diversi criteri di selezione delle organizzazioni, basati sulla verifica della disponibilità di bilancio nella banca dati Aida e sull'assenza di procedure concorsuali.

⁸ Si veda il capitolo 4.

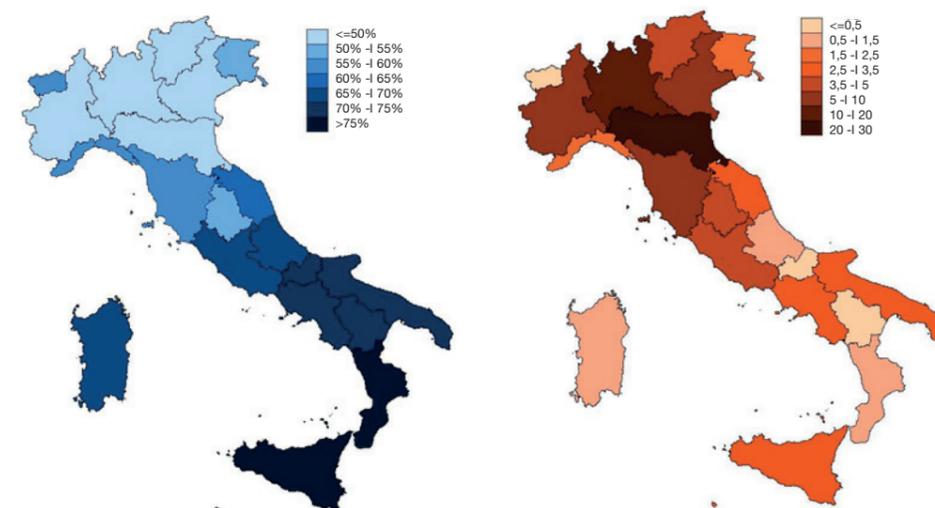
⁹ La differenza nel numero di cooperative rispetto al 2011 è imputabile in parte a tempi tecnici di acquisizione e caricamento dei bilanci in Aida.

1.1. La situazione economica delle cooperative italiane nel 2011

1.1.1. Valore della produzione e capitale investito

Nel 2011 il valore della produzione complessivamente generato dalle 57.625 cooperative considerate è stato pari a 94,8 miliardi di euro. A livello territoriale si rileva che (Figura 1) le cooperative con valore della produzione più elevato erano localizzate nelle Regioni del Nord dell'Italia, in particolare in Emilia Romagna e Trentino-Alto Adige, regioni in cui le cooperative con valore della produzione inferiore a 250 mila euro rappresentavano il 43% delle cooperative contro il 77% della Calabria e Sicilia e il 75% della Puglia.

Figura 1. Percentuale di cooperative con valore della produzione inferiore a 250 mila euro (sx) e valore della produzione complessivamente prodotto in miliardi di euro (dx) per regione. Anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

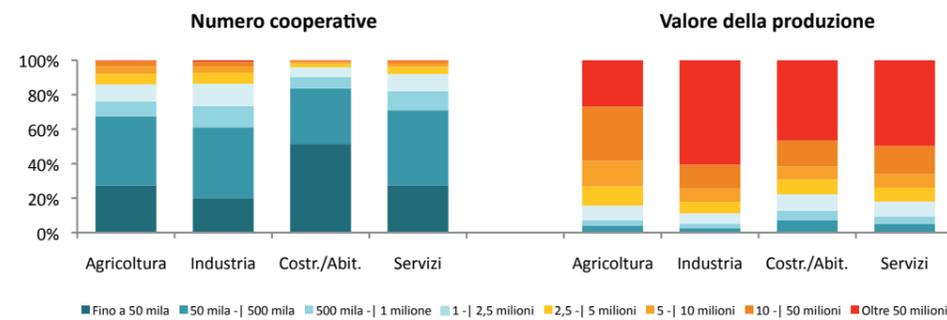
La Tabella 3 evidenzia inoltre che quasi il 35,1% delle cooperative ha registrato un valore della produzione inferiore a 50.000 euro, il 16,5% un valore superiore a 1 milione di euro e l'1,8% superiore ai 10 milioni di euro.

Tabella 3. Numero cooperative e valore della produzione (in milioni di euro) complessivamente prodotto per classi del valore della produzione. Anno 2011

Classi del valore della produzione	Numero cooperative		Valore della produzione	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 50 mila	20.211	35,1	214,7	0,2
50 mila -1 500 mila	22.425	38,9	4435,2	4,7
500 mila -1 1 milione	5.461	9,5	3.877,8	4,1
1 -1 2,5 milioni	5.048	8,8	7.951,8	8,4
2,5 -1 5 milioni	2.249	3,9	7.843,8	8,3
5 -1 10 milioni	1.181	2,0	8.116,9	8,6
10 -1 50 milioni	859	1,5	16.800,8	17,7
Oltre 50 milioni	182	0,3	45.542,8	48,0
Dato mancante	9			
Totale	57.625	100,0	94.783,8	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Figura 2. Composizione percentuale del numero di cooperative (sx) e del valore della produzione complessivamente prodotto (dx) per classi del valore della produzione e settori di attività. Anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Il grafico (Figura 2) mostra come l'incidenza di cooperative di piccole dimensioni sia elevata in tutti i settori d'attività, ma evidenzia anche il peso in termini economici, in particolare nel settore industriale e dei servizi, delle cooperative con valore della produzione superiore a 50 milioni di euro: rappresentano solo lo 0,3% delle cooperative, ma hanno generato il 48% del valore della produzione complessivo.

Un ulteriore elemento di analisi è rappresentato dal capitale complessivamente investito: nel 2011 le cooperative italiane hanno investito complessivamente 114,2 miliardi di euro. Dall'analisi disaggregata risulta che il 65,1% è investito al Nord e il 52,9% nel settore dei servizi.

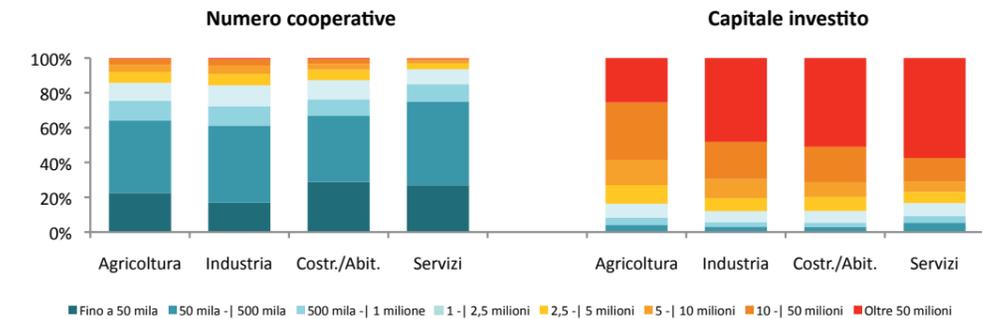
Tabella 4. Numero cooperative e capitale investito complessivo (in milioni di euro) per classi del capitale investito. Anno 2011

Classi del capitale investito	Numero cooperative		Capitale investito	
	v.a.	%	v.a.	%
Fino a 50 mila	16.789	29,1	313,8	0,3
50 mila - 500 mila	25.017	43,4	4.828,5	4,2
500 mila - 1 milione	5.578	9,7	3.976,3	3,5
1 - 2,5 milioni	5.246	9,1	8.353,7	7,3
2,5 - 5 milioni	2.404	4,2	8.418,9	7,4
5 - 10 milioni	1.332	2,3	9.243,1	8,1
10 - 50 milioni	1.045	1,8	20.719,9	18,1
Oltre 50 milioni	213	0,4	58.358,4	51,1
Dato mancante	1			
Totale	57.625	100,0	114.212,6	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Come per il valore della produzione, gran parte delle cooperative (il 72,5%, sommando le prime due percentuali riportate nella Tabella 4) aveva nel 2011 un capitale investito inferiore ai 500 mila euro, il 17,8% superiore al milione di euro e solo lo 0,4% superiore a 50 milioni di euro. Queste ultime rappresentavano il 51,1% del capitale complessivamente investito dalle cooperative nel 2011. Come evidenziato nella Figura 3, il peso delle cooperative con un capitale investito superiore a 10 milioni di euro è rilevante in tutti i settori di attività.

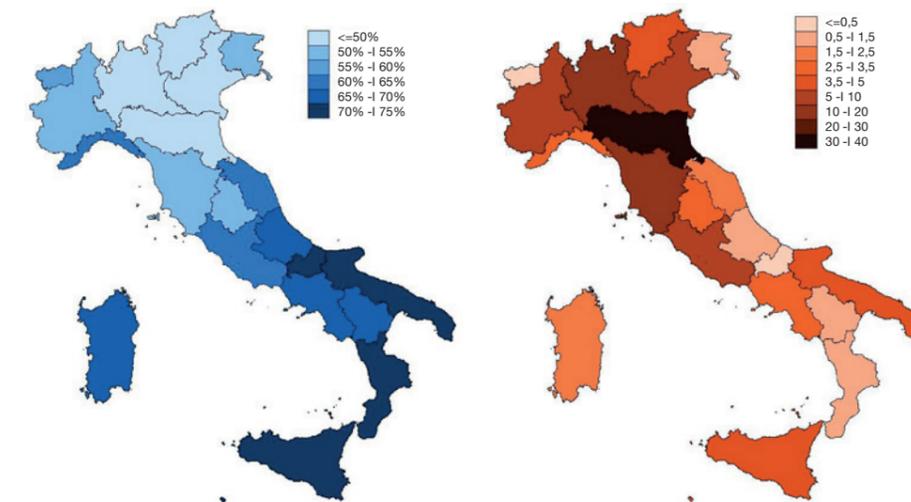
Figura 3. Composizione percentuale del numero di cooperative e del capitale investito complessivo per classi del campione investito e settori di attività - valori %. Anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Dalla Figura 4 si rileva che le cooperative più grandi in termini di capitale investito erano localizzate nelle Regioni del Nord dell'Italia, in particolare in Emilia Romagna, Trentino-Alto Adige, Veneto e Lombardia dove le cooperative con valore della produzione inferiore a 250 mila euro rappresentano meno del 50% delle cooperative.

Figura 4. Percentuale di cooperative con capitale investito inferiore a 250 mila euro (sx) e capitale complessivamente investito in miliardi di euro (dx) per regione. Anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

1.1.2. Grado di patrimonializzazione

La valutazione della stabilità patrimoniale e del grado di patrimonializzazione delle cooperative italiane è stata effettuata utilizzando due indicatori (Euricse, 2011; Costa *et al.*, 2012): l'incidenza dei mezzi propri sul capitale investito (MPCI) e l'incidenza dell'attivo fisso sul capitale investito (AFCI).

L'indicatore MPCI (Appendice-A1) permette di valutare il grado di capitalizzazione della cooperativa, misurato dalla parte del capitale complessivamente investito finanziata con patrimonio dei soci e/o della cooperativa stessa attraverso l'autofinanziamento.

I risultati riportati nella Tabella 5 permettono di osservare che nel 2011 il 42,5% delle cooperative analizzate ha dimostrato una capacità di finanziare il capitale investito con più del 15% di mezzi propri e il 25% con più del 35%. Per contro il 19,2% delle cooperative ha

registrato un patrimonio netto negativo, evidenziando quindi una situazione in cui i debiti dell'organizzazione superano il valore contabile del capitale investito.

I dati per settore d'attività e area geografica evidenziano il minor grado di capitalizzazione delle cooperative meridionali (22,7% con patrimonio netto negativo contro il 13,3% delle cooperative delle regioni del Nord-est e il 17,1% di quelle del Nord-ovest) e la minore capitalizzazione delle cooperative nel settore edilizio, fatto questo che potrebbe risentire, oltre che delle conseguenze dell'attuale crisi economica, anche della presenza nel settore delle cooperative di abitazione.

Tabella 5. Cooperative per classi dell'indicatore MPCl - per area geografica (sopra) e settore di attività (sotto) - valori %. Anno 2011

MPCl	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 0	13,3	17,1	19,4	22,7	21,3	19,2
0 - 0,15	38,6	38,9	42,0	37,0	34,2	38,3
0,15 - 0,35	21,2	17,5	16,8	15,6	18,2	17,5
> 0,35	26,9	26,5	21,8	24,7	26,3	25,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

MPCl	Agricoltura	Industria	Costruzioni/abitazione	Servizi	Totale
≤ 0	15,6	16,8	22,1	18,7	19,2
0 - 0,15	39,5	39,5	47,3	36,5	38,3
0,15 - 0,35	20,1	20,9	12,5	19,0	17,5
> 0,35	24,8	22,8	18,1	25,8	25,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

L'indicatore AFCI (Appendice-A2) misura invece la rigidità del capitale investito, mostrando quanta parte di esso ritornerà in forma liquida nel lungo periodo. Nell'interpretare i valori dell'indicatore è necessario tener conto della tipologia d'attività svolta dalla cooperativa: attività *labour intensive*, nelle quali il servizio richiede molto personale e poco materiale strutturale, e attività *capital intensive*, che necessitano di strumenti e macchinari che allungano i tempi di rientro del capitale investito (Andreus, Costa, 2009).

Dai dati in Tabella 6 emerge come il 36,8% delle cooperative analizzate abbia registrato un indicatore di rigidità dell'attivo inferiore al 6% e quindi un capitale investito molto elastico e privo di significative immobilizzazioni, percentuale che sale al 58,3% se si sposta la soglia di rigidità al 20%. L'analisi per settore d'attività evidenzia la maggiore rigidità dell'attivo del settore agricolo in cui il 33,5% delle cooperative ha registrato un valore dell'indicatore superiore allo 0,45.

Per valutare il grado di patrimonializzazione della cooperativa non in termini assoluti, ma in relazione all'effettivo fabbisogno di mezzi propri, è necessario considerare congiuntamente i valori degli indicatori MPCl e AFCI. Una corretta gestione del patrimonio prevede, infatti, un equilibrio temporale tra fonti e impieghi: pertanto, a fronte di una bassa incidenza del patrimonio netto sul capitale investito potrebbe esserci una scarsa incidenza dell'attivo fisso.

Tabella 6. Cooperative per classi dell'indicatore AFCI - per area geografica (sopra) e settore di attività (sotto) - valori %. Anno 2011

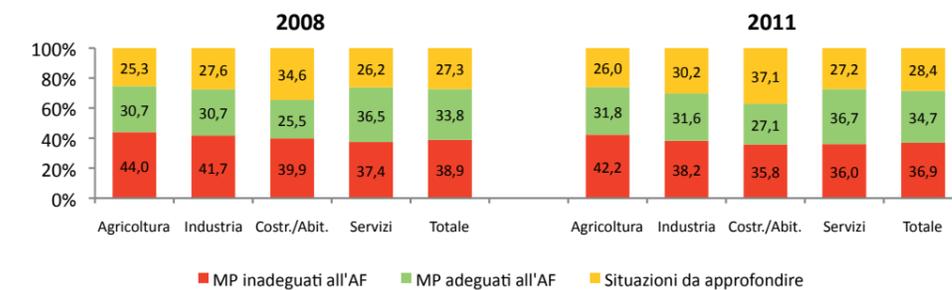
AFCI	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 0,06	29,4	35,7	38,1	40,7	36,5	36,8
0,06 - 0,2	23,4	21,4	20,9	21,0	21,4	21,5
0,2 - 0,45	21,7	17,8	18,1	16,9	18,6	18,3
> 0,45	25,5	25,1	22,9	21,4	23,5	23,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

AFCI	Agricoltura	Industria	Costruzioni/abitazione	Servizi	Totale
≤ 0,06	25,1	26,7	55,4	33,6	36,8
0,06 - 0,2	18,0	24,8	16,8	24,1	21,5
0,2 - 0,45	23,4	24,6	9,6	20,0	18,3
> 0,45	33,5	23,9	18,2	22,3	23,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

I risultati ottenuti dall'incrocio dei due indicatori (Appendice-A3), riassunti in Figura 5, mostrano come nel 2011 i mezzi propri siano risultati adeguati rispetto all'attivo fisso per il 34,7% delle cooperative e, nel dettaglio, per il 31,8% delle cooperative attive nel settore agricolo, per il 31,6% di quello industriale e per il 36,7% di quello dei servizi. Confrontando la situazione registrata nel 2011 con quella del 2008, emerge un quadro di sostanziale stabilità tra i due anni, con un aumento dello 0,9% della quota di cooperative con adeguati livelli di patrimonializzazione.

Figura 5. Cooperative per adeguatezza dei livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) rispetto alla rigidità del capitale investito (AF: Attivo Fisso) per settore di attività - valori %. Anni 2008 - 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

1.1.3. L'economicità

Per quanto riguarda l'analisi dell'economicità, è bene ricordare che la redditività delle cooperative non può essere misurata attraverso i tradizionali indicatori utilizzati in ambito for-profit. Nelle cooperative il profitto non rappresenta infatti un obiettivo da massimizzare, quanto piuttosto uno strumento per la crescita, o almeno, per la sopravvivenza dell'organizzazione. In senso lato, si potrebbe pertanto dire che per le cooperative il profitto rappresenta un vincolo senza il raggiungimento del quale l'organizzazione non è in grado di garantirsi una sostenibilità economica di lungo periodo (Marin-Sanchez, Melia-Martì, 2006).

Seguendo questa impostazione, si è optato per due indicatori di bilancio diversi da quelli tradizionalmente utilizzati: l'incidenza del valore della produzione sui costi della produzione (VPCP; Appendice-A4) e l'incidenza del risultato d'esercizio sul valore della produzione (REVP; Appendice-A5).

Il primo indicatore misura la distanza tra i costi della produzione e il valore della produzione: valori dell'indice inferiori a 1 individuano situazioni economicamente non sostenibili nel lungo periodo. Valori prossimi all'unità indicano situazioni in cui: a) la cooperativa non è in grado di coprire altri costi di natura straordinaria e finanziaria; b) difficilmente sarà in grado di produrre un *surplus* positivo da reinvestire nelle attività della cooperativa per la crescita della stessa.

La Tabella 7 mostra che per il 43,5% delle cooperative l'indicatore VPCP ha assunto nel 2011 valori inferiori all'unità. Al contrario un 48,5% delle organizzazioni analizzate con un valore della produzione di poco superiore ai costi della produzione (indicatore compreso tra 1 e 1,2).

Le analisi per area geografica e settore d'attività (Tabella 7) offrono ulteriori informazioni utili per l'interpretazione dei valori dell'indicatore. Si nota infatti come nell'anno considerato siano state soprattutto le cooperative delle regioni meridionali e insulari ad aver registrato una scarsa capacità di far fronte ai costi della produzione con il valore della produzione, rispettivamente il 49,4% e il 51,6% delle cooperative analizzate in queste regioni. Tra i vari settori di attività è il settore delle costruzioni/abitazione ad attraversare i maggiori problemi di copertura dei costi operativi, mentre nei rimanenti settori la maggior parte delle cooperative ha registrato valori dell'indicatore superiori all'unità, evidenziando quindi per questi settori una situazione nel complesso positiva.

Tabella 7. Cooperative per classi dell'indicatore VPCP¹⁰ per area geografica (sopra) e settore di attività (sotto) - valori %. Anno 2011

VPCP	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 1	34,5	37,6	42,3	49,4	51,6	43,5
1 - 1,2	58,7	52,8	49,1	42,8	41,3	48,5
1,2 - 1,4	3,3	4,4	3,7	3,8	3,7	3,8
> 1,4	3,5	5,2	4,9	4,0	3,4	4,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

VPCP	Agricoltura	Industria	Costruzioni/ abitazione	Servizi	Totale
≤ 1	40,5	37,0	50,7	39,4	43,5
1 - 1,2	53,5	57,1	38,5	52,8	48,5
1,2 - 1,4	3,2	3,2	3,9	4,0	3,8
> 1,4	2,8	2,7	6,9	3,8	4,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Per valutare la capacità di autofinanziamento della cooperativa è utile calcolare l'incidenza del risultato d'esercizio sul valore della produzione (REVP): questo indicatore evidenzia la parte di valore della produzione che l'organizzazione residua come utile d'esercizio, dopo che i costi di produzione sono stati coperti e gli interlocutori sono stati remunerati con la distribuzione di ricchezza. Esso consente anche di individuare la capacità della cooperativa di perseguire un risultato economico positivo (utile) in grado di garantire la stabilità e la sopravvivenza nel tempo senza il ricorso sistematico a contributi e sovvenzioni.

Si rileva una quota consistente di cooperative in grado di destinare fino al 6% del valore della produzione a utile dell'esercizio (38,5%) o anche più (13,6%). Emerge inoltre la difficoltà di alcune cooperative a coprire i costi di gestione, che inevitabilmente incide sulla loro redditività: nel 2011 il 47,9% delle cooperative ha consumato ricchezza (Tabella 8). Considerando la dimensione territoriale, si confermano le maggiori difficoltà delle cooperative meridionali e insulari: rispettivamente il 50,6% e 52,8% delle cooperative di queste regioni hanno registrato valori negativi dell'indicatore REVP. Migliore è invece la situazione delle cooperative delle regioni settentrionali: il 55,6% delle cooperative del Nord-est e il 57% di quelle del Nord-ovest hanno registrato un risultato positivo nel corso del 2011. L'analisi per settore d'attività conferma le maggiori difficoltà del settore edilizio (59,5% con valori negativi di REVP) rispetto agli altri comparti produttivi.

Tabella 8. Cooperative per classi dell'indicatore REVP¹¹ - per area geografica (sopra) e settore di attività (sotto) - valori %. Anno 2011

REVP	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ -0,06	17,7	19,9	21,0	23,2	27,2	21,7
-0,06 - 0	26,7	23,1	28,0	27,4	25,6	26,2
0 - 0,06	43,7	42,6	38,6	34,8	33,0	38,5
> 0,06	11,9	14,4	12,4	14,6	14,2	13,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

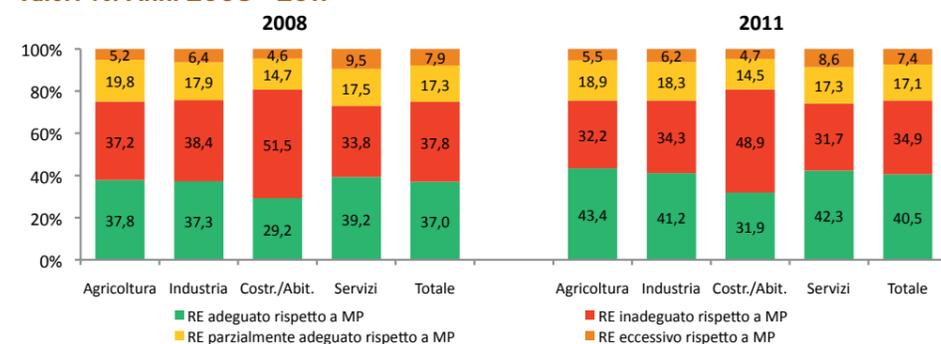
REVP	Agricoltura	Industria	Costruzioni/ abitazione	Servizi	Totale
≤ -0,06	21,5	20,1	21,2	21,5	21,7
-0,06 - 0	26,1	27,6	38,3	22,5	26,2
0 - 0,06	41,7	40,3	29,5	41,4	38,5
> 0,06	10,7	12,0	11,0	14,6	13,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

L'interpretazione dell'indicatore REVP non può prescindere dal fine istituzionale della cooperativa: se nel corso degli anni la cooperativa fa corrispondere a profitti positivi una costante crescita del capitale investito, è possibile ipotizzare che la gestione operativa abbia generato ricchezza per finanziare la crescita dell'azienda; se, al contrario, a continui utili di fine esercizio non corrisponde un piano di crescita e una politica degli investimenti, è necessario interrogarsi sulla capacità della cooperativa di perseguire il proprio fine istituzionale.

Per questo motivo è interessante incrociare l'indicatore di autofinanziamento REVP con l'indicatore di patrimonializzazione MPCI (Appendice-A6). I risultati di questa analisi, riportati in Figura 6, mostrano accantonamenti di utili a patrimonio netto adeguati rispetto al livello di patrimonio netto per il 43,4% delle cooperative agricole, il 41,2% di quelle industriali e il 42,3% di quelle nei settori dei servizi. Il confronto con i dati relativi all'anno 2008 evidenzia una situazione migliore, con un aumento di oltre tre punti percentuali del numero di cooperative con risultati d'esercizio adeguati rispetto ai mezzi propri. Tale incremento è stato particolarmente rilevante nei settori agricolo e industriale.

Figura 6. Cooperative per adeguatezza dell'autofinanziamento (RE: Risultato d'Esercizio) e livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) per settore di attività - valori %. Anni 2008 - 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

1.2. L'evoluzione della situazione economica delle cooperative italiane dal 2008 al 2011

Dopo aver presentato la situazione economico-finanziaria delle cooperative al 2011 e averla confrontata, nei suoi tratti salienti con quella del 2008, è utile spostare l'attenzione sulle sole cooperative costituite prima del 2009 e analizzare la situazione economico-finanziaria al 2008 e al 2011, ciò consente di confrontarne le performance tra la fase iniziale della crisi e il suo protrarsi. L'analisi si concentra sulle 43.263 cooperative costituite prima del 2009 per le quali si dispone dei bilanci del 2008 e del 2011 (Tabella 9).

Tabella 9. Cooperative costituite prima del 2009 per area geografica, settore di attività e anno costituzione. Anno 2011

	v.a.	%
Area geografica		
Nord-est	7.342	17,0
Nord-ovest	8.716	20,1
Centro	9.065	21,0
Sud	11.548	26,7
Isole	6.592	15,2
Settore d'attività		
Agricoltura	4.964	11,4
Industria	3.142	7,3
Costruzioni	8.474	19,6
Servizi	24.776	57,3
Dato mancante	1.907	4,4
Anno di costituzione		
Fino al 1990	16.803	38,9
1991 - 2000	9.830	22,7
2001 - 2008	16.629	38,4
Dato mancante	1	
Totale	43.263	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

1.2.1. Valore della produzione e capitale investito

Concentrando l'analisi sulle 43.263 cooperative si nota che nonostante la crisi, nel quadriennio considerato, sia il valore della produzione sia il capitale investito sono complessivamente aumentati rispettivamente +8,2% e +10,6%.

Tabella 10. Variazioni tendenziali percentuali tra il 2008 e il 2011 del Valore della produzione e del Capitale investito per area geografica (sx) e settore di attività (dx)

Area	Valore della produzione	Capitale investito	Settore	Valore della produzione	Capitale investito
Nord-est	+7,8	+10,5	Agricoltura	+8,5	+16,3
Nord-ovest	+8,5	+11,3	Industria	+11,4	+15,2
Centro	+11,1	+8,5	Costr./abit.	-9,5	+3,8
Sud	+8,2	+18,2	Servizi	+10,9	+12,0
Isole	-0,6	+6,2	Dato mancante	+2,0	+7,9
Totale	+8,2	+10,6	Totale	+8,2	+10,6

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

L'analisi delle variazioni nel quadriennio considerato per area geografica (Tabella 10) evidenzia variazioni tendenziali positive del valore della produzione in tutte le macroregioni italiane, eccezione fatta per le Isole in cui si registra una variazione negativa dello 0,6%. I dati per settore di attività (Tabella 10) evidenziano variazioni positive del valore della produzione nei comparti agricoli, industriale e dei servizi (rispettivamente +8,5%, +11,4% e +10,9%) e un netto calo (-9,5%) nel settore edilizio e dell'abitazione.

1.2.2. Grado di patrimonializzazione

Nel complesso si rileva, tra il 2008 e il 2011, un miglioramento del grado di patrimonializzazione delle cooperative. Dall'analisi dell'indicatore MPCl nel 2008 e 2011 (Tabella 11) risulta infatti che il 44,9% delle cooperative con patrimonio netto negativo nel 2008 abbia registrato valori dell'indice positivi nel 2011. Inoltre il 65,4% delle cooperative che nel 2008 registrava un valore dell'indicatore compreso tra 0,15 e 0,35 nel 2011 ha registrato valori superiori allo 0,15 e in particolare il 18,9% valori superiori allo 0,35. Il 70,8% delle cooperative con un'incidenza dei mezzi propri sul capitale investito superiore al 35% nel 2008 ha confermato tali valori nel 2011.

Tabella 11. Cooperative per classi dell'indicatore MPCl - valori %. Anni 2008 e 2011

2008	2011				Totale
	≤ 0	0 - 0,15	0,15 - 0,35	> 0,35	
≤ 0	55,1	31,0	7,3	6,6	100,0
0 - 0,15	15,0	68,3	11,8	4,9	100,0
0,15 - 0,35	7,5	27,1	46,5	18,9	100,0
> 0,35	5,1	9,1	15,0	70,8	100,0
Totale	17,6	38,3	18,4	25,7	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

La rigidità del capitale investito (Tabella 12) è rimasta sostanzialmente stabile tra il 2008 e il 2011: il 79,7% delle cooperative che presentavano valori dell'indice AFCI nel 2008 inferiori allo 0,06 si è collocato nella medesima classe di valori anche nel 2011. Stabilità nei valori anche per

il 70,7% delle cooperative che nel 2008 mostravano un'incidenza dell'attivo fisso sul capitale investito superiore al 45%.

Tabella 12. Cooperative per classi dell'indicatore AFCI - valori %. Anni 2008 e 2011

2008	≤ 0,06	0,06 - 0,2	2011		Totale
			0,2 - 0,45	> 0,45	
≤ 0,06	79,7	12,6	4,5	3,2	100,0
0,06 - 0,2	32,9	46,3	16,3	4,5	100,0
0,2 - 0,45	10,9	28,2	44,7	16,2	100,0
> 0,45	6,9	6,3	16,1	70,7	100,0
Totale	37,0	21,2	18,1	23,7	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

1.2.3. Analisi dell'economicità

Utilizzando per l'analisi l'indicatore VPCP (Tabella 13) si rileva che la maggior parte (61,4%) delle cooperative che nel 2008 avevano registrato valori inferiori all'unità non hanno migliorato la loro situazione nel 2011; per contro il 38,6% mostra un miglioramento nella capacità di coprire i costi con il valore della produzione. Le cooperative che nel 2008 mostravano buone capacità di residuare il valore della produzione generato (valori dell'indicatore superiori a 1,2) hanno mostrato nel 2011 un leggero peggioramento, pur continuando a registrare, nella maggior parte dei casi, valori superiori all'unità. Solo il 29,4% delle cooperative che nel 2008 avevano residuato più del 40% del valore della produzione hanno confermato tale percentuale nel 2011 e il 76,5% di quelle con valore dell'indice compreso tra 1,2 e 1,4 nel 2008 hanno registrato nel 2011 valori dell'indicatore inferiori al 20%.

Tabella 13. Cooperative per classi dell'indicatore VPCP - valori %. Anni 2008 e 2011

2008	≤ 1	1 - 1,2	2011		Totale
			1,2 - 1,4	> 1,4	
≤ 1	61,4	32,8	2,8	3,0	100,0
1 - 1,2	28,3	66,5	3,0	2,2	100,0
1,2 - 1,4	35,0	41,5	12,8	10,7	100,0
> 1,4	31,9	28,2	10,5	29,4	100,0
Totale	42,5	49,6	3,7	4,2	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

I dati riportati in Tabella 14 evidenziano invece che il 39% delle cooperative prive di equilibrio economico nel 2008 (valori dell'indicatori inferiori a -0,06) hanno registrato nel 2011 valori positivi dell'indicatore. La maggior parte delle cooperative che registrava nel 2008 una situazione di equilibrio economico e una probabile capacità di remunerare i soci (valori di REVP compresi tra 0 e 0,6; 59,3%), hanno confermato tale situazione di equilibrio anche nel 2011.

Tabella 14. Cooperative per classi dell'indicatore REVP - valori %. Anni 2008 e 2011

2008	≤ -0,06	-0,06 - 0	2011		Totale
			0 - 0,06	> 0,06	
≤ -0,06	41,9	19,1	23,6	15,4	100,0
-0,06 - 0	15,8	49,9	28,3	6,0	100,0
0 - 0,06	12,7	19,9	59,3	8,1	100,0
> 0,06	24,6	14,2	28,8	32,4	100,0
Totale	20,4	27,8	39,7	12,1	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

Conclusioni

I dati presentati nei paragrafi precedenti evidenziano per il 2011 un quadro complessivamente positivo del settore cooperativo e il confronto con i dati registrati dal settore nel 2008 conferma la buona capacità delle cooperative di resistere alla crisi. Tutti i settori, ad eccezione di quello dell'edilizia e dell'abitazione, hanno infatti incrementato, sia il valore della produzione che gli investimenti.

Gli indicatori di patrimonializzazione, copertura del capitale investito e di autofinanziamento sono rimasti sostanzialmente stabili tra il 2008 ed il 2011. In particolare se si osserva l'elasticità dell'attivo, e soprattutto come questo indicatore sia variato dal 2008, si può dedurre che il capitale investito è aumentato prevalentemente per effetto di un aumento dell'attivo circolante. Ulteriori approfondimenti sarebbero tuttavia necessari per indagare il motivo di tale aumento, ossia se si tratti di un percorso "virtuoso", volto a ridurre progressivamente gli investimenti in capitale fisso al fine di avere una struttura più flessibile o se si tratti invece di una situazione subita e derivante da un incremento dei tempi di incasso o da un rallentamento della dinamica del magazzino.

2. L'evoluzione delle cooperative italiane tra il 2008 e il 2011: gli aspetti occupazionali

Chiara Carini¹, Maurizio Carpita²

■ Introduzione

Una delle dimensioni della cooperazione a cui si fa spesso riferimento è quella occupazionale. È un punto d'osservazione particolarmente rilevante che, congiuntamente all'analisi della dimensione economica, consente di offrire un quadro d'insieme della rilevanza del settore nel sistema produttivo italiano.

Ricostruire la consistenza degli occupati nelle cooperative è stato da sempre, e lo è in parte ancora oggi, difficile. La carenza di dati ufficiali, le lacunosità e le difficoltà di accesso ai dati di fonte amministrativa consentono di cogliere solo in parte il fenomeno. Inoltre i dati disponibili riguardano prevalentemente lavoratori con contratto di lavoro dipendente o parasubordinato, ma non lavoratori autonomi, la cui presenza è significativa nelle cooperative. Si tratta di un aspetto rilevante specie in una fase di riduzione dell'occupazione come quella attuale.

Negli ultimi anni tuttavia qualcosa è cambiato e incrociando diverse fonti sia di tipo amministrativo che statistico è oggi possibile delineare un quadro abbastanza preciso almeno degli occupati alle dipendenze delle cooperative italiane, sia come stock a fine anno, che come flusso nel corso dell'anno (quindi tenendo conto anche degli occupati stagionali o temporanei).

I dati di stock, sia di fonte camerale sia dell'Istituto Nazionale di Statistica (Istat) offrono, seppur con lievi differenze in termini quantitativi, il quadro dell'occupazione a fine 2011.

Secondo i dati di Telemaco - Infocamere elaborati dal Censis (Censis, 2012), infatti, il numero di occupati a fine 2011 si è attestato a 1.310.388, con un aumento dell'8% rispetto al dato del 2007. Secondo i dati del 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi realizzato dall'Istat nel corso del 2011, il numero complessivo di occupati in cooperative a fine 2011 si è attestato a quota 1.200.585, pari al 7,1% degli addetti nelle imprese censite e con una variazione del 22,7% rispetto al dato censuario del 2001. Di questi, poco più di 365 mila risultano occupati in cooperative sociali.

Per una valutazione del peso complessivo delle cooperative è possibile analizzare, oltre a questi dati di stock, anche i dati di flusso dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale (INPS), ossia i dati sul numero di lavoratori registrati in corso d'anno comprensivi degli stagionali.

■ 2.1. Analisi dei flussi: fonte dati e cooperative analizzate

Il flusso dei lavoratori in corso d'anno è deducibile dai dati dell'INPS. Essi provengono dall'archivio amministrativo delle denunce retributive mensili (Emens) dell'INPS con aggiornamento al 30/04/2013. I dati si riferiscono al flusso di lavoratori nelle cooperative italiane nel corso degli anni 2008-2011, suddivisi per lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, determinato e stagionale e per i parasubordinati con almeno un versamento contributivo per lavoro parasubordinato accreditato nell'anno. Il numero di lavoratori nell'anno è costituito dalla somma delle unità statistiche, quindi nel caso in cui un singolo lavoratore abbia avuto più di un rapporto di lavoro nello stesso anno, esso è contato una sola volta. I dati di seguito presentati si riferiscono alle cooperative italiane per le quali sono disponibili negli archivi INPS

¹ Euricse.

² Centro di Studi e di Ricerche "Dati, Metodi e Sistemi" dell'Università degli Studi di Brescia ed Euricse.

i dati occupazionali per almeno un anno del quadriennio considerato, a prescindere dalla disponibilità del bilancio o meno nel *Data warehouse* di Euricse. Nella lettura dei risultati si tenga presente che non vi è perfetta corrispondenza tra le unità analizzate in questo capitolo e quelle oggetto d'analisi del capitolo precedente. Con riferimento all'anno 2011, delle 52.808 cooperative analizzate in questo capitolo il 73,1% rientra anche nell'analisi presentata nel capitolo 1. Dall'analisi sono inoltre esclusi i consorzi cooperativi e tutte le società controllate da cooperative, ma costituite con diversa forma giuridica. La Tabella 1 riporta nel dettaglio il numero di cooperative presenti negli archivi dell'INPS con almeno un dipendente nei quattro anni esaminati.

Tabella 1. Cooperative per settore di attività, area geografica e anno - valori %

	2008	2009	2010	2011
Settore d'attività				
Agricoltura	11,3	11,1	10,7	10,3
Industria	8,8	8,6	8,3	8,3
Costruzioni	12,5	12,4	12,4	12,3
Commercio	6,0	6,1	6,1	6,1
Trasporti	13,0	13,2	13,1	13,0
Altri servizi	46,2	46,2	46,6	46,9
Dato mancante	2,2	2,4	2,8	3,1
Area geografica				
Nord-est	16,4	16,1	15,8	15,6
Nord-ovest	21,0	20,7	20,6	20,5
Centro	20,9	21,2	21,5	21,5
Sud	26,4	26,6	26,7	26,9
Isole	15,3	15,4	15,4	15,5
Dato mancante	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale	50.185,0	50.836,0	51.935,0	52.808,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

2.2. Il quadro d'insieme

Secondo i dati dell'INPS le cooperative italiane hanno occupato, con varie forme contrattuali, nel corso del 2011 1.746.369 lavoratori. I dati mostrano una maggiore concentrazione di tali occupati nel settore "altri servizi" (Tabella 2; 55,4%), seguito a distanza dal settore dei trasporti (19,2%), quello agricolo (7,1%) e industriale (6,5%). Tra il 2008 ed il 2011, il numero complessivo di occupati è rimasto sostanzialmente stabile (1,1%). Tra i settori di attività si segnala il piccolo negativo del settore edilizio (-12%). Il settore degli "altri servizi", nel complesso, ha mostrato al contrario di resistere alle difficoltà dell'attuale crisi economica e ha registrato nel quadriennio considerato un aumento del 4,1%.

Nel complesso gli occupati di sesso femminile hanno rappresentato il 49,7% dei lavoratori totali. L'incidenza delle femmine è risultata particolarmente elevata nel settore degli "altri servizi" (64,9%) e del commercio (56,1%), seguiti da quello agricolo (35%) e dall'industria (34,4%). Esaminando l'età dei lavoratori, nel complesso il 34,6% ha un'età inferiore ai 35 anni.

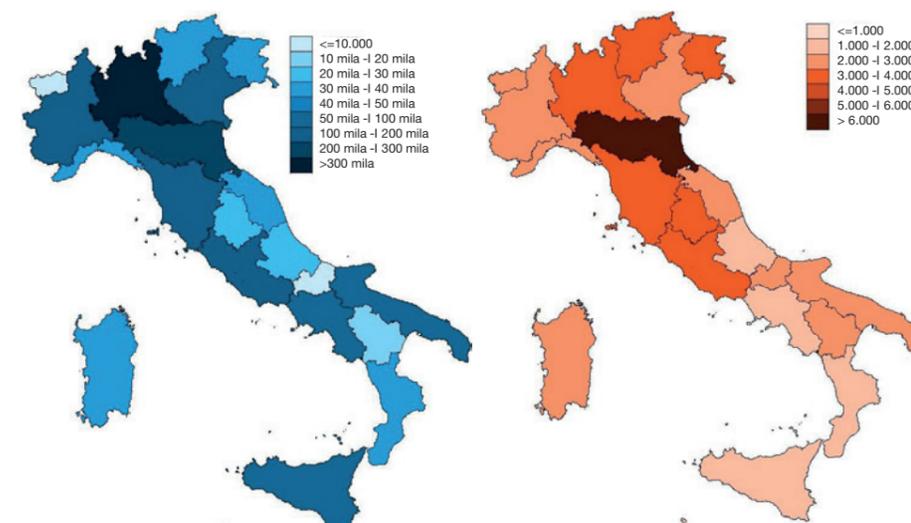
Tabella 2. Occupati nelle cooperative per settore d'attività della cooperativa. Anno 2011

Settore d'attività	Totale lavoratori v.a.	%	% femmine	% con meno di 35 anni	Variazione 2008-2011 (%)
Agricoltura	124.417	7,1	35,0	31,6	-4,0
Industria	112.880	6,5	34,4	29,2	-5,6
Costruzioni	78.286	4,5	14,6	33,9	-12,0
Commercio	99.412	5,7	56,1	28,2	2,4
Trasporti	336.066	19,2	23,5	40,4	-0,9
Altri servizi	968.219	55,4	64,9	34,0	4,1
Dato mancante	27.089	1,6	40,2	44,7	15,8
Totale	1.746.369	100,0	49,7	34,6	1,1

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati per regione (Figura 1) evidenziano la maggiore concentrazione di occupati, sia in termini assoluti sia in relazione al numero di abitanti, nelle regioni dell'Italia settentrionale ed in particolare in Emilia Romagna e Lombardia.

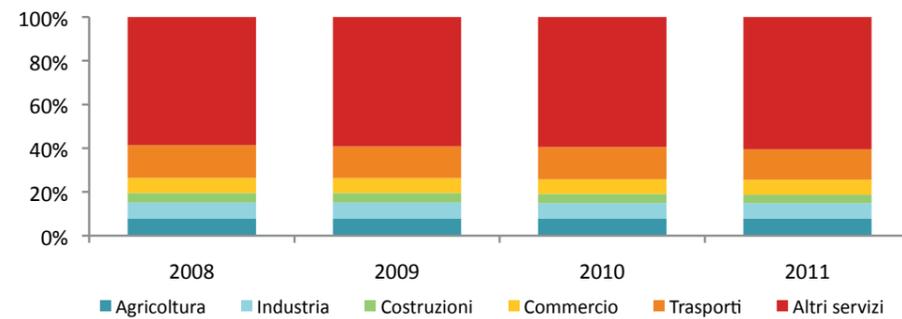
Figura 1. Occupati nelle cooperative per regione: v.a. (sx) ed ogni 100.000 abitanti (dx). Anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati in Figura 2 evidenziano che, in tutti e quattro gli anni analizzati, poco meno del 60% dei lavoratori è stato occupato in cooperative attive nel settore "altri servizi".

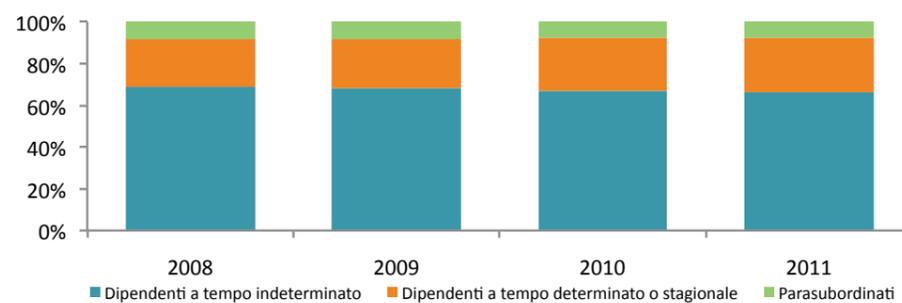
Figura 2. Occupati nelle cooperative italiane per settore d'attività - composizione %. Anni 2008-2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Come evidenziato in Figura 3, in ogni singolo anno dal 2008 al 2011, più del 60% dei lavoratori delle cooperative analizzate è stato assunto come dipendente a tempo indeterminato. In particolare nel corso del 2011, il 66,4% degli occupati in cooperative era costituito da lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, il 26,1% dipendenti a tempo determinato o stagionale ed il 7,5% da lavoratori parasubordinati.

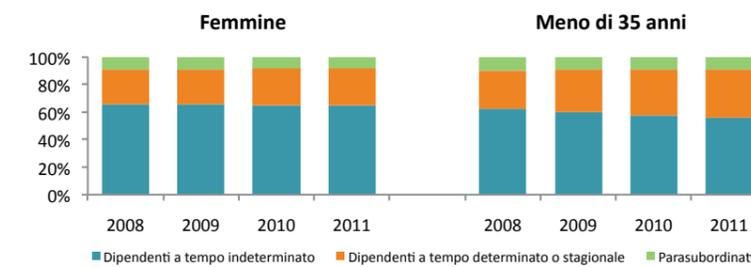
Figura 3. Occupati nelle cooperative italiane per tipologia contrattuale - composizione %. Anni 2008-2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati in Figura 4, mostrano una quota di parasubordinati leggermente superiore tra le femmine e tra i lavoratori con meno di 35 anni rispetto al dato generale (nel 2011 rispettivamente 8,5% e 8,9%). Tra questi ultimi si rileva anche una maggiore percentuale di dipendenti a tempo determinato o stagionale (35%).

Figura 4. Occupati femmine e con meno di 35 anni nelle cooperative italiane per tipologia contrattuale - composizione %. Anni 2008-2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Considerando le 35.339 cooperative per le quali si dispone dei dati occupazionali relativi a ogni singolo anno compreso tra 2008 e 2011 (Tabella 3) si nota come nel complesso il numero di lavoratori occupati in tali cooperative sia rimasto sostanzialmente stabile tra il 2008 ed il 2011 (+1,2%).

Tabella 3. Occupati nelle cooperative per cui si dispone dei dati 2008-2011 per tipologia. Anni 2008-2011

	2008	2009	2010	2011	Var % 2008-2011
Dipendenti a tempo indeterminato	922.810	926.194	941.791	928.436	0,6
Dipendenti a tempo det. o stagionale	309.599	321.700	337.609	328.676	6,2
Parasubordinati	113.526	110.082	109.128	104.529	-7,9
Totale lavoratori	1.345.935	1.357.976	1.388.528	1.361.641	1,2

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Tabella 4. Occupati nelle cooperative per cui si dispone dei dati 2008-2011 per settore d'attività. Anni 2008-2011

Settore attività	2008	2009	2010	2011	Var % 2008-2011
Agricoltura	105.334	107.424	108.815	106.111	0,7
Industria	97.714	96.518	96.489	94.495	-3,3
Costruzioni	59.268	59.751	58.471	54.185	-8,6
Commercio	91.869	91.664	92.545	92.107	0,3
Trasporti	202.149	197.493	204.360	189.704	-6,2
Altri servizi	784.964	799.792	822.290	820.576	4,5
Dato mancante	4.637	5.334	5.558	4.463	-3,7
Totale	1.345.935	1.357.976	1.388.528	1.361.641	1,2

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Nei paragrafi che seguono vengono esaminate più in dettaglio le tre forme contrattuali sopra elencate.

2.3. I lavoratori dipendenti con contratto di lavoro a tempo indeterminato

Nel corso del 2011 l'INPS ha registrato 1.160.351 posizioni previdenziali relative a lavoratori a tempo indeterminato nelle cooperative italiane, pari al 66,4% degli occupati totali nel corso dell'anno in cooperative.

Analizzando i dati per settore di attività (Tabella 5), spicca il settore degli "altri servizi" con più di 646.000 dipendenti a tempo indeterminato nel corso del 2011 (56,4%). Questo settore è anche il settore in cui si è registrata la maggiore presenza di dipendenti di sesso femminile (65,3% sul numero totale di dipendenti femmine).

Esaminando il peso del lavoro dipendente a tempo indeterminato sul numero totale di occupati in cooperative per settore di attività, emerge come esso sia elevato in tutti i settori, eccezion fatta per l'agricoltura, settore quest'ultimo caratterizzato da un forte ricorso al lavoro stagionale.

Tabella 5. Dipendenti a tempo indeterminato nelle cooperative per settore d'attività. Anno 2011

Settore d'attività	v.a.	%	% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni	% sul tot. lavoratori in coop del settore
Agricoltura	43.390	3,8	21,4	22,0	34,9
Industria	74.882	6,5	31,1	24,5	66,3
Costruzioni	55.911	4,9	13,6	31,6	71,4
Commercio	69.104	6,0	57,2	22,5	69,5
Trasporti	256.822	22,4	22,4	37,0	76,4
Altri servizi	646.312	56,4	65,3	27,4	66,8
Dato mancante	13.930		35,0	39,1	51,4
Totale	1.160.351	100,0	48,6	29,2	66,4

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

L'analisi delle posizioni previdenziali per area geografica (Tabella 6) evidenzia che il 59,4% dei lavoratori a tempo indeterminato è stato occupato in cooperative delle regioni settentrionali (29,1% nel Nord-est; 30,3% Nord-ovest), contro il 13,2% in cooperative delle regioni meridionali ed il 6,4% in quelle insulari.

Tabella 6. Dipendenti a tempo indeterminato nelle cooperative per area geografica. Anno 2011

Area geografica	v.a.	%	% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni	% sul tot. lavoratori in coop dell'area
Nord-est	337.580	29,1	54,0	25,5	70,2
Nord-ovest	351.294	30,3	49,5	33,5	70,4
Centro	243.458	21,0	48,8	28,2	66,0
Sud	153.673	13,2	35,5	28,8	57,4
Isole	74.284	6,4	46,2	29,2	57,1
Dato mancante	62				
Totale	1.160.351	100,0	48,6	29,2	66,4

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

L'incidenza dei dipendenti a tempo indeterminato sul totale occupati in cooperative è stata rilevante in tutte le regioni italiane, anche se si registrano differenze tra le regioni settentrionali (70,2% del totale dipendenti a tempo indeterminato nel Nord-est e 70,4% nel Nord-ovest) e quelle meridionali (57,4%) e insulari (57,1%). Tali differenze si fanno più nette se si analizzano i dati relativi ai dipendenti di sesso femminile, che rappresentano il 54% dei dipendenti a tempo indeterminato nelle cooperative del Nord-est e solo il 35,5% in quelle del Sud d'Italia. La percentuale di lavoratori con meno di 35 anni varia dal 25,5% del Nord-est al 33,5% del Nord-ovest.

Come mostrato in Tabella 7, tra il 2008 ed il 2011, il numero di lavoratori a tempo indeterminato è complessivamente diminuito del 2,68%. Le variazioni percentuali annue evidenziano tuttavia che il calo maggiore si è registrato tra il 2008 ed il 2009 (-4,3%) mentre nei due anni successivi si è registrata una sostanziale stabilità (rispettivamente +0,5% e +1,2%).

Per quanto riguarda i dipendenti di sesso femminile, nel quadriennio considerato, si è registrata una sostanziale stabilità (+0,3%); al contrario i lavoratori con meno di 35 anni sono stati la categoria di lavoratori più colpita dalla crisi (-18,8% tra 2008 e 2011).

Tabella 7. Variazioni percentuali annue e variazione percentuale 2008-2011 del numero di dipendenti a tempo indeterminato nelle cooperative

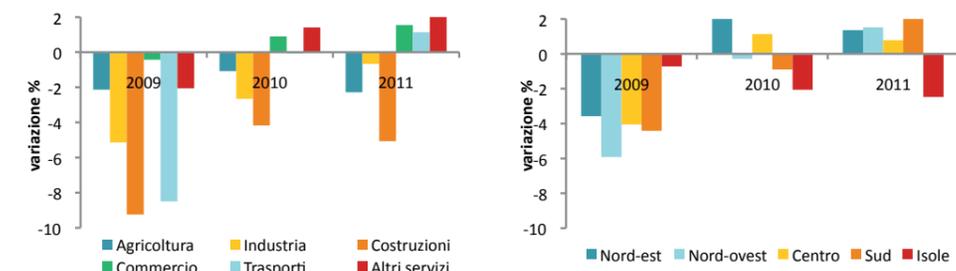
	Variazione %			Variazione %
	2009	2010	2011	2008-2011
Totale	-4,3	+0,5	+1,2	-2,7
Maschi	-6,3	0,3	0,7	-5,4
Femmine	-2,1	+0,8	+1,6	+0,3
Giovani (<= 35 anni)	-11,9	-4,1	-3,8	-18,8

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Confrontando i dati dei singoli anni, emerge tra il 2008 ed il 2011, la forte diminuzione di occupati a tempo indeterminato nel settore dell'edilizia (-17,4%). Le variazioni percentuali annue (Figura 5) evidenziano, inoltre, alcuni primi segnali di ripresa per il settore degli "altri servizi", con un +1,4% tra il 2009 ed il 2010 e +2,4% tra il 2010 ed il 2011.

A livello territoriale, sebbene il saldo del quadriennio risulti negativo per tutte le macro regioni italiane, risulta evidente la differenza tra il Nord-est (-0,1% tra il 2008 ed il 2011) e le altre regioni italiane. Anche in questo caso le variazioni annue evidenziano dinamiche evolutive diverse tra le aree geografiche: nel 2009 tutte le macro regioni hanno registrato una variazione negativa rispetto al 2008 superiore al 2% eccezion fatta per le regioni insulari (-0,7%). Dal 2010 le regioni settentrionali hanno registrato variazioni annue positive, al contrario per le Isole si è registrato un progressivo peggioramento (-2,1% tra 2009 e 2010; -2,5% tra 2010 e 2011).

Figura 5. Variazioni percentuali annue del numero di dipendenti a tempo indeterminato nelle cooperative per settore d'attività (sx) e area geografica (dx)



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

2.4. Il lavoro dipendente con contratto di lavoro a tempo determinato o stagionale

Nel corso del 2011, 454.927 lavoratori hanno avuto un contratto di lavoro a tempo determinato o stagionale in una cooperativa italiana (26,1% dei lavoratori complessivi in cooperative). I dati per area geografica (Tabella 9) evidenziano come il 49,8% dei dipendenti a termine sia stato registrato in cooperative delle regioni settentrionali (25,3% nel Nord-est e 24,5% nel Nord-ovest), il 20,3% in quelle meridionali e il 9,9% in quelle insulari.

La maggior incidenza di tale forma contrattuale sul totale occupati in cooperative nelle regioni meridionali (34,6% del numero complessivo di lavoratori nelle cooperative) e insulari (34,5%) rispetto alle altre regioni potrebbe trovare giustificazione nella presenza in tali aree di un maggior numero di cooperative attive nel settore agricolo e più in generale nella maggiore debolezza del sistema produttivo di queste regioni. Come infatti evidenziato in Tabella 8, il 61,7% dei lavoratori in cooperative agricole ha avuto nel corso dell'anno un contratto di dipendenza a tempo determinato oppure stagionale.

Si rileva un'elevata presenza di lavoratori a tempo determinato di sesso femminile in tutte le regioni ed in particolare in quelle del Nord-est (55,8%), mentre nelle regioni del Nord-ovest e in quelle centrali si è registrato il maggior peso dei dipendenti con meno di 35 anni (rispettivamente 52,7% e 48,8%). Da segnalare l'alta percentuale di femmine e di lavoratori con meno di 35 anni nel settore degli "altri servizi" (rispettivamente 63% e 48,3%), dell'industria (42,7% e 40,7%) e in quello agricolo (43,7% e 38,1%).

Tabella 8. Dipendenti a tempo determinato o stagionale nelle cooperative per settore d'attività. Anno 2011

Settore d'attività	v.a.	%	% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni	% sul tot. lavoratori in coop del settore
Agricoltura	76.811	17,3	43,7	38,1	61,7
Industria	32.470	7,3	42,7	40,7	28,8
Costruzioni	16.214	3,6	15,1	42,9	20,7
Commercio	25.684	5,8	58,5	45,6	25,8
Trasporti	69.249	15,6	27,8	53,8	20,6
Altri servizi	223.867	50,4	63,0	48,3	23,1
Dato mancante	10.632		44,6	51,2	39,2
Totale	454.927	100,0	50,6	46,6	26,1

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Tabella 9. Dipendenti a tempo determinato o stagionale nelle cooperative per area geografica. Anno 2011

Area geografica	v.a.	%	% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni	% sul tot. lavoratori in coop dell'area
Nord-est	114.914	25,3	55,8	45,6	23,9
Nord-ovest	111.429	24,5	51,8	52,7	22,3
Centro	91.111	20,0	49,4	48,8	24,7
Sud	92.505	20,3	48,1	41,1	34,6
Isole	44.947	9,9	41,6	40,7	34,5
Dato mancante	21				
Totale	454.927	100,0	50,6	46,6	26,1

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati in Tabella 10 mostrano, tra il 2008 e il 2011, una dinamica diversa rispetto a quella dei dipendenti a tempo indeterminato. Nel complesso, nel quadriennio, il numero di lavoratori a tempo determinato o stagionali è aumentato del 17,3%, percentuale che si attesta all'8,7% nel caso dei lavoratori di sesso femminile e al 13,2% per i lavoratori con meno di 35 anni.

Le variazioni annue riportate in Tabella 10 evidenziano aumenti in tutti i singoli anni, eccezion fatta per i lavoratori con meno di 35 anni nel 2009 (-0,3%).

Il 2010 è l'anno con la maggiore variazione annua positiva nel numero complessivo di dipendenti a termine (+10,1%), di femmine (+5,5%) e di giovani (+10,3%).

Tabella 10. Variazioni percentuali annue e variazione percentuale 2008-2011 del numero di dipendenti a tempo determinato o stagionale nelle cooperative

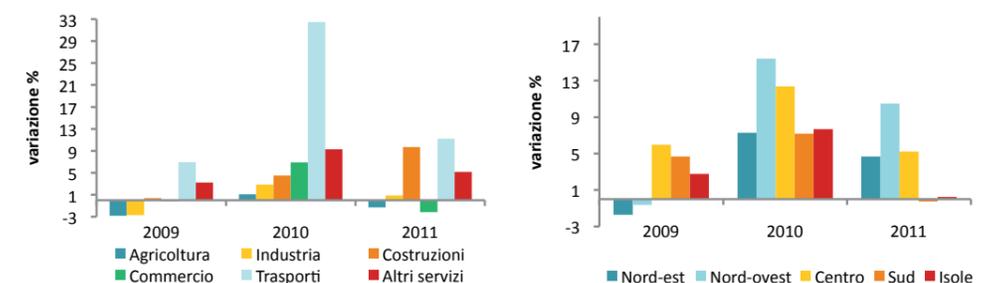
	Variazione %			Variazione % 2008-2011
	2009	2010	2011	
Totale	1,8	10,1	4,6	17,3
Maschi	3,3	15,4	7,0	27,5
Femmine	0,6	5,5	2,4	8,7
Giovani (<= 35 anni)	-0,3	10,3	2,9	13,2

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Esaminando le dinamiche interne ai singoli settori di attività, tra il 2008 ed il 2011 si è registrato un forte aumento nel settore dell'edilizia (+15,1%), in quello degli "altri servizi" (+18,7%) e dei trasporti (+57,6%), mentre nel settore agricolo si è registrata una diminuzione del 3%.

Guardando le variazioni per area geografica, si rileva come nel quadriennio il numero di lavoratori a tempo determinato o stagionali sia aumentato in tutte le macro regioni italiane con un picco positivo nel Nord-ovest (+26,7%) e nel Centro (+25,3%). Le variazioni annuali (Figura 6) evidenziano un 2009 positivo per le cooperative dell'Italia centrale, meridionale e insulare, un 2010 positivo per tutte le cinque macroregioni e un 2011 favorevole per le regioni settentrionali (+10,5% per il Nord-ovest e +4,7% per il Nord-est) e centrali (+5,2%) e sostanzialmente stabile per quelle del Sud (-0,3%) e delle Isole (0,2%).

Figura 6. Variazioni percentuali annue del numero di dipendenti a tempo determinato o stagionale nelle cooperative per settore d'attività (sx) e area geografica (dx)



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

2.5. Il lavoro parasubordinato

Passando infine ai lavoratori parasubordinati, nel corso del 2011 131.091 lavoratori hanno avuto almeno un versamento contributivo per lavoro parasubordinato accreditato nell'ambito di collaborazioni con cooperative (7,5% degli occupati complessivi in cooperative). Il 49% di essi ha collaborato con cooperative delle regioni settentrionali (Tabella 12; 21,5% Nord-est e 27,5%

Nord-ovest) e il 76,2% con cooperative attive nel settore degli "altri servizi" (Tabella 11). Elevato, in tutte le aree geografiche, il peso delle femmine (64,8% dei lavoratori parasubordinati al Sud; 59% nelle Isole e 58,1% nel Nord-ovest) e dei lavoratori con meno di 35 anni (43,6% nelle regioni insulari, 43,8% in quelle del Nord-ovest).

Rilevante la presenza di femmine e dei lavoratori con meno di 35 anni nel settore degli "altri servizi" (rispettivamente 66,6% e 45,2%).

Tabella 11. Lavoratori parasubordinati nelle cooperative per settore d'attività. Anno 2011

Settore d'attività	v.a.	%	% donne	% lavoratori con meno di 35 anni	% sul tot. lavoratori in coop del settore
Agricoltura	4.216	3,3	16,8	12,5	3,4
Industria	5.528	4,3	30,9	24,7	4,9
Costruzioni	6.161	4,8	22,5	30,7	7,9
Commercio	4.624	3,6	26,7	17,1	4,7
Trasporti	9.995	7,8	23,7	35,3	3,0
Altri servizi	98.040	76,2	66,6	45,2	10,1
Dato mancante	2.527		51,1	48,4	9,3
Totale	131.091	100,0	56,4	40,9	7,5

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Tabella 12. Lavoratori parasubordinati nelle cooperative per area geografica. Anno 2011

Area geografica	v.a.	%	% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni	% sul tot. lavoratori in coop del settore
Nord-est	28.180	21,5	50,3	31,6	5,9
Nord-ovest	35.995	27,5	58,1	43,8	7,2
Centro	34.470	26,3	53,7	43,5	9,3
Sud	21.506	16,4	64,8	42,9	8,0
Isole	10.939	8,3	59,0	43,6	8,4
Dato mancante	1				
Totale	131.091	100,0	56,4	40,9	7,5

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Analizzando le variazioni intercorse nel quadriennio 2008-2011 (Tabella 13), si rileva che nei quattro anni esaminati il numero complessivo di lavoratori parasubordinati in cooperative è diminuito dell'11,3%. Tale diminuzione ha colpito fortemente i lavoratori con meno di 35 anni (-18,8%) e in misura più ridotta le femmine (-7,7%).

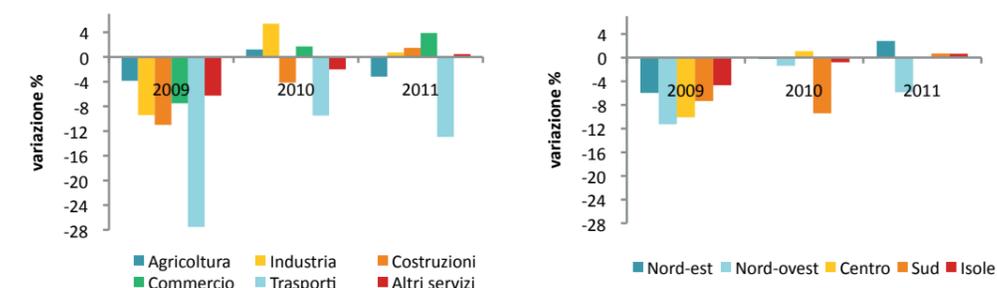
Tabella 13. Variazioni percentuali annue e variazione percentuale 2008-2011 del numero di lavoratori parasubordinati nelle cooperative

	Variazione %			Variazione % 2008-2011
	2009	2010	2011	
Totale	-8,7	-1,9	-0,9	-11,3
Maschi	-10,6	-3,0	-2,7	-15,6
Femmine	-7,2	-1,0	0,4	-7,7
Giovani (<= 35 anni)	-11,6	-4,2	-4,1	-18,8

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Le variazioni annuali per settore di attività e area geografica (Figura 7) evidenziano come il 2009 sia stato un anno negativo per tutti i settori di attività e per tutte le aree geografiche. Le variazioni annuali registrate nel 2010 e nel 2011 mostrano invece i primi segnali di ripresa per le regioni del Nord-est (-0,3% nel 2010 e +2,8% nel 2011).

Figura 7. Variazioni percentuali annue del numero di lavoratori parasubordinati nelle cooperative per settore d'attività (sx) e area geografica (dx)



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

2.6. Imponibile previdenziale

Per chiudere il quadro occupazionale delle cooperative italiane nel quadriennio si presenta in Tabella 14 l'imponibile previdenziale complessivo versato dalle cooperative per i propri lavoratori nel 2011. I dati, che mostrano come nel complesso nel 2011 siano stati versati all'INPS 32,8 miliardi di euro quali imponibile previdenziale dei lavoratori, sono da interpretarsi come provvisori poiché ancora oggetto di analisi e di approfondimento. Essi tuttavia sono utili per fornire una prima valutazione del contributo delle cooperative al sistema previdenziale.

Tabella 14. Occupati svantaggiati nelle cooperative sociali per tipologia di contratto. Anno 2011

Settore attività	Totale lavoratori occupati		Femmine occupati		Meno di 35 anni occupati	
	Numero	Imponibile (in milioni di euro)	Numero	Imponibile (in milioni di euro)	Numero	Imponibile (in milioni di euro)
Agricoltura	124.417	1.192,4	43.547	331,7	39.339	265,5
Industria	112.880	4.335,0	38.867	482,0	32.919	362,9
Costruzioni	78.286	1.042,7	11.427	124,2	26.502	237,4
Commercio	99.412	1.726,4	55.775	851,6	28.022	324,3
Trasporti	336.066	3.199,8	79.137	584,5	135.731	1.020,0
Altri servizi	968.219	21.143,8	628.314	7.491,6	329.517	2.743,3
Dato mancante	27.089	166,0	10.903	56,8	12.118	63,9
Totale	1.746.369	32.806,1	867.970	9.922,4	604.148	5.017,3

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Conclusioni

L'analisi dei dati dell'Istituto Nazionale di Previdenza Sociale fornisce informazioni importanti sulla dimensione occupazionale delle cooperative italiane nel quadriennio 2008-2011.

Nel complesso le cooperative hanno occupato nel corso del 2011 1,75 milioni di lavoratori in leggerissima crescita del numero di occupati tra il 2008 e il 2011. Entrando più nel dettaglio si rilevano andamenti differenti tra le diverse tipologie contrattuali, in linea con le tendenze

generali del mercato del lavoro in Italia. Dai dati emerge infatti, per il quadriennio esaminato, il crescente ricorso al lavoro a tempo determinato o stagionale, la lieve flessione del lavoro a tempo indeterminato ed il forte calo dei lavoratori parasubordinati, legato probabilmente quest'ultimo soprattutto all'introduzione di una legislazione più restrittiva. La complessiva stabilità è stata garantita soprattutto dalle cooperative sociali che, nel periodo considerato, hanno visto aumentare sia il numero di dipendenti a tempo indeterminato sia il numero di quelli a termine, ed hanno mantenuto al contempo stabile il numero complessivo di lavoratori parasubordinati.

A livello territoriale, si rilevano differenze significative tra le regioni settentrionali, in particolare il Nord-est che nel 2010 e 2011 ha mostrato già primi segnali di ripresa dalla crisi, e le regioni meridionali che al contrario hanno registrato nel biennio 2010-2011 un ulteriore peggioramento della situazione.

I dati confermano infine anche per le cooperative la riduzione in ingresso dei lavoratori più giovani (con meno di 35 anni) emerse negli ultimi anni anche in altri settori produttivi, per i quali nel periodo 2008-2011 si è registrato un calo del 18,76% tra i dipendenti a tempo indeterminato e del 18,83% tra i parasubordinati.

I dati di fonte INPS costituiscono quindi un importante punto di partenza per futuri approfondimenti, soprattutto per quanto riguarda il lavoro femminile e giovanile nonché per l'analisi dei livelli retributivi dei lavoratori delle cooperative italiane.

3. La rilevanza economica e occupazionale della cooperazione italiana: un'analisi d'impatto con il metodo dei "conti satellite"

Eddi Fontanari¹, Carlo Borzaga²

■ Introduzione³

Quantificare la rilevanza economica e occupazionale del sistema delle imprese cooperative è stato fino a qualche anno fa quasi impossibile a seguito non solo delle difficoltà a isolare un fenomeno diffuso in tutti i settori, ma soprattutto a causa della carenza di informazioni. I pochi dati disponibili erano in genere limitati al numero delle imprese e degli occupati. Negli ultimi anni sono però state rese disponibili nuove informazioni, soprattutto sui bilanci, e ciò ha permesso di iniziare a calcolare anche il peso della cooperazione con riferimento ai principali aggregati economici (Unioncamere e Tagliacarne, 2005, 2009, 2010; Euricse, 2011). Quanto fatto tuttavia non è ancora sufficiente per valutare compiutamente la rilevanza del fenomeno cooperativo. È necessario andare oltre. È necessario cioè calcolare il peso che la cooperazione ha lungo tutta la catena produttiva che essa attiva, attraverso sia la domanda di beni e servizi intermedi, che i consumi finali indotti dai redditi generati.

Una tecnica utile a questo fine, adottata solitamente per lo studio dell'impatto sul sistema economico complessivo di specifici settori quali il turismo, oppure di investimenti pubblici, è l'analisi *input-output* (Leontief, 1941). Essa consente di descrivere in maniera efficace il processo di formazione e distribuzione delle risorse in una determinata economia. L'analisi parte dalla stima del valore della domanda finale del settore oggetto della ricerca (il valore del prodotto finito) e, attraverso la struttura delle interdipendenze settoriali, ricostruisce la produzione interna da esso attivata. Tale tecnica non è stata quasi mai impiegata per valutare la rilevanza economica di una determinata forma d'impresa e in particolare della forma cooperativa. Con due sole eccezioni: le ricerche di Deller *et al.* (2009⁴) e di Fontanari, Borzaga (2010). Il contributo di Deller *et al.* utilizza informazioni dirette per circa un terzo delle cooperative operanti negli Stati Uniti e stima i rimanenti due terzi utilizzando il valore medio delle imprese rilevate. Diversamente, il lavoro di Fontanari e Borzaga censisce l'intero universo delle cooperative operanti in provincia di Trento, ricostruendo e includendo nell'analisi anche le imprese controllate. In questo capitolo ci si propone di stimare con la stessa metodologia, il contributo complessivo della cooperazione all'economia italiana. Dopo aver presentato in modo sintetico e intuitivo la metodologia (par. 3.1. e 3.2.), si descrivono i dati utilizzati (par. 3.3.) e si riportano i principali risultati con riferimento all'impatto sia diretto che complessivo sul prodotto interno lordo e sull'occupazione (par. 3.4.).

¹ Università degli Studi dell'Insubria - Varese ed Euricse.

² Università degli Studi di Trento ed Euricse.

³ Lavoro tratto dalla tesi di dottorato in "Economia della produzione e dello sviluppo" di E. Fontanari (Università dell'Insubria - Varese).

⁴ Lavoro che chiude una serie di analisi svolte su singoli Stati, effettuando uno studio d'impatto della cooperazione sull'intera economia americana. A titolo esemplificativo si vedano i lavori di Zeuli *et al.* (2003) e Folsom (2003). Pur riguardando il Canada, risulta di notevole interesse anche lo studio di Ketilson *et al.* (1998).

3.1. La metodologia

3.1.1. L'analisi input-output⁵

Il sistema economico funziona seguendo la logica della domanda e dell'offerta. I consumatori presentano bisogni e richieste che l'apparato produttivo (imprese) cerca di soddisfare attraverso la produzione di beni e servizi. L'attività di produzione necessita di risorse materiali, finanziarie e umane. Dalla combinazione di questi elementi scaturisce la risposta ai bisogni, la cui soddisfazione rappresenta la ragione sociale delle imprese. Il meccanismo economico svolge una duplice funzione: da una parte, soddisfa una domanda finale di beni e servizi e, dall'altra, remunera i fattori (capitale e lavoro) impiegati nel processo di produzione. In questo modo si mettono sul mercato i prodotti richiesti e allo stesso tempo si garantisce un potere d'acquisto ai lavoratori, ai risparmiatori e agli imprenditori. Questo particolare circuito permette al processo produttivo di autoalimentarsi attraverso i redditi generati e pagati ai fattori produttivi, che vengono poi spesi in consumi e quindi attivano la produzione.

Interfacciarsi con un'economia significa perciò introdursi in un gioco delle parti, dove, a seconda della situazione, ogni attore ha più ruoli: imprenditori e lavoratori sono anche consumatori e viceversa. L'unico punto fermo sono i bisogni da soddisfare, che trovano soluzione nella produzione di prodotti e nella generazione di redditi da spendere.

Un metodo utile per studiare questo processo di formazione e distribuzione di risorse è denominato analisi *input-output* e si avvale di una matrice composta da tre tavole (Tabella 1):

- tavola intersettoriale: riporta i valori degli acquisti/vendite di beni e servizi tra settori produttivi;
- tavola degli impieghi finali: riporta i valori dei beni e servizi destinati a soddisfare la domanda finale (consumi, investimenti, esportazioni);
- tavola degli impieghi primari e delle risorse: riporta il valore aggiunto e le sue componenti (redditi da lavoro dipendente, altri redditi e ammortamenti), imposte indirette nette, produzione e importazioni dei settori produttivi.

Tabella 1. Matrice input-output

	Tavola Intersettoriale			Tavola Impieghi Finali					Totale Impieghi	
	1	...	n	Impieghi intermedi	Consumi	Investimenti fissi lordi	Scorte	Esportazioni		Impieghi Finali
1										
...										
n										
Costi intermedi										
Tavola Impieghi primari e Risorse										
Valore aggiunto										
Produzione										
Imposte nette										
Importazioni										
Totale Risorse										

Questo schema descrive dettagliatamente i canali percorsi dalle risorse (produzione interna e importazioni) e, se espresso in branche economiche, permette di aggregare le attività produttive secondo gruppi di unità operative operanti in settori d'attività identiche o simili (per tecnologia e prodotti). Tale tecnica torna utile soprattutto quando l'obiettivo dell'analisi economica è la determinazione del peso o dell'influenza sull'economia di uno specifico ambito o settore - nel caso in esame della cooperazione.

Come sottolineato, la soddisfazione dei bisogni materiali della comunità avviene per mezzo dell'attività di produzione. Bisogna però fare una distinzione. L'*output* totale della produzione si compone in parte di prodotti consumati in altri processi produttivi, e quindi si riferisce a consumi intermedi (materie prime, semilavorati) descritti dalla prima tavola, e in parte, come rappresentato nella seconda tavola, di prodotti destinati a usi finali (consumi, investimenti, esportazioni). In mancanza di disponibilità nel sistema produttivo nazionale le risorse sono recuperate, sia nell'uno che nell'altro caso, all'estero (importazioni). Ogni passaggio nel circuito produttivo accresce il valore dei beni e servizi impiegati, generando un valore aggiunto; il valore aggiunto serve a remunerare i fattori della produzione, (terza tavola), ed è parzialmente speso in prodotti finali. In questo modo, si attiva nuovamente l'attività economica.

Un semplice esempio può aiutare a comprendere meglio i diversi passaggi del circuito produttivo. Si prenda una cantina sociale, il cui fine è la produzione di vino. Per realizzare questo obiettivo, la cantina ha bisogno di uva, macchinari per la trasformazione e l'imbottigliamento, bottiglie, tappi, ecc. In sintesi, necessita di prodotti intermedi. Questi possono essere acquisiti dai soci (uva), sul mercato interno, oppure possono provenire dall'estero. Alla fine dell'iter produttivo, ci si trova di fronte a una bottiglia di vino, pronta per essere venduta. Ma cosa è successo? La cantina sociale ha combinato un insieme di materiali (uva, bottiglie, tappi, servizi di trasporto, ecc.) per ottenere un nuovo bene, prima inesistente. Ha quindi aggiunto un valore a quanto aveva acquisito dai soci o acquistato sul mercato. Questo valore serve a remunerare i fattori produttivi (ad esempio, i lavoratori) strumentali alla produzione finale. A loro volta, i redditi così generati sono spesi, almeno in parte, per l'acquisto di beni e servizi (vino compreso).

