

Chiara Paola Donegani e Gian Paolo Barbetta

Centro di ricerche sulla cooperazione e sul nonprofit
Università Cattolica di Milano

“Dieci anni di cooperazione sociale”

in

Gruppo cooperativo CGM (a cura di)
Consorzi di comunità. I percorsi del gruppo cooperativo CGM
Edizioni Diabasis, 2009

Sintesi e conclusioni¹

Questo lavoro descrive l'andamento delle cooperative aderenti al "gruppo cooperativo CGM" (d'ora in poi solo Cgm), nel periodo che va dal 1998 al 2007.

Nel corso del decennio considerato, Cgm ha sperimentato una crescita significativa nel numero degli associati, sia i consorzi che le cooperative loro aderenti. La crescita è l'esito di due tendenze temporalmente distinte: un aumento massiccio nel numero dei soci sino alla metà del decennio in corso, e un rallentamento - o addirittura una inversione di tendenza - negli ultimissimi anni del periodo.

A questa crescita numerica si è accompagnata anche uno sviluppo dimensionale, con le cooperative e i consorzi che hanno aumentato sia le proprie dimensioni reddituali (incrementando i fatturati) che quelle patrimoniali (con crescite significative dell'attivo patrimoniale). Lo sviluppo è un processo che ha coinvolto l'intero universo e non solo le cooperative maggiori; esso è inoltre avvenuto in un contesto di sostanziale equilibrio, senza cioè mettere a repentaglio la solidità patrimoniale dei soggetti, che pare accettabile anche se non particolarmente florida.

Va tuttavia sottolineato come la crescita dei ricavi e dei costi abbia mostrato diverse intensità, con i primi che registrano un incremento meno che proporzionale rispetto ai secondi, portando così - a partire dal 2002-2003 - alla diminuzione dei già modesti margini di redditività economica delle cooperative. Il modesto risultato economico e patrimoniale potrebbe trovare una sua spiegazione nella strategia di creazione di *spin-off*, sistematicamente promossa dal modello a rete Cgm ed attuata da molte cooperative nel decennio. Tale processo - pur rafforzando il tessuto locale di imprese cooperative - potrebbe avere infatti comportato un sacrificio in termini di redditività. Si tratta tuttavia di una ipotesi che non è ancora possibile verificare con i dati disponibili.

L'ultima parte del lavoro si è concentrata sull'individuazione delle principali determinanti della redditività delle cooperative. Ne emergono alcuni risultati di particolare interesse, seppure meritevoli di ulteriori approfondimenti, che possono fornire utili spunti per delineare le strategie del gruppo Cgm.

Viene ad esempio confermata statisticamente l'ipotesi di ricerca che mostra una crescita della redditività al crescere delle dimensioni economiche delle imprese, evidenziando possibili economie di scala la cui esistenza può costituire l'occasione per una riflessione strategica accurata sulla scelta a favore delle piccole dimensioni. Allo stesso modo si osserva come la redditività sia influenzata significativamente sia dalla struttura dei costi (in particolare dalla quota del costo del lavoro sui costi totali) che dalla struttura finanziaria delle imprese (con la crescita dell'indebitamento che deteriora pesantemente la redditività). Anche in questa circostanza, l'informazione può costituire la base di una riflessione strategica sul costo di una struttura finanziaria con modesta capitalizzazione e sostenuta principalmente dalla accumulazione degli utili a riserva (o dal debito), in un contesto di "crisi di redditività".

Pare inoltre esistere una differenza significativa tra cooperative di tipo A e di tipo B rispetto alla capacità di generare profitti, con le prime che sperimentano qualche difficoltà aggiuntiva. La crescita del settore nel comparto dei servizi di welfare andrà pertanto puntualmente confrontata con la sua sostenibilità economica.

¹ Ringraziamo Carlo Bellavite Pellegrini, Luca Colombo, Gilberto Turati, Antonio Benedetti e Francesco Abbà per i suggerimenti e le discussioni. Ogni errore resta attribuibile agli autori.

1 – Le cooperative nell’universo delle imprese

Questo lavoro descrive l’andamento delle cooperative aderenti al “gruppo cooperativo CGM” (d’ora in poi solo Cgm), nel periodo che va dal 1998 al 2007.

Prima di procedere alla descrizione di dettaglio pare però opportuno collocare questo peculiare fenomeno di cooperazione e di impresa sociale entro l’orizzonte più vasto delle diverse forme di impresa attive nel nostro paese.

	30.06.2002	31.12.2003	30.06.2005	31.12.2006	31.12.2007
Società per azioni	60.743	61.100	61.314	60.631	59.127
Società a responsabilità limitata	896.109	968.704	1.046.139	1.129.003	1.162.586
Società in accomandita per azioni	187	202	175	184	182
<u>Totale società di capitali</u>	957.039	1.030.006	1.107.628	1.189.818	1.221.895
<u>Totale società di persone</u>	1.193.501	1.207.314	1.227.138	1.233.833	1.196.296
<u>Totale società cooperative</u>	144.806	144.727	139.306	140.426	148.033
<u>Totale</u>	2.295.346	2.382.047	2.474.072	2.564.077	2.566.224

Tabella 1: Società non cessate presenti in Italia

Fonte: Bellavite Pellegrini (2009)

La Tabella 1 mostra come nel 2007 le imprese cooperative (nel loro insieme) rappresentino poco meno del 6% del totale delle società italiane non cessate presenti nel Registro delle imprese, un universo prevalentemente popolato da società di capitali e società di persone (in numero pressoché equivalente). Delle oltre 148.000 cooperative iscritte ai registri camerali, circa il 5% (7.200) è rappresentato da cooperative sociali (Unioncamere e Istituto G. Tagliacarne, 2009).

Nel periodo 2002-2007, l’universo delle imprese italiane mostra una notevole vivacità che ne porta il numero complessivo a crescere di circa il 12%. Tale crescita è largamente spiegata dall’aumento del numero delle società di capitali e segnatamente di quelle a responsabilità limitata, specie dopo l’introduzione della riforma del codice civile che ne ha semplificato la gestione.

A fronte di questo successo delle società di capitali, si registra invece la sostanziale stagnazione nel numero delle società di persone.

Per quello che riguarda le cooperative, le statistiche evidenziano una crescita lieve, di poco superiore al 2%, del numero di imprese iscritte. L’andamento mostra una strana dinamica a parabola (Figura 1), con il numero delle cooperative iscritte che cala continuamente dal 2002 e che solo nel 2007 recupera (e supera) il livello iniziale; il fenomeno è probabilmente spiegabile con l’assestamento seguito all’entrata in vigore della nuova normativa prevista dal Decreto del 23/6/2004 del Ministero delle Attività Produttive che ha portato alla unificazione delle diverse entità registrate dalle Camere di commercio entro un albo unico delle cooperative.

Il numero totale delle cooperative iscritte è ovviamente influenzato dal saldo tra fenomeni di natalità (iscrizione) e di mortalità (cancellazione) delle imprese; mentre mancano informazioni precise sul secondo fenomeno, per quanto riguarda il primo si osserva (Unioncamere e Istituto G. Tagliacarne, 2009) che il tasso annuo di iscrizione, rappresentato dal rapporto tra nuove imprese e stock di imprese iscritte al registro, ha un valore positivo (e di poco superiore all’1%) nel periodo considerato; tale tasso è tuttavia inferiore a quello medio dell’intera economia a dimostrazione di una recente minore attrattività del sistema cooperativo rispetto ad altri tipi di impresa.

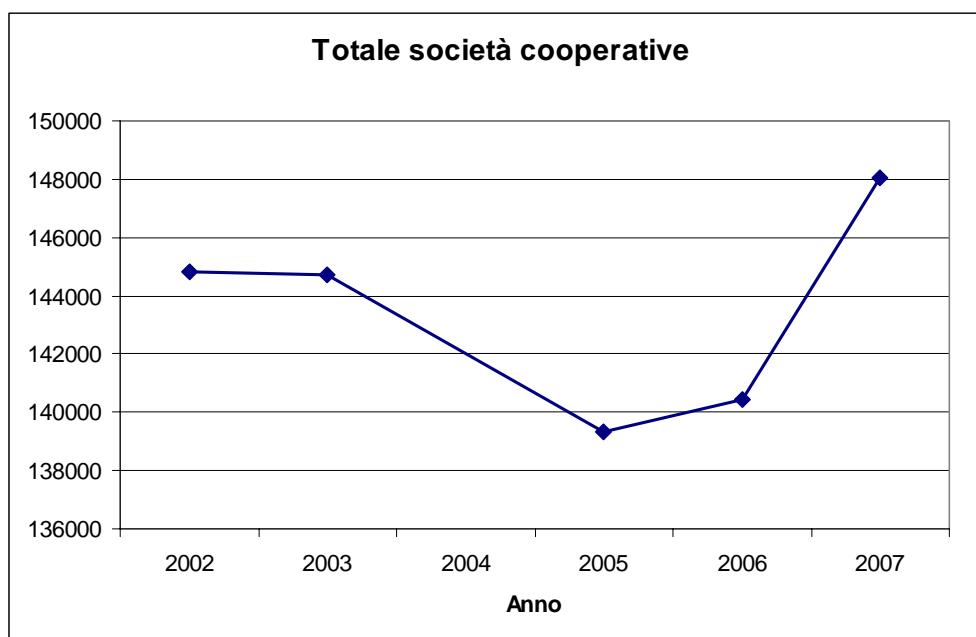


Figura 1: Società cooperative in Italia (numero)

Utilizzando dati censuari di più lungo periodo (Tabella 2) si osserva invece come il peso delle imprese cooperative sia progressivamente cresciuto nel corso del tempo, passando dallo 0,5% del 1971 all'1,2% del 2001; parallelamente, il peso delle cooperative appare assai elevato tra le imprese di dimensioni maggiori, a dimostrazione di una particolare vocazione ad assorbire forza lavoro. Entro l'universo delle cooperative - con riferimento al 2001, ultimo anno disponibile - va poi evidenziato che le cooperative sociali - pur rappresentando solo lo 0,3% delle imprese italiane - occupano quasi lo 0,8% della forza lavoro complessiva.

	1971	1981	1991	2001
Micro imprese (da 1 a 9 addetti)	0,4	0,5	0,8	0,9
Piccole imprese (da 10 a 49 addetti)	2,6	4,2	5,1	5,3
Medie imprese (da 50 a 250 addetti)	4,4	5,9	8,6	11,2
Grandi imprese (oltre 250 addetti)	3,6	5,9	7,8	9,5
Totale	0,5	0,7	1	1,2

Tabella 2: Incidenza delle cooperative sul numero totale delle imprese

Fonte: Istat, Censimenti industria, vari anni

2 - Una panoramica sull'ultimo decennio

Nell'ultimo decennio, il gruppo Cgm è molto cresciuto per quanto riguarda il numero dei consorzi e delle cooperative socie: dai 46 consorzi del 1998 ai 75 del 2008 (con un massimo di 83 nel 2005) e dalle 731 tra cooperative, associazioni e fondazioni del 1998 alle 1086 del 2008 (con il massimo di 1211 nello stesso 2005).

