

D

Dipartimento

S

Scienze

E

Economiche

# Quaderni di Didattica

Università  
Ca' Foscari  
Venezia

Dipartimento  
di Scienze  
Economiche

Maria Bruna Zolin

Appunti per studenti  
(laurea magistrale)

Economia e Gestione  
dell'Azienda Agraria e  
Agroindustriale



## **Appunti per studenti (laurea magistrale) Economia e Gestione dell'Azienda Agraria e Agroindustriale**

**A.A. 2009-2010**

**Maria Bruna Zolin**

*Università Ca' Foscari Venezia*

### **Riassunto**

Il corso di **Economia e Gestione dell'Azienda Agraria e Agroindustriale I** mira alla descrizione degli elementi che caratterizzano le aziende e le imprese in agricoltura e nell'agroindustria, con particolare riferimento ai processi organizzativi e alla loro caratterizzazione (anche contabile), all'analisi dell'efficienza aziendale e dei processi produttivi. Una parte rilevante è dedicata all'individuazione dei criteri di scelta nei problemi di pianificazione aziendale.

In considerazione della crescente integrazione del settore agricolo con gli altri settori produttivi e della sempre più accentuata rilevanza che le attività agricole assumono nel contesto delle tematiche ambientali, territoriali e sociali, gli argomenti affrontati tengono conto delle differenti (o simili) dinamiche economiche, approcci disciplinari e/o, ancora, normative in un'ottica di confronto e similitudine.

In sintesi, gli argomenti presi in esame sono relativi a:

- L'azienda e l'impresa in agricoltura. Il sistema giuridico e fiscale;
- Il bilancio economico;
- Le imprese cooperative in agricoltura;
- Metodi di analisi dell'efficienza aziendale;
- Problemi di pianificazione aziendale;
- Le scelte relative agli investimenti;
- Evoluzioni, problemi e prospettive delle imprese agroindustriali.

**Parole Chiave:** Economia; Gestione; Azienda agraria; Agroindustria.

Maria Bruna Zolin  
Dipartimento di Scienze Economiche  
Università Ca' Foscari di Venezia  
Cannaregio 873, Fondamenta S.Giobbe  
30121 Venezia - Italia  
Telefono: (+39)041 2349132  
Fax: (+39) 041 2349176  
e-mail: zolin@unive.it

*I Quaderni di Didattica sono pubblicati a cura del Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Venezia. I lavori riflettono esclusivamente le opinioni degli autori e non impegnano la responsabilità del Dipartimento. I Quaderni di Didattica vogliono promuovere la circolazione di studi ancora preliminari e incompleti, per suscitare commenti critici e suggerimenti. Si richiede di tener conto della natura provvisoria dei lavori per eventuali citazioni o per ogni altro uso.*

## Indice

<b>Premessa</b> .....	3
<b>1 Il settore nel contesto comunitario e nazionale: un quadro di riferimento</b> .....	4
<b>2 Alcune definizioni di base</b> .....	13
<b>3 Criteri di classificazione delle aziende</b> .....	26
<b>4 Forme di conduzione e fattori produttivi</b> .....	34
<b>5 L'equazione generale del tornaconto</b> .....	38
5.1 <i>Analisi della produzione lorda vendibile</i> .....	38
5.2 <i>I costi oggettivi e i costi/reddito</i> .....	42
5.3 <i>I risultati intermedi</i> .....	47
<b>6 L'affitto dei fondi rustici e i contratti in agricoltura</b> .....	57
6.1 <i>I contratti associativi</i> .....	57
6.2 <i>I contratti di affitto dei fondi rustici</i> .....	60
<b>7 I regimi fiscale e previdenziale nel settore agricolo. Aspetti normativi ed esempi applicativi</b> .....	66
<b>8 L'analisi dell'efficienza</b> .....	77
8.1 <i>Tipologie e strumenti</i> .....	77
8.2 <i>Indici semplici, complessi e di Cosentino. Aspetti teorici ed esempi applicativi</i> .....	82
<b>9 Problemi di scelte aziendali</b> .....	95
9.1 <i>Fertilizzanti e macchinari</i> .....	95
9.2 <i>Scelta della combinazione produttiva</i> .....	101
9.3 <i>Scelta nel caso di miglioramenti fondiari</i> .....	104
<b>10 L'impresa cooperativa</b> .....	119
10.1 <i>Cenni storici sulle imprese cooperative ed evoluzione della legislazione italiana</i> .....	121
10.2 <i>I principi in sintesi</i> .....	127
10.3 <i>Le diverse figure di socio dell'impresa cooperativa</i> .....	129
10.4 <i>Il bilancio dell'impresa cooperativa</i> .....	132
<b>Glossario</b> .....	143
<b>Allegato 1: Alcuni indici del comparto agroalimentare italiano</b>	

## **Premessa**

Il corso di **Economia e Gestione dell'Azienda Agraria e Agroindustriale** concentra l'analisi sull'individuazione delle caratteristiche che connotano le attività imprenditoriali esistenti nel settore primario, nel settore agroalimentare e in quello dell'agroindustria. Considera alcuni aspetti giuridici e fiscali vigenti al fine di mettere in luce le normative, i contesti più rilevanti, gli strumenti agevolativi. Omette, se non in casi in cui il riferimento è sinergico e complementare, gli aiuti al settore derivanti dalla disciplina comunitaria, oggetto di altri corsi.

Per l'analisi dell'efficienza aziendale gli aspetti e gli strumenti considerati fanno riferimento a: bilancio economico, metodi e analisi dell'efficienza aziendale, problemi di pianificazione aziendale. Considera, infine, l'impresa cooperativa nel settore agroalimentare e suggerisce metodi di analisi.

La dispensa rappresenta la sintesi degli argomenti trattati durante le lezioni degli ultimi anni accademici. Alcuni utili indirizzi internet e ipertesti sono segnalati e suggeriti, a integrazione delle tematiche affrontate. Al termine, in allegato, è stato introdotto un glossario, al fine di aiutare lo studente a familiarizzare con la terminologia propria dell'economia e la gestione delle imprese agricole, agroalimentari e agroindustriali. Il criterio di esposizione degli argomenti segue l'evoluzione delle lezioni. Per questo alcuni concetti, successivamente considerati, vengono richiamati in sintesi, ancor prima del loro approfondimento.

## 1 Il settore nel contesto comunitario e nazionale: un quadro di riferimento

La superficie totale (ST) italiana è pari a poco più di 30 milioni di ettari: il 23% è rappresentato dalla pianura, il rimanente da montagna e collina. La SAU (Superficie Agricola Utilizzabile) rappresenta (2009) il 38,7% del territorio totale nelle regioni del Nord, il 39,7% di quelle nel Centro e il 46,9% nel Sud e Isole<sup>1</sup>.

In Italia, nel 2008, il settore agricolo<sup>2</sup> ha contribuito alla formazione del valore aggiunto nazionale con appena l'1,6% contro una media dell'Unione europea a 25 nel 2007 dell'1,2%<sup>3</sup>, pari alla media dell'Unione europea a 27 (negli USA, nel 2001, era pari al 2%, nel 2003 al 1,6%<sup>4</sup> e nel 2007 all'1%<sup>5</sup>). Per produzione agricola (in valore) si colloca al secondo posto nella graduatoria con l'UE27.

*Tabella 1.1:* Produzione agricola totale ai prezzi di base\* nei principali paesi dell'UE27–dati provvisori (valori costanti 2000)

Paesi**	Milioni di euro	Variazione %		Var. % media annua 2002-'07	
		2007	2007/06		2006/05
Francia	60.502		-0,8	-2,3	-0,4
<b>Italia</b>	<b>45.009</b>		<b>-3,6</b>	<b>1,4</b>	<b>1,0</b>
Spagna	37.827		4,0	2,7	-0,4
Germania	35.822		4,3	-4,0	-3,9
Regno Unito	23.478		-5,1	1,6	0,3
Paesi Bassi	20.034		1,0	-0,9	0,6
Polonia	14.203		-1,3	-1,9	1,7
Grecia	10.464		-2,7	-5,8	-1,0
Romania	8.837		-18,0	2,4	0,2
Portogallo	6.474		-5,4	5,4	0,3
Belgio	6.119		2,6	-5,2	-2,0
Austria	5.783		4,0	-1,5	0,0
Ungheria	4.687		-11,6	-3,0	-1,1
<b>Ue27</b>	<b>304.528</b>		<b>-1,5</b>	<b>-4,1</b>	<b>-0,8</b>

(\*) Comprese le attività secondarie; (\*\*) Ordinati per il valore del 2007  
Fonte: elaborazioni ISMEA su dati Eurostat, Cea

<sup>1</sup> "L'Agricoltura Italiana Conta", INEA 2009.

<sup>2</sup> Valore aggiunto lordo ai prezzi di base, elaborazioni INEA.

<sup>3</sup> Valore in progressiva riduzione.

<sup>4</sup> Banca Mondiale, 2004.

<sup>5</sup> USDA, 2007.

**Tabella 1.2:** Andamento delle principali componenti della produzione agricola nell'UE27–dati provvisori

Prodotti	Quantità ai prezzi del produttore	Prezzi alla produzione	Valori a prezzi base
	Var % 2007/06		
Cereali	-2,9	46,2	37,9
Semi oleosi	0,1	21,9	20,3
Barbabietola da zucchero	1,7	-12,8	-11,4
Ortaggi	-1,7	-0,7	-2,3
Piante e fiori	-0,1	2,1	2,0
Patate	3,9	-3,2	0,5
Frutta	-5,7	4,2	-1,9
Vino	-3,6	4,5	0,8
Olio d'oliva	2,4	-19,4	-21,7
<b>Coltivazioni</b>	<b>-1,7</b>	<b>10,4</b>	<b>7,8</b>
Bovini	2,0	-5,0	-3,8
Suini	4,9	-12,4	-8,1
Ovicapriini	1,4	-6,1	-4,8
Pollame	3,8	8,1	12,1
Latte	-0,3	8,8	6,3
Uova	-1,0	11,4	10,4
<b>Prodotti zootecnici</b>	<b>1,9</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,6</b>
<b>Servizi connessi</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>	<b>1,0</b>
<b>Attività secondarie</b>	<b>-2,3</b>	<b>1,3</b>	<b>-1,0</b>

(\*) Con i deflatori del Pil dei singoli paesi  
Fonte: ISMEA da Eurostat

Gli occupati in agricoltura (799 mila nel 2008) rappresentano appena il 4% del totale occupati, contro una media dell'UE25 del 4,5%<sup>6</sup> e dell'UE27 del 5,6% (anno 2007). Il lavoro femminile rappresenta circa il 26% del totale. Il valore aggiunto (dati 2008) ai prezzi di base per UL (Unità di Lavoro) è pari al 51,2% di quello dell'industria.

**Tabella 1.3:** Produttività del lavoro\* in agricoltura nei principali paesi dell'UE27–dati provvisori

Paesi**	Migliaia di euro	Variazione %		Var. % media annua 2002-'07
		2007	2007/06	
Danimarca	69,1	24,7	-10,2	6,0
Paesi Bassi	48,2	4,9	0,1	4,0
Regno Unito	40,4	-5,9	9,6	5,5
Francia	31,7	-1,4	-0,5	1,4
<b>Italia</b>	<b>25,1</b>	<b>2,5</b>	<b>-2,7</b>	<b>4,4</b>
Spagna	24,2	8,9	11,3	1,5
Finlandia	23,5	33,9	-2,4	9,1
Austria	17,8	9,8	1,6	3,2
Germania	14,3	4,7	-17,4	-10,8
Grecia	11,8	-3,8	-5,5	-2,0
Portogallo	6,5	-6,8	18,0	5,6
Polonia	2,6	-8,2	-5,5	4,4
Romania	1,8	-16,4	5,8	1,5
<b>Ue27</b>	<b>12,3</b>	<b>0,8</b>	<b>0,4</b>	<b>1,8</b>

(\*) VA a prezzi concatenati 2000/ULA; (\*\*) Si considerano i primi 13 paesi europei in termini di valore aggiunto  
Fonte: ISMEA da Eurostat

<sup>6</sup> Elaborazioni INEA, 2009

Nelle aziende agricole italiane il costo del lavoro per dipendente è fra i più bassi tra i paesi più industrializzati: l'Italia (17.200 euro per dipendente nel 2007) è seguita, anche se con un certo distacco, solo dalla Spagna (11.500 euro circa) anche se il valore registrato dal nostro paese risulta comunque superiore alla media dell'Ue a 27. Il costo del lavoro più elevato si registra invece nei paesi scandinavi, in Olanda, Belgio, Francia e Germania. Questo elemento rappresenta certamente un fattore molto potente di competitività delle imprese agricole nazionali rispetto agli altri paesi comunitari. Riguardo alle dinamiche del costo del lavoro in agricoltura, gli incrementi nel nostro paese sono risultati leggermente superiori alla media comunitaria sia nel 2007 che nel quinquennio 2002-2007 (ISMEA, 2008, pag.15).

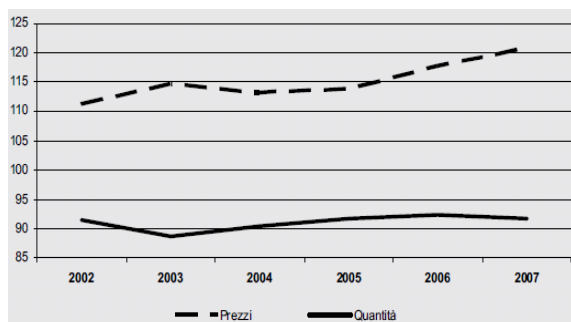
Analizzando la produttività del lavoro in agricoltura, si considerano i tredici paesi dell'UE a 27 che presentano il valore aggiunto agricolo più elevato; in questo ambito, cioè quello dei maggiori produttori agricoli dell'UE, l'Italia si colloca al quinto posto in termini di produttività del lavoro. Se invece si considera l'ordinamento per il solo livello della produttività del lavoro agricolo, l'Italia è superata anche dalla Svezia e dal Belgio, che non figurano tra i tredici paesi maggiori produttori. L'Italia, sulla base dei dati preliminari del 2007 pubblicati dall'Eurostat, è stata caratterizzata da una variazione positiva della produttività (+2,5%), a differenza di quanto è avvenuto per altri importanti paesi quali la Francia e il Regno Unito. La Germania mostra un sostanziale recupero (+4,7%) dopo la netta flessione che aveva caratterizzato l'anno precedente ed il quinquennio nel suo complesso (ISMEA 2008, pag.15).

Nel 2008 la spesa delle famiglie italiane per generi alimentari e bevande è stata di circa 144 miliardi di euro, con un incremento in valore del 2,9%. La quota dei consumi alimentari, rispetto al 1998, in valore, sulla spesa totale delle famiglie è scesa dal 16,9% al 15,4%. La spesa per i servizi di ristorazione (circa 71 miliardi di euro) ha subito un incremento del 3,5% rispetto al 2007, dovuto soprattutto all'aumento dei prezzi (+3,3%)<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> "L'Agricoltura Italiana Conta", INEA 2009.

**Grafico 1.1:** Evoluzione delle quantità e dei prezzi dei prodotti alimentari acquistati dalle famiglie (*indici concatenati 2000 = 100*)



Fonte: ISMEA.

A livello nazionale, il settore agroalimentare, nelle sue due componenti agricola e alimentare, è una delle principali voci che alimentano il passivo della bilancia commerciale, derivato in larga misura dalla non autosufficienza del settore agricolo (nel 2004 pari a 9.500 milioni di Euro correnti).

**Tabella 1.4:** Bilancia commerciale agroalimentare dei paesi dell'UE27 (valori correnti)

Paesi	Esportazioni		Importazioni		Saldo	Saldo norm.
	Var. %	tvma %	Var. %	tvma %	Milioni di euro	%
	2007/06	2002-'07	2007/06	2002-'07	2007	2007
Paesi Bassi	10,0	4,1	11,9	4,4	17.779	23,4
Francia	7,0	3,1	7,4	3,4	9.791	13,2
Danimarca	2,2	2,0	8,1	5,4	4.918	23,1
Belgio	9,4	4,4	11,8	4,4	3.367	7,4
Irlanda	1,2	4,5	10,2	6,0	3.115	22,5
Polonia	16,0	22,2	25,7	13,9	2.360	14,4
Ungheria	31,5	7,7	18,6	17,9	1.324	19,0
Lituania	32,7	26,9	24,0	20,9	418	11,7
Austria	8,0	11,4	11,2	7,7	234	1,6
Spagna	4,0	3,4	6,9	5,4	160	0,4
Bulgaria	15,3	10,3	48,6	18,8	-176	-8,1
Malta	-24,4	0,4	11,9	3,4	-307	-65,4
Estonia	31,2	15,5	34,4	15,0	-323	-19,7
Lettonia	34,0	26,5	22,7	16,3	-350	-18,1
Cipro	13,7	8,6	18,7	10,2	-550	-57,2
Slovenia	25,9	15,4	24,1	15,8	-668	-27,8
Slovacchia	9,2	24,4	24,8	17,7	-777	-21,3
Lussemburgo	2,1	2,6	4,9	3,8	-805	-35,3
Rep. Ceca	22,1	17,7	18,4	15,9	-1.088	-14,6
Finlandia	14,0	4,1	10,2	6,9	-1.655	-41,5
Romania	39,5	12,8	35,0	17,3	-2.114	-55,4
Grecia	7,1	2,9	11,8	6,2	-2.696	-30,7
Portogallo	18,2	9,3	13,0	4,1	-3.147	-33,2
Svezia	7,0	10,5	7,9	8,5	-3.545	-29,1
<b>Italia</b>	<b>8,2</b>	<b>4,6</b>	<b>3,9</b>	<b>4,9</b>	<b>-6.142</b>	<b>-12,5</b>
Germania	11,3	7,8	9,1	5,1	-7.907	-8,5
Regno Unito	5,7	1,1	5,2	4,5	-21.008	-38,3
<b>Ue27</b>	<b>9,0</b>	<b>5,2</b>	<b>9,6</b>	<b>5,6</b>	<b>-9.792</b>	<b>-1,7</b>

Fonte: ISMEA.

Passando all'analisi della bilancia commerciale, l'Italia risulta a livello di UE a 27 uno dei paesi con il maggiore disavanzo, seguita dalla Germania e dal Regno Unito. I Paesi Bassi presentano, invece, una forte vocazione all'export e assumono il ruolo di leader a livello europeo seguiti dalla Francia. I paesi leader hanno evidenziato, tuttavia, nel 2007 una crescita delle importazioni superiore a quella delle esportazioni, dato che accomuna la maggior parte dei paesi esaminati, ma non l'Italia. Molti paesi dell'Est europeo tra i quali Ungheria, Lituania, Lettonia, Slovenia, Repubblica Ceca e Romania hanno evidenziato, al contrario, una crescita delle esportazioni superiore a quella delle importazioni. In tale contesto l'Italia è stata caratterizzata da un buon incremento dei flussi in uscita (+8,2%) rispetto ai flussi in entrata (+3,9%) (ISMEA, 2008, pag.15).

*Tabella 1.5: Bilancia commerciale del settore agroalimentare (valori correnti)*

Import/export	Milioni di euro		Variazione %		Var. % media annua 2002-'07
	2007	2006	2007/06	2006/05	
	<b>Esportazioni</b>				
Agricoltura	4.848	4.408	10,0	6,7	1,9
Industria alimentare	18.861	17.876	5,5	8,4	4,8
<b>Agroalimentare</b>	<b>23.709</b>	<b>22.284</b>	<b>6,4</b>	<b>8,0</b>	<b>4,2</b>
<b>Intera economia</b>	<b>358.633</b>	<b>332.013</b>	<b>8,0</b>	<b>10,7</b>	<b>5,0</b>
	<b>Importazioni</b>				
Agricoltura	10.149	9.946	2,0	6,7	2,1
Industria alimentare	22.939	22.234	3,2	8,1	4,2
<b>Agroalimentare</b>	<b>33.088</b>	<b>32.180</b>	<b>2,8</b>	<b>7,7</b>	<b>3,5</b>
<b>Intera economia</b>	<b>368.080</b>	<b>352.465</b>	<b>4,4</b>	<b>14,0</b>	<b>6,5</b>
	<b>Milioni di euro</b>		<b>Saldo normalizzato* (%)</b>		
<b>Saldo</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2002</b>
Agricoltura	-5.301	-5.538	-35,3	-38,6	-36,9
Industria alimentare	-4.078	-4.358	-9,8	-10,9	-10,3
<b>Agroalimentare</b>	<b>-9.379</b>	<b>-9.896</b>	<b>-16,5</b>	<b>-18,2</b>	<b>-17,8</b>
<b>Intera economia</b>	<b>-9.447</b>	<b>-20.452</b>	<b>-1,3</b>	<b>-3,0</b>	<b>1,5</b>

(\*il saldo normalizzato è dato dal rapporto fra il saldo della bilancia commerciale e il volume complessivo di scambi:  $((x-m)/(x+m))*100$ )

Fonte: ISMEA

Tabella 1.6: Esportazioni in valore del made in Italy

Prodotti	Milioni di euro	Quota %	Variazione %	Tvma %
	2007	2007/06	2002-07	
Vino	3.478	23,7	8,9	4,4
Frutta fresca escl. agrumi	2.099	14,3	11,9	1,7
Pasta	1.542	10,5	12,0	3,7
Prodotti dolciari	1.328	9,0	27,9	10,9
Formaggi e latticini	1.323	9,0	9,3	5,1
Legumi e ortaggi inscatolati	1.300	8,8	12,4	1,7
Olio di oliva	1.053	7,2	-17,3	8,3
Prodotti panetteria e biscotteria	967	6,6	-11,7	2,9
Carni suine prep. e salumi	790	5,4	6,8	5,5
Succhi di frutta e ortaggi	429	2,9	19,1	3,2
Risi	389	2,6	13,4	4,7
<b>Made in Italy</b>	<b>14.700</b>	<b>62,3</b>	<b>7,6</b>	<b>4,4</b>

(\*)per i prodotti, le quote sono calcolate sul totale made in Italy, per l'aggregato made in Italy sul commercio estero agroalimentare totale.

Fonte: ISMEA

E', almeno in parte, un passivo rigido o strutturale (per beni non producibili in Italia, vedi, ad esempio, le quote latte) ovvero non può essere migliorato riducendo l'import. L'industria alimentare, per contro, pur con saldi negativi, mostra dinamiche maggiormente espansive. Tra i settori *export-oriented* si ricordano l'enologico, il conserviero vegetale (conservate di pomodoro e pelati), il dolciario (biscotteria e pasticceria), il pastaio (leader nel mondo). Decisamente negativo è il comparto degli animali vivi e della carne. I paesi di sbocco delle nostre esportazioni sono soprattutto i paesi dell'Unione europea (con la Germania al primo posto) e tra i prodotti esportati un posto di eccellenza è occupato da quelli che più da vicino ricordano il *made in Italy* (soprattutto prodotti a denominazione).

Al settore agricolo l'Unione europea attribuisce una quota assai rilevante delle proprie risorse finanziarie: le spese agricole rappresentano il 45% del bilancio comunitario. Come si giustifica un impegno finanziario così cospicuo a fronte di modeste incidenze sul PIL e sulla forza lavoro? Le ragioni solo parzialmente possono essere ricondotte a questioni economiche. In linea generale, si può affermare che tanto più un Paese è sviluppato (basso livello di occupati in agricoltura e scarsa incidenza sul PIL del settore primario), tanto più può permettersi di attuare politiche protettive e di sostegno al settore. Il primario, del resto, presenta caratteristiche peculiari: è essenziale per garantire il nutrimento della popolazione e la sua diffusione interessa tutto il territorio comunitario (si pensi che, secondo la classificazione comunitaria, oltre il 75% della superficie dell'Unione europea è a prevalente uso agricolo). Altri fattori

contribuiscono a modificare i tradizionali rapporti che un tempo legavano l'agricoltura alla società e a condizionare le decisioni pubbliche. Da un lato si ricordano, alcune conseguenze delle attività agricole (inquinamento, desertificazione, eccedenze/fame, ecc.) che pongono gli stati in una posizione di scontro/confronto, dall'altro il fatto che concezioni tradizionali e date per acquisite (salute, sufficienza alimentare, problema energetico, attività per il tempo libero...) sono ora considerate come questioni delicate e per le quali l'agricoltura rappresenta il denominatore comune. Da queste considerazioni nasce la necessità di includere le questioni agrarie all'interno delle politiche generali, necessità non ancora del tutto condivisa e, molto spesso, generatrice di conflitti.

La competenza in materia agricola per la programmazione e attuazione delle politiche è articolata su tre livelli: comunitario, nazionale e regionale.

La cornice all'interno della quale opera sia l'agricoltura che l'agroindustria è l'Unione europea (<http://www.europa.eu.int/>), attualmente a 27 Paesi, tenendo conto dell'ingresso, del 2007, di Romania e Bulgaria.

Con la stipula del Trattato di Roma nel 1957, l'Italia rinunciò definitivamente ad esercitare il completo controllo sulle politiche agricole nazionali. Tale potere, infatti, fu ceduto alla Comunità, ovvero all'odierna Unione europea, organo sovraordinato rispetto agli Stati membri. Il Trattato di Roma è stato sostituito nel corso degli anni da altri Trattati, che, generalmente, portano il nome della città ove sono stati siglati e che ne hanno modificato e/o ampliato i contenuti. Da non dimenticare, in quanto istitutivo dell'Unione europea, è il Trattato di Maastricht. Da dicembre 2009, è in vigore il Trattato di Lisbona. L'Unione europea detiene attualmente la gestione della politica agricola in maniera quasi esclusiva. L'approvazione delle politiche agrarie comunitarie è soggetta a procedure decisionali che prevedono la maggioranza qualificata in seno al Consiglio e alla Consulta del Parlamento Europeo. Lo Stato membro, nel caso dell'Italia, manovra solo strumenti indiretti, quali: le agevolazioni fiscali, gli oneri previdenziali e creditizi. All'interno di questo quadro si inserisce il terzo ordine gerarchico preposto all'attuazione della politica agricola: le Regioni. Le Regioni, come noto, previste dalla carta costituzionale (Titolo V della Costituzione italiana, *Le Regioni, le Province, i Comuni,*

<http://venus.unive.it/zolin/risorse/dispense/egaaa/iper2.pdf>), sono state istituite solo negli anni Settanta.

Pertanto, riassumendo, il quadro di sintesi dell'articolazione della politica agricola si fonda su tre livelli:

1. Livello comunitario: l'Unione europea emana norme che valgono per tutti gli Stati membri. Le fonti dell'ordinamento comunitario si distinguono in primarie (i Trattati) e derivate, ossia che trovano la loro legittimazione nei Trattati. Tra le fonti derivate, **Direttive**, **Regolamenti** e **Decisioni** hanno carattere normativo vincolante, mentre Raccomandazioni e Pareri sono di carattere non vincolante. Per approfondimenti <http://www.normeinrete.it/abc/html/04-001.htm>;
2. Livello nazionale: lo Stato dà attuazione alle linee individuate dall'Unione europea con provvedimenti indiretti e stabilisce in maniera autonoma la gestione degli strumenti di tipo fiscale. Per approfondimenti <http://www.normeinrete.it/abc/html/03-001.htm>;
3. Livello regionale: le Regioni prendono provvedimenti specifici in linea con i quadri gerarchicamente superiori.

Il ruolo delle Regioni nello stabilire l'attuazione della politica agricola è decisamente importante. E' infatti l'articolo 117 della Costituzione italiana a stabilire per quali materia le Regioni abbiano potestà legislativa concorrente con lo Stato o assoluta. I settori ove le Regioni hanno potestà legislativa assoluta rappresentano quei settori in cui le Regioni non debbono confrontarsi con le leggi cornice emanate dallo Stato, ma possono liberamente legiferare avendo come riferimento il quadro delle norme emanate dall'Unione europea. La Carta costituzionale non enumera questi settori, in quanto rappresentano la cosiddetta categoria residuale. I settori di potestà legislativa regionale assoluta sono tutti quei settori, tra cui l'agricoltura, non espressamente enumerati nelle altre due categorie, la potestà assoluta statale e la potestà concorrente. E' un settore pertanto in cui il federalismo è già previsto dalla Carta costituzionale.

Cornice del quadro comunitario è il contesto internazionale. Se all'interno del territorio dell'Unione i prodotti e le merci circolano liberamente, così non è per i Paesi al di fuori del territorio comunitario, dove è lecito imporre i dazi e/o restrizioni. Anche il settore primario, inoltre, deve fare i conti con il

processo di globalizzazione<sup>8</sup>. Se da un lato organismi internazionali come il WTO (World Trade Organization) (<http://www.wto.org/index.htm>) puntano a stabilire regole comuni (attraverso negoziati che vengono sottoscritti dai Paesi aderenti e poi ratificati dai Parlamenti), dall'altro vi è una forte protezione del settore primario, mediante tassazione dei prodotti alle frontiere e/o sussidi alle esportazioni. L'accordo del WTO vigente, negoziato tra il 1986 e il 1994 durante l'Uruguay Round, è volto al miglioramento dell'accesso ai mercati e alla riduzione di quei sussidi in agricoltura che possano distorcere il libero mercato. Per approfondimenti si rimanda a [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/agric\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agric_e.htm). Il tema è di grande attualità ed è attualmente in corso una revisione delle politiche. In questi anni si sta discutendo, infatti, il complesso rinnovo dell'accordo che vede i problemi dell'agricoltura in posizione centrale. Rispetto ai precedenti round negoziali, tuttavia, si segnala un profondo mutamento dei rapporti di forza tra i paesi aderenti. Stati Uniti, Canada, Unione europea e Giappone che nel passato avevano profondamente inciso sulle politiche adottate in materia di commercio internazionale, vedono la loro influenza calare a favore di alcuni paesi emergenti (Brasile, Cina, India). Un risultato del nuovo scacchiere è la promessa alla rinuncia da parte dei paesi più industrializzati (Unione europea in primis) ai sussidi all'agricoltura a partire dal 2013.

---

<sup>8</sup> La globalizzazione è un fenomeno che sta ad indicare la crescente interdipendenza economica fra le diverse parti del mondo, anche se non vi è una definizione universalmente condivisa del termine, entrato a far parte del nostro vocabolario negli anni Novanta.

## 2 Alcune definizioni di base

Prima di approfondire gli aspetti legati alla gestione, è opportuno riprendere alcune definizioni.

### **Azienda e impresa**

La distinzione tra impresa e azienda trova radici nel Libro V del Codice Civile, che tratta *del lavoro*. La definizione di impresa è desumibile dall'articolo 2082, dove l'imprenditore è *colui che esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi*. L'esercizio di attività non economiche non costituisce, dunque, impresa e non può essere definita impresa l'attività economica organizzata per il soddisfacimento dei propri bisogni. L'impresa è un'attività organizzata che si realizza attraverso la collaborazione di altri soggetti e che si attua in conformità ad un principio organizzativo. L'art. 2555 del Codice Civile definisce l'azienda come *il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa*. Tra azienda e impresa esiste dunque un rapporto mezzo-fine: l'azienda rappresenta il mezzo attraverso il quale viene posta in essere l'attività economica.

Le aziende costituiscono un universo ampio e variegato formato da unità assai diverse fra loro, difficile operare nette distinzioni. In relazione a parametri differenti ogni azienda, infatti, acquisisce connotazioni particolari che la differenziano dalle altre. I criteri di classificazione proponibili sono molteplici, e non rigidamente definibili entro schemi predeterminati.

La classificazione può essere di tipo *monodimensionale*, quando viene effettuata sulla base di un solo carattere (esempio, settore di attività).

È tuttavia possibile, ed è anche frequente, effettuare aggregazioni considerando due o più caratteri (classificazione di tipo *pluridimensionale*).

Tra i caratteri più frequentemente utilizzati si possono ricordare:

- a) il modo in cui le aziende destinano la loro produzione;
- b) il tipo, la natura e la forma giuridica dell'istituto;
- c) i fini immediati (del soggetto economico);
- d) il settore di attività;
- e) la tipologia delle operazioni e dei processi di gestione caratteristica (oggetto di attività);

- f) l'ampiezza e l'estensione delle combinazioni economiche, cioè la dimensione dell'azienda;
- g) l'omogeneità delle combinazioni economiche;
- h) il luogo in cui avviene la produzione.