Quella appena descritta nell'esempio è la logica secondo cui si muove l'apparato produttivo nel suo insieme. In generale, ogni branca economica domanda *input* intermedi per conseguire il proprio *output*, destinato alla domanda finale o a consumi intermedi. Il complesso delle interazioni tra le imprese coinvolte nel processo produttivo genera redditi che, attivando domanda finale, riattivano la produzione. Questo circolo virtuoso altro non è che il sistema economico.

La matrice *input-output* riporta tali informazioni con un buon livello di precisione. In particolare, grazie alla tavola intersettoriale, permette di calcolare in quale misura una variazione della domanda finale si ripercuote sull'intera produzione. I rapporti di impiego di prodotti intermedi per ogni ciclo produttivo, quindi per ogni branca economica considerata in matrice, consentono una ricostruzione a ritroso della catena di *input* necessari alla produzione di uno specifico bene finale richiesto dai consumatori. Infatti, ritornando all'esempio della cantina sociale, se si vuole ricostruire per intero il processo attivato dalla domanda finale di vino, non ci si può fermare alla sola valutazione dei prodotti intermedi utilizzati nel processo produttivo della cantina, ma occorre considerare anche come questi prodotti intermedi sono stati ottenuti. Nella pratica, quando il contadino conferisce l'uva alla cantina sociale, conferisce la materia prima ottenuta utilizzando beni scaturiti da processi produttivi intermedi (ad esempio, l'industria chimica per i trattamenti antiparassitari) che, a loro volta, hanno generato ulteriore produzione e così fino all'ultimo centesimo di euro relativo al ciclo produttivo conclusosi con il conferimento dell'uva. L'impatto della cantina sull'economia non è dato perciò solo dalla produzione di vino, ma anche da tutti i round produttivi precedenti. Inoltre, l'effetto della domanda di vino non si esaurisce nei processi che precedono la risposta e nella risposta stessa all'utilizzatore finale, ma si ripercuote anche *ex post*, grazie alla trasformazione dei redditi generati da questo circuito in consumi, che a loro volta attivano nuova produzione.

Tali conseguenze sull'apparato produttivo sono definite, rispettivamente, come impatto "diretto", "indiretto" e "indotto". L'impatto "diretto" identifica il valore della domanda finale di un bene/servizio; l'impatto "indiretto" riporta alla catena di consumi intermedi attivati dalla

domanda finale; l'impatto "indotto" fa riferimento invece alla produzione generata dalla domanda di beni acquistati con i redditi derivati dalla partecipazione del lavoratore al processo produttivo. Il calcolo dell'impatto complessivo (diretto, indiretto e indotto) di un sottosistema sul totale dell'economia è possibile adottando l'analisi *input-output*, e in particolare costruendo una matrice *input-output* "satellite", cioè riferita solo a quel particolare sottosistema. È così possibile ricostruire, per lo specifico sottosistema in esame, la catena di reazioni descritta. Applicando questo metodo d'analisi al sottosistema cooperativo, si ricava dunque la matrice *input-output* "satellite" che consente di quantificare le risorse complessive mobilitate dalla cooperazione e quindi il suo contributo complessivo al prodotto lordo e all'occupazione.

3.1.2. Il modello utilizzato

Poiché l'obiettivo dell'analisi è quello di quantificare le risorse mobilitate dal sottosistema cooperativo, si considera quale fattore di attivazione il valore complessivo della sua produzione. Nei vettori di attivazione vengono quindi incluse oltre alla domanda finale di prodotti cooperativi anche la parte di produzione cooperativa domandata dal sottosistema non cooperativo per produrre la sua domanda finale (contributo diretto) e il conseguente ciclo di attivazione generato nelle imprese non cooperative (contributo indiretto). I beni e i servizi intermedi cooperativi domandati e impiegati dalle altre imprese per rispondere alla domanda finale di prodotti non cooperativi, così come l'intera produzione intermedia attivata a ritroso nelle altre imprese, sono quindi imputati al sottosistema cooperativo. Tale impostazione si riflette successivamente anche sul calcolo del contributo indotto con cui si cerca di tener conto del fatto che le quote di redditi generate negli impatti diretto e indiretto e spesi in consumi finali di prodotti non cooperativi alimentano altri round produttivi nel sottosistema delle altre imprese. Questi round produttivi creano a loro volta ulteriori redditi da spendere nell'acquisto di altri beni e servizi finali non cooperativi, attivando ancora produzione e redditi nelle altre imprese. Tale ciclo di attivazione si conclude quando si azzerava la generazione di redditi da impiegare in consumi finali.

Il metodo utilizzato introduce nel sistema economico una sorta di effetto "spiazzamento". Esso consente cioè di stimare la riduzione di produzione che si verificherebbe nell'economia eliminando il sottosistema cooperativo e ipotizzando che non sia sostituito da altre forme d'impresa. È così possibile esprimere in maniera chiara la reale portata del fenomeno cooperativo. Riassumendo, questa metodologia comporta dunque le seguenti definizioni delle ripercussioni del sottosistema cooperativo sull'intera economia (sottosistema cooperativo + sottosistema non cooperativo):

- effetto diretto: l'intera produzione del sottosistema cooperativo;
- effetto indiretto: la produzione del sottosistema non cooperativo attivata dalla domanda di prodotti intermedi non cooperativi da parte del sottosistema cooperativo;
- effetto indotto: la produzione del sottosistema non cooperativo mobilitata dal ciclo di attivazione relativo ai redditi generati, sia direttamente nell'ambito del sottosistema cooperativo che indirettamente con riferimento al sottosistema non cooperativo, spesi in consumi finali di beni e servizi non cooperativi.

■ 3.2. Le fonti per la costruzione del "conto satellite" della cooperazione italiana

Per poter implementare il modello appena descritto è necessario disporre di un "conto satellite" contenente le medesime informazioni della matrice *input-output* nazionale, ma riferite alle sole imprese cooperative.

Queste informazioni sono state reperite dai bilanci d'esercizio delle cooperative depositati presso le Camere di Commercio e presenti nella banca dati In.balance e dai bilanci delle società controllate raccolte nel dataset Aida. Per i dati sulle banche di credito cooperativo e sulla produzione agricola dei soci di cooperative sono state utilizzate altre fonti, in particolare

il rapporto dell'Osservatorio sulla cooperazione agricola e il bilancio sociale di Federcasse, l'Associazione di categoria del credito cooperativo italiano.

I due perni su cui poggia la costruzione del "conto satellite" della cooperazione sono rappresentati dal valore della produzione e dai redditi da lavoro dipendente, entrambi ricostruiti dai bilanci d'esercizio. Il valore della produzione⁶ è fondamentale per la determinazione dei flussi intersettoriali, mentre i redditi da lavoro dipendente⁷ permettono di stimare l'occupazione complessivamente generata dalle cooperative.

La prima variabile su cui concentrare l'analisi riguarda quindi il valore della produzione, che in questo caso è espresso ai prezzi al produttore. Con l'ausilio della matrice *input-output* trasformata ai prezzi al produttore⁸, è possibile, infatti, isolare due sottosistemi: quello cooperativo e quello non cooperativo. La scomposizione dei flussi di produzione interna in cooperativi e non cooperativi si fonda sull'assunto che sia la domanda intermedia che quella finale rivolte a ogni branca economica siano soddisfatte secondo la quota di ciascun sottosistema sulla produzione di ogni settore economico.

Si assume infine che la matrice dei coefficienti tecnici del sottosistema cooperativo sia identica a quella dell'intera economia. I costi intermedi delle cooperative per branca economica non sono quindi quantificati mediante le voci di bilancio, ma sono calcolati applicando alle produzioni finali i coefficienti di consumo intermedio della matrice *input-output* del sistema economico complessivo. Si ipotizza perciò che per ottenere un euro di produzione le cooperative necessitino della stessa quantità di beni e servizi intermedi impiegati da un'impresa media in quel determinato processo produttivo per produrre quello specifico *output*.

L'occupazione cooperativa è stata invece stimata partendo dai redditi da lavoro dipendente ricavati dai bilanci d'esercizio. In particolare, si è assunto che i lavoratori cooperativi e quelli delle altre imprese abbiano lo stesso trattamento retributivo, calcolando perciò le ULA dipendenti (unità lavorative annue) della cooperazione attraverso un vettore che restituisce il numero di ULA dipendenti per ogni euro di reddito da lavoro dipendente, secondo la proporzione media dell'economia italiana. Parallelamente, i lavoratori autonomi sono stati ricavati utilizzando la composizione percentuale degli addetti rilevati nella banca dati ASIA, attraverso la definizione di un coefficiente di autonomi per ogni dipendente⁹.

I risultati dell'analisi sono esposti attraverso la presentazione dei vettori dei contributi cumulati della cooperazione, con particolare riferimento alla produzione, al valore aggiunto e alle ULA. Onde evitare inutili ripetizioni, nel testo è dato maggiore spazio al valore aggiunto, mentre il valore della produzione è citato soprattutto per dare conto dell'ordine di grandezza della variabile. I vettori dei contributi cumulati sono tre per ogni variabile esaminata: il primo include il contributo diretto; il secondo aggrega il contributo diretto e quello indiretto e, infine, il terzo riporta il contributo complessivo della cooperazione (diretto, indiretto e indotto).

Le imprese e le relative variabili economiche sono raggruppate secondo la classificazione ATECO 2002, coerentemente con le matrici *input-output* della contabilità nazionale¹⁰. A tal proposito, si è resa necessaria una riorganizzazione dei dati di bilancio, in quanto essi sono registrati dalle Camere di Commercio seguendo la nuova classificazione 2007.

Al fine di aumentare ulteriormente la coerenza tra i dati contenuti nel "conto satellite" della cooperazione e quelli della matrice *input-output* nazionale sono stati apportati ulteriori correttivi. Abitualmente, infatti, nei lavori condotti sulla cooperazione italiana non si è attribuito il giusto

⁶ Il valore della produzione si ottiene dall'aggregazione delle prime quattro voci del Conto Economico aziendale: ricavi delle vendite e delle prestazioni; variazioni delle rimanenze dei prodotti finiti; variazioni dei lavori in corso su ordinazione e incrementi delle immobilizzazioni per lavori interni. Con riferimento al calcolo del valore della produzione delle attività commerciali, esso prevede anche la sottrazione degli acquisti dei beni rivenduti senza trasformazione.

⁷ I redditi da lavoro dipendente sono pari al costo del personale.

⁸ La matrice *input-output* è espressa solitamente ai prezzi base.

⁹ Per quanto riguarda il settore agricolo, i lavoratori indipendenti della cooperazione sono stati stimati utilizzando quale *proxy* l'incidenza dei conferimenti dei soci sul valore complessivo della produzione agricola italiana.

¹⁰ L'ultima matrice *input-output* disponibile si riferisce infatti all'anno 2005.

peso alla natura delle differenti tipologie di cooperative e quindi alla corretta attribuzione delle stesse al settore d'attività. Poiché la corretta assegnazione settoriale risulta fondamentale per una adeguata lettura del fenomeno, nel presente lavoro sono state modificate o la composizione delle branche economiche, o l'attribuzione delle cooperative ai settori economici. In particolare, per ovviare alla frequente errata collocazione delle cooperative d'abitazione, si è deciso di sommare alla branca "Costruzioni" quella delle "Attività immobiliari". Inoltre, al settore "Agricoltura" si è attribuito il valore dei prodotti conferiti dai soci. Allo stesso tempo, le cooperative agricole con trasformazione sono state collocate nell'"Industria alimentare e delle bevande", mentre quelle ortofrutticole sono state incluse nel "Commercio". I dati utilizzati si riferiscono a tutte le cooperative con bilancio al 31/12/2009 e ad una parte delle loro controllate. Queste ultime sono state individuate utilizzando le partecipazioni delle cooperative che redigono il bilancio consolidato e che quindi costituiscono un gruppo cooperativo. In particolare, sono state selezionate le società partecipate dalle cooperative, sia direttamente che attraverso altre controllate, con un valore della produzione pari ad almeno 10 milioni di euro¹¹. La quota di controllo è stata quantificata in almeno il 50% del capitale sociale. Non sono quindi state considerate le controllate da più cooperative dove nessuna di esse detiene almeno il 50% del capitale sociale.

3.3. La popolazione oggetto d'indagine

La banca dati In.balance ha permesso di individuare per l'esercizio 2009¹² oltre 66 mila bilanci di altrettante imprese cooperative depositati presso le Camere di Commercio italiane¹³. Facendo riferimento al dato riportato nel rapporto di Euricse, che fissa le cooperative attive nel 2008 a oltre 71 mila, la copertura garantita da In.balance è molto elevata, pressoché totale.

Non di tutte queste cooperative è però stato possibile ricostruire il codice ATECO e quindi includerle nelle analisi settoriali. Quelle escluse sono tuttavia molto probabilmente imprese di rilevanza marginale. L'insieme delle cooperative individuato per l'analisi d'impatto conta così 57.315 unità (Tabella 2). Ad esse si aggiungono le oltre 400 banche di credito cooperativo (BCC) che non sono presenti in In.balance, ma i cui valori contabili sono stati ripresi dal bilancio consolidato di Federcasse. Le cooperative esaminate si concentrano soprattutto nei servizi (37.855), seguono le costruzioni e attività immobiliari (14.084), l'industria in senso stretto (5.049) e il settore primario (327). Per quanto riguarda la manifattura e il terziario, le branche economiche con il maggior numero di cooperative sono l'industria alimentare e delle bevande con 1.899, i servizi alle imprese con 9.660, il commercio con 8.575, la sanità e assistenza sociale con 6.496 e i trasporti con 5.911. La ricostruzione delle società controllate, facenti parte di un gruppo cooperativo e con un valore della produzione significativo¹⁴, ha portato inoltre all'individuazione di altre 207 imprese. Tali imprese sono presenti soprattutto nel commercio e nel comparto costruzioni - attività immobiliari, rispettivamente con 85 e 51 unità.

¹¹ La banca dati Aida non ha permesso tuttavia di verificare e dunque individuare eventuali società controllate attraverso partecipazioni incrociate di più cooperative. Non è stato inoltre possibile risalire alle partecipazioni delle banche di credito cooperativo.

¹² L'anno scelto per l'analisi è il 2009, in quanto durante la raccolta dei dati è risultata l'annualità con il maggior grado di copertura delle imprese cooperative italiane. Tale anno coincide con l'entrata in vigore dell'obbligo di deposito presso le Camere di Commercio dei bilanci in formato elaborabile (.xbrl), che ha consentito di caricarli direttamente sulla banca dati.

¹³ I bilanci redatti secondo i principi contabili internazionali esclusi da In.balance sono stati individuati e recuperati attraverso Aida.

¹⁴ Come è già stato detto al par. 3.2., si considerano le società controllate con un valore della produzione almeno pari a 10 milioni di euro.

Tabella 2. Le società cooperative e le controllate utilizzate per l'analisi d'impatto. Anno 2009

	Cooperative	Controllate
Agricoltura, pesca e silvicoltura	327	3
Estrazione minerali	31	1
Alimentari, bevande e tabacco	1.899	14
Tessile e abbigliamento	355	0
Articoli in pelle	85	0
Legno	191	0
Carta e stampa	811	0
Coke e raffinazione petrolio	0	0
Prodotti chimici e farmaceutici	21	2
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	262	4
Metallurgia e prodotti in metallo	509	0
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	741	10
Distribuzione di energia e acqua	144	4
Industria in senso stretto	5.049	35
Costruzioni e attività immobiliari	14.084	51
Commercio	8.575	85
Alloggio e ristorazione	1.620	3
Trasporto, magazzinaggio e comunicazione	5.911	13
Intermediazione monetaria e finanziaria*	258	1
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	9.660	10
Pubblica amministrazione	0	0
Istruzione	1.577	0
Sanità e assistenza sociale	6.496	1
Altri servizi pubblici, sociali e personali	3.758	5
Servizi	37.855	118
Totale	57.315	207

* Al netto delle banche di credito cooperativo.

Fonte: elaborazioni su dati In.balance e Aida

Passando all'analisi della produzione e includendo in questo caso anche le BCC, si rileva che nel 2009 le cooperative analizzate hanno prodotto beni e servizi per un valore pari a 90.216 milioni di euro, a cui si sommano i 7.481 delle loro controllate¹⁵ (Tabella 3), per un totale di quasi 98 miliardi di euro.

¹⁵ Il calcolo del valore della produzione segue i dettami della contabilità nazionale, incidendo in particolar modo sulle attività commerciali. In questo caso, infatti, il valore della produzione è espresso dal margine di intermediazione commerciale e non dall'intero fatturato.

Tabella 3. Valore della produzione delle cooperative e loro controllate per settore economico (in milioni di euro). Anno 2009

	Cooperative	Controllate
Agricoltura, pesca e silvicoltura	13.415	83
Estrazione minerali	71	14
Alimentari, bevande e tabacco	14.643	683
Tessile e abbigliamento	124	0
Articoli in pelle	42	0
Legno	350	0
Carta e stampa	449	0
Coke e raffinazione petrolio	0	0
Prodotti chimici e farmaceutici	135	102
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	291	142
Metallurgia e prodotti in metallo	518	0
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	1.356	316
Distribuzione di energia e acqua	131	95
Industria in senso stretto	18.110	1.352
Costruzioni e attività immobiliari	16.368	2.920
Commercio	6.938	1.614
Alloggio e ristorazione	1.010	152
Trasporto, magazzinaggio e comunicazione	9.705	346
Intermediazione monetaria e finanziaria*	7.342	10
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	8.240	581
Pubblica amministrazione	0	0
Istruzione	531	0
Sanità e assistenza sociale	6.961	10
Altri servizi pubblici, sociali e personali	1.595	413
Servizi	42.323	3.126
Totale	90.216	7.481

* Compresa le banche di credito cooperativo.
Fonte: elaborazioni su dati In.balance e Aida

L'agricoltura con l'industria alimentare e le costruzioni - attività immobiliari sono i settori che più hanno contribuito alla generazione del valore della produzione cooperativa. Nello specifico, considerando le sole cooperative, nel primo caso si superano i 28 miliardi di euro e nel secondo i 16. Tra i 7 e i 10 miliardi di euro si ritrovano invece le cooperative operanti nel commercio (6,9), nella sanità (7), nell'intermediazione monetaria (7,3), nei servizi alle imprese (8,2) e nel trasporto (9,7). Le controllate hanno contribuito soprattutto nelle branche delle costruzioni, del commercio, dell'industria alimentare e dell'informatica e altri servizi alle imprese, rispettivamente con 2.920, 1.614, 683 e 581 milioni di euro.

3.4. Il contributo della cooperazione all'economia italiana

I risultati dell'analisi d'impatto della cooperazione sul sistema economico italiano relativamente all'anno 2009, calcolati secondo la metodologia descritta nei paragrafi precedenti, sono esposti partendo dall'attivazione diretta, alla quale sono sommate dapprima l'attivazione indiretta e successivamente quella indotta. Mediante tale tecnica è possibile mettere in risalto il processo di mobilitazione delle risorse garantito dalla cooperazione: in primo luogo, isolando la produzione cooperativa; in secondo luogo, ricostruendo la produzione non cooperativa intermedia utilizzata; infine, unendo i redditi generati nei due step precedenti per stimare la spesa in consumi finali non cooperativi e la catena produttiva non cooperativa da essi attivata.

A livello settoriale si riportano esclusivamente il contributo diretto e quello totale in modo da rendere più efficace e agevole la loro interpretazione. A tal fine, si presentano perciò, da una parte, la produzione cooperativa e, dall'altra, l'insieme delle risorse attivate dalla cooperazione, sia all'interno che all'esterno del sottosistema cooperativo.

L'impatto complessivo è ricostruito con riferimento prima al valore aggiunto e poi alle ULA dipendenti e totali. La produzione è menzionata solamente con riferimento all'apporto complessivo all'economia italiana¹⁶.

3.4.1. Il contributo complessivo

Lo studio mette in evidenza per l'anno 2009 un contributo diretto della cooperazione alla produzione nazionale di beni e servizi pari a 97.697 milioni di euro¹⁷, di cui 49.724 si riferiscono alla generazione diretta di valore aggiunto (Tabella 4). Il valore aggiunto prodotto dall'attività imprenditoriale cooperativa corrisponde al 3,5% del totale nazionale e supera l'incidenza registrata sulla produzione, pari al 3,3%.

Tabella 4. Risorse mobilitate dalla cooperazione in Italia. Anno 2009

	In milioni di euro e migliaia di ULA		
	Contributo diretto	Contributo diretto e indiretto	Contributo totale
Produzione	97.697	169.321	299.405
Valore aggiunto	49.724	82.929	145.003
ULA dipendenti	797	1.168	1.871
ULA totali	1.113	1.703	2.756

	In %		
	Contributo diretto	Contributo diretto e indiretto	Contributo totale
Produzione	3,3	5,8	10,2
Valore aggiunto	3,5	5,8	10,1
ULA dipendenti	4,6	6,7	10,7
ULA totali	4,6	7,0	11,4

Fonte: elaborazioni su dati In.balance, Aida, Istat e Unioncamere - Tagliacarne

¹⁶ Nell'analisi settoriale si trascurava il valore della produzione per concentrarsi sul valore aggiunto, in modo da evitare inutili ripetizioni. Essendo, infatti, il coefficiente di valore aggiunto delle cooperative uguale a quello delle altre imprese, l'incidenza settoriale della cooperazione, sia sulla produzione che sul valore aggiunto, è la medesima. Eventuali lievi differenze possono verificarsi nell'aggregazione delle branche economiche in macrosettori (industria, servizi), in quanto la maggiore o minore concentrazione in settori a maggiore o minore tasso di valore aggiunto può accrescere o diminuire l'incidenza sul macrosettore in termini di valore aggiunto.

¹⁷ Al lordo dell'output cooperativo intermedio domandato dal sottosistema non cooperativo per soddisfare la sua domanda finale.

Le cooperative confermano la loro natura *labour intensive*. Il peso sulle ULA dipendenti sale infatti al 4,6%, con 797 mila unità. In questo caso il contributo diretto risulta dunque nettamente superiore sia a quello sulla produzione che a quello sul valore aggiunto. Ai lavoratori dipendenti vanno poi aggiunti quelli autonomi la cui attività è parzialmente collegata ad una cooperativa. La loro stima non modifica il peso sull'occupazione complessiva, che si mantiene al 4,6%, portando le ULA totali attivate direttamente dalla cooperazione a 1,11 milioni.

Le cooperative alimentano però anche altra produzione non cooperativa. Come si è già ricordato, per produrre il loro *output* esse domandano, infatti, beni e servizi intermedi alle altre forme d'impresa. Includendo i round produttivi non cooperativi attivati, il contributo della cooperazione all'economia italiana si porta al 5,8%, sia della produzione che del valore aggiunto: rispettivamente con 169.321 e 82.929 milioni di euro. L'occupazione direttamente e indirettamente mobilitata raggiunge invece 1,17 milioni di ULA dipendenti e 1,70 milioni di ULA totali: rispettivamente il 6,7% e il 7,0% del dato nazionale.

Tabella 5. Valore aggiunto attivato dalla cooperazione in Italia per settore economico: contributo diretto. Anno 2009

	In milioni di euro	In %
Agricoltura, pesca e silvicoltura	7.242	28,4
Estrazione minerali	51	1,1
Alimentari, bevande e tabacco	4.537	12,1
Tessile e abbigliamento	38	0,2
Articoli in pelle	12	0,2
Legno	133	2,6
Carta e stampa	142	1,1
Coke e raffinazione petrolio	0	0,0
Prodotti chimici e farmaceutici	57	0,3
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	129	0,7
Metallurgia e prodotti in metallo	165	0,4
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	505	0,6
Distribuzione di energia e acqua	92	0,2
Industria in senso stretto	5.861	1,9
Costruzioni e attività immobiliari	13.072	4,6
Commercio	3.503	2,3
Alloggio e ristorazione	554	1,0
Trasporto, magazzino e comunicazione	4.216	4,6
Intermediazione monetaria e finanziaria	4.197	5,6
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	5.031	3,7
Pubblica amministrazione	0	0,0
Istruzione	452	0,7
Sanità e assistenza sociale	4.370	5,2
Altri servizi pubblici, sociali e personali	1.226	1,8
Servizi	23.549	2,9
Totale	49.724	3,5

Fonte: elaborazioni su dati In.balance, Aida e Istat

L'ultimo vettore, che può essere definito di attivazione totale, somma ai due precedenti contributi le risorse mobilitate attraverso i redditi diretti e indiretti generati grazie all'attività delle cooperative e delle loro controllate e spesi in consumi finali non cooperativi. Il contributo totale evidenziato nella Tabella 4 segnala un'attivazione complessiva da parte della cooperazione della produzione e del valore aggiunto nazionali superiore al 10%: rispettivamente 299.405 e 145.003 milioni di euro. Le persone occupate in Italia grazie al contributo diretto, indiretto o indotto della cooperazione rappresentano quasi l'11% delle ULA dipendenti, pari a 1,87 milioni, e raggiungono l'11,4% delle ULA totali, pari a 2,76 milioni.

3.4.2. Analisi settoriale: il contributo diretto

L'analisi per settore economico del contributo diretto della cooperazione evidenzia il suo ruolo particolarmente significativo nel settore primario, con oltre il 28% della produzione agricola veicolata dalle cooperative, che ne conferma la funzione strategica. Seguono i servizi, con un peso cooperativo del 2,9%, pari a 23,5 miliardi di euro di valore aggiunto (Tabella 5).

Diversamente, nell'industria in senso stretto l'incidenza delle cooperative sul valore aggiunto scende all'1,9%, ovvero a 5,9 miliardi di euro. La rilevanza della cooperazione nell'industria risulterebbe ancora inferiore senza l'apporto delle cooperative per la trasformazione di prodotti agricoli, che presentano un valore aggiunto di 4,5 miliardi di euro e un peso settoriale del 12,1% e che sono in larga parte cooperative di agricoltori. Nelle altre attività industriali, infatti, i contributi cooperativi maggiori si fermano al 2,6% nel legno e all'1,1% nella carta e nella stampa e nell'estrazione di minerali.

Al contrario, l'apporto diretto della cooperazione nelle attività terziarie risulta decisamente più rilevante e diffuso. Il contributo cooperativo al valore aggiunto assume dimensioni importanti soprattutto nell'intermediazione monetaria e nella sanità e assistenza sociale, rispettivamente con il 5,6% e il 5,2%, e nel trasporto e nei servizi alle imprese, rispettivamente con il 4,6% e il 3,7%. Seppur leggermente inferiore, si segnala tuttavia anche l'incidenza del 2,3% registrata nel commercio dove le cooperative sono presenti quasi esclusivamente nel comparto ortofrutticolo e nella distribuzione di generi alimentari.

Il ruolo delle cooperative risulta infine particolarmente significativo anche nella branca "Costruzioni e attività immobiliari", con un peso del 4,6% sul valore aggiunto settoriale.

Con riferimento invece alle ULA dipendenti (Tabella 6), il contributo diretto delle cooperative nel macrosettore dei servizi sale dal 2,9% rilevato nell'analisi del valore aggiunto al 4,5%. L'approfondimento delle singole sottobranchie rimarca ulteriormente il considerevole incremento del peso della cooperazione sull'occupazione rispetto a quello sul valore aggiunto. Nello specifico, si segnalano le seguenti variazioni positive: nel commercio dal 2,3% al 5%, nel trasporto dal 4,6% all'8,8%, nell'intermediazione monetaria dal 5,6% all'8,7%, nei servizi alle imprese dal 3,7% al 7,2% e nella sanità e assistenza sociale dal 5,2% al 7,6%. Anche gli impatti delle cooperative sull'occupazione nei settori agricolo e delle costruzioni e attività immobiliari salgono, rispetto a quelli sul valore aggiunto, rispettivamente dal 28,4% al 29,2% e dal 4,6% al 5,5%. Diversamente, l'incidenza della cooperazione nell'industria in senso stretto è interessata da una differenza tra i due tipi impatto a sfavore dell'occupazione a causa del minor peso, in termini di dipendenti, delle cooperative impiegate nella trasformazione di prodotti agricoli (dal 12,1% all'8,2%).

Tabella 6. ULA dipendenti attivate dalla cooperazione in Italia per settore economico: contributo diretto. Anno 2009

	In migliaia	In %
Agricoltura, pesca e silvicoltura	138	29,2
Estrazione minerali	1	2,0
Alimentari, bevande e tabacco	27	8,2
Tessile e abbigliamento	2	0,6
Articoli in pelle	1	0,5
Legno	3	3,4
Carta e stampa	3	1,8
Coke e raffinazione petrolio	0	0,0
Prodotti chimici e farmaceutici	1	0,4
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	3	0,9
Metallurgia e prodotti in metallo	5	0,8
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	9	0,7
Distribuzione di energia e acqua	0	0,3
Industria in senso stretto	55	1,5
Costruzioni e attività immobiliari	72	5,5
Commercio	91	5,0
Alloggio e ristorazione	15	1,6
Trasporto, magazzinaggio e comunicazione	114	8,8
Intermediazione monetaria e finanziaria	47	8,7
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	112	7,2
Pubblica amministrazione	0	0,0
Istruzione	7	0,5
Sanità e assistenza sociale	99	7,6
Altri servizi pubblici, sociali e personali	46	2,8
Servizi	532	4,5
Totale	797	4,6

Fonte: elaborazioni su dati In.balances, Aida e Istat

L'esame dell'impatto sull'occupazione complessiva conferma la rilevanza degli apporti cooperativi nell'agricoltura con un 28,7%, nei trasporti e nell'intermediazione monetaria, in entrambi i casi con un 7,5%, e nella sanità e assistenza sociale e nell'industria alimentare e delle bevande, rispettivamente con un 6,8% e un 6,5% (Tabella 7). Emerge infine anche il 4,6% registrato nei settori dell'informatica e dei servizi alle imprese.

Tabella 7. ULA totali attivate dalla cooperazione in Italia per settore economico: contributo diretto. Anno 2009

	In migliaia	In %
Agricoltura, pesca e silvicoltura	362	28,7
Estrazione minerali	1	2,1
Alimentari, bevande e tabacco	30	6,5
Tessile e abbigliamento	3	0,6
Articoli in pelle	1	0,4
Legno	4	2,5
Carta e stampa	4	1,7
Coke e raffinazione petrolio	0	0,0
Prodotti chimici e farmaceutici	1	0,4
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	4	1,0
Metallurgia e prodotti in metallo	6	0,8
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	10	0,7
Distribuzione di energia e acqua	0	0,4
Industria in senso stretto	63	1,4
Costruzioni e attività immobiliari	101	4,7
Commercio	100	2,9
Alloggio e ristorazione	17	1,2
Trasporto, magazzinaggio e comunicazione	123	7,5
Intermediazione monetaria e finanziaria	47	7,5
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	124	4,6
Pubblica amministrazione	0	0,0
Istruzione	8	0,5
Sanità e assistenza sociale	107	6,8
Altri servizi pubblici, sociali e personali	60	3,0
Servizi	586	3,6
Totale	1.113	4,6

Fonte: elaborazioni su dati In.balances, Aida, Istat e Unioncamere - Tagliacarne

3.4.3. Analisi settoriale: il contributo totale

Ampliando l'analisi del ruolo economico del sottosistema cooperativo anche alla stima della produzione non cooperativa attivata per via indiretta e indotta per settore, si ottengono risultati significativamente superiori a quelli rilevati nell'analisi del solo contributo diretto (cfr. par. 3.4.2.). Si ottengono infatti delle quote di attivazione totale (diretta, indiretta e indotta) di valore aggiunto nazionale pari al 41,7% nel settore primario (10.612 milioni di euro), al 10,7% nelle costruzioni e attività immobiliari (30.374 milioni di euro), al 9,5% nei servizi (77.471 milioni di euro) e all'8,7% nell'industria in senso stretto (26.546 milioni di euro) (Tabella 8).

Tabella 8. Valore aggiunto attivato dalla cooperazione in Italia: contributo totale. Anno 2009

	In milioni di euro	In %
Agricoltura, pesca e silvicoltura	10.612	41,7
Estrazione minerali	453	9,8
Alimentari, bevande e tabacco	8.320	22,2
Tessile e abbigliamento	1.206	6,4
Articoli in pelle	396	5,7
Legno	484	9,3
Carta e stampa	1.324	10,2
Coke e raffinazione petrolio	2.319	9,4
Prodotti chimici e farmaceutici	917	5,4
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	1.546	7,9
Metallurgia e prodotti in metallo	1.926	5,1
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	3.651	4,5
Distribuzione di energia e acqua	4.004	10,1
Industria in senso stretto	26.546	8,7
Costruzioni e attività immobiliari	30.374	10,7
Commercio	15.870	10,5
Alloggio e ristorazione	4.788	9,0
Trasporto, magazzinaggio e comunicazione	10.932	12,0
Intermediazione monetaria e finanziaria	12.362	16,6
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	18.581	13,7
Pubblica amministrazione	126	0,1
Istruzione	1.796	2,7
Sanità e assistenza sociale	6.087	7,3
Altri servizi pubblici, sociali e personali	6.929	10,3
Servizi	77.471	9,5
Totale	145.003	10,1

Fonte: elaborazioni su dati In.balace, Aida e Istat

Il modello d'analisi dell'impatto utilizzato esalta la capacità delle produzioni cooperative di attivare domanda presso imprese non cooperative, soprattutto attraverso l'effetto indotto¹⁸, a seguito del fatto che la quasi totalità della domanda finale è soddisfatta da imprese non cooperative.

In particolare, il sottosistema cooperativo ha mobilitato nelle altre imprese un ammontare di valore aggiunto pari a: 3.370 milioni di euro nel primario, di cui 1.121 per via indotta¹⁹; 20.685 nel secondario, di cui 12.750 per via indotta; 53.922 nel terziario, di cui 35.326 per via indotta e 17.302 nell'edilizia, di cui 12.877 per via indotta.

Per quanto riguarda invece l'industria in senso stretto, le attività dove maggiori sono state le attivazioni complessive (diretta, indiretta e indotta) prodotte dalla cooperazione sono l'alimentare e le bevande, con il 22% (12,1%, 3,8% e 6,3%); la carta e la stampa, con il 10,2% (1,1%, 3,8% e 5,3%); la distribuzione di energia e acqua, con il 10,1% (0,2%, 3,7% e 6,2%); l'estrazione di minerali, con il 9,8% (1,1%, 4,1% e 4,6%); il legno, con il 9,4% (2,6%, 3,2% e 3,5%) e la coke e raffinazione del petrolio, con il 9,3% (0,0%, 3,6% e 5,8%).

Diversamente, nei servizi le principali mobilitazioni (diretta, indiretta e indotta) di valore aggiunto sono quelle relative all'intermediazione monetaria e finanziaria, con il 16,6% (5,6%, 4,7% e 6,3%); all'informatica e altri servizi alle imprese, con il 13,7% (3,7%, 4,4% e 5,6%); al trasporto, con il 12,0% (4,6%, 3,8% e 3,6%); al commercio, con il 10,5% (2,3%, 2,1% e 6,1%) e agli altri servizi pubblici, sociali e personali, con il 10,3% (1,8%, 1,8% e 6,7%).

L'analisi dell'occupazione non si discosta dai risultati settoriali ottenuti con l'analisi del valore aggiunto. Le uniche differenze sono rappresentate dal leggero aumento del peso nelle attività terziarie, che raggiunge il 10,2% e il 10,5%, rispettivamente sui dipendenti e sul totale degli addetti, e, per converso, dalla leggera diminuzione del contributo cooperativo nell'industria in senso stretto, 7,5% su entrambe le variabili (Tabella 9).

Ciononostante, è utile mettere in evidenza il numero delle ULA attivate in Italia per via diretta, indiretta e indotta dalla cooperazione nei principali settori economici nell'anno in esame (2009): 528 mila, di cui 199 dipendenti, nell'agricoltura; 333 mila, di cui 277 dipendenti, nell'industria in senso stretto; 233 mila, di cui 151 dipendenti, nelle costruzioni - attività immobiliari e 1.661, di cui 1.244 dipendenti, nei servizi.

Tabella 9. Occupazione attivata dalla cooperazione in Italia per settore economico (in migliaia di ULA): contributo totale. Anno 2009

	Dipendenti	In %	Addetti	In %
Agricoltura, pesca e silvicoltura	199	42,3	528	41,9
Estrazione minerali	3	10,6	4	10,7
Alimentari, bevande e tabacco	62	18,7	79	17,2
Tessile e abbigliamento	24	6,8	30	6,8
Articoli in pelle	7	6,0	9	6,0
Legno	9	10,1	14	9,3
Carta e stampa	21	10,9	26	10,8
Coke e raffinazione petrolio	2	9,4	2	9,4
Prodotti chimici e farmaceutici	10	5,5	11	5,5
Articoli in gomma e altre lavorazioni non metallifere	28	8,1	32	8,2
Metallurgia e prodotti in metallo	37	5,4	43	5,5
Macchinari vari, mezzi di trasporto e altra manifattura	61	4,6	70	4,6
Distribuzione di energia e acqua	13	10,2	13	10,3
Industria in senso stretto	277	7,3	333	7,3
Costruzioni e attività immobiliari	151	11,6	233	10,8
Commercio	237	13,0	382	11,0
Alloggio e ristorazione	90	9,5	130	9,1
Trasporto, magazzinaggio e comunicazione	204	15,9	239	14,7
Intermediazione monetaria e finanziaria	103	19,3	115	18,3
Informatica, R&S e altri servizi alle imprese	262	16,8	389	14,5
Pubblica amministrazione	2	0,1	2	0,1
Istruzione	35	2,5	39	2,5
Sanità e assistenza sociale	125	9,6	138	8,9
Altri servizi pubblici, sociali e personali	184	11,1	228	11,3
Servizi	1.244	10,5	1.661	10,2
Totale	1.871	10,7	2.756	11,4

Fonte: elaborazioni su dati In.balace, Aida, Istat e Unioncamere - Tagliacarne

¹⁸ Si ricorda che tale effetto ricostruisce i consumi finali non cooperativi attivati dai redditi generati nei contributi diretto e indiretto e la relativa catena produttiva di beni e di servizi intermedi non cooperativi.

¹⁹ Nell'agricoltura il più basso coefficiente di consumo, ovvero della quota dei redditi spesa nell'acquisto di prodotti agricoli, attenua l'attivazione indotta.

■ Conclusioni

L'analisi proposta in questo capitolo consente di individuare la complessiva rilevanza economica e occupazionale della cooperazione italiana. Anche se nell'analisi non si è potuto tener conto di tutte le cooperative e di tutte le società controllate, l'impatto complessivo della cooperazione, misurato non solamente attraverso il valore della produzione delle cooperative, ma considerando anche la domanda intermedia di prodotti non cooperativi e i redditi generati è assolutamente rilevante. Il solo impatto diretto non restituisce infatti la reale rilevanza del movimento cooperativo. Fermandosi a tale risultato si sarebbe ottenuto, rispettivamente sul valore aggiunto e sull'occupazione, un peso del 3,5% (28,4% nel settore primario; 1,9% nell'industria; 4,6% nelle costruzioni e attività immobiliari e 2,9% nei servizi) e del 4,6% (28,7% nel settore primario; 1,4% nell'industria; 4,7% nelle costruzioni e attività immobiliari e 3,6% nei servizi). Tenendo conto invece anche delle interdipendenze intersettoriali e del circuito reddito - consumo, calcolati secondo il modello proposto, si raggiunge un'incidenza complessiva di oltre il 10% sul valore aggiunto e di oltre l'11% sull'occupazione. Si può inoltre apprezzare meglio la rilevanza del fenomeno cooperativo a livello settoriale: sia sul valore aggiunto (41,7% nel settore primario; 8,7% nell'industria; 10,7% nelle costruzioni e nell'attività immobiliare e 9,5% nei servizi), che sull'occupazione (41,9% nel settore primario; 7,3% nell'industria; 10,8% nelle costruzioni e nell'attività immobiliare e 10,2% nei servizi).

Infine, l'analisi dimostra come la presenza del sottosistema cooperativo sia particolarmente significativa in alcuni settori. Dal punto di vista della generazione di nuovi redditi, il contributo della cooperazione è decisamente rilevante nel settore primario e nella trasformazione dei prodotti agricoli e, in misura inferiore, nell'intermediazione monetaria, nella sanità e assistenza sociale e nei trasporti - magazzinaggio. Con riferimento all'occupazione, l'impatto diventa apprezzabile anche nei servizi alle imprese e nel commercio.

4. I consorzi tra società cooperative

Francesco Linguiti¹

■ Introduzione

In Italia i consorzi cooperativi costituiscono una delle forme di collaborazione tra le cooperative più antiche e consolidate.

Sotto l'aspetto delle finalità i raggruppamenti consortili strutturati, di tipo imprenditoriale, possono avere carattere produttivo (cooperative consortili, i cui soci realizzano lo scopo mutualistico attraverso l'integrazione in forma consortile delle rispettive imprese o di talune fasi di esse), o svolgere una mera attività di servizio nei confronti dei consorziati come, per esempio, nel caso dei consorzi ammissibili ai pubblici appalti.

Le cooperative consortili sono state tradizionalmente utilizzate come forma di integrazione tra cooperative dello stesso settore o di settori contigui e mirano alla realizzazione di economie di scala (per esempio, negli acquisti collettivi) o ad economie reali nello svolgimento di un'attività produttiva (come avviene per i consorzi di trasformazione in agricoltura). Nei consorzi puri, i soci beneficiano di servizi di vario genere gestiti in comune o mirano a conseguire una massa critica per l'accesso ad appalti di grandi dimensioni attraverso strutture tendenzialmente stabili. In entrambi i casi essi sono costituiti per consentire alle singole cooperative di perseguire obiettivi non raggiungibili individualmente, di sviluppare economie di scala e di scopo, di raggiungere mercati altrimenti fuori dalla loro portata, di creare reti idonee ai fini dello scambio di informazioni e *know how*.

I consorzi sono assai diffusi nel settore agricolo dove svolgono attività di servizio a specifiche attività delle singole imprese consorziate come, ad esempio, l'approvvigionamento delle materie prime, il magazzinaggio dei prodotti, l'acquisto e/o messa a disposizione di macchinari o altri strumenti per lo svolgimento delle attività dei singoli soci, la promozione e distribuzione dei prodotti. Essi peraltro si sono diffusi con analoghi compiti nella distribuzione, nei servizi, nell'industria (specialmente nell'industria della costruzione), e tra le cooperative sociali.

Date queste premesse, il presente capitolo intende offrire una panoramica sulle diverse forme cooperative consortili in Italia. Il lavoro è articolato in due parti. Nella prima è proposta una ricognizione delle principali normative di riferimento, in modo da individuare, a livello legislativo, le diverse fattispecie consortili. Nella seconda vengono analizzati alcuni dati relativi ai consorzi cooperativi nel quadriennio 2008-2011.

Si segnala, per quanto attiene alla seconda parte del lavoro, che i risultati presentati vanno valutati con particolare attenzione. Infatti, tenuto conto degli obiettivi che sono alla base della costituzione dei diversi tipi di consorzi, gli indici utilizzati per valutare lo stato e l'andamento degli stessi sono, in questo caso, solo parzialmente indicativi. Infatti, il consorzio opera sulla base di un approccio di equilibrio tra ricavi e costi, in quanto tende a rovesciare sulle cooperative socie i risultati della sua attività. È sembrato, comunque, utile riportare i dati sulla dinamica del reddito operativo e dei risultati d'esercizio per comprendere l'andamento nei principali indicatori economici delle strutture considerate.

Costituiscono eccezione a tali considerazioni alcune strutture consortili che, nei fatti, incorporano rilevanti attività industriali e quelli che, comunque, per svolgere efficacemente la loro opera, hanno necessità di rafforzarsi come imprese.

¹ Centro Studi Legacoop.

■ 4.1. Aspetti normativi dei consorzi cooperativi

Gli interventi legislativi in materia di consorzi in forma cooperativa sono stati numerosi, alcuni dei quali inseriti in leggi speciali, altri ancora nell'ordinamento civilistico.

Ne scaturisce quindi un quadro complesso, caratterizzato da modelli operativi diversi in ragione delle scelte compiute dai soci e della stessa evoluzione delle finalità maturate in ogni singola struttura.

Allo stato attuale, l'ordinamento vigente prevede le seguenti tipologie di consorzi cooperativi:

i consorzi di società cooperative disciplinati dall'articolo 27 e 27 quater d.lgs. 1577/1947 (legge Basevi), introdotti nell'ordinamento giuridico dalla legge 127/1971;

- i consorzi di cooperative ammissibili ai pubblici appalti di cui al R.D. 12 febbraio 1911 n. 278;
- i consorzi di cooperative per il coordinamento della produzione e degli scambi disciplinati dall'articolo 27 ter e 27 quater del d.lgs. 1577/1947 (legge Basevi), introdotti nell'ordinamento giuridico dalla legge 127/1971;
- i consorzi di cooperative sociali disciplinati dall'art. 8 della legge 8 Novembre 1991 n. 381; i consorzi agrari di cui alla legge 17 Luglio 2006, n. 233;
- la società cooperativa con fini consortili di cui all'art. 2615 - ter c.c. introdotto dalla legge 1976 n. 377.

Nei paragrafi seguenti viene presentata una breve descrizione delle suddette diverse fattispecie.

4.1.1. I consorzi di società cooperative

L'art. 27 della legge Basevi prevede, "per le società cooperative legalmente costituite che si propongano, per facilitare i loro scopi mutualistici, l'esercizio in comune di attività economiche mediante una unitaria struttura organizzativa, la possibilità di costituirsi in consorzio come società cooperativa, ai sensi degli art. 2511 e seguenti del c.c.".

I consorzi, di cui all'art. 27, sono vere e proprie cooperative di secondo grado, la cui caratteristica peculiare è di essere composti esclusivamente da società cooperative, in numero minimo di tre². Come nelle cooperative le quote di partecipazioni possono essere rappresentate da azioni e il fine di questi consorzi consiste nel facilitare lo scopo mutualistico delle cooperative associate: si tratta, infatti, di uno scopo di integrazione e di ausilio delle economie individuali dei soci delle cooperative di base. Inoltre, essendo cooperative di secondo grado, sono sottoposte all'applicazione integrale della disciplina pubblicistica delle cooperative.

I consorzi di società cooperative sono sottoposti in *primis*, alla disciplina speciale e, per quanto non espressamente previsto, all'ordinaria disciplina delle società cooperative, come risultante dalla riforma del diritto societario. Quindi anche i consorzi di cooperative di cui all'art. 27 della legge Basevi sono tenuti ad adeguarsi alle disposizioni inderogabili del d.lgs. n. 6/2003, ed hanno interesse ad adeguarsi alle nuove disposizioni sulla mutualità prevalente, per la conservazione e l'ottenimento dei benefici fiscali. La disciplina codicistica troverà applicazione nei limiti della compatibilità. Ne deriva, ad esempio, che il numero minimo delle cooperative consorziate è disciplinato dall'art. 27 della legge Basevi, e non dall'art. 2522 c.c. I consorzi possono così adottare le norme delle società per azioni anche quando sono composti da meno di nove consorziati, salva la possibilità di scelta delle norme della società a responsabilità limitata laddove non siano superati entrambi i parametri di cui all'art. 2519 c.c.³. Il modello

² In particolare, la possibilità di partecipazione al "consorzio cooperativo" di cui all'art. 27 delle sole società cooperative, in aderenza al dato testuale della norma, è tesi sostenuta dalla dottrina dominante e dalla giurisprudenza, anche dopo l'introduzione dell'art. 2615 - ter c.c. che - come si vedrà più avanti - ha, di fatto, legittimato e generalizzato la figura della "società consortile cooperativa", per la quale, viceversa, non sussiste alcuna restrizione in merito alla tipologia dei soci (Iengo, 2012).

³ Art. 2519: "Alle società cooperative, per quanto non previsto dal presente titolo, si applicano in quanto compatibili le disposizioni sulla società per azioni. L'atto costitutivo può prevedere che trovino applicazione, in quanto compatibili, le norme sulla società a responsabilità limitata nelle cooperative con un numero di soci cooperatori inferiore a venti ovvero con un attivo dello stato patrimoniale non superiore ad un milione di euro".

naturale di riferimento sarà, quindi, quello della spa (Iengo, Sabadini, 2008).

4.1.2. I consorzi di cooperative ammissibili ai pubblici appalti

Con tale tipologia le cooperative consorziate possono realizzare opere che, diversamente, potrebbero non essere assumibili per mancanza dei requisiti richiesti dalla stazione appaltante. Il vincolo associativo rende la figura del consorzio strumentale all'acquisizione di incarichi da parte delle imprese aderenti.

L'articolo 27-bis della legge Basevi (aggiunto dall'articolo 5 della l. 17 febbraio 1971, n. 127) ribadisce che tali consorzi continuano ad essere disciplinati dal R.D. 12 febbraio 1911, n. 278.

Questi consorzi sono in sostanza un tipo particolare di cooperativa di secondo grado. Pur tuttavia, il loro scopo non è quello di disciplinare le attività delle cooperative associate, bensì di rendere possibile agli enti mutualistici di eseguire lavori su incarico dello Stato e degli enti pubblici, partecipando appunto ad appalti pubblici.

Inoltre, a prescindere dallo scopo, questi consorzi differiscono completamente dal punto di vista strutturale e del funzionamento dall'istituto generale di consorzio delineato dall'art. 2602 c.c.⁴. Per quanto attiene il numero minimo di soci e la costituzione e previsione del capitale minimo fanno riferimento le disposizioni sui consorzi di società cooperative (art. 27 legge Basevi). È importante evidenziare come queste strutture assumano i caratteri di una struttura permanente. Infatti presentano un oggetto consortile generale, dunque non limitato ad un determinato appalto, con una propria fisionomia giuridica ed una propria autonomia anche patrimoniale⁵.

4.1.3. I consorzi di cooperative per il coordinamento della produzione e degli scambi

Il consorzio tra società cooperative per il coordinamento della produzione e degli scambi rappresenta una varietà dei consorzi con attività interna e di quelli con attività esterna di cui rispettivamente agli artt. 2602 e 2612 c.c.

Con tale contratto le cooperative possono regolare la reciproca concorrenza o istituire un'impresa di servizi, che consenta di conseguire una riduzione dei costi.

Tali strutture sono disciplinate dall'art. 27 ter e 27 quater del d.lgs. 1577/1947 (legge Basevi), introdotti nell'ordinamento giuridico dalla legge 127/1971.

⁴ Ai sensi dell'art. 2602, co. 1, c.c. - come modificato dalla l. 10 maggio 1976, n. 377 - "Con il contratto di consorzio più imprenditori istituiscono un'organizzazione comune per la disciplina o per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese. Il contratto di cui al precedente comma è regolato dalle norme seguenti, salve le diverse disposizioni delle leggi speciali".

La definizione di consorzio prevista dal legislatore è idonea a ricomprendere due distinti fenomeni della realtà. Il consorzio, infatti, può essere costituito al fine prevalente o esclusivo di disciplinare, limitandola, la reciproca concorrenza sul mercato fra imprenditori che svolgono la stessa attività o attività similari ("consorzi anticoncorrenziali"). In tal caso il consorzio si presenta come un patto limitativo della concorrenza (art. 2596). In altri casi, più imprenditori, invece, decidono di dar vita ad un consorzio "per lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese" ("consorzi di coordinamento"). In queste ipotesi il consorzio diventa uno strumento di cooperazione tra aziende finalizzato alla riduzione dei costi di gestione delle singole imprese consorziate. I consorzi in base al tipo di attività che svolgono vengono distinti in consorzi con sola attività interna e consorzi che svolgono anche attività esterna. Comune ad entrambi i tipi di consorzio è la costituzione di un'organizzazione comune, ma mentre nei primi questa si limita a regolare i rapporti reciproci fra i consorziati, nei secondi, invece, viene istituito un ufficio comune (art. 2612), destinato ad avere rapporti con i terzi nell'interesse delle imprese consorziate. Il codice civile prevede, con gli artt. da 2603 a 2611, una base normativa comune a tutti i consorzi e detta, poi, agli artt. da 2612 a 2615-bis, disposizioni riguardanti i soli consorzi destinati a svolgere (anche) attività esterna.

⁵ Cfr. legge 25 Giugno 1909, n. 422.

Il comma 1 dell'art. 27 ter della legge Basevi precisa che:

- a. deve trattarsi di un contratto le cui parti sono cooperative legalmente costituite, anche se non è vietata l'associazione con imprenditori non cooperativi;
- b. deve trattarsi di cooperative che esercitano attività identiche o connesse;
- c. è richiesta la creazione di un'organizzazione comune.

Per quanto non disposto nella legge speciale troveranno applicazione le norme del codice civile⁶.

4.1.4. I consorzi di cooperative sociali

L'art. 8 della legge 8 Novembre 1991, n. 381 definisce consorzi "sociali" quelli "costituiti come società cooperative aventi la base sociale formata in misura non inferiore al settanta per cento da cooperative sociali".

Il consorzio è considerato una cooperativa sociale di secondo grado a cui si applicano le norme previste per le cooperative sociali.

4.1.5. I consorzi agrari

Con la legge 17 Luglio 2006, n. 233 i consorzi agrari hanno perso le loro residue competenze di tipo pubblicistico per diventare sotto tutti gli aspetti delle normali cooperative agricole. Infatti l'art. 1, comma 9-bis, secondo periodo, della legge n. 233, stabilisce che "i consorzi agrari sono società cooperative a responsabilità limitata, disciplinate a tutti gli effetti dagli artt. 2511 e segg. del codice civile".

4.1.6. La società cooperativa con fini consortili

La società cooperativa consortile rappresenta oggi una fattispecie molto diffusa anche tra le società cooperative. Per alcune caratteristiche, tale tipologia rappresenta un punto di svolta rispetto al classico modello di consorzio cooperativo (art. 27 legge Basevi).

La società consortile è disciplinata dall'art. 2615 ter c.c., che è stato introdotto nel codice civile con la riforma dell'intera materia consortile, operata con la legge 1976 n. 377, ed è, quindi, di formulazione successiva rispetto all'art. 27 della legge Basevi.

L'art. 2615 - ter c.c. prevede espressamente che "le società previste nei capi III e seguenti del titolo V possano assumere come oggetto sociale gli scopi indicati dall'art. 2602 (ossia finalità consortili sia in funzione anticoncorrenziale che di cooperazione interaziendale). In tal caso l'atto costitutivo può stabilire l'obbligo dei soci di versare contributi in denaro".

In realtà, la possibilità di perseguire gli scopi consortili mediante la costituzione di una società vera e propria avveniva regolarmente anche prima dell'introduzione dell'art. 2615 - ter c.c. Infatti il ricorso al tipo societario consortile, sia in forma di società di capitali che in forma cooperativa, rappresentava, prima della riforma del 1976, la sola strada praticabile per superare il regime di responsabilità illimitata e solidale, all'epoca vigente, per coloro che avessero assunto obbligazioni in nome del consorzio.

La portata innovativa dell'art. 2615 ter si è, quindi, risolta in una legittimazione formale di una pratica già ampiamente diffusa⁷. La società cooperativa consortile è soggetta all'ordinaria disciplina codicistica. I suoi soci possono essere persone fisiche e/o giuridiche (anche società cooperative). Ovviamente, la società cooperativa consortile potrà essere anche di secondo grado, avendo come socie singole società cooperative, ma con la rilevante differenza, rispetto al consorzio cooperativo, dell'apertura ad altre figure imprenditoriali, in forma individuale o societaria. Il numero di soci non può essere inferiore a nove. Inoltre per usufruire delle agevolazioni fiscali, è necessaria l'introduzione dei limiti di lucratività di cui all'art. 2514 c.c., dei requisiti di prevalenza gestionale e dell'iscrizione all'Albo.

Dalla breve descrizione presentata è possibile trarre qualche conclusione di massima. Vi sono alcune fattispecie consortili particolari che fanno riferimento a specifiche funzioni o a determinati settori: è il caso dei consorzi di cooperative ammissibili ai pubblici appalti, dei consorzi di cooperative sociali, dei consorzi agrari e dei consorzi di cooperative per il coordinamento della produzione e degli scambi.

In tutti gli altri casi una società cooperativa di secondo grado con finalità di cooperazione interaziendale può costituirsi sia utilizzando la forma ordinaria della società cooperativa consortile ex art. 2615 ter c.c., sia avvalendosi della forma del consorzio cooperativo previsto dall'art. 27 della legge Basevi.

Le due forme associative non possono distinguersi né sotto il profilo strutturale, essendo entrambe società cooperative, né sotto il profilo causale, considerato che entrambe sono utilizzate per il perseguimento di un fine consortile. La sola differenza è che il consorzio cooperativo ex art. 27 legge Basevi rappresenta un tipo "speciale" di società cooperativa consortile, che si differenzia dalla figura generale soprattutto per due caratteristiche fondamentali:

- può essere costituito solo da società cooperative;
- può essere costituito anche solo da tre società cooperative (mentre nel regime ordinario il numero minimo, in caso di soci persone giuridiche, è di nove - Iengo, Sabadini, 2008).

Si segnala come nella parte seguente del lavoro, ad eccezione dei consorzi sociali e dei consorzi agrari, non è stata possibile all'interno delle rimanenti strutture l'individuazione delle altre fattispecie consortili presentate.

■ 4.2. I consorzi cooperativi negli anni 2008-2011

4.2.1. Nota metodologica

L'universo preso in considerazione in questo lavoro è costituito dai 2.005 consorzi cooperativi attivi al 31/12/2011 presenti nella banca dati Aida-Bureau Van Dijk, con aggiornamento al 08/04/2013. I dati della banca dati Aida sono stati inoltre integrati utilizzando la banca dati del Centro Studi Legacoop.

I settori di attività sono basati sul codice attività prevalente della classificazione ATECO 2007 tenuto conto di alcune specificità caratteristiche del movimento cooperativo. I settori di seguito presentati sono stati così aggregati:

- agroalimentare: include attività economiche appartenenti alla sezione A e le attività delle divisioni 10-11-12 della sezione C;
- consorzi agrari: sono trattati separatamente e risultano collegati al settore agroalimentare;
- industria: include attività economiche appartenenti alle sezioni B, C;

⁷ Cfr. Iengo, Sabadini (2008). Occorre segnalare come a causa dell'infelice formulazione letterale della norma, siano nati non pochi dubbi interpretativi, visto il mancato richiamo della società cooperativa tra i tipi societari indicati dall'art. 2615 - ter c.c. Tuttavia, attualmente l'opinione largamente prevalente sia in dottrina che in sede giudiziaria considera assolutamente ammissibile la creazione di una società cooperativa consortile ex art. 2615 ter. La mancanza di un riferimento preciso alla forma cooperativa viene inteso come mero lapsus del legislatore, anche alla luce dell'assoluta compatibilità tra mutualità consortile e mutualità cooperativa (Iengo, Sabadini, 2008). Inoltre ci sono state negli anni chiare indicazioni normative, che, anche se riferite a settori e soggetti specifici del sistema imprenditoriale, hanno evidenziato come la costituzione di una società cooperativa con finalità consortili, ex art. 2615 - ter, deve ritenersi pienamente legittima. Ci si riferisce alla legge 675/77, recante provvedimenti per il coordinamento della politica industriale, la ristrutturazione, la riconversione e lo sviluppo del settore; alla legge 240/81, recante provvidenze a favore dei consorzi e delle società consortili tra piccole e medie imprese, nonché delle società consortili miste; alla legge 443/85 in materia di consorzi e società consortili tra piccole e medie imprese artigiane; alla legge 317/91, recante provvedimenti per artigianato, medie e piccole industrie. Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese. Inoltre la stessa legislazione successiva alla riforma del 1976 ha espressamente previsto la costituzione di società consortili in forma cooperativa: si pensi, ad esempio, alla L. 1981 n. 240, che prevede una serie di benefici finanziari per i consorzi tra piccole e medie imprese, operanti nei settori dell'industria, del commercio e dell'artigianato e "per le relative società consortili costituite anche in forma cooperativa".

- costruzioni: include attività economiche appartenenti alla sezione F;
- commercio: include attività economiche appartenenti alla sezione G;
- sociale: include le strutture della cooperazione sociale indipendentemente dal settore di appartenenza;
- abitazione: include tutte le strutture delle attività immobiliari;
- servizi: include attività appartenenti alle sezioni D, E, H, I, J, K, M, N, O, P, Q, R, S, T.

4.2.2. Uno sguardo d'insieme al 2011

A fine 2011 sono risultate attive 2.005 strutture consortili in forma cooperativa. La distribuzione territoriale (Tabella 1) evidenzia la maggior presenza di consorzi nel Centro (546 enti; 27,2% del totale) seguita dal Nord-est (490; 24,4%).

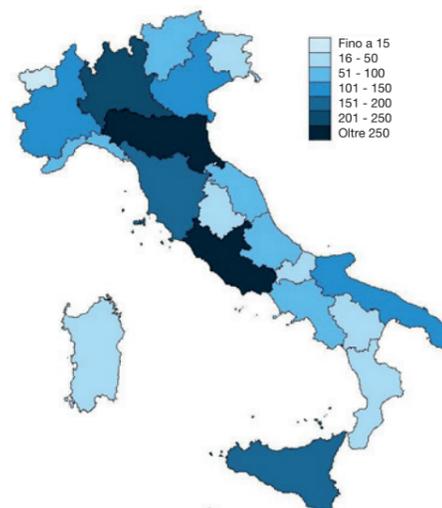
Tabella 1. Consorzi attivi al 31/12/2011 per ripartizione geografica

Ripartizione geografica	v.a.	%
Nord-ovest	422	21,1
Nord-est	490	24,4
Centro	546	27,2
Sud	350	17,5
Isole	197	9,8
Totale	2.005	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Inoltre, come evidenziato in Figura 1, circa il 50% dei consorzi è concentrato in quattro regioni: Emilia Romagna (281), Lazio (255), Lombardia (248) e Toscana (195).

Figura 1. Consorzi attivi al 31/12/2011 per regione



Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

All'interno della struttura produttiva delle società considerate⁸, il settore dei servizi⁹ prevale nettamente sugli altri in termini di numerosità (771; il 38,5% del totale) seguito dalla cooperazione sociale (452; 22,6%) (Tabella 2).

Tabella 2. Consorzi attivi al 31/12/2011 per settori di attività

Settore d'attività	v.a.	%
Agroalimentare	304	15,2
Consorzio agrario	34	1,7
Industria	17	0,8
Costruzioni	159	7,9
Commercio	63	3,1
Sociale	452	22,6
Abitazione	205	10,2
Servizi	771	38,5
Totale	2.005	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Analizzando la distribuzione delle strutture analizzate per data di costituzione (Tabella 3) si rileva come quasi il 42% dei consorzi sia stato costituito dal 2000 in poi.

Tabella 3. Consorzi attivi al 31/12/2011 per anno di costituzione

Anno di costituzione	v.a.	%
Fino al 1900	5	0,3
1900 - 1945	39	1,9
1946 - 1990	656	32,7
1991 - 1995	188	9,4
1996 - 2000	281	14,0
2001 - 2005	289	14,4
2006 - 2010	477	23,8
2011	68	3,4
Dato mancante	2	0,1
Totale	2005	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Nel 2011 sono stati costituiti 68 consorzi, prevalentemente nei settori dei servizi (32) e della cooperazione sociale (22) (Tabella 4).

⁸ I consorzi agrari data la loro natura atipica di consorzi sono stati separati dal settore agroalimentare al quale fanno riferimento.

⁹ Nel settore servizi sono ricomprese 16 strutture operanti nella fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata, e nella fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento.

Tabella 4. Consorzi attivi al 31/12/2011 costituiti nel 2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	%
Agroalimentare	4	5,9
Consorzio agrario	1	1,4
Industria	1	1,4
Costruzioni	3	4,4
Commercio	1	1,5
Sociale	22	32,4
Abitazione	4	5,9
Servizi	32	47,1
Totale	68	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Dimensione economica: valore della produzione e capitale investito

Nelle tabelle seguenti sono indicati la produzione e il capitale investito delle strutture consortili considerate. I dati forniti si riferiscono a 1.734 consorzi poiché per 271 strutture non è stato possibile recuperare i dati di bilancio¹⁰.

In termini di valore della produzione, il comparto agroalimentare assieme ai consorzi agrari, con oltre 9 miliardi di euro, hanno rappresentato il 45% della produzione complessiva, che a fine 2011 è stata di oltre 20 miliardi di euro¹¹ (Tabella 5).

Tabella 5. Consorzi attivi al 31/12/2011 per settore d'attività e valore della produzione

Settore d'attività	v.a.	Valore della produzione	%
Agroalimentare	266	6.515.196.800	32,1
Consorzio agrario	32	2.552.949.720	12,6
Industria	15	806.204.542	4,0
Costruzioni	138	2.939.405.980	14,5
Commercio	58	3.184.305.681	15,7
Sociale	394	1.191.655.509	5,9
Abitazione	176	189.633.392	0,9
Servizi	655	2.888.609.814	14,3
Totale	1.734	20.267.961.438	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Dal punto di vista dimensionale, risulta evidente come in termini di numerosità i consorzi siano concentrati prevalentemente nelle fasce dimensionali più basse. Quasi il 50% delle strutture considerate, infatti, ha registrato nel 2011 un valore della produzione inferiore ai 500 mila euro (Tabella 6).

Tabella 6. Consorzi attivi al 31/12/2011 per classi del valore della produzione

Classi del valore della produzione	v.a.	Valore della produzione	%
<50.000	396	4.209.081	0,0
50.000-500.000	434	89.980.606	0,4
500.000-1mil.	168	120.557.039	0,6
1 mil.-5 mil.	395	962.074.645	4,8
5 mil.-10 mil.	129	921.593.802	4,5
10 mil.-50 mil.	148	2.954.580.633	14,6
50 mil.-100 mil.	29	2.082.960.659	10,3
100 mil.-1 mld.	32	9.322.205.481	46,0
>1 mld.	3	3.809.799.492	18,8
Totale	1.734	20.267.961.438	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Sono presenti, tuttavia, anche alcuni consorzi di grandi dimensioni, con una produzione superiore a 50 milioni di euro. Si tratta di 64 strutture (4% del totale) che con oltre 15 miliardi di euro hanno rappresentato il 75% del valore della produzione complessivo nel 2011. Di questi, oltre la metà appartiene al comparto agroalimentare - consorzi agrari (37 strutture con 7,6 miliardi di produzione), cui seguono per numerosità i settori dei servizi (12 con 1,4 miliardi di euro), delle costruzioni (7 con 2,3 miliardi di euro) e del commercio (6 con 3 miliardi di euro).

Dal punto di vista territoriale si distinguono i consorzi situati nel Nord-est (Tabella 7), che nel 2011 hanno generato il 69,2% della produzione complessiva. A livello regionale l'Emilia Romagna ha confermato il proprio ruolo di *leadership* con il 53% della produzione totale.

Tabella 7. Consorzi attivi al 31/12/2011 per valore della produzione e ripartizione geografica

Ripartizione geografica	v.a.	Valore della produzione	%
Nord-ovest	389	2.925.216.983	14,4
Nord-est	467	14.023.787.477	69,2
Centro	469	2.478.470.167	12,2
Sud	267	499.862.394	2,5
Isole	142	340.624.417	1,7
Totale	1.734	20.267.961.438	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Inoltre, sembrerebbe esistere una relazione tra valore della produzione ed età del consorzio: come emerge dai dati in Tabella 8, i consorzi costituiti dal 2000 in poi (40%) hanno generato solo il 7,9% del valore della produzione complessivo.

¹⁰ È possibile stimare la produzione delle 271 strutture mancanti attorno ai 500 milioni di euro.

¹¹ Per 40 consorzi che redigono il bilancio anche in forma consolidata sono stati considerati i valori del gruppo.

Tabella 8. Consorzi attivi al 31/12/2011 per valore della produzione e anno di costituzione

Anno di costituzione	v.a.	Valore della produzione	%
Fino al 1900	5	748.115.037	3,7
1900-1945	37	3.146.201.901	15,5
1946-1990	592	9.688.999.394	47,8
1991-1995	165	936.600.581	4,6
1996-2000	238	4.143.947.811	20,5
2001-2005	241	935.325.074	4,6
2006-2010	388	659.301.235	3,3
2011	67	9.394.286	0,0
Dato mancante	1	76.119	0,0
Totale	1.734	20.267.961.438	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

I dati sul capitale investito (Tabelle 9-12) confermano sostanzialmente quanto detto per il valore della produzione.

Tabella 9. Consorzi attivi al 31/12/2011 per capitale investito e settore di attività

Settore d'attività	v.a.	Capitale investito	%
Agroalimentare	266	4.460.872.966	27,1
Consorzio agrario	32	2.238.046.157	13,6
Industria	15	821.223.774	5,0
Costruzioni	138	2.841.146.672	17,2
Commercio	58	1.603.638.879	9,7
Sociale	394	968.118.804	5,9
Abitazione	176	1.007.921.282	6,1
Servizi	655	2.545.379.943	15,4
Totale	1.734	16.486.348.477	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Tabella 10. Consorzi attivi al 31/12/2011 per classi di capitale investito

Classi del capitale investito	v.a.	Capitale investito	%
<50.000	250	4.870.062	0,0
50.000-500.000	490	108.483.588	0,7
500.000-1mil.	211	149.420.249	0,9
1 mil.-5 mil.	450	1.020.918.728	6,2
5 mil.-10 mil.	127	911.849.507	5,5
10 mil.-50 mil.	142	2.962.418.622	18,0
50 mil.-100 mil.	37	2.615.247.008	15,9
100 mil.-1 mld.	26	7.535.266.713	45,7
>1 mld.	1	1.177.874.000	7,1
Totale	1.734	16.486.348.477	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Tabella 11. Consorzi attivi al 31/12/2011 per capitale investito e ripartizione geografica

Ripartizione geografica	v.a.	Capitale investito	%
Nord-ovest	389	2.209.521.855	13,4
Nord-est	467	10.835.532.556	65,7
Centro	469	2.432.011.652	14,8
Sud	267	662.527.301	4,0
Isole	142	346.755.113	2,1
Totale	1.734	16.486.348.477	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Tabella 12. Consorzi attivi al 31/12/2011 per capitale investito e anno di costituzione

Anno di costituzione	v.a.	Capitale investito	%
Fino al 1900	5	665.466.463	4,0
1900-1945	37	2.711.639.354	16,5
1946-1990	592	8.267.230.102	50,1
1991-1995	165	640.073.567	3,9
1996-2000	238	2.707.733.369	16,4
2001-2005	241	890.343.057	5,4
2006-2010	388	589.258.940	3,6
2011	67	14.598.068	0,1
Dato mancante	1	5.557	0,0
Totale	1.734	16.486.348.477	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Redditività e patrimonializzazione

Complessivamente a fine 2011, il risultato operativo, espressione della gestione caratteristica dei consorzi ha rappresentato lo 0,8% della produzione totale (Tabella 13). Per quanto riguarda il risultato d'esercizio si è registrata una perdita complessiva di oltre 21 milioni di euro. Sono solo i settori del commercio, dell'industria e dei servizi ad aver mostrato complessivamente un risultato d'esercizio positivo (Tabella 13). Più precisamente 653 strutture consortili hanno registrato un risultato d'esercizio negativo, mentre 954 consorzi, rappresentativi di oltre l'80% della produzione complessiva, hanno registrato un risultato d'esercizio positivo (Tabella 14).

Tabella 13. Consorzi attivi al 31/12/2011 per risultato operativo e risultato d'esercizio per settore

Settore d'attività	v.a.	Valore della produzione	Risultato operativo	% RO/VP	Risultato esercizio	% RE/VP
Agroalimentare	266	6.515.196.800	82.398.566	1,3	-4.532.153	-0,1
Consorzio agrario	32	2.552.949.720	10.660.147	0,4	-14.117.916	-0,6
Industria	15	806.204.542	1.388.032	0,2	1.317.471	0,2
Costruzioni	138	2.939.405.980	15.001.563	0,5	-4.627.362	-0,2
Commercio	58	3.184.305.681	17.996.482	0,6	5.895.069	0,2
Sociale	394	1.191.655.509	12.008.910	1,0	-367.112	-0,03
Abitazione	176	189.633.392	-38.186	-0,02	-11.685.189	-6,2
Servizi	655	2.888.609.814	22.187.486	0,8	6.646.780	0,2
Totale	1.734	20.267.961.438	161.603.000	0,8	-21.470.412	-0,1

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Dall'analisi congiunta dei dati sembrerebbe esserci un legame tra dimensione d'impresa e risultato d'esercizio, visto che quasi l'80% delle strutture in perdita aveva un valore della produzione inferiore a 1 milione di euro.

Tabella 14. Consorzi attivi al 31/12/2011 in utile, perdita e pareggio di bilancio per settore

Settore d'attività	N.	Perdita		N.	Utile		N.	Pareggio	
		Valore della produzione	Perdita d'esercizio		Valore della produzione	Utile d'esercizio		Valore della produzione	
Agroalimentare	86	1.339.859.661	-18.338.701	141	4.902.876.056	13.806.548	39	272.461.083	
Consorzio agrario	10	536.038.603	-39.080.737	21	2.016.911.117	24.962.821	1	0	
Industria	5	10.885.191	-431.007	9	795.255.476	1.748.478	1	63.875	
Costruzioni	56	415.273.201	-13.085.691	72	2.516.128.983	8.458.329	10	8.003.796	
Commercio	21	425.093.293	-1.798.779	35	2.757.693.419	7.693.848	2	1.518.969	
Sociale	115	285.843.580	-7.618.976	264	871.805.899	7.251.864	15	34.006.030	
Abitazione	87	68.702.424	-15.114.481	65	113.937.966	3.429.292	24	6.993.002	
Servizi	273	245.964.981	-9.275.923	347	2.511.829.531	15.922.703	35	130.815.302	
Totale	653	3.327.660.934	-104.744.295	954	16.486.438.447	83.273.883	127	453.862.057	

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Analizzando il grado di capitalizzazione delle cooperative è interessante misurare la parte del capitale complessivamente investito finanziata con patrimonio dei soci e/o della cooperativa stessa attraverso l'autofinanziamento, al fine di valutare indirettamente il livello di indebitamento del consorzio. Dai dati riportati in Tabella 15 emerge una situazione difficile per soli 148 consorzi (9%) che hanno registrato a fine 2011 un patrimonio netto negativo. Da un punto di vista patrimoniale, il 74% delle società considerate presenta un rapporto tra mezzi propri e capitale investito inferiore a 0,33 (Tabella 15).

Tabella 15. Consorzi attivi al 31/12/2011 per incidenza dei mezzi propri sul capitale investito (MPCI)

MPCI	v.a.	%
<0	148	8,5
0 - 0,33	1.141	65,8
0,33 - 0,55	198	11,4
0,55 - 0,66	60	3,5
> 0,66	187	10,8
Dato mancante	271	
Totale	2.005	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Occupati

I consorzi cooperativi considerati, a fine 2011, occupavano 26.174 lavoratori (Tabella 16). Il 63,5% degli occupati complessivi era occupato in consorzi del Nord-est. A livello regionale si segnalano i consorzi con sede in Emilia Romagna che con 11.544 dipendenti hanno occupato il 44% del totale degli addetti.

Tabella 16. Occupati nei consorzi attivi al 31/12/2011 per ripartizione geografica

Ripartizione geografica	v.a.	Dipendenti 2011	%
Nord-ovest	389	3.620	13,8
Nord-est	467	16.630	63,5
Centro	469	2.822	10,8
Sud	267	1.584	6,1
Isole	142	1.518	5,8
Totale	1.734	26.174	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

A livello settoriale, così come già osservato per il valore della produzione e del capitale investito, la leadership spetta al settore agroalimentare assieme ai consorzi agrari con 13.363 addetti, pari al 51,1% del totale (Tabella 17).