Per descrivere in maniera precisa l'andamento delle cooperative Cgm nel decennio 1998-2007 - senza confidare esclusivamente sul numero delle cooperative socie - è stato costruito un database che raccoglie i principali dati economici delle 159 cooperative che - in questi anni - hanno inviato sistematicamente al consorzio i propri bilanci. Questo campione rappresentava, all'inizio del periodo, circa il 35% delle cooperative allora socie dei consorzi di Cgm, percentuale che è scesa al 20% nel 2007.

Delle 159 cooperative del campione, oltre la metà è costituita da cooperative di tipo A; le cooperative di tipo B pesano per poco più del 40%, mentre una sola cooperativa mista è rilevata in modo continuativo nel decennio (Tabella 3). Il campione tende a pesare di più le cooperative di tipo B rispetto all'universo CGM che, nel 2007 e riferendosi alle sole cooperative che hanno presentato bilanci, è rappresentato per il 61,9% da cooperative di tipo A, per il 34,7% da cooperative di tipo B e per poco più del 3% da cooperative miste.

	Campione	Universo
Cooperative di tipo A (%)	56,6	61,9
Cooperative di tipo B (%)	42,8	34,7
Cooperative miste (%)	0,7	3,4
Totale (valore assoluto):	159	953

Tabella 3: Tipologia delle cooperative del campione

Per quanto riguarda poi la diffusione territoriale, le cooperative del campione sono concentrate quasi esclusivamente al Nord (per il 97%), come indicato nella Tabella 4, mentre l'universo Cgm mostra una presenza più bilanciata nell'intero paese.

	Campione	Universo
Nord (%)	96,9	63,0
Centro (%)	0	11,1
Sud (%)	3,1	16,1
Isole (%)	0	9,8
Totale (Valore assoluto)	159	953

Tabella 4: Distribuzione territoriale delle cooperative del campione

Il campione analizzato non è dunque, dal punto di vista della composizione geografica e della tipologia di cooperative, particolarmente significativo dell'universo di Cgm. Tuttavia esso ci consentirà di descrivere - nel miglior modo possibile - le dinamiche che hanno caratterizzato le cooperative socie del consorzio da maggiore tempo.

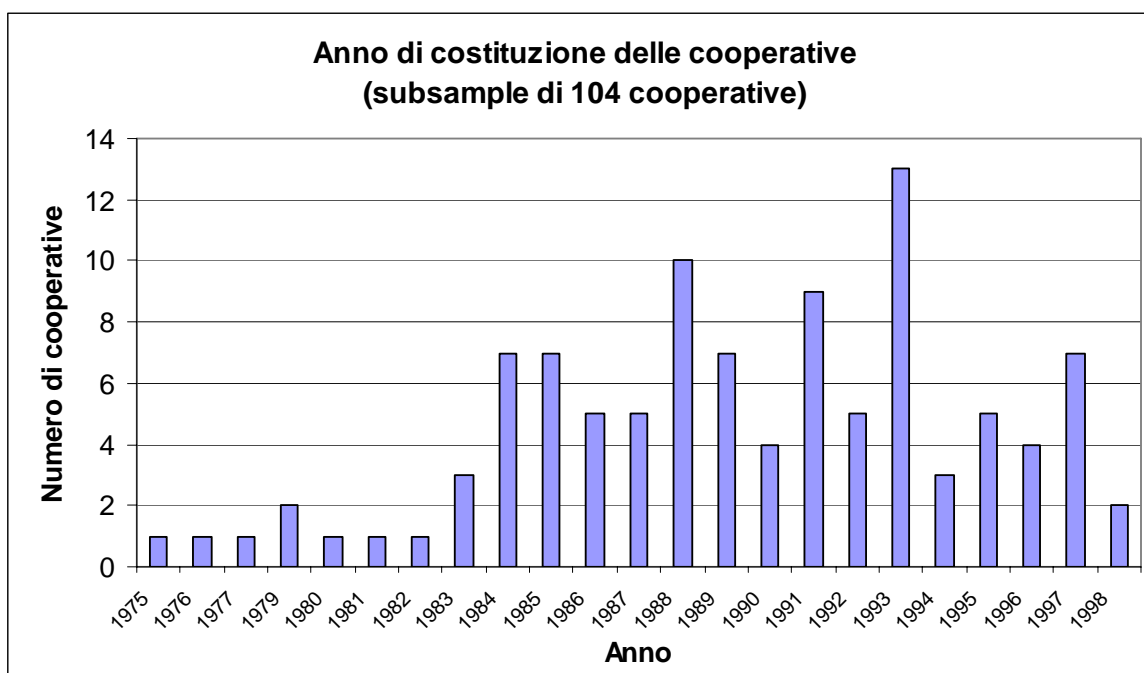


Figura 2: Anno di costituzione delle cooperative

Un ulteriore dato interessante, sebbene disponibile solo per il 65% del campione, è poi rappresentato dall'anno di costituzione delle cooperative (Figura 2). L'impresa più longeva è una cooperativa di tipo B, costituita nel 1975 in provincia di Bergamo; le due più giovani sono cooperative di tipo A che operano nel territorio della provincia di Milano e sono state costituite nel 1998. In generale, le cooperative analizzate hanno – nel 2007 - un'età media pari a 17 anni, che si confronta con i 12 anni dell'universo CGM. Il decennio che va dalla metà degli anni '80 alla metà degli anni '90 rappresenta l'intervallo di tempo in cui è stato costituito il maggior numero di imprese di questo piccolo campione, mentre l'anno in cui si è registrata la maggior "natalità" è il 1993.

2.1. La dinamica produttiva

Per quanto riguarda l'andamento della produzione (considerata al netto dell'inflazione), il nostro campione evidenzia una marcata e costante tendenza alla crescita, lievemente più accentuata per le cooperative di tipo A rispetto a quelle di tipo B (Figura 3). I dati mostrano inoltre come la crescita sia diffusa a molte cooperative, tanto da interessare oltre il 90% del campione.

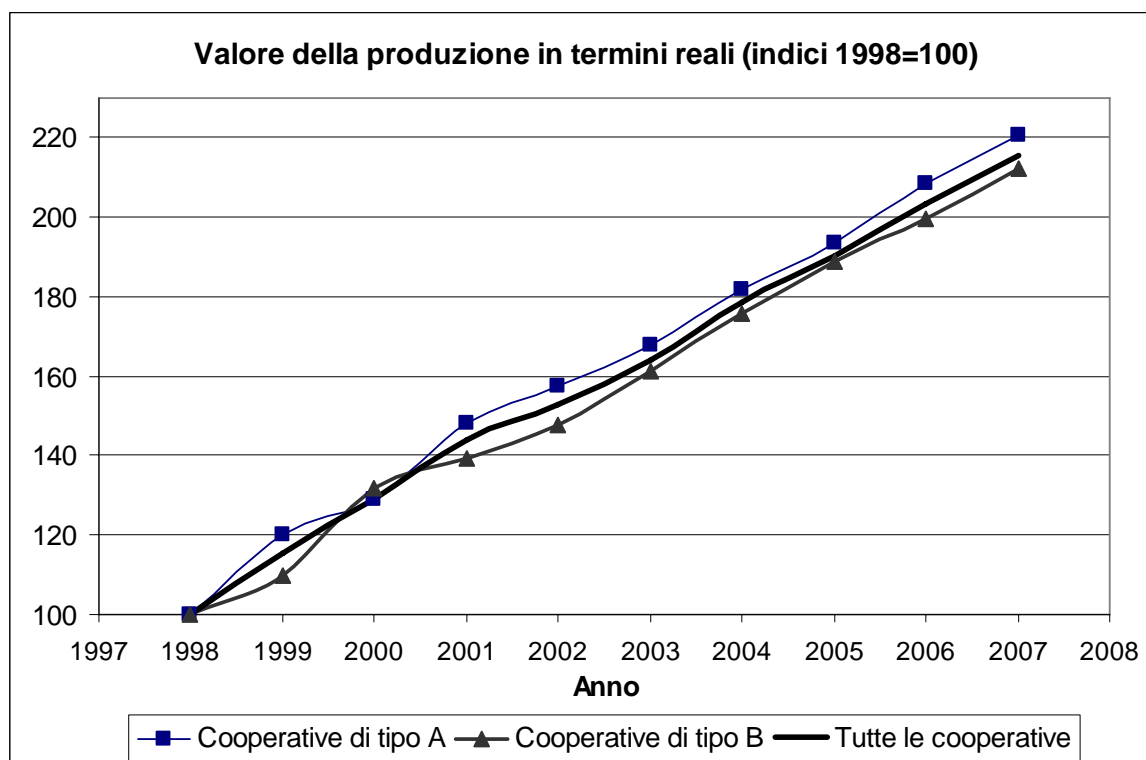


Figura 3: valore della produzione in termini reali

Nel 1998 (primo anno di rilevazione) il valore medio della produzione delle cooperative considerate era pari a 448.000 €; a distanza di un decennio (nel 2007) tale valore è più che raddoppiato, attestandosi a 1.065.000 € (Tabella 5). Tuttavia, negli stessi anni, il valore mediano della produzione era sensibilmente inferiore al valore medio (318.000 € contro 448.000 € nel 1997 e 801.000 € contro 1.065.000 € nel 2007); ciò indica che oltre il 50% delle cooperative considerate aveva dimensioni produttive assai inferiori alla media del campione, costituito dunque prevalentemente da imprese piccole. Lo scarto quadratico medio (che rappresenta una misura della dispersione delle dimensioni attorno alla media) mostra valori piuttosto elevati in entrambi gli anni, ad indicare una cospicua variabilità dimensionale del campione. Va sottolineato tuttavia come questa variabilità tenda a ridursi nel corso del tempo; infatti, il rapporto tra scarto quadratico e media del valore della produzione, che assume un valore pari a 1,12 nel 1998, scende fino al valore di 0,86 nel 2007, mostrando un avvicinamento nelle dimensioni delle cooperative considerate.

Cooperative di tipo A			
Anno	Media	Mediana	Scarto quadratico medio
1998	487.693	279.943	614.339
2007	1.184.765	826.684	1.061.166
Cooperative di tipo B			
Anno	Media	Mediana	Scarto quadratico medio
1998	389.655	313.735	317.444
2007	913.176	839.124	670.761
Tutte le cooperative			
Anno	Media	Mediana	Scarto quadratico medio
1998	447.922	317.871	503.795
2007	1.065.330	801.415	918.809

Tabella 5: Valore della produzione (€)

Confrontando poi le diverse tipologie di cooperative, si osserva come quelle di tipo A evidenzino, sia all'inizio che alla fine del periodo considerato, dimensioni medie superiori alle cooperative di tipo B (488.000 € contro 390.000 € nel 1998 e 1.185.000 € contro 913.000 € nel 2007, come mostra la Tabella 5). Si può anche rilevare come le cooperative di tipo A crescano lievemente più in fretta di quelle di tipo B. Tuttavia, sono queste ultime a mostrare sia dimensioni mediane più elevate che una minore dispersione relativa (evidenziata da rapporti tra scarto quadratico e media pari a 0,8 – contro 1,26 per le cooperative di tipo A – nel 1998 e a 0,73 – contro 0,89 – nel 2007). Le cooperative di tipo A sono dunque caratterizzate da maggiore variabilità interna, data dalla presenza di numerose cooperative di piccole dimensioni cui si affiancano cooperative relativamente grandi; al contrario, le cooperative di tipo B, pur in media più piccole, sono caratterizzate da una maggiore omogeneità interna al campione.