Per quanto concerne *il modo in cui le aziende destinano la loro produzione*, le aziende possono essere disaggregate in tre grandi tipologie:

- 1) aziende che producono per il consumo interno, dette anche **aziende di consumo**;
- 2) aziende che producono per lo scambio di mercato, dette anche **imprese**;
- 3) aziende che producono per destinare la produzione in forma diversa dello scambio, dette **anche aziende di erogazione**.

Se effettuate sulla base del *tipo, della natura e della forma giuridica* possiamo avere: associazioni, fondazioni, consorzi, istituti pubblici territoriali, imprese. La natura giuridica dell'istituto può essere pubblica o privata. Gli istituti che hanno natura giuridica pubblica sono disciplinati da norme di diritto pubblico; quelli di natura giuridica privata rientrano nella disciplina privatistica.

La *forma giuridica* si collega al soggetto nel cui nome l'impresa esercita l'attività e al quale sono riconducibili diritti e obblighi connessi. Questo soggetto può essere una *persona fisica*, un *gruppo di persone fisiche*, una *persona giuridica di diritto privato* o una *persona giuridica di diritto pubblico*.

a) Quando i diritti e gli obblighi sono riconducibili a una sola persona fisica siamo in presenza *dell'azienda individuale*. Poiché questa classificazione riguarda solo le imprese, possiamo parlare anche di *imprese individuali* o di *aziende individuali di produzione per lo scambio di mercato*. All'imprenditore spetta il potere di governare l'azienda, a lui sono riconducibili i rapporti che questa pone in essere e intrattiene; è lui che risponde per le obbligazioni contratte, perché vengono assunte a suo nome, e lo fa con il suo patrimonio personale e non solo con quello investito nell'azienda.

L'azienda individuale è una forma molto diffusa fra le unità di dimensione più piccola e fra quelle di prima generazione.

b) Se i diritti e gli obblighi sono riconducibili a un gruppo di persone fisiche si viene a formare l'azienda collettiva o societaria, del tipo società di persone. Secondo la disciplina vigente rientrano tra le società di persone:

- 1) *le società in nome collettivo;*
- 2) *le società in accomandita semplice.*

c) Il soggetto che assume diritti e obblighi (società di capitali) può essere anche una persona giuridica di diritto privato. In questo caso è l'azienda o meglio la società che si è formata per la sua costituzione, e che rappresenta la forma giuridica dell'istituto, il soggetto chiamato a rispondere con il proprio patrimonio per le obbligazioni sociali. Si distinguono in:

- a) *la società a responsabilità limitata;*
- b) *la società per azioni;*
- c) *la società in accomandita per azioni;*
- d) *la società cooperativa.*

Le *società cooperative* rappresentano una particolare sottoclasse di società di capitali che deve essere trattata autonomamente.

Il mondo della cooperazione, infatti, presenta caratteristiche tali che consentono di enuclearlo dal contesto delle società di capitali per farne una categoria a sé stante. Per le imprese cooperative si adopera spesso l'espressione *terzo settore* per sottolineare che rappresentano qualcosa di diverso dalle altre imprese, che vengono anche chiamate *imprese capitalistiche*, e dalle aziende di erogazione.

Partendo dalla premessa che l'azienda persegue un fine, e constatato che spesso questo fine è rappresentato dal profitto, la dottrina distingue le aziende in due ampie classi:

- a) *quelle che perseguono la finalità del profitto;*
- b) *quelle che non perseguono questa finalità.*

In linea generale si può dire che il profitto, inteso come remunerazione riservata ai conferenti di capitale, dopo aver reintegrato tutti i costi interessati per la produzione, presuppone lo scambio di mercato ed il conseguimento dei ricavi.

Quelle che non lo perseguono vengono chiamate aziende *non profit*, che non significa non perseguano l'obiettivo di realizzare profitto, in quanto la

massimizzazione dei ricavi e la minimizzazione dei costi deve essere sempre presente.

Le aziende con lo stesso oggetto specifico di attività presentano molte affinità, rappresentabili da combinazioni economiche simili – vale a dire dalla stessa tipologia di operazioni di acquisto, di trasformazione, di vendita - dall'uso degli stessi modelli organizzativi o, comunque, dal fatto di doversi confrontare e di dovere risolvere lo stesso tipo di problemi.

L'oggetto specifico di attività può essere più o meno ampio: l'ampiezza può variare in modo significativo, pur se la tendenza a limitare l'oggetto di attività è sempre più accentuata.

Va detto che accanto all'attività caratteristica, che dà luogo ad operazioni e processi che si rinnovano continuamente, l'azienda compie altre operazioni che non rientrano specificamente nel tipico oggetto della sua attività, ma che comunque si ripetono con continuità più o meno regolare, e spesso rivestono notevole importanza in termini di contributo che arrecano al raggiungimento dei risultati periodici. Queste operazioni configurano la cosiddetta attività accessoria o integrativa.

Utilizzando il criterio in esame si possono costruire tante classi di aziende quanti sono gli oggetti specifici di attività che le stesse svolgono.

Sul tema e a titolo di esempio si può riportare la classificazione proposta dall'amministrazione finanziaria dello Stato (Agenzia delle entrate) ai fini del calcolo delle quote di ammortamento dei beni durevoli delle imprese. Com'è noto, questo calcolo assume notevole importanza ai fini della determinazione del risultato economico dell'esercizio e del reddito imponibile ai fini fiscali: ed è per questo motivo che l'Amministrazione finanziaria stabilisce il criterio di calcolo e la misura della detraibilità ai fini fiscali.

Con D.M. del 31 dicembre 1998 il Ministro delle Finanze ha stabilito i coefficienti di ammortamento del costo dei beni materiali strumentali impiegati nell'esercizio di attività commerciali, arti e professioni.

Il decreto ministeriale suddivide le attività commerciali – meglio attività produttive – in 22 gruppi.

Ad ogni gruppo corrisponde un settore di attività, ossia un insieme di aziende che svolgono attività omogenea; e in relazione all'ampiezza dell'attività alcuni gruppi si suddividono in specie. Il gruppo V, ad esempio,

comprende le industrie manifatturiere alimentari ed è suddiviso in 19 specie (brillatura del riso, pilatura ed altre lavorazioni di cereali e legumi, esclusa la molitura; molitura di cereali; panificazione di biscotti e di pasticcerie; plastificazione). Dei 22 gruppi si riportano solo i primi a titolo esemplificativo.

I GRUPPO	Industrie agrarie e boschive
II GRUPPO	Industrie zootecniche
III GRUPPO	Industrie della pesca e della caccia
IV GRUPPO	Industrie estrattive di minerali metalliferi e non metalliferi
V GRUPPO	Industrie manifatturiere alimentari

Le aziende possono attuare combinazioni economiche più o meno ampie ed estese.

Tra i parametri di tipo *strutturale* vengono comunemente usati: a) *il numero dei dipendenti*; b) *la capacità produttiva installata*; c) *le risorse finanziarie investite*. Tra quelli che attengono all'attività svolta e ai risultati conseguiti, e che pertanto sono di tipo *operativo*, si ricordano: d) *il volume delle vendite espresso in quantità o in valore monetario (fatturato)*; e) *il valore aggiunto*; f) *il risultato economico dell'esercizio*; g) *il margine lordo di contribuzione (differenza fra ricavi di vendita e ammontare dei costi variabili)*; h) *la quota di mercato*; i) *la redditività dei mezzi propri e dei mezzi investiti*; j) *il tasso di rotazione del capitale investito, etc.*

Accanto ai parametri considerati, tutti di tipo quantitativo, si usano anche parametri di tipo qualitativo, quali *la forma giuridica, la struttura organizzativa, il ruolo dei conferenti di capitale (la proprietà) e del management nella gestione dell'azienda* ed altri ancora. Si tratta di parametri che singolarmente considerati dicono poco, nel senso che non consentono di costruire classificazioni significative, ma che utilizzati insieme ad altri, anche di tipo quantitativo, possono contribuire a rendere le classi più omogenee.

La classificazione dimensionale delle aziende è utile anche sul piano operativo (per maggiori dettagli si rimanda al Capitolo 3).

Tabella 2.1: La classificazione delle imprese secondo l'UE

<b>PMI</b>	Imprese che occupano meno di 250 persone, il cui fatturato annuo non supera i 50 milioni di euro oppure il cui totale di bilancio annuo non supera i 43 milioni di euro
<b>Microimpresa</b>	Imprese che occupano meno di dieci persone e con fatturato annuo o un totale di bilancio non superiore ai 2 milioni di euro
<b>Piccola impresa</b>	Imprese che occupano meno di 50 persone e con fatturato annuo o un totale di bilancio non superiore ai 10 milioni di euro
<b>Media impresa</b>	Imprese che occupano un numero di persone compreso tra 50 e non più di 250 e, che hanno un fatturato compreso fra 10 e 50 milioni di euro, oppure un totale di bilancio compreso fra 10 e 43 milioni di euro

Fonte: nostra elaborazione dati UE.

Soggetto inevitabilmente legato all'azienda agricola è l'**imprenditore agricolo** definito, dall'articolo 2135 del Codice Civile (così come modificato dalla "legge di orientamento" D.Lgs: 18 maggio 2001, n, 228), come colui che esercita un'attività diretta alla coltivazione del fondo, alla silvicoltura, all'allevamento del bestiame e all'esercizio di attività connesse alle precedenti. Per coltivazione del fondo, per silvicoltura e per allevamento del bestiame si intendono le attività dirette alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine. L'esistenza del fondo attualmente non riveste l'importanza di un tempo, in quanto esistono imprese classificate come agricole che prescindono da questo elemento, come, ad esempio, le imprese di allevamento ittico, le tecniche idroponiche e aeroponiche. Si considerano connesse le attività dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti ottenuti prevalentemente (quindi anche prodotti acquistati da terzi, purché agricoli) dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali. Sono anche comprese le attività dirette alla fornitura di beni e servizi (rientrano le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale e le attività di agriturismo) purché ottenute con l'utilizzo prevalente delle attrezzature e/o risorse aziendali normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata.

Tabella 2.2: Le attività agricole e connesse in sintesi

<p><b>Attività agricola</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ogni attività basata sullo svolgimento di un intero ciclo biologico o di una fase essenziale dello stesso;</li><li>- attività che prevede solo l'ingresso di animali e non solo quella che comprende anche la riproduzione degli animali stessi.</li></ul> <p><b>Attività connessa è agricola se:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- è svolta dal soggetto che esercita la coltivazione del fondo, del bosco o l'allevamento degli animali;</li><li>- i prodotti "trattati" provengono prevalentemente dall'attività agricola propria;</li><li>- prevede un'attività di fornitura a terzi di beni e servizi purché ottenuti utilizzando prevalentemente risorse (beni e macchinari) normalmente impiegati nella propria azienda.</li></ul>
---

Fonte: Codice Civile.

Con il D.Lgs. 29 marzo 2004, n. 99, è stata, inoltre, introdotta la figura dell'**imprenditore agricolo professionale** (IAP) che deve: avere conoscenze e competenze professionali, dedicarsi all'attività agricola per almeno il 50% del proprio tempo da lavoro, ricavare almeno il 50% del proprio reddito globale da lavoro (escluse le pensioni, le indennità per cariche pubbliche). E' una definizione mutuata dall'ordinamento comunitario che, pur nella similitudine della definizione, non accompagna il riferimento al lavoro (rispetto al tempo e al reddito) nella definizione di imprenditore a titolo principale (IATP)<sup>9</sup>.

Nel settore primario, inoltre, è opportuno distinguere le **imprese agricole**, dalle **imprese agroalimentari e agroindustriali**. L'azienda agraria opera solo nella prima fase del processo produttivo, ossia nella fase di semina e raccolta (caso dei seminativi), maggiormente esposta al ciclo biologico, al fattore climatico e ai rischi che ne conseguono. L'azienda agroalimentare<sup>10</sup> produce la materia prima e la trasforma in prodotto alimentare (per esempio il caseificio che trasforma il latte in formaggio o il frantoio che

<sup>9</sup> In sintesi, per la Comunità, è IATP colui che dedica almeno il 50% del proprio tempo e ricava almeno il 50% del proprio reddito (d)all'attività agricola.

<sup>10</sup> I differenti comparti della filiera agroalimentare possono essere riassunti in: approvvigionamento materie prime, produzione, sia a livello di trasformazione industriale che di allevamento, coltivazione ed estrazione, logistica in entrata ed uscita, coinvolgendo la distribuzione organizzata e di dettaglio (catena del freddo).

trasforma le olive in olio). L'azienda agroindustriale è a un livello superiore rispetto alle altre due, in quanto considera anche alcuni servizi connessi, come ad esempio, la produzione dei fertilizzanti, dei parassitari, propri dell'industria chimica o dei mangimi (caso allevamenti) dell'industria mangimistica.

Le tecniche di coltivazione, infine, possono essere classificate in: **convenzionali** e **sostenibili**. La convenzionale (anche tradizionale) si avvale di prodotti chimici (a calendario) per la fertilizzazione, la difesa, l'aumento delle rese ed è un metodo generalmente intensivo. I rischi sono: possibilità di residui nei prodotti (devono essere in ogni caso al di sotto dei limiti di legge) e degrado ambientale legato ad alcune pratiche (monocoltura, perdita o riduzione della fertilità per l'impiego continuativo dello stesso principio attivo, ecc.).

Nei metodi sostenibili si inseriscono: l'agricoltura biologica, l'agricoltura integrata e la lotta guidata. Per l'agricoltura biologica si richiama la definizione della Federazione Internazionale dei Movimenti per l'Agricoltura Biologica (International Federation of Organic Agriculture Movements IFOAM). Per tale organizzazione sono biologici "Tutti i sistemi agricoli che promuovono la produzione di alimenti e fibre in modo sano socialmente, economicamente e dal punto di vista ambientale. Questi sistemi hanno come base della capacità produttiva la fertilità intrinseca del suolo e, nel rispetto della natura delle piante degli animali e del paesaggio, ottimizzano tutti questi fattori interdipendenti. L'agricoltura biologica riduce drasticamente l'impiego di input esterni attraverso l'esclusione di fertilizzanti, pesticidi e medicinali chimici di sintesi. Al contrario, utilizza la forza delle leggi naturali per aumentare le rese e la resistenza alle malattie". L'agricoltura integrata è un sistema di produzione che privilegia tecniche colturali di tipo agronomico e di lotta guidata e, solo in caso di pericolo concreto, ricorre all'impiego di mezzi chimici. La lotta guidata è, infatti, un metodo che si basa sul parametro "soglia di intervento", che sostituisce la lotta a calendario. Nell'agricoltura convenzionale si stanno diffondendo, grazie anche agli incentivi comunitari, modelli di produzione a minor impatto ambientale. Tra i più ricorrenti si ricordano gli interventi di contenimento della distribuzione degli input chimici, di ripristino e conservazione delle fertilità fisica, chimica, biologica e di salvaguardia della

biodiversità e delle varie forme di vita presenti. Si parla, ancora, di lotta biologica e di biotecnologie. Nel primo caso si sfruttano gli antagonismi naturali fra insetti, che si traduce anche nella conservazione dell'antagonismo, nel secondo soprattutto di OGM (Organismi Geneticamente Modificati). Gli OGM sono piante o microorganismi con patrimonio genetico modificato per l'introduzione di un gene (o più) di un altro organismo. La loro origine deriva dalla necessità di migliorare alcune caratteristiche degli input agricoli (resa, resistenza agli attacchi patogeni, agli ambienti ostili, ecc.) per ragioni sia economiche (riduzione dei costi) che, a volte, sociali (situazioni di non autosufficienza alimentare). E' un argomento molto controverso in quanto se sinonimo di progresso, non ha ancora dato sufficienti garanzie in termini di principi etici e sanitari (effetti sull'uomo e sull'ambiente).

L'agricoltura industriale, grazie a processi di meccanizzazione, di efficienti tecnologie e di input chimici sempre più sofisticati, se ha aumentato la produttività della terra, ha, per contro, incrementato la pressione e lo sfruttamento intensivo delle risorse naturali con il conseguente consumo, a volte in maniera dissennata, dello strato fertile del suolo agrario.

Per questo motivo, numerosi ricercatori, produttori agricoli e aziende del settore hanno individuato e, successivamente, adottato sistemi di coltivazione più compatibili con le risorse naturali e virtuosi per l'attività d'impresa (accanto alla lotta biologica, integrata e guidata).

Tra questi metodi, il più interessante è, forse, l'Agricoltura Conservativa che, in tempi recenti, si è progressivamente diffusa soprattutto nel continente americano sia del nord che del sud.

In Italia l'Agricoltura Blu è stata fondata nel 1998 da un gruppo di agricoltori, scienziati e aziende, per diffondere tecniche più rispettose dell'ambiente attraverso iniziative di ricerca applicata, trasferimento tecnologico e comunicazione dei risultati.

E' costituita da un insieme di pratiche agricole complementari quali:

- l'alterazione minima del suolo (attraverso la semina su sodo o la minima lavorazione) per preservare la struttura, la fauna e la sostanza organica del terreno;
- la copertura permanente del terreno con colture di copertura e residui colturali per proteggere il terreno dall'erosione;

- l'associazione e rotazioni di colture diverse che favoriscono lo sviluppo dei microrganismi del terreno e combattono le erbe infestanti, i parassiti e le malattie delle piante.

### **I fattori produttivi**

I **fattori produttivi** di cui necessita l'impresa o l'azienda agricola sono: la terra (T), il capitale (K) e il lavoro (L). Il primo è costante, il secondo e il terzo presentano sia componenti costanti (fisse) che variabili.

La terra (fattore produttivo limitato e disomogeneo, vedi teoria rendita ricardiana) rappresenta il valore fondiario, ossia il valore del fondo agricolo che comprende tutto il capitale fisico immobile e non trasferibile da un luogo all'altro (edifici, case rurali, fabbricati, impianti di irrigazione fissi, impianti arborei, ecc.). Elementi che caratterizzano il capitale fondiario sono l'ubicazione, ossia il luogo in cui è sito il terreno (vicinanza vie comunicazione, rapporti di vicinato, disponibilità di acqua, ecc.), la natura del terreno e/o fertilità naturale (argilloso, ricco di minerali, ecc), il numero e l'estensione degli appezzamenti (solitamente l'azienda con tanti piccoli appezzamenti ha un minor valore dell'azienda con appezzamenti di estensione maggiore), gli eventuali miglioramenti fondiari eseguiti nel corso del tempo. La determinazione non è sempre univoca e dipende dalle sole ragioni economiche. Molti fattori possono influenzare il valore del fondo, come ad esempio, l'esistenza della casa rurale, l'attrattiva paesaggistica, la notorietà dell'area, l'interesse del vicino ad ampliare le proprie superfici aziendali, ecc.

Per quanto concerne il lavoro (L), una prima suddivisione può essere fatta tra lavoro dipendente e lavoro autonomo. Il lavoro dipendente è remunerato in base alla quantità di lavoro prestato, mentre quello autonomo è caratterizzato da una componente di rischio e non è legato a forme contrattuali. Rientrano nelle forme di lavoro autonomo: l'imprenditore a titolo principale, l'imprenditore agricolo professionale, il coltivatore diretto, l'imprenditore agricolo. Il lavoro dipendente può essere a sua volta fisso o avventizio. Il lavoro fisso è legato ad un contratto con caratteristiche di continuità nel tempo, mentre il lavoro avventizio, ossia temporaneo, è una forma di lavoro a cui si ricorre in determinati momenti del ciclo produttivo, quando maggiore è la necessità di manodopera. Solitamente è un lavoro di

basso livello, non specializzato. Il lavoro avventizio è più usuale di quello fisso, spesso composto da manodopera extracomunitaria. E' una delle forme di lavoro che maggiormente sfugge alla regolarizzazione e rappresenta una delle sacche più rilevanti di "lavoro nero". Un'altra tradizionale ripartizione del lavoro dipendente è quella che distingue il lavoro manuale dal lavoro intellettuale. Per lavoro manuale si intende il lavoro di operai e braccianti agricoli per i quali la forza fisica e la fatica sono elementi indispensabili (anche nel caso di meccanizzazione molto spinta). Il lavoro intellettuale è svolto invece da impiegati e amministratori ed è di tipo concettuale. In ogni caso la figura del prestatore di lavoro intellettuale non può coincidere con l'imprenditore, che svolge lavoro autonomo. Il lavoro, così come gli altri fattori produttivi, ha la propria remunerazione. Nel caso dell'imprenditore si parla di tornaconto, nel caso di lavoro dipendente, invece, si parla di compenso. Per il lavoro manuale il compenso viene chiamato salario, e indicheremo questa quantità con Sa, per il lavoro intellettuale si parla, invece, di stipendio, che indicheremo con St.

Tabella 2.3: Forza lavoro e occupati

<b>Forza lavoro</b> = occupati + persone in cerca di occupazione	
<b>Occupati</b> = persone che svolgono attività economica non saltuaria	
Fonti statistiche	Censimento degli occupati – indagini Istat Censimento dell'agricoltura – Indagini Istat SCAU / INPS Indagini strutturali (CE)
Caratteristiche del lavoro agricolo	Tasso occupazionale decrescente Senilizzazione Lavoro femminile prevalentemente part time Congiuntura economica Stagionalità Sottoccupazione (lavoro extracomunitario)
Politiche nazionali	Imponibile manodopera Assicurazione terre incolte Blocco dei contratti agrari Commissione collocamento Formazione professionale e assistenza tecnica Previdenza sociale
Politiche comunitarie	Indirette

Il terzo, ed ultimo, fattore produttivo è il capitale (K). Una distinzione fondamentale è tra capitale fondiario e capitale agrario. Il capitale fondiario rappresenta la terra, ossia il fondo e tutto ciò che vi è inserito stabilmente e ad esso legato. Ha la caratteristica di non essere fisicamente trasferibile da un luogo ad un altro (il fondo, la casa colonica, le coltivazioni arboree, l'impianto di irrigazione fisso). Si sottolinea che il capitale fondiario è compreso nel fattore produttivo T e, quindi, non deve essere considerato in K<sup>11</sup>. Il capitale agrario, invece, detto anche di esercizio, si distingue in capitale di dotazione (o scorta) e di anticipazione (o circolazione). La prima componente (di dotazione<sup>12</sup>) è fissa, impiegata per più processi produttivi, mentre la seconda (di anticipazione) è variabile, ossia varia con il variare della produzione ed è utilizzabile solo per un (o parte di un) processo produttivo. I macchinari e gli impianti sono un esempio di capitale di dotazione. Appartengono, in ogni caso a questa categoria tutti quegli

<sup>11</sup> Ha una propria remunerazione: Bf.

<sup>12</sup> Un'ulteriore disaggregazione del capitale di dotazione può essere fatta distinguendo tra scorte vive (bestiame) e scorte morte (altre componenti il capitale di scorta).

elementi (anche di natura variabile) che devono essere sempre presenti in azienda affinché questa possa funzionare (vedi anche principio della scorta permanente<sup>13</sup>). Un esempio di capitale di anticipazione è la semente, che esaurisce la sua utilità in un processo produttivo. Un caso particolarmente significativo è rappresentato dal bestiame. Può essere considerato capitale di dotazione o di anticipazione a seconda che l'allevamento sia da latte o da carne (o ingrasso). Nel primo caso, infatti, i bovini rappresentano capitale agrario di dotazione, in quanto il bestiame esplica le proprie funzioni in più processi produttivi, al pari di un impianto nelle imprese industriali. Nel secondo caso, se i bovini sono da carne, rappresentano capitale agrario di circolazione, in quanto esauriscono la loro utilità in un ciclo produttivo.

---

<sup>13</sup> Detta anche scorta di sicurezza. E' rappresentata dalla riserva di materie prime, di prodotti intermedi e di prodotti finiti costituita al fine di assicurare la continuità del processo produttivo.

### 3 Criteri di classificazione delle aziende

Due acronimi molto utilizzati in agricoltura, soprattutto in ambito di dimensioni aziendali, sono: SAU e ST. Per ST si intende la Superficie Totale, ossia la somma della superficie produttiva del fondo, della superficie improduttiva e dei boschi, dei fiumi, delle strade. La SAU è la Superficie Agricola Utilizzabile, ossia la parte destinata alla coltivazione della superficie totale. L'unità di misura per queste due grandezze è l'ettaro, il cui simbolo è ha. Queste due grandezze (ST e SAU) vengono periodicamente rilevate mediante i censimenti, che si effettuano ogni dieci anni<sup>14</sup>. I censimenti nel settore primario sono attuati nel quadro del Censimento mondiale dell'agricoltura promosso dalla FAO e regolamentati dal consiglio delle comunità europee. L'ultimo censimento dell'agricoltura è datato 2000, il primo 1961. Di particolare interesse, anche per il settore primario, sono i censimenti relativi alla popolazione (il primo è relativo all'Italia postunitaria, 1861) e il censimento dell'industria e dei servizi (il primo fu realizzato nel 1927). Il censimento dell'agricoltura riguarda l'universo delle aziende agricole. Altre indagini statistiche vengono effettuate (ad esempio le indagini sulla forza lavoro o sulla struttura delle aziende) su di un campione e non sull'universo della popolazione statistica. In Italia l'ufficio centrale di statistica è l'Istat (<http://www.istat.it/>), mentre per l'Europa è l'Eurostat ([http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=1090.30070682.1090.33076576&dad=portal&schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090.30070682.1090.33076576&dad=portal&schema=PORTAL)). Alle Regioni è attribuito il ruolo di volano tra l'ufficio centrale dell'Istat e le Regioni stesse, attraverso i Sistemi statistici Regionali.

Un altro importante acronimo è la PLV, ossia la Produzione Lorda Vendibile. E' un valore economico espresso in termini monetari che esprime la produzione del settore primario (o dell'azienda) in termini di beni, servizi ed entrate accessorie.

Una classificazione per le imprese spesso utilizzata è quella che distingue tra **piccola, media e grande**. Il primo parametro che usualmente si prende in considerazione è la dimensione del fondo. Altre variabili possono entrare in gioco nel confronto tra aziende grandi e medio piccole: la fascia

---

<sup>14</sup> Vengono rilevate anche mediante altre indagini che non hanno, però, carattere di universalità.

altimetrica (la resa di 10 ettari di pianura non è uguale alla resa di 10 ettari di montagna); l'ordinamento produttivo e la tecnica produttiva. La distinzione non è comunque univoca e codificata, anche se non mancano riferimenti importanti. Si ritiene, a tal fine, opportuno richiamare la recente disciplina comunitaria, che trova nel settore industriale ampia applicazione. La Commissione europea ha adottato nel 2003 (disciplina recepita, in Italia con decreto del 18 aprile 2005) una nuova definizione per le imprese europee di ridottissime, piccole e medie dimensioni riscrivendo integralmente le precedenti regole sulla base delle quali un'impresa può essere definita PMI ed estendendo il concetto di impresa a ogni struttura che esercita un'attività economica indipendentemente (di conseguenza anche agricola) dalla forma giuridica adottata (individuale, artigianale, societaria, ecc.). Nello stabilire le categorie di micro imprese e PMI i nuovi parametri adottati, risultano:

- impresa di medie dimensioni è quella con un numero inferiore a 250 dipendenti, un fatturato annuale minore o pari a 50 milioni di euro (era 40 milioni nel 1996) e un totale di bilancio che non supera i 43 milioni di euro (27 milioni nel 1996);
- è di piccole dimensioni l'azienda con meno di 50 dipendenti, un fatturato minore o pari a 10 milioni di euro (era 7 milioni nel 1996) ed un totale di bilancio sempre di 10 milioni (era di 5 milioni nel 1996);
- è di piccolissime dimensioni (microimpresa) l'impresa con meno di 10 dipendenti, un fatturato inferiore o pari a 2 milioni di euro.

Un'impresa può, infine, essere definita PMI solo se considerata indipendente vale a dire non direttamente o indirettamente controllata almeno per il 25% da un'altra impresa che non abbia le caratteristiche di PMI.

Ritornando all'estensione, si può affermare che la struttura delle aziende agricole italiane si presenta estremamente polverizzata. Se in Italia la SAU media aziendale si aggira attorno ai 5 ettari (7,5 ha in termini di ST e 5,1 in termini di SAU, rilevazioni ultimo censimento), in Francia o in Germania si passa ai 20 ettari. In tale graduatoria, il Regno Unito occupa una posizione di rilievo, caratterizzato da grandi patrimoni fondiari (è elevatissima, infatti, la presenza di aziende con estensioni superiori ai 300 ettari).

Tabella 3.1: Confronto SAU media, incidenza affitto su SAU e sul numero aziende (2005)

PAESI EUROPEI	SAU MEDIA	INCIDENZA %	
		AFFITTO SULLA SAU	INCIDENZA % AFFITTO SUL N. DELLE AZIENDE
Regno unito	64,23	30,90	28,26
Danimarca	54,10	24,78	45,73
Lussemburgo	52,92	54,40	75,82
Francia	49,13	72,24	65,18
Germania	43,84	62,43	70,29
Svezia	42,56	40,12	49,26
Finlandia	32,22	33,85	59,77
Irlanda	31,82	18,28	32,98
Belgio	27,37	66,92	76,87
Paesi Bassi	24,37	26,20	44,04
Spagna	23,39	27,91	20,15
Austria	19,21	26,32	45,97
Portogallo	11,41	24,38	13,71
<b>Italia</b>	<b>7,36</b>	<b>23,13</b>	<b>11,90</b>
Grecia	4,81	32,10	19,70
<b>EU 15</b>	<b>21,64</b>	<b>42,76</b>	<b>28,30</b>

Fonte: Nostra elaborazione su dati Eurostat

Del resto, la polverizzazione aziendale, fenomeno che da sempre caratterizza il nostro Paese, è legata a molteplici fattori. In primis le condizioni geomorfologiche, ma anche le disposizioni circa le successioni ereditarie, che garantiscono a tutti i discendenti, uguali diritti. Questo genera inevitabilmente una polverizzazione della superficie in tanti francobolli di terra. A tale situazione, fa eccezione il maso chiuso, forma ancora diffusa nell'Alto Adige. Il Maso chiuso è un complesso di beni immobili in cui è compresa una casa di abitazione. Il reddito medio annuale deve essere tale da assicurare un adeguato reddito per quattro persone, senza superarlo di tre volte. Il Maso chiuso può essere diviso a condizione che il reddito medio garantito, pur diminuito, riesca a soddisfare il principio dell'adeguatezza precedentemente ricordata e/o venga aggregato un appezzamento equivalente (in termini di reddito) ai fini dell'economia aziendale. Nella divisione del patrimonio ereditario, il maso non può essere assegnato che a un unico o unica erede (di solito designato dal testatore o

testatrice). Per maggiori e dettagliate informazioni si rimanda alla legge provinciale della Provincia Autonoma di Bolzano del 28 novembre 2001.

Non mancano altri esempi, nella realtà europea, di leggi sulle successioni che impongono il passaggio di proprietà ad un solo figlio, che provvederà poi a liquidare gli altri aventi diritto in periodi più o meno lunghi. Alcune legislazioni prevedono formule creditizie a favore del successore, anche trentennali.

Un ulteriore metodo di classificazione è legato alle unità lavoro (UL). Le unità lavoro rappresentano la quantità di lavoro espressa in ore. Per la Comunità europea una Unità di Lavoro è pari a 1800 ore per anno, mentre negli anni Sessanta una UL era pari a 2300 ore annue. E' possibile pertanto classificare le aziende in base al numero di unità di lavoro presenti. Nel caso di lavoratori part-time, ciascun lavoratore peserà 0,5 unità di lavoro, ossia circa 900 ore di lavoro annue.

Un ulteriore metodo per classificare le aziende è in base al Reddito Lordo Standard

(RLS),

<http://venus.unive.it/zolin/risorse/dispense/egaaa/iper4.pdf>

In base a questo metodo, per ciascun ordinamento produttivo, si contabilizza una certa redditività per ettaro.