Tabella 17. Occupati nei consorzi attivi al 31/12/2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	Dipendenti 2011	%
Agroalimentare	266	10.661	40,7
Consorzio agrario	32	2.702	10,3
Industria	15	1.388	5,3
Costruzioni	138	1.472	5,6
Commercio	58	2.058	7,9
Sociale	394	4.033	15,4
Abitazione	176	342	1,3
Servizi	655	3.518	13,5
Totale	1.734	26.174	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Inoltre è interessante notare come circa l'82% delle strutture considerate occupasse meno di nove dipendenti (Tabella 18). Si rilevano, peraltro, 15 strutture con oltre 250 addetti che hanno occupato complessivamente 11.304 lavoratori (43,2% del totale). Tali consorzi operano prevalentemente nel comparto agroalimentare - consorzi agrari (9 strutture), seguiti dai settori del commercio (2) e della cooperazione sociale (2). Come visto per la produzione e il capitale investito, anche l'occupazione delle strutture considerate sembra evidenziare un legame con gli anni di costituzione.

Tabella 18. Occupati nei consorzi attivi al 31/12/2011 per classi di addetti

Addetti	v.a.	Dipendenti 2011	%
0-4	1.226	1.351	5,2
5-9	201	1.340	5,1
10-49	223	4.327	16,5
50-249	69	7.852	30,0
250-1000	12	5.757	22,0
>1.000	3	5.547	21,2
Dato mancante	271	0	0,0
Totale	2.005	26.174	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Infatti nelle 696 strutture, nate dopo il 2000, era occupato solo il 12,2% dell'occupazione totale (Tabella 19).

Tabella 19. Occupati nei consorzi attivi al 31/12/2011 per anno di costituzione

Anno di costituzione	v.a.	Dipendenti 2011	%
Fino al 1900	5	1.232	4,7
1900-1945	37	3.477	13,3
1946-1990	592	12.409	47,4
1991-1995	165	1.969	7,5
1996-2000	238	3.902	14,9
2001-2005	241	2.023	7,7
2006-2010	388	1.129	4,3
2011	67	33	0,2
Dato mancante	1	0	0,0
Totale	1.734	26.174	100,0

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Consorzi organizzati in gruppo

Come illustrato nei precedenti paragrafi, la maggior parte dei consorzi cooperativi è costituita da strutture di piccole dimensioni: dei 1.734 consorzi per cui si dispone dei dati di bilancio al 2011, soltanto 212 hanno avuto una produzione maggiore di 10 milioni di euro (Tabella 6). Tra questi, 40 consorzi hanno redatto per il 2011 un bilancio consolidato.

L'analisi di seguito proposta intende quindi capire se la presenza di un bilancio consolidato risponda solamente a degli obblighi contabili o se sia invece la testimonianza di un processo di crescita "esterno" dei consorzi. In tabella 20 sono riportati l'ammontare consolidato e non del valore della produzione e dell'occupazione nei diversi settori d'attività, in modo da poter ottenere per differenza la produzione e l'occupazione delle società consolidate per i 40

consorzi che nel corso del 2011 hanno redatto il bilancio consolidato. I dati mostrano come, nel 2011, nel complesso i consorzi abbiano registrato oltre 2 miliardi di valore della produzione grazie all'assunzione di partecipazioni di controllo in altre società. Per l'occupazione ai 5.465 addetti dei bilanci singoli si devono aggiungere 5.484 occupati delle società consolidate.

A livello settoriale, il 50% delle strutture che hanno consolidato, operavano nel comparto agroalimentare - consorzi agrari, seguito dal settore dei servizi (7) e delle costruzioni (6).

Analizzando i dati dei singoli consorzi, se ne rilevano 11 per cui l'attività nelle società consolidate è risultata significativa ed in qualche caso prevalente. È questo il caso, ad esempio, del consorzio operante nell'industria che, grazie all'acquisizione di altre società, ha avviato un'ampia diversificazione settoriale ed una forte espansione internazionale.

Le altre 10 strutture con forte espansione esterna operavano in larga parte nel comparto agroalimentare - consorzi agrari, seguito dal settore delle costruzioni e dei servizi.

Tabella 20. Rilevanza dei consorzi organizzati in forma di gruppo al 2011. Differenza tra valori consolidati e singoli - valore della produzione e addetti

Settore d'attività	v.a.	Valore della produzione	Dipendenti
Agroalimentare	10		
Cons.		2.506.161.786	5.674
Non Cons.		1.731.191.406	2.409
Società consolidate		774.970.380	3.265
Consorzi agrari	10		
Cons.		1.377.623.154	1.337
Non Cons.		1.232.831.824	1.117
Società consolidate		144.791.330	220
Industria	1		
Cons.		785.344.027	1.277
Non Cons.		14.946.279	85
Società consolidate		770.397.748	1.192
Costruzioni	6		
Cons.		2.024.161.544	799
Non Cons.		1.896.520.535	458
Società consolidate		127.641.009	341
Commercio	5		
Cons.		1.888.136.266	1.047
Non Cons.		1.806.973.811	994
Società consolidate		81.162.455	53
Sociale	1		
Cons.		35.444.043	25
Non Cons.		35.444.043	23
Società consolidate		0	2
Servizi	7		
Cons.		441.401.376	790
Non Cons.		275.823.890	379
Società consolidate		165.577.486	411
Totale	40		
Cons.		9.058.272.196	10.949
Non Cons.		6.993.731.788	5.465
Società consolidate		2.064.540.408	5.484

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

4.2.3. I consorzi cooperativi negli anni 2008-2011

Per concludere l'analisi si propone in questo paragrafo un approfondimento dell'andamento economico-finanziario ed occupazionale dei consorzi cooperativi nel periodo 2008-2011. L'universo preso in considerazione è costituito da 1.422 consorzi attivi al 31/12/2011 per i quali è disponibile la serie storica dei dati per il periodo 2008-2011 nella banca dati Aida-Bureau Van Dijk¹². Da un punto di vista quantitativo si riduce ovviamente la numerosità delle strutture considerate rispetto alla parte precedente del lavoro. Si sottolinea, invece, che in termini di produzione e di occupazione, così come per tutte le altre grandezze considerate, i due panel pressoché coincidono: i 1.422 consorzi qui considerati hanno generato infatti il 98% in termini di produzione ed il 97% in termini di occupazione delle 1.734 strutture considerate solamente per il 2011.

Complessivamente i consorzi analizzati hanno mostrato nel quadriennio considerato una crescita del valore della produzione dell'11,4% (Tabella 21). Tale crescita è avvenuta dopo la flessione registrata nel 2009 (-4,3%). Tra i singoli settori si segnalano quello della cooperazione sociale (+35,4%) ed il comparto del commercio (+29%) per la crescita più sostenuta rispetto al dato medio. I settori dell'abitazione e dei servizi sono gli unici ad aver registrato una diminuzione del valore della produzione (rispettivamente -31,9% e -3,1%).

Tabella 21. Andamento del valore della produzione 2008-2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	Val. prod. 2008	Val. prod. 2009	Val. prod. 2010	Val. prod. 2011	Var. % 2008-2011
Agroalimentare	238	5.659.532.390	5.541.672.409	5.577.259.796	6.405.563.248	13,2
Consorzio agrario	28	2.478.637.319	2.179.830.103	2.240.246.875	2.511.804.292	1,3
Industria	11	750.881.278	619.466.196	798.394.294	804.182.418	7,1
Costruzioni	118	2.560.813.104	2.260.786.466	2.401.863.024	2.928.079.815	14,3
Commercio	52	2.461.090.439	2.593.700.462	2.913.745.500	3.174.524.422	29,0
Sociale	298	838.635.671	969.499.328	1.065.597.345	1.135.549.474	35,4
Abitazione	147	256.997.949	216.341.658	185.130.404	174.931.725	-31,9
Servizi	530	2.865.740.256	2.719.327.974	2.846.614.313	2.776.832.809	-3,1
Totale	1.422	17.872.328.406	17.100.624.596	18.028.851.551	19.911.468.203	11,4

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Se per la produzione nel complesso si è registrato un *trend* in ascesa, altrettanto non può dirsi per due indicatori della redditività: il reddito operativo e il risultato d'esercizio. Risulta infatti evidente dai dati in Tabella 22 e Tabella 23 come, in termini di redditività, i consorzi cooperativi abbiano complessivamente risentito della crisi.

Tabella 22. Andamento del risultato operativo 2008-2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	Risultato operativo 2008	Risultato operativo 2009	Risultato operativo 2010	Risultato operativo 2011	Var. % 2008-2011
Agroalimentare	238	70.394.216	83.011.717	67.056.111	81.280.713	15,5
Consorzio agrario	28	43.773.946	24.190.559	1.860.341	13.228.923	-69,8
Industria	11	6.934.745	9.352.975	5.704.801	1.345.080	-80,6
Costruzioni	118	29.180.073	20.027.838	22.027.855	14.850.444	-49,1
Commercio	52	13.569.909	16.301.247	13.079.539	17.843.825	31,5
Sociale	298	10.545.805	11.870.492	13.329.456	13.560.137	28,6
Abitazione	147	12.311.236	6.153.452	4.400.107	-325.234	-102,6
Servizi	530	25.997.203	10.231.335	23.328.542	22.212.053	-14,6
Totale	1.422	212.707.133	181.139.615	150.786.752	163.995.941	-22,9

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Complessivamente si registra, infatti, una diminuzione del reddito operativo (-22,9%) cui segue un forte calo del risultato d'esercizio (-291,6%), che a fine 2011 è divenuto, per la prima volta nel quadriennio, negativo (per oltre 23 milioni di euro). Tali andamenti negativi risultano distribuiti tra tutti i settori analizzati, eccezion fatta per i settori della cooperazione sociale e del commercio, ai quali si potrebbe aggiungere anche il comparto agroalimentare, ma limitatamente al risultato della gestione caratteristica.

Quest'ultimo settore ha registrato un andamento positivo per quanto attiene il reddito operativo (+15,5%), non sufficiente però a determinare un risultato positivo di bilancio. A fine 2011 si è registrata, infatti, una perdita del settore di quasi 5 milioni di euro.

Tabella 23. Andamento del risultato d'esercizio 2008-2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	Risultato d'esercizio 2008	Risultato d'esercizio 2009	Risultato d'esercizio 2010	Risultato d'esercizio 2011	Var. % 2008-2011
Agroalimentare	238	-30.337.792	11.633.063	10.080.600	-4.794.337	84,2
Consorzio agrario	28	8.457.207	-6.572.627	-15.902.008	-19.494.201	-330,5
Industria	11	7.682.397	5.876.366	4.755.182	1.312.907	-82,9
Costruzioni	118	9.011.853	8.717.578	8.296.578	-4.639.417	-151,5
Commercio	52	6.710.574	9.438.186	7.089.059	5.862.712	-12,6
Sociale	298	1.801.711	2.610.187	4.584.211	2.030.517	12,7
Abitazione	147	38.782	-3.520.702	-3.687.147	-11.193.702	-28.963,1
Servizi	530	8.846.160	-5.329.483	7.195.175	7.514.784	-15,1
Totale	1.422	12.210.892	22.852.568	22.411.650	-23.400.737	-291,6

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

Nelle tabelle 24 e 25 sono riportate le incidenze percentuali del reddito operativo e del risultato d'esercizio sul valore della produzione. Ad ulteriore conferma di quanto già riscontrato, emerge una riduzione dei margini nella gestione caratteristica, con una riduzione complessiva dell'incidenza del reddito operativo sulla produzione dall'1,2% nel 2008 allo 0,8% nel 2011.

Si rileva anche una riduzione del rapporto del risultato d'esercizio sulla produzione che per il 2011 diventa negativo.

Tabella 24. Andamento del rapporto tra Risultato operativo (RO) e Valore della produzione (VP) per settore d'attività. Anni 2008-2011

Settore d'attività	v.a.	RO/VP 2008	RO/VP 2009	RO/VP 2010	RO/VP 2011
Agroalimentare	238	1,2	1,5	1,2	1,3
Consorzio agrario	28	1,8	1,1	0,1	0,5
Industria	11	0,9	1,5	0,7	0,2
Costruzioni	118	1,1	0,9	0,9	0,5
Commercio	52	0,6	0,6	0,4	0,6
Sociale	298	1,3	1,2	1,3	1,2
Abitazione	147	4,8	2,8	2,4	-0,2
Servizi	530	0,9	0,4	0,8	0,8
Totale	1.422	1,2	1,1	0,8	0,8

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

La crescita mostrata nella produzione evidenzia l'apporto delle strutture consortili alle società socie che è andato complessivamente sempre di più consolidandosi nel periodo considerato.

Il calo vistoso mostrato nella redditività non deve portare a conclusioni fuorvianti. Il fatto che il reddito operativo sia complessivamente poco meno dell'1% della produzione non è necessariamente da attribuire ad inefficienze gestionali, ma rientra nella funzione tipica dei consorzi. Nella maggior parte dei casi tali strutture operano con margini limitati in funzione esclusiva delle aziende socie. Inoltre la diminuzione dei due rapporti (RO/VP e RE/VP) potrebbe indicare proprio la scelta dei consorzi di sostenere le strutture associate in un periodo di profonda crisi economica. Pur tuttavia si è ritenuto opportuno analizzare anche l'andamento della redditività per la presenza di alcune strutture di grandi dimensioni, che si comportano come delle vere e proprie imprese, per le quali anche il reddito operativo e il risultato d'esercizio assumono una grande importanza.

Tabella 25. Andamento del rapporto tra Risultato d'esercizio (RE) e Valore della produzione (VP) 2008-2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	RE/VP 2008	RE/VP 2009	RE/VP 2010	RE/VP 2011
Agroalimentare	238	-0,5	0,2	0,2	-0,1
Consorzio agrario	28	0,3	-0,3	-0,7	-0,8
industria	11	1,0	0,9	0,6	0,2
Costruzioni	118	0,4	0,4	0,3	-0,2
Commercio	52	0,3	0,4	0,2	0,2
Sociale	298	0,2	0,3	0,4	0,2
Abitazione	147	0,0	-1,6	-2,0	-6,4
Servizi	530	0,3	-0,2	0,3	0,3
Totale	1.422	0,1	0,1	0,1	-0,1

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

A fronte degli andamenti descritti, è interessante notare come la partecipazione dei soci abbia contribuito a patrimonializzare i consorzi di appartenenza. Dai dati in Tabella 26 si rileva infatti come, nel quadriennio considerato, il patrimonio netto delle strutture consortili sia cresciuto complessivamente di quasi il 9%.

Tabella 26. Andamento del patrimonio netto d'esercizio 2008-2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	Patrimonio netto 2008	Patrimonio netto 2009	Patrimonio netto 2010	Patrimonio netto 2011	Var. % 2008/2011
Agroalimentare	238	660.097.689	725.644.775	749.602.611	755.447.587	14,4
Consorzio agrario	28	479.008.895	484.758.463	474.784.646	455.821.776	-4,8
Industria	11	210.810.599	217.056.164	234.029.387	230.767.457	9,5
Costruzioni	118	261.115.735	272.124.079	282.856.534	312.878.974	19,8
Commercio	52	191.098.783	203.810.978	213.041.811	221.104.955	15,7
Sociale	298	70.876.881	80.725.764	89.880.553	95.520.909	34,8
Abitazione	147	132.293.056	133.434.165	117.264.551	109.474.715	-17,2
Servizi	530	384.617.828	382.325.691	401.828.267	414.613.611	7,8
Totale	1.422	2.389.919.466	2.499.880.079	2.563.288.360	2.595.629.984	8,6

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

L'aumento maggiore si è registrato nei consorzi sociali (+34,8%), mentre nei consorzi agrari e nelle strutture dell'abitazione si è registrata una diminuzione. Questi due ultimi comparti si sono distinti, inoltre, per essere gli unici settori in cui si è registrato un calo nell'occupazione, che, viceversa, nel complesso è aumentata del 13,4% (Tabella 27).

Tabella 27. Andamento degli occupati dipendenti 2008-2011 per settore d'attività

Settore d'attività	v.a.	Dipendenti 2008	Dipendenti 2009	Dipendenti 2010	Dipendenti 2011	Var. % 2008-2011
Agroalimentare	238	9.752	9.804	9.983	10.463	7,3
Consorzio agrario	28	2.672	2.740	2.674	2.632	-1,5
Industria	11	1.174	1.306	1.291	1.353	15,2
Costruzioni	118	1.145	1.185	1.240	1.454	27,0
Commercio	52	1.899	1.971	1.977	2.054	8,2
Sociale	298	2.295	2.637	3.052	3.856	68,0
Abitazione	147	330	350	354	328	-0,6
Servizi	530	3.214	3.475	3.367	3.357	4,4
Totale	1.422	22.481	23.468	23.938	25.497	13,4

Fonte: elaborazioni Centro Studi Legacoop su dati Aida-Bureau Van Dijk

■ Conclusioni

I consorzi storicamente hanno rappresentato un importante strumento di sviluppo e di integrazione fra imprese a cui hanno fatto ricorso le società cooperative. A partire dagli anni '70-'80, periodo di grande espansione del movimento cooperativo, il fenomeno d'integrazione consortile è diventato sempre più intenso. Le strutture consortili hanno contribuito allo sviluppo della cooperazione permettendo, da un lato, alle cooperative di piccole dimensioni di raggiungere mercati altrimenti non accessibili e, dall'altro, ad un numero significativo di imprese di aumentare considerevolmente le proprie dimensioni.

Come si è visto nella prima parte del capitolo, il quadro legislativo di riferimento per le strutture consortili si è evoluto nel corso degli anni, portando i consorzi a svolgere molteplici funzioni, che ne hanno integrato l'originaria funzione aggregatrice. L'introduzione, infatti, della società consortile in forma cooperativa nel 1976 ha segnato un punto di svolta rispetto alle

esperienze precedenti. Ciò grazie all'apertura della compagine sociale anche ad altre figure imprenditoriali, non necessariamente cooperative.

Non è stato possibile, in questo lavoro, stabilire l'incidenza della fattispecie non cooperativa all'interno dei consorzi cooperativi. Tuttavia, non vi è dubbio che l'introduzione della società consortile cooperativa rappresenti un'innovazione che ha permesso ai consorzi cooperativi di adeguarsi all'evoluzione e alla crescita che hanno contraddistinto il mondo cooperativo nel suo complesso.

All'interno delle varie fattispecie legislative previste nell'ordinamento italiano e delle tipiche funzioni consortili, è stato possibile individuare, nei dati presentati nella seconda parte del lavoro, anche la presenza di società consortili sui *generis*. Si tratta di poche strutture di grandi dimensioni, che si sono strutturate in forma di gruppo societario, per le quali l'attività nelle società consolidate è davvero significativa ed in qualche caso prevalente. In altri casi si è registrata la presenza di strutture consortili che gestiscono direttamente diverse fasi dell'attività delle singole consorziate, comportandosi come delle vere e proprie imprese.

Sembrirebbe quindi esserci, aldilà delle scelte compiute dal legislatore, una risposta diretta ed autonoma da parte delle cooperative volta a rafforzare lo strumento consortile cercando di renderlo uno strumento ancora più competitivo e completo.

Quanto detto vale tuttavia per un numero limitato di strutture. Sono 212, infatti, le strutture consortili italiane di media-grande dimensione, e all'interno di queste circa un 25% presenta le caratteristiche precedentemente menzionate. Aldilà dei numeri, tali strutture rappresentano una risposta importante e significativa del modello cooperativo in un contesto in cui le dimensioni e le attività dirette sono diventate rilevanti a seguito della crescente competitività.

I dati, peraltro, evidenziano che le attività dei consorzi veicolano una quota di produzione assai importante dell'intera produzione delle cooperative (nel 2011, 21,4% del valore della produzione delle cooperative analizzate nel capitolo 1). Da questo punto di vista le strutture consortili costituiscono una rete decisiva per le cooperative associate.

Le informazioni ed i dati esaminati in questo capitolo sottolineano la rilevanza del fenomeno consortile nel contesto cooperativo. Essi, peraltro, costituiscono solo la premessa a possibili approfondimenti, tra i quali, meriterebbero una particolare attenzione la misura dell'apporto specifico dei consorzi alle economie delle imprese socie e la valutazione delle modalità della loro *governance* e la loro incidenza sulla *governance* delle associate.

5. Il credito cooperativo

Ivana Catturani¹, Maria Lucia Stefani²

■ Introduzione³

Tra le possibili declinazioni che la forma cooperativa d'impresa ha assunto, quella legata al credito è una delle più antiche e rilevanti per la crescita del movimento cooperativo stesso. La necessità di finanziare le prime cooperative agricole ha dato impulso, dalla seconda metà del XIX secolo, alla formazione e allo sviluppo di forme bancarie volte non al profitto in sé, ma all'aiuto dei propri soci. La banca cooperativa è, a tutti gli effetti, una banca, anche se si differenzia dalle sue concorrenti per la forma proprietaria, per gli obiettivi che si pone, per le regole che disciplinano la redistribuzione dei suoi profitti. La peculiarità della sua struttura societaria lo rende un intermediario sui *generis*, con una doppia natura: bancaria e cooperativa.

Gli studi in ambito accademico sulle banche cooperative si sono concentrati su vari aspetti legati agli elementi distintivi rispetto alle altre categorie di intermediari. Dato il loro carattere locale e il loro modo di "fare credito" basato sulla relazione, è stato anche ampiamente indagato il loro impatto sullo sviluppo economico locale e quindi il loro ruolo di promotrici della crescita territoriale (Cesarini *et al.*, 1997). Grazie alla conoscenza diretta dei mercati di riferimento, le banche cooperative hanno sviluppato la capacità di utilizzare informazioni di carattere non strutturato (*soft information*) nell'attività di prestito. Queste informazioni confidenziali e non standardizzate possono rivelarsi efficaci nel valutare il merito di credito anche in periodi di crisi, quando dati di natura quantitativa possono rivelarsi rapidamente obsoleti o incompleti. Questo modello di attività (*relationship lending*), che caratterizza in generale le banche locali, può contribuire a ridurre il razionamento del credito soprattutto per le piccole imprese (Alessandrini, Zazzaro, 2001; Alessandrini *et al.*, 2003; Goglio, 2007), come osservato anche in relazione alla prima fase della crisi in corso (De Mitri *et al.* 2010; Gambacorta, Mistrulli, 2011; Bolton *et al.*, 2013). Questo meccanismo è particolarmente evidente finché la dimensione di queste banche si mantiene relativamente contenuta. La crescita dimensionale, infatti, da un lato, può indebolire il legame diretto con i clienti e, dall'altro, ampliare i problemi di *governance*, anche se consente di beneficiare di economie di scala. Le questioni legate alla *governance* e al *management* delle banche cooperative hanno recentemente incontrato un crescente interesse tra gli studiosi (Mosetti, Santella, 2000; Nardozzi, 2001; Ferri *et al.*, 2001; Pittaluga *et al.*, 2005). Particolare attenzione è dedicata alla complessità e alla numerosità dei soggetti che, per varie ragioni, interagiscono con esse, in particolare i soci e i clienti, ma anche la comunità locale. Quest'ultima beneficia infatti di un bene pubblico rappresentato dalla possibilità di disporre di un servizio bancario, in quanto usufruibile anche dai non soci (Jones, Kalmi, 2009). Gli amministratori, inoltre, sono sottoposti a meccanismi di *peer monitoring* cui non sono invece soggetti gli amministratori dei grandi gruppi bancari, che devono rispondere solo all'assemblea degli azionisti (Alexopoulos *et al.*, 2013).

In questo contesto, il presente capitolo si propone di illustrare, in breve, alcuni aspetti del credito cooperativo in Italia. Questo è caratterizzato da due tipologie di intermediari: le Banche di Credito Cooperativo (BCC) e le Banche Popolari, che sono disciplinate sotto lo stesso

¹ Università degli Studi di Trento ed Euricse.

² Banca d'Italia, Filiale di Trento, Nucleo per la ricerca economica.

³ Desideriamo ringraziare Carlo Borzaga, Giorgio Gobbi e Nicoletta Mascher per i commenti forniti a una versione precedente di questo lavoro. Rimaniamo le sole responsabili delle opinioni espresse che non riflettono necessariamente quelle della Banca d'Italia.

capitolo del Testo unico bancario del 1993 (TUB)⁴ (il capo V: Banche cooperative). Anche se hanno caratteristiche comuni con le BCC⁵, le Banche Popolari non possono essere considerate cooperative mutualistiche, in quanto non sono soggette al vincolo della mutualità prevalente e dell'indivisibilità del patrimonio. Il lavoro che segue verte quindi sull'analisi delle sole BCC, perché più coerenti con la tipologia di impresa analizzata in questo rapporto. Esse assumono un ruolo significativo nell'erogazione di servizi finanziari alla clientela di piccola dimensione, con una quota di mercato sui prestiti a famiglie e imprese attorno al 10%.

Dopo alcuni cenni di carattere storico sulla nascita e sull'evoluzione del credito cooperativo (par. 5.1.), questo capitolo analizza le caratteristiche istituzionali delle BCC (par. 5.2.), la loro struttura di rete (par. 5.3.) e la loro rilevanza nel settore bancario italiano (par. 5.4.); sono, infine, proposte alcune considerazioni conclusive (par. 5.5.).

5.1. Cenni storici

L'idea di costituire una forma di credito che fosse alternativa alle banche tradizionali risale alla metà dell'Ottocento in Germania e all'opera di Herman Schulze-Delitzsch e Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Mentre Schulze-Delitzsch fu più attivo nel diffondere il suo modello nei centri urbani, Raiffeisen lavorò maggiormente nelle aree rurali. Entrambi erano mossi dall'intento di operare per la promozione delle condizioni sociali ed economiche dei gruppi che si trovavano ai margini della società e per questo posero le basi per due categorie di banche che, seppure con alcune differenze nelle modalità operative, erano animate dallo stesso principio di fondo e, almeno inizialmente, assomigliavano più a organizzazioni caritatevoli. Questo modello si rivelò tuttavia instabile e ben presto la loro struttura originaria iniziò a evolvere verso la forma cooperativa, cioè verso un'organizzazione fondata sul principio di mutuo-aiuto. Elemento chiave rimaneva comunque la natura bancaria dell'organizzazione che doveva essenzialmente fornire credito a coloro che venivano considerati non bancabili dagli istituti di carattere commerciale (Aschhoff, 1982). Le istituzioni fondate da Schulze-Delitzsch e da Raiffeisen furono i primi anelli dell'evoluzione che porterà, in Italia, alle due attuali forme di cooperazione di credito: le Banche Popolari e le Banche di Credito Cooperativo, utilizzando l'espressione del Testo unico bancario del 1993.

Le Banche di Credito Cooperativo italiane nascono alla fine del XIX secolo come Casse Rurali. Il loro scopo è il finanziamento di contadini e artigiani esclusi dal credito tradizionale e sottoposti al forte e concreto rischio di cadere nelle mani degli usurai. Un impulso importante alla loro diffusione si ebbe con l'enciclica *Rerum Novarum* (1892) di Papa Leone XIII che pose l'accento sulla necessità di lottare contro l'*Usura Vorax* (l'usura vorace), attraverso l'azione sociale e la solidarietà (Zamagni, 2006).

La crescita del movimento cooperativo fu accompagnata fin dalle sue origini dallo sviluppo di una rete di secondo livello a supporto delle singole Casse. Già nel 1888, cinque anni dopo la costituzione della prima Cassa Rurale (a Loreggia, nel padovano, a opera di Leone Wollemborg), fu istituita la "Federazione fra le Casse Rurali e sodalizi affini" che raccoglieva 51 Casse. Circa dieci anni più tardi, le Federazioni a livello diocesano cominciarono a darsi una struttura organizzativa e fornire alle affiliate assistenza tecnica e strumenti per la comunicazione. Nel 1917 fu costituita la "Federazione Italiana delle Casse Rurali" con funzioni di rappresentanza, di tutela, di promozione e perfezionamento delle associate e con una rafforzata struttura

⁴ D.Lgs. 385/1993, "Testo Unico delle Leggi in materia bancaria e creditizia".

⁵ Secondo la legge bancaria, le Banche Popolari condividono con le BCC la regola del voto capitario ("una testa - un voto"), il vincolo sul valore massimo di azioni che ogni socio può detenere, la destinazione dell'utile netto a riserva legale obbligatoria superiore a quello previsto per le banche istituite come società per azioni (anche se considerevolmente inferiore a quello delle BCC), il capitale variabile. Tuttavia, a differenza delle BCC, alle Banche Popolari non si applica il principio della "mutualità prevalente". Inoltre, esse non sono tenute a devolvere parte di utili a fondi per la promozione della cooperazione. Infine, il loro capitale può essere distribuito e non sono soggette ad alcuna restrizione, oltre a quelle previste in generale, nel momento in cui volessero trasformarsi in società per azioni (cfr. anche nota 6). Date queste caratteristiche, esse non possono essere considerate "mutualistiche" da un punto di vista sostanziale.

di supporto sindacale, tecnica e finanziaria. La Federazione aderì a sua volta, nel 1919, alla Confederazione delle Cooperative Italiane, un'istituzione di terzo livello che includeva le cooperative di stampo cattolico (Federcasse, 2013).

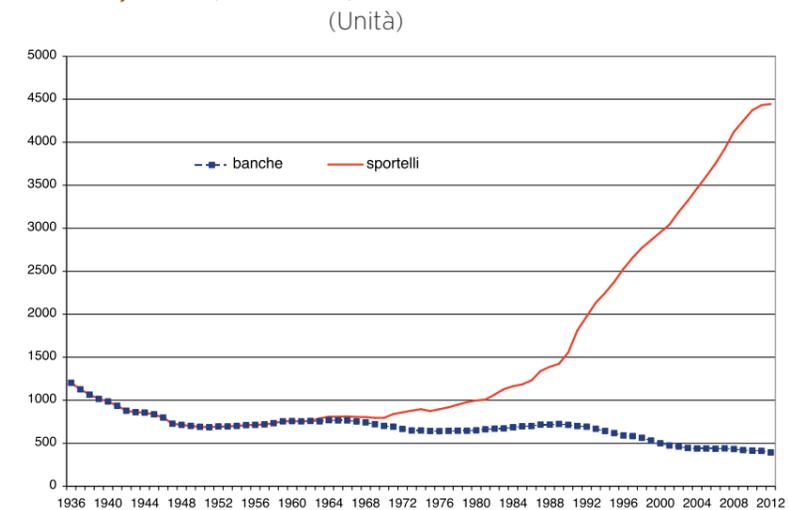
Dopo una prima fase di crescita soprattutto nelle regioni del Nord Italia e in alcune province della Sicilia, dove si rivelò decisiva l'azione di don Luigi Sturzo, le Casse Rurali risentirono duramente della crisi economica e sociale che seguì al primo conflitto mondiale. Questo primo rallentamento della loro crescita fu dovuto alla riduzione della disponibilità di fondi dei soci, in un contesto macroeconomico fortemente negativo, caratterizzato da alti livelli di disoccupazione e bassi tassi di crescita (Zamagni, 2006; Federcasse, 2013).

La salita al potere di Mussolini nel 1922 impose una netta inversione di marcia. La diffusione capillare delle Casse fu utilizzata come strumento di controllo e di propaganda, anche attraverso la sostituzione dei quadri dirigenti con persone legate al partito.

Nel 1937, un anno dopo l'entrata in vigore della "Legge bancaria", la disciplina relativa alle Casse Rurali fu raccolta nel "Testo unico delle Casse Rurali e Artigiane". Tra l'altro, la nuova normativa limitava l'operatività delle Casse con il settore produttivo nei confronti dei soli agricoltori e artigiani, appartenenti al proprio ambito territoriale di competenza, circoscritto ai comuni in cui vi erano sportelli. All'entrata in vigore della disciplina in Italia si contavano 1.202 Casse, pari, in termini numerici, a quasi il 60% delle banche italiane (Figura 1).

Le Casse Rurali erano distribuite in maniera bipolare: in un gruppo di regioni esse erano presenti in maniera più rilevante e rappresentavano poco più del 10% delle banche operanti sul territorio (provincia di Trento, Sicilia, Veneto, Lombardia, Emilia Romagna e provincia di Bolzano). Le altre regioni registravano valori medi attorno al 2,5%. Anche se in termini numerici corrispondevano a più della metà delle banche attive, le Casse Rurali incidevano in maniera nettamente minore sul totale degli sportelli (15,7%). Fino agli inizi degli anni '60, infatti, la Casse Rurali si configuravano come banche sostanzialmente mono-sportello, diversamente dalle Banche Popolari che già nel 1936 contavano in media 4 sportelli (Banca d'Italia, 1977). L'evoluzione dell'incidenza della rete territoriale si è modificata nel tempo: se nel 1936 il valore d'incidenza massimo a livello regionale degli sportelli delle Casse Rurali superava il 96%, nel 2012 questo valore è sceso fino al 45% circa. Tuttavia è rimasta invariata la regione in cui si registra il valore di incidenza massimo: il Trentino-Alto Adige (Figura 2). Per contro Liguria e, da un secondo momento, Sardegna sono rimaste nel tempo le regioni in cui la presenza delle Banche di Credito Cooperativo è la più bassa.

Figura 1. BCC e sportelli (1936-2012)



Fonte: Banca d'Italia (1977); archivi SIOTEC

Dopo la seconda guerra mondiale, le Casse Rurali affrontarono un periodo di riorganizzazione, legato soprattutto alla revisione degli organismi di secondo livello. La Federazione, sciolta nel 1944, fu ricostituita nel 1950 con il nome di "Federazione Italiana delle Casse Rurali ed Artigiane", conosciuta anche come Federcasse. Le Federazioni locali furono rifondate, assumendo anche il ruolo di rappresentanza, tutela e assistenza tecnica, sia a livello regionale sia interregionale. In questo periodo, ebbe inizio una fase di rilancio per la Federazione che rinsaldò i legami interni e rilanciò gli ideali che la guidavano. Nel 1963 fu creato un istituto bancario centrale del sistema del credito cooperativo (Istituto di Credito delle Casse Rurali e Artigiane, ICCREA) per la fornitura di servizi finanziari alle singole Casse. Anche grazie al rafforzamento della struttura federativa, tra gli anni '60 e '70, il movimento delle Casse Rurali fu in grado di accrescere il suo ruolo nel mercato del credito italiano. Benché ridotte nel numero, nel 1974 le Casse Rurali corrispondevano comunque al 60% circa delle banche operanti in Italia e vi erano Casse che operavano con più di uno sportello. Tuttavia, l'incidenza degli sportelli delle Casse Rurali si ridusse tra il 1936 e il 1974, arrivando all'8% circa del totale, a causa della crescita più veloce degli sportelli degli altri istituti bancari.

Tra la fine degli anni '70 e gli anni '80 il credito cooperativo fu caratterizzato da una fase di stallo, legato alla situazione economica dei soci, agricoltori e artigiani. In particolare, la riduzione del numero e del ruolo economico degli agricoltori e l'effetto di *crowding out* operato dai sussidi pubblici destinati all'agricoltura trasformarono gli agricoltori da prenditori di prestiti presso le Casse Rurali a depositanti. La conseguenza fu la riduzione dell'attività di prestito delle Casse che diventarono, di fatto, per lo più delle banche di deposito.

La nuova legge bancaria approvata nel 1993 (TUB) ha inciso in misura importante sulla disciplina delle "Casse Rurali e Artigiane", rinominate dalla stessa "Banche di Credito Cooperativo" (BCC). Tra le altre cose, questa ha disposto la riduzione dei precedenti limiti alla specializzazione settoriale dell'attività di credito, estendendo la clientela anche alle imprese che svolgono attività diverse dall'agricoltura e l'artigianato, e ha ampliato l'area geografica di competenza.

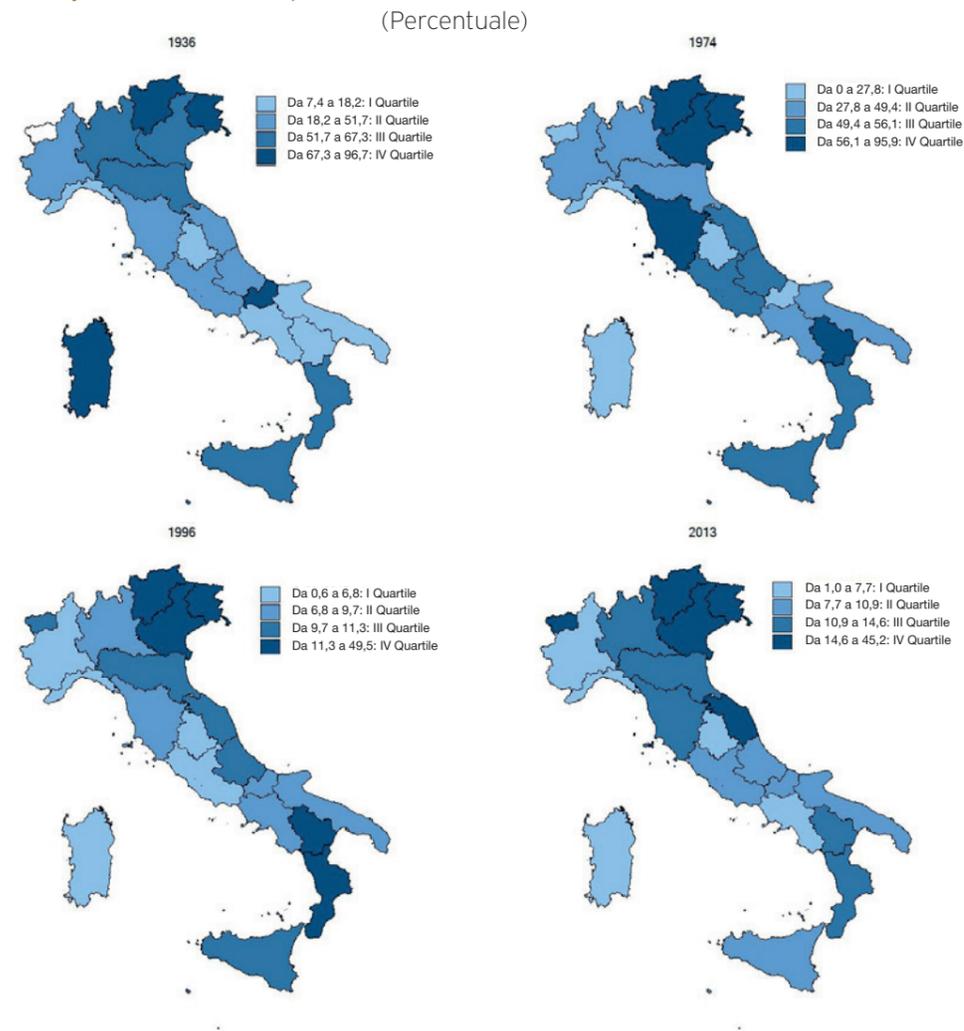
A partire dagli anni '90, una profonda ristrutturazione, caratterizzata da numerose operazioni di acquisizioni e fusioni tra BCC, ne ha diminuito il numero, ma esteso la dimensione. Questa fase si differenzia profondamente dalle precedenti: la riduzione del numero degli intermediari si è, infatti, accompagnata a un intenso sviluppo della rete degli sportelli (a tassi superiori alla media del sistema) e ad un rafforzamento delle quote di mercato (cfr. par. 5.5.). Inoltre, il movimento ha potenziato (anche se con importanti differenze territoriali) il ruolo delle strutture di categoria operanti sia sul versante associativo sia su quello propriamente bancario o produttivo.

5.2. Aspetti istituzionali del credito cooperativo

Poiché sono prima di tutto banche, le BCC italiane sono soggette alla legislazione bancaria e alla regolamentazione di vigilanza emanata dalla Banca d'Italia per gli intermediari creditizi, con alcuni vincoli e specificazioni ulteriori legati alle loro peculiarità istituzionali. In quanto cooperative, le BCC sono inoltre soggette alle disposizioni del codice civile e alle leggi speciali sulle cooperative, che si applicano solo quando integrano la legislazione bancaria o non sono in conflitto con essa. Infine, a differenza degli altri tipi di banche (società per azioni e banche popolari cooperative), il loro statuto svolge un ruolo fondamentale nel tradurre in norme interne la normativa di vigilanza della Banca d'Italia che emana dalle disposizioni della legge bancaria.

Il TUB del 1993 ha attenuato le differenze tra le BCC e le banche commerciali rispetto alla legislazione del 1937: in particolare, ha stabilito la responsabilità limitata, ha esteso i settori di clientela, ha consentito una più ampia diversificazione dei prodotti e ha liberalizzato l'apertura di sportelli. Ha, tuttavia, confermato i principi cardine del credito cooperativo: mutualismo, localismo, democraticità e finalità non-profit.

Figura 2. Incidenza sportelli BCC (1936-2013)



Fonte: Banca d'Italia (1977), Archivi SIOTEC

Le BCC sono "mutualistiche" dato l'obbligo fissato dall'art. 35 del TUB di svolgere attività di prestito prevalentemente con i soci. Ogni statuto ne precisa la soglia esatta tenendo presente che, sulla base delle Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia, il criterio della prevalente operatività con i soci si intende soddisfatto quando i prestiti verso soci e gli investimenti in titoli di Stato (o in altre attività con coefficiente di ponderazione zero ai fini dei coefficienti di solvibilità) rappresentano almeno il 50% del totale delle attività ponderate per il rischio. Il carattere mutualistico si manifesta, nei fatti, anche nell'offerta ai propri soci di condizioni di credito tendenzialmente più favorevoli rispetto ai non soci (Piersante, Stefani, 2012).

Il "localismo" è legato al fatto che le BCC possono operare quasi esclusivamente nei comuni dove hanno sportelli e nei comuni limitrofi (la cosiddetta "zona di competenza")⁶. Inoltre, per poter diventare socio occorre risiedere od operare su base continuativa nella zona di competenza della BCC. Infine, il nome della banca deve fare esplicito riferimento alla zona geografica in cui la stessa opera.

La struttura "democratica" delle BCC si basa principalmente su tre elementi. In primo luogo, la base sociale deve essere ampia in modo da rappresentare in maniera il più possibile

completa gli interessi locali (almeno 200 soci; art. 34 del TUB). In secondo luogo, il capitale sociale è costituito da azioni nominali e il valore massimo delle azioni detenute da un singolo socio è stabilito per legge; l'ammissione a socio è sottoposta alla verifica dei criteri statuari da parte del Consiglio di Amministrazione⁷. In terzo luogo, indipendentemente dal numero di azioni detenute, ogni socio ha diritto a un solo voto durante le assemblee (principio "una testa - un voto").

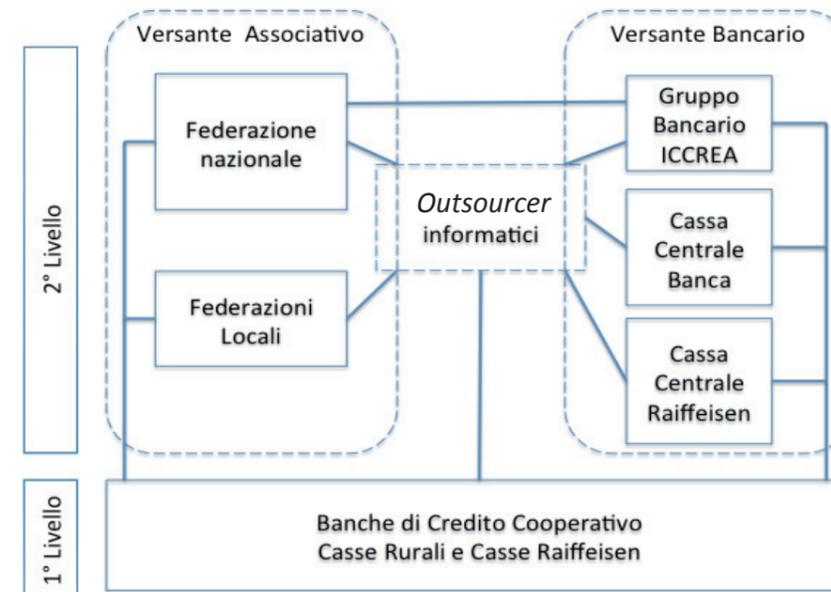
Il carattere di banca nonprofit è assicurato da due condizioni: sulla base della prima, le riserve (sia quelle obbligatorie e statuarie sia quelle decise dall'assemblea generale) non sono redistribuibili tra i soci e, sulla base della seconda, la distribuzione degli utili è disciplinata per legge. Per quanto riguarda la prima condizione, in caso di recesso o di esclusione di un socio e in caso di liquidazione della banca, i soci non possono essere rimborsati con un importo più elevato del prezzo pagato originariamente per le azioni. Inoltre, in caso di liquidazione della BCC, il suo capitale (al netto del prezzo delle azioni riconosciuto ai soci) deve essere diretto a fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione. L'impossibilità di distribuire le riserve è un tratto peculiare del credito cooperativo, e rappresenta la differenza più rilevante tra le BCC e le altre categorie di banche⁸.

Per quanto riguarda la seconda condizione, il carattere nonprofit è garantito dalla destinazione obbligatoria del 70% degli utili netti annuali a riserva legale e di un ulteriore 3% ai fondi per lo sviluppo della cooperazione (art. 37, TUB). Come forma di riconoscimento del ruolo sociale che svolgono, le BCC beneficiano di un trattamento fiscale privilegiato.

5.3. Il sistema del credito cooperativo

Le BCC sono banche giuridicamente indipendenti, anche se sono collegate tra loro, su base volontaria, attraverso una struttura di rete. Oltre alle singole BCC che costituiscono il "primo livello", la rete prevede un "secondo livello" che presenta una duplice natura: da una parte, vi è infatti una struttura "associativa" costituita dalla Federazione nazionale e dalle Federazioni locali che si occupano della fornitura di servizi non finanziari; dall'altra, vi è la rete "bancaria" o "produttiva" per lo sviluppo e l'offerta di prodotti e servizi finanziari (Figura 3). Lo scopo della rete è quello di sviluppare e sfruttare economie di scala e di scopo in modo da rafforzare il movimento attraverso la differenziazione dei prodotti, l'efficienza economica e la competitività.

Figura 3. La rete del sistema del credito cooperativo italiano



Per quanto riguarda la rete associativa, le BCC sono organizzate in 15 Federazioni locali che sono, a loro volta, affiliate alla Federazione nazionale (Federcasse)⁹. L'entità dei servizi non finanziari offerti alle associate varia da Federazione a Federazione. Quasi tutte le Federazioni forniscono servizi di *internal audit*, *compliance* e servizi antiriciclaggio, mentre solo poche hanno esteso il loro campo a servizi atti a migliorare la *governance* e la definizione delle strategie interne (Tarantola, 2011). Appartengono alla rete anche i fornitori di servizi informatici in *outsourcing*. Questi soggetti erogano servizi alle singole BCC, alle Federazioni e agli Istituti di credito di secondo livello e sono a loro volta partecipati dagli stessi.

Per quanto concerne la rete bancaria, il secondo livello è rappresentato da tre Istituti centrali del credito cooperativo¹⁰, che forniscono alle BCC una serie di servizi finanziari che il singolo intermediario non sarebbe in grado di produrre autonomamente o economicamente, data la sua piccola scala e gli alti costi legati al loro sviluppo. Questi includono, in particolare, i servizi di pagamento, finanziari, la fornitura di prodotti assicurativi, la gestione del portafoglio, operazioni di cartolarizzazione, operazioni in *pool*, di *leasing* e di *factoring*.

Inoltre le BCC aderiscono al "Fondo di Garanzia dei depositanti del Credito Cooperativo", istituito nel 1997 in seguito alla direttiva europea n. 19/1994, che ha introdotto l'assicurazione obbligatoria per i depositanti in caso di default della propria banca. Inoltre, il sistema del credito

⁶ Tra i comuni deve sussistere contiguità territoriale. Secondo le Istruzioni di vigilanza della Banca d'Italia, gli statuti possono prevedere che una quota di attività di rischio non superiore al 5% sia assunta al di fuori della zona di competenza territoriale; non rientrano in tale limite le attività di rischio a ponderazione zero.

⁷ Nel caso di diniego dell'ammissione, l'aspirante socio può presentare istanza di revisione della decisione del Consiglio di Amministrazione al Collegio dei probiviri. Questo è un organo interno alla società che, oltre a intervenire nel caso in esame, ha il compito di perseguire la composizione bonaria delle liti che dovessero insorgere tra socio e Società.

⁸ Per garantire il rispetto di questa norma, le fusioni che coinvolgono la trasformazione di una BCC in una banca con una diversa natura giuridica (società per azioni o banca popolare cooperativa) deve essere autorizzata dalla Banca d'Italia. Tale autorizzazione è concessa solo nel caso in cui questo tipo di fusione (cosiddetta "eterogenea") si renda necessaria per salvaguardare gli "interessi dei creditori" o per garantire la "stabilità" della banca (art. 36, TUB). Queste due condizioni implicano nei fatti una situazione di crisi e rappresentano vincoli più stringenti rispetto al principio generale applicato nel caso di fusioni tra altri tipi di banche, in cui l'operazione può essere negata solo se viola i criteri di "sana e prudente gestione".

⁹ Negli organi sociali di Federcasse sono rappresentate le Federazioni locali.

¹⁰ I tre Istituti centrali del credito cooperativo sono ICCREA (con sede a Roma), Cassa Centrale Banca - Credito Cooperativo del Nord Est (con sede a Trento) e Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige (con sede a Bolzano). Tutte e tre le banche sono società per azioni che offrono servizi finanziari alle BCC direttamente o, nei primi due casi, tramite società legate ai rispettivi gruppi. ICCREA holding è stata istituita nel 1995 con funzioni di indirizzo, coordinamento e controllo delle partecipate; la holding è di proprietà delle Banche di Credito Cooperativo, della Federazione nazionale (Federcasse), delle Federazioni regionali e delle Casse centrali di Trento e di Bolzano. Al gruppo appartengono: ICCREA Banca Spa (costituita nel 1963), Agrileasing spa, Aureo Gestioni spa, IMMICRA spa, Simcasse spa, Assimoco spa e Assimoco Vita spa, Ciscra spa e SEF srl. Nel 1973 a Bolzano ha iniziato a operare la Cassa Centrale Raiffeisen Spa (partecipata dalle Casse Raiffeisen dell'Alto Adige) e l'anno successivo a Trento la Cassa Centrale delle Casse Rurali Trentine Spa (che all'epoca contava tra le Casse Rurali partecipanti al capitale solo le trentine in numero di 133). Nel 2007 Cassa Centrale ha assunto la configurazione di gruppo bancario con "Centrale Finanziaria del Nord Est Spa" come holding; la compagine sociale è stata ampliata con l'ingresso, tra gli altri, di DZ Bank, l'Istituto di credito di secondo livello della cooperazione di credito tedesca; la banca spa ha assunto il nome di "Cassa Centrale Banca - Credito cooperativo del Nord Est"; al gruppo appartengono anche "Centrale Leasing Nord Est Spa" e "Centrale Credit & Real Estate Solutions srl".

cooperativo ha istituito un ulteriore e proprio “Fondo di garanzia degli obbligazionisti per le Banche di Credito Cooperativo”, la cui adesione è però su base volontaria, che interviene in caso di dissesto di un emittente di obbligazioni.

A dicembre 2011 la Banca d'Italia ha approvato lo Statuto di un “Fondo di Garanzia Istituzionale” del credito cooperativo, che ha recentemente dato avvio a un processo di test operativo. Si tratta di un sistema di garanzie incrociate per i network bancari, al quale le BCC e gli istituti centrali possono aderire per proteggersi reciprocamente contro i rischi di insolvenza e di illiquidità. Il fondo, che prevede anche l'adesione delle Federazioni, potrà porre in essere azioni correttive e interventi di sostegno e di prevenzione di possibili crisi. Esso si propone, tra l'altro, anche l'obiettivo di ottenere il riconoscimento della ponderazione nulla ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali prudenziali delle esposizioni tra le banche consorziate.

Infine, il credito cooperativo italiano si inserisce in sistemi di network a livello sia nazionale che transnazionale. In quanto entità cooperative, le BCC sono parte del più ampio sistema cooperativo nazionale aderendo a Confcooperative. A livello internazionale, le BCC partecipano all'Unico *Banking Group*, un gruppo che include otto gruppi bancari di natura cooperativa appartenenti a diversi paesi europei, all'EACB, l'Associazione delle Banche Cooperative Europee, e all'Unione Internazionale Raiffeisen (IRU).

■ 5.4. La rilevanza del sistema del credito cooperativo nel mercato bancario nazionale

In termini di numerosità degli intermediari, le BCC rappresentano il gruppo più ampio tra le banche italiane. Alla fine del 2012 si contavano 394 BCC con una rete di 4.438 sportelli e con oltre 1.100.000 soci. Le BCC sono presenti con sportelli in circa un terzo dei comuni italiani e in più di 500 di essi rappresentano l'unica istituzione finanziaria. Anche se hanno clienti in ogni provincia, quasi metà delle BCC ha sede nelle regioni del Nord-est (42% del numero totale delle BCC italiane), con 1,6 sportelli ogni diecimila abitanti contro lo 0,7 della media italiana.

Dagli anni '90 il numero delle BCC si è progressivamente ridotto, principalmente a seguito di processi di fusione e di acquisizione. La loro riduzione è stata superiore a quella registrata dalle altre banche. Alla fine del 2012 rappresentavano il 55,8% delle banche italiane (60% nel 1999).

Il processo di consolidamento è stato particolarmente marcato nel periodo 1995-2005, quando le BCC si sono ridotte di un terzo. Anche se le fusioni hanno aumentato la concentrazione del mercato, tanto che le prime 20 BCC detengono un quarto del patrimonio totale degli intermediari della categoria, la presenza di BCC di piccole e piccolissime dimensioni è ancora molto elevata (Visco, 2012). Inoltre, la riduzione nel numero di banche non ha determinato un calo del numero di sportelli che, al contrario, sono cresciuti in maniera più veloce di quanto non sia accaduto al sistema bancario complessivo. Questa espansione ha portato a una maggiore presenza delle BCC al di fuori della zona di insediamento originario, intensificando la loro presenza nelle città e nelle aree urbane. Dal 1999 al 2012 la struttura delle BCC è profondamente cambiata: se nel 1999 una BCC contava in media 5 sportelli (la modalità prevalente era la BCC con 3 sportelli) e 42 dipendenti, nel 2012 essa aveva in media oltre 11 filiali (la modalità era salita a 5 sportelli) e circa 80 dipendenti.

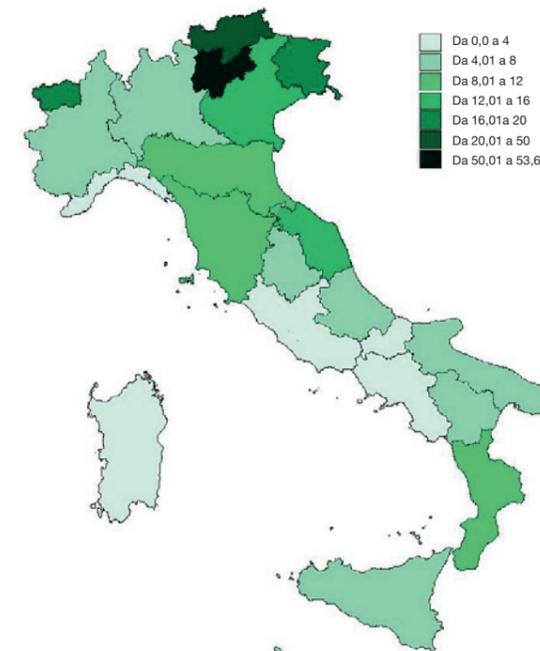
Per quanto riguarda la quota di mercato dei prestiti, alla fine del 2012 le BCC detenevano quasi il 10% dei finanziamenti a famiglie e imprese. Anche se questa percentuale è sensibilmente più alta di quella di fine anni '90 (quando era attorno al 6%), la quota di mercato delle BCC italiane è più contenuta rispetto ad altri paesi europei, come Austria, Finlandia, Paesi Bassi, e Francia (EACB, 2010). Riflettendo l'eterogenea distribuzione degli sportelli, essa presenta inoltre una forte variabilità a livello regionale: le regioni del Nord-est presentano le quote di mercato più elevate, specie le province autonome di Trento e di Bolzano (53,6% e 40,4% a fine 2012 rispettivamente; Figura 4).

L'incremento della quota di mercato tra la fine degli anni '90 e la prima metà del decennio successivo è stato influenzato dal processo di riorganizzazione che ha coinvolto i grandi gruppi

bancari italiani (Bonaccorsi di Patti *et al.*, 2005). Le grandi banche, occupate in delicati processi di ristrutturazione interna, avrebbero in una certa misura trascurato le esigenze di clientela di minori dimensioni (famiglie e piccole imprese) che sarebbe pertanto ricorso alle banche piccole e, tra queste, alle BCC. Di fatto, questi risultati non escludevano che il positivo andamento delle banche piccole potesse essere solo transitorio e destinato a cessare con la fine del processo di riorganizzazione dei grandi gruppi.

Al contrario di quanto previsto, le BCC hanno continuato a guadagnare quote di mercato nel periodo successivo e, in particolare, anche tra la metà del 2008 e la metà del 2010 (Stefani, Vacca, 2013). Nel primo biennio di crisi che ha fatto seguito al fallimento di Lehman Brothers, le BCC, che sono state investite solo marginalmente dalle tensioni finanziarie di quel periodo, hanno infatti continuato a soddisfare le esigenze creditizie dei loro clienti e delle economie locali, sostituendosi in parte alle grandi banche, che stavano affrontando maggiori vincoli dal punto di vista finanziario (Draghi, 2009; Tarantola, 2011). La situazione è profondamente cambiata con lo scoppio delle tensioni legate alla crisi del debito sovrano, che hanno colpito tutto il sistema bancario, BCC incluse. Le difficoltà sul lato della liquidità e le ripercussioni del lungo periodo di recessione sulla qualità degli attivi, hanno inciso sull'andamento del credito, che ha smesso di crescere nel corso del 2012.

Figura 4. Quote di mercato del credito cooperativo in Italia
(Quote sui prestiti totali, dati a dicembre 2012)



Fonte: Banca d'Italia

Il confronto con le altre banche in termini di quote di mercato sul totale dei prestiti può però far perdere di vista una caratteristica fondamentale delle BCC: queste, infatti, concentrano le loro attività con alcune tipologie di clienti, data la loro struttura di piccola banca del territorio. Il loro mercato di riferimento è pertanto quello dei piccoli creditori, in particolare famiglie e piccole imprese. La quota di mercato delle BCC sui prestiti alle piccole imprese è passata dal 13% nel 1999 a quasi il 20% nel 2012¹¹. Contemporaneamente, le BCC hanno anche aumentato la loro quota di mercato sui prestiti alle imprese di maggiori dimensioni, anche durante la prima ondata della crisi (da metà 2008 a metà 2010), portandola al 7%.

La crescita dei prestiti durante il biennio di crisi 2008-09 e l'apertura al finanziamento di

clienti non tradizionali hanno tuttavia contribuito, in un contesto di perdurante congiuntura negativa, al peggioramento della qualità del portafoglio crediti delle BCC. La qualità del credito ha inoltre risentito negativamente della tendenza alla concentrazione, non solo da un punto di vista geografico come conseguenza della loro natura di banche locali, ma anche rispetto ad alcuni settori economici: nella fase di forte espansione del credito, è aumentata la quota di finanziamenti diretti alle imprese di costruzioni e al settore immobiliare, rendendo queste banche più vulnerabili a shock idiosincratici.

Passando a considerare il patrimonio, a causa dei vincoli di legge alla distribuzione degli utili, le BCC risultano, in media, meglio capitalizzate rispetto alle altre categorie di banche; i relativi coefficienti sono rimasti sostanzialmente stabili nel corso della crisi finanziaria (mentre si sono rafforzati quelli relativi alla media del sistema bancario). Alla fine del 2012 il Tier1 ratio si assestava al 14,1% rispetto all'11,1% del sistema bancario complessivo (i valori corrispondenti per il 2009 erano 14,1 e 8,9%; Banca d'Italia, 2008-2013), mentre il coefficiente di patrimonializzazione delle BCC nel 2012 era pari al 15,1% (15,0 nel 2009; 13,8% nel 2012 e 12% nel 2009 i valori corrispondenti per il sistema bancario).

Durante la crisi i margini economici si sono ridotti, soprattutto a causa della svalutazione dei crediti e di una minore crescita delle attività in presenza di una struttura dei costi rigida (Tarantola, 2011). Il reddito delle BCC si basa in ampia misura sull'attività di intermediazione tradizionale: nel quadriennio 2009-2012 il margine di interesse ha rappresentato in media il 68,7% del margine di intermediazione, contro il 58% della media del sistema bancario (Barbagallo, 2013). La rigidità dei costi, in ampia parte riconducibile alla piccola dimensione degli intermediari, ha comportato che il rapporto tra i costi operativi e il margine di intermediazione (*cost income ratio*) rimanesse in media sensibilmente superiore a quello del sistema bancario nel suo complesso (70% circa in media nel quadriennio 2009-12 contro 65%). Il reddito prodotto dalle BCC ha risentito anche del pronunciato peggioramento della qualità del portafoglio crediti che si è riflesso in crescenti rettifiche di valore legate alla svalutazione dei crediti. L'incidenza sui fondi intermediati di tali rettifiche è salita dallo 0,42% del 2009 allo 0,88 del 2012.

Il sostegno della redditività e della qualità dei prestiti rappresentano ora delle sfide importanti per le BCC. La crisi ha messo in luce due tra le fragilità principali del modello di business: da un lato, l'elevata dipendenza del conto economico dal margine primario e, dall'altro, la minore flessibilità dei costi operativi (Visco, 2012).

■ 5.5. Alcune considerazioni conclusive

Con una quota di mercato prossima al 10% sui prestiti a famiglie e imprese e pari a quasi un quinto del credito alle imprese di piccole dimensioni, le BCC rivestono un ruolo significativo nel finanziamento della clientela *retail*. Sebbene il TUB le abbia rese più simili alle altre categorie istituzionali di banche, le BCC mantengono profondi elementi distintivi, quali il mutualismo, il localismo, la democraticità della struttura proprietaria e il carattere nonprofit. In quanto banche di piccole dimensioni fortemente radicate nel territorio di appartenenza, il loro modello di attività si basa su lunghe e consolidate relazioni di clientela, ulteriormente rafforzate dalla struttura proprietaria.

A partire dagli anni '90 il loro peso nel sostegno creditizio alle economie locali è costantemente aumentato e questa espansione si è protratta anche nel primo biennio di crisi (2008-09). La più recente fase di crisi, iniziata nella seconda metà del 2010 e collegata con le tensioni sul mercato dei titoli di Stato italiani, ha ridotto la capacità di tutto il settore bancario, tra cui anche quella delle BCC, di raccogliere fondi. Tale tensione si sono allentate dal 2012, anche grazie alle operazioni straordinarie dell'Eurosistema, ma la capacità di erogare credito ha risentito in misura crescente del marcato peggioramento della qualità del portafoglio creditizio, oltre che

della debolezza della domanda.

Da un punto di vista strutturale, le BCC hanno nel contempo sperimentato, da una parte, un'importante riduzione del numero di intermediari, soprattutto per effetto di operazioni di aggregazione, e, dall'altra, una forte espansione della rete di sportelli: ne è derivato un aumento della dimensione media delle singole BCC e anche una clientela più diversificata. Questa situazione le pone di fronte a nuove sfide in termini di controllo del rischio, di efficienza e di rinnovamento del loro assetto di *governance* (Tarantola, 2012).

Anche se operano avvalendosi di una struttura di rete, le BCC sono banche giuridicamente indipendenti; la loro struttura di governo societario e il patrimonio di competenze e conoscenze dei vertici aziendali impattano sulla coerenza e sulla sostenibilità delle scelte strategiche e, in definitiva, sulle performance aziendali. Recentemente sono stati introdotti negli statuti delle BCC nuove regole, che implicano criteri più severi di selezione dei membri del Consiglio di Amministrazione e una regolamentazione più attenta per prevenire i casi di conflitti di interessi. Oltre al potenziamento della struttura di rete, l'adozione di queste regole può contribuire a rafforzare la resilienza e la capacità di adattamento che le BCC hanno già dimostrato in passato e potrebbe ora aiutare le BCC ad affrontare con successo le nuove sfide che si trovano di fronte.

Un ruolo fondamentale per lo sviluppo del sistema cooperativo di credito è svolto dal sistema di secondo livello, sia di tipo associativo, sia di tipo produttivo. La rete dovrebbe essere in grado di fornire alle singole banche servizi finanziari e non, che le singole BCC non sono in grado di produrre o che vengono prodotti in modo più efficiente da organizzazioni di grandi dimensioni. Il potenziamento della dimensione di rete può rappresentare il modo per affrontare meglio gli scenari futuri e accrescere il livello di efficienza (Visco, 2012; Panetta, 2013; Barbagallo, 2013). Anche in questo caso, emergono problemi connessi alla *governance* e, quindi, legati all'integrazione verticale del sistema, nel momento in cui occorre definire gli equilibri tra l'indipendenza delle singole BCC e il ruolo degli organi di categoria.

¹¹ Sulla base della classificazione prevista dalle Segnalazioni di vigilanza della Banca d'Italia, per imprese piccole si intendono le imprese individuali, le società semplici e di fatto, le società di persone con meno di 20 addetti.

PARTE 2

LE COOPERATIVE
NELLA CRISI

6. La funzione anticiclica delle cooperative italiane

Eddi Fontanari¹, Carlo Borzaga²

■ Introduzione³

Si afferma spesso che le cooperative reagiscano alle crisi in modo diverso dalle imprese di capitali e, in particolare, che siano meno sensibili alla fase recessiva del ciclo. Ciò è stato dimostrato per il settore del credito, ma sono ancora poche le analisi empiriche riferite agli altri settori.

In effetti, vi sono buone ragioni di tipo teorico che giustificerebbero la diversa reattività delle cooperative al ciclo. Le cooperative nascono, infatti, per garantire un lavoro o un servizio ai soci proprietari e la loro ragion d'essere trova dunque fondamento nella soddisfazione di un determinato bisogno - di lavoro, di consumo, di credito, ecc. Diversamente, nelle società per azioni, specie se quotate gli azionisti si aspettano soprattutto di ricevere un profitto, se non massimo, almeno in linea o superiore a quello medio di mercato. Poiché i bisogni sono spesso indipendenti dall'andamento ciclico dell'economia, e semmai aumentano nelle fasi di recessione, le cooperative dovrebbero tendere quasi naturalmente a mantenere inalterata o ad accrescere la produzione, anche in condizioni sfavorevoli, comprimendo se necessario i margini di profitto. Al contrario, le società per azioni sono più sensibili al ciclo perché devono tutelare più le risorse finanziarie impegnate dai soci che i livelli di attività, in particolare agendo sui redditi da lavoro, riducendo il numero di occupati o scaricandone del tutto o in parte i costi sugli ammortizzatori sociali.

Lo scopo di questo studio è quello di verificare la validità di queste attese. Focalizzando l'attenzione sul caso italiano, si vuole verificare se le imprese organizzate in forma cooperativa, nei diversi settori di attività, abbiano mostrato un comportamento anticiclico, con una crescita in periodi in cui le altre forme d'impresa hanno rallentato o ridotto la creazione di valore aggiunto. L'analisi copre l'intervallo temporale 2006-2010, che consente, non solo un'adeguata copertura statistica, ma anche di tener conto di tre congiunture economiche, ovvero di crescita, di crisi e di ripresa. In questo modo è anche possibile verificare se le cooperative si limitino a svolgere una mera funzione anticiclica o se le loro peculiarità abbiano una valenza più ampia e generale.

Diversamente dai pochi lavori presenti in letteratura, l'analisi condotta in questo capitolo si differenzia, oltre che per la copertura di tutti i settori economici (tranne quello bancario), per l'utilizzo della *Shift&Share Analysis*, che consente di isolare il contributo alla generazione dei tassi di crescita del valore aggiunto delle specificità della struttura proprietaria.

■ 6.1. Descrizione del campione e della metodologia

6.1.1. Il campione

I dati utilizzati per analizzare il comportamento delle diverse forme d'impresa sono stati tratti dalla banca dati Aida-Bureau Van Dijk. Da essa sono stati estrapolati i dati relativi alle

¹ Università degli Studi dell'Insubria - Varese ed Euricse.

² Università degli Studi di Trento ed Euricse.

³ Lavoro tratto dalla tesi di dottorato in "Economia della produzione e dello sviluppo" di E. Fontanari (Università dell'Insubria - Varese).

imprese cooperative e per azioni con un fatturato pari ad almeno 500 mila euro, operanti in Italia e attive in tutti gli anni compresi tra il 2006 e il 2010 e che hanno quindi depositato i bilanci⁴ presso la Camera di Commercio per tutti gli anni considerati. Dall'analisi sono escluse le banche e le assicurazioni.

L'insieme delle imprese selezionate è così risultato composto da 8.171 cooperative e da 19.466 società per azioni (Tabella 1). Le cooperative campionate sono mediamente più piccole delle società per azioni: nel complesso, il valore aggiunto medio generato dalle prime è stato nel periodo in esame di 1,37 milioni di euro, contro 7,01 milioni di euro delle spa. Sempre con riferimento al sottosistema di imprese in oggetto, il contributo cooperativo medio alla produzione di nuova ricchezza negli anni 2006-2010 è stato comunque superiore al 7% (7,6%).

Tabella 1. Imprese, valore aggiunto e redditi da lavoro dipendente del totale di coop e spa - milioni di euro*. Anni 2006 - 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
Coop					
Imprese	8.171				
Valore aggiunto*	9.849	10.773	11.372	11.630	12.315
Redditi da lavoro dipendente*	8.213	8.981	9.660	9.993	10.662
Spa					
Imprese	19.466				
Valore aggiunto*	130.507	139.425	140.547	132.041	139.591
Redditi da lavoro dipendente*	71.658	75.916	79.489	77.244	80.897

Fonte: elaborazioni su dati Aida

Il dataset è stato organizzato per settore e regione in modo da tener conto delle differenti dinamiche e distribuzioni intersettoriali tra le diverse forme d'impresa. Sono stati considerati 27 settori⁵ e quattro ripartizioni (Nord-est; Centro; Sud e Isole). La distribuzione per settore economico e ripartizione geografica delle imprese di ciascuna forma è rappresentata nelle tabelle 2 e 3.

⁴ D.Lgs. 385/1993, "Testo Unico delle Leggi in materia bancaria e creditizia".

⁵ Secondo la legge bancaria, le Banche Popolari condividono con le BCC la regola del voto capitaro ("una testa - un voto"), il vincolo sul valore massimo di azioni che ogni socio può detenere, la destinazione dell'utile netto a riserva legale obbligatoria superiore a quello previsto per le banche istituite come società per azioni (anche se considerevolmente inferiore a quello delle BCC), il capitale variabile. Tuttavia, a differenza delle BCC, alle Banche Popolari non si applica il principio della "mutualità prevalente". Inoltre, esse non sono tenute a devolvere parte di utili a fondi per la promozione della cooperazione. Infine, il loro capitale può essere distribuito e non sono soggette ad alcuna restrizione, oltre a quelle previste in generale, nel momento in cui volessero trasformarsi in società per azioni (cfr. anche nota 6). Date queste caratteristiche, esse non possono essere considerate "mutualistiche" da un punto di vista sostanziale.

Tabella 2. Numero cooperative campionate per settore e area geografica

	Nord- ovest	Nord- est	Centro	Sud	Isole	Italia
Agricoltura	201	460	200	307	134	1.302
Estrazione minerali	2	4	6	0	2	14
Alimentare e bevande	97	272	53	89	3	514
Tessile	9	7	7	1	0	24
Pelle	0	1	3	1	0	5
Legno	5	10	8	3	0	26
Carta	31	35	20	11	7	104
Coke	0	0	0	0	0	0
Prodotti chimici	1	2	1	0	1	5
Articoli gomma	6	7	13	5	7	38
Metallurgia	14	36	17	8	13	88
Fabbricazione computer e appar. elettriche	8	18	4	3	1	34
Fabbricazione macchine e attrezzature nca	7	7	6	3	3	26
Fabbricazione mezzi trasporto	2	2	1	2	2	9
Altre industrie manifatturiere	15	12	16	1	4	48
Manifattura "stretta"	98	137	96	38	38	407
Distribuzione acqua ed elettricità	5	29	1	2	0	37
Costruzioni	120	158	113	102	62	555
Commercio	209	363	189	115	100	976
Trasporti	315	335	281	173	63	1.167
Informatica	31	32	24	8	1	96
Attività professionali e scientifiche	101	147	66	26	21	361
Altre attività di supporto alle imprese	242	208	184	67	41	742
Alloggio e ristoranti	31	18	30	8	19	106
Istruzione	55	34	30	5	13	137
Sanità	509	358	258	131	111	1.367
Altri servizi sociali	117	103	79	29	24	352
Attività immobiliari	23	12	2	0	1	38
Servizi "stretti"	1.424	1.247	954	447	294	4.366
Totale	2.156	2.670	1.612	1.100	633	8.171

Fonte: elaborazioni su dati Aida

Le cooperative si differenziano dalle spa per una maggior presenza nelle attività terziarie e agroalimentari e per una distribuzione molto simile tra il Nord-ovest e il Nord-est. Diversamente, le spa sono molto più diffuse nella manifattura e si concentrano soprattutto nell'Italia nord-occidentale.

Tabella 3. Numero spa campionate per settore e area geografica

	Nord- ovest	Nord- est	Centro	Sud	Isole	Italia
Agricoltura	27	31	38	12	12	120
Estrazione minerali	42	24	14	13	8	101
Alimentare e bevande	303	326	94	124	51	898
Tessile	445	155	171	32	3	806
Pelle	29	73	128	14	0	244
Legno	62	79	20	13	5	179
Carta	222	120	104	36	13	495
Coke	16	7	6	9	2	40
Prodotti chimici	341	131	83	25	11	591
Articoli gomma	406	337	154	67	33	997
Metallurgia	800	468	142	79	23	1.512
Fabbricazione computer e appar. elettriche	319	228	111	25	7	690
Fabbricazione macchine e attrezzature nca	626	499	87	35	9	1.256
Fabbricazione mezzi trasporto	154	69	48	24	9	304
Altre industrie manifatturiere	213	267	136	25	8	649
Manifattura "stretta"	3.633	2.433	1.190	384	123	7.763
Distribuzione acqua ed elettricità	135	67	50	36	20	308
Costruzioni	492	338	315	145	60	1.350
Commercio	1.810	1.032	676	299	170	3.987
Trasporti	356	218	180	104	50	908
Informatica	182	99	138	32	11	462
Attività professionali e scientifiche	401	155	162	155	14	887
Altre attività di supporto alle imprese	141	62	70	38	14	325
Alloggio e ristoranti	95	81	89	58	29	352
Istruzione	10	6	4	1	0	21
Sanità	62	58	56	53	26	255
Altri servizi sociali	232	166	156	81	25	660
Attività immobiliari	526	272	207	37	27	1.069
Servizi "stretti"	2.005	1.117	1.062	559	196	4.939
Totale	8.447	5.368	3.439	1.572	640	19.466

Fonte: elaborazioni su dati Aida

6.1.2. La metodologia

La ricerca ha preso in esame l'andamento dal 2006 al 2010 di tre variabili: il valore aggiunto, ovvero la differenza tra il valore della produzione e i costi intermedi, i redditi da lavoro dipendente, ovvero il costo del lavoro, e la sua componente principale, le retribuzioni. Tutti i valori sono espressi a prezzi correnti.

In primo luogo, sono stati ricostruiti i tassi di crescita degli aggregati considerati con riferimento al totale delle imprese campionate secondo la natura giuridica. Il tasso di crescita del valore aggiunto è stato poi scomposto a seconda delle forme d'impresa, avvalendosi dell'analisi *Shift&Share*. Questa tecnica è stata finora utilizzata soprattutto per scomporre i tassi di crescita regionali delle variabili macroeconomiche, al fine di spiegare i fattori che li hanno determinati. In realtà, tale strumento è utile anche per approfondire e quantificare gli effetti *shift* dal tasso di crescita tendenziale (dell'economia nel suo complesso) originati dalla differente struttura proprietaria dell'impresa: in questo caso, cooperativa vs. spa. Il tasso di crescita del valore aggiunto per ciascuna forma d'impresa è stato scomposto in quattro componenti:

1. componente geografica;

2. componente settoriale;
3. componente "proprietaria";
4. componente tendenziale.