La scomposizione del “valore della produzione” nelle sue componenti principali (Tabella 6) consente di determinare le variabili maggiormente significative per l'evoluzione del giro d'affari delle cooperative.

La fonte di ricavo di gran lunga prevalente – coerentemente con la natura di impresa delle unità considerate - è rappresentata dai “ricavi delle vendite e prestazioni”. Nel corso del decennio essi hanno accresciuto lievemente il loro peso relativo, che oscilla tra il 93,4% (del primo anno di osservazione) e il 95,3% (dell'ultimo anno) del valore complessivo della produzione. Le altre fonti di entrata rappresentano valori complessivamente trascurabili. Tuttavia è interessante osservare come, mentre nelle cooperative di tipo A il peso dei “contributi in conto esercizio” cresca – sia pure lievemente - nel corso del periodo², tale fenomeno non si verifichi per le cooperative di tipo B dove, al contrario, i “contributi in conto esercizio” subiscono un drastico ridimensionamento (passando in media dal 6,5% al 2,9% del valore totale della produzione) a tutto vantaggio dei “ricavi delle vendite e delle prestazioni”. Tale fenomeno può probabilmente essere interpretato come un rafforzamento della vocazione produttiva delle cooperative di inserimento lavorativo che riescono ad accrescere la rilevanza dei ricavi derivanti dall'attività produttiva rispetto alle sovvenzioni a fondo perduto.

	Ricavi vendite e prestazioni (%)	Altri ricavi e proventi (%)	Contributi in conto esercizio (%)	Totale valore produzione (€)
Cooperative di tipo A				
<i>valori medi</i>				
1998	94,81	2,92	2,20	487.693

² Sia in valore medio che in valore mediano, evidenziando come la crescita riguardi anche le cooperative di dimensioni minori.

2007	95,43	1,64	2,89	1.184.765
<i>valori medi</i>				
1998	89,05	1,64	0,04	279.943
2007	94,64	0,48	0,82	826.684
Cooperative di tipo B				
<i>valori medi</i>				
1998	90,86	2,36	6,46	389.655
2007	95,01	2,07	2,94	913.176
<i>valori medi</i>				
1998	81,57	0,63	1,42	313.735
2007	93,76	0,89	0,93	839.124
Tutte le cooperative				
<i>valori medi</i>				
1998	93,36	2,69	3,95	447.921
2007	95,27	1,81	2,92	1.065.330
<i>valori medi</i>				
1998	98,20	1,12	0,68	268.214
2007	97,24	0,63	2,13	801.415

Tabella 6: Scomposizione del valore della produzione

2.2. I costi

Se l'andamento dei ricavi mostra una costante tendenza alla crescita, i costi aumentano anche più rapidamente, come si osserva confrontando la Figura 4 con la precedente Figura 3. Questo fatto suggerisce un possibile impatto negativo sulla redditività delle imprese, fenomeno che puntualmente osserveremo nel seguito del lavoro. Nel decennio, la crescita dei costi complessivi è inoltre lievemente superiore per le cooperative di tipo A (8,71% medio annuo) rispetto a quelle di tipo B (8,24%).

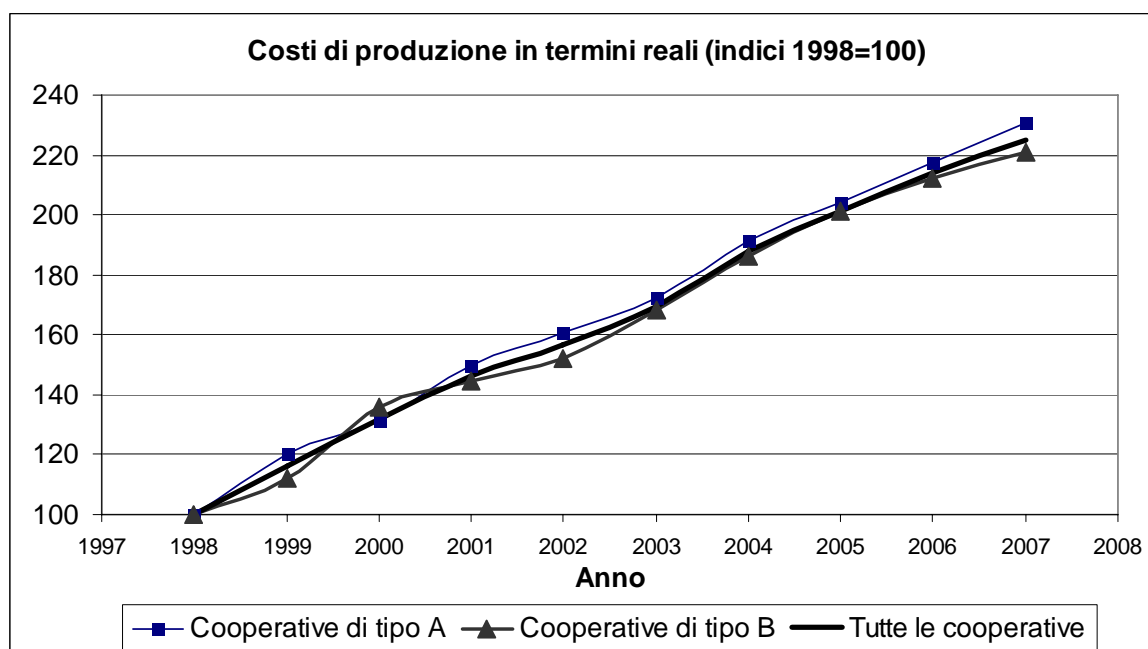


Figura 4: Costi di produzione in termini reali

La Tabella 7 evidenzia come il "personale" rappresenti di gran lunga la principale voce di costo, con un peso sul totale poco inferiore al 70%, sia all'inizio che alla fine del periodo considerato.

Seguono, con un'incidenza vicina al 20%, i "costi per servizi" e, con una quota prossima al 10%, i costi per "acquisto di materie prime e di consumo".

	Acquisto materie prime e di consumo (%)	Costi per servizi (%)	Costi per godimento beni di terzi (%)	Oneri diversi di gestione (%)	Costi del personale (%)	Ammortamenti (%)	Totale costi (€)
Cooperative di tipo A							
valori medi							
1998	5,99	18,30	2,10	2,12	68,76	2,74	454.845
2007	5,41	19,14	2,21	1,61	69,19	2,43	1.149.117
valori mediani							
1998	6,12	19,83	1,63	2,45	66,81	3,16	237.035
2007	4,62	21,23	1,87	1,82	67,51	2,93	726.945
Cooperative di tipo B							
valori medi							
1998	15,52	16,03	2,12	3,45	58,41	4,47	357.154
2007	12,68	17,90	3,16	1,90	60,47	3,89	867.154
valori mediani							
1998	9,21	16,38	2,15	2,16	66,34	3,75	247.573
2007	9,73	16,54	2,21	1,67	66,55	3,30	638.688
Tutte le cooperative							
valori medi							
1998	9,72	17,61	2,11	2,63	64,57	3.35%	415.014
2007	8,12	18,68	2,56	1,72	65,96	2.96%	1.025.447
valori mediani							
1998	6,55	18,17	1,87	2,39	67,65	3.36%	241.175
2007	6,36	20,12	2,04	1,71	66,71	3.06%	682.044

Tabella 7: Componenti dei costi

In particolare, si osserva come le cooperative di tipo A presentino, in media, un'incidenza del costo del lavoro superiore di circa dieci punti percentuali rispetto alle cooperative di tipo B; per queste ultime, invece, il peso dei costi per l'acquisto di materie prime e di consumo è percentualmente superiore rispetto alle cooperative di tipo A (di nove punti percentuali nel 1998, mentre il gap nel 2007 si riduce a 7 punti percentuali). Per entrambe le cooperative, il costo del lavoro (rapportato al valore della produzione) mostra poi un andamento crescente nel tempo (Figura 5).

I dati evidenziano dunque le diverse strutture produttive dei due tipi di impresa, più orientate alla produzione di servizi le prime (con scarso fabbisogno di materie prime ed elevato fabbisogno di personale), più indirizzate alla produzione manifatturiera le seconde, per le quali il fabbisogno di materie prime e servizi intermedi è dunque più significativo.

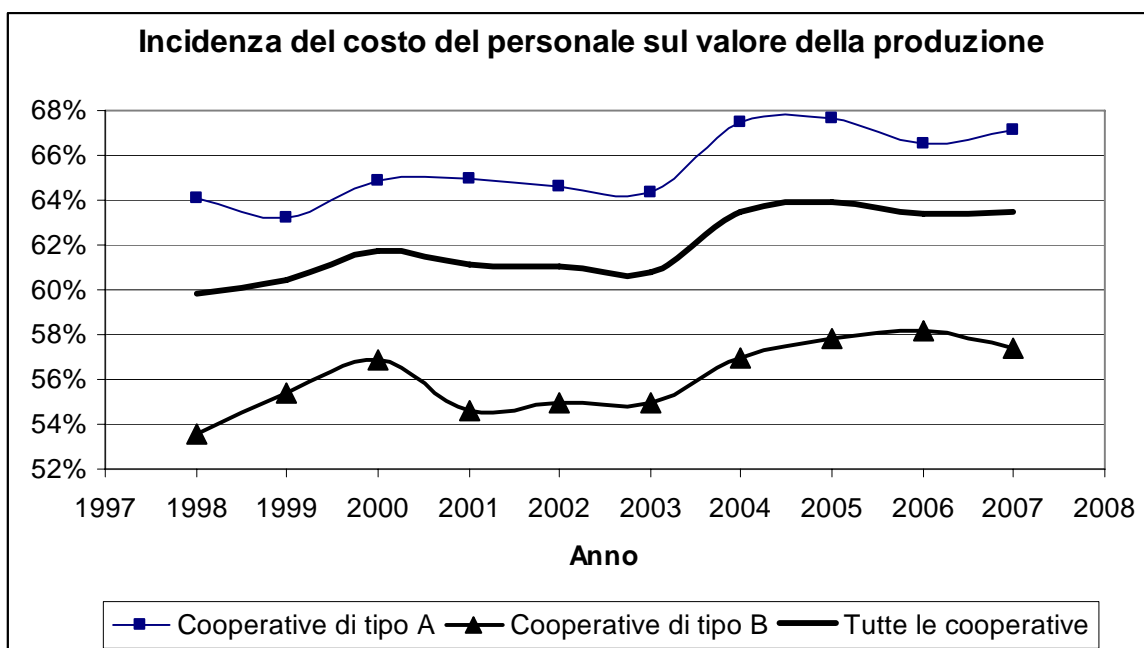


Figura 5: Costo del personale sul valore della produzione

Per quanto riguarda l'andamento nel tempo delle diverse voci di costo, la Figura 6 evidenzia come siano i costi per il "godimento di beni di terzi" a subire il maggiore incremento, con un andamento che li porta quasi a triplicare nel decennio. Il "costo del personale" mostra invece una crescita di quasi due volte e mezzo, comunque superiore a quella del valore della produzione.