Tabella 3.2: Classificazione delle aziende

<b>Classificazione delle aziende</b>	
Dimensione sulla base di	Unità di Lavoro SAU/ST
Ordinamento	Erbaceo Arboreo Foraggero zootecnico Zootecnico senza terra
Ordinamento	Se i 2/3 della PLV sono attribuibili ad uno specifico ordinamento (es: ordinamento erbaceo se i 2/3 della PLV sono composti da erbacee)
Orientamento	Se ½ della PLV è attribuibile ad uno specifico ordinamento
Orientamento caratterizzato da	Se 1/3 della PLV è attribuibile ad uno specifico ordinamento
Nessun orientamento prevalente	Caso in cui le percentuali sono riportate non raggiungono i valori individuati

Si sottolinea ancora che, a differenza delle imprese di altri settori, come l'industria o i servizi, non è significativo e sempre possibile applicare al settore agricolo criteri più comunemente usati, anche per le classificazioni, come il fatturato, l'occupazione o la partecipazione in altre aziende.

A influenzare le dimensioni aziendali contribuisce anche il contesto socio economico e, in particolare, il modello di sviluppo. Sotto questo profilo, la regione Veneto è uno dei casi più interessanti.

Nella regione Veneto, secondo i dati dell'ultimo Censimento (2000), le aziende presentano una dimensione estremamente limitata (6,3 ha in termini di ST e 4,5 in termini di SAU)<sup>15</sup>, inferiore alla media nazionale. La superficie destinata all'agricoltura è pari al 50% della superficie regionale. Tale percentuale mostra una tendenza costante alla diminuzione a causa

<sup>15</sup> Le province più industrializzate presentano le dimensioni medie aziendali più contenute e pari in termini di SAU a: 3,3 a Vicenza e Padova e 3,1 a Treviso.

dell'incremento della domanda di suoli per insediamenti produttivi e per la sempre maggiore porzione di territorio destinata a scopi residenziali (fenomeno noto come città diffusa). A fronte di una riduzione della superficie destinata alle attività agricole, la produzione, anziché ridursi, aumenta. Ciò è frutto dell'impiego di tecniche intensive che si avvalgono di fertilizzanti e del progresso tecnico che aumentano le rese in maniera esponenziale. Il settore agricolo regionale è, infatti, tra i più competitivi.

Nell'ultimo decennio, tuttavia, il numero delle aziende si contrae più della superficie, grazie anche a fenomeni di accorpamento di terreni. Questo trend positivo si traduce in un incremento (anche se contenuto) delle dimensioni aziendali. Come è noto, alla base del modello di sviluppo del Veneto ci sono le PMI (Piccole e Medie Imprese), che attuano un reciproco scambio con il settore agricolo (forza lavoro in cambio di integrazioni di reddito), grazie anche alla diffusione del lavoro part-time. Diretto è, infatti, il legame tra le dimensioni del lavoro part-time in agricoltura e la presenza di aziende di ridotte dimensioni nel settore industriale la cui sopravvivenza può trovare spiegazione in una forma di integrazione al reddito familiare che consente di non dover rinunciare al fondo in quanto considerato una sorta di assicurazione nei momenti economici meno favorevoli.

Questo modello, sviluppato nel corso del tempo, ma soprattutto a partire dagli anni Sessanta, se assolve ad una serie di funzioni sociali, forse allontana dal raggiungimento dell'efficienza. La convivenza del settore industriale con quello agricolo può portare a limiti nello sviluppo di entrambi i settori. E' soprattutto l'agricoltura a farne le spese: si pratica, in alcuni ambiti, in maniera non professionale con un ricorso massiccio al part-time, favorita anche dalle politiche comunitarie che si spingono a remunerare la mancata attività (vedi, ad esempio, i regolamenti sul set-aside, sulla riforestazione, ecc.).

Riassumendo, tra i criteri per classificare le aziende in base alla dimensione possiamo annoverare sia il criterio dell'estensione della superficie che quello delle Unità Lavoro (UL), metodologia, a nostro avviso, tra le più efficaci. Concetto strettamente legato alle UL è il dato sugli occupati in agricoltura, che, a differenza delle giornate di lavoro, rilevate dal Censimento dell'agricoltura a livello universale e da altre indagini campionarie, viene osservato con il Censimento della popolazione. In

materia di lavoro, alle fonti censuarie e campionarie<sup>16</sup>, si uniscono le liste degli iscritti al sistema previdenziale ed assistenziale, un tempo SCAU (Servizio Contributi Agricoli Unificati), ora dall'INPS (Istituto Nazionale della Previdenza Sociale).

**Tabella 3.3: Italia: Aziende (numero), superficie totale e SAU (ha) per Regione (confronto 2000/1990)**

REGIONE / PROVINCIA AUTONOMA	AZIENDE AGRICOLE			SUPERFICIE TOTALE			SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA		
	2000 (numero)	1990 (numero)	Variazione (%)	2000 (ettari/1.000)	1990 (ettari/1.000)	Variazione (%)	2000 (ettari/1.000)	1990 (ettari/1.000)	Variazione (%)
Piemonte	120.796	194.078	-37,8	1.526,79	1.776,40	-14,1	1.068,29	1.120,25	-4,6
Valle d'Aosta	6.595	9.180	-28,2	190,83	201,33	-5,2	71,19	96,59	-26,3
Lombardia	74.501	132.160	-43,6	1.413,41	1.601,32	-11,7	1.035,79	1.104,28	-6,2
Trentino-Alto Adige	61.253	63.504	-3,5	1.079,65	1.102,34	-2,1	414,40	422,37	-1,9
<i>Bolzano</i>	26.559	27.435	-3,2	609,99	620,37	-1,7	267,41	272,47	-1,9
<i>Trento</i>	34.694	36.069	-3,8	469,66	481,97	-2,6	146,99	149,90	-1,9
<b>Veneto</b>	<b>191.085</b>	<b>224.913</b>	<b>-15,0</b>	<b>1.204,28</b>	<b>1.301,79</b>	<b>-7,5</b>	<b>852,74</b>	<b>881,27</b>	<b>-3,2</b>
Friuli Venezia Giulia	34.963	57.848	-39,6	418,69	490,33	-14,6	238,81	256,85	-7,0
Liguria	43.739	72.479	-39,7	179,01	331,89	-46,1	62,60	92,48	-32,3
Emilia Romagna	107.787	150.736	-28,5	1.465,28	1.711,89	-14,4	1.114,29	1.232,22	-9,6
Toscana	139.872	149.741	-6,6	1.627,46	1.776,56	-8,4	857,69	927,57	-7,5
Umbria	57.153	58.551	-2,4	642,49	685,06	-6,2	367,14	396,18	-7,3
Marche	66.283	80.832	-18,0	707,47	793,92	-10,9	503,98	549,14	-8,2
Lazio	214.665	238.269	-9,9	1.070,47	1.245,88	-14,1	724,32	834,15	-13,2
Abruzzo	82.833	106.780	-22,4	659,91	804,44	-18,0	428,80	521,08	-17,7
Molise	33.973	41.415	-18,0	296,18	344,13	-13,9	214,94	250,69	-14,3
Campania	248.931	274.862	-9,4	894,15	992,08	-9,9	599,95	662,21	-9,4
Puglia	352.510	350.604	0,5	1.397,37	1.593,71	-12,3	1.258,93	1.453,86	-13,4
Basilicata	81.922	83.355	-1,7	716,84	844,69	-15,1	537,69	624,13	-13,8
Calabria	196.191	211.962	-7,4	899,38	1.139,99	-21,1	556,50	663,42	-16,1
Sicilia	365.346	404.204	-9,6	1.504,24	1.913,84	-21,4	1.281,65	1.598,90	-19,8
Sardegna	112.692	117.871	-4,4	1.713,17	2.050,73	-16,5	1.022,90	1.358,23	-24,7
<b>Totale</b>	<b>2.593.090</b>	<b>3.023.344</b>	<b>-14,2</b>	<b>19.607,07</b>	<b>23.702,32</b>	<b>-13,6</b>	<b>13.212,65</b>	<b>15.045,89</b>	<b>-12,2</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

<sup>16</sup> Indagini strutturali dell'Unione europea e indagini trimestrali dell'Istat sulle forze lavoro

**Tabella 3.4:** Italia: aziende (numero), superficie totale e SAU (ha) per classi di SAU (confronto 2000/1990)

Classi di SAU	AZIENDE AGRICOLE			SUPERFICIE TOTALE			SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA		
	2000 (numero)	1990 (numero)	Variazione (%)	2000 (ettari/1.000)	1990 (ettari/1.000)	Variazione (%)	2000 (ettari/1.000)	1990 (ettari/1.000)	Variazione (%)
Senza SAU	41.268	47.817	-13,7	765,07	975,31	-21,6	-	-	-
Fino a 5 ha di SAU	2.085.662	2.410.030	-13,46	3.829,94	4.841,29	-20,89	2.598,36	3.238,79	-19,77
Da 5 a 20 ha di SAU	346.834	439.471	-21,08	4.265,36	5.274,79	-19,14	3.303,33	4.097,29	-19,38
Da 20 a 50 ha di SAU	82.816	87.661	-5,53	3.174,47	3.326,63	-4,57	2.513,24	2.637,38	-4,71
Oltre 50 ha di SAU	36.510	38.365	-4,84	7.572,25	8.284,32	-8,60	4.797,71	5.072,43	-5,42
<b>Totale</b>	<b>2.593.090</b>	<b>3.023.344</b>	<b>-14,2</b>	<b>19.607,09</b>	<b>22.702,35</b>	<b>-13,6</b>	<b>13.212,65</b>	<b>15.045,89</b>	<b>-12,2</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

**Tabella 3.5:** Italia: aziende (%), superficie totale e SAU (%) per classi di SAU (2000;1990)

Classi di SAU	AZIENDE AGRICOLE		SUPERFICIE TOTALE		SUPERFICIE AGRICOLA UTILIZZATA	
	2000 (%)	1990 (%)	2000 (%)	1990 (%)	2000 (%)	1990 (%)
Senza SAU	1,6	1,6	3,9	4,3	-	-
Fino a 5 ha di SAU	80,4	79,7	19,5	21,3	19,7	21,5
Da 5 a 20 ha di SAU	13,4	14,5	21,8	23,2	25,0	27,2
Da 20 a 50 ha di SAU	3,2	2,9	16,2	14,7	19,0	17,5
Oltre 50 ha di SAU	1,4	1,3	38,6	36,5	36,3	33,7
<b>Totale</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat

#### 4 Forme di conduzione e fattori produttivi

Le diverse forme di conduzione esistenti nel settore primario derivano da i rapporti esistenti tra impresa e lavoro.

1. **Conduzione diretta del coltivatore:** questa forma di conduzione è la più diffusa e si avvale per lo più di manodopera familiare. Si parla di conduzione diretta del coltivatore quando il conduttore presta egli stesso lavoro manuale nell'azienda, da solo o con l'aiuto di familiari, indipendentemente dall'entità del lavoro fornito da eventuale manodopera salariale, che può anche risultare prevalente rispetto quella del conduttore e dei suoi familiari. In questo caso spetta al coltivatore, per il lavoro prestato, il salario, proprio del lavoro manuale, lo stipendio, proprio del lavoro intellettuale e la remunerazione dell'attività imprenditoriale, ossia il tornaconto.. La conduzione diretta del coltivatore si suddivide ulteriormente nelle seguenti forme:

- **con solo manodopera familiare**, quando le giornate lavorative impiegate nell'azienda sono dovute esclusivamente al conduttore, ai suoi familiari o agli altri parenti;
- **con manodopera familiare prevalente**, se le giornate di lavoro prestate dal conduttore e dai suoi familiari o dagli altri parenti sono in numero uguale o maggiore di quelle prestate dall'altra manodopera aziendale (salarati fissi, braccianti, ecc.);
- **con manodopera extrafamiliare prevalente**, se le giornate di lavoro prestate dal conduttore, dai familiari e dagli altri parenti, risultano inferiori a quelle dell'altra manodopera aziendale (salarati fissi, braccianti, ecc.).

2. **Conduzione con salarati** (anche conduzione in economia), quando il conduttore impiega per i lavori manuali dell'azienda esclusivamente manodopera fornita da operai a tempo indeterminato o a tempo determinato (salarati, braccianti, giornalieri e simili) e/o compartecipanti, mentre la sua opera e quella dei

familiari è rivolta, in generale, alla direzione dell'azienda nei riguardi dei vari aspetti tecnico-organizzativi;

3. **Conduzione a colonia parziaria appoderata**, quando una persona fisica o giuridica (concedente) affida un podere e/o fondo ad un capo famiglia il quale si impegna ad eseguire, con l'aiuto dei familiari (famiglia colonica), tutti i lavori, sostenendo parte delle spese necessarie. Rientra in questa forma il contratto di mezzadria e di colonia.
4. **Altre forme**. Rientrano in questa categoria la conduzione parziaria non appoderata e la soccida. Con la **Conduzione parziaria non appoderata** il concedente non conferisce un podere come nel caso delle aziende a colonia parziaria appoderata (mezzadria) ma soltanto uno o più appezzamenti di terreno. Il rapporto associativo, inoltre, non si estende ai familiari del colono, sebbene questi, di norma, si avvalga di familiari per i lavori richiesti dal fondo. Il contratto di **Soccida** è un contratto di natura associativa tra chi dispone di bestiame e di terreni a pascolo (soccidante) e un allevatore (soccidario) che presta lavoro manuale, anche se talvolta può conferire parte del bestiame e di altre scorte. I due contraenti si associano per l'allevamento e per l'esercizio delle attività connesse al fine di ripartire i prodotti e gli utili che ne derivano.

Per quanto concerne la remunerazione dei fattori produttivi (Terra, Capitale e Lavoro), occorre distinguere tra costi impliciti e costi espliciti.

1. La terra, T, è il primo fattore produttivo considerato e la sua remunerazione è rappresentata dal **Beneficio Fondiario** (Bf). Il valore della terra è espresso, infatti, dal valore fondiario (Vf) e il beneficio fondiario non è altro che il rendimento annuo del valore fondiario stesso. Il Bf è il compenso che va a remunerare la figura economica che apporta la terra, ovvero il fondo.
2. Il capitale, K, si articola in capitale di dotazione (Kd) e capitale di anticipazione (Ka). Il capitale di dotazione (o di scorta<sup>17</sup>) rappresenta il capitale fisso mobile (macchinari, attrezzature, bestiame) e reimpiegabile per più processi produttivi, mentre il

---

<sup>17</sup> Le scorte si articolano in scorte vive (animali da reddito a logorio parziale e da lavoro) e scorte morte (fisse e circolanti).

capitale di anticipazione rappresenta il capitale variabile (esempio: le sementi, i noleggi, i fertilizzanti, la manodopera, gli ammortamenti). La remunerazione del capitale, nell'azienda agricola come nelle altre aziende è rappresentata dall'**interesse** (I). Per il capitale di dotazione viene calcolato sulla base di un tasso di interesse a 12 mesi, in quanto il capitale di scorta deve essere sempre presente, mentre per il capitale di anticipazione viene calcolato, per convenzione, applicando un tasso di interesse a 6 mesi, in quanto non necessariamente presente per tutta la durata dell'anno.

3. Il lavoro (L), composto da manuale ed intellettuale, viene remunerato, se manuale, attraverso il **salario** (Sa), se concettuale attraverso lo **stipendio** (St). Accanto a queste note tipologie c'è il lavoro imprenditoriale (assunzione dei rischi e dei guadagni). All'attività imprenditoriale spetta il **tornaconto** (T), l'unica variabile (incognita) che non è possibile determinare o stimare.

A quali metodologie ricorre un analista, un imprenditore che voglia effettivamente calcolare la remunerazione dei fattori produttivi apportati in azienda (caso dei costi impliciti o costi opportunità)? Il problema che si pone è quello delle stime, al fine di passare da un concetto di reddito ad uno di costo (da implicito ad esplicito).

- a. Per il **beneficio fondiario** si può far riferimento al canone d'affitto di terreni aventi simili caratteristiche presenti nella zona, rapportato alle dotazioni del terreno, al netto delle tasse e/o imposte. Nella stima, inoltre, si può far riferimento alla tabelle dell'ispettorato agrario, predisposte per l'affitto dei fondi rustici.
- b. Per l'**interesse** il problema è stabilire il tasso, a 6 e a 12 mesi. E' il Ministero dell'Economia e delle Finanze a fissare i tassi di riferimento (di credito agrario) per il settore agricolo, agroindustriale e agroalimentare. La loro determinazione, infatti, avviene ai sensi dell'art. 3 della legge 22 luglio 1975, n. 382, nell'ambito della funzione di indirizzo o di coordinamento spettante al Governo.

- c. Per i **salari** si fa riferimento alle ore lavorate, a cui si applica la tariffa stabilita nel contratto di lavoro non specializzato prevalente nella zona. Per gli **stipendi**, invece, ad una percentuale della PLV. Il tornaconto, come già detto, è un'incognita.

*Tabella 4.1: I fattori produttivi e loro remunerazione*

<b>Fattori produttivi</b>	<b>Remunerazione dei fattori produttivi</b>	<b>Valore della remunerazione</b>
Terra (T)	Beneficio fondiario (Bf)	Canone dei contratti d'affitto
Capitale di dotazione (Kd)	Interesse (con tasso a 12 mesi)	$Kd \times 12 \text{ mesi} \times \text{tasso}$
Capitale di anticipazione (Ka)	Interesse (con tasso a 6 mesi)	$Ka \times 6 \text{ mesi} \times \text{tasso}$
Lavoro manuale (L)	Salari (Sa)	Ore di lavoro x tariffa sindacale
Lavoro intellettuale (L)	Stipendi (St)	% sulla PLV
Lavoro dell'imprenditore	Tornaconto (T)	±

## 5 L'equazione generale del tornaconto

### 5.1 Analisi della produzione lorda vendibile

Nelle parti precedenti si sono analizzati i fattori produttivi dell'azienda agraria (T, K, L) e per ciascuno di essi elencate le modalità di remunerazione, ipotizzando, nel caso di costi impliciti, metodi di stima.

In sintesi, le remunerazioni dei fattori produttivi altro non sono che componenti di costo o di reddito dell'azienda. Saranno componenti di costo quanto il fattore produttivo è acquisito sul mercato, saranno, invece, componenti di reddito quando il fattore produttivo è apportato dall'imprenditore.

- Bf
- I
- Sa
- St
- $\pm T$

L'ultima componente, il tornaconto (T), è un'incognita, e può assumere valore positivo o negativo.

L'azienda agraria non è, generalmente, soggetta alla redazione del bilancio o alla tenuta di scritture contabili e, pertanto, non si dispone di quello che, per antonomasia, è lo strumento d'indagine prioritario dell'efficienza di un'azienda. L'**equazione generale del tornaconto** (EGT) è uno strumento che permette di analizzare costi e ricavi e di determinare il risultato di esercizio delle imprese agrarie.

$$PLV = (Sv + Q + Tr) + (Bf + I + Sa + St \pm T) \quad (1)$$

Si tratta di un'equazione di primo grado, la cui incognita è il tornaconto (T). Il primo membro dell'equazione è rappresentato dalla PLV, la Produzione Lorda Vendibile, (prodotto fra la quantità e il prezzo nel caso di beni). E' pertanto la parte attiva dell'equazione e rappresenta i ricavi dell'azienda. Il secondo membro dell'equazione generale del tornaconto si compone di due blocchi che, per meglio evidenziare le differenti funzioni, sono

racchiuse nelle parentesi. Il primo blocco di addendi (Sv+Q+Tr), che rappresenta i costi oggettivi, si compone di:

- Sv Spese varie
- Q Quote (di manutenzione, di assicurazione, di ammortamento)
- Tr Tributi (tasse e imposte)

Il secondo blocco di addendi del secondo membro dell'EGT rappresenta i cosiddetti costi reddito, ossia la remunerazione dei fattori produttivi, che possono essere componenti di reddito o di costo a seconda che il fattore produttivo venga apportato dall'imprenditore o sia acquisito sul mercato. Come ormai noto, Bf rappresenta la remunerazione del capitale fondiario, I rappresenta la remunerazione del capitale di dotazione e di anticipazione, salari e stipendi (Sa e St) sono la remunerazione che spetta al lavoro, mentre l'incognita T, il tornaconto, è quanto spetta all'imprenditore come remunerazione dell'attività imprenditoriale.

### **La PLV e le sue componenti.**

Un aggregato indispensabile per il calcolo della PLV è la Produzione Totale (PT)

$$PT = Qt \cdot P \quad (2)$$

Il valore della produzione dei beni, è data dal prodotto fra tutta la quantità prodotta (Qt) e il prezzo effettivamente percepito dall'imprenditore (comprende anche eventuali maggiorazioni di prezzo riconducibili a servizi incorporati nel prodotto, esempio trasporto, e, in alcuni casi specifici, anche l'IVA).

La PLV è la produzione che, potenzialmente, l'imprenditore potrebbe vendere. A preventivo, è data dalla Produzione Totale (2) al netto dei reimpieghi (R), ossia di quei prodotti che vengono utilizzati nel ciclo produttivo successivo e quindi non vengono venduti.

$$PLV = PT - R \quad (3)$$

Applicando la (2) nella (3) si ottiene la (4)

$$PLV = Qt \cdot P - R \quad (4)$$

Un altro aggregato, strettamente legato ai precedenti, è la Produzione Vendita (PVta), che rappresenta quanto della produzione lorda vendibile è stato effettivamente venduto. Differisce dalla PLV in quanto non registra alcune componenti (vedi ad esempio l'invenduto, i resi, ecc.).

Quanto esposto, vale nel caso in cui i ricavi aziendali derivino da prodotti.

Nei casi concreti, la PLV può essere composta da:

1. i beni prodotti (sia produzione che trasformazione di prodotti) e le merci;
2. i servizi;
3. le entrate accessorie.

La seconda componente, i servizi, rappresenta oggi una quota rilevante della PLV (vedi multifunzionalità dell'agricoltura). I servizi che l'azienda agraria può prestare sono infatti legati a diverse funzioni attribuite all'agricoltura. Nell'accezione più classica l'azienda agraria può svolgere servizi legati all'agriturismo (servizi ricettivi e ricreativi, di ristoro, di attività turistico escursionale, ecc.) o all'affitto di macchinari e/o impianti (detto contoterzismo attivo). E' oramai prassi consolidata che alcune aziende, magari di limitate dimensioni e condotte part-time, anziché investire in macchinari (costo fisso, indipendente dal suo utilizzo) si rivolgano ad altre aziende per il noleggio (contoterzismo passivo), in quanto, poste di fronte a un problema di scelta tra l'investimento o l'affitto, ritengono economicamente conveniente il noleggio poiché possono trasformare un costo fisso in variabile. Di recente i servizi che l'azienda può effettuare si sono estesi anche al sociale: formazione, didattica, servizi essenziali per le aree rurali. Tra questi si ricordano, per il trend in crescita, le fattorie didattiche, cofinanziate dai fondi comunitari, che svolgono una funzione di tipo formativo e ricreativo per gli studenti su temi legati all'agricoltura, l'ambiente e il mondo rurale e le fattorie sociali che si rivolgono alle classi

meno favorite della popolazione (anziani, persone con problemi giuridici o sanitari di inserimento nel mondo del lavoro, ecc.).

L'azienda agraria, tuttavia, svolge anche una funzione di tutela e conservazione del territorio, che, nel corso del tempo, a livello comunitario è sempre più riconosciuta, sostenuta e incentivata. Agli imprenditori che adottano approcci particolarmente favorevoli alla tutela dell'ambiente vengono concessi contributi a fondo perduto. L'ambiente è infatti un bene pubblico dotato pertanto delle caratteristiche di non rivalità e non escludibilità<sup>18</sup>. L'agricoltore che tutela l'ambiente e il paesaggio svolge una funzione di presidio del territorio (funzione pubblica) e deve essere remunerato. L'Unione europea concede particolari benefici economici a quegli imprenditori che attuano determinate azioni di tutela dell'ambiente come la riforestazione, l'adozione di tecniche agricole eco-compatibili, la permanenza in aree montane e svantaggiate, ecc. La terza componente, è rappresentata dalle entrate accessorie, ossia da tutto ciò che è ancillare rispetto i due precedenti aggregati. Rientrano, per esempio, i rimborsi di una tassa precedentemente pagata, oppure i contributi comunitari alla produzione, se non compresi nella PLV (caso aiuti al reddito).

Il calcolo della PLV, nel caso di un'azienda che oltre a produrre beni materiali presta servizi e beneficia di entrate accessorie, con S\* ed E\* valori stimati, partendo dalla produzione totale è dato da:

$$PLV = (Q_t \cdot P - R) + S^* + E^* \quad (5)$$

Pertanto, riepilogando, la PLV si compone, generalmente, del valore di: beni, servizi, entrate accessorie.

Il **calcolo a preventivo della PLV** si ottiene detraendo dalla produzione totale di beni e servizi i reimpieghi, aggiungendo le entrate accessorie.

**A consuntivo**, invece, il calcolo della PLV è dato dalla somma delle vendite effettuate (V), dei servizi prestati (S), delle eventuali entrate accessorie (E), dell'eventuale autoconsumo (A)<sup>19</sup>, dei compensi a terzi per il pagamento in natura di servizi (P). A ciò si aggiunge una componente relativa alla variazione delle scorte, che potrà essere positiva o negativa.

---

<sup>18</sup> Un bene è non rivale quando il suo consumo da parte di un agente non riduce il consumo da parte di un altro agente. Un bene è non escludibile quando non è possibile, o troppo costoso, escludere degli agenti dal suo consumo.

<sup>19</sup> Da non confondere con i Reimpieghi.

$$PLV = (V+S+ E+A+P) \pm \Delta \text{ scorte} \quad (6)$$

### **La composizione della PLV**

#### A. Beni

1. Prodotti venduti (colture erbacee, arboree, prodotti dell'allevamento, prodotti dell'industria di trasformazione)
2. ULS\*
3. Prodotti destinati alla remunerazione dei fattori
4. Variazione scorte
5. Produzioni in corso di lavorazione

#### B. Servizi

1. Forniti a terzi
2. Destinati alla remunerazione dei fattori
3. Uso abitazione (parte integrante di Kf che di solito si trascura)

#### C. Entrate accessorie

1. Contributi integrativi pubblici (Comunità europea, Stato, Regione)
2. Risarcimento danni
3. Interessi attivi

\*Utile Lordo Stalla. E' ottenuto dalle vendite una volta sottratti gli acquisti ai quali si aggiunge la differenza positiva o negativa delle scorte.

### *5.2 I costi oggettivi e i costi/reddito*

Riprendendo l'analisi dell'equazione generale del tornaconto, si considerano i costi oggettivi (Sv, Q, Tr) e i costi/reddito (BF, I, Sa, St), ossia gli addendi che formano il primo e il secondo membro dell'EGT.

$$PLV = (Sv + Q + Tr) + (Bf + I + Sa + St \pm T)$$

#### **Costi oggettivi**

Il primo gruppo di costi (Sv + Q + Tr) rappresenta i costi oggettivi, ossia quei costi che tutte le aziende agrarie sostengono, indipendentemente dalla forma di conduzione. Le spese varie (Sv) rappresentano costi sostenuti per fattori produttivi, come componenti di costo variabile, le quote (Q) rappresentano i fattori sottoposti a logorio parziale, e corrispondono a quei

processi che si ripetono per più volte. Tra i tributi (Tr), costituiti da imposte e tasse, l'IVA potrà far parte delle componenti positive o negative di reddito (nella PLV e in Sv) se l'azienda applica il regime speciale per l'agricoltura (vedasi capitoli successivi), potrà, invece, essere un valore numerario (di debito o di credito) se l'impresa adotta il regime ordinario. Tra gli altri tributi che l'azienda agraria si ricordano l'IRPEF/IRPEG e l'ICI.

In sintesi le categorie di costi oggettivi possono essere classificate in:

- Spese di acquisto fattori a logorio totale (Sv)
- Costi dei fattori a logorio parziale (Q)
- Imposte (Tr)

### **Spese variabili**

Rientrano nelle spese variabili le spese sostenute per l'acquisto di beni materiali, quali, ad esempio, i fertilizzanti, gli antiparassitari, le sementi, il carburante, i servizi, come contoterzismo, le consulenze tecniche e amministrative, i mangimi, le quote assicurative sul prodotto. Tra le spese deve essere compresa la variazione delle scorte, riconducibili alle sole componenti di questo aggregato. Le voci che rientrano nelle spese varie sono tutte spese sostenute per l'acquisizione di fattori produttivi sottoposti a logorio totale.

Riepilogando, le spese varie includono:

- Acquisto di beni materiali;
- Acquisto di servizi;
- Variazione di scorte;
- Altri costi per attività che interessano più esercizi.

### **Quote**

Le quote rappresentano costi sostenuti per l'acquisizione di fattori produttivi sottoposti a logorio parziale. Rientrano tre componenti: quote di manutenzione, di assicurazione, di ammortamento.

#### Manutenzione

La manutenzione può essere ordinaria o straordinaria. La manutenzione ordinaria comprende gli interventi che devono essere eseguiti per mantenere lo stato di efficienza degli impianti, degli edifici, degli impianti

fissi di irrigazione, dei macchinari, ecc. e fa riferimento al capitale di dotazione e al capitale fondiario. La manutenzione straordinaria comprende interventi mirati a modificare o a sostituire parti del capitale fondiario e del capitale di dotazione. Proprio perché straordinaria non deve essere inclusa in questa voce poiché deve essere portata in aumento del valore del capitale oggetto di manutenzione straordinaria. Un intervento di restauro di un edificio rurale, ad esempio, va a incrementare il valore dell'immobile.

### Assicurazione

L'assicurazione si effettua su tutte le componenti il capitale soggette a deterioramento o che presentano elementi di rischio potenziale per i terzi. Alcune assicurazioni sono obbligatorie, altre facoltative. Le assicurazioni sui mezzi circolanti sono ad esempio obbligatorie, sui fabbricati quasi sempre facoltative. Le assicurazioni sul prodotto non rientrano in questa voce, bensì tra le spese varie. Potrebbero verificarsi casi in cui non è immediata la collocazione delle quote assicurative pagate in Quote o in Spese varie. E' questo il caso, ad esempio, degli allevamenti da carne e da latte. Si è più volte sottolineato che negli allevamenti da carne il bestiame è una componente del capitale di anticipazione. In questo caso, l'assicurazione viene stipulata sul prodotto e va, di conseguenza, inserita tra le spese varie. Non così nel caso degli allevamenti da latte, la cui quota assicurativa va compresa in questo aggregato in quanto gli animali sono equiparabili agli impianti.

### Ammortamento

Attraverso l'ammortamento si riesce a far partecipare all'esercizio l'usura fisica e l'obsolescenza tecnologica di un bene pluriennale. Quali componenti del capitale devono essere sottoposte ad ammortamento? Devono essere sottoposte ad ammortamento tutte le voci che compongono il capitale fondiario e il capitale di dotazione. Contrariamente a quanto si può immaginare, anche il fondo (la terra) deve essere ammortizzato, in quanto il terreno, soprattutto se intensivamente sfruttato, si usura e depaupera (il presupposto per l'ammortamento è l'usura fisica o tecnologica del bene, nel caso delle imprese agricole di riduzione della fertilità). L'ammortamento sul terreno è fortemente ridotto nel caso di

imprese che attuano produzioni sostenibili e, in linea generale, l'aumento di valore del terreno stesso, compensa la quota di usura (la percentuale di ammortamento è molto modesta). Per quanto concerne il capitale agrario, l'ammortamento si effettua su tutta la quota di capitale di dotazione (impianti, macchinari, bestiame da latte). Alcuni esempi di sintesi possono chiarire: gli edifici rientrano nel capitale fondiario e sono sottoposti ad ammortamento; gli impianti arborei rientrano nel capitale fondiario (in quanto componente fissa) e una quota di ammortamento, in relazione al ciclo di vita, va imputato all'esercizio; gli impianti irrigui fissi fanno anch'essi parte del capitale fondiario e devono essere ammortizzati così come gli impianti e i macchinari che, del resto, fanno parte del capitale agrario di dotazione. In questi casi all'usura fisica si unisce l'obsolescenza tecnologica.