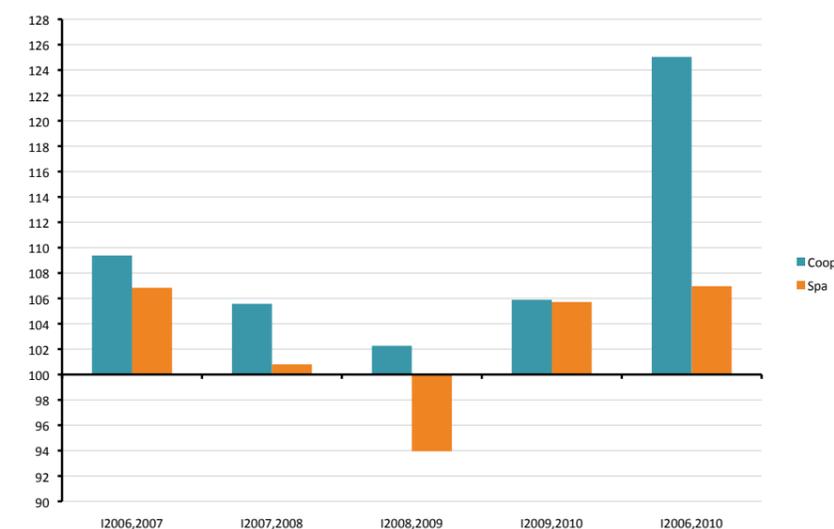
Partendo dallo stesso tasso di crescita, quello nazionale, tale disaggregazione consente di quantificare e definire in quale misura le variabili "area geografica", "settore economico" e "assetto proprietario" hanno concorso alla determinazione del tasso finale di ognuna delle forme d'impresa. L'operazione di scomposizione è stata applicata sia alle cooperative che alle spa allo scopo di mettere in evidenza eventuali differenze tra le due forme d'impresa.

6.2. L'analisi

6.2.1. Evoluzione dei tassi di crescita totali

L'analisi dell'intero campione nell'intervallo 2006-2010 mostra un *trend* dei tassi di crescita del valore aggiunto e dei redditi da lavoro dipendente in diminuzione per entrambe le forme d'impresa. Le cooperative si differenziano però dalle spa per la presenza di tassi sempre positivi, anche nella fase più acuta della crisi (2009), e superiori a quelli delle spa in tutti gli altri anni, con riferimento sia al valore aggiunto che ai redditi da lavoro dipendente.

Figura 1. Numeri indici a base mobile del valore aggiunto del totale di coop e spa. %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010

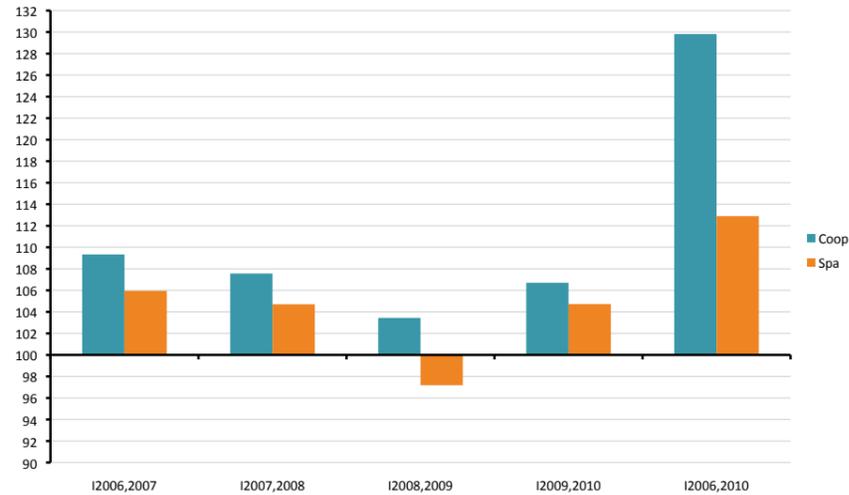


Fonte: elaborazioni su dati Aida

Nelle cooperative, infatti, il valore aggiunto ha registrato dal 2006 al 2010 un incremento del 25,03%, mentre nelle spa la crescita si è fermata al 6,96% (Figura 1). In particolare, nel 2009, il valore aggiunto delle cooperative è aumentato del 2,26%, mentre nelle spa si è contratto del 6,05%.

Per quanto riguarda i redditi da lavoro dipendente, essi presentano la medesima tendenza, con un aumento dal 2006 al 2010 del 29,82% nelle cooperative e del 12,89% nelle spa (Figura 2). Essi registrano altresì nel 2009 una diminuzione del 2,82% nelle spa, a fronte di un incremento del 3,45% nelle cooperative.

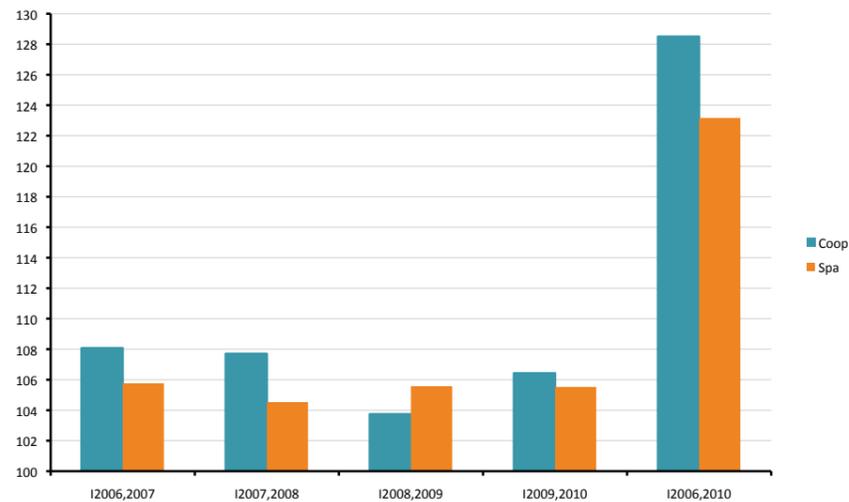
Figura 2. Numeri indici a base mobile dei redditi da lavoro dipendente del totale di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



Fonte: elaborazioni su dati Aida

L'analisi della sola componente "retribuzioni" mostra invece una differenza tra i tassi di crescita di cooperative e spa decisamente meno marcata, rispettivamente +28,50% e +23,16% (Figura 3). Solo nel 2009 si osserva un tasso di crescita delle retribuzioni delle spa superiore a quello delle cooperative: +5,57% vs. 3,74%.

Figura 3. Numeri indici a base mobile delle retribuzioni del totale di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



Fonte: elaborazioni su dati Aida

Lo scostamento tra tassi di variazione dei redditi da lavoro dipendente (o costo del lavoro) e delle retribuzioni segnala che le spa hanno intrapreso politiche di gestione del personale, e dunque dell'occupazione, volte a ridurre i costi complessivi del lavoro e con ogni probabilità attraverso il ricorso agli ammortizzatori sociali. Al contrario, le cooperative hanno mantenuto a proprio carico una percentuale maggiore dei loro occupati.

6.2.2. Evoluzione dei tassi di crescita nel terziario al netto del commercio

L'approfondimento dell'analisi per un settore di attività, in cui è particolarmente rilevante la presenza cooperativa, come il terziario al netto del commercio, consente di ottenere una controprova significativa e robusta dei risultati generali. Tale macrosetto presenta, infatti, all'incirca lo stesso numero di cooperative e spa, rispettivamente 4.366 e 4.939 (Tabella 4).

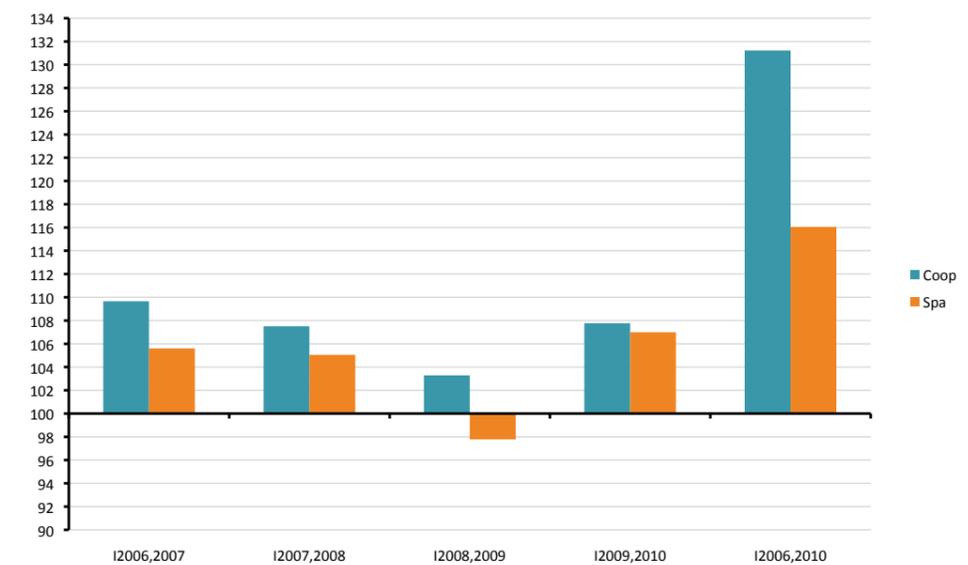
Tabella 4. Imprese, valore aggiunto e redditi da lavoro dipendente del terziario di coop e spa - milioni di euro*. Anni 2006 - 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
Coop					
Imprese			4.366		
Valore aggiunto*	6.474	7.100	7.633	7.884	8.496
Redditi da lavoro dipendente*	5.774	6.372	6.921	7.192	7.774
Spa					
Imprese			4.939		
Valore aggiunto*	29.604	31.264	32.842	32.111	34.356
Redditi da lavoro dipendente*	17.202	18.612	19.866	19.345	20.410

Fonte: elaborazioni su dati Aida

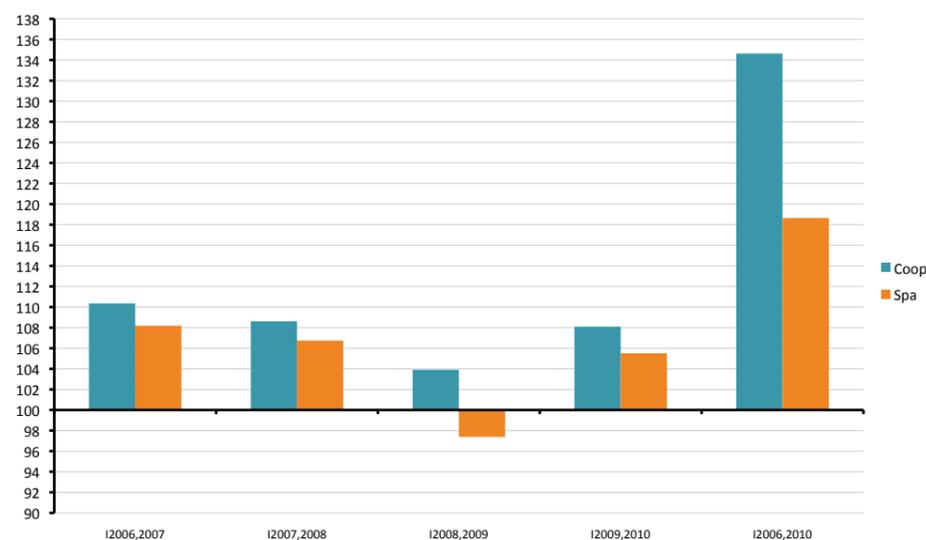
L'esame dei tassi di crescita del valore aggiunto e dei redditi da lavoro dipendente confermano ulteriormente il comportamento più anticiclico delle cooperative rispetto alle spa: per quanto riguarda il valore aggiunto, 31,23% vs. 16,05% delle spa (Figura 4); per quanto concerne invece i redditi da lavoro dipendente, 34,63% vs. 18,65% delle spa (Figura 5).

Figura 4. Numeri indici a base mobile del valore aggiunto del terziario di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



Fonte: elaborazioni su dati Aida.

Figura 5. Numeri indici a base mobile dei redditi da lavoro dipendente del terziario di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010

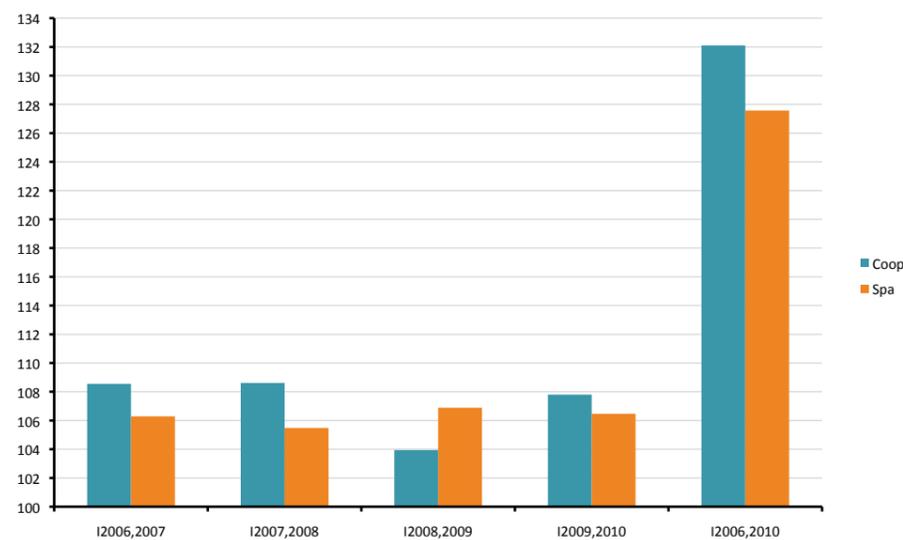


Fonte: elaborazioni su dati Aida

Si conferma inoltre la superiorità dei tassi di crescita delle cooperative in tutti gli anni sotto osservazione. In particolare, nel 2009, si evidenzia in modo chiaro la funzione anticiclica delle cooperative, con una crescita del valore aggiunto e dei redditi da lavoro dipendente, rispettivamente del 3,29% e del 3,91%, in presenza di una loro diminuzione nelle spa, rispettivamente del 2,23% e del 2,62%.

Permane infine la peculiarità già emersa nell'analisi del totale delle imprese campionate, ovvero un incremento simile delle retribuzioni (Figura 6).

Figura 6. Numeri indici a base mobile delle retribuzioni del terziario di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



Fonte: elaborazioni su dati Aida

6.2.3. Evoluzione dei tassi di crescita nella manifattura

L'attività manifatturiera⁶ rappresenta un settore a bassa presenza cooperativa; nel campione in esame si contano 407 cooperative contro 7.763 spa (Tabella 5). L'analisi risulta quindi scarsamente significativa: tuttavia si è deciso di darne conto sia per ragioni di completezza, sia per segnalare alcune importanti peculiarità delle cooperative.

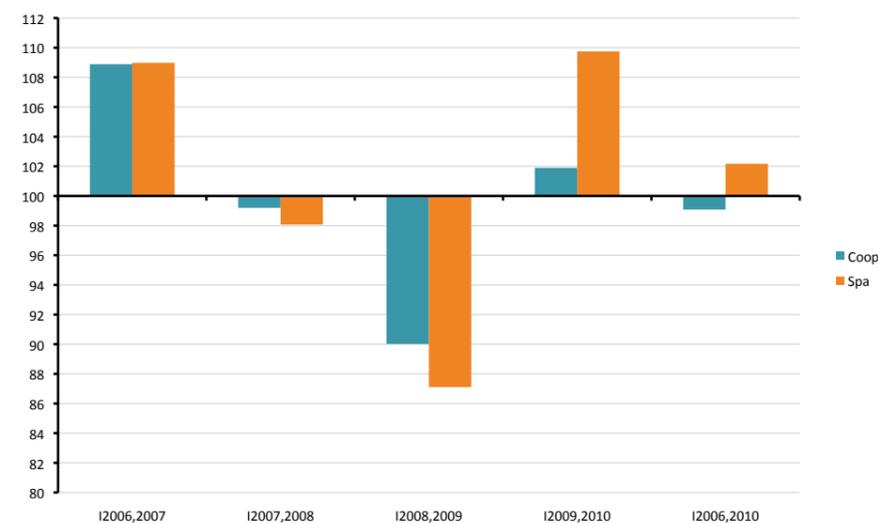
Tabella 5. Imprese, valore aggiunto e redditi da lavoro dipendente della manifattura di coop e spa - milioni di euro*. Anni 2006 - 2010

	2006	2007	2008	2009	2010
Coop					
Imprese			407		
Valore aggiunto*	477	519	515	463	472
Redditi da lavoro dipendente*	373	399	417	398	399
Spa					
Imprese			7.763		
Valore aggiunto*	56.945	62.057	60.859	53.014	58.181
Redditi da lavoro dipendente*	34.743	36.517	38.222	36.042	38.011

Fonte: elaborazioni su dati Aida

L'estrema sensibilità della manifattura alle variazioni della domanda ha interessato allo stesso modo le spa e le coop. In questo caso, infatti, le cooperative non sono riuscite a isolarsi dall'ambiente esterno. Esse hanno palesato la medesima ciclicità delle spa anche se, sia nel 2008 che nel 2009, con delle diminuzioni percentuali del valore aggiunto leggermente inferiori: -0,80% e -1,17% nel 2008 e -9,98% e -11,63% nel 2009 (Figura 7). Emerge inoltre come la ripresa del valore aggiunto avvenuta nel 2010 sia stata decisamente più contenuta nelle cooperative: rispettivamente +1,90% per le coop e +9,33% per le spa.

Figura 7. Numeri indici a base mobile del valore aggiunto della manifattura di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



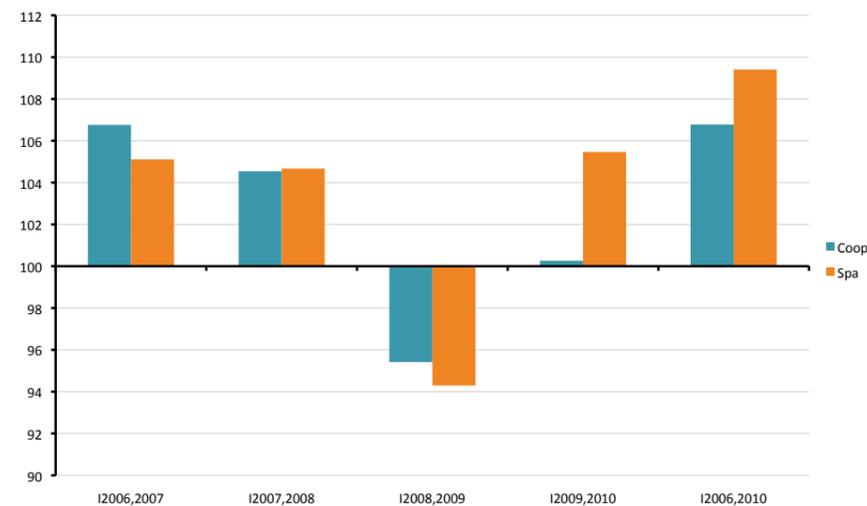
Fonte: elaborazioni su dati Aida

Ciononostante, nell'anno pre-crisi si rileva una crescita del valore aggiunto delle cooperative

⁶ Al netto dell'industria alimentare e delle bevande.

in linea con quella delle spa e, in particolare, un maggiore aumento sia dei redditi da lavoro dipendente che delle sole retribuzioni (Figure 8 e 9). Sempre sul fronte dei redditi da lavoro, si segnala nell'anno 2008 un incremento simile nelle due forme d'impresa: +4,54% per le coop e +4,67% per le spa (retribuzioni: +4,55% per le coop e +4,01% per le spa). Diversamente, il 2009 rappresenta un punto di svolta pure per i redditi da lavoro. Essi diminuiscono nello stesso modo del valore aggiunto: -4,58% per le coop e -5,13% per le spa. Allo stesso tempo, emerge però un aumento dell'1,05% delle retribuzioni nelle spa, a fronte di una loro riduzione del 4,27% nelle cooperative.

Figura 8. Numeri indici a base mobile dei redditi da lavoro dipendente della manifattura di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



Fonte: elaborazioni su dati Aida

Si conferma quindi per le cooperative lo stretto legame tra retribuzioni e costi indiretti del lavoro, che fa corrispondere a una diminuzione dei redditi da lavoro dipendente una riduzione delle retribuzioni. Nelle spa, invece, l'abbassamento dei redditi da lavoro dipendente appare funzionale soprattutto al recupero della redditività dell'impresa.

Figura 9. Numeri indici a base mobile delle retribuzioni della manifattura di coop e spa - %; valori a prezzi correnti. Anni 2006 - 2010



Fonte: elaborazioni su dati Aida

Complessivamente, la dinamica registrata nel periodo 2006-2010 nella manifattura "stretta" ha prodotto una diminuzione del valore aggiunto delle cooperative dello 0,92%, anche se i redditi da lavoro dipendente sono aumentati comunque del 6,77% (6,75% per le retribuzioni). Diversamente, nelle spa la crescita ha interessato entrambe le variabili: +3,56% per il valore aggiunto e +10,04% per i redditi da lavoro dipendente (Figure 7 e 8); con un incremento ancora più significativo per le sole retribuzioni, +16,68% vs. +6,75% delle coop (Figura 9).

6.2.4. Gli effetti sulla redditività

L'esame del Margine operativo lordo (Mol), dato dalla differenza tra il valore aggiunto e i redditi da lavoro dipendente, consente di valutare la ricaduta delle dinamiche registrate da entrambe le variabili sulla redditività della gestione caratteristica delle due forme d'impresa.

Tabella 6. Tassi di crescita di valore aggiunto e redditi da lavoro dipendente di coop e spa - valori %. Anni 2006 - 2010

		'06-'07	'07-'08	'08-'09	'09-10	'06-10
Cooperative						
Totale	VA	9,38	5,57	2,26	5,89	25,03
	RLD	9,34	7,57	3,45	6,70	29,82
Terziario	VA	9,66	7,51	3,29	7,77	31,23
	RLD	10,36	8,61	3,91	8,10	34,63
Manifattura	VA	8,89	-0,80	-9,98	1,90	-0,92
	RLD	6,76	4,54	-4,58	0,26	6,77
Spa						
Totale	VA	6,83	0,81	-6,05	5,72	6,96
	RLD	5,94	4,71	-2,82	4,73	12,89
Terziario	VA	5,61	5,05	-2,23	6,99	16,05
	RLD	8,19	6,74	-2,62	5,51	18,65
Manifattura	VA	8,98	-1,93	-12,89	9,75	2,17
	RLD	5,11	4,67	-5,71	5,46	9,41

Fonte: elaborazioni su dati Aida

Nell'intervallo temporale 2006-2010 la diversa reattività delle cooperative al ciclo economico ha determinato non solamente un incremento nettamente maggiore del valore aggiunto rispetto alle spa, 25,03% vs. 6,96%, che si è riverberato sui redditi da lavoro dipendente, 29,82% vs. 12,89%, ma ha anche garantito un miglior margine operativo: +1,0% nelle coop vs. -0,3% nelle spa (Tabelle 6 e 8). Tale risultato è stato ottenuto a seguito di andamenti diversi nei singoli anni considerati. Prima della crisi (2006 - 2007) il Mol è cresciuto più nelle cooperative che nelle spa. Con l'avvento della crisi la maggior tenuta delle cooperative si è tradotta in una maggior tutela del fattore lavoro con conseguente compressione negli anni 2008 e 2009 del margine operativo, nonostante la crescita superiore del valore aggiunto rispetto alle spa. Il caso più interessante riguarda i servizi nell'anno 2009, quando le spa, operando sui redditi da lavoro dipendente e dunque sul coefficiente di reddito destinato a tale fattore (-0,002 vs. +0,005 delle coop; Tabella 7), sono riuscite a limitare la perdita di margine operativo rispetto alle coop, le quali, pur presentando un tasso di crescita del valore aggiunto positivo (+3,29% vs. -2,23%), hanno fatto segnare un -2,7% vs. un -1,6% delle spa.

Anche con riferimento alla manifattura, seppur in presenza di una contrazione dei livelli produttivi in entrambe le tipologie d'impresa, si osserva come negli 2008 e 2009 le cooperative si siano distinte per una minor riduzione del valore aggiunto, che si è ripercossa positivamente sui redditi da lavoro, determinandone una maggior tutela, anche attraverso una riduzione superiore in termini di Mol rispetto alle spa, -32,9% vs. -25,0% delle spa.

Tabella 7. Incidenza dei redditi da lavoro dipendente sul valore aggiunto per forma d'impresa. Anni 2006 - 2010

		2006	2007	2008	2009	2010
Quoziente						
Totale	coop	0,834	0,834	0,849	0,859	0,866
	spa	0,549	0,544	0,566	0,585	0,580
Terziari	coop	0,892	0,898	0,907	0,912	0,915
	spa	0,581	0,595	0,605	0,602	0,594
Manifattura	coop	0,783	0,768	0,809	0,858	0,844
	spa	0,610	0,588	0,628	0,680	0,653
Variazione assoluta						
Totale	coop	0,000	0,016	0,010	0,007	0,032
	spa	-0,005	0,021	0,019	-0,005	0,030
Terziario	coop	0,006	0,009	0,005	0,003	0,023
	spa	0,014	0,010	-0,002	-0,008	0,013
Manifattura	coop	-0,015	0,041	0,049	-0,014	0,061
	spa	-0,022	0,040	0,052	-0,027	0,043

Fonte: elaborazioni su dati Aida

L'analisi dell'anno 2010 risulta ancora più indicativa. La conformazione delle spa le ha portate infatti ad indirizzare la ripresa economica verso il margine operativo (+7,1% vs. +0,9% nelle coop; Tabella 8). Nel terziario, in particolare, si osserva nelle cooperative un tasso di crescita del valore aggiunto superiore a quello nelle spa, 7,77% vs. 6,99%, che ha però generato, nelle prime, un aumento del coefficiente di reddito destinato al lavoro, da 0,912 nel 2009 a 0,915 nel 2010, contro una sua riduzione nelle seconde, da 0,602 a 0,594, determinando un incremento del Mol decisamente più elevato nelle spa: +9,2% vs. +4,3% nelle coop (Tabelle 6, 7 e 8). Le cooperative si confermano perciò più inclini a conservare (e a incrementare) i redditi creati attraverso il processo produttivo, soprattutto in funzione di una loro destinazione al fattore specifico dell'impresa, che non è il capitale.

Tabella 8. Reddito operativo (Mol) di cooperative e spa - valori %. Anni 2006 - 2010

		'06-'07	'07-'08	'08-'09	'09-10	'06-10
Totale	coop	9,5	-4,4	-4,4	0,9	1,0
	spa	7,9	-3,9	-10,3	7,1	-0,3
Terziario	coop	3,9	-2,2	-2,7	4,3	3,1
	spa	2,0	2,6	-1,6	9,2	12,5
Manifattura	coop	16,6	-18,5	-32,9	11,8	-28,8
	spa	15,0	-11,4	-25,0	18,8	-9,2

Fonte: elaborazioni su dati Aida

6.2.5. Le determinanti della crescita del valore aggiunto

La scomposizione dei tassi di crescita della ricchezza generata dalle due forme d'impresa costituisce un modo per verificare quanta della crescita registrata da ciascuna possa essere ricondotta a comportamenti insiti nella natura specifica dell'impresa, indipendentemente dalla sua localizzazione geografica e dalla sua appartenenza settoriale. Essa consente quindi di quantificare e specificare ulteriormente la portata e la rilevanza della diversa reattività al ciclo delle cooperative, soprattutto se comparate con quella delle spa.

Tabella 9. Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto complessivo di coop e spa - valori %. Anni 2006 - 2010

		Totale	I	II	III	IV
2006-2007	coop	9,4	0,2	-0,4	5,1	4,4
	spa	6,8	0,1	0,8	1,4	4,4
2007-2008	coop	5,6	-0,1	0,9	3,0	1,8
	spa	0,8	0,3	-0,9	-0,4	1,8
2008-2009	coop	2,3	-0,1	1,7	4,1	-3,4
	spa	-6,1	-0,3	-3,7	1,3	-3,4
2009-2010	coop	5,9	0,1	-0,4	4,5	1,7
	spa	5,7	0,4	1,4	2,3	1,7
2006-2010	coop	25,0	0,1	1,7	18,8	4,4
	spa	7,0	0,6	-2,5	4,5	4,4

Legenda: (I) componente geografica; (II) componente settoriale; (III) componente proprietaria; (IV) componente tendenziale.

Fonte: elaborazioni su dati Aida

L'incremento del valore aggiunto prodotto dalle cooperative è spiegato sempre quasi solo dalla componente proprietaria (la sezione III in Tabella 9). Con riferimento agli anni 2007, 2008, 2009 e 2010, i tassi di variazione annuale "proprietaria" del valore aggiunto registrati nelle coop e nelle spa sono stati pari rispettivamente a +5,1% vs. +1,4%; +3,0% vs. -0,4%; +4,1% vs. +1,3% e +4,5% vs. +2,3%. Per un tasso di crescita accumulato dalle cooperative nell'intero periodo del 18,8% contro il 4,5% delle spa.

Come si evince dalla Tabella 9, il tasso complessivo registrato dalle spa ha risentito negativamente della loro maggiore presenza in settori a "performance negativa", -2,5% vs. +1,7% per le coop, ma ha altresì beneficiato, anche se in misura minore, della maggior presenza in ripartizioni geografiche a "maggior crescita", +0,6% vs. +0,1%. Spostando e concentrando l'attenzione sull'anno della crisi (2009), si rileva come il brusco calo del valore aggiunto delle spa (-6,1%) sia certamente riconducibile al significativo contributo settoriale negativo, -3,7% (+1,7% per le coop), ma non solo. Esso va ricercato anche nella differente natura dell'impresa, che ha determinato un ulteriore arretramento di quasi tre punti percentuali della ricchezza prodotta.

Tabella 10. Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto di coop e spa per settore economico - valori %. Anni 2006 - 2007

	Totale		I		II		III		IV	
	coop	spa	coop	spa	coop	spa	coop	spa	coop	spa
Agricoltura, silvicoltura e pesca	7,4	11,5	0,1	0,1	-0,6	-1,5	3,4	8,4	4,4	
Industria estrattiva	4,2	-7,7	0,3	0,0	-7,5	-4,2	7,0	-7,9	4,4	
Ind. alimentari, delle bevande e del tabacco	11,9	6,0	0,3	0,2	5,2	-0,5	1,9	1,9	4,4	
Coke, petrolio, prodotti chimici e farmaceutici	-2,2	9,7	0,6	0,2	5,0	1,2	-12,3	3,9	4,4	
Industrie tessili, abbigliamento e pelle	11,1	5,4	0,4	0,2	0,4	-1,2	5,8	1,9	4,4	
Industria del legno, della carta, editoria	8,3	6,5	0,3	0,2	-1,5	-1,5	5,0	3,5	4,4	
Art. in gomma, mat. plastiche e non metalliferi	11,4	6,6	0,2	0,2	-0,6	0,1	7,4	1,9	4,4	
Computer, elettronica e ottica, appar. elettriche e n.c.a	4,7	10,5	0,3	0,3	2,0	1,7	-2,1	4,2	4,4	
Metallurgia; prodotti in metallo, esclusi macchinari e attr.	11,2	11,8	0,0	0,2	4,9	6,0	1,8	1,2	4,4	
Fabbricazione di mezzi di trasporto	18,9	7,5	-0,2	-0,1	4,6	3,4	10,1	-0,3	4,4	
Mobili; altre industrie manifatturiere; riparazione di appar.	11,6	6,2	0,1	0,3	0,3	0,6	6,8	0,8	4,4	
Fornitura di acqua ed energia	11,2	3,4	0,4	0,3	-2,5	1,4	8,8	-2,7	4,4	
Costruzioni	8,6	9,2	0,0	0,1	0,6	1,2	3,7	3,5	4,4	
Commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli	7,8	5,0	0,3	0,2	-2,5	-2,2	5,6	2,6	4,4	
Trasporti e magazzinaggio	12,0	3,0	0,2	0,1	3,2	4,0	4,2	-5,5	4,4	
Servizi di alloggio e di ristorazione	5,6	7,4	-0,1	0,0	0,7	1,2	0,5	1,7	4,4	
Attività finanziarie e assicurative	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Attività immobiliari	5,7	-3,5	0,2	0,2	-2,2	-2,0	3,3	-6,1	4,4	
Attività professionali, scientifiche, tecniche e di supporto	6,9	9,9	0,2	-0,1	-0,5	-1,3	2,9	6,8	4,4	
Amministr. pubblica e difesa; ass.ne sociale obbligatoria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Istruzione	8,8	15,3	0,2	0,2	-0,9	-1,1	5,1	11,8	4,4	
Sanità e assistenza sociale	10,2	4,3	0,2	0,0	-4,5	-4,8	10,2	4,6	4,4	
Altre attività di servizi	10,7	6,2	0,1	0,1	0,6	0,7	5,6	1,0	4,4	

Legenda: (I) componente geografica; (II) componente settoriale; (III) componente proprietaria; (IV) componente tendenziale.

Fonte: elaborazioni su dati Aida

Da rilevare inoltre che i più elevati tassi di crescita delle cooperative sono stati assicurati da un apporto decisivo della componente "proprietaria" anche nel 2007, in condizioni economiche favorevoli per le spa e in presenza di un contributo "settoriale" negativo per le cooperative (-0,4% vs. +0,8% per le spa).

L'approfondimento di tre annualità diversamente rappresentative dal punto di vista economico, ovvero segnatamente contraddistinte da crescita (2007), crisi (2009) e ripresa (2010), con riferimento al valore aggiunto di ciascuna forma d'impresa classificato per branca economica, consente di chiarire ulteriormente il fenomeno.

Nel 2007 (Tabella 10) la componente del tasso di crescita annuale attribuibile alla tipologia proprietaria è stata quasi sempre superiore nel caso delle cooperative. L'agricoltura e l'industria alimentare e delle bevande si sono contraddistinte per un tasso rispettivamente inferiore e uguale alle spa, che si spiega però con la particolarità di tale forma cooperativa che distribuisce parte del margine realizzato nei costi intermedi ("Acquisti materie prime" dai soci). Nonostante la marginalità della cooperazione nelle altre branche industriali, si rileva come la natura cooperativa abbia fatto registrare, pressoché in tutte le attività produttive, un differenziale di crescita positivo rispetto alle spa. Diversamente, nei servizi i settori dove la specificità cooperativa ha avuto un impatto maggiore sono stati il commercio, +5,6% vs. +2,6% delle spa, la sanità, +10,2% vs. +4,6% delle spa, e in particolare i trasporti, con un +4,2% rispetto all'arretramento del 5,5% delle spa.

Tabella 11. Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto per settore economico di coop e spa - valori %. Anni 2008 - 2009

	Totale		I		II		III		IV	
	coop	spa	coop	spa	coop	spa	coop	spa	coop	spa
Agricoltura, silvicoltura e pesca	1,1	3,9	0,0	0,4	-5,6	-6,1	10,1	13,1	-3,4	
Industria estrattiva	-1,8	-32,7	0,8	1,1	-13,2	-13,3	14,0	-17,0	-3,4	
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	9,0	6,4	-0,2	-0,4	7,3	4,4	5,4	5,8	-3,4	
Coke, petrolio, prodotti chimici e farmaceutici	15,8	-0,3	-0,3	-0,5	-9,0	-10,7	28,5	14,3	-3,4	
Industrie tessili, abbigliamento e pelle	-8,5	-15,2	0,2	-0,5	-9,9	-11,8	4,6	0,5	-3,4	
Industria del legno, della carta, editoria	-8,8	-3,0	-0,2	-0,4	-5,4	-5,6	0,2	6,4	-3,4	
Articoli in gomma, materie plastiche e non metalliferi	-20,4	-9,7	0,6	-0,4	-5,2	-4,6	-12,4	-1,2	-3,4	
Computer, elettronica e ottica, appar. elettriche e n.c.a	-12,2	-15,5	-0,5	-0,5	-10,6	-10,4	2,3	-1,2	-3,4	
Metallurgia; prodotti in metallo, esclusi macch. e attr.	-17,1	-25,1	0,2	-0,8	-17,3	-16,5	3,4	-4,4	-3,4	
Fabbricazione di mezzi di trasporto	9,7	-6,8	0,5	-0,8	-10,4	-13,0	23,0	10,4	-3,4	
Mobili; altre ind. manifatturiere; riparazione di appar.	-0,9	-7,3	0,0	-0,3	-5,2	-6,4	7,8	2,8	-3,4	
Fornitura di acqua ed energia	4,8	4,8	-0,7	1,0	5,9	7,4	3,1	-0,2	-3,4	
Costruzioni	-4,3	-0,6	0,2	-0,3	-0,3	-0,5	-0,8	3,6	-3,4	
Commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli	1,3	-2,7	-0,1	-0,6	-1,6	-2,3	6,5	3,5	-3,4	
Trasporti e magazzinaggio	-5,8	-6,7	-0,3	0,2	1,7	2,3	-3,8	-5,7	-3,4	
Servizi di alloggio e di ristorazione	-1,3	-5,3	0,1	-0,5	4,5	6,3	-2,5	-7,7	-3,4	
Attività finanziarie e assicurative	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Attività immobiliari	-10,6	17,1	-1,0	-0,4	4,6	4,8	-10,8	16,1	-3,4	
Attività professionali, scientifiche, tecniche e di supp.	1,8	-5,9	0,1	-0,4	1,2	0,0	4,0	-2,1	-3,4	
Amm.ne pubblica e difesa; ass.ne sociale obbligatoria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Istruzione	8,5	-14,4	-0,2	-1,0	7,1	8,2	5,0	-18,2	-3,4	
Sanità e assistenza sociale	10,6	2,3	-0,2	-0,1	5,6	5,1	8,6	0,8	-3,4	
Altre attività di servizi	7,8	7,4	-0,3	0,0	6,6	6,1	4,9	4,7	-3,4	

Legenda: (I) componente geografica; (II) componente settoriale; (III) componente proprietaria; (IV) componente tendenziale.

Fonte: elaborazioni su dati Aida

L'analisi dell'anno della crisi (2009) conferma le medesime peculiarità, sia per i settori agricolo e dell'alimentare e delle bevande, che per quello industriale in genere (Tabella 11). Per quanto riguarda il terziario, la differente proprietà dell'impresa è stata ancora determinante nello spiegare la maggior crescita registrata dalle cooperative nel commercio e nella sanità, rispettivamente grazie ad un +6,5% vs. un +3,5% delle spa e ad un +8,6% vs. +0,8% delle spa. Il risultato del settore socio-sanitario è di estrema importanza, in quanto evidenzia come le cooperative sociali siano riuscite anche in una fase contraddistinta da una riduzione delle risorse pubbliche, a conservare elevati tassi di crescita, incrementando il differenziale con le altre forme d'impresa. Durante la crisi, si apprezza inoltre come anche un altro settore di interesse generale, quale l'istruzione, sia stato interessato da un contributo positivo della natura cooperativa dell'impresa, che ha determinato un +5%, contro un -18,2% delle spa. Il settore dei trasporti non si è caratterizzato invece in tempo di crisi per un contributo "proprietario" positivo. Entrambe le tipologie d'impresa hanno presentato infatti un tasso negativo, che tuttavia si è rivelato inferiore nelle cooperative: -3,8% vs. -5,7% nelle spa. Diversamente, nelle attività professionali e di supporto alle imprese la natura delle cooperative ha garantito una crescita del 4% contro un -2,1% delle spa.

I risultati relativi all'intero periodo 2006-2010 sintetizzano quanto messo in luce fin qui (Tabella 12), sottolineando il ruolo particolarmente significativo della struttura proprietaria nella determinazione dei tassi di crescita complessivi di ciascuna forma d'impresa, a favore delle cooperative. In linea generale, tale condizione ha caratterizzato trasversalmente tutti i

settori economici. Tra i casi più rilevanti anche da un punto di vista comparato si segnalano il commercio, +17,1% vs. +6,2% delle spa, i trasporti, +19,6% vs. +7,1% delle spa, l'istruzione, +37,6% vs. +15,6% delle spa, e la sanità, +28,9% vs. +3,3% delle spa. In aggiunta, con riferimento all'intero intervallo temporale in esame, va segnalato pure il settore primario, con un +27,4% per le cooperative contro un +17,5% per le spa.

Tabella 12. Scomposizione dei tassi di crescita del valore aggiunto per settore economico di coop e spa - valori %. Anni 2006 - 2010

	Totale		I		II		III		IV	
	coop	spa	coop	spa	coop	spa	coop	spa	coop	spa
Agricoltura, silvicoltura e pesca	22,5	12,0	-0,4	-0,1	-8,9	-9,8	27,4	17,5	4,4	
Industria estrattiva	-2,3	1,4	0,0	0,0	-3,7	4,9	-2,9	-7,8	4,4	
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	17,4	19,7	-0,4	0,3	9,0	-1,4	4,4	16,3	4,4	
Coke, petrolio, prodotti chimici e farmaceutici	34,7	21,5	-0,4	0,9	-13,6	-13,0	44,2	29,2	4,4	
Industrie tessili, abbigliamento e pelle	-3,5	-6,0	0,2	0,8	-12,1	-17,8	4,1	6,7	4,4	
Industria del legno, della carta, editoria	-0,1	3,8	0,1	0,6	-12,0	-13,3	7,5	12,2	4,4	
Art. in gomma, materie plastiche e non metalliferi	-2,6	-7,4	-0,1	0,4	-18,5	-15,4	11,6	3,2	4,4	
Computer, elettronica e ottica, appar. elettriche e n.c.a	-22,1	10,3	0,2	0,6	-5,3	-6,0	-21,4	11,3	4,4	
Metallurgia; prodotti in metallo, esclusi macch. e attr.	-2,8	-10,7	-0,5	0,8	-12,8	-12,6	6,1	-3,3	4,4	
Fabbricazione di mezzi di trasporto	61,0	1,7	-0,9	0,8	-23,4	-13,2	80,9	9,7	4,4	
Mobili; altre ind. manifatturiere; riparazione di appar.	14,7	3,2	0,3	0,3	-6,9	-7,9	16,9	6,4	4,4	
Fornitura di acqua ed energia	31,0	0,7	0,0	0,4	17,2	21,0	9,4	-25,1	4,4	
Costruzioni	3,5	10,2	-0,4	0,5	-5,0	-1,8	4,5	7,1	4,4	
Commercio e riparazione di autoveicoli e motocicli	15,3	7,7	-0,1	0,7	-6,2	-3,6	17,1	6,2	4,4	
Trasporti e magazzinaggio	28,3	16,2	0,3	0,4	4,0	4,3	19,6	7,1	4,4	
Servizi di alloggio e di ristorazione	13,8	7,8	0,0	0,6	4,4	3,6	5,0	-0,9	4,4	
Attività finanziarie e assicurative	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Attività immobiliari	14,5	-9,1	0,9	0,8	4,7	5,2	4,6	-19,4	4,4	
Attività professionali, scientifiche, tecniche e di supp.	19,9	18,3	0,1	0,6	-0,7	0,1	16,1	13,2	4,4	
Amm.ne pubblica e difesa; ass.ne sociale obbligatoria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Istruzione	43,5	22,7	0,5	1,0	1,1	1,7	37,6	15,6	4,4	
Sanità e assistenza sociale	42,4	15,9	0,3	0,0	8,8	8,2	28,9	3,3	4,4	
Altre attività di servizi	37,1	30,4	0,2	0,5	11,8	11,5	20,6	14,1	4,4	

Legenda: (I) componente geografica; (II) componente settoriale; (III) componente proprietaria; (IV) componente tendenziale.

Fonte: elaborazioni su dati Aida

Conclusioni

Solitamente alle cooperative è attribuita una diversa reattività al ciclo economico rispetto alle altre forme d'impresa. Sono però pochi i lavori che hanno verificato la relazione tra le differenti strutture proprietarie e di *governance* delle imprese e l'andamento del ciclo. In questo capitolo si è cercato di colmare tale lacuna attraverso l'analisi svolta su un campione di cooperative e di società per azioni italiane per il periodo 2006-2010 e l'applicazione della *Shift&Share Analysis*. Per la prima volta tale tecnica è stata applicata allo studio dei tassi di crescita del valore aggiunto delle imprese cooperative e delle spa. In questo modo, si è cercato di indagare se la diversa crescita fatta registrare dalle cooperative in Italia durante l'attuale crisi economica sia o meno da attribuire alla loro particolare struttura proprietaria.

L'analisi ha messo in evidenza una crescita decisamente superiore nelle imprese cooperative, sia con riferimento al valore aggiunto che ai redditi da lavoro dipendente. Le cooperative si sono contraddistinte in particolare per un andamento anticiclico che ha consentito loro di tutelare i redditi da lavoro, ciò che invece non è successo nelle spa. Queste ultime hanno cercato infatti di recuperare o di limitare le perdite di redditività riducendo l'incidenza del costo del personale.

L'applicazione della *Shift&Share Analysis* ha dimostrato che la migliore evoluzione delle cooperative è spiegata in larghissima parte dalla loro particolare struttura proprietaria. Gli obiettivi alla base dell'attività imprenditoriale cooperativa hanno determinato una diversa reazione allo shock esterno rappresentato dalla crisi economica: le spa hanno cercato di tutelare le risorse impiegate dagli investitori-proprietari riducendo l'attività (e il costo del lavoro), mentre le cooperative hanno continuato a fornire il servizio richiesto dai loro soci-utenti o a mantenere occupati i soci lavoratori.

Dall'analisi dei due anni precedenti alla crisi (2006-2008) sembra inoltre emergere che l'influenza della struttura proprietaria delle imprese cooperative non sia limitata ai soli periodi di crisi, ma che possa costituire un punto di forza anche in condizioni economiche normali.

7. Le cooperative sociali italiane negli anni della crisi

Chiara Carini¹, Ericka Costa², Maurizio Carpita³, Michele Andreaus²

■ Introduzione

Sin dalla loro introduzione nell'ordinamento giuridico italiano (legge 81/1991), le cooperative sociali hanno vissuto un forte sviluppo trainato dalla forte crescita della domanda di servizi sociali, educativi e di inserimento lavorativo. Mancano, tuttavia, studi più approfonditi, anche longitudinali in grado di valutare le ragioni di questa evoluzione e le prospettive future. Tale carenza determina inevitabilmente un rallentamento nel processo di riconoscimento del valore economico e sociale di tali organizzazioni. Un aumento della consapevolezza di quanto esse contribuiscono al progresso economico e al benessere sociale del paese, soprattutto durante i periodi di crisi economica e quindi sempre più importanti.

Partendo da queste premesse, il presente capitolo intende innanzitutto delineare un quadro della situazione delle cooperative sociali italiane nel 2011. Lo studio si basa sull'analisi dei dati economici relativi a 12.647 cooperative italiane⁴ (Tabella 1), per le quali al 1° luglio 2013 è risultato disponibile il bilancio d'esercizio 2011 nella banca dati Aida di Bureau Van Dijk⁵ e per le quali non risultano nell'anno considerato procedure concorsuali in atto⁶. I dati più rilevanti al 2011 sono inoltre confrontati con i risultati economici per l'anno 2008 relativi all'insieme delle 12.704 cooperative sociali per le quali si dispone del bilancio d'esercizio 2008 e non si sono registrate nel medesimo anno procedure concorsuali in atto.

Tabella 1. Cooperative sociali con disponibilità del bilancio d'esercizio 2011 in Aida per area geografica e anno di costituzione. Anno 2011

	v.a.	Anno 2011	%
Area geografica			
Nord-est	1.921		15,2
Nord-ovest	2.909		23,0
Centro	2.386		18,9
Sud	3.462		27,4
Isole	1.969		15,5
Anno di costituzione			
Fino al 1990	1.968		15,5
1991 - 2000	3.068		24,3
2001 - 2008	4.971		39,3
2009 - 2011	2.639		20,9
Dato mancante	1		0,0
Totale	12.647		100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1 luglio 2013)

¹ Euricse.

² Università degli Studi di Trento ed Euricse.

³ Centro di Studi e di Ricerche "Dati, Metodi e Sistemi" dell'Università degli Studi di Brescia ed Euricse.

⁴ Sono esclusi dall'analisi i consorzi tra cooperative sociali.

⁵ <https://aida.bvdep.com>.

⁶ Il numero totale di organizzazioni analizzate differisce dal numero di cooperative attive diffuso dall'Istat per i diversi criteri di selezione delle organizzazioni, basati non sulla selezione delle cooperative con almeno sei mesi di effettiva attività economica, ma sulla disponibilità di bilancio e l'assenza di procedure concorsuali.

In secondo luogo vengono proposti e analizzati i dati occupazionali di fonte INPS (con aggiornamento al 30 aprile 2013) relativi a tutte le posizioni contributive aperte da cooperative sociali nei singoli anni tra il 2008 ed il 2011 (a prescindere dalla disponibilità del bilancio o meno nel *Data warehouse* di Euricse), ovvero al flusso di lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, determinato e stagionali retribuiti nel corso dei singoli anni considerati e ai lavoratori parasubordinati con almeno un versamento contributivo per lavoro parasubordinato accreditato nell'anno. La Tabella 2 riporta la distribuzione delle cooperative sociali analizzate per anno di costituzione e area geografica.

Tabella 2. Cooperative sociali con posizioni previdenziali aperte negli archivi INPS per area geografica e anno di costituzione - valori %. Anni 2008-2011

	2008	2009	2010	2011
Area geografica				
Nord-est	16,2	15,8	15,6	15,4
Nord-ovest	24,8	24,2	23,5	23,2
Centro	20,6	20,4	20,5	20,2
Sud	24,5	25,4	25,9	26,4
Isole	13,9	14,2	14,5	14,8
Anno costituzione				
Fino al 1990	19,9	18,8	17,5	16,6
1991 - 2000	32,4	29,9	27,5	25,5
2001 - 2008	47,7	47,6	45,0	42,1
2009 - 2011	-	3,7	10,0	15,8
Totale %	100,0	100,0	100,0	100,0
Totale	11.205	11.626	12.208	12.570

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

7.1. La situazione economica delle cooperative sociali nel 2011

Lo studio delle performance economico-finanziarie delle cooperative sociali deve tenere conto del fatto che esse perseguono generalmente obiettivi di coesione sociale. L'obiettivo primario delle cooperative sociali non può essere quindi ridotto semplicemente alla ricerca di elevati margini di profitto, in quanto esse perseguono la creazione di valore sociale a vantaggio della comunità in cui operano (Andreas, 1996). Ciò non significa, tuttavia, che il valore economico e sociale si escludano a vicenda: la creazione di valore economico è infatti necessaria per garantire la sostenibilità dell'iniziativa e l'autosufficienza finanziaria (Marin-Sanchez, Melia-Martì, 2006). Anche le cooperative sociali devono pertanto essere in grado di generare ricchezza economica in modo da garantire la loro sopravvivenza nel lungo periodo.

Ciò detto, in questo paragrafo si cerca di superare i limiti dei tradizionali indicatori economico-finanziari utilizzati in ambito for-profit, e di analizzare le prestazioni complessive delle cooperative sociali in Italia, utilizzando i quattro indici presentati nel capitolo 1.

7.1.1. Valore della produzione e capitale investito

Nel 2011 le cooperative sociali hanno generato un valore della produzione complessivo pari a 10,1 miliardi di euro e hanno investito complessivamente 8,3 miliardi di euro (Tabelle 3 e 4).

Tabella 3. Cooperative sociali e valore della produzione (in milioni di euro) per classi del valore della produzione - valori %. Anno 2011

Classi del valore della produzione	Numero cooperative	Val. produzione complessivo
Fino a 50 mila	28,3	0,5
50 mila -1 500 mila	44,1	11,2
500 mila -1 1 milione	11,6	10,4
1 -1 2,5 milioni	9,9	19,3
2,5 -1 5 milioni	3,6	15,5
5 -1 10 milioni	1,6	13,3
10 -1 50 milioni	0,8	20,0
Oltre 50 milioni	0,1	9,8
Totale (%)	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

I dati evidenziano altresì come il 72,4% delle cooperative sociali abbia registrato un valore della produzione inferiore ai 500 mila euro. Si segnala tuttavia che le cooperative con un valore della produzione superiore al milione di euro (16%) hanno generato il 77,9% del valore della produzione complessivamente prodotto nell'anno. Per quanto riguarda il capitale investito si rileva che il 75,5% dello stesso è stato impiegato da cooperative con più di un milione di euro (pari al 13,6% del numero totale di cooperative analizzate).

Tabella 4. Cooperative sociali e capitale investito (in milioni di euro) per classi del capitale investito - valori %. Anno 2011

Classi del capitale investito	Numero cooperative	Capitale investito complessivo
Fino a 50 mila	32,8	0,9
50 mila -1 500 mila	43,9	12,9
500 mila -1 1 milione	9,7	10,7
1 -1 2,5 milioni	8,5	20,3
2,5 -1 5 milioni	3,0	15,6
5 -1 10 milioni	1,3	13,2
10 -1 50 milioni	0,7	20,1
Oltre 50 milioni	0,1	6,3
Totale (%)	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Le cooperative sociali attive nel settore dell'assistenza sociale e sanitaria hanno generato il 69,9% del valore della produzione ed il 65,8% del capitale investito dal settore (Tabella 5).

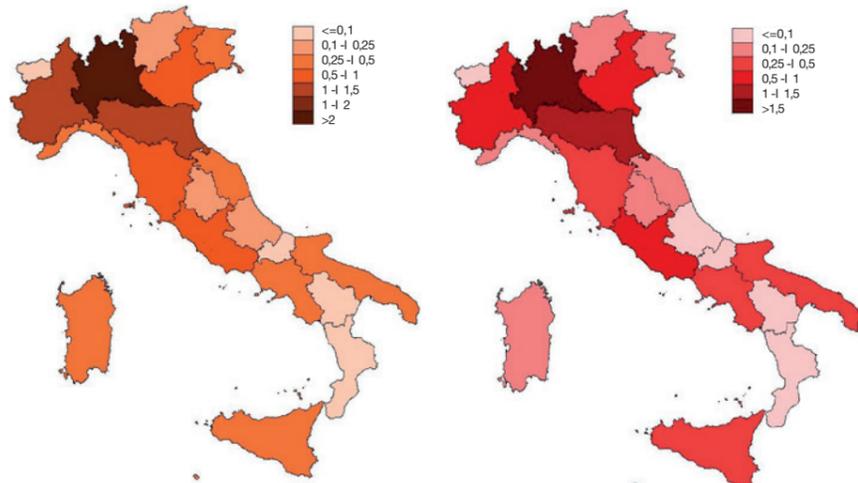
Tabella 5. Cooperative sociali, valore della produzione e capitale investito complessivo (in milioni di euro) per settore d'attività . Anno 2011

Settore d'attività	Numero coop	Valore della produzione (milioni €)	Capitale investito (milioni €)
Istruzione	903	396,6	321,8
Assistenza sociale e sanitaria	6.040	7.027,6	5.461,1
Attività culturali e sportive	521	210,6	183,8
Altri servizi	3.158	1.769,0	1.566,1
Altre attività diverse dai servizi	1.196	624,3	736,9
Dato mancante	829	31,1	32,2
Totale	12.647	10.059,2	8.301,9

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Infine, come evidenziato nella Figura 1, nelle regioni settentrionali si concentra la quota più rilevante del valore della produzione e del capitale investito: rispettivamente il 65,8% del valore della produzione ed il 63,7% del capitale investito dalle cooperative sociali nel 2011 sono stati generati in queste regioni.

Figura 1. Valore della produzione (sx) e capitale investito (dx) in miliardi di euro per regione. Anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

7.1.2. La patrimonializzazione

L'analisi del grado di patrimonializzazione delle cooperative sociali presentata in Tabella 6 evidenzia come il 51,1% delle cooperative analizzate mostri una capacità di finanziare il capitale investito con più del 15% di mezzi propri e il 29% con più del 35%. Per contro solo il 16,2% delle cooperative ha registrato un patrimonio netto negativo. L'analisi per area geografica evidenzia il minor grado di patrimonializzazione delle cooperative meridionali (19,4% con mezzi propri negativi contro il 12,2% delle cooperative delle regioni del Nord-est e il 12,1% di quelle del Nord-ovest).

Tabella 6. Cooperative sociali in classi dell'indicatore MPCl per area geografica - valori %. Anno 2011

MPCI	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 0	12,2	12,1	16,8	19,4	20,0	16,2
0 - 0,15	32,6	34,7	38,4	30,1	27,3	32,7
0,15 - 0,35	27,0	23,6	21,2	19,2	21,3	22,1
> 0,35	28,2	29,6	23,6	31,3	31,4	29,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Per quanto riguarda la rigidità del capitale investito (Tabella 7) si rileva che il 30,6% delle cooperative sociali ha registrato nel 2011 un indice di rigidità dell'attivo inferiore al 6%, percentuale che sale al 56,6% se si sposta la soglia di rigidità al 20%. L'analisi per area geografica evidenzia la minore rigidità dell'attivo delle cooperative delle regioni meridionali e insulari, dovuta probabilmente ai minori investimenti di lungo periodo.

Tabella 7. Cooperative sociali in classi dell'indicatore AFCI per area geografica - valori %. Anno 2011

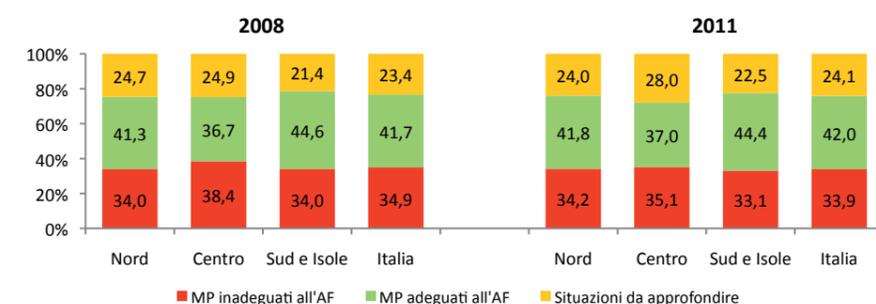
AFCI	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 0,06	22,1	25,4	30,8	38,5	32,7	30,6
0,06 - 0,2	26,2	26,8	27,5	25,0	24,8	26,0
0,2 - 0,45	28,7	23,7	22,0	18,7	21,3	22,5
> 0,45	23,0	24,1	19,7	17,8	21,2	20,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Per valutare il grado di patrimonializzazione delle cooperative sociali in relazione all'effettivo fabbisogno di mezzi propri, è necessario considerare congiuntamente i valori dei due precedenti indicatori. Una corretta gestione del patrimonio prevede, infatti, un equilibrio temporale tra fonti e impieghi: pertanto, a fronte di una bassa incidenza del patrimonio netto sul capitale investito potrebbe esserci una scarsa incidenza dell'attivo fisso.

I risultati di questa analisi (Figura 2) mostrano, per il 2011, accantonamenti di utili a patrimonio netto adeguati rispetto al livello di patrimonio netto per il 42% delle cooperative sociali. I dati riportati in Figura 2 mostrano inoltre come tale percentuale sia in linea con quella registrata dal settore della cooperazione sociale nel 2008 (41,7%).

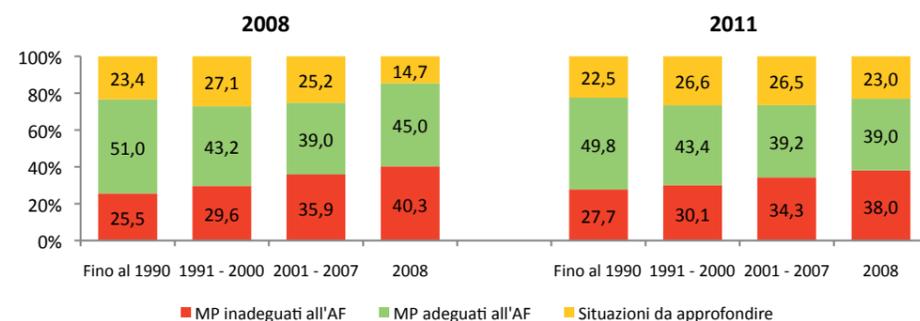
Figura 2. Cooperative per adeguatezza dei livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) rispetto alla rigidità del capitale investito (AF: Attivo Fisso) per area geografica - valori %. Anni 2008-2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Concentrando l'attenzione sulle cooperative sociali costituite prima del 2009 e per cui si dispone sia del bilancio 2008 sia di quello del 2011 (Figura 3), si nota una sostanziale stabilità per le cooperative più longeve (costituite prima del 2000). Per le cooperative costituite nel 2008 si rileva un leggero calo della percentuale di cooperative con livelli di capitalizzazione adeguati (dal 45% al 39%) ed un aumento dei casi in cui sarebbe necessaria una valutazione più approfondita della situazione patrimoniale al fine di valutare l'adeguatezza dei mezzi propri alle immobilizzazioni (dal 14,7% al 23%).

Figura 3. Cooperative costituite prima del 2009 per adeguatezza dei livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) rispetto alla rigidità del capitale investito (AF: Attivo Fisso) per anno di costituzione - valori %. Anni 2008-2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

7.1.3. L'economicità

Dall'analisi dell'indice VPCP (Tabella 8), che misura la distanza tra i costi della produzione e il valore della produzione, si rileva che il 43,5% delle cooperative sociali ha registrato nel 2011 valori dell'indice inferiori all'unità e il 52,2% un valore della produzione di poco superiore ai costi della produzione (indice compreso tra 1 e 1,2). L'analisi per area geografica conferma le maggiori difficoltà, emerse già nell'analisi del settore cooperativo nel suo complesso, delle cooperative delle regioni meridionali a coprire i costi operativi con il valore della produzione: si segnalano valori inferiori all'unità per il 46% delle cooperative in queste regioni contro il 33,5% di quelle del Nord-est.

Tabella 8. Cooperative sociali per classi dell'indicatore VPCP per area geografica - valori %. Anno 2011

VPCP	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ 1	33,5	37,4	37,5	46,0	48,1	40,8
1 - 1,2	62,7	58,1	55,7	43,5	43,7	52,2
1,2 - 1,4	2,5	3,2	4,0	5,4	4,6	4,1
> 1,4	1,3	1,3	2,8	5,1	3,6	2,9
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Le maggiori difficoltà delle cooperative sociali nelle regioni meridionali e insulari sono confermate anche dall'analisi dell'indice REVP, cioè del rapporto tra risultato d'esercizio e valore della produzione (Tabella 9): il 44% delle cooperative sociali del Sud e il 43,9% delle Isole hanno registrato nel corso del 2011 valori negati dell'indice. Per contro il 51,7% di quelle del Nord-est e il 49,1% di quelle del Nord-ovest hanno registrato valori dell'indice positivi compresi tra 0 e 0,6.

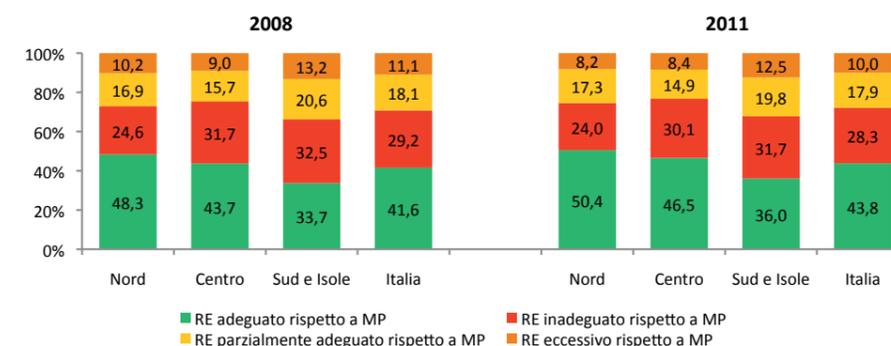
Tabella 9. Cooperative sociali per classi dell'indicatore REVP per area geografica - valori %. Anno 2011

REVP	Nord-est	Nord-ovest	Centro	Sud	Isole	Totale
≤ -0,06	17,4	17,1	20,4	24,4	24,1	20,7
-0,06 - 0	17,6	20,9	19,7	19,6	19,8	19,6
0 - 0,06	51,7	49,1	45,3	33,1	35,9	42,7
> 0,06	13,3	12,9	14,6	22,9	20,2	17,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Come già ricordato nel capitolo 1, l'interpretazione dell'indicatore REVP non può prescindere dal fine istituzionale della cooperativa: se nel corso degli anni a profitti positivi la cooperativa fa corrispondere una costante crescita del capitale investito, è possibile ipotizzare che la gestione operativa abbia generato ricchezza per finanziare la crescita dell'azienda; se, al contrario, a continui utili di fine esercizio non corrisponde un piano di crescita e una politica degli investimenti, è necessario interrogarsi sulla capacità della cooperativa di perseguire il proprio fine istituzionale. L'incrocio dell'indicatore di autofinanziamento REVP con l'indicatore di patrimonializzazione MPCP (Figura 4) mostra come nel 2011 gli accantonamenti di utili a patrimonio netto siano stati adeguati rispetto al livello di quest'ultimo nel 43,8% delle cooperative sociali, con incrementi superiori al 2% in tutte le macro regioni italiane rispetto ai risultati registrati nel 2008.

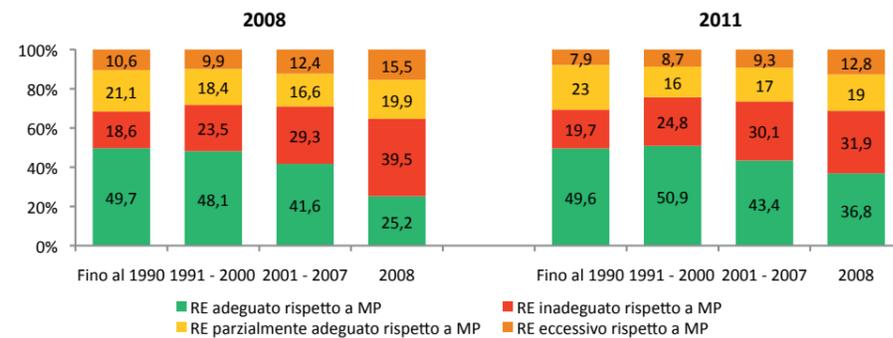
Figura 4. Cooperative per adeguatezza dell'autofinanziamento (RE: Risultato d'Esercizio) e livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) per settore di attività - valori %. Anni 2008-2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

Analizzando le sole cooperative costituite prima del 2009 e per le quali si dispone sia del bilancio d'esercizio 2008 che di quello 2011 (Figura 5) emerge come la maggior quota di organizzazioni con risultato d'esercizio inadeguato rispetto ai mezzi propri si registri tra le cooperative costituite nel 2008. La diminuzione di tale quota, dal 39,5% del 2008 al 31,9% del 2011 e l'incremento dal 25,2% al 36,8% di quelle con adeguati risultati d'esercizio, evidenziano tuttavia come le situazioni problematiche siano in buona parte legate alla fase d'avvio di impresa.

Figura 5. Cooperative costituite prima del 2009 per adeguatezza dell'autofinanziamento (RE: Risultato d'Esercizio) e livelli di capitalizzazione (MP: Mezzi Propri) per anno di costituzione - valori %. Anni 2008-2011



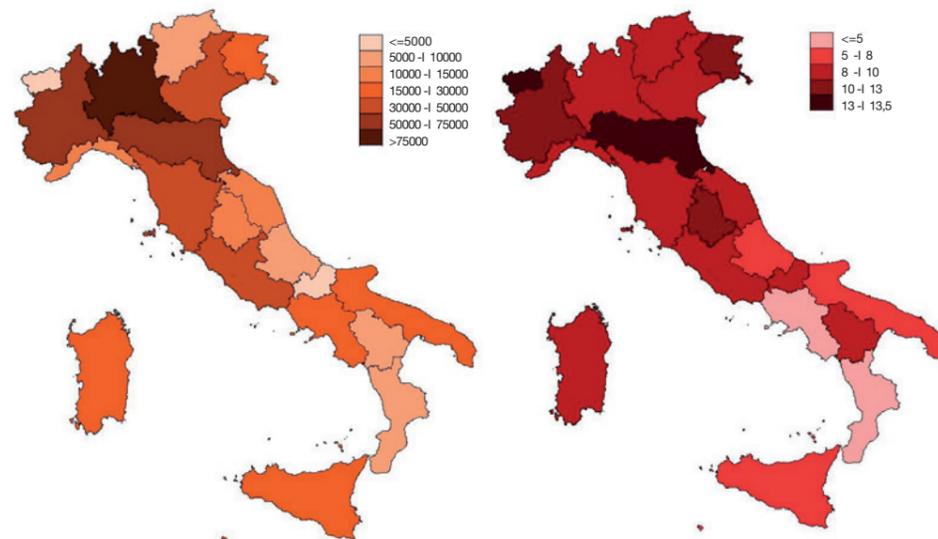
Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk (aggiornamento 1° luglio 2013)

7.2. L'occupazione nelle cooperative sociali negli anni della crisi

Insieme alla dimensione economico-finanziaria, la dimensione occupazionale rappresenta un elemento importante per valutare le caratteristiche di un'impresa. Tipologia e qualità del lavoro sono da tempo oggetto di studi approfonditi anche nell'ambito della cooperazione sociale (Carpita, 2009; Borzaga, Depedri, 2012).

I dati estratti dagli archivi INPS evidenziano che, nel corso del 2011, le cooperative sociali hanno complessivamente dato lavoro in varie forme a 513.052 individui, pari al 29,4% degli occupati nel settore cooperativo. Le mappe in Figura 6 evidenziano la ripartizione, in termini assoluti e ogni 1.000 abitanti, del numero di lavoratori occupati nel corso del 2011 dalle cooperative sociali italiane.

Figura 6. Numero totale occupati delle cooperative sociali nel corso del 2011 - valori assoluti (sx) e ogni 1.000 abitanti (dx)



Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Per quanto riguarda le diverse forme contrattuali (Tabella 10) si rileva che il 62,9% degli occupati ha lavorato in qualità di dipendente a tempo indeterminato, il 25,2% come dipendente a tempo determinato o stagionale. Il 73,9% dei lavoratori è stato di sesso femminile e il 34,9% con meno di 35 anni.

Tabella 10. Occupati nelle cooperative sociali per tipologia contrattuale. Anno 2011

	Occupati 2011 v.a.	2011 %	% femmine	% lavoratori con meno di 35 anni
Dipendenti a tempo indeterminato	322.875	62,9	75,4	27,9
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	129.070	25,2	69,4	46,0
Lavoratori parasubordinati	61.107	11,9	75,6	48,1
Totale	513.052	100,0	73,9	34,9

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Dall'analisi settoriale (Tabella 11) spicca, come già evidenziato nell'analisi economico-finanziaria, il peso del settore dell'assistenza sociale e sanitaria in cui, nel corso del 2011, sono stati occupati il 67,3% dei dipendenti a tempo indeterminato, il 61,4% dei dipendenti a termine e il 72,6% dei parasubordinati che nel corso del 2011 hanno collaborato con le cooperative sociali italiane.

Tabella 11. Occupati nelle cooperative sociali per tipologia contrattuale e settore di attività. Anno 2011

Settore di attività	Dipendenti tempo indeterminato		Dipendenti tempo determinato		Parasubordinati	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Istruzione	11.043	3,4	6.072	4,7	4.240	6,9
Assistenza sociale e sanitaria	217.282	67,3	79.261	61,4	44.346	72,6
Attività culturali e sportive	5.865	1,8	3.467	2,7	3.425	5,6
Altri servizi	70.477	21,8	31.124	24,1	6.186	10,1
Altre attività diverse dai servizi	16.556	5,2	8.454	6,6	2.255	3,7
Dato mancante	1.652	0,5	692	0,5	655	1,1
Totale	322.875	100,0	129.070	100,0	61.107	100,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

I dati di fonte INPS evidenziano inoltre che, tra il 2008 e il 2011, il numero di posizioni previdenziali relative a dipendenti a tempo indeterminato è aumentato dell'8,3% (Tabella 12), quello dei dipendenti a termine del 12,2% mentre quello dei parasubordinati è rimasto sostanzialmente stabile (+0,3%).

I dati delle occupate mostrano, nel quadriennio, variazioni positive sia nel numero di dipendenti a tempo indeterminato (+8,2%) sia in quelli a termine (8%). Al contrario le variazioni annuali relative ai lavoratori con meno di 35 anni evidenziano, anche per le cooperative sociali così come per il settore cooperativo nel suo complesso, il basso ricambio della forza di lavoro ed il maggiore ricorso ad assunzioni a tempo determinato.

Tabella 12. Variazioni percentuali annue e variazione percentuale 2008-2011 del numero totale di lavoratori, di dipendenti a tempo indeterminato, dipendenti a tempo determinato o stagionale e lavoratori parasubordinati nelle cooperative sociali

	Variazioni % annue			Variazione % 2008-2011
	2009	2010	2011	
Totale Lavoratori				
Totale	2,2	3,0	2,8	8,2
Maschi	2,3	4,7	4,2	11,7
Femmine	2,2	2,4	2,3	7,0
Con meno di 35 anni	-2,1	-0,6	-1,5	-4,1
Dipendenti a tempo indeterminato				
Totale	2,8	2,4	2,8	8,3
Maschi	1,8	3,4	3,2	8,6
Femmine	3,2	2,1	2,7	8,2
Con meno di 35 anni	-3,3	-3,1	-2,9	-9,1
Dipendenti a tempo determinato o stagionale				
Totale	3,8	4,7	3,2	12,2
Maschi	5,1	8,6	7,7	23,0
Femmine	3,3	3,1	1,3	8,0
Con meno di 35 anni	1,9	3,3	0,9	6,2
Parasubordinati				
Totale	-3,7	2,4	1,8	0,3
Maschi	-1,3	2,5	1,0	2,2
Femmine	-4,5	2,3	2,1	-0,3
Con meno di 35 anni	-5,2	0,1	-1,7	-6,7

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Si rileva infine che nel corso del 2011 le cooperative sociali hanno occupato 30.534 lavoratori svantaggiati⁷ (Tabella 13), pari al 27,1% degli occupati in cooperative sociali di tipo B⁸ e, più in generale, al 6,8% degli occupati totali nelle cooperative sociali analizzate. Rispetto al 2008, si è registrato un aumento significativo pari al 17% del numero di lavoratori svantaggiati.

Tabella 13. Occupati svantaggiati nelle cooperative sociali per tipologia di contratto. Anno 2011

	v.a.	%	% sul tot lavoratori in coop sociali	Variazione 2008-2011 (%)
Dipendenti a tempo indeterminato	21.107	69,1	6,5	14,0
Dipendenti a tempo determinato o stagionale	9.427	30,9	7,3	24,4
Totale	30.534	100,0	6,8	17,0

Fonte: elaborazioni Euricse su dati INPS

Conclusioni

La situazione e l'evoluzione della cooperazione sociale evidenzia che, nonostante la crisi economica e finanziaria, tra il 2008 ed il 2011 esse hanno registrato tassi di variazione positivi dei diversi aggregati: il valore della produzione è aumentato del 14,1% e il capitale investito del 19,4%. Il numero di dipendenti a tempo indeterminato è cresciuto dell'8,3% e quello dei dipendenti a termine del 12,2%. Gli occupati in complesso sono aumentati dell'8,2%.

I dati confermano anche per il settore della cooperazione sociale le differenze a livello geografico. Le cooperative nelle regioni meridionali sono, in media, più piccole, in termini economici e occupazionali, delle cooperative nelle regioni settentrionali. Inoltre, le cooperative sociali delle regioni meridionali mostrano maggiori problemi in termini di efficienza economica e di capitalizzazione.

Nel complesso, quindi, i dati confermano la netta funzione anticiclica svolta dalle cooperative sociali sia in termini economici che occupazionali.

⁷Lavoratori o soci svantaggiati di cooperative sociali ex art. 4, comma 3, della Legge 8/11/1991 n. 381, ai quali si applica l'esonero totale dei contributi previdenziali e assistenziali (circ. INPS n. 296/92). Per un'analisi più completa andrebbero aggiunti tutti i lavoratori con queste caratteristiche assunti dalle cooperative sociali con modalità diverse (borse lavoro, tirocini, ecc.).

⁸ Si fa qui riferimento alle cooperative sociali per le quali risultano registrati negli archivi INPS lavoratori svantaggiati.