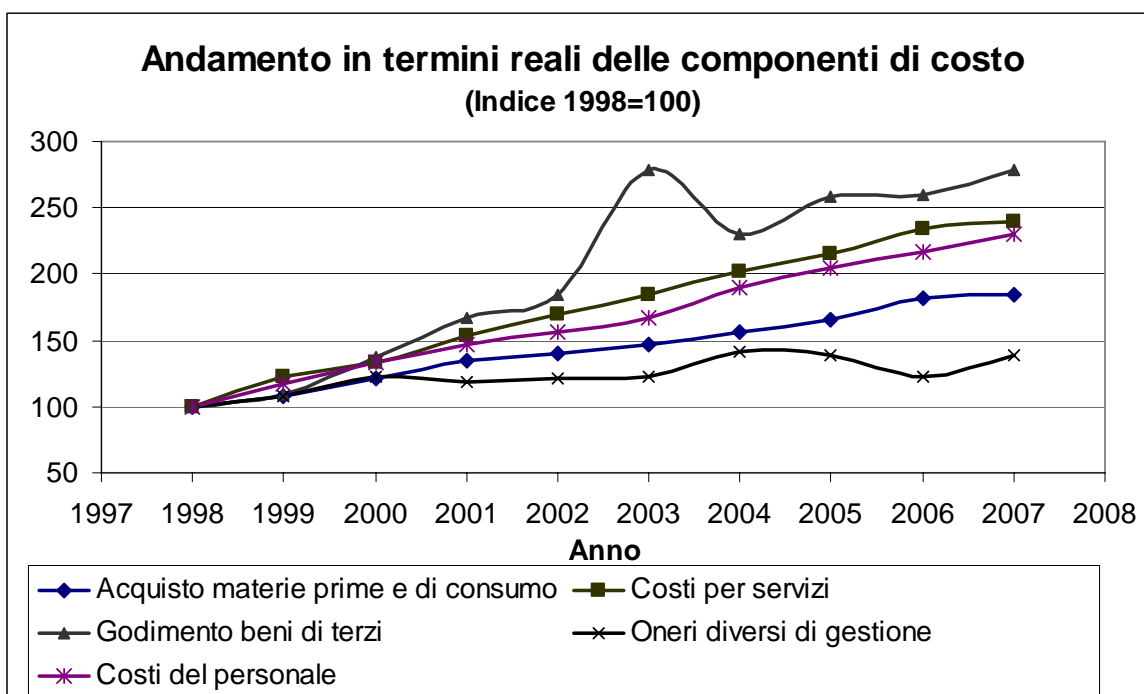


Figura 6: Componenti di costo

2.3. L'attivo patrimoniale

L'attivo patrimoniale medio delle cooperative è pari a 313.418 € nel 1998 e raggiunge i 925.644 € nel 2007. Nel primo anno di analisi il peso delle attività a breve sul patrimonio complessivo è esattamente pari al doppio di quello dell'attivo fisso. A dieci anni di distanza si osserva invece una

composizione più equilibrata dell'attivo patrimoniale, per cui le attività a breve pesano in media per il 57,54% e le immobilizzazioni per il 42,46% (Tabella 8). Tali evidenze vengono confermate anche dalle mediane.

	Attività a Breve (%)	Attivo Fisso (%)	Attivo patrimoniale (€)
valori medi			
1998	66,72	33,28	313.418
2007	57,54	42,46	925.644
valori mediani			
1998	80,12	19,88	197.787
2007	72,75	27,25	516.624

Tabella 8: Composizione dell'attivo patrimoniale

Il maggiore equilibrio nell'attivo patrimoniale è riscontrabile sia per le cooperative di tipo A che per quelle di tipo B, ma sono proprio le prime che sperimentano sia la maggiore crescita che la più consistente ricomposizione interna tra attività a breve e a lungo termine (Tabella 9).

Anno	Attività a Breve (%)	Attivo Fisso (%)	Attivo patrimoniale (€)
Cooperative di tipo A			
1998	67,70	32,29	334.773
2007	55,98	44,02	1.027.475
Cooperative di tipo B			
1998	64,18	35,81	283.592
2007	60,35	39,65	794.692

Tabella 9: composizione dell'attivo patrimoniale per tipo di cooperativa

Entrando nel merito delle attività a breve (Figura 7), si osserva come i crediti (entro l'esercizio e verso i soci) ne siano la componente più rilevante, con un peso di poco meno del 75% sul totale delle attività a breve, che scende di un solo punto percentuale nell'arco del decennio. Le disponibilità liquide (depositi bancari e postali, assegni, denaro e valori in cassa) costituiscono circa il 20%, con una crescita di circa due punti percentuali, mentre il restante 8% è ripartito in parti uguali tra rimanenze, ratei e risconti e attività finanziarie non immobilizzate, che presentano valori medi pressoché coincidenti, pur essendo le ultime soggette a maggiore erraticità (Figura 8); va tuttavia rilevato che solo le cooperative di dimensioni maggiori detengono attività finanziarie non immobilizzate, come evidenza il loro valore mediano pari a zero.

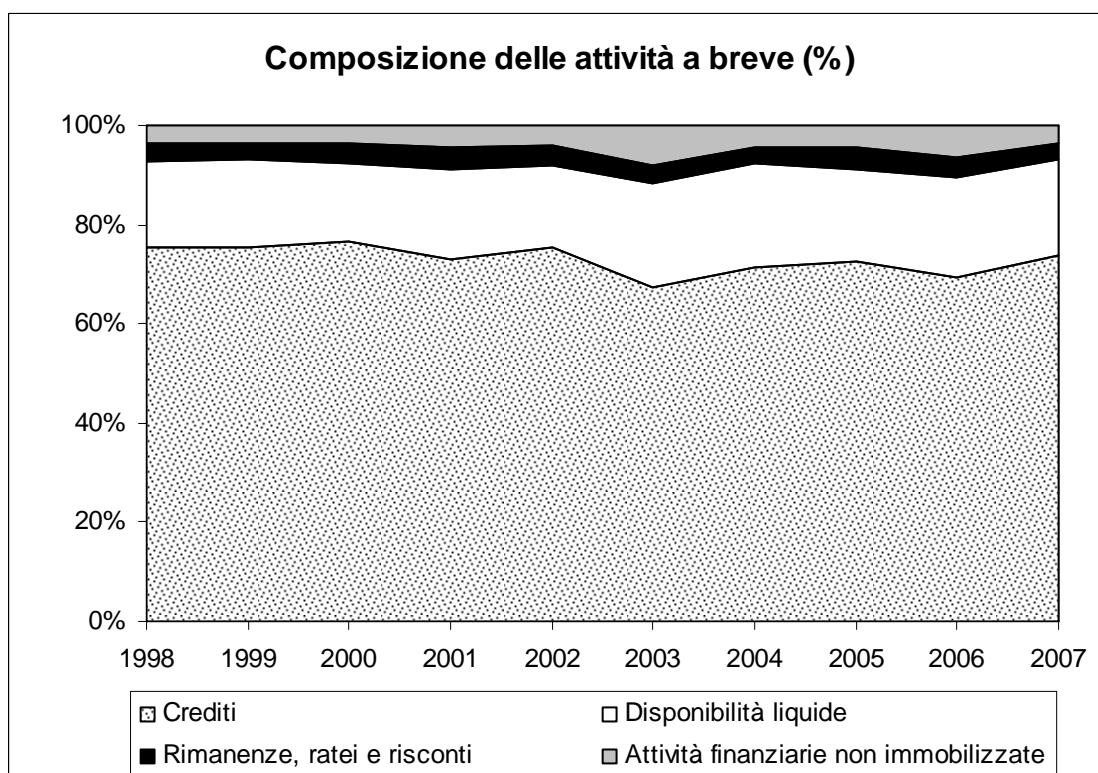


Figura 7: Composizione dell'attivo patrimoniale a breve

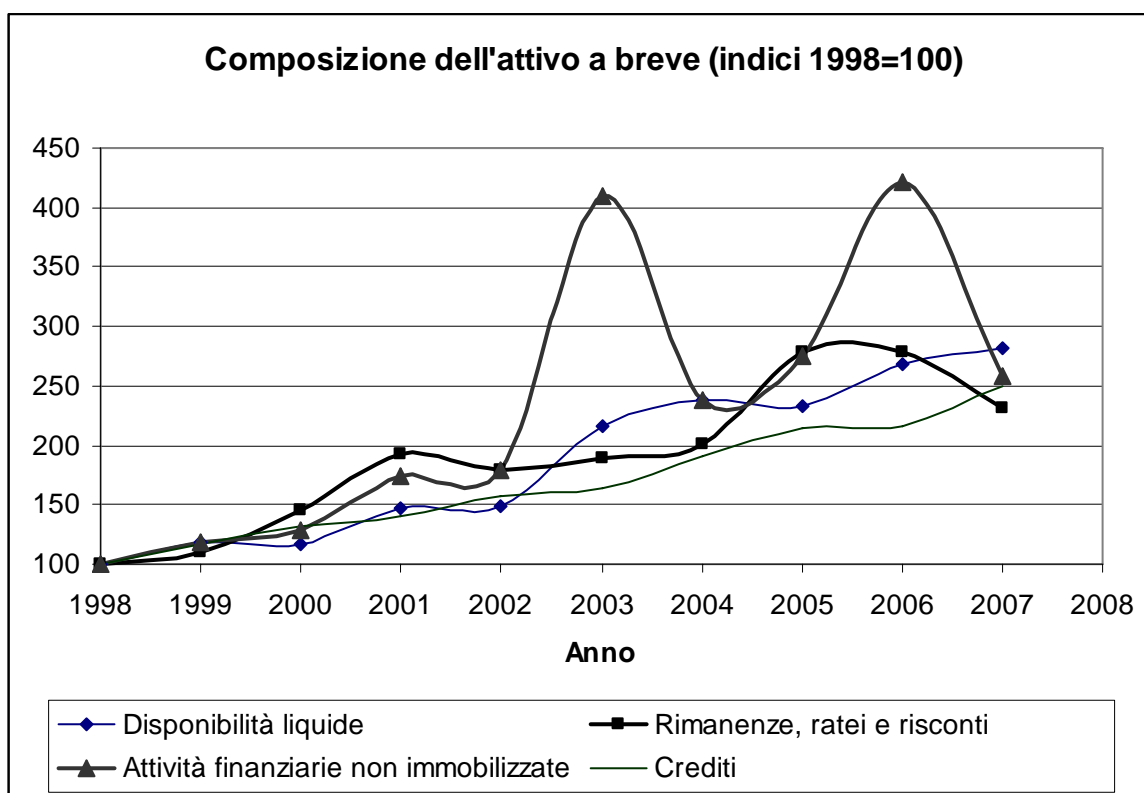


Figura 8: Crescita delle componenti dell'attivo patrimoniale a breve

Per quanto concerne invece l'attivo fisso (Tabella 10), il suo valore medio transita da circa 100.000 € nel 1998 a poco meno di 400.000 € nel 2007, una crescita che riguarda sia le cooperative di tipo A che quelle di tipo B. Questa tendenza riguarda anche le imprese minori, come

mostra la dinamica delle mediane. Entro questo contesto, le cooperative di tipo A presentano valori medi più elevati come pure una crescita più elevata nel periodo (Figura 9). Il costante incremento dell'attivo patrimoniale fisso rappresenta un buon segnale del consolidamento della patrimonializzazione delle cooperative.