### **Tributi**

I tributi si compongono di imposte e tasse. L'analisi privilegia le imposte, per le tasse ci si limita a dire che se applicate al settore, come quasi tutte le imposte, godono di un trattamento speciale. Le imposte dirette che interessano l'azienda agraria o, meglio, gli operatori del primario, sono ICI, IRPEF e/o IRES<sup>20</sup>, mentre tra le indirette un approfondimento sarà fatto per i regimi IVA attualmente vigenti.

L'**ICI** è l'Imposta Comunale sugli Immobili, ed è la più recente, come istituzione, tra le imposte dirette (1992). E' di competenza comunale. Presupposto per il pagamento dell'imposta è il possesso di fabbricati, aree fabbricabili e terreni agricoli, destinati a qualsiasi uso (non serve la proprietà, basta il possesso, per cui anche l'usufruttuario deve pagare l'ICI). L'ammontare dell'imposta si calcola applicando una certa aliquota (stabilita dal Comune) alla base imponibile. Nel caso degli immobili di uso generale si applica al valore catastale, nel caso dei terreni al reddito dominicale. Il reddito dominicale fa riferimento al fondo e spetta al proprietario del fondo. Differisce dal reddito agrario in quanto quest'ultimo spetta al conduttore del fondo come remunerazione dell'attività agricola. Sono previste detrazioni e riduzioni d'imposta in particolari casi.

---

<sup>20</sup> Dal 1° gennaio 2004 i redditi prodotti da società ed enti sono soggetti ad una nuova imposta denominata Ires (Imposta sul reddito delle società) costruita sulla base del modello fiscale europeo prevalente.

L'**IRPEF** è l'imposta sui redditi delle persone fisiche. Contrariamente agli altri settori produttivi dove il bilancio e le scritture contabili permettono la precisa determinazione del reddito, in agricoltura, non essendo le imprese generalmente sottoposte all'obbligo di bilancio, la determinazione della base imponibile avviene sulla scorta delle risultanze catastali. Il valore imponibile trova, dunque, origine nella rendita catastale del fondo e non sugli effettivi risultati raggiunti durante l'esercizio. Pertanto un'impresa con elevati redditi (supponiamo con un reddito pari a 100) pagherà lo stesso ammontare di imposte di un'azienda con la medesima rendita catastale, ma con rendimenti decisamente inferiori (per esempio pari a 30) e a parità di dimensioni aziendali. Un aumento del reddito, quindi, non genera un aumento del carico fiscale. E' facile capire le ragioni che spingono molte imprese ad essere riconosciute come agricole. Tale approccio può essere letto come incentivo a premiare le aziende più efficienti. La modalità di calcolo è, tuttavia, molto dibattuta. Da un lato gli operatori del settore affermano che la tassazione avviene sulla base del valore del fondo e non sui risultati effettivamente conseguiti. Lamentano il fatto che tale metodo, applicato al mondo industriale, equivale a un'imposizione fiscale commisurata alla dotazione di impianti. D'altro lato le rendite catastali sono, nonostante le rivalutazioni, anche recenti, molto basse e le conseguenze sono gettiti fiscali molto modesti.

L'**IVA** è un'imposta indiretta che va a colpire il valore aggiunto. In agricoltura, fino al 1996, il regime speciale riconosceva la detrazione di tutta l'IVA a debito. L'IVA sulle vendite (IVA a debito), quindi, non veniva versata dai produttori agricoli. Attualmente si riconosce, nel cosiddetto regime speciale, una detrazione dell'IVA di una certa percentuale variabile da prodotto a prodotto. Nel caso del regime speciale l'IVA può essere considerata componente di reddito (positiva o negativa), mentre nel caso in cui l'impresa opti per il regime ordinario (IVA normale senza detrazioni), viene considerata valore numerario. Questo tema sarà in seguito approfondito.

### **Costi/reddito**

I costi/reddito rappresentano la remunerazione dei fattori produttivi apportati dall'imprenditore. Vanno inseriti in questa componente se e solo

se l'imprenditore, per la loro acquisizione, non si è rivolto al mercato. Nell'ipotesi estrema in cui l'imprenditore agricolo acquisisca sul mercato esterno tutti i fattori produttivi e non apporti nulla, gli spetta solo il tornaconto, e nulla a titolo di remunerazione di fattori produttivi (caso dell'imprenditore astratto), ad eccezione di  $\pm T$ .

Bf	T
I	K
Sa	L manuale
St	L intellettuale
T	Attività dell'imprenditore

Due importanti risultati derivabili dall'EGT sono:

1. Prodotto Netto      PN
2. Reddito Netto      RN

Il PN rappresenta la nuova ricchezza prodotta dall'azienda ed è dato dalla differenza tra la PLV e i costi oggettivi. E' pertanto un aggregato che consente di confrontare le aziende senza che le differenti forme di conduzioni possano influenzare l'analisi. Il RN, invece, è l'ammontare che va a remunerare i fattori produttivi apportati dall'imprenditore.

### 5.3 I risultati intermedi

Tra i risultati intermedi più rilevanti dell'EGT si ricordano il **Prodotto Netto** (PN), il **Reddito Lordo** (RL) e il **Reddito Netto** (RN).

$$PLV = (Sv + Q + Tr) + (Bf + I + Sa + St \pm T) \quad (1)$$

$$PN = PLV - (Sv + Q + Tr) \quad (2)$$

$$PN = (Bf + I + Sa + St \pm T) \quad (3)$$

Possiamo esprimere il PN come differenza tra la PLV e i costi oggettivi. Il PN, così definito, rappresenta la nuova ricchezza prodotta dall'azienda. Inserendo l'EGT (1) nella (2) si ottiene un'espressione del PN come somma dei costi / reddito. Il PN, pertanto, è espressione di soli elementi, quali i costi reddito, che non incidono sulle diverse forme di conduzione o di ordinamento produttivo dell'azienda. Ciò permette di confrontare aziende agrarie diverse sia sotto il profilo della conduzione che dell'ordinamento produttivo.

Supponiamo ora di voler calcolare il PN dell'azienda  $\alpha$ . Si ricorrerà alla (2), in quanto la (3) contiene il tornaconto (T), l'incognita dell'EGT. Come primo passo si dovrà calcolare la PLV, data dalla somma di beni, servizi ed entrate accessorie. Per il calcolo delle spese variabili (Sv), tra le quali si ricomprendono le sementi, i concimi, i fertilizzanti e quant'altro speso per l'acquisto di beni materiali, si utilizzeranno gli importi delle fatture o altri documenti giustificativi. Per le quote di assicurazione, manutenzione ed ammortamento (Q) si utilizzeranno le quietanze dei premi pagati (se sostenuti, in caso contrario, occorre procedere ad una stima), mentre per i tributi si ricorrerà alle dichiarazioni e alle quietanze dei pagamenti effettuati durante l'esercizio.

Il Reddito Lordo (RL) deriva dalla differenza tra la PLV e i costi variabili. Si basa sul presupposto che, indipendentemente dalla produzione, i costi fissi devono essere sostenuti. E' un concetto che si avvicina a quello del margine di contribuzione, applicato, soprattutto, alle aziende industriali nelle decisioni di breve periodo. E' un ammontare che serve a coprire tutti (o parte dei) i costi fissi e rappresenta un punto di indifferenza nelle scelte produttive. Nel caso delle aziende agrarie, inoltre, è un parametro da considerare nel caso di adesione ad alcuni orientamenti comunitari (caso di provvedimenti a favore della tutela ambientale, soprattutto). La determinazione è data dalla seguente equazione:

$$RL = PLV - Sv$$

Un altro concetto già definito è il Reddito Netto (RN), aggregato che remunera i fattori produttivi apportati dall'imprenditore.

$$RN = (Bf + I + Sa + St \pm T)$$

A una prima analisi il RN appare uguale al PN, almeno nella forma. Ciò è vero solo nel caso in cui l'imprenditore apporti tutti i fattori produttivi (proprietà diretta coltivatrice). Nel concetto di reddito infatti vi è sempre una componente positiva o negativa di reddito. Il compenso spettante ai fattori produttivi diverge dal reddito che corrisponde a ciascun fattore proprio per l'aggiunta della parte riconducibile al tornaconto. Nell'ipotesi di totale apporto dei fattori produttivi da parte dell'imprenditore, reddito e compenso, pur restando concettualmente distinti, di fatto coincideranno, così come coincideranno RN e PN. L'unica forma di conduzione in cui l'imprenditore apporta tutti i fattori produttivi (terra, lavoro manuale e intellettuale, capitale di dotazione e di anticipazione) è la proprietà diretta coltivatrice. terra, il lavoro manuale ed intellettuale, il capitale di dotazione e di anticipazione.

$$RN = PN - \text{costo dei fattori produttivi acquistati sul mercato}$$

Tabella 5.1: Fattori

Fattori produttivi	Compenso	Denominazione	Reddito	Denominazione
Capitale fondiario	Bf	Beneficio fondiario	Bf±T	Reddito fondiario
Capitale di dotazione e di anticipazione	I	Interesse	I±T	Reddito da capitale
Lavoro manuale ed intellettuale	Sa+St	Salari e stipendi	Sa+St±T	Reddito da lavoro

**Esempio:** determinare PN, RL e RN nel caso di conduzione diretta coltivatrice in affitto (o affitto a coltivatore diretto).

- $PN = PLV - (Sv + Q + Tr)$
- $RL = PLV - Sv$  (Sv comprendono il canone di affitto)

Il Prodotto Netto non sarà uguale al Reddito Netto, in quanto l'imprenditore non apporta tutti i fattori produttivi. Il capitale fondiario, infatti, viene acquisito all'esterno e, pertanto, per ottenere RL sarà necessario sottrarre alla PLV i costi variabili (nel caso di affitto, un costo fisso si trasforma in variabile) e per la quantificazione di RN sarà necessario detrarre dal PN il costo esplicito riferibile al compenso del capitale fondiario, rappresentato dal beneficio fondiario. Questo costo altro non è che il canone d'affitto pagato per la terra.

- $RN = PN - Bf$

Altri due risultati intermedi dell'EGT sono il **Reddito Fondiario** (RF), indispensabile per valutare la convenienza ad effettuare interventi di miglioramento fondiario, e il **Reddito da Lavoro** (RLav), che si calcola sulla base delle Unità Lavoro (UL), risultato fondamentale per la politica comunitaria.

Il RF è definito come la somma del Beneficio fondiario e del Tornaconto.

$$RF = Bf \pm T$$

Questa equazione non è utile per il calcolo del Reddito Fondiario, in quanto contiene il tornaconto, un'incognita a sua volta. Ricorrendo al Prodotto Netto è possibile esplicitare il Reddito fondiario come segue:

$$RF = PN - Sa - St - I$$

Mentre il PN è noto, gli altri elementi necessari per il calcolo del RF (Sa, St, I) sono costi impliciti, ed è pertanto necessario esplicitarli attraverso una stima nel caso in cui non siano acquisiti sul mercato ma apportati direttamente dall'imprenditore. Nel caso in cui i fattori produttivi siano acquisiti sul mercato sarà facile determinarne il costo: per i salari e gli stipendi si calolerà quanto effettivamente pagato, così come per gli interessi sul capitale di dotazione e di anticipazione. Nel caso di apporto diretto dell'imprenditore si dovrà ricorrere, ovviamente, a delle stime.

#### Stima di Sa

Per la valutazione del costo dei salari si fa riferimento alla tariffa applicata per il compenso di un lavoratore manuale non specializzato per l'attività prevalente nella zona, moltiplicata per il numero di ore di lavoro prestate. La tariffa del lavoro non specializzato potrà pertanto fare riferimento a diversi settori, a seconda dell'orientamento della zona: agricoltura, industria, servizi. Nel caso in cui, ad esempio, a prevalere nell'area fosse il settore industriale, il salario dovrebbe essere calcolato tenendo conto del salario di un operaio non specializzato.

#### Stima di St

Lo stipendio dovrebbe essere calcolato con le stesse modalità applicate al salario (numero di ore moltiplicate per la tariffa del lavoro concettuale del settore o comparto prevalente nella zona). Nella pratica, gli stipendi vengono stimati come percentuale della PLV. Solitamente la percentuale varia tra il 5 e il 7 % ed è pari alla remunerazione di un manager d'azienda, solitamente retribuito con una percentuale sul fatturato.

### Stima di I

L'interesse viene stimato distinguendo fra capitale di dotazione e di anticipazione. Per il capitale di dotazione si applicherà il tasso di interesse per 12 mesi, mentre per quello di anticipazione il tasso per 6 mesi. Il secondo tasso, di norma, è più elevato del primo.

$$Kd \quad I = Kd \cdot 12 \text{ mesi} \cdot r$$

$$Ka \quad I = Ka \cdot 6 \text{ mesi} \cdot r$$

Il secondo importante risultato intermedio dell'EGT è il **Reddito da Lavoro** (RLav).

$$RLav = Sa + St \pm T$$

Ancora una volta la formula permette solo di capire la composizione di RLav, ma non consente la determinazione (calcolo), in quanto comprende la variabile T. Inserendo l'equazione del PN si ottiene la seguente formula per il calcolo del RLav.

$$RLav = PN - Bf - I$$

Nel caso in cui il capitale fondiario sia apportato direttamente dall'imprenditore si dovrà ricorrere ad una stima per Bf, mentre nel caso in cui sia acquisito sul mercato, con l'affitto, si imputerà a Bf il canone pagato. Per la stima si terrà come riferimento il canone d'affitto di un fondo simile ubicato nella stessa zona, ovvero il canone che l'imprenditore potrebbe percepire se desse il fondo in affitto, al netto delle imposte/tasse. Per l'interesse valgono le stesse considerazioni fatte sopra.

In alcuni importanti provvedimenti, l'Unione europea chiede alle aziende, al fine di determinare l'ammissibilità degli interventi, il raggiungimento di uno specifico RLav per almeno una UL (vedi direttiva 72/159 o regolamento 797/85 e successive modifiche). Affinché vi sia omogeneità territoriale e parità di trattamento tra gli Stati membri, la comunità suggerisce dei parametri specifici da utilizzare nei processi di stima. Il beneficio fondiario

deve essere calcolato come quota pari al 2% del valore del fondo. Per la determinazione dell'interesse deve essere applicata un tasso pari, di norma, al 6% sul capitale di dotazione per 12 mesi e del 9% sul capitale di anticipazione per sei mesi

<b>Reddito da Lavoro</b>	<b>Stima analista</b>	<b>Stima Unione europea</b>
RLav = Sa+St±T	Bf = mancato canone d'affitto	Bf = 2%Valore Fondiario
RLav = PN-Bf-I	I = (Kd·r*)/100+(Ka·r*·6)/1200	I = (Kd·6)/100+(Ka·9·6)/1200

\*r deve essere determinato come costo opportunità o sulla scorta delle indicazioni ministeriali

#### Esempio 1

Un'impresa ha un Reddito annuo da Lavoro aziendale di 60.000 € e due occupati, uno a tempo pieno, il conduttore, uno a tempo parziale, il coniuge. Si vuole calcolare il Reddito da Lavoro corrispondente a una UL. Per l'imprenditore una UL corrisponde a 1800 ore di lavoro annue, mentre il coniuge la metà, 900 ore. Pertanto, il reddito da lavoro per UL è pari a:

$$RLav(UL) = 60.000/1,5 = 40.000$$

Un risultato intermedio è il **Reddito da Capitale (RK)**.

$$RK = I \pm T$$

Sostituendo il PN nella formula di RK si ottiene:

$$RK = PN - Bf - Sa - St$$

Nel caso di proprietà diretto coltivatrice, dove tutti i fattori produttivi sono apportati dall'imprenditore, bisognerà stimare Bf, Sa, St, seguendo il percorso già indicato.

### Esempio 2

Supponiamo di voler determinare il RLav e analizzare le sue componenti nel caso di un imprenditore che apporti tutti i fattori produttivi ad eccezione del fondo (conduzione in affitto).

La composizione del reddito da lavoro è quella che abbiamo individuato sopra, ossia:

$$RLav = Sa + St \pm T$$

La determinazione avviene scorpendo dal PN Bf e I. La relazione da usare è la seguente:

$$RLav = PN - Bf - I$$

Si noti come la relazione possa essere nuovamente scritta sostituendo RN alla differenza tra PN e Bf, ottenendo la seguente esplicitazione di RLav:

$$RLav = RN - I$$

Per giungere alla determinazione di RLav, noto PN, si dovrà procedere al calcolo di Bf e alla stima di I. Si è supposto, infatti, che l'imprenditore apporti tutti i fattori produttivi ad eccezione del fondo, che ottiene in affitto. Pertanto il beneficio fondiario non spetterà all'imprenditore, perché il corrispondente fattore produttivo, la terra, è acquisito sul mercato. Bf sarà rappresentato dal canone d'affitto pagato per il fondo. L'interesse, invece, essendo il capitale (di dotazione e di anticipazione) apportato dall'imprenditore, dovrà essere stimato nelle sue due componenti secondo la procedura sopra illustrata.

### Esempio 3

Supponiamo di voler trovare la composizione e la determinazione del Reddito Fondiario di un'impresa con conduzione in economia (impresa che si avvale per il lavoro manuale esclusivamente di salariati).

La composizione del Reddito Fondiario è data da:

$$RF = Bf \pm T$$

Per determinare il Reddito Fondiario si dovrà ricorrere all'esplicitazione del Prodotto Netto:

$$RF = PN - Sa - St - I$$

La differenza tra il Prodotto Netto e i Salari rappresenta il Reddito Netto, in quanto Sa è un costo esplicito rappresentativo dell'unico fattore produttivo che l'imprenditore acquisisce sul mercato, ossia il lavoro manuale. Gli altri due costi (impliciti) sono rappresentativi di fattori produttivi apportati dall'imprenditore e, pertanto, andranno stimati secondo la metodologia illustrata precedentemente.

Riepilogando:

- PN noto;
- Sa costo esplicito che risulta dalla sommatoria dei salari pagati ai lavoratori manuali;
- St costo implicito che sarà stimato come percentuale della PLV;
- I costo implicito che sarà stimato come interesse sul capitale di dotazione e di anticipazione al tasso di interesse normalmente applicato dagli istituti di credito, per concessioni creditizie a breve (capitale di anticipazione) e a medio periodo (capitale di dotazione).

#### Esercizio suggerito

Si determini PN, RL e RN (in valore assoluto, per ha di SAU e di UL) nel caso di un imprenditore a tempo pieno che conferisce terra, lavoro e capitale, sapendo che l'azienda ha un'estensione di 10 ettari.

PLV	110.000
Sv	30.000
Tr	10.000
Q	9.000
Sa (per lavoro dipendente)	5.000

I (passivi su K)

3.000

Valori espressi in €/1.000

## 6 L'affitto dei fondi rustici e i contratti in agricoltura

La legge 3 maggio 1982 n. 203 (<http://venus.unive.it/zolin/risorse/dispense/egaaa/iper5.pdf>) disciplina i contratti agrari. Fu una legge con un iter complicato per la portata delle questioni trattate e dei molteplici interessi ricompresi. E' tuttora in vigore. La legge si articola in tre titoli.

- Titolo I: Disposizioni integrative e modificative dell'affitto dei fondi rustici;
- Titolo II: Conversione in affitto dei contratti di mezzadria, di colonia parziaria, di compartecipazione e di soccida;
- Titolo III: Norme generali e finali.

Prima di riportare, in sintesi, i contenuti più significativi della legge sull'affitto dei fondi rustici, è necessario premettere alcuni termini. Il **fondo rustico**, citato nel Titolo I, è un terreno utilizzato di norma per la coltivazione e la conduzione dell'attività agricola, non suscettibile di edificazione urbana. Differente, invece, il concetto, spesso sovrapposto, di **podere**. Quest'ultimo rappresenta l'insieme delle terre coltivabili, degli appezzamenti di bosco e delle costruzioni (casa colonica, stalle, aia, cantine, tettoie), affidate ad una famiglia contadina da un proprietario non coltivatore. La differenza tra fondo rustico e podere consta nella presenza o meno della casa rurale e degli altri edifici rurali, presenti solo nel caso di podere.

### 6.1 I contratti associativi

In passato il podere era, spesso, concesso dal proprietario a **mezzadria**, cioè il contadino ne pagava l'uso cedendo al proprietario metà (da qui il nome di mezzadria) di ciò che ne ricavava (grano, vino, olio, bestiame). Questa tipologia contrattuale è disciplinata dall'art. 2141 e segg. del CC., che definisce la mezzadria come il contratto mediante il quale il concedente ed il mezzadro, in proprio e quale capo di una famiglia colonica, si associano per la coltivazione di un podere e per l'esercizio delle attività connesse al fine di dividerne a metà i prodotti e gli utili. Il risultato di questo contratto, un tempo molto diffuso specialmente nel centro Italia, è un

paesaggio caratterizzato da piccoli appezzamenti di terreno assai curati, che caratterizzano, ancor oggi, il territorio e il paesaggio di alcune regioni come la Toscana e l'Umbria. La mezzadria viene detta anche colonia parziaria appoderata. Differente, invece, la tipologia prevalente di contratto nel sud Italia. Il contratto di **colonia parziaria** (non appoderata), disciplinato dall'art. 2164 e segg. del CC, prevede sempre che il conduttore svolga il lavoro, ma non prevede che il proprietario conceda un podere (con la casa colonica), ma solo uno o più appezzamenti di terreno. Le conseguenze della mancata presenza del colono nella casa si riflettono anche sul paesaggio, che non ha le caratteristiche di particolare cura del territorio di alcune zone del centro Italia.

Un altro tipo di contratto agrario associativo oggetto della legge 203 è la **soccida**. Si tratta di un contratto di natura associativa tra chi dispone di bestiame (soccidante) e chi che presta lavoro manuale (soccidario), anche se talvolta può conferire parte del bestiame e di altre scorte. I due contraenti si associano per l'allevamento e per l'esercizio delle attività connesse, al fine di ripartire l'accrescimento e la produttività, con l'esclusione di una remunerazione dell'attività svolta dal soccidario, soggetto associato e non dipendente del soccidante. Il Codice Civile disciplina questo tipo di contratto (art. 2170 e segg.) prevedendo tre forme di soccida: la soccida semplice (art. 2171 CC), la soccida parziaria (art. 2182 CC) e la soccida con conferimento di pascolo (art. 2186 CC). Con il primo contratto (soccida semplice) il bestiame è conferito esclusivamente dal soccidante a cui spetta la direzione di impresa. Con la soccida parziaria il bestiame è conferito da entrambi i contraenti, mentre con la soccida con conferimento di pascolo il soccidante conferisce il solo pascolo ed il soccidario conferisce l'intero bestiame ed assume la direzione d'impresa.

Questo tipo di contratto, nella forma della soccida semplice, ricorre nei rapporti industria agroalimentare e allevatori (polli, tacchini, suini e bovini da ingrasso). Un esempio particolarmente significativo è il caso del settore avicolo, che coinvolge la regione Veneto. In regione, infatti, il settore in esame è di particolare interesse e riguarda soprattutto il veronese dove hanno, appunto, sede Veronesi (impresa di origine mangimistica) e Amadori (solo di recente). Tale industria copre buona parte del mercato

nazionale del pollame e realizza una forte integrazione verticale<sup>21</sup>, ossia la medesima industria accentra un elevato numero di fasi produttive della filiera<sup>22</sup>, dalla produzione del mangime, alla gestione (esterna) dell'allevamento, alla fase più redditizia della commercializzazione e conseguente gestione del marchio. In altri termini, attraverso un mercato quasi monopolistico del settore mangimistico, l'industria agroindustriale si rivolge agli allevatori, diretti destinatari del prodotto (il mangime per polli), cui sottopone un contratto di soccida. Il produttore (nel nostro caso Veronesi) fornisce all'allevatore il capo da allevare (nel caso dell'avicolo il pulcino), il mangime, i medicinali e l'assistenza tecnica ed economica necessari per allevare il capo stesso. L'allevatore fornisce i locali e la manodopera e, nel caso dei bovini, l'insilato di mais. Al contratto è allegata una tabella che specifica, per ogni rapporto di conversione, la quota di riparto tra soccidante e soccidario. All'atto della sottoscrizione viene indicato anche il prezzo al quale il prodotto sarà ritirato a ciclo concluso e, generalmente, mediante un contratto di vendita di cosa futura, il soccidante si garantisce dal rischio che il soccidario collochi sul mercato la propria quota di accrescimento. In questo caso l'imprenditore tende a perdere il proprio potere decisionale e si avvicina alla figura del lavoratore salariato (contratto di lavoro per conto terzi, lavoro a domicilio, appalto, sono i più ricorrenti).

Un'ultima tipologia di contratto agrario associativo oggetto della legge 203 è la **compartecipazione stagionale** (art. 2549 c.c.). Si chiama stagionale perché gli accordi sono limitati a singole coltivazioni stagionali. La durata, di conseguenza, è correlata alla stagione in cui si svolge la coltivazione indicata nel contratto. Prevede una parte che presta il lavoro manuale e un'altra che apporta il capitale agrario. Alla fine i proventi vengono suddivisi in due parti (non necessariamente uguali), in base all'entità del raccolto. Questo tipo di contratto non diverge concettualmente dalla soccida. Mentre quest'ultima è applicata agli allevamenti, la compartecipazione stagionale trova diffusione nel settore dei seminativi (vegetale ed orticolo soprattutto). Molte grandi aziende alimentari utilizzano questo tipo di contratto, al fine di disporre, nelle quantità e nei tempi desiderati, di materie omogenee (per forma, dimensione, taglia, colore, maturità, varietà, ecc.) con determinati

---

<sup>21</sup> L'indice più utilizzato per misurare il grado di integrazione verticale è dato dal rapporto tra il valore aggiunto e il valore totale prodotto da un'impresa:  $lv=VA/VT$ .

<sup>22</sup> Per filiera si intende l'insieme delle lavorazioni che devono essere fatte a cascata per passare da materiali grezzi (materie prime) a prodotti finiti.

standard, stabiliti nel contratto. Si pensi, ad esempio, alle industrie alimentari delle conserve di pomodoro. Per queste industrie è fondamentale poter disporre di un prodotto omogeneo per qualità, dimensione, livello di maturazione. Lo standard del prodotto viene stabilito nel contratto, così come il prezzo. In questo modo l'agricoltore difficilmente ha voce in capitolo sulle modalità di gestione, in quanto si comporta come semplice prestatore di un servizio e perde la connotazione di imprenditore (per approfondimenti si rimanda a quanto detto per la soccida).

La soccida semplice e la compartecipazione stagionale sono gli unici contratti associativi attualmente riconosciuti dalla legislazione.

Con il contratto di **comodato**, diffuso in agricoltura soprattutto tra soggetti legati da parentela, il comodante consegna al comodatario il fondo (di solito a titolo gratuito) perché se ne serva e lo riconsegna alla data stabilita o qualora (in caso di scadenza non definita) il comodante ne faccia richiesta.

Il contratto di **enfiteusi** è quello in cui un proprietario (concedente o direttario) cede ad un altro (enfiteuta) il godimento di un bene immobile, con l'obbligo di pagare un canone e di migliorare il fondo. Si applica prevalentemente per i fondi rustici incolti o abbandonati o quando il titolare non voglia (o non possa) assumersi le cure e le spese di una più razionale coltura. Le imposte sono a carico dell'enfiteuta.

### *6.2 I contratti di affitto dei fondi rustici*

L'affitto di fondi rustici è un contratto di scambio con il quale una parte, il concedente, si obbliga a far godere a un'altra, il concessionario, un fondo per un dato periodo e per un dato corrispettivo per lo svolgimento di attività agricola. La legge 203 disciplina la **durata** di questo tipo di contratto d'affitto. Mentre dà esplicite disposizioni circa la durata minima (15 anni), nulla dice sulla massima, che si presume essere di 30 anni come nel caso dei contratti di locazione<sup>23</sup>. La durata minima viene ridotta a 6 anni nel caso di affitto in zone montane o nel caso di affitto particellare, ossia dove non si raggiunge una unità produttiva idonea (vedasi glossario) a fornire lavoro a una famiglia. Se si riflette sulla durata minima di 15 anni e la si confronta con i contratti d'affitto non agricoli, ne appare evidente la portata. Il

---

<sup>23</sup> Nel caso del contratto di locazione il legislatore nulla dice sulla durata minima, stabilisce, per contro, una durata massima (tale contratto non può avere una durata superiore a 30 anni" articolo 1576 C.C.)

legislatore privilegia le ragioni del lavoro agricolo e la sua tutela, piuttosto che sposare concetti capitalistici di resa del fondo stesso. La legge distingue tra grande affitto (o affittanza capitalistica) e piccolo affitto (o affitto a coltivatore diretto). Importante concetto normato dalla 203 è infatti quello di **coltivatore diretto**, definito all'articolo 6. E' coltivatore diretto colui che coltiva il fondo con il lavoro proprio e della propria famiglia, sempreché tale forza lavorativa costituisca almeno un terzo di quella occorrente per le normali necessità di coltivazione del fondo. Pertanto, per essere considerato coltivatore diretto ai sensi della legge 203, il coltivatore deve avvalersi al massimo per il 66% di lavoro esterno, potendo il rimanente 33% essere svolto anche solo dalla famiglia e non necessariamente del coltivatore. L'articolo 7 della legge equipara a coltivatore diretto le cooperative costituite dai lavoratori agricoli e i gruppi di coltivatori diretti, riuniti in forme associate, che si propongono e attuano la coltivazione diretta dei fondi.

Altro elemento essenziale in materia di contratti di affitto è il **canone** e nel caso della proprietà fondiaria, il metodo di calcolo. Per i fondi rustici (articolo 8 e segg.) non è previsto alcun contratto che non trovi controprestazione in denaro. Il canone non è stabilito sul mercato sulla base della legge di domanda e offerta, ma è determinato sulla base di specifici parametri. Per anni è stato in vigore il cosiddetto regime di equocanone, fino a che la Corte Costituzionale non ha dichiarato illegittimi gli articoli della legge che si riferiscono al calcolo dell'equo canone stesso. La base su cui veniva calcolato il canone d'affitto è il reddito dominicale (dal latino, *dominus*, signore, ossia proprietario) che fa riferimento al fondo e spetta al proprietario del fondo stesso. Si ottiene moltiplicando le rendite catastali (estimi) per determinati coefficienti stabiliti da apposite tabelle presenti all'ispettorato agrario.

Le rendite catastali sono rimaste invariate per oltre 50 anni, e riviste solo di recente. Secondo il principio dell'equo canone (che, per un certo periodo, negli anni Settanta e Ottanta, è stato in vigore anche per gli immobili ad uso civile) il canone d'affitto dei fondi rustici non è soggetto a contrattazione di mercato, ma è un valore stabilito a tavolino sulla base di un dato oggettivo come la rendita catastale del fondo rustico. Come già ricordato il regime di equo canone oggi non è più in vigore, in quanto la Corte

Costituzionale ha dichiarato illegittimi gli articoli 9-15 della legge 203, abrogati di conseguenza. Vige attualmente, per i contratti di nuova sottoscrizione, la libera contrattazione del canone d'affitto dei fondi. Rimangono, invece, valide le disposizioni sull'equo canone per i contratti antecedenti la riforma.

Il **miglioramento fondiario** è un altro aspetto rilevante disciplinato dalla legge. I miglioramenti fondiari riguardano tutti i lavori di miglioria relativi al capitale fondiario, ossia alla terra e a tutte le componenti inamovibili presenti nel fondo, come, ad esempio, gli immobili, le stalle, gli impianti fissi di irrigazione. L'articolo 16 della legge 203 dice che le opere di miglioramento fondiario possono essere eseguite sia dal proprietario del fondo, sia dall'affittuario, purché non ne venga modificata la destinazione agricola. La parte che intende effettuare le opere di miglioramento, in mancanza di un preventivo accordo con la controparte, deve informarla mediante lettera raccomandata, e darne comunicazione all'ispettorato provinciale agrario, geograficamente competente. Sarà quest'ultimo, nel caso in cui la parte che intende effettuare le opere di miglioramento e la controparte non trovino un accordo, ad esprimersi circa la necessità o meno di eseguire suddette opere. Nel caso in cui sia l'affittuario ad eseguire opere di miglioramento fondiario<sup>24</sup>, costui ha diritto a ricevere dal proprietario, al momento del recesso dal contratto, un'indennità corrispondente all'aumento del valore di mercato del fondo, per effetto del miglioramento. L'indennità si traduce anche in una riduzione del canone, fino a raggiungere la somma che l'affittuario ha sopportato per eseguire il miglioramento. Ancora una volta, qualora le parti non trovino un accordo circa l'ammontare dell'indennità, sarà l'ispettorato agrario a stabilirla. Il pagamento di questa indennità rappresenta una vera e propria obbligazione che il proprietario ha nei confronti dell'affittuario. Nel caso in cui il fondo sia venduto e tale obbligazione non sia ancora estinta, vi è l'obbligo da parte dell'acquirente di assumere tale obbligazione e di divenire il nuovo obbligato nei confronti dell'affittuario.