8. Le cooperative industriali e dei servizi alle imprese nel tempo della crisi

Chiara Carini¹, Maurizio Carpita²

■ Introduzione

La crisi economica ha riaperto l'interesse (Borzaga, 2012; Vieta, 2010) per le cooperative quali forme organizzative alternative al modello d'impresa di capitali (Vieta, Larrabure, Schugurensky, 2012). Tale processo di riconoscimento è stato rafforzato da una migliore conoscenza dei meccanismi interni alle cooperative stesse e del loro contributo al benessere economico del territorio in cui operano. Diverse ricerche (Birchall, Hammond Ketilson, 2009; Zamagni, 2012; Zanotti, 2013) hanno evidenziato come le cooperative dimostrino, nelle fasi di crisi economica, una maggiore resilienza rispetto ad altre forme d'impresa (Bentivogli, Viviano, 2012; CECOP-CICOPA Europe, 2010). Indagini condotte a livello europeo (Roelants *et al.*, 2012) evidenziano in particolare come la reazione delle cooperative sia migliore soprattutto nei paesi con una lunga tradizione cooperativa e dove tali organizzazioni sono più radicate.

Esplorando le motivazioni di tale maggiore resilienza, l'attenzione dei ricercatori si è focalizzata principalmente su tre fattori: la natura mutualistica e sociale delle cooperative, la minore attenzione all'efficienza economica e gli sgravi fiscali di cui esse godono.

Secondo diversi ricercatori (Arando *et al.*, 2010; Villafañez Pérez, 2011), nel caso di shock negativi, i principi alla base della cooperazione, quali la partecipazione dei soci nelle scelte gestionali delle cooperative, l'attenzione ai bisogni del territorio e il radicamento nella comunità spingono i soci ad accettare più di buon grado misure necessarie per la sopravvivenza dell'organizzazione e la tutela dell'occupazione.

Da più parti è invece sostenuta la tesi che la minore attenzione all'efficienza, il cui impatto negativo è mitigato dagli sgravi fiscali di cui godono le cooperative, si rifletta in caso di shock su un rallentamento nell'introduzione di aggiustamenti dei livelli produttivi e occupazionali.

Analisi più recenti³ mostrano come il motivo principale sia da ricercare sostanzialmente nella diversità di obiettivi tra cooperative e imprese for-profit. L'obiettivo di una cooperativa non può essere, infatti, ridotto semplicemente, come per le imprese for-profit, alla massimizzazione del profitto, ma è piuttosto la soddisfazione di un determinato bisogno dei soci mediante l'erogazione di un servizio (Mancino, Thomas, 2005; Moore, 2000). Anche nelle fasi di crisi economica, le cooperative cercano quindi di mantenere il più possibile inalterati i livelli produttivi e occupazionali per garantire la soddisfazione del bisogno della base sociale.

In quest'ottica, l'utilizzo del capitale accumulato dalla cooperativa, soprattutto grazie all'imputazione degli utili a riserva, e la creazione di alleanze e collaborazioni verticali e orizzontali (Zevi *et al.*, 2011), costituiscono due esempi delle strategie che le cooperative hanno attivato al fine di garantire la continuità della propria attività e la soddisfazione del bisogno dei soci anche nei periodi di difficoltà economica. In particolare, alcuni studi empirici (Accornero, Marini, 2011), condotti a livello nazionale, hanno evidenziato come la destinazione degli utili a riserva abbia permesso alle cooperative di affrontare i periodi di difficoltà economica meglio di altre imprese.

Date queste premesse, in questo capitolo si analizza la situazione, per il periodo 2008-2010, delle cooperative italiane attive nel settore industriale e dei servizi alle imprese, uno dei settori

¹ Euricse.

² Centro Studi e di Ricerca "Dati, Metodi e Sistemi Statistici" dell'Università degli Studi di Brescia ed Euricse.

³ Si veda il capitolo 10.

maggiormente colpiti dall'attuale crisi economica (Accetturo, Giunta, Rossi, 2011).

Lo studio, partendo dall'analisi dei dati ufficiali relativi all'evoluzione della cooperazione italiana nel settore industriale, approfondisce i risultati di un'indagine condotta su un campione di oltre 25.000 imprese italiane attive nei settori dell'industria e dei servizi alle imprese, tra cui circa 3.000 cooperative.

Il capitolo è strutturato come segue: la prima parte offre un quadro d'insieme, secondo i dati dell'Istituto Nazionale di Statistica (Istat) sulla consistenza della cooperazione industriale negli ultimi anni; la sezione successiva presenta gli aspetti metodologici dell'indagine MET. Infine vengono presentati i risultati dell'indagine.

8.1. Le cooperative nel settore industriale in Italia

Secondo i dati Istat, 20.210 cooperative, pari al 4,4% del numero totale di imprese⁴ attive nei settori considerati, hanno svolto nel 2010 la propria attività produttiva nel settore dell'industria e dei servizi alle imprese.

Le cooperative si concentrano soprattutto nei servizi di supporto alle imprese, in cui opera il 37,3% delle cooperative attive nel 2010, nel trasporto e magazzinaggio (32,8%), nell'industria manifatturiera (16,9%) e nelle attività professionali, scientifiche e tecniche (10,5%).

Tra il 2008 e il 2010 il numero di cooperative attive in questi settori è diminuito del 3,6%.

Confrontando l'andamento del numero di cooperative attive con il dato sulle altre forme d'impresa emerge come le società di capitali siano l'unica tipologia ad aver registrato nel triennio una variazione tendenziale positiva (+1,1% tra 2008 e 2010). I dati evidenziano altresì come le cooperative abbiano resistito meglio alla crisi rispetto alle società di persone (-6,8%).

Dall'analisi delle variazioni annuali (Tabella 1) emergono due fasi ben distinte nel triennio: un biennio negativo, con una variazione del -3,3% tra il 2007 e il 2008 e il picco del -6,7% nel 2009, cui fa seguito un 2010 in controtendenza (+3,2%).

Tali variazioni devono, tuttavia, essere interpretate anche alla luce del fatto che non è possibile determinare con i dati dell'Archivio Statistico delle Imprese (ASIA) se il calo sia imputabile esclusivamente a cessazioni o anche a processi di fusione di imprese, fenomeno quest'ultimo molto più diffuso tra le cooperative che tra le società di capitali. Il dato delle società di capitali deve essere inoltre interpretato alla luce delle variazioni intercorse nei singoli anni.

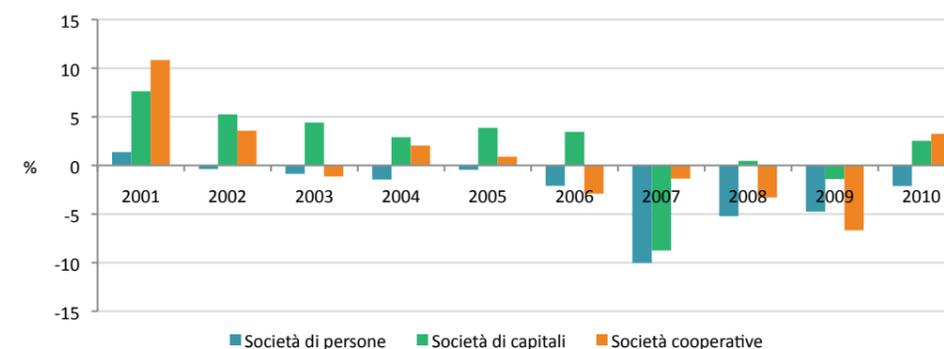
Tabella 1. Variazioni percentuali annue del numero di cooperative e di altre società operanti nei settori industriale e dei servizi alle imprese. Anni 2008-2010

	2008	2009	2010
Società di persone	-5,2	-4,8	-2,1
Società di capitali	0,5	-1,4	2,5
Società cooperative	-3,3	-6,7	3,2

Fonte: Istat, Archivio Statistico delle imprese Attive (ASIA)

Se le variazioni percentuali annue registrate nel triennio evidenziano il 2009 come unico anno negativo per le società di capitali, guardando alle variazioni annue relative al decennio 2001-2010 (Figura 1) si nota come le società di capitali abbiano registrato una forte diminuzione nel numero d'imprese attive già nel 2007, e dopo un biennio di assestamento, siano tornate a registrare nel 2010 una variazione annua positiva (+2,5%). Per le cooperative il processo di contrazione si è manifestato con tempistiche diverse e, come già sottolineato, dopo il biennio 2008-2009 negativo la ripresa del 2010 è stata più veloce rispetto alle società di capitali.

Figura 1. Variazioni percentuali annue del numero di cooperative e di altre società operanti nei settori industriale e dei servizi alle imprese. Anni 2001-2010



Fonte: Istat, Archivio Statistico delle imprese Attive (ASIA)

Analizzando i dati per settore di attività (Tabella 2) si rileva che i settori che più hanno risentito dell'impatto della crisi sono il comparto delle attività estrattive (-38,3% tra il 2008 e il 2010), le attività professionali, scientifiche e tecniche (-31,4%) e in misura minore il manifatturiero (-13,7%).

Tabella 2. Variazioni percentuali annue del numero di cooperative operanti nei settori industriale e dei servizi alle imprese. Anni 2008-2010

	2008	2009	2010
Attività estrattive	-23,4	-11,1	-9,4
Attività manifatturiere	-9,0	-6,7	1,6
Gestione energia elettrica, gas, acqua e rifiuti	4,0	0,4	5,9
Trasporto e magazzinaggio	0,5	-3,8	5,1
Attività professionali, scientifiche e tecniche	-18,9	-16,2	1,0
Servizi di supporto alle imprese	2,4	-6,4	3,0

Fonte: Istat, Archivio Statistico delle imprese Attive (ASIA)

Pur rappresentando solo il 4,4% delle imprese, nel complesso le cooperative operanti nel manifatturiero e dei servizi industriali hanno occupato nel 2010 poco più di 534.000 addetti, pari all'8,6% degli addetti in imprese attive nei settori esaminati e all'11,1% degli addetti in società di capitali.

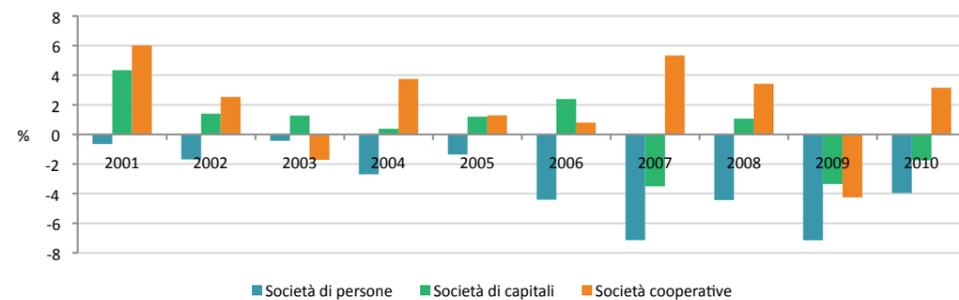
Analizzando il numero di addetti nelle tre diverse forme societarie, si rilevano dinamiche evolutive assai diverse: tra il 2001 e il 2010 gli addetti delle società di persone sono diminuiti del 28,9%, quelli delle imprese di capitali si sono mantenuti sostanzialmente stabili (+1,1%), mentre nelle cooperative si è registrata una variazione positiva del 14,8%.

I dati del periodo 2008-2010 confermano le differenze tra le diverse forme d'impresa ed evidenziano una situazione di sostanziale stabilità dell'occupazione nelle cooperative (variazione tra 2008 e 2010: -1,2%), un calo deciso nelle società di capitali (-5%) e, ancor più netto, nelle società di persone (-10,8%). La sostanziale stabilità dei livelli occupazionali delle cooperative, se rapportata alla variazione negativa del numero di imprese nel periodo 2008-2010, evidenzia come nell'ultimo triennio la dimensione media delle cooperative in termini di addetti sia aumentata. Tale aumento potrebbe essere interpretato come un risultato di processi di fusione di imprese cui si accennava in precedenza.

Le variazioni annuali (Figura 2) evidenziano come le cooperative abbiano registrato un aumento del numero di occupati in tutti gli anni del decennio 2001-2010, con l'eccezione del 2003 e del 2009.

⁴ Con il termine "imprese" ci si riferisce al numero complessivo di società di persone (204.442 imprese), società di capitali (235.579 imprese) e cooperative contenute nell'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) dell'Istat.

Figura 2. Variazioni percentuali annue del numero di addetti in cooperative e in altre società operanti nei settori industriale e dei servizi alle imprese. Anni 2001-2010



Fonte: Istat, Archivio Statistico delle imprese Attive (ASIA)

Le variazioni annue dell'ultimo triennio (Tabella 3) evidenziano infine come per le cooperative, a differenza delle altre forme d'impresa, il 2009 sia l'unico anno in cui si è registrato un valore negativo (-4,4%). Variazione quest'ultima in linea con quella delle società di capitali e ben inferiore a quella registrata per le società di persone.

Tabella 3. Variazioni percentuali annue del numero di addetti in cooperative e in altre società operanti nei settori industriale e dei servizi alle imprese. Anni 2008-2010

	2008	2009	2010
Società di persone	-4,4	-7,2	-4,0
Società di capitali	1,1	-3,4	-1,7
Società cooperative	3,4	-4,4	3,2

Fonte: Istat, Archivio Statistico delle imprese Attive (ASIA)

8.2. L'indagine MET: aspetti metodologici

L'indagine campionaria MET fornisce un quadro della struttura produttiva e dei fattori chiave della competitività delle imprese industriali e dei servizi alla produzione attive in Italia con sufficiente dettaglio a livello territoriale, dimensionale e settoriale.

L'indagine, realizzata nel 2008, 2009 e 2011, è curata da MET⁵.

La rilevazione 2011 ha esplorato l'evoluzione dei mercati di vendita, dei processi d'internazionalizzazione, degli investimenti e ai percorsi innovativi delle imprese industriali italiane nel periodo tra il 2008 e il 2012.

Il campione⁶, predisposto da un gruppo di statistici coordinato da MET, è composto da poco più di 25.000 imprese e include anche 3.000 cooperative⁷.

Le stime prodotte dai dati dell'indagine⁸ consentono di proporre un quadro dettagliato delle performance economiche e occupazionali delle imprese cooperative nel triennio 2008-2010 e alcuni primi spunti di riflessione sull'evoluzione nel biennio 2011-2012. Il confronto con le stime ottenute per le altre forme di impresa consentono inoltre di evidenziare tratti in comune e peculiarità del settore cooperativo.

⁵ MET - Monitoraggio Economia è un Centro studi che dal 1992 svolge ricerche e analisi con particolare attenzione agli aspetti della valutazione economica e finanziaria, del monitoraggio e della rendicontazione delle politiche pubbliche, delle analisi d'interventi di politica industriale a sostegno delle imprese di piccola e media dimensione.

8.3. Le performance economiche

I dati dell'indagine MET consentono di delineare un quadro della performance economica delle cooperative industriali e dei servizi per il triennio 2008-2010 e, in termini previsionali, per il biennio 2011-2012. Nel complesso, tenuto conto anche delle difficoltà legate alla fase economica negativa, i dati evidenziano una situazione positiva e fanno emergere alcune similarità tra l'andamento economico delle cooperative e delle altre forme d'impresa, ma anche alcune peculiarità del modello cooperativo. Dall'analisi della variazione del fatturato nel triennio 2008-2010 (Tabella 4) emerge per le cooperative una situazione nel complesso positiva, con il 65,6% che ha registrato una sostanziale stabilità nel triennio e il 16% che ha invece registrato un aumento. Superiore è invece la percentuale di società di capitali che hanno visto diminuire nel triennio il proprio fatturato (23,1%).

Tabella 4. Cooperative e altre società per variazione del fatturato 2008-2010 - valori %

Variazione del fatturato	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Molto diminuito (oltre il -15%)	4,6	5,6	3,7
Diminuito (-5/-15%)	13,8	17,5	15,1
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	65,6	58,1	61,5
Aumentato (5/15%)	15,5	17,5	19,1
Molto aumentato (oltre il 15%)	0,5	1,3	0,6
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Guardando ai settori di attività (Tabella 5) emerge la stabilità del settore alimentare, in cui l'85% delle cooperative nel triennio 2008-2010 non ha registrato variazioni negative nei livelli del fatturato. Maggiori difficoltà si riscontrano invece tra le cooperative operanti in altri settori della manifattura in cui il 23,4% ha registrato una diminuzione.

⁶ L'impostazione metodologica dell'indagine è stata realizzata da un comitato scientifico composto da Giorgio Alleva, Giovanni Barbieri e Alberto Zuliani e da un comitato tecnico, composto da Marco Centra e Piero Falorsi, dedicato a seguire le fasi del campionamento, dell'implementazione dell'indagine e della complessa fase di calibrazione e di stima del riporto all'universo per i diversi insiemi di riferimento. La numerosità campionaria è stata definita sulla base della dimensione dell'universo di riferimento e dell'assunzione di un errore campionario stabilito a priori e inferiore allo 0,6% nell'ipotesi di massima variabilità del fenomeno osservato. Il piano di campionamento adottato è stratificato con selezione casuale delle unità negli strati e senza reimmissione. Gli strati sono stati definiti dall'aggregazione delle variabili relative al livello territoriale (20 regioni) e alla dimensione delle imprese con un'accuratezza predeterminata a livello settoriale (38 settori definiti al terzo *digit* del codice ATECO). La dimensione delle imprese è intesa in termini di addetti: micro (imprese con un numero di addetti compreso tra 1 e 9), piccole (tra 10 e 49 addetti), medie (tra 50 e 250 addetti) e grandi (più di 250). Il criterio di allocazione negli strati è definito in modo non proporzionale, controllando tuttavia la misura dello scostamento dal campione proporzionale al fine di non aumentare in misura eccessiva l'effetto del disegno. Le anagrafiche delle imprese campione, sia base che sostitutive, sono state estratte con la tecnica del passo sistematico dall'anagrafe ufficiale delle Camere di Commercio Italiane.

Per lo svolgimento della rilevazione è stato implementato l'utilizzo dei moduli ACS (*Automatic Call Scheduling*). Il questionario è stato somministrato presso ogni singola azienda alla cosiddetta "persona di riferimento", tipicamente l'amministratore, un dirigente responsabile, o l'imprenditore, a seconda delle caratteristiche e delle dimensioni dell'azienda. Per maggiori informazioni sulla metodologia adottata per la costruzione del campione si veda Brancati, 2012.

⁷ L'inclusione di un maggior numero di cooperative rispetto alle edizioni precedenti dell'indagine è stata resa possibile grazie al supporto di Euricse.

⁸ Le stime sono state ottenute mediante una combinazione lineare delle osservazioni campionarie, dove i coefficienti, espressi come fattore moltiplicativo applicato a ogni impresa intervistata, rappresentano il numero d'impresе della popolazione che ogni impresa intervistata è chiamata a rappresentare.

Tabella 5. Cooperative per variazione del fatturato 2008-2010 e settore di attività - valori %

Variazione del fatturato	Filiera alimentare	Altre imprese manifatturiere	Servizi alle imprese
Molto diminuito (oltre il -15%)	0,1	5,1	4,7
Diminuito (-5/-15%)	14,9	18,3	13,0
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	72,2	64,8	65,4
Aumentato (5/15%)	12,8	11,0	16,4
Molto aumentato (oltre il 15%)	0,0	0,8	0,5
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Il confronto delle variazioni del valore della produzione nel triennio 2008-2010 con il risultato d'esercizio del 2010 (Tabella 6), conferma che la massimizzazione dei profitti è, al contrario di quanto accade per le cooperative, un obiettivo primario per le società di capitali.

Si nota infatti che, nonostante tra quest'ultime si rilevi una percentuale superiore di imprese con una diminuzione del fatturato nel triennio, una quota maggiore ha raggiunto nel 2010 un utile d'esercizio. Tra le cooperative il 20,8% ha registrato un utile, mentre il 59,3% ha chiuso in pareggio.

Tabella 6. Cooperative e altre società per risultato d'esercizio nel 2010 per tipologia d'impresa - valori %

Risultato d'esercizio	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
In forte perdita	5,4	5,2	3,2
In leggera perdita	14,5	16,0	11,1
In pareggio	59,3	45,3	49,3
In leggero utile	20,3	31,0	35,6
In forte utile	0,5	2,5	0,8
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Dalle previsioni per il biennio 2011-2012 (Tabella 7), emerge che più dell'80% delle cooperative, società di capitali e società di persone non prevedeva un'ulteriore diminuzione del fatturato.

Tra le cooperative si è rilevato un atteggiamento più prudente: solo il 6,2% prevedeva un aumento, contro una percentuale pressoché doppia delle altre forme d'impresa. Sarebbe quindi che, mentre le società di capitali e di persone ritenevano di aver già superato la fase peggiore della crisi, tra le cooperative fosse più diffusa la consapevolezza che gli effetti della crisi avrebbero potuto protrarsi anche nel 2011-2012.

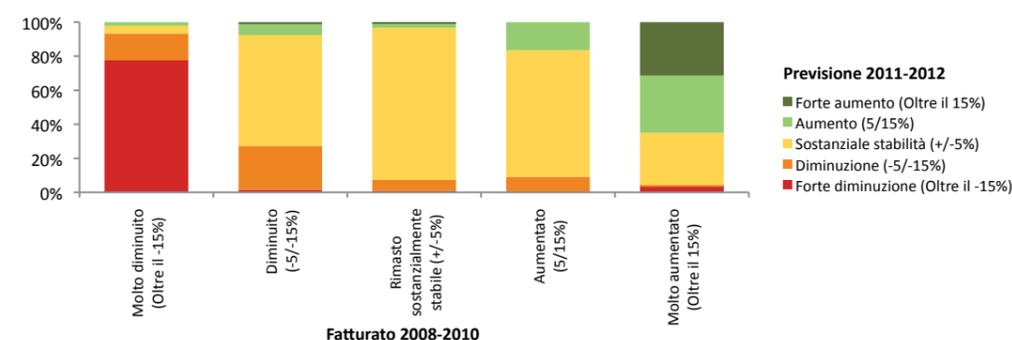
Tabella 7. Cooperative e altre società per previsione sull'andamento del fatturato 2011-2012 - valori %

Previsione del fatturato	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Forte diminuzione (oltre il -15%)	4,4	4,4	2,4
Diminuzione (-5/-15%)	9,9	8,6	9,3
Sostanziale stabilità (+/-5%)	79,5	75,0	76,6
Aumento (5/15%)	5,9	11,5	11,5
Forte aumento (oltre il 15%)	0,3	0,5	0,2
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Concentrandosi sulle cooperative, si nota come siano soprattutto le cooperative con una forte diminuzione del fatturato nel triennio 2008-2010 a prevedere un'ulteriore peggioramento nel biennio 2011-2012 (Figura 3). Per contro, la maggior parte delle cooperative (65,1%) che aveva registrato un forte aumento nel triennio ha previsto un ulteriore aumento. Le situazioni intermedie, con variazioni comprese tra il -15% e il 15%, hanno previsto nella maggior parte dei casi una sostanziale stabilità.

Figura 3. Cooperative per variazione del fatturato 2008-2010 e previsione 2011-2012 - valori %



Fonte: Indagine MET 2011

8.4. L'occupazione

Passando alla dimensione occupazionale delle cooperative, alcune prime indicazioni possono essere estratte dall'analisi delle forme contrattuali applicate ai lavoratori (Tabella 8).

I dati dell'indagine MET evidenziano come la maggior parte degli occupati abbia con la cooperativa un rapporto lavorativo continuativo e stabile: il 74,3% degli addetti delle cooperative sono stati assunti con contratto di lavoro a tempo indeterminato. La percentuale risulta tuttavia sensibilmente inferiore a quella rilevata per le società di persone (78,1%) e per le società di capitali (88,2%).

Tabella 8. Addetti in cooperative e in altre società per contratto al 31/12/2010 - valori %

Tipo di contratto	società cooperative	Addetti in società di capitali	società di persone
Tempo indeterminato	74,3	88,2	78,1
Tempo determinato	5,1	4,0	2,5
Part-time	5,0	3,3	3,6
Collaborazione	15,6	4,5	15,8
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Il maggior ricorso a collaboratori delle cooperative, rispetto alle società di capitali, non deve essere tuttavia interpretato come una maggiore precarietà del lavoro nelle prime rispetto alle seconde. Sulla percentuale complessiva di lavoratori assunti non a tempo indeterminato incide infatti pesantemente il peso delle cooperative operanti nel settore alimentare, in cui gli occupati a tempo indeterminato erano poco più del 25% del numero complessivo di addetti e quello dei collaboratori era pari al 63% (Tabella 9).

Tabella 9. Collaboratori sul totale addetti in cooperative e in altre società per settore di attività - valori %

Settori di attività	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Filiera alimentare	63,0	4,6	20,1
Altre imprese manifatturiere	8,6	3,2	14,3
Servizi alle imprese	8,5	6,5	16,6

Fonte: Indagine MET 2011

Nell'interpretare tale dato è necessario considerare che, in molti casi, le cooperative attive nei settori dell'industria alimentare affiancano all'attività di trasformazione di beni alimentari anche l'attività agricola in senso stretto. La percentuale così contenuta di lavoratori dipendenti in queste cooperative può quindi trovare giustificazione nell'elevato numero di lavoratori stagionali richiesti dalla periodicità dell'attività agricola. A conferma di ciò va notato che, secondo i dati MET, poco più della metà dei collaboratori di cooperative operano in organizzazioni attive nel settore alimentare.

Tralasciando la forma contrattuale e analizzando le variazioni dell'occupazione nel periodo 2008-2010 (Tabella 10) si conferma una situazione occupazionale più stabile nelle cooperative e nelle società di persone rispetto alle società di capitali. Si rileva, infatti, che il 77,1% delle cooperative (contro il 73,8% delle società di capitali e l'85,7% di quelle di persone) ha mantenuto stabili i livelli di occupazione. A queste si aggiunge un ulteriore 9,8% (contro rispettivamente il 7,6% e il 5,2%) che ha registrato un aumento del numero di addetti, variazione triennale risultata superiore al 15% per il 6% delle cooperative (contro solo l'1,1% delle società di capitali e lo 0,4% di quelle di persone).

Tabella 10. Cooperative e altre società per variazione degli occupati 2008-2010

Variazione degli occupati	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Molto diminuito (oltre il -15%)	3,8	6,0	1,5
Diminuito (-5/-15%)	9,3	12,8	7,6
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	77,1	73,8	85,7
Aumentato (5/15%)	3,8	6,3	4,8
Molto aumentato (oltre il 15%)	6,0	1,1	0,4
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

I dati per settore d'attività (Tabella 11) confermano quanto già emerso per il fatturato nel paragrafo precedente, ossia la stabilità dei livelli occupazionali nelle cooperative della filiera alimentare, settore in cui solamente il 2,6% delle organizzazioni ha registrato nel triennio una variazione negativa del numero di occupati mentre, per contro, ben il 14,8% lo ha aumentato.

Tabella 11. Cooperative per variazione degli occupati 2008-2010 e settore di attività - valori %

Variazione del fatturato	Filiera alimentare	Altre imprese manifatturiere	Servizi alle imprese
Molto diminuito (oltre il -15%)	0,0	4,9	3,9
Diminuito (-5/-15%)	2,6	10,7	9,4
Rimasto sostanzialmente stabile (+/-5%)	82,6	77,6	76,6
Aumentato (5/15%)	14,8	6,5	2,8
Molto aumentato (oltre il 15%)	0,0	0,3	7,3
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Secondo i dati raccolti con l'indagine MET, le previsioni per il biennio 2011-2012 mostrano dinamiche delle cooperative pressoché simili a quelle delle altre forme d'impresa (Tabella 12): il 6,9% delle cooperative (contro il 3,3% delle società di capitali) prevedeva di aumentare ulteriormente il numero di addetti della propria impresa, l'86% (86,9% delle società di capitali) invece una sostanziale stabilità.

Sono state soprattutto le cooperative delle regioni meridionali a prevedere per il 2011-2012 una variazione negativa nel numero di addetti. Tra i settori più in sofferenza si segnalano quello della filiera dell'abbigliamento e quello della metallurgia. Per contro, la quasi totalità delle cooperative nella filiera alimentare prevedeva una sostanziale stabilità.

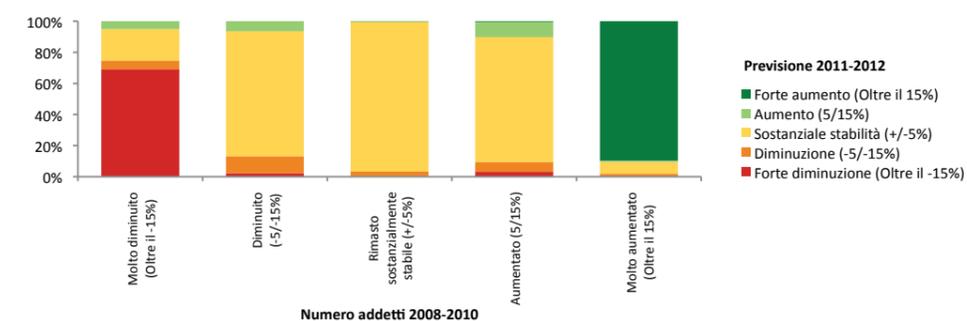
Tabella 12. Cooperative e altre società per previsione degli occupati 2011-2012

Previsione degli occupati	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Forte diminuzione (oltre il -15%)	3,2	3,4	0,6
Diminuzione (-5/-15%)	3,9	6,4	5,1
Sostanziale stabilità (+/-5%)	86,0	86,9	91,6
Aumento (5/15%)	1,5	3,2	2,6
Forte aumento (oltre il 15%)	5,4	0,1	0,1
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine MET 2011

Dall'incrocio tra la variazione intercorsa nel periodo 2008-2010 e la previsione 2011-2012 (Figura 4) risulta infine evidente come le cooperative che hanno registrato una forte diminuzione nell'occupazione, abbiano previsto un'ulteriore diminuzione nel biennio e, all'opposto, quelle che hanno aumentato notevolmente il numero di addetti abbiano previsto di continuare ad aumentarli. Le classi intermedie registravano una sostanziale stabilità.

Figura 4. Cooperative per variazione degli addetti 2008-2010 e previsione 2011-2012 - valori %



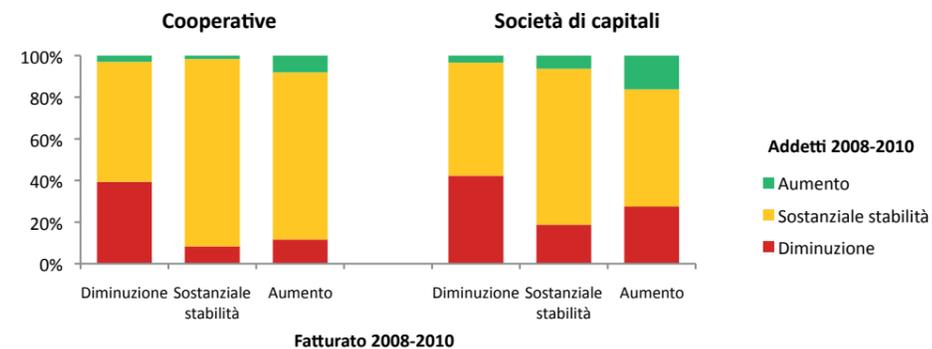
Fonte: Indagine MET 2011

Confrontando le variazioni del numero di addetti e del fatturato nel triennio 2008-2010 con il risultato d'esercizio 2010 è possibile cogliere alcune ragioni della diversa reazione delle cooperative alla crisi economica rispetto alle società di capitali.

Si nota, infatti, che tra le prime il mantenimento dei livelli occupazionali ha prevalso sul risultato economico, mentre al contrario le seconde si sono focalizzate maggiormente sul raggiungimento di un risultato economico positivo agendo sui costi operativi dell'impresa e riducendo, ove necessario, anche i costi del personale.

Guardando i dati delle imprese che hanno chiuso il 2010 in perdita e che hanno registrato nel triennio 2008-2010 una variazione positiva del fatturato (Figura 5) si nota una quota superiore di imprese con variazione negativa degli addetti tra le società di capitali rispetto alle cooperative.

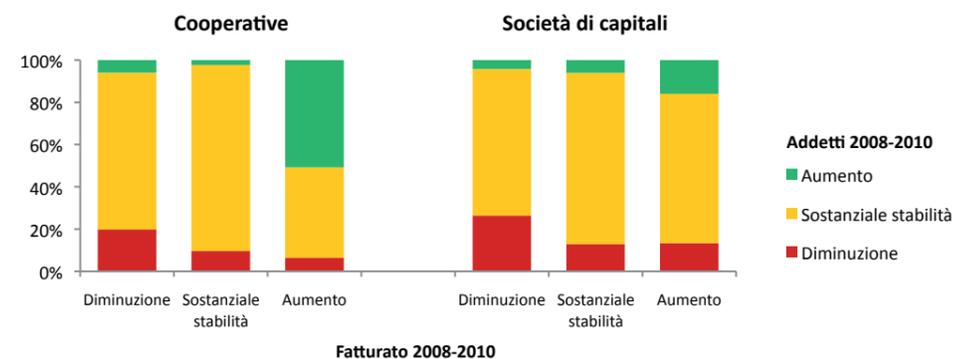
Figura 5. Cooperative e società di capitali con risultato d'esercizio 2010 negativo per variazione del fatturato e degli addetti 2008-2010 - valori %



Fonte: Indagine MET 2011

Osservando infine i dati delle imprese che hanno chiuso il 2010 con un risultato d'esercizio non negativo e che hanno registrato una variazione positiva del fatturato nel triennio 2008-2010 (Figura 6) si nota una quota superiore di imprese con variazione positiva degli addetti tra le cooperative rispetto alle società di capitali.

Figura 6. Cooperative e società di capitali con risultato d'esercizio 2010 non negativo per variazione del fatturato e degli addetti 2008-2010 - valori %



Fonte: Indagine MET 2011

Incrocando le previsioni per il fatturato (Tabella 7) con quelle dell'occupazione (Tabella 12) si nota come nonostante le previsioni più prudenti, le cooperative intendevano far corrispondere a un aumento del fatturato anche un aumento dei livelli occupazionali, mentre le società di capitali intendevano concentrarsi sul raggiungimento di risultati d'esercizio migliori.

A conferma del fatto che le cooperative privilegiano la tutela del lavoro, si nota come la quota di cooperative che prevedeva un'ulteriore diminuzione del fatturato (Figura 3) rispetto a quella già registrata nel 2008-2010 sia maggiore rispetto a quella che prevedeva una diminuzione dell'occupazione (Figura 4).

8.5. Le strategie per la crescita

Alcune considerazioni utili per una maggiore comprensione delle dinamiche economiche e occupazionali presentate nei paragrafi precedenti emergono dall'analisi delle strategie che le cooperative hanno posto in essere nel triennio 2008-2010 per perseguire la crescita economica dell'organizzazione.

Ci si sofferma qui in particolare sull'analisi dei dati dell'indagine MET relativi agli investimenti realizzati, al grado di internazionalizzazione delle imprese, alle innovazioni introdotte e all'attività di ricerca e sviluppo (R&S).

8.5.1. Gli investimenti

Per raggiungere gli obiettivi di crescita previsti, le cooperative intendono agire principalmente su due canali: la gamma di prodotti e/o servizi offerti e gli investimenti, puntando non tanto alla realizzazione di nuovi prodotti quanto al miglioramento della qualità dei prodotti esistenti e all'aumento della capacità produttiva dell'impresa.

Nel triennio 2008-2010 il 34,2% delle cooperative ha realizzato investimenti, materiali o immateriali (Tabella 13). Il dato, di poco superiore a quello delle società di capitali (31,8%), mostra una maggiore propensione all'investimento delle imprese più strutturate rispetto alle società di persone (24,7%).

Tabella 13. Cooperative e altre società che hanno effettuato investimenti nel triennio 2008-2010 per classi di addetti - valori %

Classi di addetti	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
1-9	29,5	25,2	23,1
10-49	42,7	44,4	44,2
50-249	50,2	60,5	61,4
250 e oltre	38,5	67,3	16,6
Totale	34,2	31,8	24,7

Fonte: Indagine MET 2011

I fattori che hanno condizionato la capacità d'investimento delle cooperative nel triennio 2008-2010 sono principalmente esterni (Tabella 14): le prospettive di mercato non favorevoli, sentite come molto limitanti dal 17,4% delle cooperative e come abbastanza limitanti dal 43,1%, e la difficoltà di accesso al credito, reputata condizione molto limitante dal 6,7% e abbastanza limitante dal 34,5%. Tali fattori sono i più limitanti anche per le società di capitali e di persone. Fattori interni, quali la mancanza di progetti e di risorse umane e manageriali, e la modesta capitalizzazione dell'impresa sono considerati come poco limitanti rispettivamente dal 75,4%, dal 75,3% e dal 63,1% delle cooperative.

Tabella 14. Fattori che hanno limitato la capacità d'investimento delle cooperative e altre forme di impresa nel triennio 2008-2010 - valori %

	Cooperative			Società di capitali			Società di persone		
	Poco limitante	Abb. limitante	Molto limitante	Poco limitante	Abb. limitante	Molto limitante	Poco limitante	Abb. limitante	Molto limitante
Prospettive di mercato non favorevoli	39,5	43,1	17,4	45,7	32,6	21,8	46,2	34,8	19,1
Mancanza di progetti	75,4	20,0	4,6	73,2	20,9	5,9	68,9	24,5	6,6
Difficoltà nell'accesso al credito	58,7	34,5	6,7	63,5	28,1	8,4	62,0	29,6	8,3
Modesta capitalizzazione della società	63,1	31,9	5,0	67,0	27,0	6,0	64,1	28,3	7,6
Carenza di risorse umane e manageriali	75,3	22,9	1,8	75,8	20,3	3,9	70,7	23,9	5,4
Difficoltà nell'acquisire competenze tecnologiche	69,4	23,4	7,1	76,2	20,8	3,0	73,0	23,1	3,9
Complessità delle autorizzazioni amministrative	72,1	26,1	1,8	73,3	23,0	3,7	70,8	22,7	6,4

Fonte: Indagine MET 2011

8.5.2. Internazionalizzazione

Diversi esperti concordano nel sostenere che, nell'attuale contesto di debolezza del mercato nazionale, la domanda estera può costituire un buon traino per la ripresa (Istat, 2012) e un canale per accrescere la produttività e competitività delle imprese (Saccomani, 2012). Studi recenti dimostrano inoltre come, negli ultimi anni, la tenuta delle imprese sia stata migliore nei settori industriali caratterizzati da elevate esportazioni e alto grado d'internazionalizzazione (Bugamelli *et al.*, 2009). È quindi opinione condivisa che, per superare l'attuale crisi economica, le imprese debbano soprattutto cercare di diversificare ulteriormente i mercati di sbocco dei prodotti, intercettando la domanda dei paesi a più rapida crescita (ICE, 2012).

Dall'analisi dei dati dell'indagine MET emerge, nei primi tre anni di crisi economica, un'apertura ai mercati esteri delle cooperative ancora piuttosto limitata.

I dati, riportati in Tabella 15, evidenziano infatti come nel triennio 2008-2010 solo il 14,6% delle cooperative abbia svolto attività economiche con l'estero con lo scopo principale di penetrare mercati esteri e, in misura minore, per ridurre i costi di approvvigionamento o del lavoro. Tale percentuale, sebbene superiore a quella delle società di persone (10,2%), risulta molto inferiore a quella delle società di capitali (35,3%).

Tabella 15. Cooperative e altre società che hanno svolto attività economiche con l'estero nel triennio 2008-2010 - valori %

	%
Società cooperative	14,6
Società di capitali	35,3
Società di persone	10,2

Fonte: Indagine MET 2011

Guardando ai settori di attività (Tabella 16) si rileva che, sia tra le cooperative che tra le società di capitali, la quota di imprese che ha svolto attività economiche con l'estero è maggiore tra le imprese della filiera alimentare rispetto agli altri settori (rispettivamente 36,4% e 42,4%).

Tabella 16. Cooperative e altre società che nel triennio 2008-2010 hanno avuto attività economiche con l'estero per settore d'attività - valori %

	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Filiera alimentare	36,4	42,4	4,7
Altre imprese manifatturiere	21,5	41,9	13,9
Servizi alle imprese	12,2	28,4	8,2

Fonte: Indagine MET 2011

Guardando alla tipologia di attività (Tabella 17) si nota come, sia tra le cooperative che tra le altre forme d'impresa, abbiano prevalso ancora modalità d'internazionalizzazione di tipo tradizionale, soprattutto esportazioni dirette e importazioni. Al contrario sono ancora rare modalità più complesse d'internazionalizzazione, come - ad esempio - forme d'investimento diretto all'estero, in grado di garantire una presenza più stabile sui mercati esteri.

Tabella 17. Cooperative e altre società che nel triennio 2008-2010 hanno avuto attività economiche con l'estero per tipo d'attività - valori %

	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Esportazioni dirette	90,5	89,7	84,9
Importazioni	33,1	38,0	37,3
Esportazioni indirette	9,0	8,7	8,6
Accordi commerciali per mercati esteri	8,0	6,0	9,6
Fiere, mostre all'estero	2,1	8,0	5,0
Produzione parziale o totale all'estero	1,2	0,9	0,3
Investimenti diretti all'estero	0,0	1,5	0,0
Accordi per programmi di ricerca e scambi tecnologici	0,0	2,1	0,8
Altro	0,6	0,8	1,3

Fonte: Indagine MET 2011

8.5.3. Innovazione e ricerca

Tra il 2008 e il 2010 il 15,3% delle cooperative ha introdotto forme d'innovazione nell'impresa ed il 6,4% ha svolto attività di R&S⁹ (Tabella 18). Confrontando la percentuale di cooperative che ha introdotto nel triennio delle innovazioni con quella delle altre forme di impresa si rileva, come già emerso nel paragrafo precedente per gli investimenti, la maggiore propensione all'innovazione di cooperative e società di capitali (16,9%) rispetto alle società di persone (9,2%). Si nota invece una propensione alla R&S maggiore tra le cooperative che tra le società di persone (3%), ma ancora inferiore a quella delle società di capitali (11,1%).

⁹ Intese come attività finalizzate al miglioramento del patrimonio di conoscenze dell'impresa utili allo sviluppo e alla realizzazione di nuovi prodotti o processi produttivi.

Tabella 18. Cooperative e altre società che hanno introdotto innovazioni (per tipologia di innovazione) e svolto attività di R&S nel triennio 2008-2010 - valori %

	Società cooperative	Società di capitali	Società di persone
Una qualsiasi forma di innovazione	15,3	16,9	9,2
Innovazioni di prodotto principali	4,0	6,7	3,9
Innovazioni di prodotto secondarie	3,3	6,4	3,0
Innovazioni di processo principali	3,0	5,1	2,2
Innovazioni di processo secondarie	3,0	4,7	2,7
Innovazioni organizzative, gestionali e/o commerciali	11,9	9,5	4,3
Attività di R&S	6,4	11,1	3,0

Fonte: Indagine MET 2011

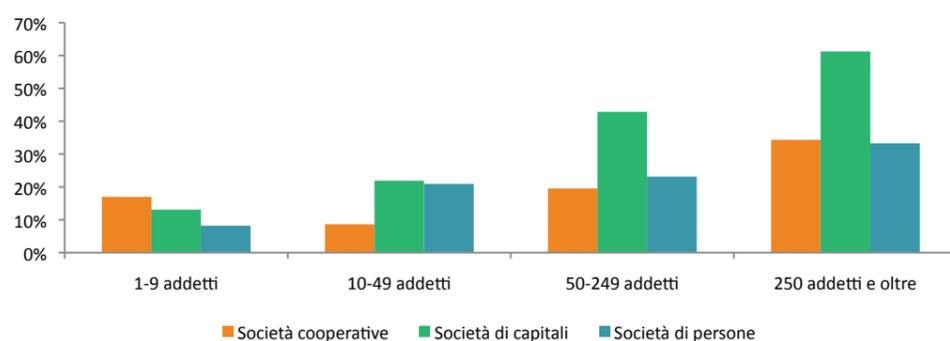
I dati dell'indagine MET evidenziano che le cooperative hanno introdotto innovazioni e/o svolto attività di R&S soprattutto per adeguarsi all'evoluzione tecnologica del settore e del mercato di appartenenza al fine di mantenere la propria competitività. Tra le altre motivazioni si segnalano soprattutto opportunità che si sono presentate occasionalmente e che l'impresa ha cercato di cogliere; mentre per il 12,8% l'innovazione e l'attività di R&S hanno costituito un valido strumento per diversificare la produzione verso segmenti di mercato più vantaggiosi.

I dati mostrano inoltre come, nel triennio 2008-2010, per la quasi totalità delle cooperative le attività di innovazione e/o di R&S non siano state condizionate da ostacoli. Per le poche cooperative che ne rilevano la presenza, gli ostacoli sono riconducibili prevalentemente alle prospettive di mercato sfavorevoli, alla difficoltà nel reperire risorse finanziarie per progetti rischiosi e alla modesta capitalizzazione dell'impresa.

Osservando le diverse forme d'innovazione emerge come lo sforzo delle cooperative sia concentrato soprattutto sugli aspetti organizzativi e gestionali piuttosto che sui prodotti o sulle tecnologie: l'11,9% delle cooperative (contro il 9,5% delle società di capitali e il 4,3% delle società di persone) ha introdotto nell'ultimo triennio questo tipo d'innovazione. Meno del 4% delle cooperative ha invece introdotto innovazioni di prodotto e di processo primarie o secondarie.

Si nota come le imprese con maggiore propensione all'innovazione abbiano mostrato anche maggiore propensione alle attività di R&S: il 18,3% delle cooperative che hanno introdotto innovazioni tra il 2008 e il 2010, contro solo il 4,2% di quelle che non ne hanno introdotte, ha svolto nel medesimo periodo attività di R&S.

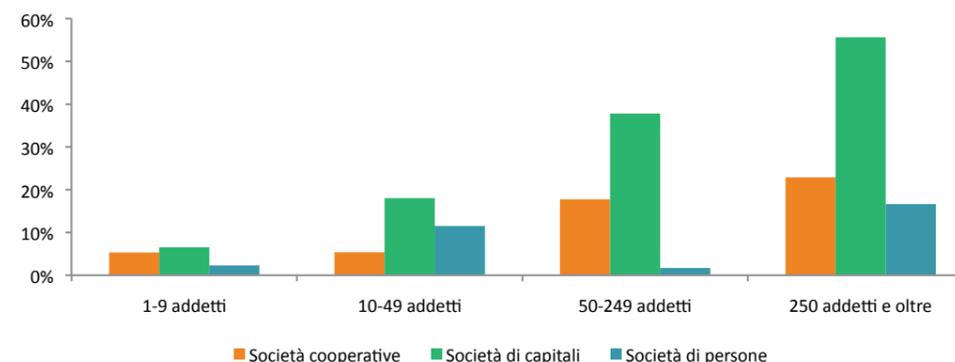
Figura 7. Cooperative e altre società che hanno introdotto innovazioni nel triennio 2008-2010 per numero di addetti - valori %



Fonte: Indagine MET 2011

Incrocando la dimensione - in termini di addetti - delle cooperative e l'introduzione di innovazioni (Figura 7) e lo svolgimento di attività di R&S (Figura 8) si rileva come tali attività siano state svolte soprattutto da organizzazioni di grandi dimensioni.

Figura 8. Cooperative e altre società che hanno svolto attività di R&S nel triennio 2008-2010 per numero di addetti - valori %



Fonte: Indagine MET 2011

Il 34,3% delle cooperative con almeno 250 addetti (contro il 17% delle cooperative con un numero di addetti al più pari a 9) ha introdotto innovazioni tra il 2008 ed il 2010. Per quanto riguarda le attività di R&S, si rileva che il 22,9% delle cooperative con almeno 250 addetti, contro il 17,8% di quelle con un numero di addetti compreso tra 50 e 249 ed il 5,4% di quelle con al più 49 addetti, ha svolto nel triennio tale attività.

Confrontando i due grafici riportati nelle figure 7 e 8, risulta inoltre evidente che, tra le cooperative di piccole dimensioni, l'introduzione di innovazioni è stata maggiormente diffusa rispetto all'attività di R&S, che al contrario è stata ancora una prerogativa delle imprese di maggiori dimensioni.

Si rileva infine, confrontando i dati delle cooperative con quelli delle società di capitali, come la percentuale di organizzazioni che hanno introdotto innovazioni o effettuato attività di R&S cresca più velocemente all'aumentare del numero di addetti tra le seconde che tra le prime fino a superare la quota 50% nella classe con 250 e più addetti.

Conclusioni

I risultati dell'analisi delineano un quadro piuttosto preciso dello stato della cooperazione nel settore industriale e dei servizi alle imprese in Italia nei primi tre anni della crisi economica sia in termini occupazionali che economico-finanziari.

Emerge innanzitutto come il mantenimento dei livelli occupazionali sia stato un tratto distintivo del settore cooperativo rispetto alle altre forme organizzative d'impresa. Nonostante i dati ufficiali rilevino nel triennio una diminuzione del numero d'impresе cooperative attive nei settori esaminati, che andrebbe ulteriormente approfondita per verificare se si tratta esclusivamente di cessazioni d'impresa o se vi sono anche casi di ristrutturazioni e fusioni, il numero complessivo di addetti si è mantenuto stabile. Al contrario, il numero di addetti impiegati nelle società di capitali è calato continuamente. A tal riguardo è indicativo che la maggior parte delle cooperative si ponga anche per il futuro l'obiettivo di mantenere stabile l'occupazione, nonostante la situazione economica non mostri miglioramenti.

Per quanto riguarda i risultati economici si rilevano alcune situazioni negative, ma nel complesso l'andamento delle imprese cooperative è stato migliore di quello delle imprese di capitali e, in modo ancor più netto, di quello delle società di persone.

Confrontando le dinamiche economiche ed occupazionali delle cooperative e delle imprese di capitali emerge come il diverso obiettivo alla base della costituzione delle cooperative abbia

spinto le cooperative ad adottare strategie che hanno consentito una maggiore capacità di mantenimento dell'occupazione rispetto alle società di capitali e al tempo stesso maggiore stabilità del fatturato.

Infine, per quanto riguarda le politiche a lungo termine, circa una cooperativa su tre ha avviato investimenti nel triennio considerato. Circa il 15% ha deciso inoltre, per rispondere ai cambiamenti in corso nel sistema produttivo italiano, di introdurre innovazioni volte non, come per la maggior parte di società di capitali e di persone all'introduzione di nuovi prodotti o processi, ma alla riorganizzazione aziendale.

I risultati ottenuti mostrano la buona reazione delle cooperative italiane attive nel settore industriale e dei servizi alle imprese alla crisi economica in corso. È tuttavia necessario approfondire questi risultati e soprattutto capire se le strategie poste in essere dalle cooperative nel periodo 2008-2010 saranno efficaci anche nel lungo periodo o, in caso contrario, quali nuove misure esse dovranno adottare.

9. Le nuove cooperative: un modello di innovazione sociale?

Jacopo Sforzi¹, Flaviano Zandonai¹, Chiara Carini¹

■ Introduzione

In questo capitolo ci si propone di ricostruire le principali caratteristiche delle cooperative costituite negli ultimi anni, ponendo particolare attenzione ai settori nei quali queste imprese operano. Il capitolo parte da una quantificazione del fenomeno a livello nazionale per arrivare a individuare le dinamiche che caratterizzano lo sviluppo recente di queste imprese concentrando l'attenzione sull'evoluzione interna grazie al confronto tra le cooperative di recente costituzione e l'intero comparto. L'obiettivo è capire come questo modello di impresa stia rispondendo al contesto di criticità che caratterizza la situazione economica e il mercato del lavoro in Italia negli ultimi anni. Il capitolo è strutturato come segue: i primi tre paragrafi offrono un quadro delle cooperative costituite negli ultimi anni in Italia e, nel dettaglio, il primo paragrafo offre una panoramica della numerosità e delle dimensioni economica e occupazionale delle nuove cooperative così come emerge dai dati contenuti nel *Data warehouse* di Euricse. Completano l'analisi il quarto paragrafo, in cui si approfondisce il quadro delle cooperative giovanili così come emerge da una recente indagine Unioncamere, ed il quinto in cui è presentata una comparazione tra *start-up* cooperative e non.

■ 9.1. L'identikit delle nuove cooperative

9.1.1. Le nuove cooperative

L'analisi interessa 16.164 cooperative (Tabella 1), di cui 4.212 sociali, costituite tra il 2005 ed il 2011 e per le quali risultano disponibili nel *Data warehouse* di Euricse il bilancio d'esercizio e i dati occupazionali di fonte INPS relativi all'anno 2011. Nel complesso tale insieme è pari al 17,6% delle cooperative attive al 2011. Come evidenziato in Tabella 1 il 35,1% di tali cooperative è stato costituito tra il 2005 ed il 2007, il 32,1% nel biennio 2008-2009 ed il 32,7% tra 2010 e 2011.

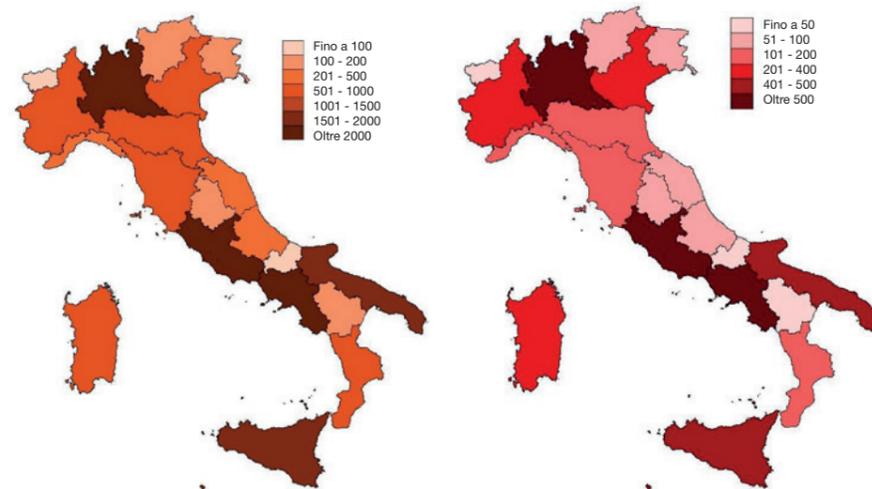
Tabella 1. Cooperative costituite tra il 2005 ed il 2011 per anno di costituzione

Anno di costituzione	Numero totale cooperative	Di cui sociali
Anni pre-crisi	5.676	1.840
2005	1.579	569
2006	1.801	577
2007	2.296	694
Prima fase della crisi	5.195	1.293
2008	2.509	648
2009	2.686	645
Seconda fase della crisi	5.293	1.079
2010	3.231	684
2011	2.062	395
Totale	16.164	4.212

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk e INPS

A livello regionale, come evidenziato in Figura 1, le regioni che registrano un numero maggiore di nuove cooperative costituite dal 2005 al 2011 sono la Lombardia (2.376 imprese), il Lazio (2.338 imprese) e la Campania (2.017 imprese). Esse registrano anche il maggior numero di cooperative sociali.

Figura 1. Numero totale di cooperative (sx) e cooperative sociali (dx) costituite tra il 2005 ed il 2011 per regione



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk e INPS

9.1.2. Gli occupati nelle nuove cooperative

Nel complesso, nel corso del 2011, le cooperative analizzate hanno registrato² 389.092 posizioni lavorative, pari al 22,5% degli occupati complessivi dalle cooperative italiane. Di questi il 18,9% è stato occupato in cooperative sociali. I dati in Tabella 2 evidenziano che il 30% degli addetti registrati nel corso del 2011 è stato occupato in cooperative costituite nel biennio 2010-2011. Concentrando l'attenzione sulle sole cooperative sociali si nota invece come solo il 19,6% del totale addetti in cooperative sociali è risultato impiegato in cooperative costituite durante la seconda fase dell'attuale crisi economica.

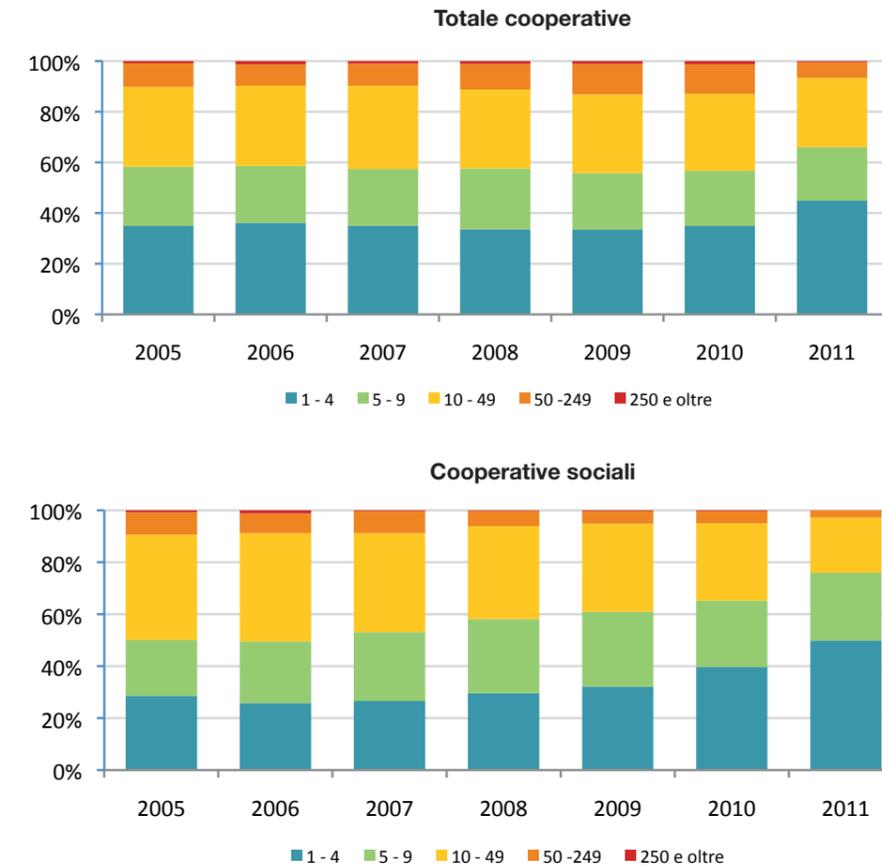
Tabella 2. Addetti nel corso del 2011 in cooperative costituite tra il 2005 ed il 2011 per anno di costituzione

Anno di costituzione cooperative	Addetti in cooperative	di cui addetti in cooperative sociali
Anni pre-crisi	134.618	38.438
2005	36.982	12.567
2006	45.848	12.462
2007	51.788	13.409
Prima fase della crisi	137.923	20.654
2008	67.527	10.706
2009	70.396	9.948
Seconda fase della crisi	116.551	14.394
2010	84.921	10.822
2011	31.630	3.572
Totale	389.092	73.486

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk e INPS

I dati riportati in Figura 2 evidenziano che la maggior quota di cooperative di dimensioni ridotte, in termini di occupati, si registra tra le cooperative più giovani costituite tra il 2010 ed il 2011. Ciò risulta particolarmente evidente per le cooperative sociali, tra le quali la quota di cooperative con meno di cinque addetti passa dal 28,6% delle cooperative costituite nel 2005 al 49,9% delle cooperative costituite nel 2011.

Figura 2. Cooperative per anno di costituzione e classi del numero di occupati registrato nel corso dell'anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk e INPS

² Il dato degli occupati racchiude il numero complessivo di lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, determinato o stagionale e parasubordinati assunti nel corso del 2011 dall'organizzazione. Per maggiori dettagli sulla fonte dei dati si veda il capitolo 2.

9.1.3. La dimensione economica

Nel complesso le cooperative analizzate hanno generato nel 2011 un valore della produzione complessivo pari a 10,6 miliardi di euro, pari all'11,2% del valore della produzione generato dal settore cooperativo nel 2011 (si veda il capitolo 1). Nello stesso anno le cooperative hanno investito un capitale complessivo pari a 8 miliardi di euro. Le cooperative sociali hanno generato nel 2011 un valore della produzione complessivo pari a 1,4 miliardi di euro e investito un capitale complessivo di 981,9 milioni di euro (Tabella 3).

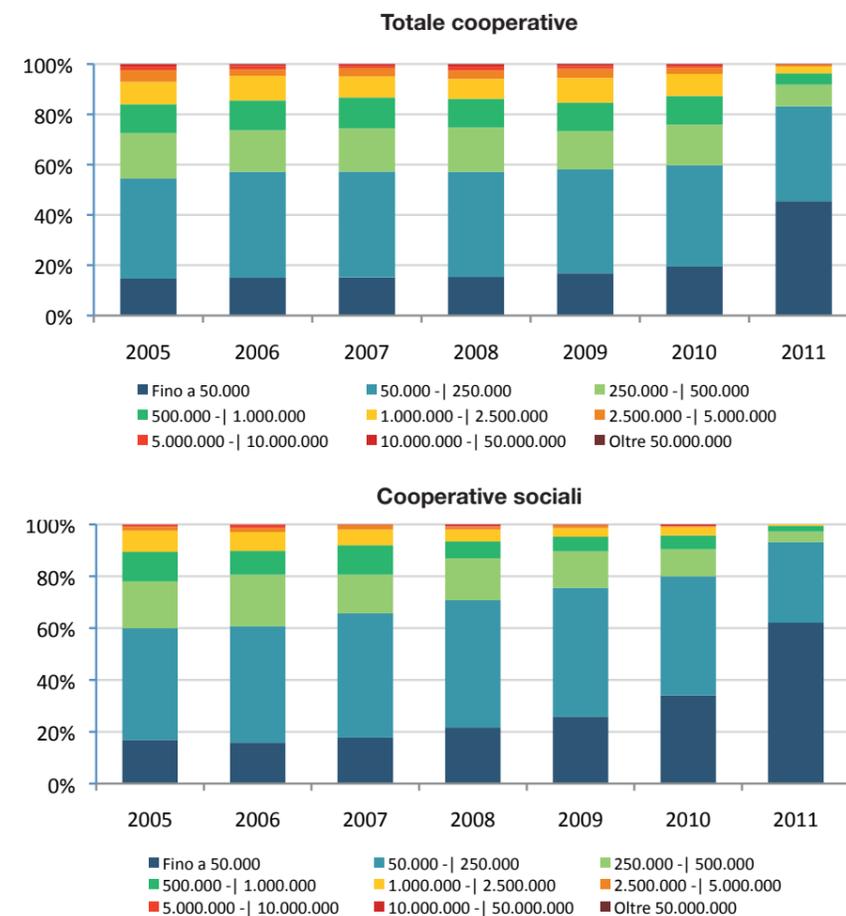
Tabella 3. Valore della produzione e del capitale investito dalle cooperative costituite tra il 2005 ed il 2011. Anno 2011

Anno costituzione della cooperativa	Valore della produzione milioni €		Capitale investito milioni €	
	Totale coop	di cui sociali	Totale coop	di cui sociali
Anni pre-crisi	4.085,0	793,7	3.225,1	570,8
2005	1.340,2	276,0	1.149,7	203,7
2006	1.239,8	260,5	882,3	182,1
2007	1.505,0	257,2	1.193,1	185,0
Prima fase della crisi	4.093,6	415,7	3.054,4	262,2
2008	2.215,6	243,6	1.966,1	159,5
2009	1.878,0	172,1	1.088,3	102,7
Seconda fase della crisi	2.440,5	232,4	1.726,1	148,9
2010	1.849,4	198,8	1.345,0	123,7
2011	591,1	33,6	381,1	25,2
Totale	10.619,1	1.441,8	8.005,6	981,9

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk

Dalla Figura 3 emerge il legame esistente tra dimensione, in termini economici, della cooperativa e anni di attività della stessa. I dati evidenziano infatti che poco più del 40% delle cooperative costituite nel 2011 ha registrato un valore della produzione inferiore ai 50 mila euro. Per le cooperative costituite tra il 2005 ed il 2011 tale quota si attesta invece al di sotto del 20%. Il legame esistente tra età e valore della produzione risulta ancora più evidente per le cooperative sociali: la percentuale di cooperative con valore della produzione inferiore ai 50 mila euro passa dal 29,7% delle cooperative costituite nel 2005 all'82,6% di quelle costituite nel 2011.

Figura 3. Cooperative per anno di costituzione e classe del valore della produzione nell'anno 2011



Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk

■ 9.2. Nuove imprese per nuovi mercati?

Per valutare con maggiore precisione l'evoluzione nella crisi è utile concentrare l'attenzione alle sole cooperative costituite negli anni della crisi al fine di offrire un'analisi dei settori che hanno visto il nascere di nuove cooperative negli anni 2008-2011.

Dai dati analizzati, le cooperative costituite dal 2008 al 2011 sono 10.488. Di queste, il 22,6% sono cooperative sociali. In generale, il 19,7% delle nuove cooperative operano negli altri servizi, il 17,4% nel settore dei trasporti, il 14,3% in quello delle costruzioni e il 10,3% nel settore del welfare (41,7% delle sociali) (Tabella 4).

Dall'analisi per settore d'attività del numero di nuove cooperative costituite dal 2008 al 2011 sul totale delle cooperative attive al 2011 emerge come le nuove cooperative si concentrino soprattutto nei settori dei trasporti (34,9%), dell'istruzione (20,4%). Questi dati riflettono in parte il peso che le nuove cooperative operanti in questi settori hanno a livello generale, se confrontato con il totale delle imprese attive al 2011³ (trasporti, 3,5%; istruzione, 3,2%). Dietro a questi due settori non si collocano settori considerati "storici" per il settore cooperativo come l'agricoltura e il welfare, ma settori quali la manifattura (20,3%), gli altri servizi (20%) e il turismo (19,6%) (Tabella 4).

³ 9° Censimento dell'Industria e dei Servizi - esclusi lavoratori autonomi e liberi professionisti.

Le nuove cooperative sociali costituite negli anni della crisi tra il 2008 e il 2011 operano soprattutto nei settori del *welfare* (41,7%), degli altri servizi (19,3%) e dell'istruzione (9,5%). La crisi economica non sembra, quindi, aver modificato i settori di specializzazione di questo tipo di cooperative.

Tabella 4. Nuove cooperative costituite tra il 2008 ed il 2011 per settore d'attività

Settore d'attività	Nuove cooperative (anni 2008-2011)				
	Numero cooperative (%)	Di cui sociali (%)	Nuove coop sociali/nuove coop (%)	Nuove cooperative /totale coop (%)	Nuove cooperative /totale imprese*
Agricoltura	5,8	1,7	6,6	10,0	6,3
Manifattura	7,0	2,7	8,3	20,3	0,3
Estrattive	0,0	0,0	100,0	3,0	0,0
Costruzioni	14,3	3,5	5,6	13,9	0,7
Utilities	0,4	0,5	29,5	8,9	0,3
Trasporto	17,4	2,8	3,7	34,9	3,5
Commercio	5,1	2,5	11,3	14,6	0,1
ICT	3,2	1,4	10,2	15,7	0,6
Cultura	2,3	3,9	39,1	9,7	1,0
Welfare	10,3	41,7	91,0	16,0	4,7
Turismo	3,6	3,0	18,9	19,6	0,2
Istruzione	3,3	9,5	63,8	20,4	3,2
Altri servizi	19,7	19,3	22,2	20,0	0,5
Mancante	7,6	7,5	22,7		
Totale	100,0	100,0	22,6	17,6	0,6

* Il dato sul totale imprese è stato estratto dai risultati del 9° Censimento Industria e Servizi (Dati estratti il 30 luglio 2013, daCensStat)

Fonte: elaborazioni Euricse su dati Aida-Bureau Van Dijk e INPS

9.3. I bacini di innovazione cooperativa

In questo paragrafo si approfondisce il rapporto tra le nuove cooperative e alcuni settori specifici, che, per le loro caratteristiche e dinamiche di sviluppo, possono offrire interessanti opportunità per la nascita di questo tipo di imprese. I settori sui quali ci si concentra sono quelli dell'istruzione, del *welfare*, del turismo e dei servizi ad esso legati e della cultura.

Questi settori sono particolari in quanto producono beni e servizi di interesse generale e la cui produzione non è generalmente finalizzata solo ed esclusivamente al profitto, ma è legata all'interesse per l'attività in sé, ad accrescere il benessere collettivo, offrendo al contempo interessanti possibilità occupazionali. In questi settori, nonostante la gestione fino ad oggi quasi esclusivamente pubblica, possono trovare spazio sia realtà di natura informale (associazioni, gruppi, ecc.) spesso già presenti in diversi territori, sia imprese. Infatti, negli ultimi anni tutti questi settori sono stati fortemente influenzati da alcuni processi di trasformazione, ancora in atto, sia delle pubbliche amministrazioni che del mercato. Inoltre, questi settori offrono allo stesso tempo nuove opportunità a numerose attività e iniziative notevolmente differenziate in termini di contenuto, di destinatari e di modelli di *business*.

Se si pensa, ad esempio, a settori come l'istruzione e il *welfare*, i processi di trasformazione in atto negli ultimi anni hanno investito sia l'offerta pubblica e privata che la domanda delle Pubbliche Amministrazioni e dei cittadini. In particolare, le Pubbliche Amministrazioni stanno utilizzando, in modo sempre più diffuso, procedure di esternalizzazione attraverso le quali

affidano una quota crescente di risorse economiche a soggetti privati affinché gestiscano servizi di protezione sociale o attività a supporto e ad integrazione dei servizi pubblici, come, ad esempio, le attività extrascolastiche o i centri diurni per anziani. Questi strumenti hanno contribuito ad aprire numerosi spazi per iniziative di tipo privato dedicate alla famiglia e alla comunità che hanno adottato differenti tipologie di imprese, tra cui le imprese di tipo cooperativo, come dimostrano i dati analizzati in precedenza sulle nuove cooperative costituite durante gli anni della crisi (2008-2011). Come abbiamo visto in precedenza, i settori dell'istruzione e del *welfare* sono tra quelli più in espansione per numero di nuove cooperative e questi dati sembrano evidenziare la capacità di questo tipo di imprese di rispondere alle difficoltà della Pubblica Amministrazione dimostrandosi capaci di operare efficacemente nella gestione di servizi a finanziamento pubblico o pubblico/privato (esempio *voucher* di conciliazione, contratti pubblici).

Al fianco dei settori dell'istruzione e del *welfare* analizzati nel paragrafo precedente, troviamo il settore del turismo (Tabella 4, 380 nuove cooperative; 19,6% delle imprese attive nel settore turistico), che si colloca al quinto posto per il rapporto tra il numero di nuove organizzazioni e il totale delle cooperative. L'offerta turistica rappresenta uno dei principali asset del paese non solo per l'impatto in termini di creazione di ricchezza e di occupazione, ma anche perché riflette l'immagine complessiva dei vari territori, ognuno con le proprie specificità e peculiarità naturali, paesaggistiche e culturali, all'interno di mercati sempre più globalizzati. Un segmento emergente dell'offerta turistica è in particolare quello che valorizza e promuove le risorse locali complessivamente intese (ambientali, sociali e storico-artistiche) a sostegno dello sviluppo socio-economico dei territori secondo un paradigma di sostenibilità. Anche in questo caso sembrerebbero aprirsi quindi nuove opportunità d'intervento sinergici e interrelati tra progettualità pubblica e privata, orientati a promuovere una qualificata progettualità locale, attraverso la valorizzazione del territorio, in termini di sviluppo economico e di fruibilità turistica. Opportunità che, vista la nascita di numerose imprese in questo comparto sembrano essere colte anche dalle cooperative. Questo settore presenta ancora numerose potenzialità di sviluppo per nuove cooperative che potrebbero meglio di altre tipologie d'impresa svolgere attività strettamente legate al territorio, come la riqualificazione e valorizzazione di luoghi d'interesse storico, artistico e paesaggistico, il recupero e la gestione di strutture fisiche e beni pubblici a valenza ambientale da destinare a servizio della popolazione. A queste si possono, infine, aggiungere attività turistiche realizzate in collaborazione con altri soggetti locali (sia pubblici sia privati) al fine di promuovere una nuova offerta turistica in grado di rispondere alle esigenze dei mercati nazionali e internazionali.

Un altro settore di interesse è quello culturale. Questo è un settore molto ampio e in corso di ampliamento che, da un lato, sul fronte della produzione culturale (attività artistiche, teatrali, ecc.), si caratterizza spesso per un'accentuata frammentazione e per la difficoltà di molte iniziative a raggiungere la necessaria massa critica - in termini di volumi economici - per configurarsi in senso imprenditoriale. Dall'altro, è un settore ancora caratterizzato da una prevalente presenza pubblica che ha finora limitato lo sviluppo di iniziative private. Dai dati a disposizione è possibile tuttavia notare come il numero di nuove cooperative nate in questo settore sia piuttosto basso (238 nuove cooperative) sia rispetto agli altri settori sia in rapporto al totale delle cooperative operanti nel settore "cultura" (2.456 cooperative), dove rappresentano solo il 9,7% (Tabella 4). Ciononostante il settore cultura offre comunque numerosi spazi per nuove attività imprenditoriali non solo a seguito dell'esternalizzazione di una parte dei servizi oggi gestiti dal pubblico, ma anche perché in grado di sostenere la nascita di processi trasformativi a favore di realtà associative e gruppi informali intenzionati a sviluppare un'attività imprenditoriale in questi ambiti. Come dimostrano alcuni studi⁴, la cultura è un'importante risorsa specie per la sua "capacità" di influenzare positivamente anche altri settori, come quelli del commercio, del turismo, dei trasporti, ma anche dell'edilizia e dell'agricoltura.

⁴ "Io Sono Cultura - L'Italia della qualità e della bellezza sfida la crisi - Rapporto 2013", realizzato da Unioncamere, Symbola e Regione Marche.

Infine, un altro settore non tradizionale preso in esame, che si differenzia per le sue caratteristiche da quelli precedentemente esaminati ma che sembra registrare una certa espansione anche in forma cooperativa, è quello della comunicazione e gestione di informazioni che registra 332 nuove cooperative, che rappresentano il 15,7% del totale delle cooperative operanti in questo settore.

È interessante notare come i settori analizzati sembrano offrire opportunità di crescita soprattutto per le cooperative sociali. Le nuove cooperative sociali nate dal 2008 al 2011, si concentrano, infatti, oltre che nel settore del *welfare*, soprattutto nei settori dell'istruzione, della cultura e del turismo. Più in dettaglio, nel settore del *welfare*, dove le cooperative sociali hanno ormai assunto da anni un ruolo cruciale e difficilmente sostituibile sia nell'implementazione e nell'erogazione dei servizi sul territorio sia nel creare occupazione, questo tipo di imprese ha accentuato in modo forte la propria presenza operativa: sul totale delle nuove cooperative operanti nel settore del *welfare* (1.085 nuove cooperative), il 91% sono cooperative sociali (Tabella 4). Se questi dati erano in parte prevedibili, è interessante notare come le cooperative sociali siano ben rappresentate anche nei settori dell'istruzione, dove su 351 nuove cooperative, 224 sono cooperative sociali (63,8%) e in quello della cultura dove le nuove cooperative sociali rappresentano il 39,1% del totale delle nuove imprese operanti in questo settore (Tabella 4). Buona è inoltre la presenza delle cooperative sociali nel settore del turismo, dove su 380 nuove cooperative, 72 sono cooperative sociali (18,9%) (Tabella 4). Infine, un dato interessante, che necessiterebbe di ulteriori approfondimenti, è rappresentato dal settore della comunicazione e gestione di informazioni, dove le cooperative sociali rappresentano il 10,2% del totale delle nuove cooperative (332) (Tabella 4).

Tutti questi settori, oltre ad avere le proprie peculiarità, riguardano ambiti che, in termini generali, presentano caratteristiche simili. Oltre ad essere a elevata intensità di lavoro e bassa intensità di capitale, essi possono essere, più facilmente di altri, oggetto di esternalizzazione da parte delle amministrazioni locali, che stanno dimostrando negli ultimi anni sempre maggiori difficoltà nel gestire questi servizi in modo efficace ed efficiente (si pensi, ad esempio, ai settori socio-assistenziale, sanitario e scolastico). Inoltre, questi settori si prestano all'avvio di nuove imprese anche di natura collettiva e con un forte orientamento sociale. Infine, essi sono in grado di contribuire all'aumento dei livelli di coesione sociale e possono dimostrarsi utili nell'agevolare il processo di emersione di iniziative che già operano in questi ambiti seppure non ancora con veste imprenditoriale (volontariato/associazionismo).