	Immobilizzazioni immateriali (%)	Immobilizzazioni materiali (%)	Immobilizzazioni finanziarie (%)	Attivo fisso (€)
valori medi				
1998	15,06	71,34	13,60	104.302
2007	5,53	82,85	11,61	393.060
valori mediani				
1998	2,79	51,59	5,11	39.325
2007	2,73	53,98	10,89	140.767

Tabella 11: Scomposizione dell'attivo fisso delle cooperative del campione

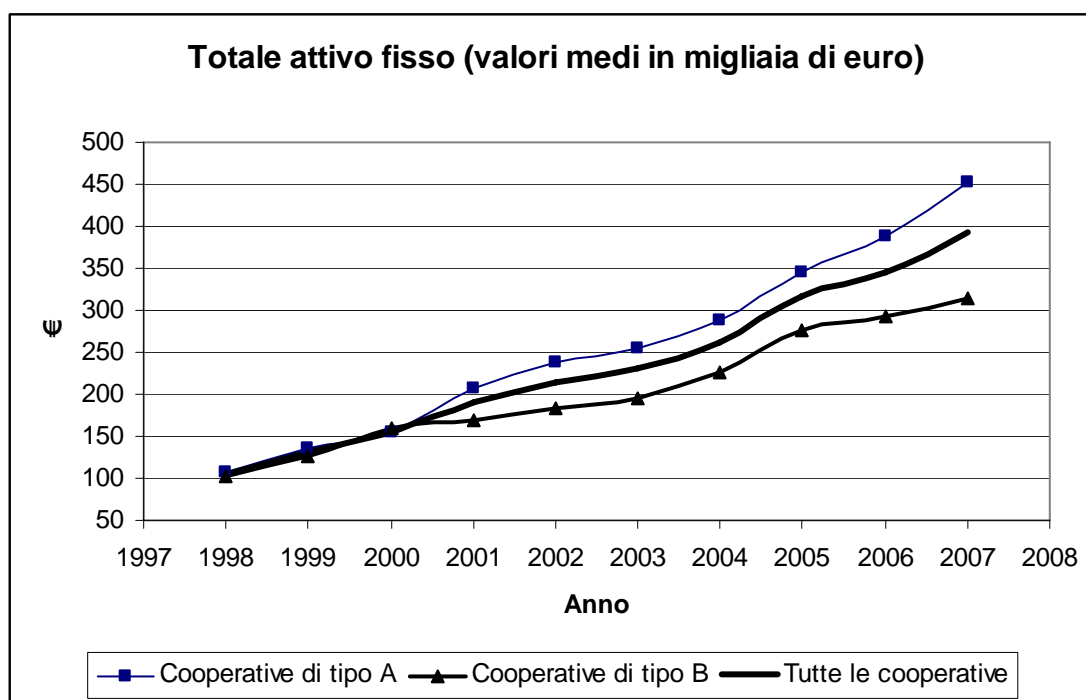


Figura 9: Attivo fisso

La parte nettamente più consistente dell'attivo fisso è rappresentata dalle immobilizzazioni materiali che rappresentavano poco più del 70% dell'attivo fisso nel 1998 e superano l'82% nel 2007, con una crescita media annua di valore pari a circa il 16%. Decresce, di conseguenza, il peso delle immobilizzazioni finanziarie (da poco più del 13% a poco più del 11%) e soprattutto di quelle immateriali (dal 15% al 5%) (Figura 10 e 11).

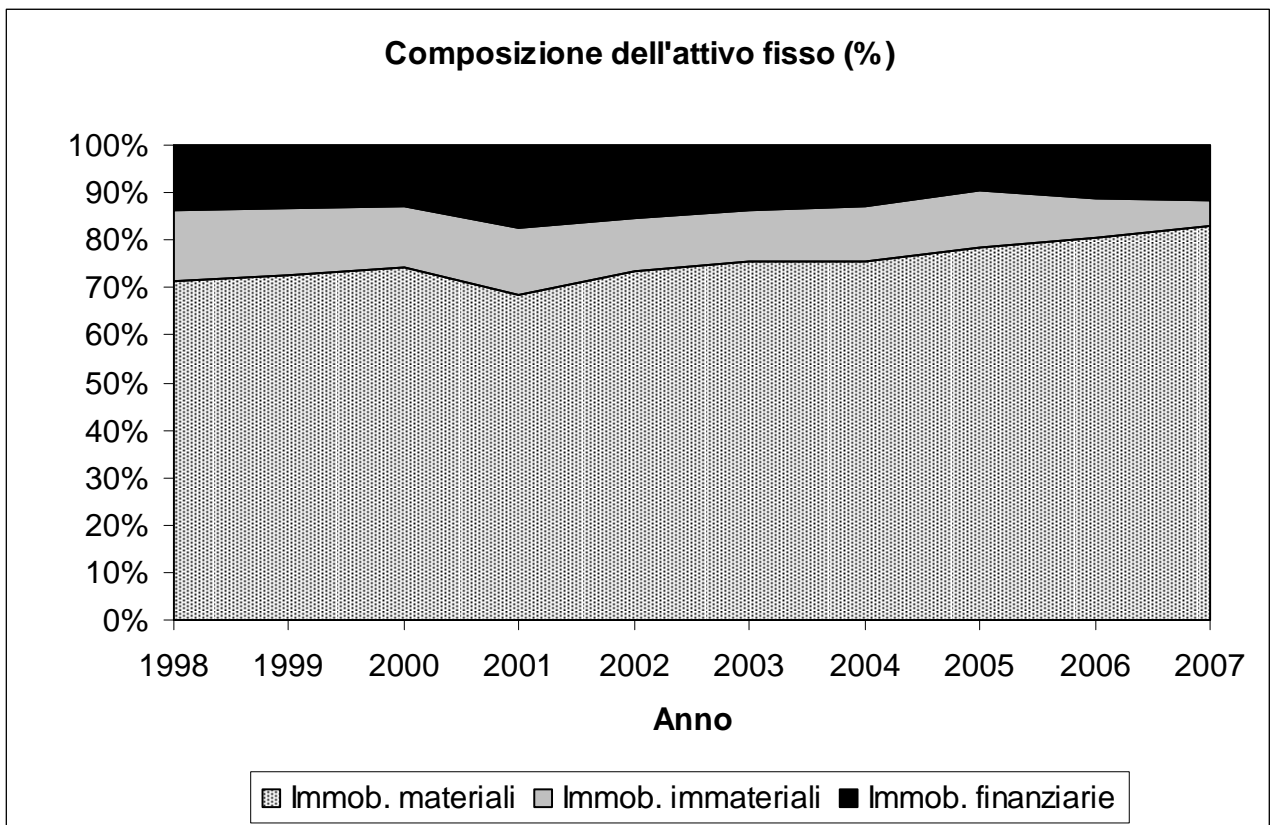


Figura 10: Composizione dell'attivo patrimoniale fisso

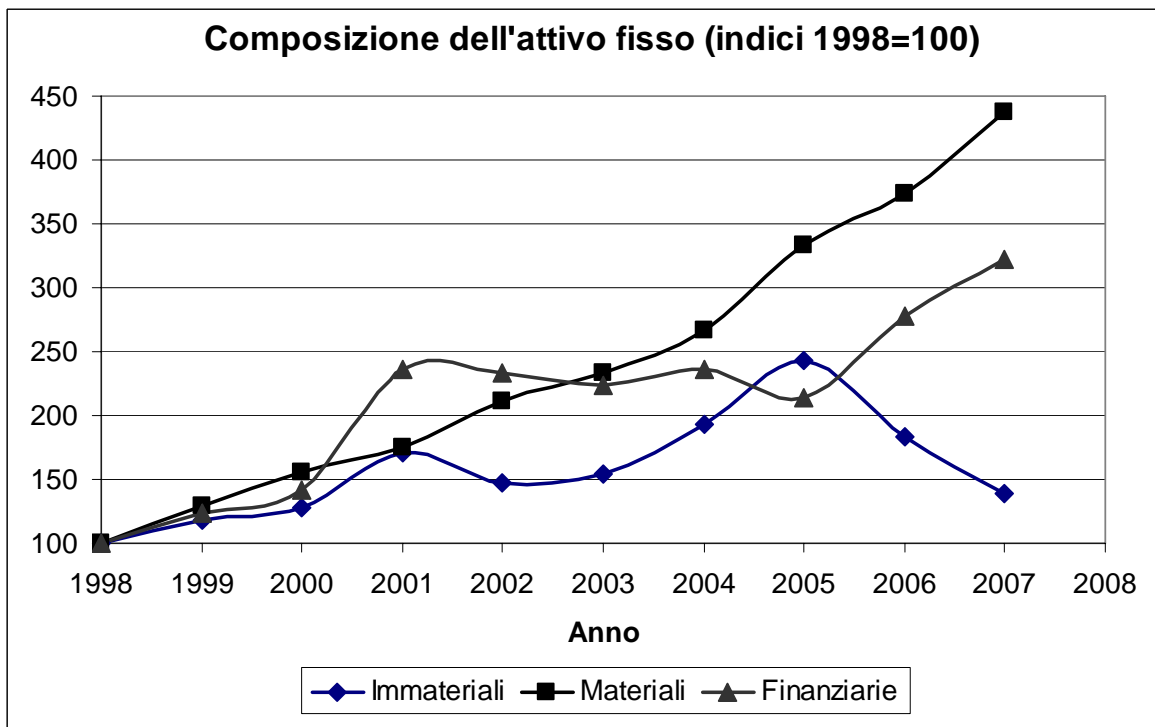


Figura 11: Crescita delle componenti dell'attivo patrimoniale fisso

2.4. Passivo patrimoniale e struttura finanziaria

L'analisi dei dati del passivo patrimoniale, mostra come le cooperative sociali del campione risultano in prevalenza dipendenti da finanziamenti esterni – mezzi di terzi³ (pari a circa i 2/3 del totale del passivo) - rispetto ai mezzi propri⁴ (pari a circa 1/3 del passivo patrimoniale) per l'intero periodo considerato (Tabella 12). Tutto ciò a fronte di una crescita che non conosce interruzioni del valore assoluto totale delle passività.