Nel caso in cui sia il proprietario del fondo ad eseguire opere di miglioramento fondiario, costui può richiedere all'affittuario un aumento del

---

<sup>24</sup> Occorre distinguere tra il costo che l'affittuario sopporta nell'esecuzione del miglioramento, dall'incremento di valore del fondo per effetto del miglioramento stesso.

canone d'affitto commisurato all'aumento del valore del fondo. Il locatario ha la facoltà di recedere dal contratto d'affitto qualora riesca a dimostrare che le opere di miglioramento hanno apportato al fondo modifiche tali per cui egli non è più in grado di sostenere il lavoro che le modifiche hanno apportato. In questo caso il locatario può recedere dal contratto ed ha diritto ad una buonuscita. Un caso in cui ciò può verificarsi è, ad esempio, un mutamento dell'ordinamento produttivo (per esempio da allevamento ad orticolo), tale per cui il lavoro necessario da parte dell'affittuario aumenta (o differisce in termini di professionalità richiesta) così tanto che quest'ultimo non riesce più ad espletarlo. Si definiscono, inoltre, piccoli miglioramenti quelli che vengono eseguiti dall'affittuario con il lavoro proprio e della propria famiglia e che non comportino trasformazioni dell'ordinamento produttivo, ma siano diretti a rendere più agevoli e produttivi i sistemi di coltivazione in atto. I piccoli miglioramenti, in deroga alle disposizioni dell'articolo 16, che prevede una procedura di comunicazione tra affittuario, proprietario e ispettorato agrario per la realizzazione dei grandi miglioramenti e di determinazione degli accrescimenti economici del valore del fondo, possono essere eseguiti, previa comunicazione da inviarsi al concedente, venti giorni prima della esecuzione delle opere, mediante lettera raccomandata con avviso di ricevimento, perché si tratti di piccolo affitto o di affittanza a coltivatore diretto<sup>25</sup>.

Il **diritto di ripresa** viene disciplinato dall'articolo 42 e dà la possibilità al concedente il fondo, a determinate condizioni, di rientrare in possesso del fondo stesso prima della scadenza naturale del contratto agrario. Il proprietario che voglia esercitare il diritto di ripresa deve:

- a) essere coltivatore diretto o soggetto ad esso equiparato;
- b) avere nella propria famiglia, al momento della intimazione della disdetta, almeno una unità attiva coltivatrice diretta di età inferiore ai cinquantacinque anni;
- c) obbligarsi nella disdetta a coltivare direttamente il fondo per un periodo non inferiore a nove anni ed a farlo coltivare direttamente, per lo stesso periodo, dai familiari eventualmente presi in

---

<sup>25</sup> Come richiamato, la legge distingue tra grande affitto (affittanza capitalistica) e piccolo affitto (o affitto a coltivatore diretto) in relazione all'apporto (o meno) di lavoro manuale da parte dell'imprenditore.

considerazione per la sussistenza della condizione di cui alla lettera b);

- d) non essere nel godimento, a qualsiasi titolo, di altri fondi che, con le colture in atto, possono assorbire più della metà della forza lavorativa sua e della famiglia.

Il Titolo II della legge 203 tratta della **conversione in affitto** dei contratti di mezzadria, di colonia parziaria, di compartecipazione e di soccida. Sono convertiti in contratto d'affitto i contratti associativi di cui si era trattato in precedenza, ossia la mezzadria, la colonia parziaria, la compartecipazione e la soccida. Entrambe le parti possono richiedere la conversione del contratto associativo in contratto di affitto a coltivatore diretto, che produce effetto dall'inizio dell'annata agraria (che inizia l'11 novembre) successiva alla comunicazione del richiedente. La conversione in contratto d'affitto non può essere fatta in due casi:

- Quando nella famiglia che coltiva il fondo non vi sia almeno una unità attiva che si dedichi alla coltivazione dei campi o all'allevamento del bestiame, di età inferiore ai sessanta anni;
- Quando il mezzadro, il soccidario o il colono dedichi all'attività agricola, nel podere o fondo oggetto del contratto, o in altri da lui condotti, meno dei due terzi del proprio tempo di lavoro complessivo.

Già nel 1982 le imprese di tipo associativo interessavano solo l'1,6% delle aziende.

La conversione del contratto associativo in contratto d'affitto non ha luogo anche in un altro caso, contemplato dall'articolo 31 della legge. Quando il fondo o il podere non costituisca una **unità produttiva idonea** alla formazione di un'impresa agricola, la conversione non può avvenire<sup>26</sup>. Gli aggregati che la legge dice di confrontare sono la PLV media, le spese variabili (Sv) e i Salari (Sa).

---

<sup>26</sup> Per unità produttiva idonea deve intendersi quella capace di assicurare, alla data della conversione, una produzione annuale media, dedotte le spese di coltivazione, escluse quelle di manodopera, pari almeno alla retribuzione annuale di un salariato fisso comune occupato in agricoltura, quale risulta dai patti sindacali vigenti nella zona.

Il fenomeno per cui le aziende agrarie non costituiscono unità produttive idonee è spesso legato alla polverizzazione delle aziende agricole, ossia alla eccessiva frammentazione in unità produttive di dimensioni assai ridotte (per questi aspetti si rimanda ai capitoli precedenti).

L'articolo 45 prevede la stipula di **patti in deroga** purché sottoscritti con l'assistenza di organizzazioni professionali che si fanno garanti dell'accordo. Le clausole che ricorrono più di sovente sono relative a:

- canone: è pattuito liberamente tra le parti, naturalmente maggiorato rispetto alle tabelle di equo canone (ora non più vigenti);
- durata: di solito 6-9 anni. L'affittuario, considerata la durata limitata, può essere incentivato a ricorrere a pratiche intensive con il risultato di influire negativamente sulla fertilità dei suoli. L'accordo, per questo, può prevedere l'impiego di colture intercalari e il rispetto degli avvicendamenti. Limita ovviamente le libertà di scelta dell'affittuario;
- norme di conservazione del suolo e forme di garanzia (deposito cauzionale);
- miglioramenti: spesso esclusi.

I contratti di affitto stipulati dopo l'entrata in vigore della legge ricorrono, in forma quasi esclusiva, all'articolo 45.

Vedasi a tal proposito anche la tabella sul confronto della SAU media, e dell'incidenza dell'affitto sulla SAU e sulle aziende riportata nel capitolo 3.

## 7 I regimi fiscale e previdenziale nel settore agricolo.

### Aspetti normativi ed esempi applicativi

Il carico fiscale del settore agricolo è decisamente inferiore a quello degli altri settori, giustificato da un'esigenza di riduzione dei costi a fronte di redditività spesso modeste (politica pubblica di incentivazione indiretta). Alcuni concetti erano già stati anticipati, laddove, esaminando la composizione dell'EGT, si era analizzata la componente tributi (Tr).

Le più rilevanti imposte dirette che colpiscono l'azienda agricola sono ICI, IRPEF e/o IRPEG (ora IRES)<sup>27</sup>. Tra le indirette l'IVA rappresenta l'imposta che genera all'erario il maggior gettito, non certamente per l'apporto del settore primario. Il presupposto per il pagamento dell'IVA è il trasferimento di un bene o di un servizio. In materia di agevolazioni, le più importanti sono quelle relative a: IRPEF, ICI e IVA.

In agricoltura esistono quattro regimi **IVA** applicabili agli imprenditori agricoli e contenuti nell'articolo 34 del D.P.R. n. 633/1972, prevede i seguenti regimi:

1. regime di esonero
2. regime speciale e semplificato;
3. regime ordinario.:

Il primo regime comporta l'esonero dal versamento dell'imposta e dagli obblighi documentali e contabili, compresa la dichiarazione annuale, per i produttori agricoli che hanno realizzato, nell'anno di esercizio, un volume d'affari non superiore a Euro 2.582,28 (precedenti 5 milioni lire), elevato a Euro 7.746,85 (precedenti 15 milioni di lire) per i produttori agricoli che esercitano la loro attività esclusivamente nei comuni montani con meno di 1.000 abitanti e nelle zone con meno di 500 abitanti ricomprese negli altri comuni montani individuati dai rispettivi regolamenti legislativi regionali. Se si superano i limiti, a partire dall'anno successivo, cessa l'applicazione del regime di esonero e si rientra nel regime speciale IVA per i produttori agricoli. Il volume d'affari deve essere costituito per almeno due terzi da

---

<sup>27</sup> ICI= Imposta Comunale sugli Immobili; IRPEF= Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche; IRPEG= Imposta sul Reddito delle Persone Giuridiche ; IRES= Imposta sul Reddito delle Società.

cessioni di prodotti agricoli compresi nella prima parte della tabella A allegata al DPR sull'IVA n. 633 del 1972.

Gli agricoltori che rientrano in tale regime sono esonerati:

- dal versamento dell'imposta;
- dagli obblighi di fatturazione, registrazione, liquidazione periodica;
- dall'obbligo di presentazione della comunicazione annuale e della dichiarazione annuale.

Devono, invece, conservare le fatture e le bollette doganali relative agli acquisti e alle importazioni

e le autofatture emesse dai clienti.

Il regime *semplificato* riguarda tutte le imprese agricole. Sino al 2005 era riservato alle aziende con volume d'affari compreso tra 2.582,28 Euro (elevabile a 7.746,85 Euro nei comuni montani con meno di 1.000 abitanti o centri abitati con meno di 500) e 20.658,28 Euro, costituito per almeno 2/3 dalla cessione di prodotti agricoli del fondo. Il regime è ora esteso a tutte le imprese, indipendentemente dal fatturato. Si basa sul presupposto che l'IVA pagata sugli acquisti coincida con l'IVA sulle vendite. Alle cessioni dei prodotti (vendite), si applicano le aliquote ordinarie. Dall'ammontare dell'imposta così calcolata, viene ammesso in detrazione un importo risultante dall'applicazione delle percentuali di compensazione.

Le modalità di calcolo e gli obblighi sono riassunti nei punti che seguono:

- IVA sulle vendite: calcolata applicando le aliquote ordinarie previste in funzione del tipo di prodotto.
- IVA sugli acquisti: determinata applicando le percentuali di compensazione (quindi non si detrae l'IVA effettivamente pagata con gli acquisti).
- Esonero dalla registrazione delle fatture sia di acquisto che di vendita (solo conservazione).
- Esonero da liquidazioni e versamenti periodici.
- Dichiarazione annuale semplificata.
- Unico versamento IVA annuale pari alla differenza tra aliquota ordinaria e percentuale di compensazione corrispondente ad ogni prodotto agricolo.

Tabella 7.1: Percentuali IVA di compensazione

Percentuali IVA di compensazione		
Prodotti	Aliquota IVA	% di compensazione
Bovini vivi	10	7
Equini vivi	10	7,5
Suini vivi	10	7,5
Burro e formaggi	4	4
Cereali (frumento, mais, ecc)	4	4
Frutta e ortaggi	4	4
Latte fresco	10	9
Legname	20	2
Olio	4	4
Fiori recisi, piante...	10	4
Vini (compresi spumanti)	20	12,5

Sono ammessi a tali regimi (esonero, speciale e semplificato) i produttori agricoli in senso stretto, cioè i soggetti che esercitano individualmente o in forma associata le attività agricole previste dall'art. 2135 c.c. Sono ricompresi anche coloro che svolgono attività di: pesca in acque dolci; piscicoltura; mitilicoltura; ostricoltura; coltura di altri molluschi e crostacei; allevamento di rane, indipendentemente dalla natura giuridica adottata. Possono applicare i regimi in esame anche le cooperative, loro consorzi, associazioni e loro unioni che effettuano cessioni di beni prodotti dai soci, associati o partecipanti nello stato originario o previa manipolazione e trasformazione.

Il conferimento di prodotti agricoli dal socio alla cooperativa o ad un'associazione tra produttori al fine della successiva rivendita sono considerate cessioni di beni.

Pertanto, le suddette operazioni:

- rilevano ai fini Iva;
- sono soggette a fatturazione (o autofatturazione);
- costituiscono volume d'affari per il socio.

Per le attività dirette alla produzione di beni e alla fornitura di servizi di cui al terzo comma dell'articolo 2135 del codice civile è previsto un regime particolare nell'articolo 34 bis del D.P.R. n. 633/1972.

In base a tale norma l'Iva viene determinata riducendo l'imposta relativa alle operazioni imponibili in misura pari al 50% del suo ammontare, a titolo

di detrazione forfetaria dell'imposta afferente agli acquisti ed alle importazioni.

Il regime speciale di detrazione previsto dall'articolo 34 bis non può essere applicato alle cessioni di prodotti diversi da quelli elencati nella tabella A, parte I, allegata al DPR n. 633/1972, in quanto incompatibile con la normativa comunitaria.

Pertanto, tale regime si applica soltanto alle attività di fornitura di servizi svolte "mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata" (Cfr. Circ. 16 febbraio 2005, n. 6/E).

Nel regime *ordinario* il calcolo dell'IVA da versare, come per le imprese commerciali, è ottenuto detraendo l'IVA sugli acquisti all'IVA sulle vendite. Sono previsti tutti gli adempimenti contabili IVA. Tutte le imprese possono optare per questo regime, indipendentemente dal loro volume d'affari (l'opzione dura anche in questo caso almeno un triennio).

#### Esempi

Azienda agraria di allevamento con vendite di bovini pari a 20.000 euro e acquisti pari a 10.000 (IVA 10%)

#### Regime ordinario

IVA a debito (su vendite) $20.000 \times 10\%$	2.000
IVA a credito (su acquisti) $10.000 \times 10\%$	<u>1.000</u>
IVA da versare	1.000

#### Regime speciale e semplificato

IVA a debito (su vendite) $20.000 \times 10\%$	2.000
% detrazione 7,5% $20.000 \times 7,5\%$	<u>1.500</u>
IVA da versare	500

Anche:  $20.000 \times (10 - 7,5)\%$

Azienda con vendite cereali pari a 10.000, acquisti pari a 3.000 (IVA 4%)

Regime ordinario

IVA a debito (su vendite) 10.000x4%	400
IVA a credito (su acquisti) 3.000x4%	<u>120</u>
IVA da versare	280

Regime speciale e semplificato

IVA a debito (su vendite) 10.000x4%	400
% detrazione 4 % 10.000x4%	<u>400</u>
IVA da versare	==

Anche  $10.000 \times (4-4)\%$

Azienda con vendite legname pari a 50.000, acquisti pari a 30.000 (IVA 20%)

Regime ordinario

IVA a debito (su vendite) 50.000x20%	10.000
IVA a credito (su acquisti) 30.000x20%	<u>6.000</u>
IVA da versare	4.000

Regime speciale e semplificato

IVA a debito (su vendite) 50.000x20%	10.000
% detrazione 2% 50.000x2%	<u>1.000</u>
IVA da versare	9.000

Anche  $50.000 \times (20-2)\%$

Si ricorda che, per quanto riguarda l'**IRPEF** il calcolo delle imposte non è basato sulle risultanze contabili, ma deriva dai redditi fondiari (domenicale e agricolo). Il primo spetta al proprietario del fondo, il secondo al conduttore come remunerazione dell'attività gestionale e imprenditoriale. Il reddito domenicale è la rendita del proprietario fondiario indipendentemente dal fatto che sia o meno percepita, il reddito agrario è il profitto di chi conduce

l'azienda. Sono entrambi calcolati applicando le tariffe d'estimo. Il passaggio da un'impresa individuale a una società di persone o di capitali comporta una differente determinazione del un reddito imponibile: dalle rilevazioni del catasto alle evidenze di bilancio, con pesanti ripercussioni in termini di carico fiscale. Base per il calcolo del reddito dominicale ed agrario sono la rendita catastale, ossia la rendita del fondo derivata dagli estimi catastali, e il coefficiente di moltiplicazione, stabilito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze, diverso per redditi dominicali e agrari. Da ricordare sono le detrazioni previste per le imprese con una soglia di reddito inferiore ai 22 mila euro.

Si avrà pertanto:

Reddito dominicale = Rendita catastale x coefficiente di rivalutazione x  
coefficiente moltiplicativo reddito dominicale x superficie

Reddito agrario = Rendita catastale x coefficiente di rivalutazione x  
coefficiente moltiplicativo reddito agrario x superficie

Esempio

Reddito dominicale risultante dal catasto	500	
Rivalutazione	80%.500.80%	= 400
Reddito imponibile	500+400	= 900

Come più volte sottolineato, i coefficienti moltiplicativi applicati sono generalmente diversi per il reddito agrario e per il reddito dominicale. Volendo privilegiare il lavoro rispetto il capitale, i coefficienti agrari saranno definiti di importo più basso rispetto quelli utilizzati per la determinazione del reddito dominicale. Oltre che per decisioni delle autorità pubbliche, le rendite sono soggette a variazioni anche in seguito al cambiamento dell'ordinamento produttivo. L'imprenditore, nel momento in cui lo modifica, ne deve dare comunicazione al catasto, che provvede al cambiamento della rendita. L'applicazione della nuova rendita avviene da subito nel caso in cui la rendita precedente sia inferiore a quella nuova. Nel caso contrario, ossia di rendita inferiore alla vecchia, il catasto suggerisce di continuare ad applicare i coefficienti precedentemente utilizzati sino ad avvenuta

registrazione della modifica di ordinamento. Sarà poi possibile chiedere un rimborso. Le manovre che l'ente pubblico può fare sui coefficienti moltiplicativi sono, di fatto, delle misure di politica agraria indiretta, in quanto costituiscono un modo per aumentare (o diminuire) il gettito che lo Stato introita dalle aziende agrarie e di (s)favorire il fattore terra piuttosto che il fattore lavoro.

Per quanto concerne il reddito agrario è prevista una specifica modalità di determinazione del reddito di impresa nei casi di:

- attività dirette alla produzione di vegetali - per le attività dirette alla produzione di vegetali, che eccedono i limiti del reddito agrario, in quanto esercitate tramite l'utilizzo di strutture fisse o mobili, anche provvisorie, con una superficie adibita alla produzione che eccede il doppio di quella del terreno su cui la produzione stessa insiste, il reddito relativo alla parte eccedente concorre a formare il reddito nell'ammontare corrispondente al reddito agrario relativo alla superficie sulla quale la produzione insiste in proporzione alla superficie eccedente;
- attività connesse - per le attività dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, valorizzazione e commercializzazione di prodotti diversi da quelli ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, il reddito è determinato applicando all'ammontare dei corrispettivi delle operazioni registrate o soggette a registrazione ai fini Iva, conseguiti con tali attività, il coefficiente di redditività del 15%;
- attività dirette alla fornitura di servizi - per le attività dirette alla fornitura di servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità, il reddito è determinato applicando all'ammontare dei corrispettivi delle operazioni registrate o soggette a registrazione ai fini Iva, conseguiti con tali attività, il coefficiente di redditività del 25%.

Per il pagamento delle imposte si farà riferimento ad un reddito o all'altro (o a entrambi) a seconda che si abbia una proprietà diretta coltivatrice (o altre forme di conduzione in proprietà) o un'affittanza. Nel primo caso, infatti, i

due redditi (agrario e dominicale) spettano al medesimo soggetto, che ricopre la figura sia proprietario del fondo, che di conduttore. Nel secondo, invece, il concedente il fondo pagherà le imposte sulla base del reddito dominicale, il cessionario (affittuario) sulla base del reddito agrario. Il fisco adotta proprie definizioni e proprie categorie per determinare quali attività siano o meno da considerare agricole. In generale, affinché si possa parlare di attività agricola, il fisco richiede l'esistenza del fondo. Per il Codice Civile questo elemento non è indispensabile, in quanto, ad esempio, l'attività di allevamento del bestiame è agricola anche in assenza del fondo. Il fisco, per contro, riconosce come attività agricola, quella attività in cui un'impresa di allevamento possiede (a qualsiasi titolo) un fondo capace, potenzialmente, di produrre almeno  $\frac{1}{4}$  dell'alimentazione necessaria al bestiame presente. Tutti i capi che superano tale limite non possono essere ricondotti all'attività agricola, ma devono rientrare nell'attività industriale e come tali sottoposti alla normale tassazione.

Un esempio può meglio chiarire la procedura fiscale. Supponiamo di avere un allevamento di 100 capi, ciascuno con un fabbisogno alimentare annuo pari a 10 unità di foraggio. Per poter considerare tutti i 100 capi come afferenti all'attività agricola l'impresa dovrebbe possedere un fondo capace di garantire un fabbisogno alimentare pari a 250 unità foraggiere. Se, ad esempio, le capacità (anche potenziali, non solamente effettive) del fondo sono pari a 200, significa che solo 80 capi potranno essere relativi all'attività agricola, mentre i rimanenti 20 dovranno rientrare tra l'attività industriale.

Le attività di trasformazione e manipolazione di prodotti propri sono considerate attività agricole e la tassazione rientra nel reddito agrario. La trasformazione e manipolazione di prodotti agricoli acquistati da terzi, purché compresi tra quelli indicati nel decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 19 marzo 2004, è considerata come attività agricola e quindi si applica la tassazione in base al reddito agrario, purché vi sia integrazione con i prodotti propri e sia rispettato il criterio di prevalenza; l'attività di mera commercializzazione, conservazione e valorizzazione di prodotti acquistati presso terzi determina, invece, reddito d'impresa.

Qualora non fosse soddisfatta la condizione della prevalenza, occorrerà distinguere il caso in cui l'attività connessa abbia ad oggetto beni che rientrano fra quelli elencati nel decreto ministeriale dal caso in cui riguardi beni diversi da questi ultimi.

Infatti, nella prima ipotesi opera la c.d. franchigia e, quindi, sono redditi agrari i redditi rivenienti dall'attività di trasformazione dei prodotti agricoli nei limiti del doppio delle quantità prodotte in proprio dall'imprenditore agricolo (o, nel caso di acquisti per un miglioramento della gamma, nei limiti del doppio del valore normale delle medesime); i redditi ottenuti dalla trasformazione delle quantità eccedenti devono, invece, essere determinati in base alle regole in materia di reddito d'impresa.

Nel caso in cui l'attività di trasformazione o manipolazione riguardi beni che non rientrano fra quelli elencati nel citato decreto ministeriale, non essendo soddisfatto il requisito della prevalenza, l'intero reddito prodotto costituisce reddito d'impresa.

Dal punto di vista economico l'ICI può essere definita come strumento che penalizzando il fattore capitale, premia il fattore lavoro (è calcolata, infatti, sul valore degli immobili). La base imponibile per l'ICI sugli immobili agricoli si ottiene rivalutando il reddito dominicale risultante in catasto il primo gennaio di ciascun anno del 25% e moltiplicandolo per un coefficiente che nel biennio 2004-05 era pari a 75. Nel caso di coltivatori diretti e di imprenditori agricoli, purché iscritti negli appositi elenchi, l'aliquota stabilita dal Comune si applica su di una base imponibile determinata con una logica di piramide rovesciata applicando detrazioni decrescenti. Un calcolo specifico è, inoltre, previsto nel caso delle serre e da ricordare sono le esenzioni totali per i terreni agricoli localizzati nelle aree montane e in talune zone collinari.

I primi 25.822 € non sono tassati, poi, all'aumentare della base imponibile la detrazione diminuisce. I successivi importi, infatti, sino a 61.974,82 € prevedono un 70% di detrazione (l'imposizione fiscale è sul 30% del valore), per lo scaglione compreso 61.974,84 a 103.291,38 € la detrazione è del 50% (sul rimanente 50% si paga l'imposta) e tra i 103.291,39 e i 129.114,22 € la detrazione è del 25% (la tassazione è effettuata sul rimanente 75%). Al di sopra di detti importi le detrazioni cessano.

<b>IMPORTI</b>	<b>Detrazioni</b>
Sino a 25.822,84	Esente
Da 25.822,85 a 61.974,83	70%
Da 61.974,84 a 103.291,38	50%
Da 103.291,39 a 129.114,22	25%
Oltre 129.114,23	Nessuna detrazione

### Esempio

Calcolare l'ICI nel caso di conduzione diretta con reddito dominicale pari a 1.307,00 € (comprensivo già di aggiornamento), possesso al 100% e aliquota ICI del 4<sup>0</sup>/<sub>100</sub>

Determinazione della base imponibile: reddito dominicale x coefficiente 75

$$1.307,00 \times 75 = 98.025,00$$

La quota esente è pari a 25.822 €

Si avrà una detrazione al 70% sull'ICI calcolata sui successivi 61.974,82 €.

$$\text{Pertanto } 61.974,82 - 25.822,00 = 36.152,82\text{€}$$

A questa somma si applicherà l'aliquota del 4<sup>0</sup>/<sub>100</sub> sul 30%.  $36.152,82 \times 4^{0}/_{100} \times 30\% = 43,38 \text{ €}$

Sulla somma che supera i 61.974,82€ e fino ad arrivare alla base imponibile ( $98.025,00 - 61.974,82 = 36.050,18$ ) si applicherà l'aliquota ICI al 50%. Cioè  $36.050,18 \times 4^{0}/_{100} \times 50\% = 72,10\text{€}$ . Il totale ICI da pagare sarà pertanto pari a  $43,38 \text{ €} + 72,10\text{€} = 115,48\text{€}$

Il regime **previdenziale**, applicato al settore con estremo ritardo, solo a partire dagli anni Cinquanta, ha abbondantemente recuperato tale distacco, se considerato nei suoi numerosi aspetti privilegiati (confronto prestazioni controprestazioni è decisamente a vantaggio del settore). La base imponibile per i lavoratori autonomi (coltivatori diretti, imprenditori a titolo principale, altre figure equiparate) è calcolata moltiplicando il reddito convenzionale giornaliero (sempre sottostimato) stabilito con decreto ministeriale. A questo si applicano delle aliquote che oscillano attorno al 20%, comunque e sempre inferiori a quelle vigenti in altri comparti. Sono, inoltre, previste particolari agevolazioni per i giovani (età inferiore a 21 anni) e per i territori montani e svantaggiati. Le aliquote sono basse anche

nel caso di lavoratori dipendenti pur con una tendenza verso un generale allineamento. Anche in questo ambito sono previste riduzioni contributive nei territori montani e svantaggiati.

## 8 L'analisi dell'efficienza

### 8.1 Tipologie e strumenti

In materia di efficienza aziendale, devono essere ricordati due concetti: efficienza tecnica ed efficienza economica. Si parla di efficienza tecnica di un processo produttivo quando non esiste un altro processo produttivo che consenta di produrre almeno un output maggiore a parità di input, ovvero che consenta di ottenere lo stesso output con minor impiego almeno di un input. Per efficienza economica si intende, di norma, la massimizzazione del profitto, ovvero la massimizzazione dei ricavi e la minimizzazione dei costi. Mentre a un miglioramento nell'efficienza tecnica corrisponde sempre un miglioramento dell'efficienza economica, non sempre l'efficienza economica (in aumento o in diminuzione) influisce sull'efficienza tecnica.

Gli strumenti di analisi dell'efficienza aziendale fanno riferimento a:

- Bilancio economico consuntivo (in termini di PLV)
- Indici di efficienza aziendale
- Analisi di bilancio, flussi, ecc.
- Altri (Farrell...)

Il primo strumento è il bilancio consuntivo, che non deve essere inteso ovviamente nel senso civilistico del termine (con Conto Economico e Stato Patrimoniale), ma nel senso di bilancio economico, cioè di PLV (meglio ETG). Lo strumento si avvale del confronto in due o più momenti dell'EGT, per vedere quali elementi siano mutati e le ragioni delle variazioni. Per esempio, supponiamo di avere un'azienda Alfa con una PLV del tipo:

$$PLV_1 = 8$$

$$PLV_2 = 10$$

$$PLV_3 = 12$$

.....

$$PLV_n = 20$$

Con 1, 2...n = tempo

Dal lato dei ricavi è possibile asserire che vi è stato un aumento. Dal lato dei costi si tratterà di confrontare le varie componenti (Sv, Q, Tr, ecc) e di

vedere come queste siano variate nel corso del tempo e ricercare nelle diverse componenti le cause dell'efficienza o dell'inefficienza.

Il secondo strumento è rappresentato dagli indici, che possono essere distinti in: semplici, complessi e di Cosentino. Questi indici non vengono mai utilizzati a livello di singola azienda, ma a livello di gruppi di imprese. I semplici (strutturali ed economici) sono indici analitici, mentre quelli complessi sono indici sintetici. Gli indici complessi sono degli indici generali e si basano, essenzialmente, sulla determinazione di valori standard. In tutti i casi il valore che ottengo dagli indici è rapportato all'unità (maggiore, inferiore o uguale a uno). Si dice che un'azienda è tanto più efficiente quanto più l'indice relativo all'aspetto in esame si avvicina (o supera) all'unità. Al contrario, tanto più il valore dell'indice si allontana dall'unità e si avvicina allo zero, tanto più l'azienda è inefficiente. Pertanto, un indice con valore compreso tra 0 e 1 è spia di un'azienda inefficiente.

La misura dell'efficienza attraverso l'analisi di bilancio riguarda le aziende agricole costituite in forma societaria e le metodologie applicate poco si discostano da quelle delle imprese di altri settori. Alcuni indici vanno elaborati nel caso di imprese cooperative dove a emergere deve essere il rapporto socio impresa cooperativa, piuttosto che la redditività (soprattutto del capitale sociale).

Tra le altre metodologie di analisi si ricorda quella di Farrell che si caratterizza per un approccio assai complesso e difficilmente applicabile, se non alla generalità, ad un numero consistente di realtà imprenditoriali.

Il primo passo per poter condurre un'analisi di efficienza è quello di avere un gruppo preselezionato di aziende. Il questionario è lo strumento di rilevazione delle informazioni necessarie alla costruzione degli indici. Non essendoci, infatti, bilanci o altri documenti dai quali reperire le informazioni, l'indagine campionaria è l'unica strada percorribile. Il primo passo, quindi, è la formulazione dei questionari e l'individuazione di un numero piuttosto elevato di aziende cui sottoporre il questionario. Se si ottiene un gruppo di almeno 20 aziende che rispondono a tutte le domande e che presentano le

caratteristiche richieste, si ha un **gruppo rilevante**. Le verifiche empiriche hanno dimostrato, del resto, la non validità di analisi compiute su di un numero inferiore di aziende. Nella gestione dei questionari si deve considerare che, per avere un gruppo di almeno 20 aziende omogenee, si dovranno sottoporre al questionario molte più aziende, almeno una cinquantina, in quanto molti questionari non potranno essere utilizzati per incompletezza delle informazioni o per difformità. I passi logici possono essere così schematizzati:

1. rilevazione dei dati strutturali, tecnici ed economici delle aziende attraverso un questionario;
2. formazione di un gruppo omogeneo di imprese (almeno 20), per simili caratteristiche esogene e differenti caratteristiche endogene;
3. scelta di un parametro e classificazione delle aziende in posizione di testa, centro e coda;
4. costruzione di uno schema logico ed individuazione degli indici;
5. applicazione degli indici alle aziende;
6. analisi dei risultati (per gruppo e per singola azienda).