■ 9.4. Le nuove cooperative costituite da giovani

L'analisi appena proposta è basata su dati che non consentono di approfondire la composizione della base sociale delle nuove cooperative. Alcune interessanti considerazioni sul rapporto tra giovani e cooperative possono essere invece tratte da una recente indagine svolta da Unioncamere (2013) sul ruolo della componente giovanile nello sviluppo del tessuto economico italiano. Dai dati di Unioncamere sull'imprenditorialità giovanile, emerge come il modello cooperativo si stia diffondendo anche tra i giovani. Nel 2012 il numero di cooperative costituite da giovani è risultato pari a 13.474 (9,1% sul totale delle cooperative), un dato vicino a quello generale delle imprese giovanili sul totale delle imprese (11%). Il tasso di crescita di queste imprese nel 2012 è risultato pari al 12,2%, valore superiore sia della media generale del totale delle imprese giovanili (10,1%) sia del totale delle cooperative (2,3%). Sempre secondo i dati di Unioncamere, nel 2012 la crescita del settore cooperativo italiano (saldo netto tra natalità e mortalità pari a +3.429 cooperative) è da attribuirsi per quasi il 50% a cooperative costituite da giovani. Il tasso di natalità delle cooperative giovanili è stato, a livello nazionale, pari a 14,7%, mentre quello delle cooperative è stato pari al 5,2%. Le cooperative giovanili hanno registrato, infatti, un'elevata natalità come emerge dai dati sull'incidenza del numero delle cooperative giovanili sul totale delle cooperative con una quota di iscrizioni del 26,2%. Anche il tasso di mortalità registrato nel 2012 rileva performance migliori per le cooperative giovanili, con un tasso del 2,4%, rispetto a quello delle cooperative (2,9%).

I dati a livello macro regionale (Tabella 5), mostrano una concentrazione maggiore di nuove cooperative costituite da giovani soprattutto nel meridione (31,7%), dove si concentra anche la maggior parte delle nuove cooperative. Il Nord-est è la macro regione dove si è registrato il numero più basso di nuove iscrizioni (19,9%). Queste regioni hanno però registrato anche un minor numero di cessazioni (Nord-est 6,4%, Centro 6,5%, Nord-ovest 8,3%, Sud e Isole 8,5%), dimostrando una maggior capacità delle cooperative di resistere alla crisi. A livello regionale, se nel 2012 il tasso di crescita delle cooperative giovanili è stato inferiore a zero in due regioni (Valle d'Aosta e Friuli-Venezia Giulia), tutte le altre registrano tassi di crescita positivi. Anche il tasso di mortalità delle cooperative costituite da giovani è stato sempre più basso rispetto a quello delle cooperative, fatta eccezione per cinque regioni del Centro e del Nord (Valle d'Aosta, Abruzzo, Umbria, Veneto e Lombardia). Il maggior dinamismo delle cooperative giovanili è risultato però sostenuto soprattutto, fatta eccezione per il Molise (tasso di natalità nel 2012 pari a 30,9%) nelle regioni del Nord e del Centro e, in particolare, in Trentino-Alto Adige (24,7%), Abruzzo (20,4%), Piemonte (18,6%), Lazio (17,4%), Toscana (17,2%) e Veneto (16,8%).

Tabella 5. Tassi di natalità, mortalità e di evoluzione imprenditoriale delle cooperative giovanili e del totale cooperative. Anno 2012 (valori %) (regioni ordinate per tasso di natalità)

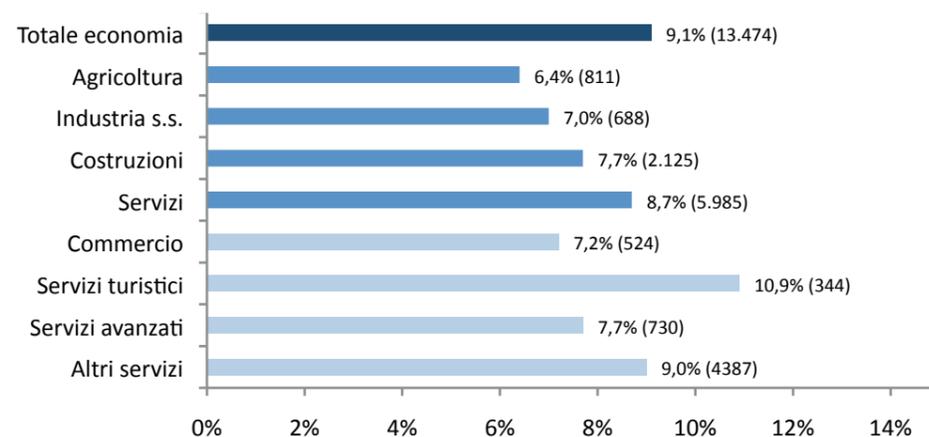
Regioni	Imprese giovanili cooperative			Cooperative		
	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di evoluzione	Tasso di natalità	Tasso di mortalità	Tasso di evoluzione
Molise	30,9	2,9	27,9	6,5	4,0	2,5
Trentino-A.A.	24,7	2,4	22,4	7,5	4,2	3,2
Abruzzo	20,4	6,2	14,2	5,8	3,9	1,9
Piemonte	18,6	3,1	15,5	6,0	3,7	2,3
Lazio	17,4	2,3	15,2	7,0	3,5	3,5
Toscana	17,2	3,4	13,8	5,0	3,2	1,8
Veneto	16,8	4,4	12,4	5,9	4,0	1,9
Marche	16,4	2,3	14,1	5,5	3,9	1,7
Basilicata	16,1	1,2	14,9	5,3	2,9	2,4
Lombardia	15,7	3,4	12,3	5,7	2,7	3,0
Liguria	15,1	2,7	12,3	4,2	2,9	1,3
Sardegna	15,0	1,6	13,4	5,4	1,8	3,6
Puglia	14,3	2,0	12,3	5,7	2,8	2,9
Campania	13,4	2,7	10,7	4,6	2,8	1,8
Emilia Romagna	13,3	2,1	11,2	6,0	3,1	2,9
Valle d'Aosta	12,5	6,3	6,3	2,8	5,2	-2,4
Sicilia	11,6	1,5	10,1	3,4	2,3	1,1
Calabria	11,5	0,8	10,7	4,0	1,4	2,6
Friuli-V.G.	10,0	2,9	7,1	4,4	5,8	-1,4
Umbria	8,0	4,5	3,6	3,9	3,8	0,1
Nord-ovest	16,2	3,3	12,9	5,6	3,0	2,6
Nord-est	15,3	3,1	12,2	6,0	3,8	2,2
Centro	16,9	2,5	14,4	6,3	3,5	2,8
Sud e Isole	13,4	2,0	11,4	4,5	2,5	2,0
Italia	14,7	2,4	12,2	5,2	2,9	2,3

Fonte: Unioncamere (2013), elaborazioni CamCom su dati Unioncamere-Infocamere

In riferimento ai settori, dai dati di Unioncamere (2013) sull'imprenditorialità giovanile, emerge che quelli dove questo modello di impresa è più utilizzato dai giovani sia soprattutto

quello del turismo, con particolare riferimento ai servizi turistici (10,9%) con attività legate soprattutto alla valorizzazione del territorio.

Figura 4. Incidenza delle cooperative giovanili sul totale delle cooperative per settore d'attività*



* Il "totale economia" comprende anche le cooperative non classificate
Fonte: elaborazioni CamCom su dati Unioncamere-Infocamere

9.5. Oltre che nuove anche innovative? Un confronto tra cooperative e start-up innovative

La dinamica che caratterizza lo sviluppo recente dell'imprenditoria cooperativa può essere valutata, come è stato fatto nelle pagine precedenti, concentrando l'attenzione sul confronto con l'intero comparto cooperativo, in particolare per quanto riguarda il posizionamento nei diversi settori/mercati.

Un'ulteriore modalità valutativa è possibile ampliando lo spettro di analisi ad altre forme istituzionali (istituzioni nonprofit e imprese for-profit), allo scopo di misurare l'effettivo "valore aggiunto" di queste imprese, non solo guardando ai classici parametri dello sviluppo imprenditoriale - numero di imprese, occupati, giro d'affari - ma anche considerando aspetti di carattere qualitativo. Rispetto a questi ultimi l'innovazione rappresenta un indicatore particolarmente rilevante: in primo luogo perché "innovare" rappresenta nel discorso politico e degli addetti ai lavori, la condizione per uscire da una crisi che sta ridisegnando il contesto e i modelli di crescita. In secondo luogo perché l'innovazione è sempre più declinata in senso "sociale".

Per questa ragione nelle pagine successive viene proposto un approfondimento che riguarda le start-up innovative, ovvero un nuovo modello d'impresa recentemente introdotto nell'ordinamento italiano che, nell'intento del legislatore, dovrebbe rappresentare una sorta di *benchmark* per l'innovazione, anche in campo sociale, perseguita attraverso nuove *venture* imprenditoriali. Rispetto a questa "società veicolo" dell'innovazione, come si posizionano le nuove imprese cooperative? Si possono individuare percorsi di convergenza oppure si tratta di fenomeni imprenditoriali sostanzialmente divergenti? Per rispondere a queste domande è necessario, in primo luogo, definire le caratteristiche peculiari delle start-up innovative e, in secondo luogo, ricostruire la loro dinamica di sviluppo, guardando in particolare ai settori di attività e ai mercati in cui esse operano.

Il Decreto "Crescita bis" (d.lgs. n. 179/2012, artt. 25 e ss.), convertito nella l. n. 221/2012, incentiva l'avvio di cosiddette "start-up innovative", ovvero società di capitali e anche cooperative che all'atto della costituzione presentano le seguenti caratteristiche (Fregonara, 2013): costituite e attive da non più di 48 mesi dalla data di presentazione della domanda e con sede principale in Italia; il valore della produzione annua deve essere inferiore ai 5 milioni di

euro; non devono distribuire e aver distribuito utili per un periodo massimo di 48 mesi; l'oggetto sociale consiste nell'innovazione tecnologica e, più in generale, in prodotti e servizi ad elevato contenuto tecnologico; non sono state costituite attraverso fusioni tra imprese preesistenti, od anche scissioni societarie o cessioni di rami d'azienda.

Oltre a queste caratteristiche costitutive sono previsti ulteriori requisiti:

- le spese in attività di ricerca e sviluppo devono essere uguali o superiori al 15% del maggior valore fra costo e valore totale della produzione;
- devono impiegare in misura superiore a un terzo della forza lavoro complessiva personale in possesso del titolo di dottorato di ricerca o che sia in procinto di ottenerlo, oppure in possesso di laurea e che abbia svolto da almeno tre anni attività di ricerca certificata presso istituti di ricerca pubblici o privati, italiani o esteri, oppure 2/3 di personale in possesso di laurea magistrale;
- essere titolari, depositari e licenziatari di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una tipologia di prodotto a semiconduttore, o a una nuova varietà vegetale, ovvero siano titolari dei diritti relativi a un programma per elaboratore, purché tali tecnologie siano afferenti all'oggetto e all'attività dell'impresa.

L'origine di questa nuova formula imprenditoriale risponde a diversi obiettivi di *policy*. In primo luogo individua nell'innovazione, sia tecnologia che sociale, un importante *driver* di sviluppo economico. In secondo luogo valorizza un capitale umano, soprattutto giovanile, in possesso di elevate competenze tecnico-scientifiche, indirizzandolo verso attività d'impresa e favorendo l'accesso a un mercato del lavoro che fin qui ha penalizzato queste fasce della popolazione. In terzo luogo la politica che è all'origine di questo provvedimento ha l'obiettivo di "mettere a sistema" un complesso di strumenti che hanno l'obiettivo di accompagnare queste nuove imprese. Sono infatti previste misure *ad hoc* per incubatori e acceleratori d'impresa, ovvero per strutture all'interno delle quali le start-up innovative possono accedere a una serie di *facilities* che ne sostengono lo sviluppo e la rapida affermazione, mutuando in tal senso il modello degli "ecosistemi" imprenditoriali affermatosi soprattutto nel campo delle ICT (Randazzo, Taffari, Pellini, 2013). Se queste appena descritte sono le ragioni all'origine del provvedimento normativo sulle start-up, si possono ricercare alcuni riscontri utili a definire le caratteristiche di una popolazione di imprese che, nel suo insieme, aspira a definire un nuovo approccio all'imprenditorialità. Approccio che, in alcuni ambiti, potrebbe interagire con il modello cooperativo, influenzando l'evoluzione di quest'ultimo.

Questa nuova tipologia di impresa, ha fatto registrare risultati positivi già nei primi mesi dalla sua introduzione. Secondo quanto riportato nella rilevazione di Unioncamere datata novembre 2013, il numero di start-up innovative, infatti, ha superato in pochi mesi le mille unità (1.344). I dati della stessa fonte segnalano inoltre il ruolo guida delle regioni settentrionali, anche se nel corso del tempo cresce la componente rappresentata dalle regioni del Sud.

Tabella 6. Evoluzione delle start-up innovative per area geografica - valori assoluti (valori %)

Area geografica	11 marzo 2013	8 aprile 2013	22 aprile 2013	12 agosto 2013	18 novembre 2013	% apr-nov 2013
Nord-ovest	114 (37,2)	185 (34,0)	208 (33,7)	335 (31,3)	413 (30,7)	193,8
Nord-est	102 (33,3)	187 (34,3)	216 (34,9)	324 (30,2)	385 (28,7)	217,6
Centro	64 (20,8)	110 (20,3)	124 (20,1)	245 (22,9)	310 (23,1)	282,8
Sud	13 (4,2)	42 (7,7)	45 (7,3)	111 (10,4)	166 (12,3)	753,8
Isole	14 (4,5)	20 (3,7)	25 (4,0)	55 (5,2)	70 (5,2)	292,8
Totale	307 (100,0)	544 (100,0)	618 (100,0)	1.070 (100,0)	1.344 (100,0)	248,5

Fonte: estrazioni dati Unioncamere, 2013. Aggiornamento al 18 novembre 2013

Guardando alle forme giuridiche adottate dalle start-up innovative risalta in modo molto chiaro l'imprinting di questo provvedimento normativo. Infatti, nonostante la norma consenta

di assumere diverse forme giuridiche, la quasi totalità delle *start-up* sono imprese di capitali e, in specifico, società a responsabilità limitata (srl). Sono poco visibili gli effetti delle politiche che hanno semplificato la costituzione di srl e soprattutto sono quasi assenti le espressioni imprenditoriali dell'economia sociale, come le cooperative. La scarsa presenza di cooperative è peraltro riconducibile all'impostazione della *policy* pubblica che punta in modo deciso sull'innovazione tecnologica, in particolare guardando a risorse e servizi *web-based*. Le nuove imprese in campo ICT, che ormai hanno monopolizzato a livello globale l'attributo *start-up*, si sviluppano in via quasi esclusiva grazie a modelli for-profit in grado di attrarre capitali di rischio.

Tabella 7. Forma giuridica delle *start-up* innovative

Forma giuridica	v.a.	%
Società a responsabilità limitata	1128	83,9
Società a responsabilità limitata con unico socio	81	6,0
Società a responsabilità limitata semplificata	69	5,1
Società per azioni	27	2,0
Società consortile per azioni	0	0,0
Società consortile a responsabilità limitata	3	0,2
Società cooperativa	22	1,7
Società a responsabilità limitata a capitale ridotto	14	1,1
Totale	1.344	100,0

Fonte: estrazioni dati Unioncamere, 2013. Aggiornamento al 18 novembre 2013

Spostando invece l'attenzione sui settori di attività emerge un'ulteriore e forse ancor più evidente qualifica delle *start-up* innovative. Nella quasi totalità dei casi si tratta, infatti, di imprese di servizi e, in particolar modo, di organizzazioni che fanno leva su elementi di capitale intellettuale (attività professionali, scientifiche e tecniche) e sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (servizi di informazione e di comunicazione). Le *start-up* innovative sono invece molto meno diffuse in ambito manifatturiero (se non per attività comunque legate al settore ICT) e sono praticamente assenti nei settori dei servizi alla persona e alla comunità con valenza di protezione sociale (istruzione, sanità, assistenza, produzione culturale). Emerge così un ulteriore *imprinting* di questa politica di sviluppo ovvero un modello di impresa *knowledge intensive* e strettamente legato alle tecnologie web e delle ICT.

Tabella 8. Settori di attività delle *start-up* innovative

Settore	v.a.	%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	429	31,9
di cui Ricerca scientifica e sviluppo	243	18,1
Servizi di informazione e comunicazione	566	42,1
di cui Produzione software e consulenza informatica	423	31,5
Attività manifatturiere	221	16,4
di cui Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica	57	4,2
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione auto e moto	48	3,6
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	23	1,7
Costruzioni	12	0,9
Istruzione	10	0,8
Trasporto e magazzinaggio	6	0,4
Agricoltura, silvicoltura e pesca	3	0,2
Fornitura acqua; reti fognarie, gestione dei rifiuti e risanamento	4	0,3
Sanità e assistenza sociale	3	0,2
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	9	0,7
Servizi finanziari	2	0,2
Attività culturali, artistiche e ricreative	3	0,2
Altre attività di servizi	2	0,2
n.c.	3	0,2
Totale	1.344	100,0

Fonte: estrazioni dati Unioncamere, 2013. Aggiornamento al 18 novembre 2013

Tra le *start-up* innovative è prevista anche una specifica figura, quella della cosiddetta *start-up* innovativa a "vocazione sociale". I soggetti che adottano questo statuto, oltre ai requisiti precedentemente descritti, sono tenuti ad operare esclusivamente nei settori indicati all'art. 2, comma 1, del d.lgs. n. 155/2006, ovvero i settori di attività dell'impresa sociale. In questo modo, si dà la possibilità anche a soggetti di natura for-profit di essere considerati "sociali" a fronte di un vincolo di distribuzione degli utili temporaneo (massimo 48 mesi) che si contrappone alla normativa in materia di impresa sociale *ex lege*, caratterizzata da un divieto assoluto e permanente di distribuire gli utili. Secondo alcuni osservatori attraverso l'introduzione di questa figura imprenditoriale, si aprirebbe la possibilità di superamento della netta divisione tra for-profit e nonprofit e l'occasione di avanzamento di nuove forme di imprenditorialità sociale "ibride" che perseguono un obiettivo di interesse collettivo attraverso un modello di *business* di tipo commerciale (Randazzo, Taffari, Pellini, 2013). Se si accetta un'impostazione di questo tipo si assisterebbe ad una sorta di "aggiramento" dei caratteri tipici di un'impresa sociale, ovvero: i) un vincolo, anche se parziale, alla distribuzione degli utili che nel caso delle *start-up* innovative a vocazione sociale sarebbe solo temporaneo; ii) l'assenza di vincoli sull'appropriazione del patrimonio, in quanto le *start-up* innovative a vocazione sociale non sono soggette ad alcun *asset lock* patrimoniale.

Tabella 9. Settori di attività "sociali" delle *start-up* innovative

Settore d'attività	v.a.	%
Sanità e assistenza sociale	3	1,0
Istruzione	10	3,5
Ricerca scientifica e sviluppo	243	83,5
Attività editoriali, culturali, artistiche, creative	35	12,0
Totale	291	100,0

Fonte: estrazioni dati Unioncamere, 2013. Aggiornamento al 18 novembre 2013

Purtroppo i dati camerali non riportano il numero di *start-up* innovative che hanno optato per la "vocazione sociale" e quindi non è possibile stabilire con certezza se davvero esiste un nuovo filone di imprenditoria sociale, ed eventualmente quale ne sia la consistenza. È possibile ovviare, almeno in parte, a questo limite cercando di stimare quante delle *start-up* innovative attualmente costituite operano in settori riconducibili alle "materie di rilievo sociale" definite dalla legge sull'impresa sociale.

Secondo lo schema proposto da Aiccon sono 291 (pari al 21,6% del totale) le *start-up* operanti nei settori riconosciuti dalla legge sull'impresa sociale (Aiccon, 2013). Si tratta quindi di un potenziale di imprenditoria sociale che però si caratterizza per un'evidente centratura, ovvero per il fatto di operare in gran parte (ben l'85%) nel settore ricerca e sviluppo. Sono invece quasi assenti le *start-up* innovative in altri settori a forte rilevanza "sociale" come il *welfare* e le attività culturali, creative ed artistiche.

In definitiva, se si guarda ai settori di attività rappresentati dai codici ATECO, *start-up* innovative e nuove imprese cooperative sembrano seguire percorsi diversi, con scarse o nulle occasioni di convergenza e di contaminazione. E anche sul fronte delle strutture societarie adottate dalle *start-up* innovative risulta chiaro come la cooperazione non venga ancora riconosciuta come forma particolarmente adatta per organizzare e gestire attività imprenditoriali connesse a questa particolare qualifica.

Per capire se questo risultato sia dovuto all'impostazione scelta dal legislatore e come sia possibile promuovere una maggiore "biodiversità" dei modelli d'impresa orientati all'innovazione sociale sarebbe necessario un approfondimento sui *core business* delle *start-up* innovative, ad iniziare dalla produzione di soluzioni ICT *web-based* che sempre più si caratterizzano per un accentuato orientamento sociale, come per esempio nel caso delle piattaforme web che infrastrutturano servizi collaborativi e organizzano contributi volontari (Debiase, 2007).

■ Conclusioni: la nuova economia cooperativa nella società imprenditoriale

Nessuno degli approfondimenti proposti in questo capitolo può dirsi completo ed esaustivo, ma dall'analisi proposta emergono chiaramente sia le opportunità che i settori dell'educazione, del *welfare*, del turismo e della cultura offrono sia la capacità delle cooperative, soprattutto sociali, di operare in questi ambiti.

I dati analizzati in queste pagine sembrano in particolare confermare l'ipotesi che questo modello di impresa può essere in grado di superare le principali difficoltà del fare impresa grazie soprattutto alle sue caratteristiche intrinseche, alla sua capacità di attivare forme di collaborazione all'interno sia della compagine societaria che della collettività nella quale l'impresa cooperativa opera, offrendo spesso servizi di interesse generale ad alto valore aggiunto.

Nonostante queste dinamiche positive, il modello cooperativo rimane però ancora poco diffuso rispetto ad altre tipologie di imprese, rappresentando solo lo 0,6% sul totale delle imprese italiane e il 2% sul totale delle imprese giovanili. Un dato che, pur non tenendo conto delle maggiori dimensioni che spesso caratterizzano le cooperative, rimane decisamente contenuto, considerando che l'imprenditoria rappresenta un tratto sempre più caratteristico della società italiana, sia per rispondere alla situazione di crisi e di difficoltà sul mercato del lavoro sia, più in generale, come fattore di mobilità e di trasformazione sociale (Audretsch, 2009). Per promuovere la nascita e lo sviluppo di nuove cooperative in attività di interesse collettivo con elevate potenzialità di sviluppo, ampie capacità di creare nuova occupazione e di ampliare e migliorare l'offerta di beni e servizi alla persona e alla comunità, è necessario ripensare le politiche di sostegno. Sono necessarie, infatti, politiche più capaci di promuovere e valorizzare lo spirito d'iniziativa delle persone attraverso specifiche misure a favore dell'imprenditorialità, grazie ad Amministrazioni Pubbliche in grado di sostenere la nascita dal basso di forme di mutualismo e condivisione, favorendo le iniziative in grado di riconciliare imprenditorialità e solidarietà.

Infine, altri due aspetti che necessitano di un maggior approfondimento, riguardano la compagine sociale di queste nuove cooperative, cioè quante di queste sono costituite totalmente o in larga parte da giovani, e quello del livello di innovatività di queste nuove cooperative, per capire fino a che punto esse, oltre che nuove (nel senso di recente costituzione), sono anche innovative e possono effettivamente contribuire ad introdurre elementi di cambiamento di prodotto o servizio, soprattutto in alcuni settori dove è maggiormente in gioco la produzione di "valore sociale".

Rispetto a quest'ultima sollecitazione si possono proporre in questa sede alcune ipotesi di lavoro che potranno essere approfondite attraverso indagini *ad hoc*, anche al fine di individuare nuove politiche e sistemi di incentivi in grado di sbloccare un potenziale di imprenditorialità e innovazione ad ampio raggio. L'impressione generale, infatti, è che fino ad oggi questi fenomeni - innovazione e nuova imprenditoria - si siano manifestati all'interno di nicchie settoriali e societarie che sono ben lontane dall'intercettare il fabbisogno di un'ampia e diversificata "società imprenditoriale".

Questa sfida all'allargamento delle espressioni e delle forme imprenditoriali può essere affrontata prevedendo specifiche azioni sui seguenti fronti:

- l'infrastrutturazione delle reti sociali, grazie a una più stretta collaborazione tra le imprese cooperative che operano in settori ad elevato contenuto sociale (*welfare* soprattutto) e le *start-up* che sviluppano ICT sempre più caratterizzate da contenuti in senso lato "sociali"; da questo incontro possono scaturire interessanti elementi di innovazione capaci di rigenerare i sistemi di *welfare* locale e di individuare nuove forme d'uso delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione;
- la creazione di filiere della produzione artigianale e delle piccole imprese in particolare in settori di attività più esposti al tema della sostenibilità, soprattutto ambientale. Anche in questo caso si tratta di individuare contesti entro cui tecnologie di nuova generazione veicolate da nuove generazioni di imprenditori (ad esempio, i cosiddetti *makers*) sono in grado di rigenerare e qualificare produzioni artigianali di qualità che nel corso degli ultimi anni hanno rischiato di essere spiazzate dalla competizione internazionale, disperdendo importanti elementi di valore legati non solo alla qualità del prodotto in sé, ma anche ad altri importanti elementi come la coesione dei territori e l'inclusione lavorativa di fasce deboli della popolazione (Gauntlett, 2013);
- l'attenzione alla promozione di un sistema imprenditoriale plurale e orientato all'innovazione che consenta di rilanciare un importante *asset* del paese, ovvero lo sviluppo dei territori puntando sulle loro specificità; da più parti, infatti, si assiste al rinascimento di iniziative economiche che, al di là della forma giuridica, agiscono attraverso principi di cooperazione tra diversi soggetti spesso, appunto, su base locale: dalle nuove forme di aggregazione della domanda ai contratti di rete fra PMI, alle cooperative comunitarie, alle filiere dell'agricoltura sociale. Si tratta di fenomenologie diverse accomunate dall'obiettivo di recuperare risorse locali spesso inutilizzate o scarsamente valorizzate.

Se questi appena descritti rappresentano alcuni possibili ambiti di azione, è necessario capire quale può essere il ruolo dell'impresa cooperativa, in particolare delle cooperative di nuova costituzione. I dati presentati nel capitolo non consentono particolari approfondimenti sui caratteri strutturali e sulle performance di queste imprese, ma comunque si possono individuare alcuni punti di forza, almeno a livello potenziale. Costituiscono certamente dei punti di forza la capacità delle cooperative di aggregare l'offerta di lavoro: in molti dei settori individuati si segnala la presenza di una molteplicità di imprenditori singoli e di micro imprese, che da sole difficilmente sono in grado di avere la massa critica necessaria a promuovere sviluppo. Le cooperative - in particolare quelle di lavoro e sociali - possono giocare un ruolo importante per assorbire questa dispersione migliorando le condizioni di lavoro e, più in generale, i processi produttivi. A condizione però che venga ripensata la *governance* cooperativa. Un paradosso delle forme emergenti di economia in senso lato "sociale" (come, ad esempio, la *sharing economy*) è la scarsa presenza di modelli cooperativi per la gestione di processi e imprese che invece, come si sosteneva in precedenza, individuano nella cooperazione il loro principio di regolazione

(Pais, 2012). Infine, la nuova cooperazione e, in senso lato, la nuova imprenditorialità sociale potrebbero rappresentare un'importante opportunità per generare processi di cambiamento organizzativo all'interno di imprese, cooperative e non. La diffusione di incubatori di impresa e spazi di *co-working* promossi anche dalla cooperazione sta generando importanti "esternalità positive" legate non solo ai tipici benefici dell'*enterprise creation* (occupazione, ricchezza, innovazione), ma anche alla rigenerazione dello stesso settore cooperativo. Solo in questo modo le imprese cooperative potranno affrontare la prova più importante per il loro sviluppo prossimo venturo, ovvero strutturare, come è successo in altre epoche storiche, le spinte in senso lato "cooperative" che caratterizzano strati sempre più ampi e diversificati delle società contemporanee (Sennett, 2012).

PARTE 3

APPROFONDIMENTI

10. Cooperative versus for-profit: un'analisi comparata delle performance

Eddi Fontanari¹, Carlo Borzaga²

■ Introduzione³

È opinione diffusa che le cooperative siano meno capitalizzate e meno efficienti delle imprese tradizionali. Sull'argomento ci sono però poche evidenze empiriche e con risultati diversi, anche a seconda dei settori considerati e soprattutto per l'Italia. In particolare, mancano studi intesi a valutare le cooperative e le imprese capitalistiche in un'ottica comparata, attraverso indicatori di performance neutrali, cioè definiti non avendo a riferimento l'impresa di capitali.

Questo capitolo si propone di contribuire a colmare questa lacuna mediante uno studio comparato tra la performance economica delle cooperative e quella delle imprese for-profit. L'indagine si svolge su un anno adeguatamente coperto da un punto di vista statistico, il 2009, e si avvale dei bilanci d'esercizio disponibili presso le Camere di Commercio delle cooperative e delle società di capitali (spa e srl), entrambe soggette all'obbligo di deposito. Attraverso la costruzione di un insieme di indicatori, puliti da eventuali distorsioni legate alla differente natura delle due forme d'impresa, lo studio consente di esaminare la distribuzione settoriale e l'efficienza economico-finanziaria di entrambi i modelli produttivi. L'esito di tale analisi porta ad individuare altresì i punti di forza e di debolezza delle cooperative e di valutare quindi anche la validità delle diverse teorie economiche della cooperazione.

■ 10.1. Metodologia d'analisi

Per ovviare ai punti deboli che solitamente caratterizzano le analisi comparate tra le cooperative e le for-profit, in questo lavoro si pone particolare attenzione all'aggregazione delle attività produttive (Codici ATECO 2007) e soprattutto alla selezione degli indicatori (cfr. par. 10.2.). Per quanto riguarda la prima questione, nella scelta dei settori economici e della loro composizione si sono tenute in considerazione, sia le modalità di registrazione delle imprese presso le Camere di Commercio che le caratteristiche dei diversi settori cooperativi. La sintesi di tali considerazioni ha generato le seguenti branche economiche:

- agricoltura;
- industria alimentare, delle bevande e del tabacco;
- manifattura "stretta": attività manifatturiere ad esclusione dell'industria alimentare, delle bevande e del tabacco;
- servizi "stretti": attività terziarie, ad eccezione del commercio e delle attività immobiliari e finanziarie;
- commercio alimentare al dettaglio.

Diverse sono le ragioni alla base di questa classificazione settoriale. Utilizzando come discriminante la connotazione di ciascuna tipologia d'impresa cooperativa (agricola, di lavoro, ecc.) e la collocazione ad essa solitamente attribuita nei Registri delle Imprese delle Camere di Commercio si è proceduto come segue.

¹ Università degli Studi dell'Insubria - Varese ed Euricse.

² Università degli Studi di Trento ed Euricse.

³ Lavoro tratto dalla tesi di dottorato in "Economia della produzione e dello sviluppo" di E. Fontanari (Università dell'Insubria - Varese).

Partendo dall'agricoltura, si segnala come le modalità di registrazione delle imprese in uso presso le Camere di Commercio portino a iscrivere la maggior parte delle cooperative agricole, indipendentemente dall'attività effettivamente svolta (trasformazione, commercio), nel settore primario. Infatti, anche se le cooperative agricole si occupano abitualmente di attività successive alla raccolta esse rappresentano anche l'attività agricola dei propri soci.

Alla luce di tali considerazioni, lo studio comparato delle cooperative agricole con le for-profit è impostato su due livelli. In primo luogo, si esamina il settore primario, ricavandone quindi un quadro generico sulle cooperative agricole. In secondo luogo, si approfondiscono le cooperative con trasformazione di prodotti agricoli operanti nell'industria alimentare e delle bevande, focalizzando dunque l'attenzione sulla performance delle cooperative agricole a "vocazione industriale".

Diversamente, le "Costruzioni" non sono incluse nell'analisi, in quanto trattasi perlopiù di cooperative d'abitazione che si contraddistinguono per una loro specifica natura, difficilmente comparabile con le imprese di costruzioni organizzate in altra forma giuridica e di scarsa rilevanza nello studio di questo settore (più adatte ad un'analisi qualitativa). La stessa argomentazione vale per l'attività immobiliare.

I macrosettori della manifattura "stretta" e dei servizi "stretti" rivestono invece notevole importanza, visto che consentono uno studio comparato dell'efficienza di organizzazioni che assumono il lavoro rispetto a quelle che assumono il capitale e, quindi, caratterizzate dall'inversione del tradizionale rapporto capitale/lavoro.

L'esame del commercio alimentare al dettaglio serve infine a valutare la performance comparata delle cooperative di consumo.

L'analisi è condotta sull'aggregato settoriale dei bilanci dell'esercizio contabile 2009 di ciascuna impresa. Nell'approfondimento si tiene conto anche della suddivisione per classe di fatturato per mettere in evidenza eventuali particolarità che dovessero dipendere dalla diversa dimensione delle imprese. Nello specifico, la dimensione delle imprese è espressa da quattro intervalli di valore della produzione: la micro, da 0 a 2 milioni di euro; la piccola, da 2 a 10 milioni di euro; la media, da 10 a 50 milioni di euro e la grande, con oltre 50 milioni di euro.

10.2. La scelta degli indicatori

La predisposizione degli indicatori utilizzati per l'analisi comparata delle forme d'impresa deve tener conto delle diversità che le caratterizzano. Ciò vale in particolare per il confronto tra la forma cooperativa e quella capitalistica. Gli obiettivi e, di conseguenza, le regole di funzionamento dei due modelli sono diversi. È necessario perciò identificare degli indici di bilancio che rendano possibile una comparazione non distorsiva. Certamente è da escludere un confronto basato sul ROE (*return on equity*) o sul ROI (*return on investment*), in quanto nel caso dell'impresa cooperativa essi non ne rispecchiano la reale natura e la ragion d'essere. I proprietari della cooperativa non corrispondono alla categoria degli investitori. Tale aspetto è fondamentale per la definizione dei criteri di valutazione e di giudizio da adottare per lo studio delle due forme d'impresa. Al pari della teoria economica, anche gli indici di bilancio, quali il ROE e il ROI, sono stati costruiti su misura per l'impresa capitalistica convenzionale, adottando perciò quale obiettivo ultimo sul quale valutare l'impresa la remunerazione del capitale. Tale principio non può valere però quando si intende accertare la solidità e l'efficienza di forme d'impresa diverse, come le cooperative che, a differenza delle società di capitali, nascono da bisogni che trovano la loro espressione e il loro soddisfacimento prima della *bottom line* del Conto Economico. Le cooperative agricole, ad esempio, puntano alla massimizzazione dei costi per l'acquisto di materie prime dai soci ed è quindi nella voce contabile dei costi delle materie prime che esse remunerano i proprietari, o meglio, la loro produzione. È quindi chiaro che non può essere il residuo (o profitto) la variabile da utilizzare per valutarne le performance. Affinché si possa comparare l'efficienza di imprese caratterizzate da obiettivi differenti, come il profitto (for-profit) o la soddisfazione di un bisogno (cooperativa), è dunque necessario utilizzare degli indicatori neutrali, che si adattino a qualsiasi organizzazione pur mantenendo lo stesso livello

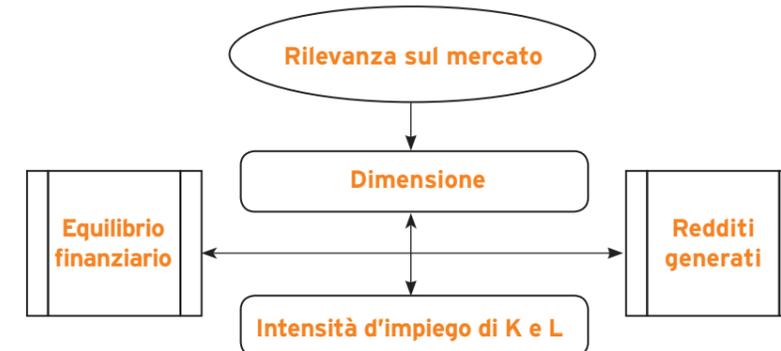
di efficacia di quelli tradizionali.

Prima di presentare gli indicatori individuati, le loro caratteristiche e il loro significato, è necessario evidenziare la natura di valore aggregato delle variabili sulla base delle quali sono stati calcolati. Esse sono ricavate attraverso la somma dei valori economici dell'insieme delle imprese, declinate per natura giuridica, dimensione e settore di appartenenza. Gli indicatori espressi sottoforma di rapporti tra variabili restituiscono perciò un risultato calcolato sull'aggregato delle imprese considerate.

L'ultima cautela da tenere presente nell'interpretazione degli indicatori è la natura comparativa che li caratterizza. In particolare, con ciò si intende evidenziare che il metodo d'analisi impiegato nella ricerca prevede l'utilizzo delle imprese for-profit quale metro di riferimento rispetto al quale misurare la situazione economica e finanziaria delle cooperative.

Il sistema di indicatori predisposto per l'analisi si propone di confrontare le caratteristiche delle cooperative con quelle delle società di capitali. In particolare, si intende verificare la rilevanza del modello imprenditoriale cooperativo e le condizioni di equilibrio economico-finanziario delle cooperative rispetto alle imprese for-profit (Figura 1). E ciò con particolare riguardo alle criticità solitamente evidenziate dalla teoria economica della cooperazione, soprattutto da quella ortodossa. Nello specifico, la tesi secondo cui la scarsa presenza del modello produttivo cooperativo sarebbe la conseguenza dei limiti finanziari che ne limiterebbero la nascita e l'espansione.

Figura 1. Struttura logica degli indicatori



L'analisi comparata inizia con l'esame delle quote di mercato, per verificare la rilevanza dei diversi modelli imprenditoriali in base al peso in termini di valore della produzione sul totale delle imprese campionate. Dopodiché, attraverso lo studio della produzione media per impresa si intende verificare la presenza di un eventuale sottodimensionamento delle cooperative, cercando poi di trovare una spiegazione nell'intensità del capitale investito e/o del lavoro impiegato nel processo produttivo. A tal proposito, si utilizzano le incidenze rispettivamente degli ammortamenti e del costo del lavoro sul valore della produzione.

Sulla base di tali riscontri, si verifica in seguito se le caratteristiche rilevate incidano sulla performance economico-finanziaria dei due modelli produttivi. Nonostante lo scarso valore predittivo dal punto di vista finanziario dell'indice di patrimonializzazione, è interessante partire da tale indicatore per capire in che misura esso possa ripercuotersi sull'equilibrio gestionale. Quest'ultimo è testato con riferimento sia al lungo che al breve periodo, al fine di valutare il grado di bilanciamento tra le fonti e gli impieghi monetari, rispettivamente oltre ed entro i 12 mesi; ovvero, se agli investimenti effettuati corrisponda un'adeguata copertura finanziaria. Specificatamente, l'equilibrio di lungo periodo è esaminato calcolando l'indicatore di copertura delle immobilizzazioni o di solidità, che pone a rapporto i capitali permanenti, quali il capitale proprio e le passività consolidate (oltre i 12 mesi) con l'attivo immobilizzato (impieghi oltre i 12 mesi); mentre l'equilibrio di breve periodo è approfondito tramite l'indicatore di liquidità, che

rapporta gli stock di cassa e i crediti oltre i 12 mesi con i debiti di prossima scadenza.

Tabella 1. Processo di generazione e di distribuzione della ricchezza

Valore aggiunto (1)	Valore aggiunto/Produzione
Lavoro (2)	Costo del lavoro/(1)
MOL (a)	(1) – (2)
Capitale (3)	Ammortamenti/(1)
MON (b)	(a) – (3)
Gestione finanziaria (4)	Saldo della gestione finanziaria/(1)
Residuo finale (c)	(b) – (4)

Infine, l'analisi si conclude con lo studio del processo di generazione e distribuzione del valore aggiunto (Tabella 1). Definito il coefficiente di ricchezza di ciascun modello produttivo, l'attenzione si concentra sulla remunerazione del lavoro e del capitale "fisso" e di terzi. L'obiettivo è quello di approfondire il ruolo di questi tre fattori nell'assorbimento dei redditi generati dall'attività imprenditoriale, soprattutto da un punto di vista comparato. Il residuo finale, ottenuto dalla sottrazione di queste tre voci di "costo" dal valore aggiunto prodotto, fornisce un buon indicatore del margine di profitto trattenuto dall'impresa.

Si fornisce di seguito la definizione analitica per singola area degli indicatori.

- A. *Rilevanza sul mercato*
 - I. Coefficiente di mercato
Definizione: rapporto tra il valore della produzione di ciascuna forma d'impresa e il valore della produzione dell'universo in esame.
Obiettivo: studiare l'effettiva presenza sul mercato.
- B. *Dimensione*
 - I. Produzione media
Definizione: rapporto tra il valore della produzione e il numero delle imprese.
Obiettivo: verificare l'esistenza di una tendenza al sottodimensionamento.
- C. *Intensità d'impiego di K e L*
 - II. Coefficiente di capitale medio impiegato dalle cooperative per unità di capitale medio investito dalle for-profit
Definizione: rapporto tra il valore medio del totale delle attività delle cooperative e quello delle for-profit.
Obiettivo: individuare il livello di capitale investito.
 - III. Coefficiente d'intensità del capitale
Definizione: rapporto tra gli ammortamenti e il valore della produzione.
Obiettivo: valutare l'intensità del capitale impiegato nella produzione.
 - IV. Coefficiente d'intensità del lavoro
Definizione: rapporto tra il costo del lavoro e il valore della produzione.
Obiettivo: studiare l'intensità del lavoro impiegato nella produzione.
- D. *Equilibrio finanziario*
- V. *Patrimonializzazione*
Definizione: rapporto tra il capitale proprio e il capitale investito.
Obiettivo: verificare l'intensità di apporto di mezzi propri.
- VI. *Solidità (o equilibrio di lungo periodo)*
Definizione: rapporto tra i capitali permanenti (passività consolidate e capitale proprio) e l'attivo immobilizzato.
Obiettivo: verificare l'adeguatezza del piano di finanziamento o di copertura degli investimenti.
- VII. *Liquidità (o equilibrio di breve periodo)*
Definizione: rapporto tra le attività dell'impresa disponibili da subito o entro 12 mesi in forma liquida e i debiti di prossima scadenza.

Obiettivo: verificare la capacità di far fronte alle uscite monetarie.

E. *Redditi generati*

VIII. Coefficiente di valore aggiunto

Definizione: rapporto tra il valore aggiunto e il valore della produzione.

Obiettivo: verificare le capacità di generare nuova ricchezza e quindi anche il grado di integrazione dell'attività produttiva.

IX. Coefficiente di distribuzione di reddito al lavoro

Definizione: rapporto tra costi del personale e valore aggiunto.

Obiettivo: individuare la quota di ricchezza destinata al lavoro.

X. Coefficiente di distribuzione di reddito ai "mezzi di produzione"

Definizione: rapporto tra ammortamenti e valore aggiunto.

Obiettivo: individuare la quota di ricchezza destinata al "capitale fisso".

XI. Coefficiente di distribuzione "netta" di reddito al capitale di terzi

Definizione: rapporto tra saldo della gestione finanziaria e valore aggiunto.

Obiettivo: individuare la quota "netta" di ricchezza assorbita dal costo del capitale di terzi.

10.3. Descrizione della banca dati utilizzata

10.3.1. Le fonti

La popolazione oggetto dell'indagine è composta dalle imprese cooperative e dalle imprese di capitali italiane. La fonte dei dati è In.balance, il *dataset* costruito e lanciato nel 2011 da InfoCamere, la società informatica controllata dalle Camere di Commercio italiane, che raccoglie i bilanci d'esercizio delle società con obbligo di deposito presso il Registro delle Imprese. L'obbligo di deposito interessa tutte le società di capitali e cooperative. La banca dati risulta perciò pienamente funzionale all'individuazione delle informazioni e dei valori contabili utili per un'analisi comparata tra le forme d'impresa cooperativa e for-profit.

È necessario esporre brevemente le due caratteristiche principali di In.balance. Tale *dataset* raccoglie, infatti, i bilanci depositati in formato elaborabile (xbrl), divenuto obbligatorio a partire dall'anno 2010, ovvero dall'esercizio contabile 2009. Tale caratteristica della banca dati comporta quindi in primo luogo l'esclusione dall'universo delle società bancarie e assicurative e delle società quotate in Borsa, in quanto i loro bilanci sono redatti seguendo i principi contabili internazionali. In secondo luogo, sono stati scartati i prospetti con problemi di quadratura e riguardanti società in liquidazione.

Queste restrizioni non rappresentano tuttavia un grande limite e consentono anzi sia di incrementare l'omogeneità della popolazione d'indagine, fattore determinante in un'analisi comparata tra forme d'impresa, che di analizzare esclusivamente le imprese attive.

10.3.2. Descrizione dell'universo

Le imprese in esame con un bilancio dell'esercizio 2009 elaborabile sono pari rispettivamente a 66.929 cooperative, 36.754 spa e 802.146 srl, per un totale di 905.829 unità imprenditoriali (Tabella 2).

Tabella 2. Bilanci dell'anno 2009 presenti presso le Camere di Commercio per forma giuridica

	Coop	Spa	Srl	Totale
Bilanci depositati	66.929	36.754	802.146	905.829
Bilanci disponibili	60.658	34.592	734.957	830.207
Copertura %	90,6	94,1	91,6	91,7

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

I bilanci utilizzabili per l'analisi statistica sono 830.207, il 91,7% di quelli depositati: 60.658 cooperative, il 90,6%; 34.592 spa, il 94,1% e 734.957 srl, il 91,6%. Come è possibile notare dalla Tabella 3, i bilanci mancanti si concentrano in maniera significativa nella classe dimensionale da 0 a 2 milioni di euro di valore della produzione: 715.359 disponibili su 786.660 depositati, pari al 90,9%. Si evidenzia quindi come i *missing* si riferiscano soprattutto a imprese che molto probabilmente sono in liquidazione e perciò non più attive. Gli altri intervalli di valore della produzione presentano invece una copertura dei bilanci depositati pressoché totale: il 96,1%, 89.516 su 93.450, da 2 a 10 milioni di euro; il 97,4%, 20.851 su 21.408, da 10 a 50 milioni di euro e il 97,2%, 4.481 su 4.611, con oltre 50 milioni di euro.

Tabella 3. Bilanci dell'anno 2009 presenti presso le Camere di Commercio per classe dimensionale

	0 2	2 10	10 50	>50
Bilanci depositati	786.660	93.150	21.408	4.611
Bilanci disponibili	715.359	89.516	20.851	4.481
Copertura %	90,9	96,1	97,4	97,2

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'universo in esame conta dunque oltre 830 mila imprese. Nel 2009 esse hanno generato 2.127 miliardi di euro di valore della produzione, 450,5 miliardi di euro di valore aggiunto e 283,1 miliardi di euro di redditi da lavoro dipendente. Utilizzando i redditi da lavoro dipendente e il valore aggiunto aziendali quali *proxy* del contributo fornito da queste imprese alle rispettive variabili macroeconomiche dell'economia italiana, si evince che il sottosistema di imprese considerato ha generato il 31,1% del valore aggiunto⁴ e il 43,6% dei redditi da lavoro dipendente.

L'approfondimento del sottosistema di imprese in oggetto conferma la netta prevalenza nel tessuto produttivo italiano delle imprese di capitali rispetto alle cooperative (Tabella 4): rispettivamente 7,3 e 92,7 ogni 100 imprese. La forma capitalistica più utilizzata è la società a responsabilità limitata, che rappresenta il 95,5% delle imprese non cooperative (734.957 su 769.549), ovvero l'88,5% dell'intero universo in esame. La società per azioni rappresenta invece la tipologia d'impresa con la minore diffusione in termini di unità produttive: 4,2 ogni 100 imprese.

Tabella 4. Diffusione delle forme d'impresa in termini di unità imprenditoriali - anno 2009 (in %)

Cooperative	Spa	Srl	Totale
7,3	4,2	88,5	100,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'analisi della distribuzione dimensionale delle imprese classificate per natura giuridica segnala una notevole similitudine tra le cooperative e le società a responsabilità limitata (Tabella 5): in entrambi i casi, si rileva una concentrazione delle imprese nelle classi micro e piccola, rispettivamente il 98,2% delle cooperative (59.536 su 60.658) e il 98,4% delle srl (723.532 su 734.957). Per converso, le società per azioni si dispongono significativamente nelle classi dimensionali più elevate. Infatti, a differenza delle altre due tipologie imprenditoriali, le spa di dimensioni ridotte rappresentano solamente il 63% dell'universo (21.807 su 34.592).

Tabella 5. Distribuzione di ciascuna forma d'impresa per classe dimensionale in termini di unità imprenditoriali. Anno 2009

	Coop		Spa		Srl	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
0 2	54.951	90,6	11.564	33,4	648.844	88,3
2 10	4.585	98,2	10.243	63,0	74.688	98,4
10 50	914	99,7	9.649	90,9	10.288	99,8
>50	208	100,0	3.136	100,0	1.137	100,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Passando allo studio della distribuzione delle imprese per settore economico, si rileva innanzitutto che le imprese considerate secondo la selezione illustrata al par. 10.1. rappresentano il 60,5% delle cooperative (36.686), il 53,9% delle spa (18.634) e il 40,2% delle srl (295.577); (Tabella 6). La distribuzione delle unità imprenditoriali tra queste branche sottolinea un'ulteriore specificità che connota le cooperative rispetto ad ambedue le forme capitalistiche. Infatti, come si evince dalla Tabella 6, i settori agricolo e dei servizi "stretti" si caratterizzano per una presenza di cooperative marcatamente superiore: rispettivamente 9,6% e 44,2% vs. 0,7% e 20,5% delle spa e 1% e 24,2% delle srl. Diversamente, il contributo delle cooperative alla manifattura "stretta" è del tutto marginale: 29,1% per le spa; 13,2% per le srl e 3,6% per le cooperative.

Tabella 6. Distribuzione di ciascuna forma d'impresa per settore economico in termini di unità imprenditoriali. Anno 2009

	Coop		Spa		Srl	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Agricoltura	5.821	9,6	247	0,7	7.279	1,0
Industria alimentare e bevande	1.220	2,0	1.182	3,4	7.372	1,0
Commercio alimentare al dettaglio	685	1,1	68	0,2	5.450	0,7
Manifattura "stretta"	2.179	3,6	10.054	29,1	97.342	13,2
Servizi "stretti"	26.781	44,2	7.083	20,5	178.134	24,2
Subtotale	36.686	60,5	18.634	53,9	295.577	40,2
Totale	60.658	100,0	34.592	100,0	734.957	100,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Dal punto di vista del peso sulle unità imprenditoriali di ciascun settore economico, le cooperative si dimostrano dunque particolarmente rilevanti nell'agricoltura (43,6%), e in misura minore ma significativa, nei servizi "stretti" (12,6%), nell'industria alimentare e delle bevande (12,5%) e nel commercio alimentare al dettaglio (11%); (Tabella 7).

Tabella 7. Incidenza di ciascuna forma d'impresa per settore economico in termini di unità imprenditoriali - valori %. Anno 2009

	Coop	Spa	Srl	Totale
Agricoltura	43,6	1,9	54,5	100,0
Industria alimentare e bevande	12,5	12,1	75,4	100,0
Commercio alimentare al dettaglio	11,0	1,1	87,9	100,0
Manifattura "stretta"	2,0	9,2	88,8	100,0
Servizi "stretti"	12,6	3,3	84,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Il peso reale di ogni tipologia d'impresa si ottiene però tenendo in considerazione, sia la sua dimensione, che la sua capacità di generare ricchezza. La variabile chiave da analizzare è perciò il valore aggiunto generato. L'analisi del contributo alla produzione di nuovi redditi per natura giuridica ribadisce la rilevanza delle cooperative, sia nell'agricoltura e nella trasformazione dei suoi prodotti, rispettivamente con il 53,3% e il 7,5%, che nel commercio alimentare al dettaglio e nei servizi "stretti", rispettivamente con il 18,4% e il 12,9% (Tabella 8). È importante inoltre rilevare come, se si considera il valore aggiunto, il ruolo delle società a responsabilità limitata si ridimensioni significativamente a vantaggio delle società per azioni. L'elevata concentrazione delle spa nelle classi dimensionali medio-grandi determina, infatti, un ribaltamento della gerarchia: le spa diventano la prima forma d'impresa in termini di redditi prodotti, con un 53,1%; seguono le srl, con un 41,7% e le cooperative, con un 5,2%. Rispetto all'incidenza in termini di unità imprenditoriali, le cooperative incrementano, seppur leggermente, il loro peso specifico sull'universo in esame. In ultimo, si osserva una ripartizione simile del manifatturiero "stretto" tra le spa (51,7%) e le srl (47,6%) e la notevole quota delle spa nel settore dell'industria alimentare (62%). Nei servizi "stretti", invece, la presenza delle spa e delle srl è la medesima, rispettivamente con un 43,6% e un 43,4% del valore aggiunto settoriale.

Tabella 8. Distribuzione del valore aggiunto di ciascuna forma d'impresa per settore economico - in milioni di euro. Anno 2009

	Coop		Spa		Srl		Totale	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Agricoltura	1.778	53,3	373	11,2	1.183	35,5	3.335	100,0
Industria alimentare	1.185	7,5	9.818	62,0	4.840	30,6	15.843	100,0
Commercio alimentare	1.346	18,4	2.703	36,9	3.271	44,7	7.321	100,0
Manifattura "stretta"	878	0,8	59.981	51,7	55.222	47,6	116.082	100,0
Servizi "stretti"	13.466	12,9	45.471	43,6	45.253	43,4	104.190	100,0
Totale	23.518	5,2	239.160	53,1	187.806	41,7	450.484	100,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

10.4. Analisi comparata

10.4.1. Approfondimenti settoriali

Definita la rilevanza generale e settoriale delle imprese cooperative e di capitali, si passa all'analisi specifica e mirata delle loro caratteristiche per testarne la solidità e l'efficienza. Per raggiungere un livello adeguato di comprensione del fenomeno, si procede a un'analisi per settore economico, come da par. 1, trattando tutti gli indicatori in sequenza, in modo da mettere in evidenza eventuali difformità tra le due forme d'impresa, a livello settoriale e intersettoriale.

Commercio alimentare al dettaglio

L'analisi del commercio alimentare al dettaglio consente di apprezzare la significativa presenza delle cooperative nel settore, (15,1% del valore della produzione complessiva delle imprese in esame⁵; Tabella 9) e, in particolare, il loro peso nella grande dimensione, superiore al 19%.

⁵ In questo caso, il valore della produzione non è da intendersi quale margine di intermediazione, ma quale fatturato (ricavi complessivi delle imprese).

Tabella 9. Coefficiente di mercato per classe dimensionale e forma d'impresa (in %) - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	9,3	5,1	7,3	19,4	15,1
Spa	0,1	1,0	4,8	49,1	33,4
Srl	90,7	93,9	88,0	31,5	51,6

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Per quanto riguarda invece le imprese di capitali, le srl sono la forma giuridica con la più elevata quota di mercato, pari al 51,6%, ma con punte del 90,7%, 93,9% e 88,0%, rispettivamente nella micro, nella piccola e nella media dimensione. Diversamente, la maggiore e pressoché totale presenza delle spa si registra nella grande dimensione⁶, con il 49,1% della produzione.

L'approfondimento della dimensione media delle imprese campionate nel commercio alimentare al dettaglio evidenzia un valore della produzione delle cooperative doppio rispetto a quello delle srl, 11,7 vs. 5,0 milioni di euro, e molto distante da quello delle spa, che è pari a 260,6 milioni di euro (Tabella 10).

Tabella 10. Produzione media per classe dimensionale e forma d'impresa (in migliaia di euro) - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	420	4.175	18.420	619.914	11.673
Spa	-	-	-	480.285	260.591
Srl	679	4.298	18.923	264.152	5.023

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'esame del capitale medio investito dalle imprese cooperative accresce ulteriormente la distanza con le srl, specificatamente in un rapporto di 1:9,64 euro (Tabella 11). Tale risultato è sicuramente condizionato dalla rilevanza delle risorse mobilitate dalle cooperative di grande dimensione. Tuttavia, fatta salva la micro dimensione, nelle altre classi permane un differenziale significativo tra il capitale investito dalle cooperative e quello investito dalle srl: +86% nella piccola e +139% nella media dimensione. A questi maggiori investimenti non corrisponde però una produzione superiore alle srl (Tabella 10), in quanto essi sono orientati soprattutto all'acquisizione di partecipazioni in altre società. Contrariamente, nelle cooperative di micro dimensione al minore investimento è associata una produzione media inferiore a quella delle srl.

Tabella 11. Coefficiente di capitale investito dalle cooperative per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
vs. spa	-	-	-	4,56	0,14
vs. srl	0,62	1,86	2,39	10,84	9,64

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Ritornando alla grande dimensione, si nota inoltre come il valore medio della produzione delle cooperative superi decisamente anche quello delle spa, 619,9 vs. 480,3 milioni di euro. Ciò si registra pure con riferimento al livello di risorse impiegate: +356% rispetto alle spa (Tabelle

⁶ In virtù di tale peculiarità dall'analisi comparata sono escluse le prime tre classi dimensionali delle spa.

10 e 11). Naturalmente, a livello aggregato, la maggiore diffusione delle spa ridimensiona, sia in termini di produzione che di capitale investito, la performance "ponderata" delle cooperative.

Tabella 12. Coefficiente d'intensità del capitale per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03
Spa	-	-	-	0,02	0,02
Srl	0,02	0,01	0,01	0,03	0,02

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Le imprese cooperative si contraddistinguono dunque per una tendenziale maggiore intensità di capitale (0,03 vs. 0,02 in entrambe le società di capitali), con particolare riferimento alla piccola, media e grande dimensione, ma allo stesso tempo per un altrettanto maggiore impiego di lavoro in tutte le classi dimensionali (0,13 vs. 0,09 per spa e srl); (Tabelle 12 e 13).

Tabella 13. Coefficiente d'intensità del lavoro per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,15	0,15	0,15	0,13	0,13
Spa	-	-	-	0,09	0,09
Srl	0,10	0,10	0,10	0,08	0,09

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Parallelamente e trasversalmente agli intervalli di produzione, le ingenti risorse investite dalle cooperative di consumo si dimostrano sia ben supportate dall'apporto di capitale proprio che ben bilanciate (0,27 vs. 0,26 delle spa e 0,17 delle srl), tanto nel lungo (0,80 vs. 0,70 delle spa e 0,80 delle srl), quanto nel breve periodo (0,78 vs. 0,51 delle spa e 0,60 delle srl), e in maniera superiore sia alle spa che alle srl (Tabelle 14, 15 e 16).

Tabella 14. Coefficiente di patrimonializzazione per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,40	0,32	0,29	0,26	0,27
Spa	-	-	-	0,25	0,26
Srl	0,19	0,17	0,16	0,18	0,17

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Tabella 15. Coefficiente di solidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	1,11	0,93	0,85	0,79	0,80
Spa	-	-	-	0,69	0,70
Srl	0,83	0,91	0,83	0,71	0,80

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Tabella 16. Coefficiente di liquidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,80	0,69	0,61	0,79	0,78
Spa	-	-	-	0,51	0,51
Srl	0,57	0,61	0,58	0,61	0,60

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

La ricchezza generata dalle cooperative di consumo per unità di valore della produzione risulta significativamente e diffusamente più elevata di quella registrata nelle società di capitali, in particolare dalle srl: 0,168 vs. 0,153 spa e 0,119 srl (Tabella 17). Tali redditi sono inoltre destinati al lavoro in misura tendenzialmente superiore nelle cooperative, soprattutto rispetto alle spa: per ogni euro di valore aggiunto, 0,776 vs. 0,621 delle spa e 0,770 delle srl. Il valore aggiunto assorbito dagli ammortamenti si attesta invece su livelli simili a quelli delle srl, ma superiori a quelli delle spa: 0,181 vs. 0,144 delle spa e 0,178 delle srl.

Tabella 17. Generazione e distribuzione della ricchezza per classe dimensionale e forma d'impresa - Commercio alimentare. Anno 2009

		0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Valore aggiunto	coop	0,178	0,182	0,192	0,165	0,168
	spa	-	-	-	0,152	0,153
	srl	0,126	0,121	0,123	0,115	0,119
Lavoro	coop	0,850	0,841	0,795	0,767	0,776
	spa	-	-	-	0,620	0,621
	srl	0,791	0,807	0,821	0,708	0,770
MOL	coop	0,150	0,159	0,205	0,233	0,224
	spa	-	-	-	0,380	0,379
	srl	0,209	0,193	0,179	0,292	0,230
Capitale	coop	0,118	0,110	0,126	0,193	0,181
	spa	-	-	-	0,141	0,144
	srl	0,186	0,108	0,123	0,259	0,178
MON	coop	0,033	0,049	0,078	0,040	0,043
	spa	-	-	-	0,239	0,235
	srl	0,023	0,084	0,056	0,032	0,052
Gestione finanziaria	coop	-0,019	-0,011	-0,010	0,124	0,102
	spa	-	-	-	-0,002	-0,004
	srl	-0,069	-0,033	-0,029	-0,012	-0,027
Residuo finale	coop	0,014	0,039	0,069	0,164	0,145
	spa	-	-	-	0,237	0,231
	srl	-0,046	0,052	0,027	0,020	0,025

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Anche per quanto riguarda l'impatto del saldo della gestione finanziaria, le cooperative di consumo presentano un risultato migliore: 0,102 vs. -0,004 delle spa e -0,027 delle srl per ogni euro di valore aggiunto. In particolare, nella grande dimensione i proventi delle partecipazioni giocano un ruolo estremamente positivo: +0,124 vs. -0,002 delle spa e -0,012 delle srl.

La forma che registra comunque il maggior coefficiente di "residuo" è la spa, soprattutto per effetto della "sottrazione" di surplus al fattore lavoro.

Agricoltura

L'agricoltura è il settore a maggiore impatto cooperativo. La quota di mercato delle cooperative raggiunge il 60,6%, con una punta massima del 68,8% nella grande dimensione (Tabella 18). Solamente nelle micro imprese le srl sembrano costituire un'alternativa al modello cooperativo, con un'incidenza sul valore della produzione del 52,1% (27,9% sul totale settoriale). La quota di mercato delle spa è invece decisamente inferiore e si aggira sull'11,6%, con un picco del 19,5% nella grande dimensione⁷.

Tabella 18. Coefficiente di mercato per classe dimensionale e forma d'impresa (in %) - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	45,8	60,5	60,6	68,8	60,6
Spa	2,1	6,0	13,7	19,5	11,6
Srl	52,1	33,5	25,7	11,7	27,9

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Nel settore agricolo le cooperative si distinguono, in particolare dalle srl che rappresentano la forma for-profit più diffusa, sia per una minore intensità di capitale investito (0,03 vs. 0,07) che per un minor impiego di lavoro (0,10 vs. 0,14) nel processo produttivo (Tabelle 19 e 20).

Tabella 19. Coefficiente d'intensità del capitale per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,05	0,03	0,03	0,03	0,03
Spa	-	-	0,06	0,01	0,04
Srl	0,12	0,06	0,04	0,04	0,07

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Ciò si spiega con la specificità dell'attività svolta dalle cooperative, che riguarda solitamente solo le fasi precedenti e successive alla raccolta e quindi non ricomprende gli investimenti fatti dai soci nelle rispettive aziende. Al contrario, le srl si occupano abitualmente, soprattutto nelle classi dimensionali minori, dell'attività agricola in senso stretto, facendo in molti casi anche parte della compagine sociale di cooperative agricole.

Tabella 20. Coefficiente d'intensità del lavoro per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,23	0,09	0,08	0,09	0,10
Spa	-	-	0,12	0,05	0,10
Srl	0,21	0,14	0,10	0,05	0,14

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'analisi della produzione media mette infatti in evidenza dei valori in linea, se non addirittura maggiori, a quelli delle società di capitali (Tabella 21). Nello specifico, il valore medio dell'*output* cooperativo complessivo supera decisamente quello delle srl: 2,1 milioni vs. 770 mila euro.

Tabella 21. Produzione media per classe dimensionale e forma d'impresa (in migliaia di euro) - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	311	4.300	19.254	111.209	2.092
Spa	-	-	19.309	166.426	9.435
Srl	255	3.878	21.877	87.699	770

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Con riferimento alla grande dimensione, le cooperative agricole si caratterizzano inoltre per una significativa differenza positiva nell'intensità del lavoro, registrando uno 0,09 contro uno 0,05 delle for-profit (Tabella 20). Tale risultato può essere ricondotto alla maggiore complessità delle attività svolte dalle cooperative a valle della *supply chain*.

Per quanto riguarda invece il capitale impiegato nelle attività produttive di grandi dimensioni (Tabella 19), non si rileva una differenza degna di nota rispetto alle srl (0,04 vs. 0,05), mentre emerge un differenziale positivo rispetto alle spa (0,04 vs. 0,01). In questa classe dimensionale si osserva tuttavia un livello di risorse mobilitate dalle cooperative superiore a quello di entrambe le società di capitali (Tabella 22) e in particolare delle srl (+15% su spa e +44% su srl). Quest'ultima forma presenta altresì un rilevante sottodimensionamento: 87,7 vs. 111,2 e 166,4 milioni di euro rispettivamente di coop e spa (Tabella 21).

Tabella 22. Coefficiente di capitale investito dalle cooperative per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
vs. spa	-	-	0,56	1,15	0,10
vs. srl	0,25	0,55	0,63	1,44	0,80

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Passando all'analisi finanziaria, si evince che l'inferiore patrimonializzazione delle cooperative agricole (Tabella 23) 0,27 vs. 0,48 di spa e 0,40 di srl non si riflette sul loro equilibrio, né di lungo, né di breve periodo. Il minor grado di patrimonializzazione delle cooperative agricole trova infatti fondamento nella differente composizione delle attività iscritte a bilancio. Come è stato ricordato in precedenza, l'attività di questa tipologia cooperativa prevede solitamente le sole attività di lavorazione, conservazione e commercializzazione del prodotto conferito dai soci. In questo caso, e a differenza delle srl che si occupano (anche) dell'attività di coltivazione, il ruolo del capitale fisso e dunque delle risorse (proprie) da investire nelle cooperative risulta ridimensionato. Tale peculiarità è rintracciabile nel confronto diretto tra coop e srl, che restituisce degli indicatori settoriali di solidità e di liquidità superiori nella prima fattispecie, rispettivamente 1,06 vs. 0,97 delle srl e 0,71 vs. 0,54 delle srl (Tabelle 24 e 25).

Tabella 23. Coefficiente di patrimonializzazione per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,23	0,24	0,28	0,31	0,27
Spa	-	-	0,44	0,20	0,48
Srl	0,41	0,37	0,36	0,46	0,40

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Al contrario, la combinazione tra minor patrimonializzazione ed elevata capitalizzazione che interessa le coop di grandi dimensioni le penalizza rispetto alle srl: 1,11 vs. 2,16 delle srl nel

lungo periodo e 0,77 vs. 1,27 delle srl nel breve periodo. Diversamente, se comparato con le spa, ovvero le for-profit a maggior peso nella grande dimensione, il coefficiente di "equilibrio" delle cooperative torna ad essere superiore, 1,11 vs. 0,95 in termini di solidità e 0,77 vs. 0,47 in termini di liquidità.

Tabella 24. Coefficiente di solidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,94	1,07	1,09	1,11	1,06
Spa	-	-	1,10	0,95	1,06
Srl	0,93	1,03	1,10	2,16	0,97

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Per quanto riguarda invece il coefficiente di valore aggiunto delle cooperative agricole, esso risulta inferiore a quello delle società di capitali, soprattutto nella piccola e media dimensione, dove minore è l'integrazione produttiva (Tabella 26). Nell'analisi della generazione di nuova ricchezza bisogna però tener conto anche delle differenti modalità della sua distribuzione ai proprietari dell'impresa. Nelle cooperative agricole essa avviene sottoforma di ristorno nei costi dell'impresa alla voce "Acquisti materie prime", mentre nelle for-profit essa si verifica successivamente e specificatamente nella *bottom line* del Conto Economico. Ne risente il coefficiente di valore aggiunto, determinando una compressione di quello cooperativo: 0,146 nelle coop vs. 0,160 e 0,211 rispettivamente nelle spa e nelle srl.

Tabella 25. Coefficiente di liquidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,67	0,66	0,72	0,77	0,71
Spa	-	-	0,77	0,47	0,71
Srl	0,45	0,61	0,59	1,27	0,54

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Anche per effetto di queste ultime considerazioni, nelle cooperative la quota di redditi destinati al lavoro risulta superiore a quella delle for-profit (0,712 vs. 0,620 delle spa e 0,655 delle srl). In particolare, nella grande dimensione l'attività produttiva cooperativa maggiormente *labour-intensive* determina una differenza ancora più rilevante rispetto alle srl: 0,687 vs. 0,450 delle srl.

Parallelamente, la ricchezza assorbita sottoforma di ammortamento dagli investimenti fissi registra dei valori tendenzialmente inferiori a quelli delle imprese for-profit, segnatamente 0,220 vs. 0,270 delle spa e 0,329 delle srl.

Concludendo, è interessante sottolineare come, anche nel settore agricolo, il costo del capitale di terzi abbia influenzato negativamente l'equilibrio economico delle srl di micro dimensione, nonostante il loro elevato grado di patrimonializzazione, decisamente superiore a quello delle cooperative. Contrariamente, nella grande dimensione le cooperative confermano le difficoltà finanziarie già emerse nell'analisi dei coefficienti di solidità e di liquidità. L'impatto del costo del capitale di terzi incide, infatti, in maniera nettamente superiore sulla gestione cooperativa: -0,045 vs. -0,025 delle srl. Nelle altre classi dimensionali, compresa quella micro, i risultati delle cooperative risultano invece superiori a quelli delle for-profit.

Tabella 26. Generazione e distribuzione della ricchezza per classe dimensionale e forma d'impresa - Agricoltura. Anno 2009

		0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Valore aggiunto (/X)	coop	0,262	0,130	0,128	0,131	0,146
	spa	-	-	0,239	0,078	0,160
	srl	0,279	0,214	0,178	0,110	0,211
Lavoro	coop	0,889	0,674	0,617	0,687	0,712
	spa	-	-	0,508	0,613	0,620
	srl	0,737	0,642	0,585	0,450	0,655
MOL	coop	0,111	0,326	0,383	0,313	0,288
	spa	-	-	0,492	0,387	0,380
	srl	0,263	0,358	0,415	0,550	0,345
Capitale	coop	0,193	0,227	0,256	0,204	0,220
	spa	-	-	0,239	0,140	0,270
	srl	0,427	0,275	0,203	0,398	0,329
MON	coop	-0,082	0,099	0,126	0,109	0,069
	spa	-	-	0,253	0,247	0,110
	srl	-0,164	0,084	0,212	0,152	0,016
Gestione finanziaria	coop	-0,073	-0,107	-0,079	-0,045	-0,074
	spa	-	-	-0,097	-0,042	0,087
	srl	-0,221	-0,130	-0,093	-0,025	-0,152
Residuo finale	coop	-0,155	-0,007	0,047	0,064	-0,005
	spa	-	-	0,156	0,205	0,198
	srl	-0,385	-0,046	0,119	0,127	-0,136

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

In linea generale, l'analisi del settore agricolo mette in evidenza come le differenti caratteristiche, sia dei processi produttivi che dei proprietari dell'impresa, siano determinanti nella definizione della destinazione del *surplus*. In particolare, per la media e grande dimensione ciò emerge chiaramente nelle differenze rilevate nell'ammontare del residuo finale, rispettivamente 0,047 vs. 0,156 di spa e 0,119 di srl e 0,064 vs. 0,205 di spa e 0,127 di srl.

Manifattura "stretta"

L'industria manifatturiera "stretta" non sembra essere un settore favorevole allo sviluppo delle cooperative. Il loro peso è infatti davvero marginale, precisamente pari allo 0,6% del valore settoriale della produzione (Tabella 27). L'unica classe in cui le cooperative presentano dei valori leggermente superiori è la micro dimensione, con un 1,4%.

Tabella 27. Coefficiente di mercato per classe dimensionale e forma d'impresa (in %) - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	1,4	0,6	0,3	0,5	0,6
Spa	1,9	20,8	64,7	79,1	55,5
Srl	96,7	78,7	34,9	20,4	44,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

La marginalità delle cooperative emerge chiaramente a partire dall'analisi della dimensione media (Tabella 28). Esse si caratterizzano infatti per un valore della produzione nettamente

inferiore anche alle srl⁸: 1,3 vs. 2,2 milioni di euro. In particolare, nella micro dimensione, la classe con la maggiore presenza cooperativa, il divario tra le due forme d'impresa risulta molto ampio, pure in termini di capitale investito (Tabella 29): 40 centesimi per ogni euro investito dalle srl.

Tabella 28. Produzione media per classe dimensionale e forma d'impresa (in migliaia di euro) - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	330	3.960	20.005	152.691	1.275
Spa	-	5.763	21.503	160.549	27.315
Srl	609	4.068	17.992	147.092	2.236

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Per converso, nelle altre classi, e in particolar modo nella media e grande dimensione, le cooperative presentano delle produzioni medie in linea o addirittura superiori alle for-profit (Tabella 28). Evidentemente le cooperative che riescono a superare la soglia dimensionale "critica" sono in grado di crescere in maniera appropriata.

Tabella 29. Coefficiente di capitale investito dalle cooperative per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
vs. spa	-	0,43	1,11	1,65	0,06
vs. srl	0,40	0,94	1,57	1,96	0,70

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'approfondimento dell'impiego dei fattori nel processo produttivo mostra nelle cooperative un'intensità di capitale simile alle altre imprese (Tabella 30), alla quale si contrappone però un utilizzo del lavoro decisamente più elevato (Tabella 31). Quest'ultimo aspetto è particolarmente enfatizzato nella micro dimensione.

Tabella 30. Coefficiente d'intensità del capitale per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Spa	-	0,06	0,05	0,04	0,04
Srl	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Nello specifico, i coefficienti registrati a livello aggregato nelle tre forme d'impresa sono i medesimi per quanto riguarda il capitale (0,04), mentre si differenziano significativamente se riferiti al lavoro impiegato, con uno 0,26 nelle coop e uno 0,15 e uno 0,18 rispettivamente nelle spa e nelle srl.

Tabella 31. Coefficiente d'intensità del lavoro per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,46	0,33	0,19	0,13	0,26
Spa	-	0,23	0,18	0,12	0,15
Srl	0,25	0,20	0,15	0,13	0,18

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Rispetto alle società di capitali, la copertura con mezzi propri delle risorse impiegate nell'attività manifatturiera risulta notevolmente più bassa nelle cooperative micro e medie, ma decisamente più elevata in quelle di piccole e grandi dimensioni (Tabella 32).

Tabella 32. Coefficiente di patrimonializzazione per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,19	0,32	0,27	0,52	0,38
Spa	-	0,40	0,37	0,34	0,36
Srl	0,29	0,28	0,32	0,35	0,30

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

La micro dimensione rappresenta il caso più interessante, in quanto al maggior peso cooperativo corrisponde una produzione media decisamente inferiore a quella delle srl, precisamente all'incirca la metà: 330 vs. 609 mila euro (Tabelle 27 e 28). Dallo studio degli indicatori, sia di lungo che di breve periodo, emerge come ciononostante in tale classe le cooperative si contraddistinguono per un miglior equilibrio tra entrate e uscite: in termini di solidità, 1,21 vs. 1,17 delle srl (Tabella 33); in termini di liquidità, 0,85 vs. 0,82 delle srl (Tabella 34).

Tabella 33. Coefficiente di solidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	1,21	1,54	1,26	1,75	1,53
Spa	-	1,37	1,43	1,29	1,32
Srl	1,17	1,39	1,46	1,53	1,35

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

In linea generale, l'unico intervallo di produzione che nelle cooperative evidenzia dei problemi di bilanciamento tra le fonti e gli impieghi è quello medio. Al contrario, oltre i 50 milioni di euro di *turn-over* l'equilibrio finanziario della forma cooperativa è migliore di quello delle for-profit: in termini di solidità, 1,75 vs. 1,29 delle spa e 1,53 delle srl (Tabella 33); in termini di liquidità, 1,45 vs. 0,87 delle spa e 0,98 delle srl (Tabella 34).