	% Mezzi di terzi	% Mezzi propri	Totale passivo (€)
1998	67,63	32,37	313.418
1999	68,58	31,42	376.240
2000	68,61	31,39	427.827
2001	68,91	31,09	493.150
2002	66,73	33,27	542.113
2003	64,21	34,49	605.964
2004	67,29	32,71	682.058
2005	68,78	31,22	780.345
2006	68,02	31,98	836.778
2007	68,05	31,95	925.643

Tabella 12: composizione del passivo patrimoniale

Tra i mezzi propri, il finanziamento diretto da parte dei soci ricopre un ruolo marginale, mentre le riserve rappresentano nel 1998 il 76,80% e nel 2007 l'85,37% del totale.

	Debiti esigibili entro l'esercizio successivo (€)	Debiti esigibili oltre l'esercizio successivo (€)
valori medi		
1998	127.881	32.787
2007	317.794	103.753
valori mediani		
1998	85.705	0,00
2007	207.113	5.364
Deviazione standard		
1998	156.983	94.539
2007	327.974	203.721

Tabella 13: debiti

Per quanto riguarda invece i mezzi di terzi, la Tabella 13 mostra come, nel primo anno in esame, il valore medio dei “debiti esigibili entro l'esercizio successivo” e di quelli più a lungo termine è rispettivamente pari a 127.881 € e a 32.787 €; a distanza di un decennio i due corrispondenti valori medi sono più che raddoppiati nel primo caso, raggiungendo oltre 300.000 €, e quasi triplicati nel secondo caso, attestandosi a oltre 100.000 €.

³ I mezzi di terzi sono ottenuti dalla somma delle passività a breve e delle passività a medio-lungo termine.

⁴ I mezzi propri sono ottenuti dalla somma di capitale sociale, riserve, utili/perdite portati a nuovo e utile/perdita di esercizio.

Considerando poi il totale dei mezzi di terzi⁵, si osserva come esso sia transitato nel decennio da 211.973 € a 629.879 €, triplicando la sua entità con una crescita particolarmente sostenuta delle passività a breve termine.

Nel 1998, come mostrato in Figura 12, sono le cooperative di tipo A (rispetto a quelle di tipo B) a sostenere in media un valore delle passività complessivo più alto, dovuto ad un maggior peso dei fondi per rischi e oneri e soprattutto per il Tfr; il valore medio dei debiti per le prime ammonta a 226.345 €, mentre per le seconde raggiunge i 191.307 €. A distanza di dieci anni il gap si è ulteriormente ampliato e il valore medio dei debiti per le cooperative di tipo A è pari a 722.939 €, mentre per le cooperative di tipo B raggiunge i 507.736 €. In tutti gli anni considerati e per entrambe le tipologie di cooperative il peso delle passività a breve è superiore rispetto a quello delle passività a medio-lungo termine (Figura 13). Ciò indica una possibile fragilità della struttura finanziaria delle imprese.

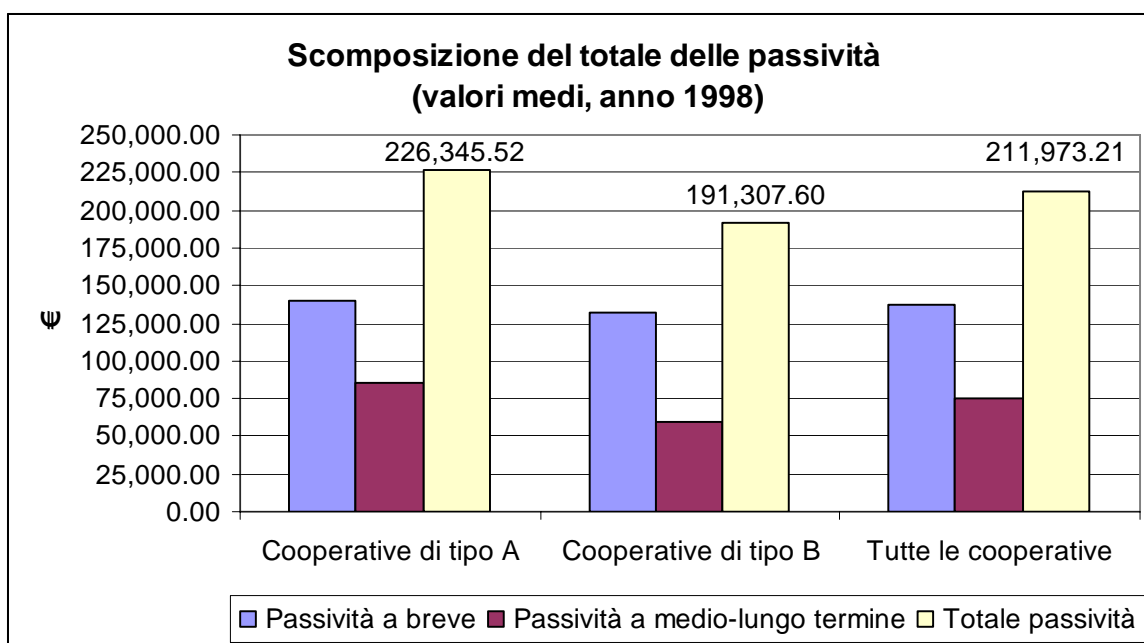


Figura 12: Composizione del totale delle passività, anno 1998.

⁵ Costituiti dalle passività a breve (ottenute dalla somma dei “debiti esigibili entro l’esercizio successivo” e dei “ratei e risconti passivi”) e da quelle a medio-lungo termine (ottenute dalla somma dei “debiti esigibili oltre l’esercizio successivo” e dei “fondi per Tfr e per rischi e oneri”).

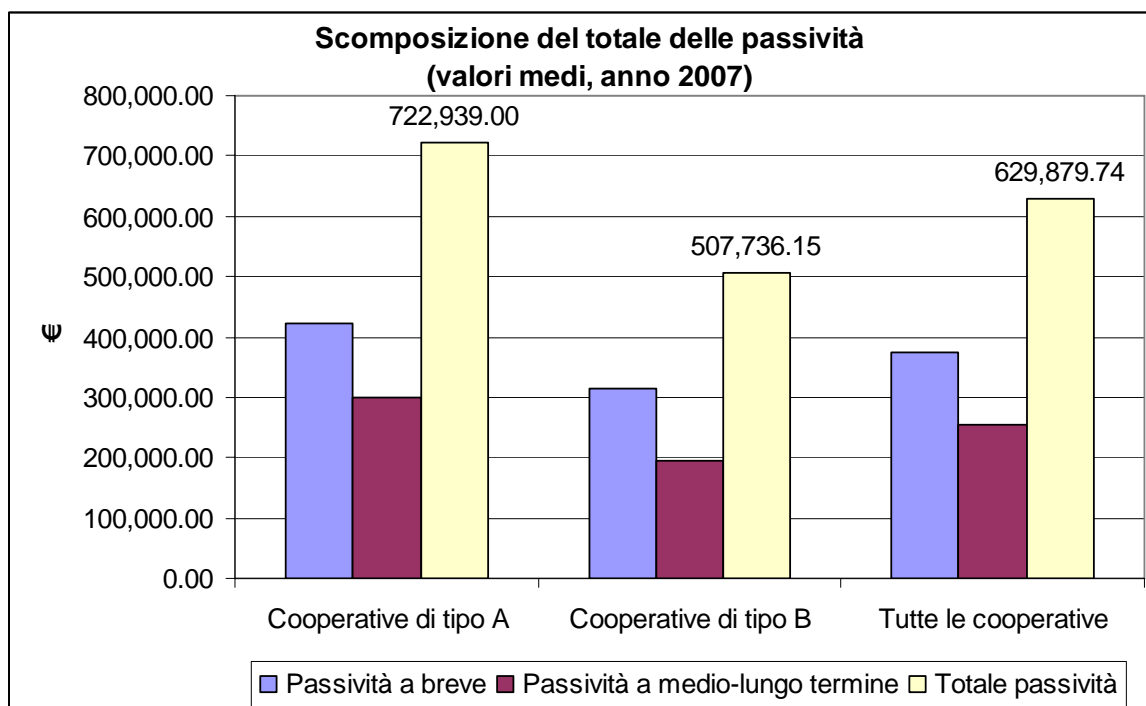


Figura 13: Composizione del totale delle passività, anno 2007

2.5. I risultati economici

Se il decennio ha mostrato una crescita dimensionale (sia in termini reddituali che patrimoniali) continua e significativa, la redditività evidenzia invece un andamento ciclico, tanto che solo negli ultimi esercizi si torna ai risultati dell'inizio del periodo.

Da questo punto di vista, un primo indicatore preso in considerazione è il margine operativo lordo. La Figura 14 mostra come sia possibile suddividere l'orizzonte temporale considerato in due distinti intervalli. Per il primo periodo - dal 1998 al 2003 - sia le cooperative A che le B evidenziano una crescita, segnata da maggiori oscillazioni per le cooperative di tipo A (con un picco nel 2001), più regolare per le cooperative di tipo B.

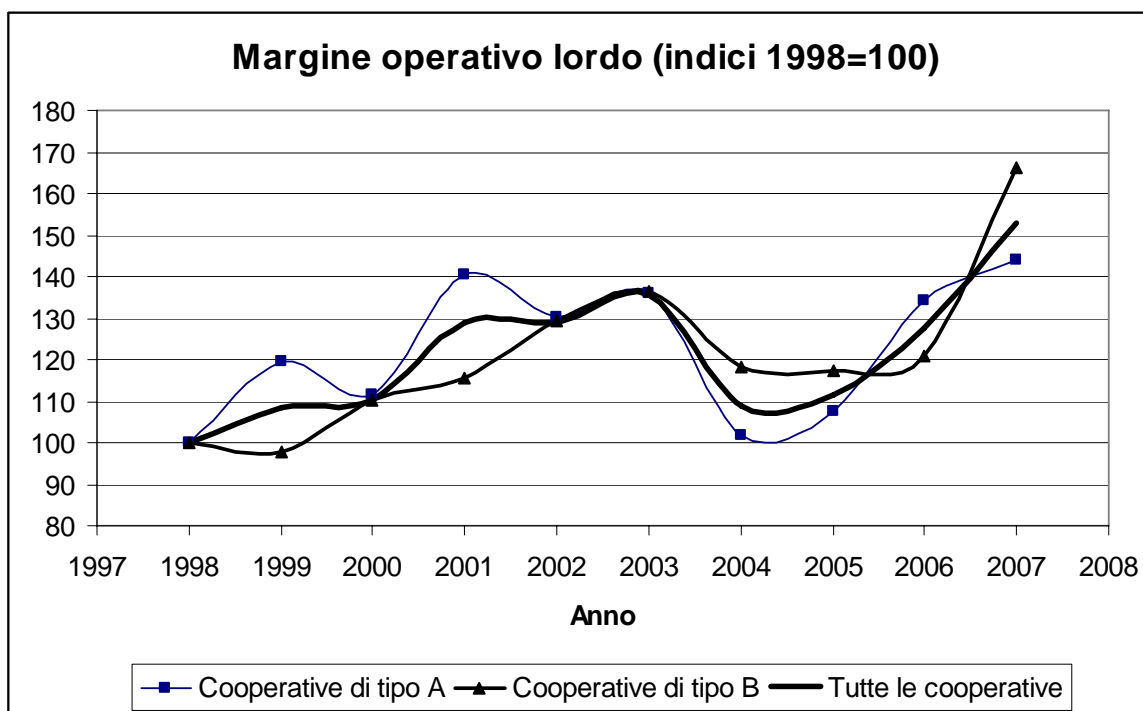


Figura 14: Andamento del Mol (indice 1998=100)