Il questionario dovrà essere formulato in tre sezioni: strutturale, tecnica, economica. Nella scelta del gruppo omogeneo di imprese bisognerà tener conto della necessità di avere, all'interno delle aziende scelte, determinate **caratteristiche esogene** (di lungo periodo, che non possono essere modificate nel breve periodo) ed **endogene** (di breve periodo, che possono essere modificate nel breve). Le caratteristiche esogene, poiché non modificabili nel breve periodo, devono essere il più possibile simili (ad esempio stesse dimensioni aziendali, stessa fascia altimetrica, uguale disponibilità di acqua, ecc.); le caratteristiche endogene (canale di commercializzazione, diversa distribuzione delle colture, ecc.), invece, in quanto modificabili nel breve periodo, devono essere il più possibile diverse. Per ciascuna azienda si costruirà l'EGT, ottenendo la PLV e i risultati intermedi (PN, RN, RLav, ecc.). La terza fase consisterà nella scelta del parametro per classificare le nostre aziende. I parametri utilizzabili potranno essere, ad esempio, PN/ha, RN/ha (in termini di SAU o di ST). Come già detto il calcolo dell'indice restituirà un valore che sarà

rapportato all'unità. Trovato poi il valore intermedio, si posizioneranno le aziende al di sopra e al di sotto, secondo i rispettivi valori degli indici, ottenendo le aziende di testa e di coda. Quelle di centro vengono dette intermedie.

Esempio:

Scegliamo come indice PN/SAU e supponiamo di avere n aziende con i seguenti dati relativi al parametro scelto.

Azienda 1      PN/SAU = 3.300

Azienda 2      PN/SAU = 3.700

Azienda 3      PN/SAU = 2.800

Azienda 4      PN/SAU = 2.500

Azienda 5      PN/SAU = 2.900

.....

...

Azienda n      PN/SAU = 2.300

Calcolato il dato medio relativo al valore del parametro, che supporremo pari a 3.040, si calcoleranno gli indici, rapportando il valore del parametro PN/SAU di ciascuna azienda al valore medio. Si avrà pertanto:

Azienda 1       $3.300/3.040 = 1,08$

Azienda 2       $3.700/3.040 = 1,22$

Azienda 3       $2.800/3.040 = 0,92$

Azienda 4       $2.500/3.040 = 0,82$

Azienda 5       $2.900/3.040 = 0,95$

.....

.....

Azienda n       $2.300/3040 = 0,76$

L'azienda 2 è l'azienda di testa, ovvero l'azienda maggiormente efficiente, mentre l'azienda n è l'azienda di coda, ovvero quella meno efficiente. Le aziende efficienti, ovvero quelle con indice superiore all'unità sono la 1 e la 2, mentre le altre sono tutte inefficienti, in quanto il valore dell'indice è inferiore all'unità.

A questo punto non sono ancora chiari i motivi per cui le aziende di testa sono tali e, soprattutto, non si sono ancora capite le ragioni dell'inefficienza delle aziende di coda. E' necessario, pertanto, costruire uno schema logico che, a partire dal parametro usato, individui le motivazioni possibili delle inefficienze. Costruire lo schema logico vuol dire appunto esplorare le cause dell'inefficienza, capire quale caratteristica endogena può essere migliorata: potrebbe essere il canale distributivo scelto, oppure la distribuzione di superficie, la bassa produttività.

Se  $PN/SAU$  è inferiore alla media, allora:

$$PN = PLV - (Sv + Q + Tr)$$

dividendo ambo i membri per la SAU si ottiene:

$$PN/SAU = PLV/SAU - (Sv/SAU + Q/SAU + TR/SAU)$$

Le cause possibili dell'inefficienza possono essere rilevate in un rapporto tra le spese variabili e la SAU ( $Sv/SAU$ ) superiore alla media (quindi una componente di costo superiore alla media), oppure un rapporto fra la PLV e la SAU ( $PLV/SAU$ ) inferiore rispetto alla media (cioè ricavi superiori alla media). Se il problema è nel rapporto  $PLV/SAU$  il problema potrebbe essere nell'ordinamento produttivo, oppure nelle rese, oppure, ancora, nei prezzi.

### Esempio

Prendiamo in considerazione il parametro  $RN/UL$ , che fa registrare, per l'azienda in esame, un valore pari a 8.500. Se la media del gruppo è inferiore, per esempio 8.100, l'azienda sarà compresa tra quelle di testa e l'analisi prevede metodi o strumenti di confronto per un suo ulteriore miglioramento. Se, invece, la media è superiore, supponiamo 9.200, allora bisogna continuare l'analisi e prendere in esame un altro parametro, ad esempio  $RN/SAU$ .

Tabella 8.1: Analisi efficienza

Parametro	Azienda $\alpha$	Media gruppo	Indici Azienda $\alpha$
RN/UL	8.500	9.200	0,92
		8.100	1,05
RN/SAU	1.200	1.100	1,09
		1.500	0,80
PLV/SAU	2.500	2.300	1,09
		2.600	0,96

Se la media del gruppo per questo parametro è inferiore al valore assunto dalla nostra impresa (ad esempio un valore di 1.200 contro una media di 1.100), allora il problema sta nelle UL. Se, invece, la media è superiore (per esempio 1.500), allora l'analisi dovrà considerare altri fattori, ad esempio, PLV/SAU, per l'azienda  $\alpha$  pari a 2.500. Se la media è inferiore (ipotesi 2.300), allora bisognerà indagare le spese varie Sv/SAU, mentre se la media è superiore il problema potrà dipendere o dall'ordinamento produttivo, o dalle rese, o dai prezzi.

## 8.2 *Indici semplici, complessi e di Cosentino. Aspetti teorici ed esempi applicativi*

Gli indici semplici si dividono in: economici e di struttura. I primi si caratterizzano, generalmente, per aver al numeratore un aggregato economico (PLV, RN, PN...). I secondi di struttura (SAU, ST, ecc.) Alcuni esempi significativi di **indici semplici economici** sono:

- RN/UL azienda  $\alpha$  / RN/UL media gruppo
- PLV/SAU azienda  $\alpha$  / PLV/SAU media gruppo
- PLV/UL azienda  $\alpha$  / PLV/UL media gruppo
- RN/SAU azienda  $\alpha$  / RN/SAU media gruppo
- SV/SAU azienda  $\alpha$  / SV/SAU media gruppo
- SV/UL azienda  $\alpha$  / SV/UL media gruppo
- PN/SAU azienda  $\alpha$  / PN/SAU media gruppo

Gli **indici semplici di struttura**, come gli indici economici, fanno parte del metodo semplice di analisi dell'efficienza aziendale e riguardano aspetti tecnici della struttura aziendale.

Gli indici semplici di struttura maggiormente utilizzati sono:

- $SAU/UL$  azienda  $\alpha$  /  $SAU/UL$  media gruppo
- $Kf/ST$  azienda  $\alpha$  /  $Kf/ST$  media gruppo
- $Kd/SAU$  azienda  $\alpha$  /  $Kd/SAU$  media gruppo
- $Ka/SAU$  azienda  $\alpha$  /  $Ka/SAU$  media gruppo
- $SAU_{cv}/SAU$  totale azienda  $\alpha$  /  $SAU_{cv}/SAU$  totale media gruppo
- $SAU_{for}/SAU$  totale azienda  $\alpha$  /  $SAU_{for}/SAU$  totale media gruppo
- Capi adulti/ $SAU_{for}$  azienda  $\alpha$  / Capi adulti/ $SAU_{for}$  media gruppo
- Potenza trattrici/ $SAU$  azienda  $\alpha$  / Potenza trattrici/ $SAU$

### Esempio

Nelle colonne della tabella che segue sono riportati i parametri dell'azienda  $\alpha$  e quelli medi del gruppo. Il loro rapporto chiarisce, a differenti livelli, la situazione in termini di efficienza dell'azienda  $\alpha$ .

Dall'analisi degli indici di struttura si può osservare che l'azienda  $\alpha$  ha una produttività del lavoro inferiore rispetto al gruppo, in quanto il rapporto  $SAU/UL$ , se confrontato con quello medio, assume valori più bassi. La dotazione di capitale (di scorta e di esercizio) è inferiore alla media del gruppo, mentre la potenza delle trattrici è superiore. Dagli indici economici possiamo desumere che la resa per ettaro, ossia  $PLV/SAU$ , è inferiore alla media, così come  $RN/SAU$ . Il confronto con  $RN/UL$ , conferma che il problema aziendale non è solamente riconducibile alla  $PLV$  e alla sua composizione, ma anche al carico di lavoro (come già sottolineato in  $SAU/UL$ ), evidentemente, eccessivo.

Tabella 8.2: Analisi efficienza azienda  $\alpha$

Indici economici azienda $\alpha$ (espressi in €)			
	Dati aziendali $\alpha$	Media gruppo	Indici azienda $\alpha$
<b>struttura</b>			
SAU/UL	6	7,5	0,80
Kd/SAU	2.300	2.900	0,79
Ka/SAU	5.300	5.500	0,96
Potenza trattrici	7	5	1,40
<b>economici</b>			
PLV/SAU	2.000	2.300	0,87
PN/SAU	1.800	1.900	0,94
RN/SAU	650	700	0,93
RN/UL	3.000	3.900	0,77

Gli indici **complessi** si basano su valori standardizzati, ossia sul risultato che l'azienda, dati certi elementi, avrebbe raggiunto. Sono sempre indici sintetici, ma analitici. I principali indici complessi sono 3:

1. Ordinamento Produttivo IO
2. Produzione Unitaria IPU
3. Commercializzazione IC

IO è utile quando si vogliono evidenziare eventuali inefficienze nell'ordinamento produttivo, ovvero di destinazione colturale delle superfici; IPU si utilizza al fine di mettere in luce problematiche legate alle rese (non adeguate); IC, infine, quando il problema consiste nei metodi di commercializzazione adottati. I valori utilizzati in questo approccio sono valori standardizzati, indicati con l'asterisco. La standardizzazione consente di riportare alla "normalità" le variabili utilizzate.

L'indice di raccordo tra i semplici ed i complessi è dato da:  $\text{PLV/SAU azienda } \alpha / \text{PLV/SAU media gruppo}$ . Rappresenta, in un ipotetico schema logico, l'ultima fase discendente degli indici economici semplici. A partire da questo risultato, per avere risposte alle cause dell'inefficienza, è necessario ricorrere agli indici complessi, capaci di scomporre la PLV nelle componenti: destinazione delle risorse tra le differenti produzioni (ordinamento produttivo), quantità prodotte (rese produttive commisurate

alle proprie potenzialità) e prezzi ottenuti (commercializzazione). Si tratta di indici mirati all'efficienza della produzione di beni e si basano sull'osservazione che la PLV, composta da più produzioni, è il risultato di prezzi per quantità.

$$IO = \frac{PLV^* / SAU_{az.}}{PLV^* / SAU_{gruppo}} \approx 1$$

L'indice IO è rappresentato dalla PLV standardizzata per ha di SAU dell'azienda rapportata alla PLV standardizzata per ha di SAU del gruppo.

$$IPU = \frac{P^*Q / SAU_{az.}}{P^*Q^* / SAU_{az.}} = \frac{PLV}{PLV^*} \approx 1$$

L'indice IPU è rappresentato dalla PLV a prezzi standard e rese effettive dell'azienda rapportata alla PLV standardizzata dell'azienda

$$IC = \frac{PQ^*}{P^*Q^*} = \frac{P}{P^*} \approx 1$$

L'indice IC è rappresentato dalla PLV a prezzi effettivi e rese standard dell'azienda rapportata alla PLV standardizzata dell'azienda.

Questi indici complessi sono inoltre scomponibili fra colture e allevamenti.

Per IO si potrà pertanto avere:

- PLV standardizzata delle colture vendibili per ha di SAU colture vendibili dell'azienda / PLV standardizzata delle colture vendibili per ha di SAU colture vendibili del gruppo;
- PLV standardizzata degli allevamenti per ha di SAU foraggiere dell'azienda / PLV standardizzata degli allevamenti per ha di SAU foraggiere del gruppo;
- PLV standardizzata degli allevamenti per capo adulto dell'azienda / PLV standardizzata degli allevamenti per capo adulto del gruppo.

Per IPU si potrà avere:

- PLV degli allevamenti a prezzi standard e rese effettive dell'azienda / PLV degli allevamenti standardizzata azienda;
- PLV delle colture vendibili a prezzi standard e rese effettive / PLV delle colture vendibili standardizzata azienda.

Per IC si potrà avere:

- PLV delle colture vendibili a prezzi effettivi e rese standard dell'azienda / PLV delle colture vendibili standardizzata azienda;
- PLV degli allevamenti a prezzi effettivi e rese standard dell'azienda / PLV degli allevamenti standardizzata azienda.

### Esempio

Si parta dall'osservazione di un basso RN/ha dell'azienda  $\alpha$ , molto lontano dall'efficienza e vicino alle aziende di coda. Utilizzando gli indici complessi, si individuino le cause dell'inefficienza.

Partendo dall'analisi di IO, si nota che il suo valore è pari a 0,67. Disaggregando l'indice in colture vendibili e foraggiere, si rileva che il primo è pari a 1,09 e, pertanto superiore agli indici delle aziende di testa. IO della SAU foraggiata è, per contro, pari a 0,36. Si può dunque affermare che la destinazione delle superfici non è stata fatta secondo metodi di efficienza. Prendendo poi in considerazione IPU, al fine di verificare se un cattivo risultato nelle rese influenza RN/ha, si osserva che è pari a 1,00, allontanando eventuali dubbi sulla produttività per unità di superficie. IC, per concludere, è inferiore persino all'indice delle aziende di coda, quindi esiste un problema di commercializzazione, sia nelle colture vendibili (IC vendibili inferiore IC aziende di coda), sia negli allevamenti. In generale, se sono bassi gli indici IC e IO si dovrà modificare l'ordinamento produttivo e/o aumentare i prezzi (cambiando, ad esempio, il canale di commercializzazione o introducendo alcune trasformazioni alle materie prime prodotte) mentre se è basso IPU si dovrà rendere maggiormente efficiente l'uso dei fertilizzanti, oppure risolvere un problema di alimentazione non appropriata del bestiame.

## Esempio

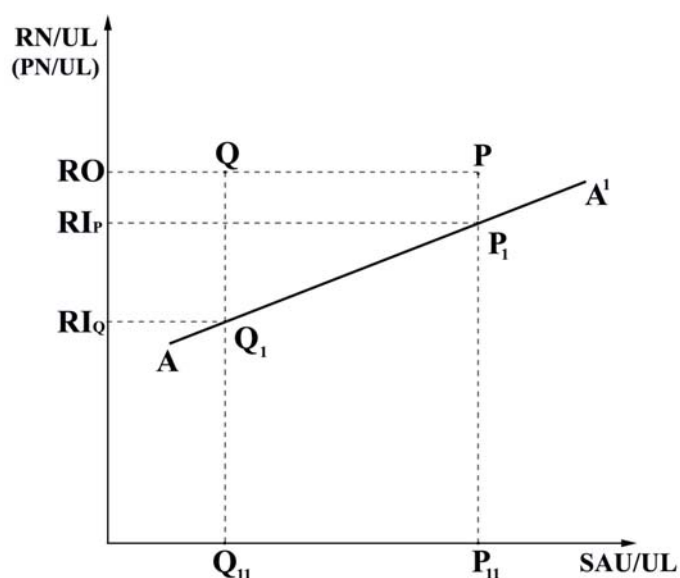
	<b>Coda</b>	<b>Intermedie</b>	<b>Testa</b>	<b>Azienda <math>\alpha</math></b>
<b>RN/ha</b>	58.000	131.000	210.000	88.000
<b>IO</b>	0,93	0,94	1,26	0,67
<b>IO vendibili</b>	0,88	1,00	1,08	1,09
<b>IO SAUF</b>	0,93	0,93	1,24	0,36
<b>IO capo adulto</b>	1,00	0,98	1,11	1,23
<b>IPU</b>	0,76	0,98	1,04	1,00
<b>IPU vendibili</b>	0,82	0,96	1,18	1,22
<b>IPU allevamenti</b>	0,72	1,00	1,07	0,97
<b>IC</b>	0,80	0,98	1,01	0,70
<b>IC vendibili</b>	0,85	1,00	1,15	0,80
<b>IC allevamenti</b>	0,75	0,96	0,87	0,75

### **Indici di Cosentino**

Anche per Cosentino è necessario individuare i dati tecnici economici e strutturali di almeno 20 aziende (gruppo omogeneo rilevante). Per poter applicare il metodo di Casentino, tuttavia, le aziende devono avere lo stesso ordinamento produttivo e devono essere escluse le aziende con eccessiva dotazione di risorse in materia di capacità professionale e di mezzi finanziari. Le caratteristiche endogene (modificabili nel breve periodo) devono essere il più possibile diversificate, mentre quelle esogene il più possibile uguali. Pertanto caratteristiche come capacità professionale di un singolo imprenditore al di sopra della media fanno sì che si debba escludere quell'azienda dal gruppo. Una volta individuato il campione omogeneo, si rileva un parametro, ad esempio RN/UL (PN/UL; RN/SAU; PN/SAU), parametro che, per Cosentino, è funzione di costi variabili (CV), costi fissi (CF) ed altre componenti ( $\epsilon$ ). La relazione pertanto è la seguente

$$RN/UL = f(CF + CV) + \epsilon$$

Attraverso il procedimento dell'interpolazione, si ottiene una retta interpolante che descrive la relazione tra il parametro scelto (nel nostro caso RN/UL) e i fattori produttivi. In quest'ottica, la retta interpolante assume lo stesso significato e le stesse finalità della standardizzazione di PLV, P e Q negli indici complessivi. Su uno stesso diagramma, poi, avente in ascissa SAU/UL e in ordinata il parametro osservato (RN/UL), si rappresenta la retta interpolante e il dato osservato delle aziende. Se il risultato (RO) sta sopra alla retta interpolante allora l'azienda considerata è efficiente mentre se sta sotto è inefficiente.



Si supponga di avere due aziende, Q e P, che realizzano lo stesso RN/UL rispettivamente (pari a Q e P), pur avendo valori diversi di SAU e UL. Secondo la retta interpolante il risultato che le aziende avrebbero dovuto raggiungere è rappresentato da Q<sub>1</sub> e P<sub>1</sub> (reddito interpolato). Si osserva che l'azienda Q ha una gestione più efficiente dei fattori produttivi (pur essendo meno dotata ha uno stacco superiore e pari a  $Q - Q_1$ ), ma, probabilmente, non raggiungerà performance migliori, in quanto già al di sopra delle proprie capacità. Q, invece, strutturalmente più solida, può ottenere più facilmente risultati migliori ( $P - P_1$ ). Partendo da queste considerazioni (separazione tra capacità gestionale e dotazione strutturale), Cosentino elabora tre indici di efficienza:

1. Efficienza rispetto alla propria scala produttiva;
2. Efficienza rispetto alla scala produttiva più favorevole;
3. Efficienza assoluta.

Il primo indice (efficienza rispetto alla propria scala produttiva) rappresenta la differenza nell'azienda fra reddito osservato (RO) e reddito interpolato (RI). Il loro rapporto misura l'efficienza gestionale ( $E_G$ ). RI rappresenta, infatti, il risultato che, considerate le dotazioni, l'impresa in condizioni di normalità può raggiungere, RO quanto effettivamente realizza.

$$E_G = RO/RI \geq 1$$

Come per gli altri indici, anche per quelli di Cosentino, l'unità funge da spartiacque fra le aziende efficienti o meno. Se  $E_G$  è superiore all'unità allora l'azienda è efficiente dal punto di vista della gestione, mentre se inferiore all'unità allora l'azienda denota problemi. Con questo indice si possono pertanto confrontare due o più aziende dal punto di vista dell'efficienza gestionale.

Il secondo indice (efficienza rispetto alla scala più favorevole) è dato dal rapporto fra il reddito interpolato (RI) e il reddito interpolato massimo (RI<sub>max</sub>). E' un indice di efficienza strutturale ( $E_S$ ) e misura, a livello di dotazione strutturale, quanto l'azienda in esame è lontana dalla migliore.

$$E_S = RI/RI_{max} \leq 1$$

Il valore di  $E_S$  è pari, al massimo, ad uno ed è raggiunto solo dall'azienda con le strutture migliori. Tutte le altre hanno valori inferiori all'unità.

Il terzo indice è l'indice di efficienza assoluta ( $E_A$ ). E' un indice che combina i due precedenti (efficienza gestionale e strutturale) e che deriva dal prodotto di  $E_G \times E_S$ .

$$E_A = E_G \times E_S = RO/RI \times RI/RI_{max} = RO/RI_{max}$$

Nella formulazione degli indici, Cosentino mirava all'individuazione di una metodologia utilizzabile, non solo per misurare l'efficienza o inefficienza, ma anche per l'individuazione delle imprese che potevano accedere ai benefici comunitari. Per lunghi anni (e in alcuni specifici interventi è ancora richiesto) l'Unione europea ha stratificato le aziende in tre tipologie sulla base del reddito comparabile (poi reddito di riferimento) da lavoro. Condizione necessaria per l'ottenimento dei contributi comunitari era il mancato raggiungimento del reddito comparabile con gli altri settori prevalenti nella zona per almeno una o due unità lavorative aziendali (RO) o del reddito di riferimento (RR). Condizione, questa, necessaria, ma non sufficiente. L'impresa doveva dimostrare, poi, che, con opportuni investimenti, avrebbe incrementato la sua redditività e, nello specifico, innalzato il proprio reddito da lavoro ad un livello non inferiore al reddito comparabile. Le tre tipologie dunque risultavano:

1. imprese che avevano raggiunto il reddito comparabile: non finanziabili, in quanto già efficienti;
2. imprese che non avevano raggiunto il reddito comparabile, ma che, indipendentemente dai nuovi investimenti, non sarebbero riuscite mai a raggiungerlo; quindi non finanziabili perché destinate ad essere sempre inefficienti;
3. imprese che non avevano raggiunto il reddito comparabile, ma che potevano raggiungerlo se opportunamente supportate. Una categoria ammessa al finanziamento.

Gli indici di efficienza di Cosentino aiutano a selezionare le imprese rapportando in un primo momento il reddito osservato al reddito comparabile. Se il risultato è un valore inferiore all'unità, l'analisi prosegue, in caso contrario, si abbandona. Il rapporto tra il reddito interpolato e il reddito comparabile deve essere superiore a uno, a dimostrazione del fatto che l'azienda ha le potenzialità per migliorare la redditività del lavoro. Il reddito comparato (o reddito di riferimento), dunque, rappresenta il reddito che l'Unione europea ritiene come livello soglia per l'efficienza.

$EG = RO/RC$  se  $>1$  non può essere ammessa ai finanziamenti

$ES = RI/RC$  se  $< 1$  non può accedere ai finanziamenti

In altre parole, se un'impresa ottiene un indice di efficienza gestionale inferiore ad uno ( $RO/RC < 1$ ) ed uno strutturale superiore all'unità ( $RI/RC > 1$ ), allora per l'Unione europea l'impresa potrà raggiungere il reddito comparabile (non ancora raggiunto) e sarà pertanto finanziabile.

### Esempio

Si prendano in esame 5 aziende per le quali si conoscono alcuni parametri riportati in tabella. Si calcolino gli indici di efficienza di Cosentino e si commentino i risultati sapendo che il reddito comparabile è pari a 16. RO e RI in milioni di Euro, UL impiegate e SAU/UL.

Aziende	RO	RI	UL	SAU/UL
A	15.3	13.2	1.8	0.44
B	14.2	15.7	2.8	0.66
C	15.8	18.7	2.2	0.7
D	15.4	14.1	2.3	0.91
E	17.2	17.3	1.8	0.92

Aziende	EG RO/RI	ES RI/RI <sub>max</sub>	EA RO/RI <sub>max</sub>	EAc RO/RC	ESc RI/RC
A	1.59	0.70	0.81	0,95	0,82
B	0.90	0.84	0.76	0,89	0,98
C	0.84	1.00	0.84	0,99	1,17
D	1.09	0.75	0.82	0,96	0,88
E	0.99	0.92	0.92	1,08	1,08

L'azienda con la migliore dotazione strutturale è l'azienda C. Il reddito effettivo più elevato (RO) è conseguito dall'azienda E, che utilizza "normalmente" le proprie disponibilità. Il reddito osservato e il reddito interpolato, infatti, quasi coincidono.

L'azienda A ha una gestione molto efficiente, in quanto il RO è maggiore del RI e il relativo indice di efficienza rispetto la gestione è maggiore dell'unità. Dal punto di vista strutturale, la situazione è meno favorevole, in quanto, avendo un reddito interpolato inferiore al reddito interpolato massimo, il relativo indice di efficienza strutturale è inferiore all'unità (0,70). In termini di efficienza assoluta l'azienda recupera, grazie alla benefica influenza dell'indice di efficienza gestionale. L'azienda B presenta una inefficienza gestionale (EG pari a 0,90) e, contemporaneamente, una inefficienza strutturale (ES = 0,84), inferiore comunque all'inefficienza strutturale dell'azienda A.

L'analisi può proseguire analizzando i valori degli indici.

Per quanto concerne il reddito comparabile, ammissibili al finanziamento (reddito osservato inferiore al reddito comparabile) risultano le aziende: A, B, C, D. Finanziabile è solo la C, unica delle quattro imprese a possedere le potenzialità per l'innalzamento del proprio reddito da lavoro, a un livello superiore a quello del reddito comparabile.

## Esempi

*Problema di rese.* Individuare gli indici più significativi e indicare le possibili soluzioni.

Gli indici più significativi sono:

Complessi:  $IPU < 1$

Cosentino:  $EG < 1$

Economici semplici tutti

Le possibili soluzioni possono essere:

- Rivedere i fertilizzanti utilizzati tenendo conto che la situazione di ottimo è data da  $Max (Rt-Ct)$  e  $RM = CM$  ( parte sui fertilizzanti);
- Controllare che le tecniche e i servizi aziendali siano effettuati in modo tale da garantire il principio del costo minimo e ottenere il massimo valore di trasformazione.

*Problema di commercializzazione.* Evidenziare gli indici di efficienza più significativi e individuare le possibili soluzioni.

Gli indici più significativi sono:

Complessi:  $IC < 1$

Cosentino  $EG < 1$

Indici economici:

$$\frac{RN / SAU_{az.}}{RN / SAU_{gruppo}} < 1$$

$$\frac{PN / SAU_{az.}}{PN / SAU_{gruppo}} < 1$$

Possibili soluzioni:

- Riconsiderare il canale di commercializzazione utilizzato;
- Effettuare o meno una trasformazione (aumento della quota dei servizi). Si deciderà in base alla massimizzazione del valore di trasformazione ( $Vt$ ).

Per concludere, vanno ricordate le limitazioni che l'analisi dell'efficienza effettuata con le metodologie esposte comporta. E' di breve periodo, le

caratteristiche esogene (vedi dimensione) devono essere il più possibile simili e questo impedisce l'individuazione di soluzioni a problematiche risolvibili solo in un arco di tempo medio-lungo. Se la metodologia (o metodologie) riesce a focalizzare i nodi delle aziende appartenenti alle categorie di coda e intermedie, nulla dice sulle modalità di miglioramento dell'efficienza delle aziende di testa. Non si è mai in presenza di situazioni di ottimo assoluto, ma sempre di ottimo relativo.

## 9 Problemi di scelte aziendali

### 9.1 Fertilizzanti e macchinari

I problemi di scelta aziendale sono strettamente legati ai metodi di pianificazione. Si distinguono, di norma, in due categorie: metodi di pianificazione globale (rimettono in discussione l'intera organizzazione aziendale, vedi il caso di modifica dell'ordinamento produttivo) e parziale (si modifica solo un aspetto dell'organizzazione). Tra i metodi di pianificazione si possono annoverare:

- Funzione di produzione a coefficienti flessibili;
- Funzione di produzione a coefficienti fissi;
- Bilancio economico preventivo;
- Bilancio programmatico;
- Programmazione lineare;
- Metodi non lineari di programmazione.

In questa sede saranno analizzati, in sintesi, alcuni criteri utili per l'ottimizzazione delle scelte e, nello specifico:

- a) Ottima combinazione dei fattori (come produrre);
- b) Ottima combinazione dei prodotti (cosa produrre);
- c) Ottimo livello di prodotto (quanto produrre).

Una problematica connessa alle scelte aziendali è quella relativa ai **mezzi di fertilizzazione** (qui trattato come metodo di pianificazione parziale). Esistono *fertilizzanti veri e propri* (concimi organici e chimici, ad esempio, disponibilità illimitata), ma anche *tecniche culturali* (disponibilità limitata) e *risorse aziendali* (disponibilità limitata) ai quali si ricorre per aumentare la produttività. Un esempio di tecnica culturale è l'aratura, o altre operazioni di tipo meccanico, disponibili in quantità illimitata e a costo esplicito, se acquisiti sul mercato, a disponibilità limitata se effettuati con i mezzi aziendali (scelta tra mezzi propri e mezzi di terzi). L'irrigazione del terreno è, ad esempio, un'operazione di fertilizzazione che ricade nella categoria delle risorse aziendali disponibili in quantità limitata e a costo implicito (disponibilità di acqua). I criteri di scelta, per i fertilizzanti disponibili in

quantità illimitata, fanno riferimento alla massima *differenza tra i ricavi totali e i costi totali* e alla legge dei rendimenti decrescenti.

Max differenza (Rt - Ct)      RM = CM

Per i fertilizzanti disponibili in quantità limitata e nel caso delle risorse aziendali il criterio di scelta è il massimo *valore di trasformazione* (Vt), ottenuto detraendo dai ricavi (Rt) i costi di trasformazione (Ct) dai quali si escludono i costi della materia prima.

Max Vt, dove  $Vt = Rt - Ct$

Nell'ipotesi delle tecniche produttive il criterio è quello del *minimo costo*, ottenuto confrontando il costo che l'imprenditore sosterebbe se si rivolgesse al mercato (esempio noleggio del macchinario) al costo interno (per l'elencazione dei costi si rimanda al problema della meccanizzazione). La scelta ricade nella soluzione che comporta il costo minore.

Esercitazione: si determini la distribuzione ottima di fertilizzante sapendo che il prezzo del prodotto è pari a 40 mila €, il costo del fertilizzante è pari a 28 mila €.

Dosi fertilizzante	Prodotto totale	Ricavo totale (Rt)	Costo totale (Ct)	Rt-Ct	Costo Marginale (CM)	Ricavo Marginale (RM)
-	50	2.000	-	2.000	700	-
25	80	3.200	700	2.500	700	1.200
50	120	4.800	1.400	3.400	700	1.600
75	150	6.000	2.100	3.800	700	1.200
100	175	7.000	2.800	4.200	700	1.000
125	185	7.400	3.500	3.900	700	400
150	190	7.600	4.200	2.600	700	200

Esercitazione suggerita: Si determini la distribuzione ottimale della risorsa acqua tra due colture (A e B), sapendo che la massima disponibilità di

acqua è di 4.000 mc, che il prezzo del prodotto A è di 20 mila € e del prodotto B di 5 mila €.

Rendimenti per dose di acqua	Volume acqua A	Prodotto A	Volume acqua B	Prodotto B
1	500	10	3.500	400
2	1.000	30	3.000	350
3	2.000	45	2.000	200
4	3.000	55	1.000	100
5	3.500	60	5.000	50

La **meccanizzazione** rappresenta un altro frequente problema connesso alle scelte aziendali. Il problema consta principalmente nella scelta tra l'acquisto e il noleggio del macchinario (anche leasing) ed è legato alla dimensione ottimale del macchinario in rapporto alla dimensione dell'azienda. Mentre l'acquisto è caratterizzato da costi fissi e costi variabili, il noleggio prevede solamente costi variabili.

Acquisto		Noleggio
Costi fissi (CF)	Costi variabili (CV)	Costi variabili (CV)
Ammortamento	Manutenzione <sup>28</sup>	Tariffa
Interesse	Carburante e lubrificante	
Assicurazione	Salario conducente	
Costo uso locale manodopera		

Nel caso del noleggio, l'unico costo (variabile) è la tariffa, che può essere espressa in:

- Tempo di utilizzo (ore, giorni, ecc.);
- Ettaro lavorato;
- Quantità trattata (quintali, tonnellate, ecc.).

<sup>28</sup> Per convenzione, si considera solo variabile, pur riconoscendo che in tale aggregato sono presenti sia componenti fisse che variabili.