Tabella 34. Coefficiente di liquidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,85	1,07	0,72	1,45	1,07
Spa	-	0,89	0,90	0,87	0,88
Srl	0,82	0,91	0,96	0,98	0,90

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Nell'analisi della generazione di nuova ricchezza conviene soffermarsi sulla micro e sulla grande dimensione (Tabella 35). Nel primo caso le cooperative si sviluppano agendo più sul lavoro che sul capitale, mentre nel secondo esse utilizzano i fattori produttivi con la stessa intensità delle altre imprese, presentando però una patrimonializzazione e una capitalizzazione nettamente superiori.

Partendo con le cooperative di micro dimensione, si rileva come esse si caratterizzino rispetto alle srl per una maggiore integrazione produttiva, che determina una differenza significativa nei coefficienti di valore aggiunto: 0,477 vs. 0,300 delle srl. In aggiunta, nel modello cooperativo quasi l'intera totalità dei redditi è destinata al lavoro: 0,967 vs. 0,847 delle srl. Nelle cooperative sia l'incidenza degli ammortamenti che l'impatto della gestione finanziaria risultano inoltre decisamente inferiori nelle cooperative: rispettivamente 0,085 vs. 0,162 delle srl e -0,028 vs. -0,055 delle srl. La minore patrimonializzazione non penalizza perciò le cooperative neppure sottoforma di un maggior impatto del costo del capitale. Al contrario, il residuo finale risulta leggermente inferiore nelle cooperative, ma ciò si spiega con la maggiore destinazione di redditi al lavoro, che a questo punto rappresenta il vero elemento distintivo.

Con riferimento alla grande dimensione, le cooperative si dimostrano invece del tutto simili alle società di capitali. Esse sono interessate, infatti, dalle medesime modalità di distribuzione della ricchezza, distinguendosi però per dei coefficienti di valore aggiunto, ma soprattutto di residuo finale, superiori a quelli delle for-profit.

Tabella 35. Generazione e distribuzione della ricchezza per classe dimensionale e forma d'impresa - Manifattura. Anno 2009

		0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Valore aggiunto (/X)	coop	0,477	0,375	0,226	0,223	0,316
	spa	-	0,271	0,252	0,194	0,218
	srl	0,300	0,263	0,229	0,214	0,254
Lavoro	coop	0,967	0,893	0,826	0,590	0,829
	spa	-	0,856	0,716	0,620	0,682
	srl	0,847	0,745	0,654	0,598	0,728
MOL	coop	0,033	0,107	0,174	0,410	0,171
	spa	-	0,144	0,284	0,380	0,318
	srl	0,153	0,255	0,346	0,402	0,272
Capitale	coop	0,085	0,112	0,194	0,176	0,129
	spa	-	0,213	0,196	0,204	0,204
	srl	0,162	0,145	0,168	0,167	0,157
MON	coop	-0,052	-0,004	-0,020	0,234	0,041
	spa	-	-0,069	0,089	0,176	0,114
	srl	-0,009	0,109	0,178	0,235	0,114
Gestione finanziaria	coop	-0,028	-0,031	-0,055	0,000	-0,024
	spa	-	-0,063	-0,045	-0,013	-0,016
	srl	-0,055	-0,052	-0,035	-0,008	-0,042
Residuo finale	coop	-0,080	-0,035	-0,075	0,234	0,017
	spa	-	-0,133	0,044	0,163	0,098
	srl	-0,064	0,057	0,143	0,228	0,072

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Industria alimentare e delle bevande

L'analisi dell'industria alimentare e delle bevande fa emergere un quadro completamente diverso da quello osservato per la manifattura "stretta". Nel comparto alimentare le cooperative riacquistano infatti una certa rilevanza, esibendo una quota di mercato del 10,5% (Tabella 36). In particolare, le incidenze percentuali più elevate si registrano nella micro e nella grande dimensione, rispettivamente con un 12,8% e un 12,3%.

Tabella 36. Coefficiente di mercato per classe dimensionale e forma d'impresa (in %) - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	12,8	11,3	5,1	12,3	10,5
Spa	2,5	18,0	52,9	72,8	58,6
Srl	84,6	70,7	42,0	14,9	31,0

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

In questo caso, la dimensione media delle cooperative ritorna ad essere nettamente superiore a quella delle srl: 7,8 vs. 3,8 milioni di euro (Tabella 37). Nella grande dimensione essa supera significativamente anche quella delle spa⁹: 247,2 vs. 185,3 milioni di euro.

Tabella 37. Produzione media per classe dimensionale e forma d'impresa (in migliaia di euro) - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	521	4.172	19.080	247.166	7.796
Spa	-	5.986	23.347	185.290	45.070
Srl	564	4.499	18.590	144.177	3.824

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Con l'eccezione della micro dimensione (-25%), le cooperative mobilitano inoltre più capitale delle srl: 1,73 per ogni euro investito dall'impresa di capitali in questione (Tabella 38). Peraltro, nell'intervallo di produzione oltre i 50 milioni di euro, la forma cooperativa riesce a ridurre notevolmente anche il *deficit* con le spa (-9%).

Tabella 38. Coefficiente di capitale investito dalle cooperative per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
vs. spa	-	0,55	0,69	0,91	0,14
vs. srl	0,75	1,21	1,17	1,50	1,73

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'analisi del processo produttivo evidenzia però come in realtà esso sia meno *capital intensive* nelle cooperative (Tabella 39): a livello aggregato, 0,02 vs. 0,04 sia di spa che di srl. L'apporto del lavoro risulta invece sostanzialmente simile (Tabella 40): a livello aggregato, 0,09 vs. 0,09 delle spa e 0,10 delle srl.

Tabella 39. Coefficiente d'intensità del capitale per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,04	0,03	0,03	0,02	0,02
Spa	-	0,06	0,05	0,04	0,04
Srl	0,06	0,04	0,03	0,05	0,04

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

L'unica differenza abbastanza rilevante si registra nella piccola dimensione, con uno 0,08 nelle cooperative contro uno 0,14 e uno 0,11 rispettivamente nelle spa e nelle srl.

Tabella 40. Coefficiente d'intensità del lavoro per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,17	0,08	0,07	0,09	0,09
Spa	-	0,14	0,10	0,09	0,09
Srl	0,18	0,11	0,08	0,07	0,10

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Dal punto di vista finanziario, le cooperative si contraddistinguono per una diffusa minore patrimonializzazione (Tabella 41): a livello aggregato, 0,22 vs. 0,36 delle spa e 0,31 delle srl.

Tabella 41. Coefficiente di patrimonializzazione per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,17	0,18	0,21	0,24	0,22
Spa	-	0,40	0,33	0,36	0,36
Srl	0,28	0,27	0,27	0,45	0,31

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Tale condizione si ripercuote in questo caso negativamente anche sulla liquidità dell'impresa (Tabella 43), trasversalmente a tutte le classi dimensionali e in maniera particolare nella grande dimensione. Con riferimento all'aggregato settoriale si segnalano i seguenti coefficienti finanziari di breve periodo: 0,61 nelle cooperative e 0,89 e 0,86 rispettivamente nelle spa e nelle srl¹⁰. Per quanto riguarda invece l'equilibrio di lungo periodo (Tabella 42), il piano di finanziamento predisposto dalle cooperative riesce a coprire gli investimenti in modo pressoché simile alle altre imprese: 1,05 vs. 1,11 delle spa e 1,15 delle srl.

Tabella 42. Coefficiente di solidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	1,00	1,17	1,10	1,02	1,05
Spa	-	1,19	1,07	1,13	1,11
Srl	0,94	1,10	1,13	1,49	1,15

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

¹⁰ Le cooperative agricole appartenenti a questo settore si caratterizzano nella maggior parte dei casi per cicli produttivi tendenzialmente lunghi, che richiedono, per esempio, l'invecchiamento del vino oppure la stagionatura dei formaggi. Ciononostante, anche considerando il valore della merce in magazzino, gli indicatori delle cooperative, soprattutto con riferimento alla grande dimensione (1,02 vs. 1,26 delle spa e 1,45 delle srl), si mantengono inferiori a quelli delle società di capitali (a livello aggregato, 1,03 vs. 1,21 delle spa e 1,13 delle srl).

Nella grande dimensione e soprattutto rispetto alle società a responsabilità limitata, si evince come, nonostante un livello medio di produzione nettamente superiore (247 vs. 144 milioni di euro), il maggior capitale investito dalle cooperative (+50%), associato anche a una significativa sottopatrimonializzazione (0,24 vs. 0,45), influisca negativamente sul grado di equilibrio tra le entrate e le uscite delle cooperative: in termini di solidità, 1,02 vs. 1,49 delle srl; in termini di liquidità, 0,68 vs. 1,25 delle srl.

Tabella 43. Coefficiente di liquidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,51	0,47	0,60	0,68	0,61
Spa	-	0,80	0,78	0,95	0,89
Srl	0,65	0,79	0,84	1,25	0,86

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Per quanto concerne la generazione di nuova ricchezza, nelle cooperative operanti nel settore dell'industria alimentare e delle bevande si registrano dei coefficienti inferiori (Tabella 44): a livello aggregato, 0,125 vs. 0,184 delle spa e 0,172 delle srl. In questo caso i risultati sono influenzati dal diverso assetto proprietario, che, come chiarito in precedenza a proposito delle cooperative agricole, si ripercuote sulla distribuzione del *surplus*. Tale aspetto condiziona in seguito anche gli altri indicatori. In particolare, nelle cooperative la quota di reddito destinata al lavoro risulta all'incirca di 20 punti percentuali superiore, 0,737 vs. 0,505 di spa e 0,566 di srl, e quella assorbita dagli ammortamenti simile alle for-profit, 0,170 vs. 0,215 di spa e 0,233 di srl; nonostante nel processo produttivo cooperativo l'intensità del primo fattore fosse analoga e l'intensità del secondo fosse la metà di quelle osservate nelle società di capitali.

Tabella 44. Generazione e distribuzione della ricchezza per classe dimensionale e forma d'impresa - Industria alimentare. Anno 2009

		0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Valore aggiunto (/X)	coop	0,200	0,126	0,114	0,121	0,125
	spa	-	0,205	0,186	0,183	0,184
	srl	0,237	0,184	0,145	0,168	0,172
Lavoro	coop	0,863	0,660	0,630	0,756	0,737
	spa	-	0,666	0,553	0,481	0,505
	srl	0,743	0,618	0,541	0,445	0,566
MOL	coop	0,137	0,340	0,370	0,244	0,263
	spa	-	0,334	0,447	0,519	0,495
	srl	0,257	0,382	0,459	0,555	0,434
Capitale	coop	0,178	0,231	0,259	0,142	0,170
	spa	-	0,306	0,246	0,199	0,215
	srl	0,266	0,193	0,221	0,270	0,233
MON	coop	-0,041	0,109	0,111	0,102	0,094
	spa	-	0,028	0,201	0,321	0,280
	srl	-0,009	0,189	0,237	0,285	0,202
Gestione finanziaria	coop	-0,084	-0,114	-0,101	-0,055	-0,070
	spa	-	-0,083	-0,075	-0,012	-0,029
	srl	-0,090	-0,074	-0,070	-0,012	-0,058
Residuo finale	coop	-0,125	-0,005	0,010	0,047	0,024
	spa	-	-0,055	0,126	0,309	0,251
	srl	-0,099	0,115	0,168	0,273	0,144

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

In aggiunta, ad esclusione della micro dimensione, l'incidenza negativa del saldo della gestione finanziaria risulta più elevata nelle cooperative: a livello aggregato, -0,070 vs. -0,029 per le spa e -0,059 per le srl. Anche sul fronte del costo del capitale, la grande dimensione rappresenta la classe con il maggiore differenziale negativo rispetto alle società di capitali: -0,055 vs. -0,012 per entrambe le for-profit.

In virtù delle caratteristiche proprie delle cooperative con trasformazione di prodotti agricoli, e dunque della loro particolare distribuzione del *surplus*, esse presentano un residuo finale decisamente inferiore alle società di capitali: a livello aggregato, 0,024 vs. 0,251 di spa e 0,144 di srl.

Servizi "stretti"

I servizi "stretti" costituiscono un altro settore ad elevata presenza cooperativa. La quota di mercato evidenzia un peso economico superiore all'8% (Tabella 45). La rilevanza delle cooperative emerge in particolare nelle classi micro, piccola e media, con delle quote rispettivamente del 12,3%, del 13,2% e del 10,4%.

Tabella 45. Coefficiente di mercato per classe dimensionale e forma d'impresa (in %) - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	12,3	13,2	10,4	2,9	8,3
Spa	2,6	16,0	46,9	76,9	43,9
Srl	85,1	70,8	42,7	20,2	47,7

Fonte: elaborazioni su dati *In.balance*

Diversamente che nella manifattura, nel terziario "stretto" la dimensione media delle cooperative supera quella delle srl, 1,02 vs. 0,88 milioni di euro di valore della produzione (Tabella 46).

Tabella 46. Produzione media per classe dimensionale e forma d'impresa (in migliaia di euro) - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	335	4.027	19.950	116.666	1.023
Spa	-	4.987	21.509	240.109	20.410
Srl	341	3.897	18.788	153.221	882

Fonte: elaborazioni su dati *In.balance*

Un valore medio inferiore si rileva solamente in relazione alla grande dimensione, soprattutto con riferimento alle spa¹¹. Per quanto riguarda gli altri intervalli di produzione, i valori delle cooperative nella micro e nella piccola e media dimensione sono rispettivamente in linea e superiori a quelli delle srl. Nelle ultime due classi le spa presentano invece delle produzioni medie leggermente più elevate.

Tabella 47. Coefficiente di capitale investito dalle cooperative per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
vs. spa	-	0,13	0,39	0,16	0,02
vs. srl	0,38	0,62	0,75	0,50	0,58

Fonte: elaborazioni su dati *In.balance*

Le cooperative operanti nel terziario si distinguono nettamente dalle imprese for-profit. Il processo produttivo si caratterizza infatti per un'intensità del capitale nettamente inferiore. I livelli di capitale investito sono pari rispettivamente al 2% e al 56% di quelli di spa e di srl e la quota di risorse impiegate per euro di produzione risulta dello 0,02 nelle cooperative, a fronte di uno 0,07 nelle spa e di uno 0,05 nelle srl (Tabelle 47 e 48). Tale peculiarità interessa tutte le classi dimensionali.

Tabella 48. Coefficiente d'intensità del capitale per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,03	0,02	0,02	0,01	0,02
Spa	-	0,08	0,06	0,06	0,07
Srl	0,06	0,04	0,04	0,06	0,05

Fonte: elaborazioni su dati *In.balance*

Per converso, ciò che contraddistingue ulteriormente il processo produttivo cooperativo è l'utilizzo del fattore lavoro (Tabella 49). Nelle cooperative esso è doppio di quello delle for-profit, mostrando a livello aggregato un coefficiente dello 0,46, rispetto allo 0,22 delle spa e allo 0,21 delle srl. Tale caratteristica è rintracciabile in ciascun intervallo di produzione.

Tabella 49. Coefficiente d'intensità del lavoro per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,52	0,50	0,40	0,35	0,46
Spa	-	0,29	0,28	0,20	0,22
Srl	0,25	0,23	0,19	0,11	0,21

Fonte: elaborazioni su dati *In.balance*

Passando all'analisi finanziaria, nelle cooperative del terziario emerge una significativa e diffusa minore patrimonializzazione rispetto ad entrambe le forme di società di capitali, che fa segnare complessivamente uno 0,22 vs. uno 0,43 e uno 0,35 rispettivamente per le spa e le srl (Tabella 50). Ciò non produce però squilibri tra entrate e uscite. Le cooperative mostrano, infatti, in tutte le classi dimensionali degli indicatori, tanto di solidità (Tabella 51), quanto di liquidità (Tabella 52), superiori a quelli delle for-profit. A livello aggregato, si evidenzia un equilibrio di lungo periodo dell'1,27 vs. un 1,04 delle spa e uno 0,94 delle srl, mentre per quanto riguarda quello di breve periodo si segnala un 1,08 per le cooperative vs. un 1,00 nelle spa e uno 0,89 nelle srl.

Tabella 50. Coefficiente di patrimonializzazione per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	0,22	0,17	0,28	0,20	0,22
Spa	-	0,40	0,39	0,38	0,43
Srl	0,39	0,28	0,35	0,28	0,35

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Alla luce delle differenti caratteristiche dei processi produttivi, nelle cooperative si rilevano dei coefficienti di valore aggiunto superiori a quelli delle società di capitali, che ne dimostrano la maggiore integrazione verticale (Tabella 53). Nell'aggregato settoriale è possibile infatti apprezzare lo 0,492 delle cooperative contro lo 0,315 e lo 0,288 rispettivamente di spa e srl.

Tabella 51. Coefficiente di solidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	1,20	1,38	1,24	1,45	1,27
Spa	-	0,92	1,08	1,08	1,04
Srl	0,97	1,06	1,04	0,84	0,98

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Il ruolo strategico del lavoro nell'attività produttiva cooperativa comporta una quasi totale destinazione della nuova ricchezza prodotta a tale fattore: il 93,6% vs. il 71,3% delle spa e il 71,7% delle srl. L'impatto degli ammortamenti risulta inoltre decisamente più contenuto, con uno 0,042 nelle cooperative, a fronte di circa uno 0,20 nelle altre imprese.

Infine, si può notare come l'incidenza della gestione finanziaria sia tenuta adeguatamente sotto controllo anche dalle cooperative.

Tabella 52. Coefficiente di liquidità per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

	0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Coop	1,04	1,09	1,11	1,13	1,08
Spa	-	0,72	1,00	1,08	1,00
Srl	0,84	0,97	0,97	0,80	0,89

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Il coefficiente di residuo finale esprime l'essenza e, al tempo stesso, descrive la differenza dei due modelli produttivi. A livello settoriale, esso corrisponde nelle cooperative a 1 centesimo per ogni euro di valore aggiunto, distanziandosi notevolmente dai quasi 11 centesimi registrati nelle for-profit. Tale esito scaturisce dalla "specificità" di queste imprese cooperative (generalmente di produzione e lavoro o sociale), che assorbe quasi tutta la ricchezza prodotta.

Tabella 53. Generazione e distribuzione della ricchezza per classe dimensionale e forma d'impresa - Terziario. Anno 2009

		0 2	2 10	10 50	>50	Totale
Valore aggiunto (/X)	coop	0,546	0,534	0,431	0,388	0,492
	spa	-	0,383	0,377	0,290	0,315
	srl	0,324	0,305	0,264	0,208	0,288
Lavoro	coop	0,945	0,943	0,922	0,912	0,936
	spa	-	0,764	0,741	0,687	0,713
	srl	0,761	0,743	0,704	0,528	0,717
MOL	coop	0,055	0,057	0,078	0,088	0,064
	spa	-	0,236	0,259	0,313	0,287
	srl	0,239	0,257	0,296	0,472	0,283
Capitale	coop	0,055	0,033	0,040	0,033	0,042
	spa	-	0,212	0,161	0,220	0,209
	srl	0,183	0,135	0,163	0,271	0,176
MON	coop	0,000	0,023	0,038	0,056	0,023
	spa	-	0,024	0,098	0,093	0,078
	srl	0,056	0,122	0,133	0,201	0,107
Gestione finanziaria	coop	-0,014	-0,012	-0,008	-0,004	-0,011
	spa	-	0,072	-0,015	-0,001	0,031
	srl	0,022	-0,015	-0,021	-0,016	-0,001
Residuo finale	coop	-0,014	0,011	0,031	0,052	0,011
	spa	-	0,097	0,084	0,092	0,109
	srl	0,078	0,107	0,112	0,185	0,106

Fonte: elaborazioni su dati In.balance

Conclusioni

Il confronto tra indicatori di performance di cooperative, spa e srl fornisce alcuni importanti elementi conoscitivi soprattutto sulle imprese cooperative.

In primo luogo, esse non rappresentano un fenomeno trascurabile nel sistema economico italiano. La teoria convenzionale sembra riuscire a spiegare, in modo parziale, solo le difficoltà delle cooperative di lavoro ad emergere nei settori manifatturieri, laddove la strategicità del capitale nell'attività produttiva è elevata, ma non può essere assolutamente estesa all'intera cooperazione. Infatti, se l'attenzione si concentra sulle attività di trasformazione di prodotti agricoli, la rilevanza cooperativa risulta estremamente significativa anche nel manifatturiero. Già questa osservazione mette in luce le debolezze delle prime teorie della cooperazione, debolezze che risultano ancora più evidenti se si considera la presenza assai rilevante della cooperazione di lavoro nel terziario. In questo caso, il lavoro è il fattore strategico della produzione e le cooperative dimostrano una maggiore capacità di competere con le imprese for-profit. Non solo in termini di quote di mercato, ma anche e, soprattutto, dal punto di vista dell'equilibrio finanziario.

In particolare, nei servizi si osserva come le attività di interesse generale, quali l'assistenza sociale, rappresentino un ulteriore settore a "vocazione" cooperativa. Data la natura pubblica o quasi pubblica di queste attività e la difficoltà di monitorare un fattore lavoro spesso altamente specializzato, la conformazione proprietaria e di governance delle cooperative sociali costituisce un forte vantaggio competitivo, che si traduce in quote di mercato significative e in una situazione economico-finanziaria nettamente migliore delle società di capitali¹².

¹² Per quanto riguarda la sanità e assistenza sociale si registrano i seguenti coefficienti. Mercato: 34,7% coop, 27,8% spa e 37,5% srl. Solidità: 1,39 coop; 0,90 spa e 1,08 srl. Liquidità: 1,25 coop; 0,89 spa e 1,08 srl.

La significativa presenza di cooperative nel settore agricolo evidenzia l'importante funzione svolta da un'architettura istituzionale diversa dall'impresa tradizionale, soprattutto in quanto capace di risolvere i fallimenti del mercato tipici di questo settore, con particolare riferimento sia alle condizioni monopsonistiche che penalizzano i contadini, che alla tutela degli investimenti specifici nella qualità della loro produzione e dunque alla loro adeguata remunerazione.

Per quanto riguarda le cooperative alimentari al dettaglio, invece, il caso italiano diverge dall'interpretazione diffusa secondo cui esse sarebbero destinate a scomparire con l'aumento della concorrenza. La rilevanza economica e i migliori indicatori gestionali rispetto alle for-profit di questo tipo di cooperative sottolineano che un'elevata concorrenza nel mercato non è sufficiente per annullare la loro utilità e la loro presenza. In Italia la cooperazione di consumo è riuscita ad acquisire una posizione dominante all'interno della grande distribuzione, grazie a un livello significativo di investimenti nella partecipazione e nel controllo di altre società, che le hanno consentito di svilupparsi particolarmente, fino a raggiungere dimensioni decisamente rilevanti e distintive rispetto ai *competitor*.

Concludendo, l'analisi comparata riferita al caso italiano dimostra che le cooperative non sono interessate da squilibri determinati dalla loro natura, ma che, all'opposto, esse si contraddistinguono generalmente per indicatori più equilibrati rispetto alle società di capitali. Ciò sembra inoltre conseguire dalla possibilità per le cooperative di avere quali proprietari dell'impresa i fattori o le risorse strategici (lavoro, materia prima, ecc.) per l'attività economica svolta.

Alla luce anche dei risultati emersi sotto il profilo finanziario nelle cooperative di produzione-lavoro (manifattura "stretta"), risulta ancora più evidente come le debolezze attribuite alle cooperative siano frutto più di semplificazioni teoriche che di analisi empiriche approfondite. La presenza e il peso più o meno ampi delle cooperative non dipendono quindi da una loro scarsa efficienza o capacità di operare in equilibrio, ma dalle caratteristiche delle attività economiche, che talvolta si traducono in vantaggi competitivi specifici rispetto alle altre forme d'impresa. In questi casi le cooperative sono in grado di diffondersi e di svilupparsi in maniera rilevante.

11. Il legame tra le cooperative di credito e le imprese italiane

Carlo Borzaga¹, Ivana Catturani¹

■ Introduzione

La difficoltà di accesso al credito rallenta lo sviluppo e la crescita soprattutto delle piccole e medie imprese (di seguito PMI). Questo perché la dimensione ridotta non permette loro di utilizzare altre fonti di finanziamento, come, ad esempio, il ricorso al mercato azionario. Inoltre le PMI sono considerate "debitori opachi" per la difficoltà di fornire al finanziatore le informazioni richieste per la valutazione della sua rischiosità. Questa inadeguatezza si traduce in condizioni di credito meno favorevoli per le PMI sia in termini di tassi di interesse che di quantità di credito erogato. In Italia, il problema è accentuato anche dalla minor capacità delle PMI di lavorare in rete. In particolare, le piccole imprese innovative devono affrontare maggiori costi di finanziamento esterno, date le difficoltà nella valutazione delle loro attività (Magri, 2007). Queste difficoltà si sono acuite in Italia a seguito sia della crisi finanziaria iniziata nel 2007 che della standardizzazione delle informazioni richieste dalla regolamentazione internazionale.

Il processo di liberalizzazione avviato nel 1992, ha profondamente modificato il sistema bancario italiano, avviando un processo che ha ridotto drasticamente il numero di intermediari. A vent'anni dall'introduzione del Testo Unico Bancario, il sistema bancario in Italia è basato principalmente su due gruppi di banche: cinque grandi gruppi bancari che nel 2012 rappresentavano il 49,4 per cento del mercato, e un universo variegato di piccole banche (Banca d'Italia, 2013). Tra queste, il gruppo più numeroso è costituito dalle Banche di Credito Cooperativo, che assieme alle Banche Popolari rientrano sotto l'etichetta di banche cooperative. Esistono differenze sostanziali tra questi due gruppi di banche cooperative. Secondo il Testo Unico (art. 35), le Banche di Credito Cooperative (BCC) sono tali se svolgono la loro attività in maniera "prevalente" con i soci, per cui almeno la metà delle attività di rischio ponderate della banca deve essere diretta verso di loro. Esse perseguono l'obiettivo di massimizzare "l'utilità sociale" piuttosto che i profitti (Federcasse, 2013) e pertanto possono distribuire ai soci non più del 30% degli utili. Esse solitamente offrono condizioni finanziarie migliori ai soci rispetto ai clienti non soci. Le Banche Popolari, anche se di proprietà di soci, hanno dimensioni molto più grandi e non hanno vincoli sulla redistribuzione degli utili e sulla loro operatività sia a livello territoriale che per tipologia di clienti. Non sono inoltre soggette all'obbligo di mutualità prevalente nei confronti dei soci. Per questa ragione sono considerate più vicine alle banche commerciali che al modello cooperativo delle BCC.

Le BCC ricoprono un ruolo strategico nel sistema bancario italiano. Secondo i dati della Relazione Annuale della Banca d'Italia, nel 2012 rappresentavano il 55,8% degli intermediari bancari italiani, con 394 banche e una rete di oltre 4.400 filiali. Tra il 1994 e il 2011 il numero degli sportelli è aumentato del 96%, con un tasso di crescita annuale del 5,7%. Esiste una BCC in circa un terzo dei comuni italiani e in più di 500 comuni il credito cooperativo locale è l'unica istituzione finanziaria (Federcasse, 2013). Questa presenza, anche in cittadine remote fa delle BCC un elemento chiave per lo sviluppo locale.

Diversamente da quanto pronosticato all'inizio del processo di liberalizzazione, che ha preso il via con l'approvazione nel 1992 del Testo Unico Bancario, le BCC hanno ampliato la loro

¹ Università degli Studi di Trento ed Euricse.

presenza nel settore bancario. In particolare, la loro quota di mercato relativa agli impieghi è aumentata dal 4,9% del 1999 al 8,1% del 2009. Durante la fase più acuta della crisi finanziaria avviata nel 2007, le BCC sono state vitali per l'economia mantenendo un tasso positivo di crescita dei prestiti anche quando le maggiori banche registravano un tasso negativo. Nel 2009, mentre le BCC aumentavano del 6,2% gli impieghi, i grandi gruppi bancari registravano un tasso di crescita negativo pari a -1,7% (Banca d'Italia, 2012).

Anche se influente a livello generale, la vera forza del credito cooperativo si ha nel legame con il territorio. La conoscenza che le banche cooperative hanno della comunità locale dà loro un vantaggio competitivo nel risolvere i problemi di agenzia, assegnando in modo efficiente il livello di rischiosità dei clienti. Questo ha permesso loro di proporre prodotti finanziari che rispondono alle esigenze delle piccole e medie imprese, comprese consulenze su programmi di sostegno pubblico (EACB, 2006). Il risultato è un rapporto privilegiato tra PMI e BCC. Come ha sottolineato Mario Draghi (2009), oltre il 50% del credito fornito a PMI è distribuito da filiali in prossimità della sede della ditta. I prestiti delle BCC nei confronti delle PMI sono aumentati dal 13% del 1999 al 21% nel 2009. Nello stesso periodo, la quota di prestiti alle famiglie produttrici ha registrato un incremento dal 13 al 17%. Considerando la composizione settoriale del mercato del credito delle BCC, le industrie a cui sono indirizzate le maggiori quote degli impieghi nel 2009 erano state le costruzioni e il settore immobiliare, con una quota del 21% ciascuno. Va notato, tuttavia, che nel tempo le BCC hanno ampliato anche la quota di prestiti indirizzati a imprese di maggiori dimensioni, una tipologia di clientela non usuale per le BCC. Questo fatto in parte smentisce la visione stereotipata delle BCC come banche legate necessariamente alle piccole dimensioni. La domanda a cui si vuole rispondere in questo capitolo riguarda le caratteristiche delle aziende che ricevono prestiti dalle BCC, per verificare se la visione tradizionale di piccole banche cooperative che prestano a piccole aziende locali sia ancora valida. Le aziende investigate sono quelle legate all'industria manifatturiera e al settore dei servizi per la produzione, per vedere che ruolo giocano le BCC in un settore che comunemente viene di solito visto come finanziato soprattutto da istituti di credito commerciali. Poiché il campione comprende non solo imprese tradizionali, ma anche imprese cooperative è possibile verificare eventuali differenze di comportamento delle BCC legate alla proprietà d'impresa.

Il lavoro è organizzato come segue: il primo paragrafo esamina la letteratura e si sofferma su alcune riflessioni teoriche; il secondo paragrafo definisce la metodologia di analisi ed esamina i risultati; infine vengono presentate alcune riflessioni conclusive.

■ 11.1. L'intermediazione finanziaria: uno sguardo alla teoria

Il settore bancario ha un ruolo fondamentale nello sviluppo economico di un territorio. Concentrandosi sulle banche cooperative, l'attenzione dei ricercatori si è rivolta soprattutto all'impatto che il credito cooperativo ha sullo sviluppo locale e il legame privilegiato con le PMI (Petersen, Raghuram, 1994; Lucchetti *et al.*, 2001; Goglio, 2007; Palomo Zurdo, Sanchis Palacio, 2008). In particolare, nel caso italiano, Goglio (2007) ha mostrato come le BCC abbiano avuto un impatto decisivo sullo sviluppo locale di aree caratterizzate da una fitta rete di sportelli, come al Centro ed al Nord-est. Grazie alla liquidità concessa alle PMI, queste aree sono state in grado di svilupparsi e di crescere (Alessandrini, Zazzaro, 2001; Alessandrini *et al.*, 2003). Tuttavia, Bonaccorsi di Patti e Gobbi (2001), analizzando l'impatto della liberalizzazione bancaria in Italia sulla disponibilità di credito alle piccole imprese, hanno verificato che le banche più grandi sono associate ad un maggiore volume di credito ai piccoli creditori. Questo risultato sembra smentire la visione tradizionale secondo cui le grandi banche ignorano i piccoli creditori perché considerati meno trasparenti.

A livello internazionale, evidenze empiriche confermano l'importanza delle banche di relazione, tra cui le banche cooperative, in termini di disponibilità di credito per le PMI, di tassi di interessi ridotti e di condizioni finanziarie agevolate (Petersen, Raghuram, 1994; Berger, Udell, 1995; Cole, 1998).

La crisi finanziaria ha dato un nuovo impulso allo studio del diverso atteggiamento delle

banche cooperative rispetto alle banche commerciali. Come sottolineato da Tarantola (2012), le BCC sono state una risorsa soprattutto nel periodo peggiore della crisi, quando, grazie al loro supporto all'economia, hanno giocato un ruolo di stabilizzazione dell'offerta di credito a famiglie e imprese. Secondo Birchall e Ketilson (2009, p. 8), questo è reso possibile grazie alla capacità delle banche cooperative di accumulare risorse in tempi favorevoli, data anche la loro anima *not-for-profit*. In particolare, le BCC sono particolarmente importanti in quei paesi, come la Germania, l'Italia, gli Stati Uniti e il Canada, dove le banche di relazione hanno una più lunga tradizione (Birchall, Hammond Ketilson, 2009).

Secondo la teoria dell'intermediazione bancaria, le piccole banche locali, tra cui le banche cooperative specializzate nella raccolta di informazioni personali, sono in grado di limitare il problema del razionamento del credito delle PMI. La loro abilità nel raccogliere dati in maniera informale consente di ridurre le asimmetrie informative soprattutto rispetto al rischio di *default* aziendale. Infatti, spesso, le PMI sono costrette a sostenere condizioni di finanziamento sfavorevoli perché considerate poco trasparenti. Il rischio per queste aziende è di non rispondere in maniera adeguata agli standard rigidi richiesti dalle banche non relazionali. Mentre il prestito legato alle transizioni, e che fonda la valutazione del rischio aziendale su informazioni standard, è più oneroso per le PMI, il prestito relazione è più flessibile e meglio si adatta a questi clienti. Grazie al rapporto di fiducia basato sulla conoscenza personale e continuata tra banca e cliente, la banca relazionale è meglio in grado di valutare il rischio del cliente e di offrire il tasso di interesse più adeguato.

Le caratteristiche sottolineate in precedenza non sono però peculiari delle sole BCC. Infatti anche le piccole banche locali, anche se non cooperative, sfruttano la vicinanza con il cliente per raccogliere informazioni. Cosa rende quindi le BCC diverse? La peculiarità delle banche cooperative risiede nella loro struttura proprietaria. La coincidenza tra proprietari e clienti della banca permette, infatti, di ridurre ulteriormente le asimmetrie informative presenti nel rapporto tra banca e cliente. La proprietà cooperativa della banca riduce, quindi, la possibilità di comportamenti di azzardo morale. Da un punto di vista teorico, la proprietà dei soci costituisce una struttura di incentivi ottimale per l'attività di prestito (Turati, 2004). Il risultato finale è un minor razionamento del credito soprattutto nei confronti dei creditori più opachi. Questo modo di operare però non è esente da rischi. Le imprese che si affidano alle BCC potrebbero infatti essere imprese giudicate troppo rischiose da banche che, essendo più strutturate, sono state in grado di individuare meglio la capacità di ripagare il debito. Il risultato finale è una riduzione della qualità del credito.

Le dimensioni ridotte delle BCC definiscono in qualche modo il tipo di clientela da esse privilegiata. La piccola scala pare limitare l'azione delle BCC alle aziende di dimensioni simili. È infatti troppo rischioso per una banca cooperativa investire in imprese di grandi dimensioni. La diversificazione dei rischi impone inoltre investimenti indirizzati a una pluralità di piccole e medie imprese. Il problema che ne deriva è che così facendo la BCC rimane locale ed è soggetta a rischi idiosincrici.

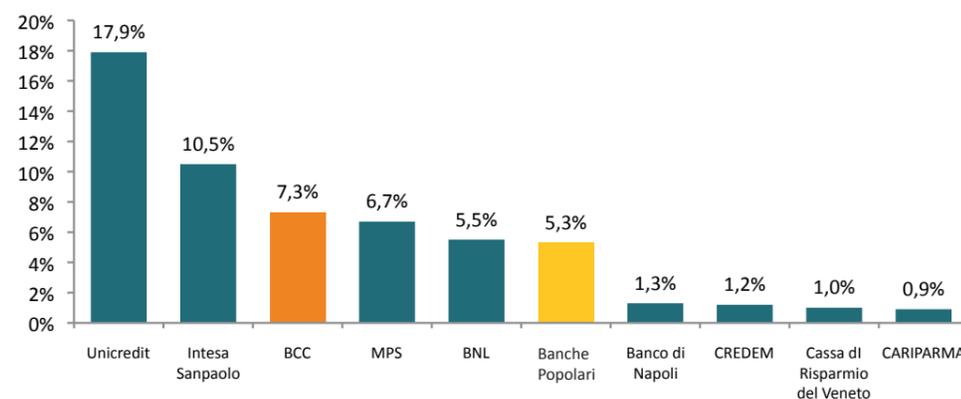
■ 11.2. Quali sono le imprese che si affidano alle Banche di Credito Cooperativo?

Alcune delle riflessioni di carattere teorico cui si è fatto accenno nel paragrafo precedente possono essere testate a livello empirico. Per far questo, sono stati raccolti dati su un campione rappresentativo di imprese impegnate nel settore manifatturiero e nei servizi alla produzione. La scelta del settore non è casuale, in quanto è uno di quelli trainanti l'economia italiana. L'obiettivo è di individuare quali siano gli elementi che caratterizzano le imprese che si affidano al credito cooperativo, se e come queste siano diverse dalle imprese che operano con altri intermediari finanziari.

Il campione indagato², predisposto da un gruppo di statistici coordinato da MET³, è composto da poco più di 25.000 imprese e include anche 3.000 cooperative, che operano nel manifatturiero e nel settore della produzione di servizi alle imprese. A queste imprese, tra le altre domande è stato chiesto quale sia la banca cui si affidano⁴. È questa la domanda a cui si farà di seguito riferimento per individuare le caratteristiche delle aziende intervistate. I risultati presentati si riferiscono al 2011 e proiettano il campione sull'universo grazie al sistema di ponderazione studiato dal gruppo di ricerca che ha curato l'indagine.

Secondo le stime dell'indagine MET, sono oltre 110.000 le imprese che hanno posizioni aperte con BCC. Come evidenziato in Figura 1, le BCC si posizionano al terzo posto in termini di quote di mercato con una percentuale del 7,3% di imprese affidate ad almeno una banca. Il dato è ancora più interessante se confrontato con quello degli altri istituti di credito. La quota delle BCC è, infatti, di soli tre punti inferiore a quella di uno dei due principali gruppi bancari italiani, Intesa San Paolo. Se si considera inoltre l'intero sistema del credito cooperativo, sommando la quota detenuta dalle BCC con quella delle Banche Popolari, la percentuale raggiunge il 12,6%, valore secondo solo a Unicredit, il più grande gruppo bancario italiano (Figura 1).

Figura 1. Prime dieci banche che forniscono credito alle imprese - valori %.
Anno 2011



Fonte: Indagine MET 2011

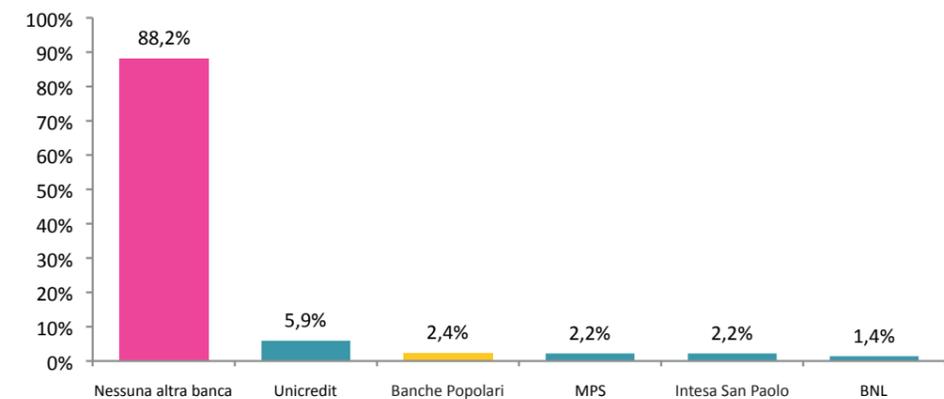
Inoltre, l'88,2% delle imprese che ricevono finanziamenti dalla BCC dichiara che essa è l'unica banca a cui si affidano. Questo dato rileva come le BCC siano pienamente in grado di rispondere alle esigenze delle imprese, che a loro volta, non sembrano utilizzare i prestiti delle banche cooperative in maniera speculativa (Figura 2). Infatti, imprese multi affidate potrebbero vedere le BCC come una banca da utilizzare per finanziare investimenti rischiosi, catturandola.

² L'impostazione metodologica dell'indagine è stata realizzata da un comitato scientifico composto da Giorgio Alleva, Giovanni Barbieri e Alberto Zuliani e da un comitato tecnico, composto da Marco Centra e Piero Falorsi, dedicato a seguire le fasi del campionamento, dell'implementazione dell'indagine e della complessa fase di calibrazione e di stima del riporto all'universo per i diversi insiemi di riferimento. Il disegno di campionamento si basa su una sola fase di selezione casuale stratificata di unità in strati e senza sostituzione. I dati sono stati stratificati secondo le regioni (20) e le dimensioni dell'impresa (definite dal numero di dipendenti). L'intervista telefonica (Cati) ha investigato diversi aspetti del *business* aziendale relativo all'anno 2011. Per maggiori informazioni si veda il capitolo 8.

³ MET - Monitoraggio Economia è un Centro Studi che dal 1992 svolge ricerche e analisi con particolare attenzione agli aspetti della valutazione economica e finanziaria, del monitoraggio e della rendicontazione delle politiche pubbliche, delle analisi d'interventi di politica industriale a sostegno delle imprese di piccola e media dimensione.

⁴ Il 36,5% del campione non ha risposto a questa domanda. Facendo un'analisi delle aziende che non hanno risposto emerge come vi siano alcune differenze sia per dimensione (47,6% delle imprese con più di 250 dipendenti contro il 27,6% delle imprese con 5-9 dipendenti non ha risposto), per settore (dal 27,7% delle aziende impiegate nella catena alimentare al 46% che lavora nel settore dei trasporti) e sia per regione (dal più basso tasso di non-rispondente di Umbria (25,9%) al massimo in Calabria (52,9%).

Figura 2. Le imprese finanziate dalle BCC sono finanziate anche da... (% del valore totale delle imprese che dichiarano di essere pluri-affidate).
Anno 2011



Fonte: Indagine MET 2011

Di particolare interesse è analizzare le caratteristiche delle imprese finanziate da BCC. Assumendo a riferimento la forma giuridica delle aziende coinvolte, emerge come solo il 4,9% delle imprese quotate riceva finanziamenti dalle BCC, mentre questa percentuale sale al 7,7% per le imprese cooperative e le ditte individuali. Il credito cooperativo funge, quindi, da supporto soprattutto delle imprese medio-piccole. Tuttavia, non è neppure vero che il credito cooperativo non giochi un ruolo nelle società di capitali: anche se in misura minore, il suo impatto non è molto distante da quello delle altre forme d'impresa.

11.2.1. Caratteristiche delle imprese affidate

In termini assoluti il numero più elevato di imprese finanziate da BCC si trova in Lombardia. Aggregando il dato per macroaree, la più alta incidenza di imprese finanziate da BCC si rileva nel Centro Italia, seguito dal Nord-est, mentre il valore più basso si registra nelle Isole. Questa distribuzione non ricalca la distribuzione delle BCC sul territorio: la più alta concentrazione di BCC si registra infatti nel Nord-est, mentre nel Centro le BCC sono meno presenti, ma di dimensioni maggiori. Analizzando più in dettaglio l'incidenza per regione, un dato appare particolarmente interessante: in Trentino-Alto Adige, dove le BCC detengono una quota di mercato del 47,4%, solo il 9,4% delle imprese oggetto d'indagine ottengono prestiti da queste banche, mentre in regioni quali l'Umbria con un'incidenza bassa di BCC, esse hanno finanziato una percentuale di imprese pari al doppio della loro quota di mercato.

Analizzando il settore d'attività, si nota in generale, che le imprese finanziate da BCC sono il 7,3% del totale e sono omogeneamente distribuite tra i diversi settori industriali. Tuttavia l'11% delle imprese coinvolte nella produzione metallurgica e del legno e mobili è finanziata da una BCC. Tra le imprese legate a produzioni tecnologiche e per il trasporto, i servizi di posta e le comunicazioni, la percentuale di coloro che si affidano in maniera esclusiva alla BCC, sono invece rispettivamente il 5,5% e il 4%.

Meno omogenea è la distribuzione delle imprese finanziate secondo il numero dei dipendenti. Come sottolineato in precedenza, le BCC presentano vantaggi conoscitivi soprattutto nei confronti delle aziende di piccole e medie dimensioni. I dati dell'indagine confermano come la maggior parte delle aziende clienti di BCC siano imprese con un numero di dipendenti inferiore a 5 (76,7%). All'aumentare del numero dei lavoratori, la percentuale di imprese che si affidano a banche cooperative diminuisce progressivamente, fino a raggiungere lo 0,7% per le imprese con un numero di lavoratori superiore a 250. Tuttavia, occorre sottolineare due dati. Da un lato, questa distribuzione rispecchia quella del sistema produttivo italiano e non è troppo diversa da quella delle imprese non finanziate in via esclusiva da BCC. Dall'altro lato, considerando l'incidenza di imprese per dimensione, tra le imprese con più di 250 dipendenti, il 3,2% è finanziato unicamente da BCC. Inoltre, tra le imprese con più di 50 dipendenti, la

percentuale di imprese finanziate da BCC cresce fino al 7,2%. Questo dato risulta sorprendente se confrontato con la percentuale di imprese di piccole dimensioni, considerate il bacino di utenza privilegiato delle BCC. Tra le imprese con meno di 5 dipendenti, infatti, solo il 7,3% è finanziato esclusivamente da BCC. Non meraviglia quindi che l'aumento del rischio sui prestiti per la BCC sia anche derivato dal sostegno dato a imprese troppo grandi per cui la raccolta di informazioni per le banche cooperative diventa particolarmente problematica.

Riassumendo, secondo i dati dell'indagine MET, le BCC sono in grado di rispondere alle esigenze delle imprese che vi si affidano. Tuttavia, esse sembrano essersi sbilanciate troppo verso clienti di cui sono meno in grado di valutare l'effettiva rischiosità a causa della scarsa efficacia dei meccanismi di controllo informali.

11.2.2. Indebitamento e investimenti

Fin dall'inizio della crisi le BCC hanno mantenuto, almeno per i primi anni, tassi di crescita per gli impieghi positivi. I dati segnalano infatti l'aumento delle attività di prestito, ma anche un peggioramento della qualità dei crediti.

Secondo l'indagine MET, il 50% delle imprese finanziate dalle BCC non è ulteriormente indebitato, mentre il 19,8% ha debiti per un ammontare inferiore al 20% del capitale. Questi dati sembrerebbero smentire la tesi secondo cui sono le aziende meno "sane" a rivolgersi alle banche cooperative. D'altro canto, però, le imprese che registrano livelli di indebitamento tra il 50% e il 70% sono per il 19,2% finanziate da BCC, mentre le BCC sono presenti solo per il 2% tra le aziende con livelli di indebitamento superiori al 70%. Anche se la maggior parte delle imprese finanziate dalla BCC sembra dunque affidabile, considerando la popolazione nel suo complesso, solo 8,6% delle imprese senza indebitamento è finanziato dalle BCC.

Le imprese intervistate sembrano non aver particolarmente sofferto per il razionamento del credito. Questo è vero soprattutto per le imprese finanziate da BCC. Infatti, solo il 6,7% delle aziende che hanno indicato il razionamento del credito come fattore che ha inciso in modo rilevante sulla capacità di investimento, ha legami con una BCC. Tuttavia, il problema che emerge è legato alla crescita futura di queste imprese. I prestiti delle banche sono poco utilizzati per investimenti. Meno di un quarto delle aziende intervistate ha, infatti, realizzato investimenti nei tre anni precedenti. Tra le imprese che segnalano posizioni aperte con le sole BCC, il 32,4% ha realizzato investimenti, un dato più elevato rispetto a quello registrato per le imprese multi affidate e che riportato alla popolazione corrisponde al 9,8% delle imprese totali. L'81,6% non ha inoltre in programma investimenti nei prossimi anni. Tra queste, solo il 9,8% sono clienti di BCC. Questi dati sottolineano il momento difficile che le imprese stanno attraversando. I fondi sono impiegati soprattutto per far fronte alle spese correnti e le imprese non sembrano in grado di pianificare il proprio futuro.

Le BCC prestano alle imprese che investono principalmente in tre settori: macchinari (68,6%), immobili (23,7%) e software, siti web e altri servizi (23%). Confrontando questi dati con la distribuzione delle imprese finanziate da altre banche, appare subito evidente uno squilibrio. Le BCC prestano più che altre banche ad imprese che investono in immobili. Questa concentrazione di prestiti aumenta i rischi per la BCC. Infatti, la caduta del mercato immobiliare e delle costruzioni seguita alla crisi ha creato evidenti difficoltà alle aziende nel ripagare i prestiti ottenuti.

Gli investimenti sono per il 46,9% rivolti a imprese autofinanziate. Tra le imprese che si autofinanziano, solo l'1,4% è un cliente delle BCC. Tuttavia, le BCC sono maggiormente presenti tra le imprese che si autofinanziano per più del 75% dell'ammontare degli investimenti. Solo il 3,3% delle imprese chiede prestiti a breve termine, e tra queste l'11,5 sono clienti BCC. Considerando i finanziamenti a medio termine, le BCC sostengono il 9,6% delle imprese che si affidano a questa unica fonte per gli investimenti, e il 18% delle imprese che utilizzano finanziamenti a medio termine fino a un massimo del 25% degli investimenti. Infine, tra le imprese che ricevono un aiuto cospicuo da parte della Pubblica Amministrazione, con una quota superiore al 75%, il 27,5% riceve finanziamenti dalle BCC.

Le BCC hanno finanziato soprattutto imprese che hanno ridotto la produzione a causa

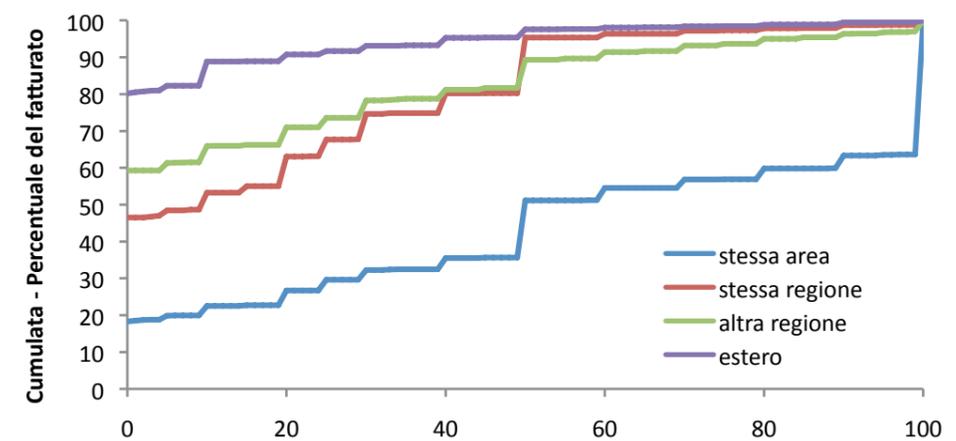
della crisi. Considerando congiuntamente le imprese che hanno diminuito il loro fatturato nel biennio 2008-2010 per una percentuale che va dal 5 ad oltre il 15%, le BCC hanno finanziato il 23,4% di queste imprese. Inoltre, il 17,2% delle imprese che dichiarano di aver ridotto il numero degli addetti è cliente di una BCC. Prendendo in considerazione la previsione degli andamenti dell'occupazione per il 2011 e 2012 emerge ancora che le BCC finanziano aziende con prospettive di non aumento o di riduzione della forza lavoro. Infatti, ben il 19,6% delle imprese che prevedono un andamento stabile o negativo dei loro livelli occupazionali sono clienti delle BCC.

I clienti che si affidano alle BCC non sembrano quindi essere particolarmente rischiosi. Il problema maggiore sembra piuttosto la concentrazione delle attività di credito in settori maggiormente colpiti dalla crisi e verso imprese con poche prospettive di crescita. In definitiva, il problema che emerge è più legato alla sostenibilità delle attività imprenditoriali affidate che alla rischiosità dell'azienda che chiede il prestito.

11.2.3. I mercati

Le imprese finanziate dalle BCC operano soprattutto in ambito locale. Tra le imprese mono-affidate alle BCC, il 43,7% ha un fatturato legato esclusivamente alla commercializzazione dei prodotti in ambito locale. Tuttavia, le BCC sono l'unico ente finanziatore anche di imprese che operano su mercati più ampi. Infatti, il 12% delle imprese che si affidano ad esse hanno attività per una quota che va dall'1 al 15% in ambito regionale. Inoltre, le BCC prestano fondi in via esclusiva al 15,6% delle imprese che operano solo a livello regionale. Tra le aziende clienti delle BCC, il 15,6% opera a livello nazionale per almeno il 50 e fino ad un massimo del 75% del fatturato. Ancora più rilevante è il dato legato alla presenza sui mercati esteri. Considerando le aziende con più del 75% di attività dirette all'estero, le BCC ne finanziano quasi il 6%, mentre danno prestiti al 2,3% delle imprese la cui quota di attività con l'estero è pari al 100%. Confrontando la distribuzione delle aziende per grado di internazionalizzazione, è chiaro come le BCC lavorino principalmente con aziende non internazionalizzate (89,7%). Tuttavia, questo dato è di soli due punti percentuali inferiore rispetto a quello delle imprese finanziate da banche commerciali. La Figura 3 riassume i dati relativi alla distribuzione del fatturato delle imprese che registrano posizioni aperte con le sole BCC. Utilizzando i valori cumulati della distribuzione delle quote di fatturato per area emerge come, da un lato, le imprese che si affidano in maniera esclusiva alle BCC abbiano prevalentemente un'ottica locale e, dall'altro, come vi sia una presenza importante di imprese che si affidano ad una banca locale per finanziare progetti sia a livello nazionale che internazionale di dimensioni anche rilevanti.

Figura 3. Distribuzione delle aziende per ambito di operatività (misurato in % del fatturato)



Fonte: Indagine MET 2011

Per riassumere, le BCC benché principalmente legate alle piccole dimensioni operanti su mercati locali, sono anche in grado di operare con aziende di dimensioni maggiori e con attività dislocate a livello internazionale. Questo risultato è rilevante dato che, secondo studi condotti dalla Banca d'Italia, le imprese manifatturiere che adottano strategie di internazionalizzazione o di innovazione dei prodotti sono quelle che mostrano una dinamica del fatturato migliore (Tarantola, 2012).

Infine, alcune considerazioni in merito alla suddivisione del volume d'affari in conto proprio o verso terzi. Il 42% delle imprese che lavorano per conto terzi è finanziato da BCC, mentre la percentuale di aziende che operano solo in conto proprio è inferiore di due punti. Le banche commerciali sono più impegnate nei confronti delle imprese che operano in conto proprio che con le imprese che lavorano in conto terzi. Tuttavia, considerando il numero complessivo di imprese, le BCC sono il partner finanziario del 14,7% delle imprese il cui fatturato risulta tra il 50 e il 75% in conto proprio, mentre prestano denaro per il 14% ad imprese il cui fatturato in conto terzi è tra il 25 e il 50%.

Uno tra gli aspetti più critici è il ruolo delle BCC nello sviluppo locale, cioè nel sostegno alle imprese a vocazione locale. La ricerca conferma che le BCC prediligono aziende locali e sono più attive nel finanziare imprese che registrano un bilancio negativo. Le BCC svolgono, quindi, realmente un ruolo di sostegno al contesto economico locale. Infatti, analizzando gli anni dal 2008 al 2010, l'incidenza delle imprese finanziate da BCC è più ampia tra le imprese che hanno registrato un andamento negativo del fatturato. Le BCC finanziavano l'11,7% delle imprese con un fatturato in riduzione di oltre il 15%. Al contrario, le BCC sono meno coinvolte nel finanziamento ad imprese che prevedono un aumento del fatturato di oltre il 15% nel periodo 2011-2012.

I dati presentano qualche assonanza con l'immagine usuale dell'impresa che si affida al credito cooperativo. Anche se le BCC sono in grado di sostenere imprese con attività che travalicano sia i confini locali che quelli nazionali, esse rimangono banche molto legate ad imprese poco dinamiche e che stanno risentendo più di altre della crisi.

11.2.4. Innovazione, ricerca e sviluppo

Le BCC finanziano allo stesso modo aziende che, tra il 2008 ed il 2010, hanno e non hanno introdotto innovazioni di prodotto, sia principali che secondarie, per una quota superiore al 7%. Inferiore è la quota di finanziamento ad imprese che hanno introdotto innovazioni di processo. Per essere più precisi, le BCC detengono il 5,6% delle quote di mercato nei confronti di aziende che hanno introdotto innovazioni di processo principali, contro una quota del 7,4% detenuta con riferimento ad aziende che non hanno innovato. Le banche cooperative sembrano invece giocare un ruolo più importante per imprese che hanno realizzato innovazioni di processo secondarie, dove detengono una quota del 9,5%. Inoltre, la quota di mercato delle BCC è maggiore nel caso di imprese più statiche, che cioè nel periodo 2008-2010 non hanno introdotto innovazioni dal punto di vista manageriale, organizzativo o commerciale.

I dati riferiti alle attività di Ricerca e Sviluppo (R&S) sono una *proxy* per descrivere il dinamismo e la sostenibilità di un'impresa. Il ruolo delle banche è strategico per il sostegno alla R&S. In questo caso, le BCC sembrano privilegiare imprese che hanno svolto attività di R&S nel periodo 2008-2010 rispetto alle imprese che non lo hanno fatto. La loro quota di mercato nel primo caso è dell'11,7%, tre punti percentuali in più rispetto sia alla loro quota di mercato complessiva che alla quota detenuta con le imprese che non hanno fatto R&S. Le BCC finanziano, tuttavia, anche le aziende che nel periodo tra il 2008 e il 2010 hanno sensibilmente ridotto la propria spesa in R&S. Il 34,2% delle imprese che dichiarano una riduzione di oltre il 15% della spesa per l'innovazione sono finanziate dal credito cooperativo. Nello stesso tempo però, il 23,7% delle imprese che hanno aumentato i loro investimenti in R&S, nonché l'11% delle imprese con un'attività stabile di R&S, sono finanziate dalle BCC. Si riduce inoltre l'incidenza delle BCC tra le imprese che prevedevano una riduzione nella R&S nel periodo 2011-2012. Le BCC hanno comunque quote di mercato maggiori tra le imprese che non intendono avviare processi di R&S.

In conclusione, le BCC detengono quote di mercato al di sopra della loro media nei confronti di imprese che hanno introdotto innovazioni di processo secondarie, che sono coinvolte in attività di R&S e che intendono aumentare il loro impegno in R&S nel biennio 2011-2012. Tuttavia, sono meno in grado di attrarre tra i loro clienti aziende che hanno introdotto innovazioni di processo fondamentali.

■ Conclusioni

In questo capitolo sono state illustrate le caratteristiche rilevanti delle imprese attive nel settore manifatturiero e dei servizi alle imprese che sono finanziate da Banche di Credito Cooperativo. Mentre alcune delle caratteristiche di queste imprese sono in linea con quanto previsto dalla maggior parte della letteratura, altre non lo sono. La grande maggioranza delle imprese del campione analizzato che ottiene prestiti dalla BCC è mono-affidata. Le quote di mercato detenute a livello regionale non sono legate alla presenza di BCC bensì alla loro dimensione, in parte perché le BCC con dimensioni più piccole sono meno capaci di finanziare imprese come quelle manifatturiere. Anche se la loro attività principale è rivolta alle piccole e medie imprese, alcune BCC finanziano imprese con più di 250 dipendenti con tutti i rischi che ne possono derivare.

I finanziamenti non sono spesso impiegati dalle imprese per nuovi investimenti, quanto per rispondere a esigenze correnti. Inoltre, i finanziamenti delle BCC sono più elevati della media in alcuni settori, quale quello immobiliare. Le BCC finanziano relativamente più delle altre banche aziende che hanno registrato o prevedono di registrare una dinamica negativa sia degli addetti che del fatturato. Tuttavia va notato come le aziende analizzate non riflettano del tutto le caratteristiche del cliente-tipo di una BCC. È vero che le BCC finanziano principalmente aziende con una dimensione locale, ma tra i clienti si registrano anche aziende che operano a livello nazionale e, in qualche caso, internazionale.

Le BCC hanno svolto un ruolo importante durante la crisi finanziaria iniziata nel 2007, sostenendo le imprese in difficoltà. Tuttavia, il ruolo delle BCC sembra rimanere legato soprattutto ad imprese che non realizzano investimenti o innovazione e che utilizzano i fondi soprattutto per mantenere il livello di produzione già raggiunto. La sfida per queste banche è quindi di spostare maggiormente la propria attività a sostegno di aziende più innovative e dinamiche.

12. Le cooperative di utenza

Francesca Spinicci¹

■ Introduzione

Il presente capitolo intende approfondire il tema delle cooperative di utenza nel settore dei servizi pubblici locali, ossia cooperative in cui i soci sono gli utenti di un servizio che si sono associati per soddisfare un proprio bisogno. Si tratta di una tipologia di cooperative non significativa dal punto di vista quantitativo, ma tra le più interessanti, per una serie di ragioni, per le potenzialità di sviluppo. Tra questi, si ricordano la crisi della finanza pubblica e il crescente fabbisogno d'investimenti in infrastrutture, i processi di liberalizzazione e privatizzazione che hanno interessato e continueranno ad interessare il settore dei servizi pubblici locali, la volontà di autodeterminazione da parte degli utenti stessi e la loro crescente sensibilizzazione in merito agli aspetti relativi alla tutela dell'ambiente.

Nel capitolo si presenta una sintesi dei risultati raggiunti con il progetto di ricerca di Euricse, "La cooperazione di utenza nei servizi pubblici: un'indagine comparativa" (Mori, Spinicci, 2011; Spinicci, 2011). Obiettivo del progetto è di fornire un quadro generale del fenomeno della cooperazione di utenza attraverso l'analisi comparata di: i) diversi modelli di *business* che possono essere utilizzati per la fornitura di questi servizi; ii) le motivazioni economiche sottostanti; iii) gli elementi di forza e di debolezza di questa forma organizzativa.

Nella prima fase del progetto è stata realizzata una mappatura della cooperazione di utenza nei servizi pubblici locali in Italia, in alcuni paesi europei (Francia, Germania, Regno Unito, Spagna) e negli Stati Uniti, al fine di quantificare il fenomeno e rilevare eventuali differenze dal punto di vista istituzionale. Nella ricognizione effettuata sono state prese in considerazione anche entità che giuridicamente non sono cooperative, ma che possono essere assimilate ad esse.

Il capitolo si articola nel modo seguente. Nel primo paragrafo sono presentate alcune riflessioni al fine di chiarire i concetti di cooperazione di utenza e di cooperazione di comunità. Nel secondo paragrafo si presenta un quadro di sintesi dei principali contributi sviluppati dalla letteratura economica per individuare le motivazioni economiche sottostanti a tali forme organizzative. Infine, sono riportati alcuni dati quantitativi sulla cooperazione di utenza in Italia relativi all'anno 2009 e proposte alcune considerazioni derivanti dall'analisi di casi studio.

12.1. Cooperative di utenza e cooperative di comunità

Prima di procedere con l'analisi e la mappatura delle cooperative di utenza, è utile riportare alcune considerazioni sul concetto più ampio di cooperazione di comunità, di cui le cooperative di utenza possono essere considerate un sottoinsieme.

Le cooperative di comunità possono essere definite come forme di "auto-organizzazione democratica dei cittadini finalizzate a fornire a se stessi servizi e beni di interesse generale per la comunità. Questa forma, per sua natura, non è legata agli interessi di classi sociali deboli, ma a interessi diffusi della comunità e fa dunque parte della stessa categoria generale che comprende la cooperazione di consumo, del credito e una parte della cooperazione sociale, cioè quella nota come cooperazione di utenza, dove in sostanza sono i fruitori dei beni/servizi prodotti a esercitare il controllo sull'impresa" (Mori, 2010, p. 159). In altre parole

¹ Università degli Studi di Firenze ed Euricse.

l'elemento che più distingue la cooperazione di comunità dalla cooperazione tradizionale è il perseguimento di un interesse generale (Mori, 2010, p. 157). Questo coinvolge potenzialmente in modo diretto l'intera comunità e riguarda quelli che possono essere definiti beni di comunità (indipendentemente dalla loro classificazione economica) (Mori, 2010, p. 159). La cooperativa di comunità è quindi legata ai beni e servizi forniti, che indipendentemente dalla loro natura, sono caratterizzati per essere di interesse della comunità ed essenziali per il benessere e lo sviluppo della stessa.

■ 12.2. Le motivazioni economiche delle cooperative di utenza

I servizi pubblici locali sono generalmente caratterizzati dal lato dell'offerta da situazioni di monopolio naturale anche se, a seguito del progresso tecnologico e dei cambiamenti intercorsi a livello normativo, in alcuni settori o per alcune fasi della filiera produttiva la natura monopolistica si è attenuata (si pensi, ad esempio, alla produzione di energia elettrica attraverso fonti rinnovabili). La domanda, invece, è caratterizzata da una bassa elasticità ai cambiamenti di prezzo, dovuta principalmente al fatto che questi servizi vanno a soddisfare bisogni essenziali e sono caratterizzati da un basso livello di sostituibilità.

La proprietà dell'impresa può essere considerata come un mezzo efficace per affrontare i fallimenti del mercato² in genere (Mikami, 2003) e quindi anche quelli che caratterizzano il settore dei servizi pubblici locali. Gli individui possono trovarsi in una situazione migliore scegliendo la forma organizzativa che permette di fare a meno di quel mercato in cui l'effetto distorsivo derivante dal suo fallimento risulta essere peggiore, indipendentemente dalla causa (Mikami, 2003) come appunto è il caso dei servizi pubblici locali. In una situazione di monopolio e in presenza di domanda non molto sensibile al prezzo, variazioni di prezzo non hanno grande impatto sulla quantità acquistata dai consumatori. Vi è quindi l'incentivo per il monopolista ad aumentare il prezzo al di sopra del costo marginale, dal momento che questo non determinerà consistenti variazioni nella quantità venduta (Mikami, 2003). Quindi minore è la sensibilità della domanda a variazioni di prezzo, maggiore è l'incentivo per il monopolista ad alzare i prezzi e maggiore è la distorsione all'interno del mercato (Mikami, 2003). Questa inefficienza può essere evitata gestendo lo scambio non attraverso il mercato, ma creando una cooperativa di utenti e, quindi, assegnando la proprietà ai consumatori stessi (Mikami, 2003).

Il tema della cooperazione di utenza tuttavia non ha trovato grande spazio nella letteratura economica. Uno dei contributi più citati sul tema è quello di Hansmann (1996) che analizza la cooperazione di utenza all'interno del quadro analitico più generale sviluppato per spiegare l'esistenza delle varie forme di impresa. L'impresa è considerata come una rete di contratti. I *patron* sono definiti come quei soggetti che si rapportano con l'impresa in qualità di fornitori di fattori produttivi oppure di acquirenti dei prodotti. In linea di massima, ogni transazione effettuata dall'impresa con i *patron* può essere ricondotta a una delle due seguenti modalità: il *patron* ha solo rapporti di affari con l'impresa attraverso un contratto (contrattazione di mercato) oppure il *patron* ne assume anche la titolarità (proprietà). I diritti dei soggetti che hanno la proprietà di un'impresa sono i seguenti: il controllo sull'impresa stessa e l'appropriazione del risultato (Hansmann, 1996). La proprietà dell'impresa può essere utilizzata per mitigare costi che graverebbero sulle transazioni se fossero organizzate come contrattazione di mercato (Hansmann, 1988). Le organizzazioni produttive devono tuttavia fronteggiare due tipi di costi: i costi di contrattazione di mercato (si tratta dei costi che un soggetto deve sostenere quando entra in rapporti di scambio con l'impresa e possono essere suddivisi in: potere di mercato *ex-ante*, potere di mercato *ex-post* (*docking*), informazione asimmetrica e costi di proprietà (si tratta dei costi sostenuti da soggetti che assumono la titolarità dell'impresa e possono essere suddivisi in: indirizzo e controllo del *management*, decisioni collettive, assunzione del rischio).

Nella teoria sviluppata da Hansmann è la somma delle due tipologie di costi che va a definire le caratteristiche di efficienza. In altre parole, l'attribuzione più efficiente della proprietà dell'impresa è quella che minimizza la somma dei costi di contrattazione di mercato per tutte quelle categorie di *patron* che non sono i titolari dell'impresa e la somma dei costi di proprietà per quella categoria di *patron* che ne detiene i diritti di proprietà.

Questo quadro analitico, è stato utilizzato da Hansmann per analizzare il fenomeno della cooperazione di utenza negli Stati Uniti, e in modo particolare nella distribuzione di energia elettrica e nelle telecomunicazioni. Molte delle considerazioni sviluppate possono però essere anche estese ad altri paesi e altri settori di attività. Per quanto riguarda i costi di contrattazione di mercato, dal momento che siamo in presenza di situazioni di monopolio naturale, il ricorso alla forma organizzativa della cooperativa di utenza permette di allineare gli interessi dell'impresa con quelli dei consumatori, e di evitare così sia i costi derivanti dal potere di mercato che quelli legati alla regolazione tariffaria (Hansmann, 1996). Ricorrendo alla contrattazione di mercato con un'impresa capitalistica, i consumatori rischiano infatti di essere sfruttati. Per quanto riguarda poi i costi di proprietà, anche questi sono favorevoli nel caso delle cooperative di utenza soprattutto se vi è omogeneità di interessi tra le diverse categorie di utenti (residenziali, industriali e commerciali) e tra gli utenti presenti e futuri (Hansmann, 1996).

Il lavoro di Hansmann è stato oggetto di successive integrazioni. Per quanto riguarda i costi di contrattazione, le cooperative di utenza permettono di risparmiare anche sui costi connessi con il processo di regolazione (costi necessari per il mantenimento della struttura dell'autorità di regolazione, distorsioni derivanti dall'attività di regolazione stessa, diminuzione della condivisione delle informazioni da parte delle aziende operanti nel settore, costi derivanti dalla presenza di asimmetrie informative, anche per quanto riguarda la qualità dei servizi idrici) (Morse, 2000). Hansmann (1996) considera i costi di regolazione come parte dei costi di contrattazione, mentre secondo Meade (2005) questi potrebbero essere presi in considerazione anche separatamente. L'intervento di regolazione è efficiente solo nel caso in cui i costi del fallimento del mercato che esso si propone di eliminare siano superiori a quelli dell'intervento stesso (Helm, 1994). La separazione tra il regolatore e i consumatori/utenti comporta inoltre dei costi per questi ultimi: il fatto che i manager devono render conto sia agli azionisti sia al regolatore genera ulteriori inefficienze (Meade, 2005). Le cooperative di utenza possono essere considerate come un caso di autoregolazione, al contempo efficiente ed efficace (Morse, 2000). Efficiente perché permette di evitare tutti i costi connessi con il processo di regolazione ed efficace dal momento che sono i soci stessi che eleggono i membri del Consiglio di Amministrazione che vanno a determinare le tariffe (Morse, 2000).

Per quanto riguarda i costi di proprietà, impresa capitalistica e cooperativa di utenza possono essere considerate simili (Morse, 2000). La minimizzazione dei costi da parte delle cooperative di utenza è però garantita solo nel caso in cui i costi inerenti alla *governance* non siano troppo elevati (Birchall, 2002). Sotto quest'aspetto risulta molto importante la partecipazione dei soci: essa può costituire il principale elemento di forza, ma anche il principale elemento di debolezza perché comporta dei costi (Birchall, 2002). La partecipazione, infatti, è influenzata sia dai costi che dai benefici che ne possono derivare. Nel caso di molti servizi pubblici, come, ad esempio, i servizi idrici, è però necessario tenere in considerazione anche fattori sociali (come le conseguenze che questa categoria di servizi possono avere sulla salute pubblica) ed externalità (legate agli investimenti da effettuare e alla regolazione ambientale) (Morse, 2000).

² Si tratta di imperfezioni che impediscono di conseguire un'efficiente allocazione delle risorse e quindi il massimo benessere sociale.

12.3. La situazione in Italia

Per ricostruire la situazione delle cooperative di utenza in Italia al 2009 si è partiti³ dalle anagrafiche delle cooperative di utenza sulla base della descrizione dell'attività contenuta nel Registro delle Imprese delle Camere di Commercio, Industria, Artigianato e Agricoltura (CCIAA). Al fine di ridurre al minimo gli effetti derivanti da errori di classificazione o registrazione, i dati delle CCIAA sono stati incrociati con quello degli operatori presente sul sito dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas (AEEG), con l'elenco presente sul sito del Consiglio Nazionale dell'Economia e del Lavoro (CNEL) e con i dati forniti da Confcooperative. L'indagine ha consentito l'individuazione di cooperative di utenza nei settori dell'energia, dei servizi idrici e delle telecomunicazioni.

I dati di seguito presentati sono stati raccolti direttamente presso le cooperative individuate mediante somministrazione di un questionario. Il tasso di risposta è stato pari al 78% per il gruppo, più consistente, delle cooperative elettriche.

Dai dati emerge una consistenza quantitativa del fenomeno non particolarmente rilevante. L'elemento di interesse è tuttavia dato dalle sue potenzialità: la presenza di questa forma organizzativa è la prova dell'esistenza di un'alternativa alla gestione pubblica o privata lucrativa nella gestione di questi servizi. Ciò è confermato anche dall'elevato grado di eterogeneità all'interno del gruppo delle cooperative analizzate.

I risultati dell'indagine consentono di classificare le cooperative di utenza secondo diversi criteri: natura economica, origini (aspetto che interessa la dimensione temporale, ma anche quella delle motivazioni sottostanti alla creazione) e struttura organizzativa.

Per quanto riguarda la natura economica, vi sono sia cooperative che producono il servizio (autoproduzione), che "cooperative di acquisto" create per sfruttare i vantaggi derivanti dal potere di mercato.

Vi sono cooperative "storiche" nate come unico modo per garantire il servizio (in zone che sarebbero rimaste prive di servizi quando l'offerta era gestita da aziende mosse da logiche puramente economiche, oppure per sopperire alla mancanza di risorse da parte degli enti pubblici) e cooperative "nuove" nate in seguito ai processi di liberalizzazione con il fine di garantire l'accesso al servizio a migliori condizioni.

Per quanto riguarda la struttura organizzativa (generalmente collegata alla dimensione) vi sono cooperative dotate di una vera e propria struttura di impresa e cooperative gestite in modo volontario da alcuni soci.

Di seguito sono riportati i dati per i due settori di attività nei quali è stato rilevato il maggior numero di cooperative di utenza: energia e servizi idrici. Si segnala che sono state individuate anche due cooperative di utenza nel settore delle telecomunicazioni. Si tratta di due cooperative, collegate tra loro, che al momento della rilevazione operavano solamente nel campo della telefonia mobile e avevano come soci solo utenti con partita IVA. Il modello di funzionamento di queste cooperative è quello del *reseller* che, attraverso l'aggregazione degli utenti, perseguono l'obiettivo di garantire ai propri soci le migliori condizioni di prezzo.

12.3.1. Energia

Nel campo dell'energia sono state individuate 39 cooperative, tra le quali 32 sicuramente di utenza, nei settori dell'energia elettrica, del gas e del teleriscaldamento. Esse erano concentrate in Trentino-Alto Adige (24), Lombardia (3) Friuli-Venezia Giulia (2), Valle d'Aosta (2) e Piemonte (1). Per quanto riguarda le origini, la Figura 1 riporta la distribuzione delle cooperative per anno di costituzione antecedente o successivo al processo di nazionalizzazione (iniziato nel 1962 e che portò alla creazione dell'ENEL). La maggior parte delle cooperative di utenza è stata creata

prima del processo di nazionalizzazione. Tra queste, due sono state costituite perfino prima del 1900. Tra le cooperative di utenza nate dopo il processo di nazionalizzazione, solamente quattro sono state create successivamente alla liberalizzazione del settore⁴.