Il 2004 è un anno critico, che registra una forte caduta della redditività della gestione ordinaria. Sono soprattutto per le cooperative di tipo A che risentono della congiuntura avversa, ragionevolmente innescata dalla stagione dei rinnovi contrattuali; esse registrano tuttavia una ripresa abbastanza rapida, mentre le cooperative di tipo B mostrano una ripresa del Mol solo a partire dal 2006. Si può ipotizzare che, mentre gli enti pubblici – dalle cui commesse dipendono gran parte delle entrate delle cooperative di tipo A – siano ancora relativamente disponibili ad adeguare le tariffe corrisposte ai fornitori, la possibilità di aumentare i prezzi di vendita sia più modesta per le cooperative di tipo B che si trovano spesso ad operare su mercati maggiormente competitivi.

Nel complesso del decennio, l'andamento del rapporto tra Mol e fatturato (Figura 15) è decrescente, a suggerire una riduzione della redditività lorda delle vendite ed un aumento più che proporzionale dell'incidenza dei costi operativi, come faceva intuire la dinamica dei costi più rapida rispetto ai ricavi.

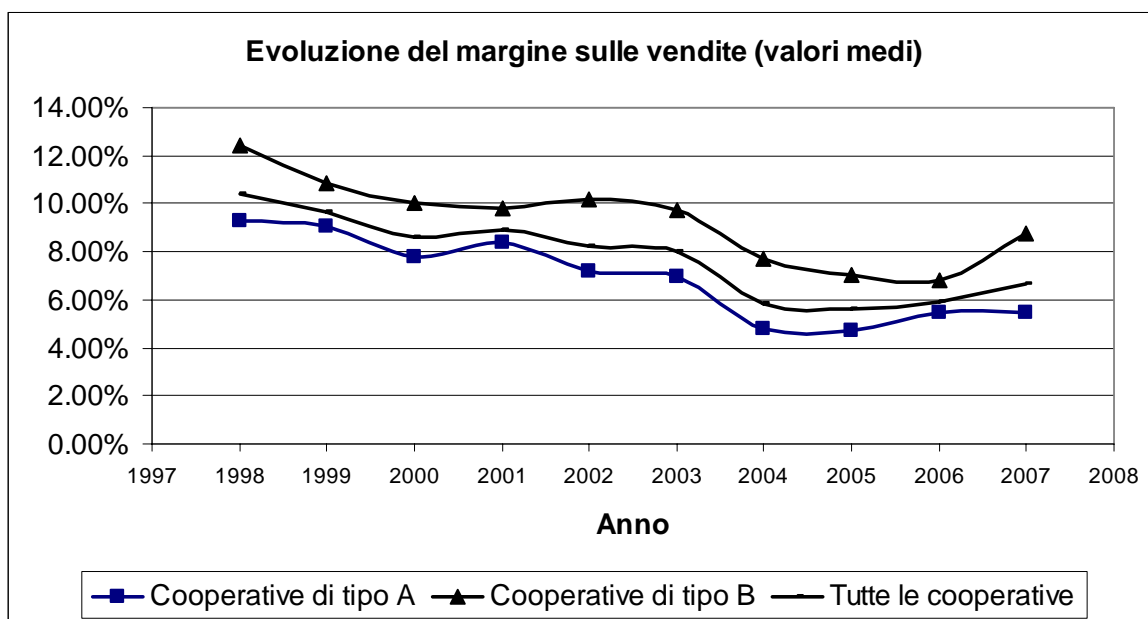


Figura 15: andamento del rapporto tra MOL e fatturato

Per comprendere meglio il fenomeno, la Tabella 14 mostra l'evoluzione, nel periodo considerato, di diversi indicatori di redditività che consentono di apprezzare l'evoluzione della gestione economica e di quella finanziaria delle cooperative. Oltre al Mol, si analizzano:

1. il reddito operativo della gestione caratteristica,
2. il reddito di competenza,
3. il reddito netto.

Considerando i risultati economici delle cooperative in rapporto al valore totale della produzione, le cooperative di tipo B evidenziano una migliore *performance* rispetto alle cooperative di tipo A. Tuttavia, per entrambe le tipologie di cooperative, la situazione nel 2007 è di gran lunga peggiore rispetto a dieci anni prima, con un calo significativo del rapporto "risultato economico/fatturato" e ciò vale soprattutto per le cooperative di tipo A.

	Mol / Fatturato	Reddito Operativo Gestione Caratteristica / Fatturato	Reddito di Competenza / Fatturato	Reddito Netto / Fatturato
Cooperative di tipo A				
valori medi				
1998	9.25%	6.69%	6.15%	2.67%
2007	5.49%	2.68%	1.69%	1.35%
valori mediani				
1998	8.09%	5.54%	4.98%	1.69%
2007	5.73%	3.36%	2.03%	1.84%
Cooperative di tipo B				
valori medi				
1998	12.39%	8.27%	7.34%	5.76%
2007	8.78%	4.91%	4.16%	3.60%
valori mediani				
1998	8.35%	6.04%	5.00%	3.60%
2007	5.74%	3.12%	2.10%	1.79%

Tabella 14: Risultati economici delle cooperative di tipo A e di tipo B in rapporto al valore della produzione

Un quadro più completo del deterioramento della redditività delle cooperative si ottiene considerando il ROE (*return on equity*) (Figura 16) ovvero il quoziente di massima sintesi della performance aziendale; emerge con evidenza un peggioramento consistente della redditività del patrimonio netto nel decennio, sia per le cooperative di tipo A (di poco meno di otto punti percentuali), sia per quelle di tipo B (di circa diciotto punti percentuali), anche se le ultime mostrano risultati assoluti lievemente migliori.

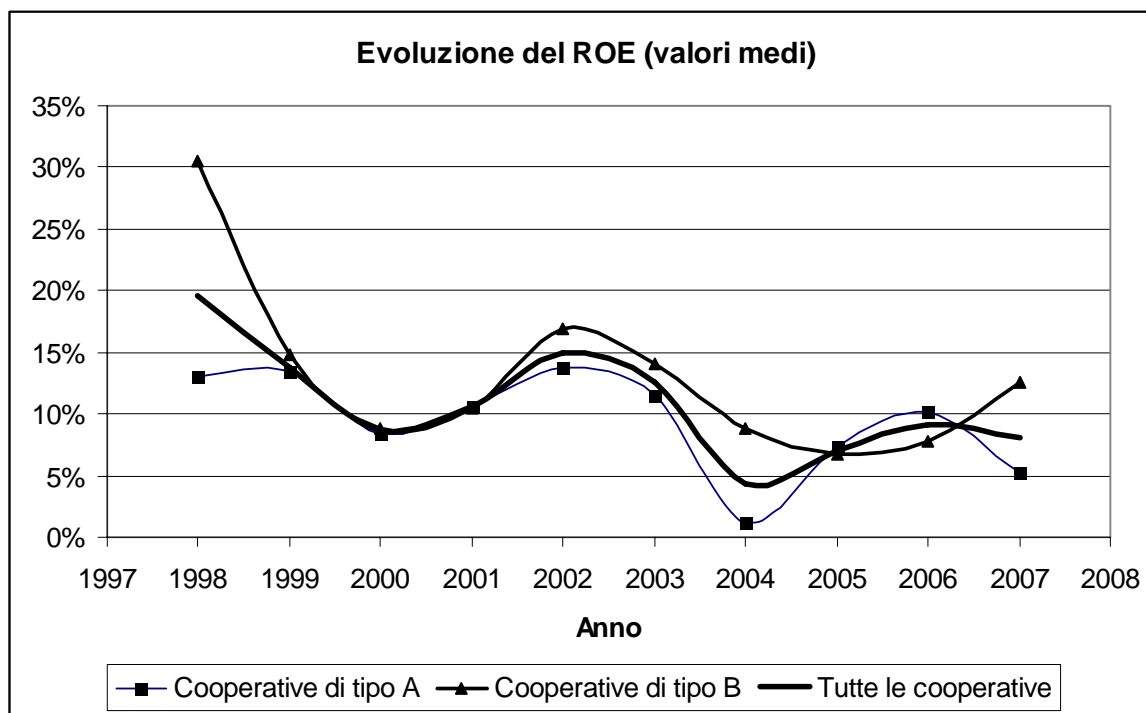


Figura 16: Andamento del ROE

Per quanto riguarda il ROI (*return on investment*), dalla Figura 17 si evince che la redditività operativa dell'azienda, in rapporto ai mezzi finanziari impiegati, ha conosciuto un andamento ciclico nel decennio, con una costante tendenza al peggioramento. Le cooperative di tipo B presentano in tutto l'orizzonte temporale analizzato una maggiore redditività degli investimenti (fino a tre punti percentuali) rispetto alle cooperative di tipo A. Le prime presentano un ritorno sul capitale investito che oscilla tra il 7,88% del 1998 e il 2,75% del 2005 (anno in cui mostrano il risultato peggiore); le cooperative di tipo A negli stessi anni registrano un ritorno medio sul capitale investito che oscilla tra il 4,68% nel 1998 e un valore inferiore all'1,% nel 2004.