Nel primo caso, **tariffa di noleggio a tempo**, si possono schematizzare i costi per verificare la convenienza all'acquisto piuttosto che al noleggio.

Acquisto  $CT = CF + CV$  (1)  
dove CT rappresenta il costo totale

Noleggio  $CV = cv \cdot h$  (2)  
dove CV rappresenta il costo variabile totale e cv il costo variabile per ora

Inserendo la (2) nella (1) si ottiene:

$$CT = CF + cv \cdot h$$

Dividendo ambo i membri per h, numero di ore, si ottiene un'espressione per il costo totale unitario.

$CT/h = CF/h + cv$   $CT/h = CTU$   
dove CTU rappresenta il costo totale unitario.

Pertanto si ha:

$$CTU = CF/h + cv$$

Indicata con T la tariffa orario del noleggio, il criterio di scelta fra acquisto e noleggio è determinato dalla seguente relazione:

$$CTU \leq T$$

Nel caso di **tariffa di noleggio per ettari o quintali**, il criterio di scelta può essere così schematizzato.

Si indichi con N gli ettari o i quintali e con  $R_e$  il rendimento orario della macchina, pari al rapporto fra gli ettari (o i quintali) e le ore lavorate.

$$Re = N/h$$

$$\text{Acquisto} \quad CF + CV \leq T \cdot N \quad (1)$$

$$\text{Noleggio} \quad CT \leq T \cdot N \quad (2)$$

Dividendo ambo i membri della (2) per N ed esplicitando i Costi variabili come prodotto fra i costi variabili per ora e il numero di ora si ottiene:

$$CF/N + cv \cdot h/N$$

Inserendo ora la relazione vista sopra, per cui si indica con Re il rapporto fra N e h, si ottiene:

$$CF/N + cv/Re \leq T$$

Da cui deriva la condizione  $CTU/Re \leq T$ , che rappresenta la condizione per cui l'acquisto è conveniente sul noleggio.

### Esercizio

Si determino, nel caso di macchinari per la raccolta cerealicola (su una superficie di 150 ettari) le componenti di costo e si stabilisca la condizione di convenienza dell'acquisto del macchinario rispetto il noleggio.

I dati a disposizione sono i seguenti:

Prezzo di acquisto dei macchinari (costo storico)	150.000€
Valore di recupero	20.000€
Ammortamento	10%
Interesse	6%
Assicurazione	0,5% del costo storico
Costo del carburante	12
Costo orario della manodopera	14
Costo orario della manutenzione	20

Rendimento orario della macchina	0,80 (ettari per ora)
Re	
Tariffa noleggio	170 per ettaro (caso 1) 220 per ettaro (caso 2)

Si determinano i costi fissi (CF)

Ammortamento contabile storico dell'ammortamento) per tasso di ammortamento	Valore netto (ossia costo al netto)	$(150.000-20.000) \cdot 10\%$	13.000
Interesse		$130.000 \cdot 6\%$	7.800
Assicurazione		$150.000 \cdot 0,5\%$	750
Uso locale		1.200	1.200
Totale costi fissi			22.750

Si determinano i costi variabili (CV)

Carburante	12
Manodopera	14
Manutenzione	20
Totale costi variabili	46 per ora

I dati a disposizione sono pertanto:

CF annui = 22.750

CV = 46 · h = cv

N = 150 ha

Re = 0,8

Il calcolo del CTU è dato da  $CF + cv/Re$

$$CTU \text{ per ettaro} = 22.750/150 + 46/0,8 = 209,2$$

Pertanto il parametro di confronto per il costo del noleggio sarà il costo totale unitario appena trovato. Nel primo caso (costo noleggio pari a 170 per ettaro) converrà il noleggio, mentre nel secondo (220 per ettaro) converrà l'acquisto (CTU inferiore costo noleggio per ettaro).

### Esercizio

Nel caso di un macchinario con costi fissi pari a 22.750 e costo orario del noleggio pari a 170: determinare il numero di ore affinché l'acquisto sia più conveniente del noleggio.

Si procederà al calcolo del numero di ore tali per cui l'acquisto e il noleggio sono indifferenti.

$CF/h+cv$  rappresenta la tariffa del noleggio

La condizione da verificare è la seguente:

$22.750/x + 46 = 170$ , dove  $x$  rappresenta il numero di ore tale per cui acquisto e noleggio siano economicamente indifferenti. La soluzione dell'equazione porta ad un valore dell'incognita pari a 183,46 ore. Pertanto, se il macchinario lavora più di 183,46 ore sarà conveniente l'acquisto, viceversa sarà conveniente il noleggio.

### *9.2 Scelta della combinazione produttiva*

Il problema della scelta della combinazione produttiva riguarda i fattori di scelta (che possono essere interni o esterni) e i gradi di libertà del decisore. Le due variabili sono inversamente correlate l'una all'altra.

Fattori di scelta	Interni	Risorse fisiche del terreno
		Dotazione di capitale fisso
		Lavoro
	Esterni	Mercato (domanda e offerta dei prodotti)
		Disposizioni comunitarie
		Servizi di assicurazione tecnica

I gradi di libertà del decisore possono di breve o di lungo periodo. Solitamente i gradi di libertà sono meno elevati nel breve che nel lungo periodo.

Le fasi dell'ottima combinazione produttiva possono essere così schematizzate:

1. individuazione del reddito massimo;
2. analisi delle risorse aziendali (SAU, acqua per l'irrigazione; lavoro; mezzi meccanici);
3. determinazione dei coefficienti tecnici (fabbisogno del fattore produttivo per unità di prodotto);
4. analisi delle possibili alternative;
5. verifica della fattibilità;
6. confronto reddito delle differenti alternative e scelta della combinazione produttiva.

La massimizzazione degli obiettivi può essere ricondotta a:

- massimizzazione del  $\pi$  (profitto = PLV - Costi totali);
- massimizzazione del RL (reddito lordo = PLV - Costi variabili, in un'ottica di breve periodo);
- massimizzazione del reddito netto, del reddito lordo, in un'ottica di lungo periodo.

Per l'analisi delle risorse aziendali si usa una funzione obiettivo che rappresenta tutti processi produttivi presenti in azienda come prodotto fra il

reddito lordo unitario del processo produttivo e il livello di produzione, che è incognito.

$$Z = C_1X_1 + C_2X_2 + \dots + C_nX_n$$

dove  $C_1$  rappresenta il reddito lordo unitario del processo produttivo 1 e  $X_1$  il livello dell'incognita di produzione 1.

La matrice dei coefficienti tecnici e dei vincoli è così rappresentata:

$$A_1 \geq a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n$$

$$A_2 \geq a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n$$

...

$$A_m \geq a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n$$

dove  $A_1$  è il primo vincolo,  $a_{11}$  è il coefficiente tecnico,  $x_1, x_2, x_n$  sono i vari processi produttivi, per esempio le diverse colture.

### Esercizio

Si supponga di dover determinare l'ottima combinazione produttiva fra due prodotti, barbabietole ed ortaggi, con l'obiettivo di massimizzare il RL, stanti due vincoli: il fabbisogno totale e il fabbisogno ottimale di lavoro.

	Barbabietole	Ortaggi
Reddito Lordo	358.000	535.000
Fabbisogno totale	1 ( $a_{11}$ )	1 ( $a_{12}$ )
Fabbisogno lavoro ottimale	40 ( $a_{21}$ )	700 ( $a_{22}$ )

La superficie massima è di 1 ettaro e il lavoro massimo (ottobre) è 560.

La funzione obiettivo sarà:

$$\max Z = 385x_1 + 535x_2$$

Matrice dei coefficienti tecnici e dei vincoli

$$A_1 \geq a_{11}x_1 + a_{12}x_2 \quad 1 \geq 1x_1 + 1x_2 \quad x_1 \geq 0$$

$$A_2 \geq a_{21}x_1 + a_{22}x_2 \quad 560 \geq 40x_1 + 400x_2 \quad x_2 \geq 0$$

### 9.3 Scelta nel caso di miglioramenti fondiari<sup>29</sup>

*I giudizi di convenienza sui miglioramenti fondiari: impostazione generale del problema di scelta*

I miglioramenti fondiari possono essere eseguiti da proprietario imprenditore, nel fondo di sua proprietà, oppure dall'imprenditore affittuario (o da altre figure di minore importanza) sul fondo altrui. Discuteremo principalmente dei problemi di scelta del primo tipo di imprenditore, facendo nel paragrafo successivo un cenno ai problemi di scelta del secondo.

Se prescindiamo per il momento dalle altre persone economiche, che possono essere eventualmente associate alla figura del proprietario imprenditore, dobbiamo ammettere che costui compie miglioramenti allo scopo di incrementare il reddito fondiario, formato come sappiamo dalla somma del beneficio fondiario e del tornaconto, oppure per accrescere il valore di mercato del fondo. Mentre in genere i miglioramenti fondiari hanno effetto positivo sul reddito fondiario, vi sono alcuni miglioramenti che non hanno significativi riflessi sul reddito ma hanno influenza favorevole sull'apprezzamento del fondo da parte degli eventuali acquirenti. Sono miglioramenti fondiari del primo tipo quelli che innalzano la produttività della terra (piantagioni, impianti irrigui, fabbricati per attività zootecniche o di trasformazione, ecc.) ovvero quelli che riducono i costi di esecuzione delle operazioni colturali (viabilità aziendale, livellamenti, drenaggi, ecc.); sono del secondo tipo invece gli investimenti che migliorano l'abitabilità del fondo cioè la costruzione o il riattamento della casa colonica, gli allacciamenti (alla rete idrica, elettrica, telefonica, ecc.), le recinzioni ed altri ancora. Come si vede, dal punto di vista delle scelte economiche dell'imprenditore agrario, sono decisamente più interessanti i primi che i secondi. I giudizi di convenienza sull'investimento fondiario viene espresso in base a criteri

---

<sup>29</sup> Capitolo tratto da Iacoponi Romiti, Edagricole, Bologna, 1996

diversi nei due casi. I miglioramenti fondiari, aventi influenza sul reddito fondiario, sono giudicati convenienti quando l'incremento di reddito fondiario, dato dalla differenza fra il reddito fondiario del fondo migliorato ( $Rf_t$ ) ed il reddito fondiario del fondo da migliorare ( $Rf_o$ ), risulta superiore, od al limite uguale, all'interesse calcolato attribuendo un tasso d'interesse ( $r_s$ ), ritenuto «soddisfacente» dall'imprenditore, al capitale investito nel miglioramento ( $K_t$ ). In simboli:

$$Rf_t - Rf_o \geq K_t \cdot r_s$$

I miglioramenti fondiari che influenzano principalmente il valore di mercato del fondo sono ritenuti convenienti quando l'incremento di tale valore supera il costo del miglioramento:

$$V_t - V_o \geq K_t$$

Quest'ultima formulazione del giudizio di convenienza ci consente di richiamare alcune definizioni, di concezione e uso prevalentemente estimativi, ma interessanti anche dal punto di vista economico. Alludiamo al concetto di *valore potenziale* e di *suscettività al miglioramento*. Il valore potenziale è dato dalla differenza tra il valore del fondo migliorato ed il costo del miglioramento e può essere interpretato come il valore di trasformazione del fondo da migliorare, in funzione del miglioramento previsto. La suscettività al miglioramento si ottiene per differenza tra il valore potenziale e il valore attuale del fondo; il miglioramento è conveniente quando la suscettività al miglioramento è migliore di zero:

$$V_p = V_t - K_t$$

$$S = V_p - V_o \geq 0$$

La conoscenza della suscettività offre inoltre il vantaggio di quantificare il beneficio economico che il proprietario-imprenditore potrà ottenere con l'investimento fondiario (si può così parlare di «suscettività» al miglioramento elevata, buona, modesta, nulla o negativa).

Il giudizio di convenienza dei miglioramenti, che riflettono il loro beneficio sul valore fondiario, non può essere espresso in termini di reddito, mentre al contrario quello sui miglioramenti influenti sul reddito può essere formulato in termini di miglioramento fondiario, mediante la capitalizzazione dei redditi fondiari «ante» e «post» miglioramento:

$$\frac{Rf_t}{r_t} - \frac{Rf_o}{r_o} \geq K_t$$

Quest'ultima formulazione del giudizio di convenienza ci consente alcune considerazioni di un certo interesse. Innanzitutto i due saggi di capitalizzazione sono quasi sempre diversi tra di loro e diversi dal saggio d'interesse «soddisfacente», da applicare al costo del miglioramento, e diversi anche dal «saggio di fruttuosità» del capitale investito, dato dal rapporto:

$$rf = \frac{Rf_t - Rf_o}{K_t}$$

Il saggio di interesse «soddisfacente» per il proprietario imprenditore è il saggio massimo che egli potrebbe ottenere investendo il capitale  $K_t$  in impieghi alternativi, sostanzialmente omogenei per rischiosità e durata, rispetto al miglioramento fondiario. Si tratta di un vero e proprio «saggio di opportunità» o «prezzo ombra» del capitale di proprietà dell'imprenditore. Attualmente è meno facile che nel passato individuare impieghi alternativi ed omogenei rispetto l'investimento fondiario. A causa dell'elevato ritmo dell'inflazione monetaria, infatti, i rendimenti normali dei titoli di Stato e delle cartelle fondiarie sono molto alti e non costituiscono pertanto un valido termine di paragone per gli investimenti fondiari, che notoriamente esplicano una redditività reale molto più bassa, essendo il loro valore capitale al riparo dall'erosione monetaria. Dall'altro canto il regime vincolistico vigente per le abitazioni ha tolto anche all'investimento edilizio la prerogativa di investimento alternativo rispetto a quello fondiario. Probabilmente oggi le alternative di impiego dei capitali in miglioramenti fondiari debbono essere circoscritte nell'ambito degli investimenti complessivamente possibili all'interno dello stesso settore agricolo

(aumento del capitale macchine e bestiame, accorpamento del fondo, acquisto di un'altra azienda agraria, costruzione e avviamento di impianti di trasformazioni dei prodotti agricoli, ecc.).

Il saggio di fruttuosità del capitale investito nel miglioramento fondiario è il risultato di un calcolo e non consente di esprimere alcun giudizio di convenienza se non viene confrontato con il saggio ritenuto soddisfacente.

La convenienza al miglioramento sussiste quando:

$$r_f \geq r_s$$

La riflessione che possiamo fare, riguardo i due saggi di capitalizzazione dei redditi fondiari, «ante» e «post» miglioramento ( $r_o$  e  $r_t$ ), si basa principalmente sul loro confronto diretto. Infatti  $r_t$  è maggiore di  $r_o$  quando la rischiosità della gestione del fondo migliorata è più elevata di quella relativa al fondo da migliorare: tale è il caso delle piantagioni arboree da frutto, dei fabbricati e dei manufatti ad uso zootecnico, delle serre, degli impianti irrigui (quando la trasformazione irrigua determina una profonda revisione dell'ordinamento produttivi), ecc.. Al contrario  $r_t$  è minore di  $r_o$  se il miglioramento fondiario attenua la rischiosità della gestione, vuoi perché le colture sono sottratte all'alea stagionale (irrigazione di soccorso), vuoi perché le lavorazioni possono essere più rapide e quindi più tempestive (livellamenti, drenaggi, ecc.). Il caso limite è rappresentato dai miglioramenti che aumentano soltanto i «comodi» del fondo: a parità (o quasi) del reddito fondiario, l'incremento del valore di mercato del fondo è per intero (o quasi) attribuibile alla diminuzione del tasso di capitalizzazione

<sup>30</sup>.

I tassi di capitalizzazione dei redditi fondiari «ante» e «post» miglioramento non hanno nessi significativi né con il tasso di fruttuosità del capitale ( $r_f$ ), né con il tasso di interesse «soddisfacente» ( $r_s$ ). Qualora si voglia esprimere il giudizio di convenienza in base al confronto tra il costo del miglioramento ed il valore ottenuto per capitalizzazione dell'incremento di

---

<sup>30</sup> Secondo la teoria estimativa, a rigore si deve procedere alla stima del più probabile prezzo di mercato del fondo non per capitalizzazione del reddito fondiario, ma del beneficio fondiario ordinario, di modo che la valutazione non sia influenzata da un profitto di impresa positivo o negativo.

reddito fondiario, dovuto al miglioramento ( $Rf_t - Rf_o$ ), si deve usare come saggio di capitalizzazione lo stesso tasso «soddisfacente»:

$$\frac{Rf_t - Rf_o}{r_s} \geq K_t$$

Infatti l'espressione sopra scritta consente di mettere sotto forma diversa il giudizio di convenienza già noto:

$$Rf_t - Rf_o \geq K_t \cdot r_s$$

Dopo aver discusso dei tassi di interesse e di capitalizzazione, illustriamo gli altri termini in giuoco. Il reddito fondiario si ottiene dal bilancio economico dell'impresa agraria nel modo seguente:

$$Rf = Plv - (Sv + Q + Tr + Sa + St + I)$$

Dobbiamo chiarire due aspetti molto importanti del bilancio: i redditi fondiari attribuibili al fondo, sia prima che dopo l'esecuzione del miglioramento, debbono scaturire in ogni caso da bilanci preventivi e globali. I due redditi fondiari ( $Rf_o$  e  $Rf_t$ ) si riferiscono a due condizioni diverse del fondo, ma sempre proiettate nello stesso periodo di tempo futuro, secondo l'orizzonte economico dell'imprenditore; non avrebbe significato, infatti, un confronto tra redditi che si riferiscono a tempi diversi (all'annata media di un periodo passato, nel caso del reddito fondiario del fondo non migliorato, e dall'annata media di un periodo futuro, per il reddito fondiario del fondo migliorato). Inoltre il bilancio preventivo deve essere un bilancio globale, e non parziale, perché l'esecuzione di un miglioramento fondiario, anche se tecnicamente riguarda una sola parte del fondo, determina quasi sempre modifiche più o meno profonde nella combinazione produttiva, che possono adeguatamente essere considerate soltanto con il bilancio globale. L'impianto di un frutteto, la trasformazione irrigua di una parte del fondo, la costruzione di una nuova stalla, ecc. solo apparentemente provocano modifiche di combinazioni e/o di intensità produttiva di carattere settoriale; in realtà, assorbendo risorse di lavoro maggiori o in tempi diversi, le nuove attività finiscono per influenzare l'intera combinazione produttiva del fondo.

Tutti i termini del bilancio preventivo possono, quindi, risultare modificati per effetto del nuovo miglioramento fondiario. La produzione lorda vendibile del fondo migliorato si diversifica da quella del fondo non migliorato in conseguenza delle nuove attività inserite nella combinazione produttiva e/o della maggiore produttività di quelle già presenti. Le spese varie subiscono variazioni dello stesso segno della Plv e quindi risultano anch'esse normalmente aumentate in seguito al miglioramento. Se l'investimento fondiario non viene affiancato da altri investimenti di capitale fisso, (macchine, bestiame da riproduzione, ecc.), le quote di perpetuità vengono aumentate delle sole quote di ammortamento, manutenzione e assicurazione relative al miglioramento fondiario stesso. Per le quote di manutenzione e assicurazione niente è da aggiungere a quanto già detto nel capitolo II. Per la quota di ammortamento del costo di miglioramento fondiario, si richiama la regola secondo la quale tale quota deve essere calcolata con procedimento finanziario e cioè:

$$qa = K_t \frac{r}{q^n - 1}$$

La ragione che consiglia tale modalità di calcolo è già stata detta in precedenza; si ricorda comunque che così facendo l'interesse su  $K_t$  (calcolata adottando il tasso «soddisfacente», che si deve usare anche per la quota di ammortamento) compare integralmente nel reddito fondiario del fondo migliorato e può così essere messo in piena evidenza dalla differenza ( $Rf_r - Rf_o$ ). Si deve aggiungere un'altra considerazione di estrema importanza. Nella formulazione tradizionale del giudizio di convenienza sui miglioramenti fondiari si assume implicitamente l'ipotesi della durata illimitata nel tempo delle opere da eseguire. Tale ipotesi è stata chiaramente esplicitata quando abbiamo capitalizzato i redditi fondiari «ante» e «post» miglioramento, con la formula della capitalizzazione delle annualità costanti, posticipate e illimitate. Ebbene tale assunzione viene legittimata dal fatto che al passivo del bilancio, con cui si ottiene il reddito  $Rf_t$ , figura la quota di reintegrazione del costo del miglioramento, per il calcolo della quale occorre formulare la previsione circa gli anni «n» della durata, tecnica e/o economica, dell'opera che si intende eseguire.

Come ben si comprende, la convenienza del miglioramento può essere in parte prestabilita nel momento stesso in cui si effettua la previsione della durata dell'opera, previsione che non compare esplicitamente nella formulazione tradizionale del giudizio di convenienza.

Per quanto riguarda gli altri termini del bilancio economico, in seguito al miglioramento possono cambiare le imposte solo se l'opera di miglioramento provoca variazioni della qualità di colture, da denunciare al catasto (passaggio da seminativo nudo a vigneto, da seminativo asciutto a irriguo, ecc.). I contributi previdenziali, invece, variano in dipendenza degli impieghi di lavoro e quindi della voce salari. Salari e contributi unificati non variano se il miglioramento fondiario migliora il livello di occupazione della manodopera fissa, già presente in azienda, e non c'è necessità di fare ricorso a nuove assunzioni di salariati a tempo determinato o indeterminato. Mentre la voce stipendio non risulta modificata dal miglioramento, se nell'azienda opera personale tecnico dirigente, il suo importo varia invece quando, in mancanza di tale personale, esso viene calcolato come percentuale della Plv. L'interesse sul capitale di esercizio, infine, deve essere ricalcolato nel bilancio preventivo al tempo «t» ed il risultato di tale calcolo è generalmente diverso da quello del bilancio preventivo riferito al tempo «zero». Infatti quasi sempre il miglioramento fondiario, modificando la combinazione e l'impiego dei fattori produttivi, determina livelli o andamenti dei fabbisogni di cassa diversi rispetto alla situazione precedente, per cui anche il capitale di anticipazione risulterà modificato. Inoltre molto spesso all'investimento fondiario debbono essere associati altri investimenti agrari, soprattutto nel settore del capitale macchine ma anche, per certi miglioramenti, nei settori del bestiame e delle scorte morte circolanti.

Parliamo, infine, del costo del miglioramento fondiario. Molte opere di natura fondiaria (per esempio, una piantagione erborea, una sistemazione idraulico-agraria, un impianto irriguo, ecc.) richiedono tempi di esecuzione relativamente lunghi, talvolta di alcuni anni. In particolare se si considera che il tempo di esecuzione deve essere misurato dall'inizio dell'opera al momento nel quale l'opera stessa manifesta pienamente la sua funzionalità (cioè in pratica, il momento a partire del quale si può prevedere disponibile un  $Rf_t$  costante ed illimitato). I costi per l'esecuzione del miglioramento

fondario sono normalmente scaglionati nel tempo ed occorre quindi eseguire la sommatoria dei relativi montanti al termine del periodo transitorio, durante il quale le opere di trasformazione vengono eseguite oppure non hanno manifestato la loro piena funzionalità. Durante il periodo transitorio il reddito fondiario, spettante all'imprenditore-proprietario del fondo, subisce di norma una riduzione più o meno consistente, dovuta al fatto che le precedenti attività produttive debbono essere ridimensionate, o sopresse, mentre le nuove rese possibili dal miglioramento non sono ancora avviate, o non hanno ancora raggiunto la produzione di pieno regime. Il costo totale del miglioramento, dunque, si determina sommando al tempo «t» i *costi diretti*, sostenuti per l'acquisto dei materiali e per la loro installazione, ed i *costi indiretti*, corrispondenti ai mancati redditi del periodo transitorio e quindi ottenuti per differenza tra il reddito fondiario «ante» miglioramento e i redditi fondiari percepiti durante il periodo transitorio. Quando i redditi fondiari transitori superano il reddito fondiario al momento «zero», i costi indiretti hanno valore negativo. In simboli:

$$K_t = \sum_{i=1}^t Sd_i + \sum_{i=1}^t (Rf_o - Rf_i)$$

Un'ultima precisazione sui costi diretti. Il costo diretti è un valore totalmente esplicito quando l'esecuzione del miglioramento viene affidata ad un'impresa esterna (è il caso della costruzione della nuova stalla). Quando invece l'esecuzione dell'opera di miglioramento è in parte affidata a ditte esterne (scasso, sistemazione superficiale dei terreni, scavo di canali, messa in opera di tubazioni, ecc.) ed in parte al personale e alle macchine dell'azienda (dissodamenti, spietramenti, concimazione di fondo, messa a dimora di barbatelle, palificazioni, recinzioni, ecc.), ci troviamo di fronte a una congiunzione di costi, soprattutto per quanto riguarda il lavoro umano e meccanico, tra l'impresa di trasformazione fondiaria, da un lato, e l'impresa agraria ordinaria, dall'altro. Come sappiamo il problema può risolversi in prima approssimazione con l'attribuzione di un costo medio, per ora di uomo o di macchina, al lavoro impiegato nell'opera di miglioramento; tuttavia sappiamo che il problema della ripartizione dei costi congiunti, tra impresa agraria e impresa di trasformazione ordinaria, sarebbe più correttamente risolvibile in base alla conoscenza del «prezzo ombra» del lavoro umano e meccanico, nei diversi periodo dell'anno. Poiché i

miglioramenti vengono eseguiti di solito nei periodi morti dell'annata agraria, l'impiego di manodopera e di macchinari aziendali determina margini ulteriori di convenienza, generalmente non adeguatamente valutati.

*Aspetti particolari del giudizio di convenienza sui miglioramenti fondiari e generalizzazione dei criteri di scelta degli investimenti*

I criteri di scelta che abbiamo esaminato nel paragrafo precedente si possono considerare criteri del tutto generali, riferiti a una figura di astratto imprenditore-proprietario. Poiché nella realtà una tale figura non esiste, tali criteri risultano validi solo se l'imprenditore concreto, chiamato ad esprimere il giudizio di convergenza nei riguardi di un miglioramento fondiario, è disposto a spogliarsi degli altri ruoli che riveste in seno all'azienda, cioè funzione di capitalista e/o di direttore e/o di lavoratore manuale. Se invece l'imprenditore, attraverso il miglioramento fondiario, intende valorizzarne anche tutti gli altri fattori da lui conferiti all'azienda, il giudizio di convenienza può essere espresso in termini di reddito netto; il miglioramento sarà quindi considerato conveniente quando:

$$RN_t - RN_0 \geq K_t \cdot r_s$$

Molti giudizi di convenienza sui miglioramenti fondiari, che darebbero risultati negativi se venissero espressi in termini di reddito fondiario, portano invece a conclusioni quasi sempre positive quando vengono espressi in termini di reddito netto, particolarmente nelle imprese di tipo contadino. Il passaggio agrario di molte regioni italiane deve le sue caratteristiche di intensità a due ragioni di fondo: i miglioramenti fondiari sono stati eseguiti con impiego di lavoro eseguiti a «prezzo ombra» molto basso o nullo (capitalizzazione del lavoro); i giudizi di convenienza sono stati espressi in termini di reddito netto ed in non pochi casi anche in termini di prodotto netto aziendale (proprietà contadina).

Se il criterio di scelta basato sul reddito fondiario si può considerare eccessivamente restrittivo, quello basato sul reddito netto può essere al contrario considerato in molte circostanze non sufficientemente rigoroso. Infatti il criterio che si fonda sul reddito fondiario suppone che l'imprenditore voglia essere remunerato a prezzo di mercato per eventuali conferimenti addizionali di capitale agrario e di lavoro manuale e direttivo, richiesti dalla nuova combinazione produttiva attuata in seguito al miglioramento; il criterio che si fonda sul reddito netto assume l'ipotesi completamente opposta: che l'imprenditore, cioè, sia disposto a incrementare i suoi

conferimenti di capitale agrario e di lavoro, qualunque sia il livello di remunerazione che ne potrà ritrarre. Ipotesi astratta la prima, ma in larga misura astratta anche la seconda.

Per ovviare ai limiti del giudizio di convenienza finora esaminati, si possono individuare due nuovi criteri: il reddito netto corretto e il reddito di lavoro. Il criterio del reddito netto corretto si impiega di preferenza quando l'imprenditore è chiamato a scegliere fra più progetti di miglioramento fondiario. Il reddito netto corretto si ottiene detraendo dal reddito netto, che si prevede di realizzare con un progetto d'investimento, i compensi spettanti ai maggiori conferimenti di capitale fondiario, di capitale agrario e di lavoro, richiesti da tale progetto.

Il progetto cui viene attribuito il maggiore reddito netto corretto viene scelto come il più conveniente, in quanto consente la massima valorizzazione possibile dei fattori produttivi già in precedenza conferiti dall'imprenditore all'azienda: mentre il criterio del reddito netto assume come non trasferibili ad altra destinazione tutti i fattori produttivi forniti dall'imprenditore, sia quelli già conferiti in passato che quelli da conferire «ex novo» (eccetto il nuovo investimento fondiario, per il quale si calcola l'interesse «soddisfacente»), il criterio del reddito netto corretto si limita a considerare non trasferibili soltanto i fattori produttivi già impiegati nell'azienda.

Il progetto di investimento che prevede l'ampliamento della superficie a vigneto, che sarebbe da scartare in base al criterio di scelta basato sull'incremento di reddito netto, risulta invece il più conveniente non soltanto rispetto al criterio del massimo reddito netto corretto, ma anche rispetto a quello del massimo reddito di lavoro familiare.

In questo paragrafo abbiamo fatto finora riferimento a figure di imprenditori, più o meno concrete, ma tutte comprensive della figura del proprietario del fondo. Tuttavia la legislazione vigente consente l'esecuzione dei miglioramenti fondiari, con alcune limitazione procedurali, non determinanti dal punto di vista economico, anche agli affittuari di fondi rustici. L'affittuario che viene autorizzato ad eseguire un miglioramento su fondo altrui ha diritto di ricevere, al termine del contratto di affitto, un'indennità equivalente al maggior valore, recato al fondo dal miglioramento e sussistente al momento della riconsegna del fondo. L'affittuario che intende eseguire un

miglioramento su fondo altrui prevede quindi di sostenere un costo  $K_t$ , di ottenere un incremento del suo reddito netto ed, al termine del contratto di affitto, un'indennità che gli consentirà una parziale reintegrazione del costo iniziale. Sono da notare due particolarità interessanti che riguardano i termini economici ora citati. L'incremento di reddito netto si ottiene, come al solito, detraendo dal reddito netto "post" miglioramento il reddito netto "ante" miglioramento, ma, contrariamente a quanto prescritto per l'imprenditore-proprietario, dal reddito netto dell'affittuario al tempo "t" non deve essere sottratta la quota di reintegrazione del costo del miglioramento per l'affittuario: infatti non è più valida l'ipotesi della durata illimitata del miglioramento che eventualmente potrà essere rinnovato solo dal proprietario, dopo la riconsegna del fondo.

L'altra considerazione riguarda l'importo dell'indennità spettante all'affittuario al termine del contratto: tale indennità, determinata come è noto per differenza tra il valore che assume il fondo migliorato alla riconsegna ed il valore che avrebbe assunto alla stessa data il fondo non migliorato, dovrebbe corrispondere alla parte del costo del miglioramento ancora non ammortizzata (anche se l'affittuario non è tenuto a detrarre le quote di reintegrazione dal suo reddito netto, tuttavia il capitale fisso stabilmente investito nel fondo subisce un processo di logoramento, che può non essere ancora giunto alla sua conclusione al momento della riconsegna).

Traendo le dovute conseguenze da quanto è stato detto, il miglioramento fondiario su fondo altrui sarà giudicato conveniente dall'affittuario quando, essendo  $m$  gli anni ancora mancanti al termine del contratto di affitto, si verifica la seguente disuguaglianza:

$$(RN_t - RN_0) \frac{q^{m-t} - 1}{rq^{m-t}} + Ind \frac{1}{q^{m-t}} \geq K_t$$

L'espressione sopra scritta ci consente di generalizzare il criterio di scelta degli investimenti dei capitali fissi, sia di natura fondiaria che di natura non fondiaria. Infatti, detti *benefici* le variazioni positive di reddito e tutte le altre entrate rese possibili dall'investimento fisso, nell'arco pluriennale della sua funzionalità produttiva; detti *costi* tutte le variazioni negative di reddito e

tutte le spese associate al progetto di investimento; infine, stabiliti la durata in  $n$  anni dell'investimento ed il tasso di sconto "soddisfacente"  $r_s$ , l'investimento è conveniente quando la sommatoria finanziaria all'attualità dei benefici ( $B_0$ ) supera la sommatoria all'attualità dei costi ( $C_0$ ).