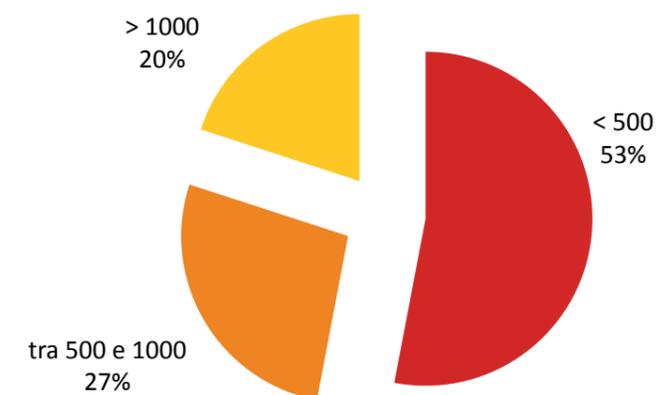
Figura 1. Cooperative elettriche per anno di costituzione - valori %



Fonte: Mori, Spinicci (2011)

Nel 2009, le cooperative di utenza contavano più di 24.000 soci e servivano oltre 40.000 utenti. Nell'80% dei casi i soci erano utenti di tipo domestico.

Figura 2. Cooperative elettriche per numero dei soci



Fonte: Mori, Spinicci (2011)

Più del 50% delle cooperative svolge come attività principale la produzione, distribuzione e vendita di energia elettrica. Il 19% ha dichiarato di svolgere anche attività secondarie (ad esempio, nel settore delle telecomunicazioni, distribuzione di calore per utenti domestici e industriali, battitura di piste da sci e servizio gattobus, installazione impianti fotovoltaici). Nel 2009 le cooperative elettriche hanno prodotto circa 340 milioni di kWh e distribuito circa 250 milioni di kWh. In media per ciascuna cooperativa sono stati contati 2,5 impianti di produzione. Il 40% delle cooperative ha registrato una produzione inferiore ai 5 milioni di kWh. Tutte hanno prodotto da fonte idroelettrica e solo il 28% ha dichiarato anche un'altra fonte di produzione. Solo il 20% ha effettuato anche la cogenerazione. La rete di distribuzione, con una lunghezza totale pari a 1.459,5 km, è nell'88% dei casi di proprietà delle cooperative stesse.

Combinando due delle dimensioni sopra descritte (soci e attività svolte), è possibile individuare due indicatori che permettono di meglio inquadrare le cooperative elettriche

³ I dati riportati sono tratti dal rapporto di ricerca Euricse del 2011 "Le cooperative di utenza in Italia e in Europa". I dati sono stati raccolti tramite somministrazione di questionari alle cooperative individuate attraverso l'elenco estratto dal Registro delle Imprese.

⁴ In Italia la completa liberalizzazione del settore dell'energia elettrica si ha a partire dal 1° luglio 2007.

in relazione al modello di *business* e di *governance*: il rapporto soci/non soci e il rapporto produzione/distribuzione.

Per quanto riguarda il rapporto soci/non soci, vi sono cooperative dove vi è esatta coincidenza tra i due, e altre nelle quali il rapporto tra utenti soci e non soci è inferiore al 50%. È possibile quindi individuare la presenza di due diversi modelli di *governance*: cooperative con soli utenti-soci nelle quali il servizio è gestito dalla comunità e cooperative nelle quali sono solo alcuni soggetti a gestire il servizio. Nel mezzo si collocano casi diversi che tendono più verso l'uno o più verso l'altro modello. Le motivazioni sottostanti a questi modelli di *governance* possono essere diverse come, ad esempio, la mancanza di interesse da parte degli utenti a diventare soci della cooperativa, oppure la resistenza da parte dei soci ad allargare la base sociale.

Per quanto riguarda il rapporto produzione/distribuzione possono essere individuati due modelli: cooperative che distribuiscono più di quanto producono (circa il 63%) e cooperative che producono più di quanto distribuiscono. Nel primo caso si tratta di un modello di impresa incentrato sull'erogazione del servizio. L'attività principale risulta quindi essere quella di servire gli utenti (soci e non). Nel secondo caso si è invece in presenza di cooperative con un duplice obiettivo: il soddisfacimento dei bisogni legati al servizio erogato e la realizzazione di un *surplus*. In merito a quest'ultimo punto, è possibile riscontrare una caratterizzazione territoriale: l'incidenza delle elettriche di solo servizio è molto alta fuori dell'Alto Adige (circa il 60%), mentre in Alto Adige l'incidenza di questo modello è pari solo al 10% del totale.

Tra i vantaggi legati alla forma organizzativa⁵, le cooperative segnalano le tariffe inferiori (84%), la migliore qualità del servizio (16%), la migliore tempistica nella gestione dei guasti (32%), i ristorni (8%) e i servizi resi gratuitamente ai soci (4%).

Altra tipologia di cooperativa di utenza nel settore dell'energia è quella formata da gruppi di utenti che si uniscono per acquistare sul mercato energia elettrica a migliori condizioni. All'interno di questo gruppo è stata individuata una sola cooperativa che tra i propri soci annovera utenti di tipo commerciale e industriale.

È stata inoltre individuata una sola cooperativa di utenza operante nel settore del gas. La cooperativa oltre alla vendita di gas svolge attività di vendita di energia elettrica e di fornitura di teleriscaldamento.

Per quanto riguarda il teleriscaldamento (anche se non è univocamente classificato come servizio pubblico locale), la presenza più consistente è stata rilevata in Alto Adige. Sebbene non sia stato possibile accertare l'appartenenza o meno di tali cooperative alla categoria delle cooperative di utenza, questo appare plausibile. Sono invece state individuate due cooperative di utenza che offrono il servizio di teleriscaldamento a Bologna, una delle quali legata a un progetto di edilizia pubblica.

12.3.2. Servizi idrici

Tramite la mappatura è stato possibile individuare l'esistenza nel settore dei servizi idrici di nove cooperative di utenza fondate tra il 1907 e il 1962: sei in Provincia di Bolzano, due in Provincia di Torino e una in Provincia di Biella.

L'attività principale di queste cooperative è la distribuzione di acqua potabile. Solo due cooperative hanno svolto anche attività secondarie, come la fornitura di acqua a uso antincendio.

Nel 2009 queste cooperative hanno distribuito complessivamente circa 1.800.000 metri cubi di acqua, attraverso 360 km di reti nella quasi totalità di proprietà delle cooperative stesse. Si sono registrati complessivamente 4.194 soci e 5.415 utenti (in prevalenza di tipo domestico). Come per le cooperative elettriche, il principale vantaggio di questo tipo di gestione è stato identificato dalle cooperative stesse nelle minori tariffe rispetto a quelle praticate dal mercato.

⁵ Il questionario forniva il seguente elenco e la possibilità di poter selezionare più di un'opzione:

- tariffe minori rispetto al mercato;
- migliore qualità del servizio (specificare);
- migliore tempistica nella gestione degli interventi in caso di guasti;
- ristorni;
- altro (specificare).

Oltre alle cooperative di utenza sono stati individuati anche alcuni "consorzi idrici": si tratta di enti giuridicamente diversi dalle società cooperative, ma che svolgono un'attività identica a quella degli acquedotti cooperativi e con modalità gestionali e operative affini - in particolare vi è coincidenza tra i soci e gli utenti del servizio. Sebbene non sia stato possibile effettuare un censimento di queste realtà, è possibile fornire un'idea di questo fenomeno attraverso l'analisi della situazione del territorio di Biella. Nel 2007 molti dei consorzi privati di gestione del servizio di acqua potabile della provincia biellese hanno dato vita all'Associazione di tutela dei consorzi delle acque libere. Si tratta di piccole realtà sopravvissute alla ristrutturazione del settore conseguente all'introduzione della legge Galli e situate principalmente nel biellese orientale. Sono risultati aderenti all'Associazione 29 consorzi privati, per un totale di più di 1.400 utenti, circa 65 km di rete e un centinaio di fonti.

12.4. Un breve approfondimento attraverso alcuni casi studio

Per completare l'analisi, sono stati realizzati anche alcuni casi studio. Nella scelta dei casi studio si è cercato di cogliere l'eterogeneità del fenomeno: territorio servito (rurale/urbano); dimensioni; composizione della base sociale (utenti di tipo domestico, industriale e/o commerciale); struttura organizzativa (presenza di una struttura d'impresa/gestione su base volontaria); attività svolta (autoproduzione/funzione di aggregazione della domanda; concentrazione in un unico settore di attività/diversificazione) origini e motivazioni sottostanti (cooperative "storiche"/"nuove").

Nei casi studio sono state approfondite le origini, la struttura della cooperativa, il rapporto con i soci, il "vantaggio cooperativo", la *governance* e gli aspetti critici.

Per quanto riguarda le origini, come accennato nei paragrafi precedenti, vi sono sia cooperative storiche che "nuove" cooperative. Le prime generalmente hanno rappresentato l'unica soluzione per garantire il servizio, mentre la logica sottostante la creazione delle seconde è quella di fornire il servizio a condizioni migliori (sia dal lato della qualità che dei costi). Queste due tipologie di cooperative si sono dovute confrontare con problemi diversi. Le prime si sono dovute adattare ai tempi e confrontare con una serie di sfide, come, ad esempio, riuscire ad adeguarsi all'evoluzione della domanda e al progresso tecnologico.

Il tema della struttura è generalmente legato alle dimensioni: le cooperative di maggiori dimensioni sono dotate di una struttura d'impresa, mentre quelle di dimensioni minori generalmente si reggono sull'impegno volontario di alcuni soci o si appoggiano a terzi.

Altro tema è quello che riguarda il rapporto con i soci, il "vantaggio cooperativo" e la *governance*. Generalmente è stato rilevato un basso livello di partecipazione alle assemblee. Questo potrebbe essere interpretato in diversi modi. Potrebbe essere visto come una mancanza di interesse da parte dei soci dovuta al fatto che essi danno per scontato il servizio. Potrebbe però essere considerato anche come un segno della fiducia riposta dai soci nei soggetti che sono incaricati della gestione e, nel caso delle cooperative di dimensioni minori, come un risultato del controllo indiretto. Inoltre, potrebbe essere la conseguenza delle politiche di informazione nei confronti dei soci messe in atto dalle cooperative.

Infine, per quanto riguarda le criticità, la principale è certamente costituita dal fatto che le normative che regolano i settori di interesse non tengono generalmente in considerazione le caratteristiche peculiari di questa forma organizzativa e spesso ne limitano l'operatività e lo sviluppo⁶.

La Tabella 1 sintetizza i punti di forza e di debolezza, le opportunità e le minacce emersi dall'analisi dei casi studio.

⁶ In merito a questo deve essere sottolineato che l'AEEG (Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas) ha riconosciuto una regolazione specifica per le cooperative elettriche pubblicando in data 05 agosto 2010 la delibera ARG/elt113/10 in merito a "Regolamentazione delle cooperative elettriche".

Tabella 1. Analisi SWOT

Punti di forza

- Legame con il territorio
- Coinvolgimento degli utenti
- Interessi omogenei dei soci
- Collaborazione tra cooperative ed enti di diversa natura
- Riduzione asimmetrie informative
- Adattabilità ad attività diverse

Punti di debolezza

- Presenza frammentaria
- Limitatezza del territorio servito
- Dimensioni spesso piccole che potrebbero impedire lo sfruttamento di economie di scala
- Cooperative storiche create in periodi con caratteristiche molto differenti rispetto ad oggi
- Situazione di monopolio naturale in alcune fasi dell'erogazione servizi
- Affidamento sull'impegno volontario di alcuni soci
- Lentezza nei processi decisionali

Opportunità

- Progresso tecnologico
- Maggiore consapevolezza consumatori
- (Energia) politiche di promozione produzione energia elettrica e teleriscaldamento da fonti rinnovabili
- (Energia) possibile mezzo per diminuire la dipendenza energetica

Minacce

- Attività di regolazione che non tiene in considerazione caratteristiche peculiari dei diversi attori presenti sul mercato
- Normativa in rapida e continua evoluzione
- Presenza di barriere all'entrata
- Inadempienza normativa
- Bassa propensione degli utenti al cambiamento di gestore

Fonte: Mori, Spinnici (2011)

■ Conclusioni

La cooperazione di utenza è certamente un mezzo per mitigare e perfino risolvere i problemi derivanti da situazioni di potere di mercato legati alla presenza di monopolio naturale. Nonostante ciò, in Italia la cooperazione di utenza nel settore dei servizi pubblici locali non è molto diffusa. Ciò anche, e forse soprattutto, a seguito della storia di questi settori, caratterizzata da un'ampia presenza pubblica come nel corso della nazionalizzazione dell'energia elettrica o della ristrutturazione dei servizi idrici messa in atto dalla legge Galli. È quindi difficile stimare le effettive potenzialità di sviluppo di questa forma cooperativa.

Tuttavia l'elevata eterogeneità che caratterizza questo gruppo di cooperative e il fatto che alcune di queste possano vantare una storia centenaria, potrebbero giocare a favore di questa forma organizzativa e della sua capacità ad adattarsi a condizioni diverse. Inoltre, i cambiamenti (sia a livello giuridico che tecnologico) che si stanno verificando possono offrire nuove occasioni di sviluppo, non solo nei servizi pubblici locali, ma anche in altre attività di servizio alla comunità.

13. Capitalizzazione, mutualità e partecipazione

Pierpaolo Prandi¹

■ Introduzione

L'impegno costante nell'accrescimento della dotazione di capitale sociale, da una parte, e la valorizzazione dei soci, realizzata oltre che dal conseguimento di alti livelli di prevalenza mutualistica anche attraverso la reale partecipazione dei soci stessi alla vita della cooperativa, dall'altra, rappresentano una delle sintesi della legittimazione del modello cooperativo.

Di fatto, capitalizzazione e partecipazione attiva dei soci nelle cooperative si sono dimostrati fattori imprescindibili per la sopravvivenza e per la crescita delle stesse.

Date queste premesse, il presente capitolo intende analizzare l'evoluzione e le interrelazioni tra la partecipazione attiva dei soci alla vita della cooperativa e la performance economica e, soprattutto, quella del capitale sociale registrata dalle cooperative attive sia prima della crisi (in un'ottica di lungo periodo, 1999-2008), che, più in dettaglio, negli anni della crisi (2008-2011).

In particolare, sono state analizzate dapprima 4.451 cooperative longeve aderenti a Confcooperative monitorate tra il 1999 e il 2008², e successivamente 9.816 cooperative aderenti a Confcooperative, monitorate tra il 2008 e il 2011³, per le quali si dispone su supporto informatico della serie storica completa degli indicatori presi in esame⁴. Il *focus* sugli anni della crisi, oltre a rilevare le diverse dinamiche evolutive del capitale sociale in relazione alle macro-aree territoriali, ai settori d'attività e alle dimensioni (classi dimensionali definite sui parametri U.E. per le PMI), permette di evidenziare il ruolo e la performance di un aggregato virtuoso di cooperative, che in tutti gli anni della crisi ha aumentato la dotazione di capitale sociale, e le correlazioni positive generate dalle buone pratiche di capitalizzazione.

■ 13.1. L'evoluzione della capitalizzazione negli anni pre-crisi e nel periodo della crisi

Tra il 1999 e il 2008, il capitale sociale complessivo delle cooperative longeve aderenti a Confcooperative è più che raddoppiato (+113,5%). Di fatto, nel periodo in esame, si è registrata una variazione media annua positiva a due cifre del capitale sociale, sebbene con differenze a livello territoriale, settoriale e per dimensione d'impresa.

Tali tassi di crescita non hanno trovato conferma, tuttavia, negli anni della crisi. Tra il 2008 e il 2011 si è registrata, infatti, un'attenuazione della dinamica della crescita del capitale sociale anche tra le cooperative longeve. In tal senso, tra le cooperative attive sopravvissute alla crisi nel periodo 2008-2011, si è rilevato un *trend* decrescente dei tassi annui di crescita del capitale sociale. Come mostrato in Figura 1, a fronte di un incremento complessivo del +17,5% nel quadriennio considerato, tra il 2008 e il 2009 il capitale sociale è cresciuto del +6,5%, tra il 2009 e il 2010 del +5,6% e tra il 2010 e il 2011 la variazione non è andata oltre il +4,5%.

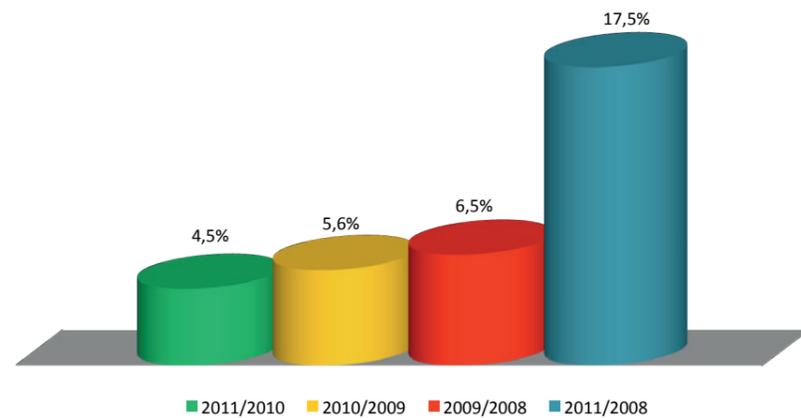
¹ Area Studi Confcooperative.

² Sono escluse dall'indagine le Banche di Credito Cooperativo e tutte le cooperative aderenti delle regioni Trentino-Alto Adige, Friuli-Venezia Giulia, Valle d'Aosta e Sicilia.

³ Sono escluse dall'indagine le Banche di Credito Cooperativo e tutte le cooperative aderenti delle province autonome di Trento e Bolzano.

⁴ In tal senso, oltre alle voci del bilancio d'esercizio, anche l'ammontare dei ristorni e loro relativa destinazione, l'ammontare di prestito sociale e il numero di soci sovventori/finanziatori.

Figura 1. La crescita del capitale sociale negli anni della crisi



Fonte: Area Studi Confcooperative

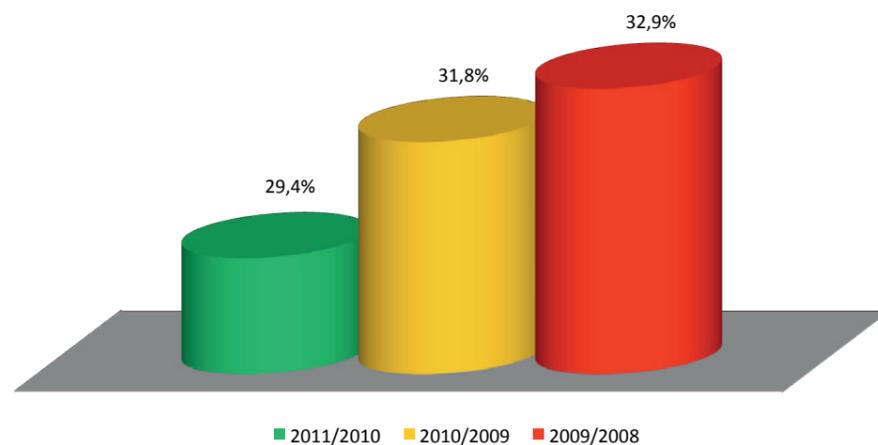
Analizzando i dati a livello territoriale si nota come, tra il 2008 ed il 2011, la crescita del capitale sociale sia stata più sostenuta al Nord (+19,3%) rispetto al Centro e al Mezzogiorno (rispettivamente +13,1% e +13,3%).

A livello settoriale, la crescita del capitale sociale è stata più ampia per la cooperazione sociale (+45,2%). Il settore della produzione e lavoro non ha superato il +12,6%, la cooperazione agricola il +12,1%, cultura-turismo e pesca si sono fermate rispettivamente al +4,3% e al +0,4%.

Dall'analisi per dimensione della cooperativa, emerge come la crescita del capitale sociale tra il 2008 e il 2011 sia stata più vigorosa tra le cooperative di media e di grande dimensione (rispettivamente +25,9% e +18,9%) che tra le piccole e micro cooperative (rispettivamente +14,3% e +9,2%).

Il grafico in Figura 2 evidenzia come alla decelerazione della crescita del capitale sociale sia corrisposta anche una minore incidenza annua di cooperative che hanno incrementato il capitale sociale: 32,9% tra 2008 e 2009, 31,8% tra 2009 e 2010 e 29,4% tra 2010 e 2011.

Figura 2. Incidenza di cooperative che hanno aumentato il capitale sociale negli anni della crisi



Fonte: Area Studi Confcooperative

13.2. Evoluzione del capitale sociale tra le cooperative virtuose negli anni della crisi e il contributo delle buone pratiche di capitalizzazione

In questo contesto, caratterizzato dalla frenata della crescita annua del capitale sociale e dalla diminuzione dell'incidenza delle cooperative che hanno aumentato il capitale sociale nell'anno rispetto al precedente, è comunque possibile individuare un sottoinsieme di cooperative cosiddette "virtuose" (pari al 9,1% delle cooperative analizzate) che hanno registrato per ciascun anno compreso tra il 2008 ed il 2011 un aumento del capitale sociale.

A livello territoriale, l'incidenza di tali cooperative è stata tre volte più alta al Nord (11,8%) rispetto al Sud (3,9%). Tale quota non ha superato l'8,4% al Centro.

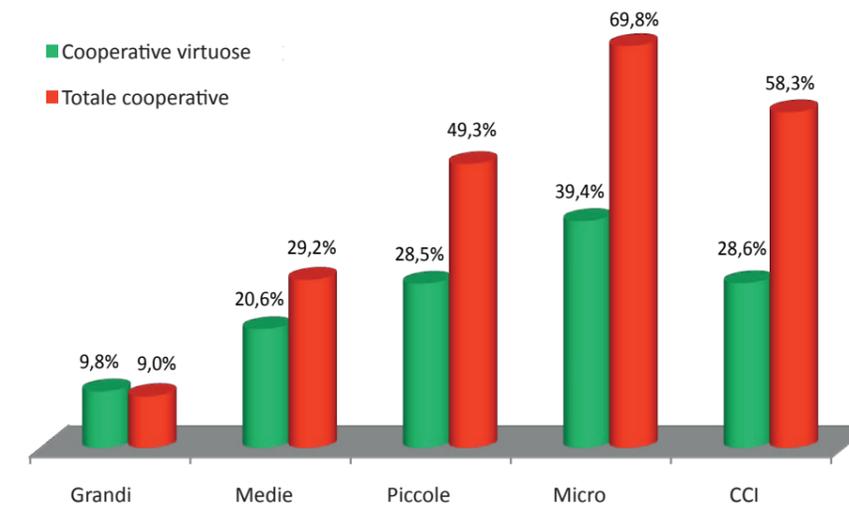
Guardando ai settori di attività, l'incidenza di cooperative con aumento del capitale sociale nei quattro anni ha raggiunto il 16,9% nel consumo e distribuzione, il 15% nel sanitario e il 12,7% nel sociale. Non ha superato invece il 5,7% nella produzione e lavoro, il 5,4% nella cultura-turismo e il 3,3% nella pesca.

Si rileva, infine, l'aumento della quota di cooperative virtuose al crescere della dimensione dell'organizzazione. Tale quota passa dal 5% tra le micro cooperative al 10,6% tra le piccole fino al 23,7% tra le medie e il 30,3% tra le grandi.

Tale sottoinsieme delle cooperative virtuose si distingue inoltre per una più elevata dimensione media, per una maggiore redditività, per una maggiore patrimonializzazione, per una maggiore longevità anagrafica e, soprattutto, per un più alto livello di capitalizzazione.

Nel 2011, solo il 28,6% di queste cooperative, contro il 58,3% delle cooperative attive nell'arco temporale 2008-2011, ha registrato un capitale sociale inferiore a 10 mila euro. Inoltre, come evidenziato in Figura 3, l'aumento della quota di cooperative sottocapitalizzate al diminuire della dimensione aziendale è stato più contenuto tra le cooperative virtuose rispetto a quanto registrato dal totale delle cooperative. Si segnala in particolare il dato delle micro cooperative: tra le virtuose solo il 39,4% è risultato sottocapitalizzato contro il 69,8% del totale delle micro.

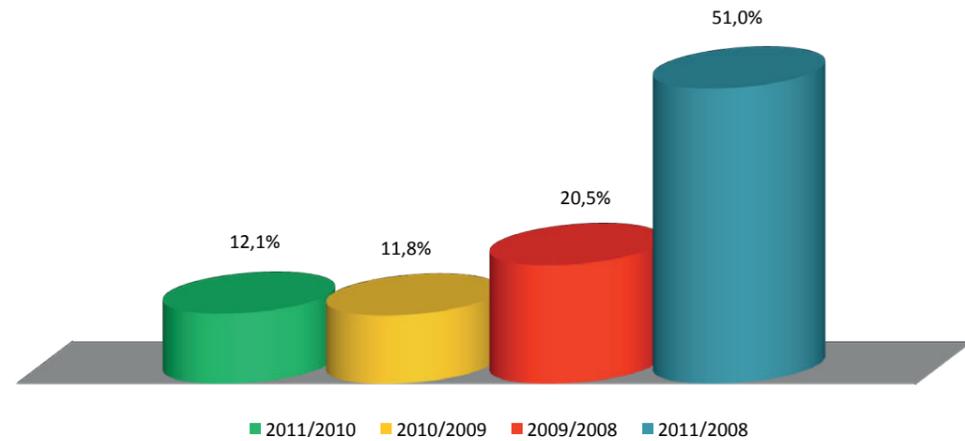
Figura 3. La sottocapitalizzazione: incidenza delle cooperative con capitale sociale inferiore a 10 mila euro



Fonte: Area Studi Confcooperative

Nel quadriennio considerato, come evidenziato in Figura 4, il sottoinsieme di cooperative analizzate ha registrato un aumento del capitale sociale (+51%) quasi tre volte superiore a quello dell'insieme delle cooperative attive. Le variazioni annue mostrano una crescita tra il 2008 e il 2009 del +20,5%; tra il 2009 e il 2010 del +11,8% e tra il 2010 e il 2011 del +12,1%.

Figura 4. Cooperative virtuose: la crescita del capitale sociale negli anni della crisi



Fonte: Area Studi Confcooperative

L'analisi a livello geografico evidenzia, tra il 2008 e il 2011, dinamiche della crescita del capitale sociale di tale sottoinsieme di cooperative simili al Nord e al Centro (+53% nelle due macro regioni). Non ha superato, invece, il +35,5% nel Mezzogiorno.

Su base settoriale, la crescita del capitale sociale ha raggiunto il +154,1% nella cooperazione sociale. Non ha superato, invece, il +27,9% nella cooperazione agricola, il +20,9% nella cultura-turismo e il +10,7% nella pesca.

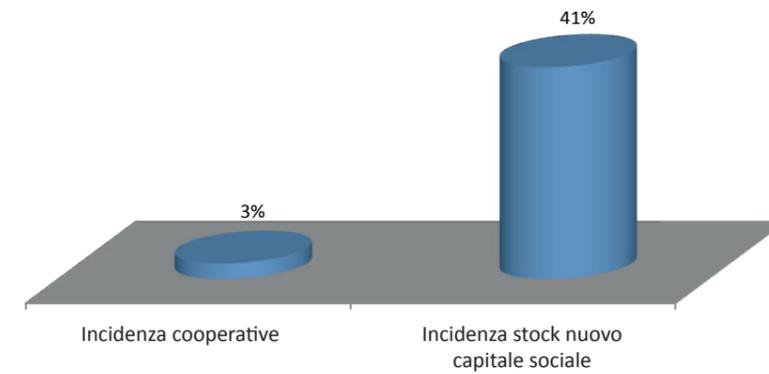
Su scala dimensionale, la crescita del capitale sociale è stata più sostenuta nelle piccolo-medie cooperative (+60%, con punte del +64,3% nelle micro cooperative) rispetto alle grandi (+38,9%).

Passando all'analisi delle buone pratiche di autofinanziamento messe in atto al fine di rafforzare l'assetto patrimoniale e irrobustire la dotazione di capitale sociale si rileva che, tra il 2008 ed il 2011, il 3% delle cooperative virtuose ha adottato almeno una buona pratica di autofinanziamento. Tale 3% ha contribuito con una quota pari al 41% dello stock di nuovo capitale sociale generato da tutte le cooperative attive tra il 2008 e il 2011 (Figura 5).

A livello territoriale, l'incidenza di cooperative virtuose che hanno adottato almeno una buona pratica ha superato il 5,2% al Nord, non è andata oltre l'1,5% al Centro e ha raggiunto solo lo 0,5% nel Mezzogiorno. Su base settoriale, l'incidenza è stata maggiore nella cooperazione di consumo e distribuzione dove ha superato l'8%, e nella cooperazione socio-sanitaria, dove ha superato il 6%.

Su scala dimensionale, l'incidenza ha raggiunto il 12,4% tra le grandi imprese e il 10,6% nelle medie. Non è andata oltre, invece, al 4,3% tra le piccole e all'1,2% tra le micro.

Figura 5. Il peso delle cooperative virtuose che hanno adottato almeno una buona pratica di autofinanziamento e il contributo all'aumento dello stock di nuovo capitale sociale generato dal 2008 al 2011

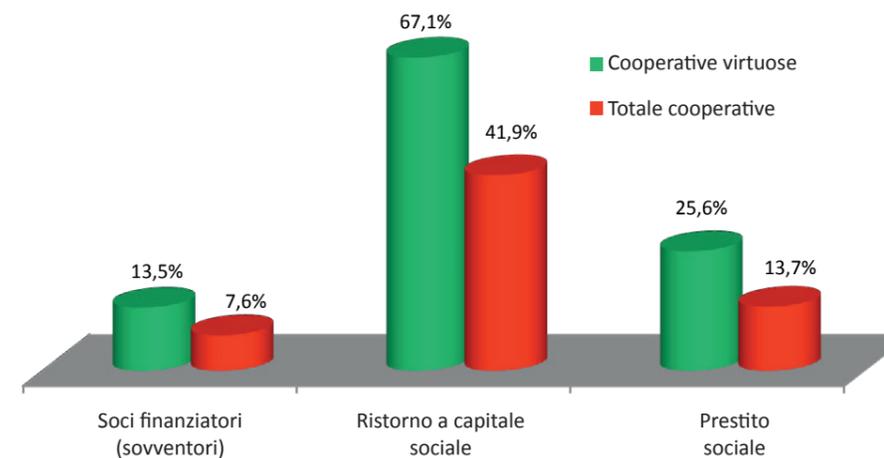


Fonte: Area Studi Confcooperative

Tra le cooperative virtuose che tra il 2008 e il 2011 hanno adottato almeno una buona pratica di autofinanziamento, l'incidenza di cooperative sottocapitalizzate si è più che dimezzata: le cooperative con capitale sociale inferiore a 10 mila euro sono passate dal 25,1% nel 2008 al 12,3% del 2011.

Si rileva, inoltre, come al crescere della capitalizzazione, sia aumentato anche l'utilizzo di buone pratiche di autofinanziamento. In tal senso, come evidenziato in Figura 6, tra le cooperative virtuose si è quasi raddoppiato, rispetto a quanto rilevato per tutte le cooperative attive nel periodo 2008-2011, l'incidenza di cooperative che hanno: i) annoverato soci finanziatori, in particolare sovventori (13,5% contro il 7,6% del totale delle cooperative); ii) destinato una quota dei ristorni ad aumento del capitale sociale (67,1% contro il 41,9%); iii) utilizzato il prestito sociale (25,6% contro il 13,7%).

Figura 6. Incidenza buone pratiche di autofinanziamento

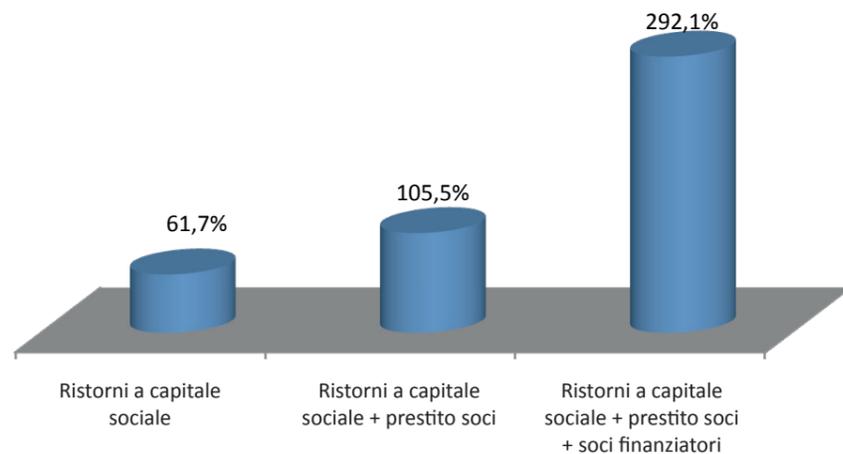


Fonte: Area Studi Confcooperative

Tra le buone pratiche messe in atto, la destinazione dei ristorni ad aumento del capitale sociale ha consentito alle cooperative virtuose di registrare la performance migliore (Figura 7). Queste cooperative, infatti, hanno registrato una crescita del capitale sociale quasi quattro volte maggiore rispetto a quella registrata dall'insieme delle cooperative attive nel periodo di riferimento. Nel complesso, le cooperative virtuose che hanno destinato ristorni ad aumento del capitale hanno registrato un incremento del capitale sociale tra il 2008 e il 2011 del +61,7%.

Per quelle che oltre a destinare i ristorni a capitale hanno anche fatto ricorso al prestito sociale, la crescita è stata del +105,5%. Infine, se ai ristorni destinati a capitale e al prestito sociale si aggiunge anche la presenza di soci sovventori l'incremento del capitale sociale nel periodo di riferimento sale al +292,1%.

Figura 7. Cooperative virtuose che adottano buone pratiche di autofinanziamento: incremento del capitale sociale dal 2008 al 2011



Fonte: Area Studi Confcooperative

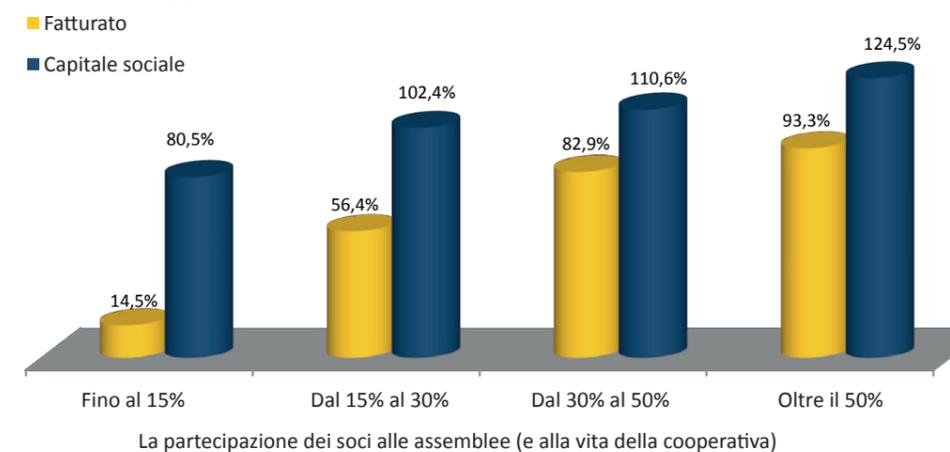
13.3. La partecipazione dei soci negli anni pre-crisi

Nel decennio pre-crisi (1999-2008), in un contesto generale di mutualità prevalente, nell'aggregato delle cooperative attive aderenti a Confcooperative, la maggiore crescita del fatturato e del capitale sociale si è registrata proprio in quelle imprese dove i soci sono stati realmente protagonisti della vita della cooperativa. In queste cooperative, caratterizzate da elevati livelli medi di partecipazione dei soci alle assemblee, il tasso di crescita sia del fatturato⁵ che della capitalizzazione è stato più sostenuto rispetto alle altre realtà.

Come evidenziato in Figura 8, nel decennio considerato, nelle cooperative dove la partecipazione dei soci alla vita della cooperativa attraverso le assemblee è stata mediamente superiore al 50% degli aventi diritto (nel 55% circa delle cooperative), si è registrato un aumento del fatturato complessivo e del capitale sociale rispettivamente pari al 93,3% e al 124,5%. Nelle cooperative dove la partecipazione dei soci alla vita della cooperativa è stata compresa in media tra il 30% e il 50% il fatturato è salito dell'82,9% e il capitale sociale è cresciuto del 110,6%. Nelle cooperative con partecipazione dei soci compresa in media tra il 15% e il 30% il fatturato è cresciuto del 56,4% e il capitale sociale è salito del 102,4%. Infine, nelle cooperative con partecipazione dei soci alle assemblee inferiore al 15% il fatturato è aumentato solo del 14,5% e l'incremento del capitale sociale si attesta all'80,5%.

⁵ Le dinamiche, le correlazioni e le risultanze che sono sintetizzate delineano il quadro di sintesi a livello nazionale. L'analisi delle evidenze emerse per area territoriale mostra un quadro più complesso ed eterogeneo e, nello stesso tempo, segnala dei tratti distintivi caratteristici della cooperazione nelle diverse aree territoriali. A titolo di esempio, in alcune aree territoriali i tratti distintivi della composizione dell'aggregato delle cooperative longeve possono determinare dinamiche non del tutto convergenti rispetto a quelle rilevate su scala nazionale. In particolare, in alcuni territori caratterizzati da una più alta incidenza di cooperative di utenza (spesso, con ampia base sociale), contraddistinte da più bassi livelli medi di partecipazione dei soci alla vita della cooperativa, la correlazione tra maggiore crescita del capitale sociale all'aumentare della partecipazione dei soci alla vita della cooperativa non trova regolare evidenza oggettiva.

Figura 8. La crescita del fatturato e del capitale sociale nelle cooperative longeve dal 1999 al 2008



Fonte: Area Studi Confcooperative

I dati evidenziano inoltre come l'utilizzo del ristorno sia cresciuto esponenzialmente all'aumentare della partecipazione dei soci alle assemblee. Il 75% delle cooperative che ha utilizzato, sistematicamente, lo strumento del ristorno ha registrato, infatti, un'alta partecipazione dei soci alla vita della cooperativa.

In queste cooperative si registra anche un maggiore equilibrio nella destinazione del ristorno tra aumento di capitale sociale e integrazione salariale. È maggiore, infatti, rispetto all'insieme di tutte le cooperative che utilizzano i ristorni, sia la destinazione a capitalizzazione sia l'entità della stessa.

Questo può essere letto come una maggiore consapevolezza della compagine sociale della necessità di irrobustimento patrimoniale e, quindi, come una maggiore sensibilità ad una visione di lungo periodo.

13.4. La partecipazione dei soci negli anni della crisi

Anche negli anni della crisi (quadriennio di analisi 2008-2011), in un contesto di frenata della crescita del fatturato e della capitalizzazione rispetto ai livelli pre-crisi, la valorizzazione dei soci è stata garantita sia dal rispetto del requisito della prevalenza mutualistica, realizzato operando in larga parte con i soci⁶ che dalla partecipazione effettiva dei soci stessi alla vita della cooperativa non solo attraverso le assemblee⁷, ma anche attraverso l'impegno nell'accrescimento del capitale.

Tuttavia, negli anni della crisi, si è allargato il divario tra le cooperative che hanno perseguito la politica di accrescimento della dotazione di capitale sociale e le cooperative che, invece, hanno visto un incremento modesto della capitalizzazione o sono rimaste cristallizzate nella sottocapitalizzazione.

In particolare, da una parte, tra le cooperative attive che dal 2008 al 2011 hanno registrato un'erosione di capitale sociale, quelle con scarsa partecipazione dei soci alla vita della cooperativa, intesa come partecipazione media dei soci alle assemblee inferiore al 15% degli

⁶ Il livello medio di prevalenza mutualistica negli anni della crisi non è mai sceso sotto la soglia del 75%.

⁷ La partecipazione media dei soci alle assemblee negli anni della crisi presenta differenze a livello settoriale. Nel complesso, dal 2008 al 2011, è comunque aumentata in particolare nella cooperazione della cosiddetta area lavoro. Nello specifico, la partecipazione media dei soci alle assemblee ha superato il 50% degli aventi diritto nel 76% delle cooperative sociali e nel 73% delle cooperative di produzione e lavoro (e servizi). Nelle cooperative agricole la partecipazione media dei soci alle assemblee ha superato il 50% degli aventi diritto nel 54% circa delle cooperative, mentre non supera il 24% nella cooperazione di consumo e il 13% nel sistema delle mutue.

aventi diritto, sono state pari al 40,6% rispetto al 30,1% del totale.

Dall'altra, le cooperative con media e alta partecipazione dei soci alla vita della cooperativa negli anni della crisi, e con livelli di capitalizzazione superiori alla media, oltre a registrare performance migliori di crescita del capitale sociale, hanno evidenziato anche un maggiore utilizzo di strumentazione sociale volta a rafforzare l'autofinanziamento e il legame tra socio e cooperativa.

In tal senso, l'utilizzo dello strumento del prestito sociale, è aumentato oltre che al crescere della dimensione della cooperativa⁸, anche all'aumentare dei livelli di capitalizzazione. Solo il 35,1% delle cooperative che ha utilizzato il prestito da soci, cui corrisponde un ammontare di prestito sociale pari al 10,4% del totale, ha registrato un capitale sociale inferiore a 10 mila euro, rispetto al 58,3% del totale delle cooperative attive negli anni della crisi.

Il 36,4% delle cooperative che ha utilizzato il prestito da soci ha registrato un capitale sociale compreso tra 10 mila e 100 mila euro per un ammontare di prestito sociale pari al 32,2% del totale.

Il restante 28,5% delle cooperative, caratterizzato prevalentemente da una struttura patrimoniale solida ed equilibrata, ha registrato un capitale sociale superiore a 100 mila euro, per un ammontare di prestito sociale pari al 57,4% del totale.

Di fatto, lo strumento del prestito sociale è stato utilizzato non tanto e non solo per necessità di (auto)finanziamento, ma probabilmente come servizio fiduciario socio-cooperativa, inteso anche in termini di remunerazione, ritenuta sicura e vantaggiosa, dei risparmi del socio stesso.

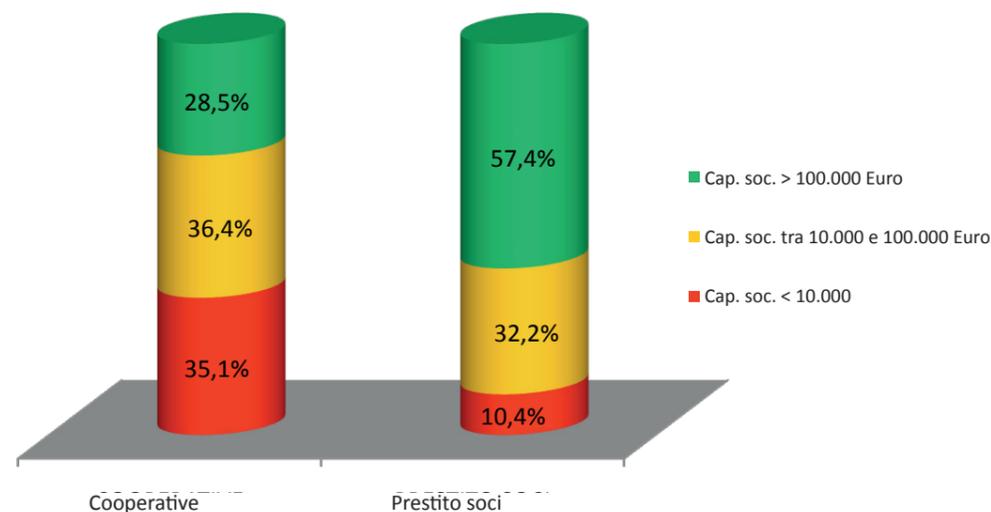
Conclusioni

Le verifiche empiriche sulle cooperative attive aderenti a Confcooperative hanno evidenziato che le cooperative caratterizzate da una maggiore partecipazione media dei soci alla vita della cooperativa (partecipazione media che è cresciuta negli anni della crisi, in particolare, nella cooperazione di lavoro) si sono dimostrate più longeve, hanno fatto registrare performance del capitale sociale (ed anche del fatturato) migliori, sia prima della crisi che negli anni della crisi, rispetto alle cooperative con bassi livelli di partecipazione effettiva dei soci alla vita della cooperativa.

In tal senso, i processi virtuosi di crescita del capitale sociale, particolarmente sostenuti tra le cooperative che hanno aumentato il capitale sociale in tutti gli anni della crisi, trovano riflesso nel perseguimento costante delle buone pratiche di gestione della strumentazione cooperativistica. In particolare, l'utilizzo costante delle buone pratiche di autofinanziamento che hanno visto i soci come protagonisti attivi, si è rivelato strategico negli anni della crisi.

Le buone pratiche di capitalizzazione hanno consentito, infatti, alle cooperative che ne hanno fatto uso di contribuire in maniera determinante alla crescita dello stock di capitale sociale registrata, tra il 2008 e il 2011, dal totale delle cooperative attive aderenti a Confcooperative.

Figura 9. Ripartizione delle cooperative che utilizzano il prestito sociale e ripartizione dell'ammontare totale del prestito per livello di capitalizzazione delle cooperative (3 classi al 2011)



Fonte: Area Studi Confcooperative

⁸ Nel complesso, il 13,7% delle cooperative si avvale del prestito sociale, percentuale che raggiunge il 24,6% tra le grandi imprese, ma che non supera il 9,2% tra le micro (e si attesta al 15,9 tra le piccole e al 19,8% tra le medie).

Appendice

Indicatori di economicità e capitalizzazione

In questa Appendice sono descritte le classi definite per i quattro indicatori economico-finanziari utilizzati singolarmente e congiuntamente per le analisi presentate nel volume.

A1. Incidenza dei mezzi propri sul capitale investito (MPCI)

Si tratta di un tipico indicatore di patrimonializzazione che indica, posto pari a uno il capitale investito, la misura nella quale esso è coperto dai mezzi propri, ossia da fonti prive del vincolo di rimborso. Anche in questo caso sono individuate quattro situazioni:

- Situazione 1 (≤ 0): patrimonio netto negativo o inesistente. Si tratta di una situazione in ogni caso negativa e pericolosa, a prescindere da qualsiasi considerazione su fase del ciclo di vita, in quanto l'azienda è completamente priva di mezzi propri, ovvero ha un patrimonio netto negativo, e quindi i debiti che superano il valore contabile del capitale investito.
- Situazione 2 (0 -| 0,15): i mezzi propri sono inesistenti o molto piccoli rispetto al capitale investito. Si tratta di una situazione leggermente migliore della precedente, ma che deve essere risolta attraverso un maggiore accantonamento degli utili per alcuni esercizi.
- Situazione 3 (0,15 -| 0,35): mezzi propri ben presenti nelle fonti di finanziamento.
- Situazione 4 ($> 0,35$): azienda molto patrimonializzata, con una quota di mezzi propri che può superare quella dei mezzi di terzi.

Già si è accennato della situazione negativa del livello 1 e, in parte, anche del livello 2. Per quanto riguarda i livelli più alti, è necessario valutare il grado di mezzi propri in base alle effettive esigenze di finanziamenti con queste caratteristiche. Spesso gli studi della cooperazione partono dal presupposto che le aziende cooperative siano tendenzialmente sottocapitalizzate. In realtà tale giudizio non può prescindere dall'effettivo fabbisogno di fonti di finanziamento stabili. Aziende con strutture molto elastiche del capitale investito, senza previsione d'incremento delle immobilizzazioni, possono tranquillamente collocarsi nel livello 3, lasciando il livello 4 a quelle aziende con strutture più rigide di capitale investito, ovvero in procinto di avviare piani d'investimento.

A2. Incidenza dell'attivo fisso sul capitale investito (AFCI)

Si tratta del tradizionale indicatore di rigidità del capitale investito. Il valore dato da questo indicatore rappresenta la quota di attivo fisso, ossia di capitale immobilizzato, fatto 1 il complessivo capitale investito. Non è chiaramente possibile determinare a priori dei valori soglia ai quali legare un giudizio di equilibrio patrimoniale, in quanto tale indicatore è strettamente legato alle specificità del settore di appartenenza e alla struttura organizzativa dell'azienda.

Le soglie individuate servono unicamente a sintetizzare la caratteristica della struttura del capitale investito:

- Situazione 1 ($\leq 0,06$): capitale investito molto elastico, privo di significative immobilizzazioni e, quindi, prevalentemente composto da attività correnti.
- Situazione 2 (0,06 -| 0,22): capitale investito ancora molto elastico, con forte prevalenza di attività correnti.
- Situazione 3 (0,2 -| 0,45): capitale investito abbastanza rigido, con immobilizzazioni che rappresentano una quota importante del capitale investito.
- Situazione 4 ($> 0,45$): capitale investito rigido, con prevalenza di capitale fisso.

Queste situazioni sono certamente influenzate da settore, struttura organizzativa e politiche aziendali (ad esempio, beni in leasing vs. beni di proprietà), ma in parte anche dal ciclo di vita. Un'azienda nella fase di costituzione evidenzia spesso forte rigidità del capitale investito, che magari è in valore assoluto molto modesto, in quanto, a fronte di una sostanziale inconsistenza dell'attivo corrente (poco magazzino, pochi crediti, liquidità data dal conferimento dei soci e qualche piccolo finanziamento) vi sono quegli investimenti e quei costi capitalizzati tipici della costituzione, che arrivano quindi a incidere in modo evidente sulla struttura del capitale investito.

A3. Analisi congiunta MPCl e AFCI

Attraverso tale incrocio, si cerca di dare una valutazione della patrimonializzazione della cooperativa non in assoluto, ma in relazione all'effettivo fabbisogno di mezzi propri stimato attraverso l'indice di rigidità del capitale investito. Valori elevati di tale indicatore evidenziano infatti investimenti in capitale fisso in corso o molto recenti, che richiederebbero di conseguenza adeguate dotazioni di mezzi propri. Al fine di una più immediata lettura, la tabella è suddivisa in tre aree cromatiche:

MPCl	AFCI			
	≤0,06	0,06 - 0,2	0,2 - 0,45	>0,45
≤0				
-0 - 0,15				
0,15 - 0,35				
>0,35				

1. area verde: situazione positiva, ove i mezzi propri appaiono adeguati rispetto allo stock di capitale fisso;
2. area rossa: situazione pericolosa, in quanto il patrimonio netto è negativo, ovvero molto sottile o, in ogni caso, inadeguato rispetto al livello d'investimenti;
3. area gialla: situazione intermedia, da approfondire attraverso l'analisi delle serie storiche. I mezzi propri appaiono per certi versi adeguati al basso livello di capitale fisso, ma rimangono comunque molto bassi e, quindi, facilmente erodibili in presenza di perdite, anche piccole, di gestione.

A4. Incidenza del valore della produzione sui costi della produzione (VPCP)

Questo indicatore misura l'incidenza del valore della produzione sui costi della produzione (dato dalla somma dei costi per il personale, servizi, godimento beni terzi, ammortamenti e svalutazioni). Valuta qual è la parte di valore della produzione che la cooperativa residua e le classi sono così interpretabili:

- Situazione 1 (≤1): situazione non sostenibile nel medio-lungo periodo in quanto i costi sostenuti dalla cooperativa superano il valore complessivamente prodotto.
- Situazione 2 (1 -| 1,2): il valore della produzione assume valore prossimo ai costi sostenuti. Individua le situazioni in cui la cooperativa non è in grado di coprire altri costi di natura straordinaria e finanziaria; oppure situazioni in cui difficilmente si registra un *surplus* positivo da reinvestire nelle attività della cooperativa per la crescita della stessa.
- Situazione 3 (1,2 -| 1,4): situazioni in cui la cooperativa residua una percentuale compresa tra il 20% e il 40%. Tale *surplus* potrebbe essere eroso dalla copertura di eventuali costi di natura straordinaria e finanziaria.
- Situazione 4 (>1,4): la cooperativa residua più del 40% del valore della produzione generato, riuscendo in tal modo a generare un *surplus* positivo da utilizzare per la copertura di costi di natura finanziaria e straordinaria e per il finanziamento delle attività della cooperativa.

A5. Incidenza del risultato d'esercizio sul valore della produzione (REVP)

Indicatore della capacità della cooperativa di autofinanziarsi, ossia di creare mezzi propri attraverso l'accantonamento di risultati d'esercizio positivi. La lettura e l'interpretazione di tale indicatore deve partire dalle specificità delle imprese cooperative, il cui obiettivo non è la massimizzazione del risultato d'esercizio, ma semmai la massimizzazione del vantaggio del socio (cooperativa mutualistica), in altre parole della comunità (cooperativa sociale), dato il mantenimento di condizioni di equilibrio economico e finanziario.

Le quattro categorie individuate sono quindi sintomo di situazioni differenti.

- Situazione 1 (≤-0,06): rappresenta cooperative prive di un equilibrio economico. Raggiungono il proprio fine istituzionale attraverso il depauperamento di risorse proprie, distribuendo ai soci maggiori risorse rispetto a quelle disponibili. Tale situazione può derivare da condizioni d'inefficienza interna, o, più correttamente, da una non corretta percezione del finalismo aziendale, con uno sbilanciamento sul fine istituzionale, a scapito degli obiettivi di equilibrio economico e finanziario. Si potrebbe affermare anche che si assiste alla prevalenza di una categoria di *stakeholder* rispetto all'equilibrio complessivo. In ogni caso si tratta di un'azienda che, al momento in cui si riferisce l'indicatore, è priva delle condizioni di durabilità nel tempo: una volta esauriti i mezzi propri, l'azienda, se non s'interviene attraverso una ristrutturazione, riorganizzazione e rifocalizzazione, è destinata alla liquidazione.
- Situazione 2 (-0,06 -| 0): denota leggero disequilibrio economico, sostenibile nel breve-medio termine, ma che richiede un elevato grado di attenzione.
- Situazione 3 (0 -| 0,06): è probabilmente la più equilibrata, stando all'esame dei dati di bilancio. L'azienda denota equilibrio economico, il risultato d'esercizio leggermente positivo potrebbe denotare una capacità dell'azienda di remunerare i soci, in altre parole la comunità per le cooperative sociali, riuscendo nel contempo a irrobustire i mezzi propri.
- Situazione 4 (>0,06): si potrebbe forse affermare che i due estremi si toccano. Anche se questa situazione potrebbe infatti apparire a prima vista solida, in realtà potrebbe denotare una condizione di complessiva non efficacia dell'azienda. In altri termini, in questa situazione, esattamente come potrebbe esserci nella prima, vi è una non corretta percezione del finalismo aziendale, con uno *stakeholder* (in questo caso l'azienda stessa) che prevale sugli altri. In questa situazione però l'azienda potrebbe non essere in grado di raggiungere il proprio fine istituzionale, nonostante abbia apparentemente le risorse economiche per farlo. Di conseguenza, potrebbe avviarsi verso un percorso di declino per incapacità di soddisfare in modo adeguato le aspettative dei soci e della comunità. Si tratta di una tipica circostanza di debolezza strategica. Vi sono certo alcune specifiche situazioni nelle quali questi livelli possono essere ritenuti corretti, in particolare quando, attraverso un'attenta pianificazione, l'azienda punta a incrementare i mezzi propri, distribuendo una minore ricchezza agli *stakeholder*, per sostenere in modo più equilibrato un piano d'investimenti.

Senza dubbio un'analisi della creazione e della distribuzione del valore aggiunto sarebbe più corretta per meglio analizzare queste dinamiche, ma tale analisi richiede un'analiticità dei dati non compatibile con gli schemi obbligatori di bilancio.

A6. Analisi congiunta REVP e MPCl

La lettura di tale incrocio parte dal presupposto che, in situazione di ordinaria amministrazione e in assenza di particolari necessità di autofinanziamento (ad esempio, a fronte di piani d'investimento), l'obiettivo della cooperativa non sia la massimizzazione dell'utile. La leva dell'incremento dell'utile va utilizzata essenzialmente per garantire condizioni di sostenibilità economica e finanziaria alla cooperativa, al fine di garantire una capacità di raggiungere il fine

istituzionale in via continuativa nel tempo. Anche in questo caso sono state individuate quattro aree cromatiche:

REVP	MPCI			
	≤0	0 -1 0,15	0,15 -1 0,35	>0,35
≤-0,06				
-0,06 -1 0				
0 -1 0,06				
>0,06				

1. area verde: l'accantonamento di utili a patrimonio netto appare adeguato rispetto al livello di patrimonio netto, che è comunque tendenzialmente adeguato;
2. area rossa: il livello di patrimonio netto è negativo o molto basso e la cooperativa non è in grado di generare utili, ma anzi le perdite sono ingenti rispetto non solo al valore della produzione, ma soprattutto in relazione alla sostanziale inconsistenza dei mezzi propri;
3. area arancio: cooperative con elevata patrimonializzazione ed elevata capacità di autofinanziamento. Si tratta di una situazione apparentemente positiva dal punto di vista patrimoniale ed economico. Il giudizio su tale incrocio deve però considerare le specificità dell'impresa cooperativa, e in particolare il fine istituzionale che essa deve perseguire nel lungo periodo. Quest'area potrebbe contenere sia cooperative impegnate o in procinto di impegnarsi in investimenti di un certo rilievo sia cooperative che stanno perdendo di vista il loro fine istituzionale. In altri termini, la prima situazione va giudicata positivamente, in quanto la gestione opera uno sbilanciamento della gestione nel breve-medio periodo sul vincolo economico-finanziario, al fine di autofinanziare investimenti e, in linea teorica, mettere in condizione le aziende di perseguire più efficacemente il proprio fine istituzionale. Nel secondo caso il giudizio è invece critico, in quanto denota una cooperativa sostanzialmente inefficace nell'azione, ossia non in grado di perseguire in modo efficace il proprio fine istituzionale, mettendo di conseguenza a rischio la sostenibilità nel tempo e, quindi, la sua stessa prospettiva futura. Mancando la serie storica non è possibile separare queste due matrici e pertanto si ritiene opportuno evidenziare questa situazione del tutto particolare nello specifico contesto delle imprese cooperative;
4. area gialla: situazione di potenziale criticità.

Riferimenti bibliografici

- Accetturo A., Giunta A., Rossi S.** (2011), *Le imprese italiane tra crisi e nuova globalizzazione*, Occasional Paper della Banca d'Italia, n. 86.
- Accornero A., Marini D.** (a cura di) (2011), *Le cooperative alla prova della crisi*, Quaderni FNE - Collana Ricerche, n. 61.
- Aiccon** (a cura di) (2013), *Hybrid Organizations. Imprese ibride a matrice cooperativa. Le componenti di ibridazione nella rete del Gruppo Cgm*, Bologna, Il Mulino, in corso di pubblicazione.
- Alessandrini P., Zazzaro A.** (2001), "L'evoluzione dei sistemi finanziari locali: i nodi da sciogliere", in Alessandrini P. (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalismo e localismo*, Bologna, Il Mulino, pp. 77-94.
- Alessandrini P., Papi L., Zazzaro A.** (2003), "Banche, territorio e sviluppo", *Moneta e Credito*, 221, pp. 3-42.
- Alexopoulos Y., Catturani I., Goglio S.** (2013), "Searching for a Model of Governance in Cooperative Banking", in Brazda J., Dellinger M., Rössl D. (a cura di), *Genossenschaften im Fokus einer neuen Wirtschaftspolitik - Bericht der XVII. Internationalen Genossenschaftswissenschaftlichen Tagung (IGT) 2012*, Wien, Berlin, LIT Verlag, pp. 707-731.
- Andreas M.** (1996), *Le aziende non profit: circuiti gestionali, sistema informativo e bilancio d'esercizio*, Milano, Giuffrè.
- Andreas M., Costa E.** (2009), "La cooperazione sociale in Friuli Venezia Giulia: percorsi di sviluppo del settore, punti di forza e di debolezza", *Impresa Sociale*, 78(2), pp. 185-219.
- Arando S., Gago M., Kato T., Jones D. C., Freundlich F.** (2010), *Assessing Mondragon: Stability & Managed Change in the Face of Globalization*, William Davidson Institute Working Paper, n. 1003.
- Aschhoff G.** (1982), "The Banking Principles of Hermann Schulze-Delitzsch and Friedrich Wilhelm Raiffeisen", in Engels W., Pohl H. (a cura di), *German Yearbook on Business History 1982*, Berlin, Springer-Verlag.
- Audretsch D.B.**, (2009), *La società imprenditoriale*, Venezia, Marsilio.
- Banca d'Italia** (1977), *Dal 1936 al 1974: Struttura funzionale e territoriale del sistema bancario italiano 1936-1974*, Banca d'Italia, Roma.
- Banca d'Italia** (2008-2013), *Relazione annuale*, anni vari, Roma, www.bancaditalia.it/publicazioni/relann
- Banca d'Italia** (2013), "Indagine sulle imprese industriali e dei servizi", *Supplementi al Bollettino Statistico - Indagini campionarie, Nuova Serie*, n. 38, Anno XXIII, 25 Luglio.
- Barbagallo C.** (2013), *Il credito cooperativo nella prospettiva europea*, intervento al Convegno "Credito Cooperativo. 130 anni Controcorrente", Padova, 25 Ottobre.
- Bentivogli C., Viviano E.** (2012), *Changes in the Italian Economy: The Cooperatives*, Occasional Paper della Banca d'Italia, n. 113.
- Berger A. N., Udell G. F.** (1995), "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *Journal of Business*, n. 68, pp. 351-382.
- Birchall J.** (2002), "Mutual, Non-profit or Public Interest Company? An Evaluation of Options for the Ownership and Control of Water Utilities", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 73(2), pp. 181-213.
- Birchall J., Hammond Ketilson L.** (2009), *Resilience of the Cooperative Business Model in Times of Crisis*, Geneva, ILO, www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_108416/lang-en/index.htm
- Bolton P., Freixas X., Gambacorta L., Mistrulli P. E.** (2013), "Relationship and Transaction Lending in a Crisis", *Temi di Discussione*, Banca d'Italia, n. 917.
- Bonaccorsi di Patti E., Gobbi G.** (2001), "The Changing Structure of Local Credit Markets: Are Small Business Special?", *Journal of Banking and Finance*, 25, pp. 2209-2237.
- Bonaccorsi di Patti E., Eramo G., Gobbi G.** (2005), "Piccole e grandi banche nel mercato del credito in Italia dal 1996 al 2003", *Banca Impresa Società*, n. 1.
- Borzaga C.** (2012), "Il contributo dell'economia sociale al superamento della crisi", in Bray M., Granata M. (a cura di), *L'economia sociale: una risposta alla crisi*, Roma, Edizioni Solaris, pp. 78-87.
- Borzaga C., Depedri S.** (2012), "Impresa sociale e lavoro: verso un nuovo modello di relazioni industriali", in Frey L., Marozzi S., *Economia civile e lavoro*, Milano, FrancoAngeli, pp. 90-110.
- Brancati R.** (a cura di) (2012), *Crisi industriale e crisi fiscale. Rapporto MET 2012. Le reazioni delle imprese, le criticità, il fisco e le politiche pubbliche*, Roma, Donzelli Editore.
- Bugamelli M., Cristadoro R., Zevi G.** (2009), *La crisi internazionale e il sistema produttivo italiano: un'analisi sui dati a livello di impresa*, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers), n. 58.
- Carpita M.** (2009) (a cura di), *La qualità del lavoro nelle cooperative sociali. Misure e modelli statistici*, Milano, FrancoAngeli.
- CECOP-CICOPA Europe** (2010), *Cooperative Enterprises in Industry and Services Prove their Strong Resilience to the Crisis*, www.cecop.coop
- Censis** (2012), *Primo rapporto sulla cooperazione in Italia*, Roma, Censis.
- Cesarini F., Ferri G., Giardino M.** (1997), *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, Bologna, Il Mulino.
- Cole R. A.** (1998), "The Importance of Relationships to the Availability of Credit", *Journal of Banking and Finance*, n. 22, pp. 959-977.

Costa E., Andreus M., Carini C., Carpita M. (2012), "Exploring the Efficiency of Italian Social Cooperatives by Descriptive and Principal Component Analysis", *Service Business*, 6(1), pp. 117-136.

De Mitri S., Gobbi G., Sette E. (2010), "Relationship Lending in a Financial Turmoil", *Temi di Discussione*, Banca d'Italia, n. 772.

Debiase L. (2007), *Economia della felicità. Dalla blogosfera al valore del dono e oltre*, Milano, Feltrinelli.

Deller S., Hoyt A., Hueth B., Sundaram-Stukel R. (2009), *Research on the Economic Impact of Cooperatives*, Wisconsin, University of Wisconsin Center for Cooperatives.

Draghi M. (2009), *Credito cooperativo nelle economie locali*, discorso al Convegno "Solidarietà nella crisi. Il credito cooperativo nelle economie locali", Città della Pieve, Perugia, 10 Dicembre.

EACB - European Association of Co-operative Banks (2006), *Annual Report, Bruxelles*, EACB, http://www.globalcube.net/clients/eacb/content/medias/publications/annual_reports/EACB_Annual_Report_2006.pdf.

EACB - European Association of Co-operative Banks (2010), *European Co-operative Banks in the Financial and Economic Turmoil*, First Assessments, Research Paper, Bruxelles, EACB.

Euricse (2011), *La cooperazione in Italia - 1° Rapporto Euricse*, <http://euricse.eu/node/1868>

Federkasse (2013), Il credito cooperativo. Sito ufficiale del credito cooperativo, www.creditocooperativo.it

Ferri G., Masciandaro D., Messori M. (2001), *Corporate Governance, Board Turnover and Performance: The Case of Local Banks in Italy*, Centro Economia Monetaria Finanziaria P. Baffi Working Paper, n. 146.

Folsom J. (2003), *Measuring the Economic Impact of Cooperatives in Minnesota*, USDA-RBCS Research Report 200, Washington, DC.

Fontanari E., Borzaga C. (2010), *L'impatto economico della cooperazione in provincia di Trento*, Euricse Working Papers, n. 9, Trento.

Fregonara E. (2013), *Start-up innovativa. Uno sguardo all'evoluzione del sistema societario e delle forme di finanziamento*, Milano, Giuffè.

Gambacorta L., Mistrulli P.E. (2011), "Bank Heterogeneity and Interest Rate Setting: What Lessons Have We Learned Since Lehman Brothers?", *Temi di Discussione*, Banca d'Italia, n. 829.

Gauntlett D. (2013), *La società dei makers. La creatività dal fai da te al Web 2.0*, Venezia, Marsilio.

Goglio S. (2007), *Local Credit and Territorial Development: General Aspects and the Italian Experience*, Discussion Paper, Università degli Studi di Trento, Dipartimento di Economia, n. 27, pp. 1-47.

Hansmann H. (1988), "Ownership of the Firm", *Journal of Law, Economics & Organization*, 4(2), pp. 267-304.

Hansmann H. (1996), *The Ownership of the Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press.

Helm D. (1994), "British Utility Regulation: Theory, Practice and Reform", *Oxford Review of Economic Policy*, 10(3), pp. 17-39.

ICE (2012), *Rapporto 2011- 2012 L'Italia nell'economia internazionale*, www.ice.gov.it/statistiche/rapporto20112012.htm

Iengo M., Sabadini R. (2008), "Le cooperative consortili", in Cusa E. (a cura di), *La cooperativa srl tra legge ed autonomia statutaria*, Milano, Wolters Kluwer Italia srl.

Istat (2012), *Rapporto annuale 2012 - La situazione del paese*, Roma, www.istat.it/it/archivio/61203

Istat (2013), *Rapporto annuale 2013 - La situazione del paese*, Roma.

Jones D.C., Kalmi P. (2009), "Trust, Inequality and the Size of Co-operative Sector: Cross-country Evidence", *Annals of Public and Co-operative Economy*, 80(2), pp. 165-195.

Ketilson L. H., Gertler M., Fulton M.E., Dobson R., Polsom L. (1998), *The Social and Economic Importance of Co-operative Sector in Saskatchewan*, Centre for the Study of Cooperatives, Saskatoon, University of Saskatchewan.

Leontief W. (1941), *The Structure of American Economy, 1919-1929*, Cambridge, Harvard University Press.

Lucchetti R., Papi L., Zazzaro A. (2001), "Efficienza del sistema bancario e crescita economica delle regioni italiane", in Alessandrini P. (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalismo e localismo*, Bologna, Il Mulino, pp. 115-146.

Magri S. (2007), "The Financing of Small Innovative Firms: The Italian Case", *Temi di Discussione*, Banca d'Italia, n. 640.

Mancino A., Thomas A. (2005), "An Italian Pattern of Social Enterprise: The Social Cooperative", *Nonprofit Management & Leadership*, 15(3), pp. 357-369.

Marin-Sanchez M., Melia-Marti E. (2006), "The New European Co-operative Societies and the Need for a Normalized Accounting in the European Union", *Symposium on Accounting for Co-operatives Proceedings*, Saint Mary's University, MMCCU, John Chamard & Tom Webb, Editors.

Meade R. (2005), *Ownership vs. Regulation in Electricity Reform: The Role of Governance*, Lodz, Poland.

Mikami K. (2003), "Market Power and the Form of Enterprise: Capitalist Firms, Worker-owned Firms and Consumer Cooperatives", *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 52, pp. 533-552.

Moore M.H. (2000), "Managing for Value: Organizational Strategy in For-Profit, Nonprofit and Governmental Organizations", *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29(1), pp. 183-204.

Mori P.A. (2010), "Cooperazione e interesse generale", in Bagnoli L. (a cura di), *La funzione sociale della cooperazione*, Roma, Carrocci Editore, pp. 147-165.

Mori P.A., Spinicci F. (2011), *Le cooperative di utenza in Italia e Europa*, Trento, Euricse, <http://www.euricse.eu/en/node/1615>

Morse L. B. (2000), "A Case for Water Utilities as Cooperatives and the UK Experience", *Annals of Public and Cooperative Economics*, 3(71), pp. 467-495.

Mosetti U., Santella P. (2000), *Corporate governance nelle banche di credito Cooperativo*, Università di Siena, Facoltà di Economia, mimeo.

Nardozi G. (2001), "Il localismo come opportunità per la banca italiana nella globalizzazione", in Alessandrini P. (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalismo e localismo*, Bologna, Il Mulino, pp. 43-63.

Pais I. (2012), *La rete che lavora. Mestieri e professioni nell'era digitale*, Milano, Egea.

Palomo Zurdo R. J., Sanchis Palacio J. R. (2008), "Un Anàlisis Del Credito Cooperativo En Espana: Situación Actual, Expansión Territorial y Proyección Estratégica", *Estudios de Economía Aplicada*, 26(1), pp. 89-132.

Panetta F. (2013), *Il credito e il finanziamento delle imprese*, intervento al Convegno "Reload Banking. La banca del domani per un nuovo sviluppo dell'Italia", Roma, 21 Giugno.

Petersen M. A., Raghuram R. G. (1994), "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business", *The Journal of Finance*, 49(1), pp. 3-37.

Piersante F., Stefani M.L. (2012), *Mutualismo e peer monitoring nelle BCC italiane*, Euricse Working Paper, n. 38, Trento.

Pittaluga G. B., Morelli P., Seghezza E. (2005), "Fondamenti teorici della corporate governance e comportamento delle banche popolari", in De Bruyn R., Ferri G. (a cura di), *Le Banche Popolari nel localismo dell'economia italiana. Quaderni supplementari della rivista Credito Popolare*, n. 3/4, pp. 53-123.

Randazzo R., Taffari L., Pellini P. (2013), "Le start-up innovative a vocazione sociale", *Enti Nonprofit*, n. 3, pp. 7-13.

Roelants B., Dovgan D., Eum H., Terrasi E. (2012), *The Resilience of the Cooperative Model - How Worker Cooperatives, Social Cooperatives and Other Worker-owned Enterprises Respond to the Crisis and its Consequences*, CECOP-CICOPA Europe, www.cecop.coop

Saccomani F. (2012), *L'internazionalizzazione delle imprese: fattore di crescita e competitività*, Presentazione del Rapporto L'Economia del Veneto, Venezia, 14 Giugno.

Sennett R. (2012), *Insieme. Rituali, piaceri, politiche della collaborazione*, Milano, Feltrinelli.

Spinicci F. (2011), *La cooperazione di utenza in Italia: casi studio*, Trento, Euricse, <http://www.euricse.eu/it/node/1894>

Stefani M.L., Vacca V. (2013), *The Credit Cooperative Banks and the Crisis*, Banca d'Italia, mimeo.

Tarantola A. M. (2011), *Il credito cooperativo del domani: sviluppo, efficienza e solidarietà*, discorso al XIV Congresso Nazionale del Credito Cooperativo, Roma, 8-11 Dicembre.

Tarantola A. M. (2012), *L'economia delle Province autonome di Trento e di Bolzano*, discorso alla presentazione del Rapporto Regionale, Banca d'Italia, Trento June 4, http://www.bancaditalia.it/interventi/intaltri_mdirtarantola_040612.pdf

Turati G. (2004), *Are Co-operative Banks and Stock Banks Different Contracts? Empirical Evidence Using a Cost Function Approach*, Dipartimento di Scienze Economiche e Finanziarie "G. Prato", Università di Torino, <http://web.econ.unito.it/prato/papers/qr73.pdf>

Unioncamere (2013), *Giovani, imprese e lavoro*, 9 Giugno.

Unioncamere, Istituto Guglielmo Tagliacarne (2005), *Secondo rapporto sulle imprese cooperative*, Roma.

Unioncamere, Istituto Guglielmo Tagliacarne (2009), *Imprese, valore aggiunto e occupazione delle cooperative in Italia*, Roma.

Unioncamere, Istituto Guglielmo Tagliacarne (2010), "Imprese, occupazione e valore aggiunto del mondo delle cooperative", *Rapporto Unioncamere 2010*, Roma, pp. 431-459.

Vieta M. (2010), "The Social Innovations of Autogestion in Argentina's Worker-Recuperated Enterprises: Cooperatively Reorganizing Productive Life in Hard Times", *Labor Studies Journal*, 35(3), pp. 295-321.

Vieta M., Larrabure M., Schugurensky D. (2012), "Social Businesses in 21st Century Latin America: The Cases of Argentina and Venezuela", in Quarter J., Mook L., Ryan S. (a cura di), *Businesses with a Difference: Balancing the Social and the Economic*, Toronto, University of Toronto Press, pp. 113-155.

Villafañez Pérez I. (2011), "Basque Cooperatives and the Crisis: The Case of Mondragon", in Bakaikoa B., Albizu E. (a cura di), *Basque cooperativism*, Current Research series n. 6, Center for Basque Studies (University of Nevada) - UPV/EHU.

Visco I. (2012), *Borghi, distretti e banche locali*, discorso alla presentazione del libro "Civiltà dei borghi: culla di cooperazione", Roma.

Zamagni V. (2006), *L'impresa cooperativa italiana: dalla marginalità alla fioritura*, XIV International Workshop of Economic History "Imprese cooperative e consorzi di cooperative: successi e fallimenti", Section 72, Helsinki.

Zamagni V. (2012), "Interpreting the Roles and Economic Importance of Cooperative Enterprises in a Historical Perspective", *JEOD*, 1(1), pp. 21-36.

Zanotti A. (2013), *Le performance delle cooperative di servizi durante la crisi: un'analisi nel periodo 2009-2011*, Euricse Working Paper, n. 51, Trento.

Zeuli K., Lawless G., Deller S., Cropp R., Hughes W. (2003), *Measuring the Economic Impact of Cooperatives: Results from Wisconsin*, USDA-RBCS Research Report 196, Washington, DC.

Zevi A. et al. (2011), *Beyond the Crisis: Cooperatives, Work, Finance - Generating Wealth for the Long Term*, CECOP publications and discussion about Cooperative Development Strategy, www.cicopa.coop

A cura di: Carlo Borzaga

Per informazioni sul contenuto della pubblicazione scrivere a: euricse@euricse.eu
Eventuali rettifiche ai dati pubblicati saranno diffuse all'indirizzo: www.euricse.eu
nella pagina di presentazione del volume.

ISBN 978-88-906729-1-0

2014

Euricse - Istituto Europeo di Ricerca sull'Impresa Cooperativa e Sociale
Via San Giovanni, 36 - Trento

Realizzazione: Ardiadesign

Stampato nel mese di gennaio 2014 per conto di Euricse presso:
Nuove Arti Grafiche soc. coop. r. l. - Via dell'Ora del Garda 25 - Trento

Si autorizza la riproduzione ai fini non commerciali e con citazione della fonte