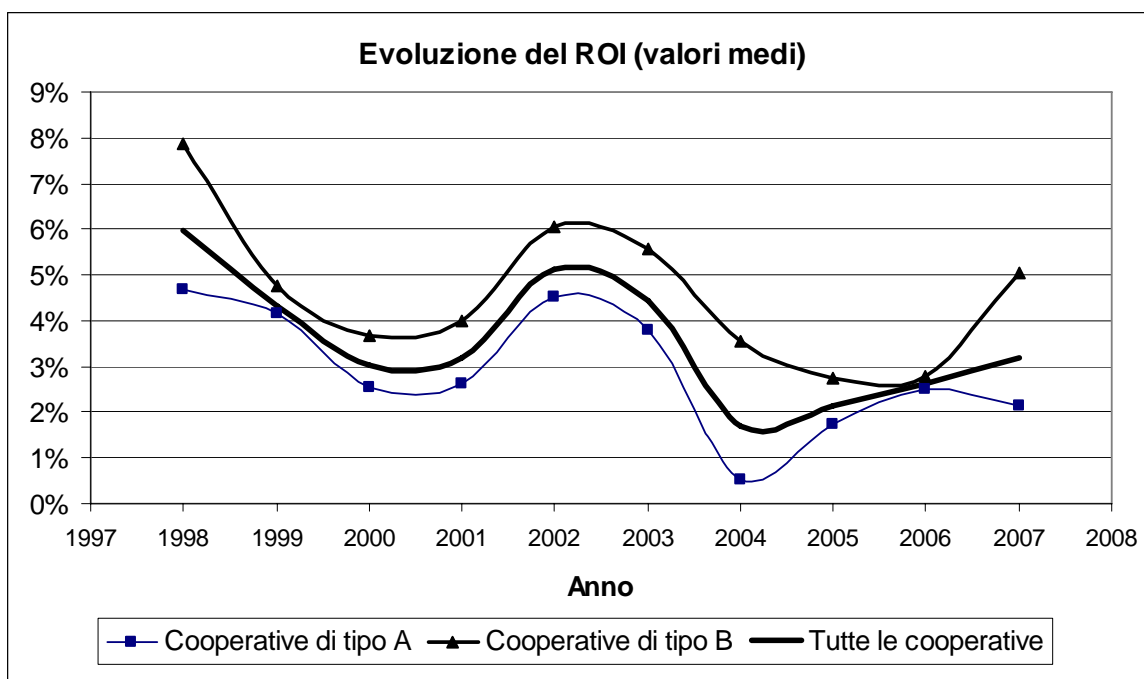


Figura 17: Andamento del ROI

Infine il **ROS** (*return on sales*) (Figura 18), che misura la redditività della gestione caratteristica rapportata al fatturato, mostra un andamento ciclico del tutto simile al ROI.

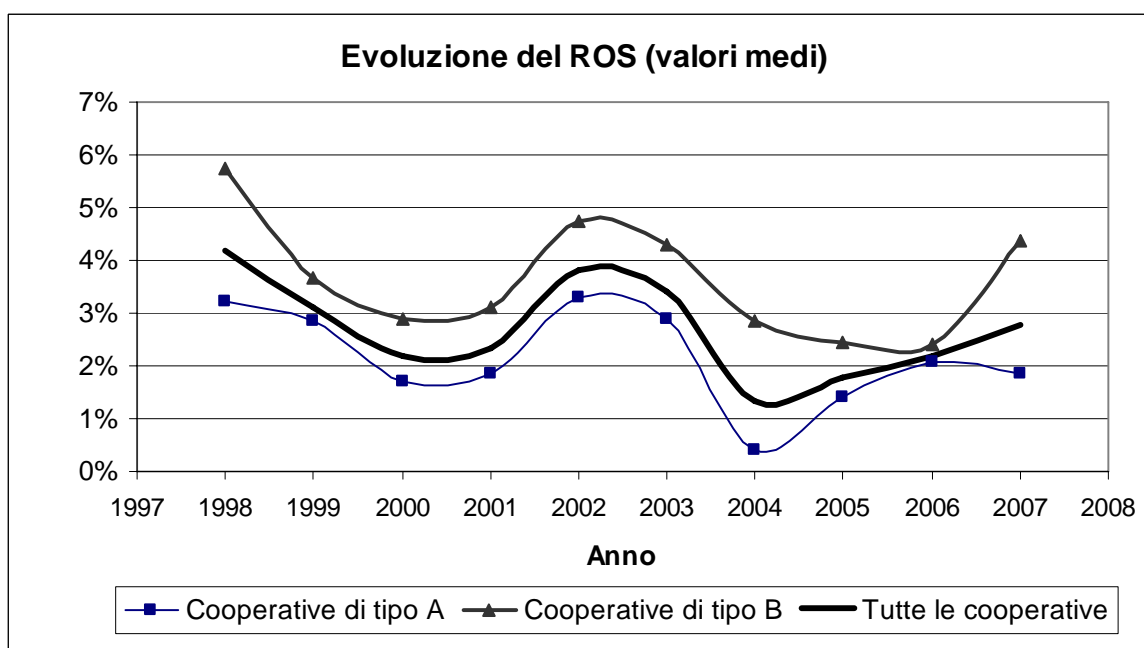


Figura 18: Andamento del ROS

In estrema sintesi si può dunque affermare che tutti gli indicatori reddituali concordano nell'evidenziare un deterioramento della redditività delle cooperative, pur in un contesto caratterizzato da una certa ciclicità. Resta dunque da interrogarsi su quali possano essere state le cause di questo fenomeno. Non è improbabile che la crescita piuttosto sostenuta dei volumi di fatturato e delle immobilizzazioni materiali della cooperative sia avvenuta principalmente attraverso un incremento dei livelli di indebitamento, tale da portare al deterioramento della redditività. Per

indagare in modo più approfondito il fenomeno, il paragrafo successivo ha provato ad interrogarsi su quali possano essere le determinanti della redditività stessa.

3 – Che cosa spiega la redditività?

In questo ultimo paragrafo ci proponiamo di entrare in maggiore dettaglio nella spiegazione della redditività delle cooperative. L'obiettivo che ci poniamo – in altri termini - è quello di comprendere quali siano le variabili che spiegano le differenze nei livelli di redditività tra le diverse cooperative che abbiamo analizzato finora. La redditività dell'impresa viene, in questo frangente, misurata prendendo in considerazione una proxy rappresentata dal rapporto tra il reddito netto ed il fatturato della cooperativa.

A priori, ipotizziamo che il livello di redditività di una cooperativa sociale possa dipendere da diversi fattori, quali:

- a) l'età della cooperativa (misurata attraverso il numero di anni dal momento della costituzione), ipotizzando che cooperative più vecchie possano avere superato meglio le difficili fasi di avvio delle attività e possano avere meglio consolidato la propria presenza sui mercati, generando perciò una redditività più elevata;
- b) il settore di attività, in questo caso approssimato semplicemente dalla natura (tipo A o tipo B) della cooperativa, ipotizzando che la redditività delle cooperative di tipo B – meno vincolate dai prezzi imposti dalle amministrazioni pubbliche per la prestazione dei servizi – possa essere superiore a quella delle cooperative di tipo A;
- c) le dimensioni della cooperativa (misurate attraverso il fatturato della cooperativa), ipotizzando che – pur operando entro settori merceologici molto diversi tra loro – possano esistere per le cooperative sociali economie di scala significative, tali da fare crescere la redditività dell'impresa con la sua dimensione;
- d) la struttura dei costi della cooperativa (misurata attraverso il peso percentuale dei costi del personale sul fatturato), ipotizzando che un eccesso di dotazione di personale (pur funzionale forse al perseguimento della propria missione sociale, specie per le cooperative di tipo B) possa nuocere alla sostenibilità economica della cooperativa;
- e) la struttura delle fonti di finanziamento delle cooperative (misurata attraverso il rapporto tra la somma delle passività a breve e lungo termine e il capitale investito), nell'ipotesi che una struttura troppo sbilanciata e con una capitalizzazione insufficiente possa nuocere alla redditività.

Nella Tabella 15 si considerano le analisi di regressione che sono state svolte utilizzando il panel di cooperative considerate sinora. I risultati della analisi mettono in evidenza alcune peculiarità.

In primo luogo si osserva come la variabile relativa all'età delle cooperative presenta, contrariamente alle attese, un coefficiente negativo nel nostro campione. L'analisi statistica non ci consente quindi di confermare l'ipotesi iniziale secondo cui la redditività delle cooperative potrebbe crescere con l'età. A parziale giustificazione di questo fenomeno, si può ricordare come molte cooperative più anziane e consolidate abbiano, nel corso degli anni, dato luogo a fenomeni di spin-off, contribuendo alla nascita di nuove imprese e sostenendone i costi di avvio; ciò potrebbe avere portato ad una riduzione significativa della redditività.

In secondo luogo, si nota come il coefficiente associato alle cooperative di tipo A sia –secondo le attese - negativo e significativo (ai livelli tradizionali di significatività) nel nostro campione, ad indicare che le cooperative di tipo A conseguono una redditività inferiore rispetto alle cooperative di tipo B, utilizzate come riferimento.

Si riscontra inoltre una relazione positiva e statisticamente significativa (all'1%) tra le dimensioni della cooperativa (misurate attraverso il logaritmo del suo fatturato) e la sua redditività,

indicando che la scala dimensionale conta nel determinare la redditività⁶. Le cooperative che presentano dimensioni maggiori sono dunque quelle che generano una maggiore redditività.

Anche le variabili di costo (in particolare il costo del personale) portano a risultati interessanti e significativi. Infatti si osserva come il coefficiente di questa variabile sia negativo e statisticamente significativo, secondo le attese, pur non raggiungendo livelli economicamente significativi. Si può dunque affermare come un mancato controllo della struttura dei costi rischia di mettere a repentaglio la redditività delle imprese.

Infine, una conferma delle ipotesi viene anche nel caso dell'analisi della struttura finanziaria; il coefficiente negativo e significativo sia economicamente che statisticamente indica che le cooperative con una posizione debitoria poco sbilanciata tendono a presentare una maggiore redditività.

Come ultima considerazione, si nota che l'R² della regressione (ovvero l'indicatore della bontà dell'analisi di regressione effettuata, che indica quanta parte della variabilità della variabile dipendente è spiegata dalle variabili utilizzate come regressori) aumenta considerevolmente inserendo nelle analisi le diverse variabili esplicative.

Reddito netto/fatturato	1^modello	2^modello	3^modello
Età della cooperativa	-0,001* (-1,77)	-0,001 (-1,24)	-0,001 (-1,22)
Cooperative di tipo A	-0,011** (-2,50)	-0,012*** (-2,83)	-0,010** (-2,53)
Ln fatturato	0,005** (2,00)	0,038*** (6,05)	0,027*** (4,42)
Ln costi per il personale		-0,027*** (-5,37)	-0,019*** (-3,96)
Leverage			-0,074*** (-10,72)
Costante	-0,026 (-0,77)	-0,124*** (-3,13)	-0,026 (-0,67)
Periodo considerato	1998-2007	1998-2007	1998-2007
Dummy anno	sì	sì	sì
Numero osservazioni	1038	1027	1027
R-quadro	0,0285	0,0603	0,1561

Tabella 15: Analisi di regressione (standard error robusti)

Bibliografia citata

Bellavite Pellegrini Carlo, 2009, *Evoluzione e dinamica quantitativa delle diverse forme giuridiche di soggetti economici in Italia* in corso di pubblicazione Il Sole 24 Ore

Unioncamere e Istituto G. Tagliacarne, 2009, *Imprese, occupazione e valore aggiunto delle cooperative in Italia*, paper presentato a "Le giornate dell'economia sociale 2009".

Istat, vari anni, Censimenti industria

⁶ I coefficienti associati alla variabile dimensionale sembrerebbero indicare solo modeste economie di scala.