L'incremento di reddito è il beneficio ottenuto in conseguenza dell'investimento e deve essere commisurato alla differenza tra il reddito netto aziendale prima e dopo l'investimento, quest'ultimo però al lordo della quota di reintegrazione del costo dell'investimento medesimo. Indicando tale reddito con il simbolo  $RN'$  e facendo riferimento per il resto alla simbologia già nota, i valori attuali dei benefici e dei costi sono ottenibili dalle espressioni seguenti<sup>31</sup>:

$$B_0 = \sum_{i=n}^0 (RN'_i - RN_0) \quad C_0 = \sum_{i=n}^0 (Sd_i)$$

Il criterio generale di scelta degli investimenti può essere espresso in tre modi diversi, sostanzialmente equivalenti:

$$\begin{aligned} B_0 &\geq C_0 \\ B_0 - C_0 &\geq 0 \\ \frac{B_0}{C_0} &\geq 1 \end{aligned}$$

I vantaggi di quest'ultima formulazione del giudizio di convenienza, certamente più in generale di quella tradizionale precedentemente illustrata, consiste nella possibilità di mostrare esplicitamente la durata

---

<sup>31</sup> Il criterio di scelta basato sul valore attuale dei benefici e dei costi è sostanzialmente analogo a quello basato sul confronto tra incremento di reddito (fondiario o netto) ed interesse sul costo del miglioramento, con la sola differenza che per il primo criterio tutti i valori sono riferiti all'anno zero, mentre in quello tradizionale vengono di solito riferiti all'anno  $t$ . Usando la consueta simbologia ed eseguendo gli opportuni passaggi matematici, si può dimostrare l'equivalenza dei due criteri ( $RN'_t$  è il reddito netto "post" miglioramento al lordo della quota di reintegrazione del costo del medesimo):

$$(RN'_t - K_t \frac{r}{q^n - 1}) - RN_0 \geq K_t \cdot r$$

$$RN'_t - RN_0 \geq K_t \cdot r + K_t \frac{r}{q^n - 1}$$

$$RN'_t - RN_0 \geq K_t \frac{rq^n}{q^n - 1}$$

$$(RN'_t - RN_0) \frac{q^n - 1}{rq^n} \geq K_t$$

dell'investimento ed anche di rendere possibile il calcolo del cosiddetto "tempo di recupero" dell'investimento, che corrisponde al numero di anni che rende eguali il valore attuale dei benefici ed il valore attuale dei costi, al saggio di sconto  $r_s$  stabilito dall'imprenditore. Naturalmente si procederà per tentativi, impostando la ricerca di  $B_0$  e di  $C_0$  sulla base di durate via via inferiori alla durata inizialmente prevista. Parimenti si può procedere, lasciando inalterata la durata prevista e sempre per tentativi e successive approssimazioni, alla ricerca del tasso di sconto che rende uguali i valori attuali dei benefici e dei costi: tale tasso viene definito "saggio di rendimento interno" ( $r_i$ ). L'investimento si considera conveniente quando il tasso di rendimento interno risulta superiore al tasso di sconto "soddisfacente" per l'imprenditore:

$$r_i \geq r_s$$

L'impostazione del giudizio di convenienza sugli investimenti, ora accennata, è sufficientemente flessibile e generalizzabile per potere in base ad essa esaminare comparativamente la scelta di molteplici investimenti di diversa natura.

Per un dato investimento tutte le modalità, con cui si può eseguire il confronto tra il valore attuale dei benefici e dei costi, conducono ovviamente sempre allo stesso giudizio di convenienza:

$$B_0 \geq C_0 \quad B_0 - C_0 \geq 0 \quad \frac{B_0}{C_0} \geq 1$$

Dobbiamo adesso aggiungere che anche il giudizio espresso in base al tasso di rendimento interno concorda sempre con i precedenti. Il tasso di rendimento può essere quindi convenientemente utilizzato per la scelta comparativa tra investimenti alternativi, rivolti sia al capitale fondiario che al capitale agrario o di esercizio.

Infatti, se il capitale finanziario non è limitante, vuoi per le disponibilità dello stesso agricoltore (autofinanziamento), vuoi per la possibilità del ricorso al credito, l'agricoltore realizzerà tutti gli investimenti il cui saggio di rendimento interno è superiore al tasso di interesse da lui ritenuto soddisfacente e non eseguirà tutti gli altri. Se invece il capitale finanziario è disponibile in quantità limitata, dopo aver disposto gli investimenti in ordine

decescente, rispetto al tasso di rendimento interno, procederà alla realizzazione dei singoli investimenti fino al completo esaurimento del capitale disponibile, ovviamente purché  $r_i \geq r_s$  : essendo in questo caso il tasso soddisfacente legato esclusivamente ad investimenti alternativi esterni all'azienda, se gli investimenti aziendali non realizzano il livello di fruttuosità prefissato, l'agricoltore destinerà le sue risorse finanziarie agli investimenti extra-aziendali.

## 10 L'impresa cooperativa

Le società cooperative nascono per iniziativa dei soci che non si limitano ad apportare il capitale necessario alla costituzione e all'avvio dell'attività produttiva, ma svolgono anche un ruolo essenziale per l'attività stessa. Questo ruolo rappresenta una caratteristica comune dei soci, il denominatore che li rende omogenei. La motivazione principale della loro decisione va ricercata, infatti, nel ruolo che essi possono assumere all'interno del processo e l'apporto di capitale può essere considerato come una motivazione secondaria rispetto alla prima, come una condizione, un mezzo per realizzare una finalità più importante. Si diviene soci per svolgere un ruolo significativo, importante nell'attività aziendale, e a questo scopo si apporta anche una quota di capitale. In questo tipo di società il conferimento di capitale richiesto ai soci non è mai elevato. Il ruolo che i soci possono svolgere all'interno della società può consistere in:

- a) *prestazioni di lavoro;*
- b) *conferimento di prodotti o di servizi;*
- c) *acquisto di beni.*

Nel primo caso il socio partecipa alla società, per effettuare prestazioni di lavoro. Si formano così le *cooperative di produzione e lavoro*. Nel secondo caso lo fa per conferire i propri prodotti. Si pensi alle attività connesse alla trasformazione dei prodotti agricoli e dell'allevamento del bestiame o alla loro commercializzazione. Si formano così le *cooperative di conferimento*. Nel terzo caso i soci partecipano per potere acquistare beni che la società cooperativa mette in commercio nel prevalente interesse dei propri soci ovvero per usufruire di servizi che la società fornisce loro. Si formano così le *società cooperative di consumo e di utenza*.

Le imprese cooperative hanno uno scopo mutualistico che consiste nel fornire ai soci beni, servizi, opportunità di lavoro più vantaggiosi di quelli che otterrebbero dal mercato. Le società cooperative possono offrire le proprie prestazioni anche ai terzi non soci (ad esempio le cooperative di credito e di assicurazione). Se la concezione classica identifica questa tipologia di impresa come gestione di servizio a favore dei soci, altri studi, superando la concezione di mutualità pura ricercano un significato più ampio che possa tradursi in un'attività che porti beneficio a una categoria sociale.

L'evoluzione è tuttora in corso e sempre più tende a coinvolgere fattori economico e sociali esterni alla compagine cooperativa.

Ciò non significa, tuttavia, indebolire il rapporto tra soci e cooperativa, perché oltre la naturale propensione a perseguire a favore dei soci la migliore prestazione ottenibile sul mercato, il legame mutualistico continua a caratterizzarsi con elementi ulteriori, tra i quali assume un carattere strategico il principio di democrazia.

Il codice distingue una particolare classe di società cooperativa, la cosiddetta *cooperativa sociale*.

Le cooperative sociali si sviluppano negli anni Settanta su iniziativa di alcuni gruppi che svolgevano attività di sostegno solidaristico complementare e talvolta sostitutivo delle strutture pubbliche.

Tendono a favorire e promuovere il benessere della società e l'integrazione sociale di particolari categorie di cittadini, anche attraverso l'utilizzo del lavoro volontario.

La legge che le disciplina le distingue in due tipologie (A e B).

- Le cooperative sociali di tipo A: si occupano di gestione di servizi socio-sanitari ed educativi;
- Le cooperative sociali di tipo B: svolgono attività diverse, agricole, industriali, commerciali o di servizi finalizzate all'inserimento nel mondo del lavoro di persone svantaggiate.

Buona parte di quelle che vengono considerate "non profit" nel nostro Paese c'erano già, e venivano chiamate aziende di erogazione, perché, si diceva, non perseguivano il fine di lucro, ma destinavano le loro risorse al soddisfacimento dei bisogni umani. Ciò che è nuovo - e non è la nascita di nuovi tipi di imprese non profit<sup>32</sup>.

L'espressione "non profit" indica il fine che non perseguono: il profitto. Dire che non lo perseguono non vuol dire che non tendano comunque a realizzarlo. Sono, infatti, aziende non profit anche quelle che lo producono ma non lo distribuiscono, o che lo distribuiscono in modo indiretto. Si vuole ricordare che il termine profitto viene comunemente usato in modi diversi e, spesso, spesso anche in senso atecnico con il significato generico di vantaggio.

---

<sup>32</sup> L'espressione "non profit" viene dagli Stati Uniti dove si parla di "non profit organizations".

Se nell'universo "non profit" comprendessimo tutte le aziende che non perseguono il profitto, o che lo perseguono ma non lo distribuiscono, finiremmo col considerarla come una categoria residuale formata da tutte le aziende, a prescindere dall'attività esercitata e/o natura, che non perseguono lo scopo del profitto. Sarebbero, dunque, comprese anche le imprese pubbliche, che come è noto non sono ispirate dal fine del profitto, le aziende della pubblica amministrazione - Stato, Enti pubblici territoriali (Regioni, Province e Comuni) - e le cooperative. Secondo gli orientamenti prevalenti della dottrina le "non profit" sono solo le aziende private e non individuali, che operano nella sfera di libertà e di autonomia dei singoli individui e non perseguono lo scopo del profitto. A questa impostazione si ispira la disciplina fiscale in materia di Organizzazioni Non Lucrative di Utilità Sociale (ONLUS<sup>33</sup>).

Con espressione ricorrente si dice che le aziende non profit rappresentano il *terzo settore* dell'economia.

#### *10.1 Cenni storici sulle imprese cooperative ed evoluzione della legislazione italiana*

Nella cittadina inglese di Rochdale, nei pressi di Manchester, nel 1844 (in piena rivoluzione industriale) una trentina di tessitori danno vita al primo spaccio cooperativo con il fine di "migliorare la situazione economica e sociale dei soci", passato alla storia con la denominazione di "Società dei Probi Pionieri". I principi su cui si basava sono:

- tutti, uomini e donne, erano liberi di entrare ed uscire dalla società;
- ciascuno partecipava più o meno in egual misura alla responsabilità di finanziare le attività;
- la vendita si effettuava al prezzo corrente e in contanti; in tal modo si ricavava dalla vendita stessa un avanzo da poter ridistribuire ai soci;
- ogni membro aveva diritto a soltanto un voto nelle riunioni in cui si discuteva sull'andamento e sulla gestione della società
- ciascun socio si impegnava a non provocare il sorgere di controversie politiche o religiose;

---

<sup>33</sup> Le attività istituzionali delle ONLUS e i proventi derivanti da attività direttamente connessi non sono soggetti a imposizione fiscale.

- tutto l'utile veniva distribuito ai soci per utilità di servizio, cioè in proporzione ai loro acquisti verso la società e non in proporzione al capitale conferito.

L'esperimento, riuscito, a differenza di altri simili tentati in precedenza, deve il suo successo soprattutto all'idea, rivelatasi vincente, di "fidelizzare" i soci attraverso il meccanismo della ripartizione degli utili in proporzione agli acquisti, ossia al numero delle operazioni effettuate.

In Italia, sempre nel 1849, viene fondata a Pinerolo, in provincia di Torino, la "Società Operaia e Cooperativa di Consumo", la prima in assoluto nel nostro Paese. Negli stessi anni, a Forni Avoltri (UD) si diede vita alla prima latteria sociale (latterie turnarie).

L'impresa cooperativa è presente nell'art. 45 della nostra Costituzione: *La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura, con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità.*

A partire da questa, molte sono le legislazioni che si sono succedute. Nella parte che segue si riporta la sintesi delle leggi che hanno modificato in modo sostanziale il mondo cooperativo.

La disciplina giuridica delle cooperative trova una sua sistematica collocazione e un adeguato riconoscimento "de iure" con la **Legge Basevi** (Decreto Legislativo C.P.S. n. 1577/47) che, in particolare nel famoso articolo 26, stabilisce quei requisiti mutualistici che, nati per ragioni di riconoscimento tributario, finiranno per qualificare nettamente le cooperative da ogni altro tipo di impresa.

In particolare:

- divieto di distribuzione dei dividendi superiori alla ragione dell'interesse legale ragguagliato al capitale effettivamente versato (la successiva legge n. 72/1983, c.d. Visentini *bis*, stabiliva che la remunerazione del capitale non poteva essere in alcun caso superiore alla remunerazione dei prestiti sociali, ossia non superiore al tasso d'interesse massimo dei buoni fruttiferi postali, aumentato di 2,5 punti);
- divieto di distribuzione delle riserve fra i soci durante

la vita sociale;

- devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale.

La **Legge 16 dicembre 1977 n. 904**, dedicata al trattamento fiscale delle persone giuridiche, dei dividendi e di altre operazioni sul capitale delle società, contiene un articolo, il n. 12, che riguarda in modo specifico le società cooperative. Nato come provvedimento tampone rappresenta ancora oggi l'asse portante dell'impresa cooperativa. Stabilisce che non sono tassabili, in quanto "non concorrono a formare il reddito imponibile delle società cooperative e dei loro consorzi", gli utili destinati a riserva permanentemente indivisibile secondo i criteri stabiliti dall'art. 26 della "Legge Basevi".

Con la **Legge 8/1/1991 n. 381** "Disciplina delle cooperative sociali" (G.U.R.I. 3/12/1991, n. 283 ) la cooperazione sociale è caratterizzata da: piccola dimensione, raccordo con la comunità locale, territorialità; vicinanza al mondo del volontariato; propensione a sviluppare servizi sociali non tradizionali e non concorrenziali con i servizi pubblici; capacità di integrare risorse umane ed economiche di diversa origine, per destinarle ad obiettivi sociali; e come per tutte le imprese, possibilità di creare nuova occupazione; gestione e organizzazione di servizi sociali secondo criteri e modalità di impresa, ma senza fini di lucro (impresa sociale); impresa ad elevata partecipazione dei soci.

La **Legge 31 gennaio 1992, n° 59** "Nuove norme in materia di società cooperative" stabilisce **nuove regole in materia di: quote e azioni e loro rivalutazione, di distribuzione di utili, di prestiti sociali, introduce i soci sovventori e le azioni di partecipazione. Detta, poi, norme più precise in materia di vigilanza.**

**Quote e azioni:** Il limite massimo della quota e delle azioni che ciascun socio persona fisica può possedere è ottanta milioni di lire. Per i soci delle cooperative di manipolazione, trasformazione, conservazione e commercializzazione dei prodotti agricoli e di quelle di produzione e lavoro, tale limite è elevato a lire centoventi milioni. I conferimenti di beni in natura non sono considerati ai fini del calcolo del limite massimo di cui al comma 1. Nelle società cooperative e nei loro consorzi il valore nominale di

ciascuna quota o azione non può essere inferiore a lire cinquantamila e il valore nominale di ciascuna azione non può essere superiore a lire un milione.

**Soci sovventori** (mutuati dalle mutue assicuratrici). I voti attribuiti ai soci sovventori anche in relazione ai conferimenti comunque posseduti non devono in ogni caso superare un terzo dei voti spettanti a tutti i soci. I soci sovventori possono essere nominati amministratori, tuttavia, la maggioranza degli amministratori deve essere costituita da soci cooperatori. I conferimenti dei soci sovventori sono rappresentati da azioni nominative trasferibili. Lo statuto può stabilire particolari condizioni a favore dei soci sovventori per la ripartizione degli utili e la liquidazione delle quote e delle azioni. Il tasso di remunerazione non può comunque essere maggiorato in misura superiore al 2 per cento rispetto a quello stabilito per gli altri soci.

**Emissione di azioni di partecipazione.** Le società cooperative possono emettere azioni di partecipazione cooperativa prive del diritto di voto e privilegiate nella ripartizione degli utili e nel rimborso del capitale. Le azioni di partecipazione cooperativa possono essere emesse per un ammontare non superiore al valore contabile delle riserve indivisibili o del patrimonio netto risultanti dall'ultimo bilancio certificato e depositato presso il Ministero del lavoro e della previdenza sociale e devono contenere, oltre alle indicazioni prescritte dall'articolo 2354 del codice civile, la denominazione "azione di partecipazione cooperativa". Le azioni di partecipazione cooperativa devono essere offerte in misura non inferiore alla metà in opzione ai soci e ai lavoratori dipendenti della società cooperativa, i quali possono sottoscriverle anche superando i limiti. Le azioni di partecipazione cooperativa possono essere al portatore, a condizione che siano interamente liberate. Ai possessori delle azioni di partecipazione cooperativa spetta una remunerazione maggiorata del 2 per cento rispetto a quella delle quote o delle azioni dei soci della cooperativa. All'atto dello scioglimento della società cooperativa le azioni di partecipazione cooperativa hanno diritto di prelazione nel rimborso del capitale per l'intero valore nominale. La riduzione del capitale sociale in conseguenza di perdite non comporta riduzione del valore nominale delle azioni di partecipazione

cooperativa, se non per la parte della perdita che eccede il valore nominale complessivo delle altre azioni o quote.

**Rivalutazione delle quote o delle azioni.** - Le società cooperative e i loro consorzi possono destinare una quota degli utili di esercizio ad aumento gratuito del capitale sociale sottoscritto e versato. In tal caso possono essere superati i limiti massimi di cui all'articolo 3, purché nei limiti delle variazioni dell'indice nazionale generale annuo dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e di impiegati, calcolate dall'Istituto nazionale di statistica (ISTAT) per il periodo corrispondente a quello dell'esercizio sociale in cui gli utili stessi sono stati prodotti. Le disposizioni di cui al comma 1 si applicano anche alle azioni e alle quote dei soci sovventori. La quota di utili destinata ad aumento del capitale sociale, nei limiti di cui al comma 1, non concorre a formare il reddito imponibile ai fini delle imposte dirette.

**Distribuzione degli utili:** Qualunque sia l'ammontare raggiunto dal fondo di riserva legale, deve essere a questa destinata almeno la quinta parte degli utili netti annuali (20%). Una quota degli utili netti annuali deve essere corrisposta ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione<sup>34</sup>, nella misura e con le modalità previste dalla legge. La quota di utili non assegnata e non utilizzata per la rivalutazione delle quote o delle azioni, o assegnata ad altre riserve o fondi, o distribuita ai soci, deve essere destinata a fini mutualistici.

**Prestiti sociali.** - Sono ulteriormente elevati, rispettivamente, a lire quaranta milioni e a lire ottanta milioni.

**Vigilanza.** - Sono assoggettati ad ispezione ordinaria annuale le società cooperative e i loro consorzi che abbiano un fatturato superiore a lire trenta miliardi, ovvero che detengano partecipazioni di controllo in società a responsabilità limitata, nonché le società cooperative edilizie di abitazione e i loro consorzi iscritti all'albo di cui all'articolo 13. Le società cooperative e i loro consorzi che abbiano un fatturato superiore a lire ottanta miliardi o che detengano partecipazioni di controllo in società per azioni o che possiedano riserve indivisibili superiori a lire tre miliardi o che raccolgano prestiti o conferimenti di soci finanziatori superiori a lire tre miliardi, oltre

---

<sup>34</sup> Fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione: la quota del 3 % è calcolata sulla base degli utili al netto delle riserve obbligatorie.

che alla ispezione ordinaria annuale di cui al comma 1, sono assoggettati ad annuale certificazione di bilancio, da parte di una società di revisione.

**NUOVE NORMATIVE IN MATERIA DI SOCIETA'  
COOPERATIVE (14/01/92)**

- Limiti sottoscrizione del capitale sociale
- Introduzione nuove tipologie di soci
  - Socio sovventore
  - Azioni partecipazione
- Rivalutazione quote o azioni
- Distribuzione utili
- Rimborso sovrapprezzo
- Prestiti sociali
- Vigilanza

**Legge di riforma del diritto societario sulle cooperative sociali: il Decreto Legislativo 6/2003 e i suoi effetti.**

La riforma societaria ha posto in essere tre sottotipi di cooperative:

- a mutualità pura ed esclusiva,
- a mutualità prevalente,
- a mutualità non prevalente.

La tripartizione non influisce sulla unitarietà del fenomeno, in quanto in tutte le sottospecie di cooperative si riscontra il requisito della “funzione sociale”. Secondo le novità della riforma sono società cooperative a mutualità prevalente, quelle che (ex art. 2512):

- svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni o servizi;
- si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento delle loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci;
- si avvalgono nello svolgimento delle loro attività, degli apporti di beni o servizi da parte dei soci.

Inoltre le cooperative a mutualità prevalente sono tenute ad iscriversi in un apposito albo, tenuto dal ministero delle attività produttive, che sostituisce il registro prefettizio, presso il quale depositeranno annualmente i propri bilanci e dovranno prevedere nei propri statuti) :

- il divieto di distribuire dividendi in misura superiore all'interesse massimo dei buoni postali fruttiferi, aumentato del 2.5%;
- il divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore al 2% del limite massimo previsto per i dividendi;
- il divieto di distribuire le riserve tra i soci cooperato;
- l'obbligo di devoluzione, in caso di scioglimento della società, dell'intero patrimonio sociale, dedotto solo il capitale sociale ed i dividendi eventualmente maturati, ai fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

La cooperativa perde lo status di cooperativa a mutualità prevalente nel caso in cui per due esercizi consecutivi non rispetti la condizione di prevalenza e/o modifichi le previsioni statutarie.

La riforma non attribuisce alcun particolare conseguenza alla mutualità pura. Lo statuto applicabile alle cooperative a mutualità pura sembra coincidere con quello delle cooperative a mutualità prevalente. Si potrebbe affermare che l'uguale trattamento non è giusto, e che le cooperative a mutualità esclusiva meriterebbero una considerazione ancor più favorevole di quella delle cooperative a mutualità prevalente.

### *10.2 I principi in sintesi*

Le imprese che hanno scopo mutualistico possono costituirsi come società cooperative a responsabilità illimitata o limitata. Il principio della mutualità si esplica sostanzialmente attraverso tre caratteristiche:

1. **la percentuale massima di ripartizione degli utili fra i soci:** a differenza delle imprese commerciali (l'utile viene ripartito fra i soci in proporzione al capitale sottoscritto), nell'impresa cooperativa l'utile ripartibile tra i soci è sottoposto a un limite. Prima dell'entrata

in vigore della “Legge Visentini bis”<sup>35</sup> (1983) l’utile distribuibile ai soci non poteva essere superiore al tasso di interesse legale (5%) allora calcolato sul valore delle quote di capitale sociale. A partire dal 1983 i limiti di riparto degli utili tra i soci sono equiparati alla remunerazione dei prestiti dei soci stessi (inteso come limite massimo).

2. **i prestiti dei soci:** Ai prestiti dei soci si riconosce un interesse pari, al massimo, al tasso dei buoni fruttiferi postali maggiorato del 2,5%.
3. **il divieto di distribuzione delle riserve:** le riserve, contrariamente a quanto avviene in altre società di capitale, in caso di scioglimento, non possono essere devolute ai soci, ma ad opere di pubblica utilità (principio mutualistico).
4. **la devoluzione del patrimonio in caso di scioglimento:** solo il valore nominale delle azioni viene restituito ai soci, il resto deve essere impiegato in opere di pubblica utilità (principio mutualistico).

Al principio di **democrazia e solidarismo** sono riconducibili altri tre fondamentali principi dell’impresa cooperativa:

1. **Voto pro-capite:** a ciascun socio dell’impresa cooperativa spetta un voto, indipendentemente dal numero di quote sottoscritte di capitale sociale. Elemento che incide sulla sottocapitalizzazione.
2. **Porta aperta:** a partire dalla riforma del 1992 (vedasi sintesi legislativa), vi sono tre tipi di soci nell’impresa cooperativa: il socio sovventore; il socio sottoscrittore di azioni di partecipazione; il socio cooperatore ordinario (in numero non superiore a nove). I requisiti devono essere relazionati alla caratteristica dell’impresa cooperativa, ossia all’attività che essa svolge. Se, pertanto, il potenziale socio possiede i requisiti richiesti dallo statuto, a questa persona non può essere negato l’ingresso nella cooperativa.

**Variabilità del capitale sociale:** è una diretta conseguenza del principio della porta aperta.

---

<sup>35</sup> Si tratta della legge 72/1983 ad opera del Ministro delle Finanze Bruno Visentini, che, con due riforme, la Visentini e la Visentini bis, modificò sostanzialmente le norme per la redazione dei bilanci societari.

## I PRINCIPI DELL'IMPRESA COOPERATIVA:

MUTUALITA'	DEMOCRAZIA E SOLIDARISMO
<ul style="list-style-type: none"><li>• % max ripartizione utili sociali</li><li>• Divieto distribuzione riserve</li><li>• Devoluzione patrimonio in caso di scioglimento</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Voto pro-capite</li><li>• Limite capitale sociale apportato da ciascun socio</li><li>• Porta aperta</li><li>• Variabilità del capitale sociale</li></ul>

### 10.3 Le diverse figure di socio dell'impresa cooperativa

Le figure del socio sovventore e del socio sottoscrittore di azioni di partecipazione sono state introdotte con la legge n. 59/1992. Il **socio sovventore**, già presente nelle cooperative e nelle imprese mutuo assicuratrici, è un socio finanziatore (persona fisica o giuridica) che investe capitali nell'impresa cooperativa allo scopo di riceverne una remunerazione. Il socio sovventore, per poter apportare capitale all'impresa cooperativa, non deve avere alcun requisito e non ha alcun limite di sottoscrizione. Lo Statuto dell'impresa può attribuire a tale figura il cosiddetto voto plurimo, ovvero un massimo di 5 voti. Condizione da soddisfare è che il totale dei voti attribuiti ai soci sovventori non superi 1/3 del totale dei voti. Al socio sovventore può inoltre essere riconosciuto un 2% (massimo) in più rispetto al dividendo riconosciuto al socio cooperatore. Per quanto riguarda i **soci sottoscrittori di azioni di partecipazione**, la normativa richiama le disposizioni vigenti per le azioni di risparmio: non vi è pertanto diritto al voto, ma solo un privilegio di dividendo. L'impresa dovrà inoltre riconoscere un 2% (fisso) in più nella remunerazione delle azioni rispetto a quanto si riconosce in media ai soci operatori e a quelli sovventori (media semplice).

Tabella 10.1: Impresa cooperativa: remunerazione delle quote per le diverse tipologie di socio

<b>Socio cooperatore:</b> max BFP + 2,5%. Ipotizzando un tasso di rendimento dei BFP all'1% si ha un 3,5% massimo
<b>Socio sovventore:</b> 3,5%+2% (massimo) = 5,5% massimo
<b>Socio sottoscrittore di azioni di partecipazione.</b> 6,5%, ottenuto come rendimento medio tra socio cooperatore e socio sovventore maggiorato del 2% $[(3,5 + 5,5)/2] + 2 = 4,5 + 2 = 6,5\%$

Pertanto, riassumendo, per quanto concerne la distribuzione degli utili, la legge 59/92 stabilisce che l'utile, prima di essere distribuito ai soci, subisca delle decurtazioni dovute a:

- accantonamento del 3% al Fondo Mutualistico;
- accantonamento a Fondo Riserva, secondo la percentuale stabilita dalla Statuto;
- l'utile residuo può essere decurtato di una certa percentuale del capitale sociale (non superiore all'indice Istat dei consumi delle famiglie di operai e impiegati), che potrà essere portato in aumento delle quote sottoscritte di capitale sociale.

Gli eventuali avanzi di utile, una volta remunerati tutti gli aventi diritto, non potranno essere redistribuiti ai soci nell'esercizio successivo, ma dovranno necessariamente essere accantonate nel Fondo Riserva.

Ai soci cooperatori, inoltre, deve essere offerto il 50% delle azioni complessive emesse dalla cooperativa e il valore complessivo nominale delle azioni di partecipazione non può essere superiore al patrimonio netto o alle riserve indivisibili. L'indicazione della doppia opzione di riferimento (patrimonio netto o riserve indivisibili) trova spiegazione nel fatto che l'aggregato del patrimonio netto comprende anche il risultato d'esercizio ( si rimanda al caso delle perdite d'esercizio). Nel bilancio d'esercizio le quote attribuite ai soci sovventori e le quote attribuite ai soci sottoscrittori di azioni di partecipazione trovano collocazione nella parte di capitale netto dello stato patrimoniale. Nel caso di emissione di quote a soci sovventori la loro sottoscrizione viene collocata in uno speciale fondo (componente del capitale netto), denominato "Fondo sviluppo".

### **Il valore di trasformazione**

Questione di grande interesse nel caso delle imprese cooperative di trasformazione, è la determinazione del valore di conferimento in natura da parte dei soci cooperativi. Può essere fatta, sostanzialmente, in due modi: attraverso modelli pratici o attraverso modelli teorici. L'approccio teorico trova ispirazione nella massimizzazione del valore di trasformazione, ottenuto sottraendo ai ricavi di vendita i costi di trasformazione, valorizzati al prezzo di mercato in una situazione di libera concorrenza. Il modello si è rivelato di scarsa applicabilità in quanto i prezzi di vendita e di acquisto delle materie prime devono essere stimati in un ipotetico mercato in cui si esclude l'influenza della cooperativa e questi valori non sono facilmente recuperabili. La via pratica maggiormente utilizzata è quella che identifica il valore dei conferimenti con il saldo del Conto Economico. Questo valore comprende, ovviamente, le materie prime apportate dai soci, l'utile o l'eventuale perdita di esercizio.

$$\pi = R_t - C_t \quad \max \pi$$

$$V_t = R_t - C_{trasf} \dots \max V_t$$

Con:

$R_t$  = Ricavi totali

$C_t$  = Costi totali

$C_{trasf}$  = Costi trasformazione

$V_t$  = Valore trasformazione

Potrebbe poi comprendere anche un tasso d'interesse a titolo di remunerazione di anticipi, delle materie prime. Da ultimo, il valore di conferimento potrebbe includere, qualora lo Statuto lo prevedesse, l'eventuale lavoro apportato o altre prestazioni personali che non trovano una remunerazione monetaria. I valori dei conferimenti dei soci vanno indicati nello Stato Patrimoniale normalmente sotto la voce soci c/conferimenti (o simili). Non sono fruttiferi.

Esempio:

- Valore costi: 1.000 (1.500)
- Valore ricavi 2.000 (3.200)

Determinare il valore attribuito ai conferimenti nell'ipotesi di prezzi di mercato pari a 10 e a 15 euro, quantità conferite 10

- Simulare il caso di due imprese che remunerano in modo diverso i conferimenti dei soci e avanzare giudizi sull'efficienza

#### *10.4 Il bilancio dell'impresa cooperativa*

Riforma importante per le imprese, in tema di bilancio, è l'introduzione del decreto legislativo del 9 aprile 1991, n. 127, che ha recepito la IV e VII direttiva CEE in materia di bilancio, con rilevanti modifiche delle norme attinenti la predisposizione del bilancio di esercizio, dei bilanci consolidati e dei criteri di individuazione di società controllate e collegate. Le disposizioni relative alla redazione del bilancio di esercizio sono riportate negli articoli 2423 e seguenti del Codice Civile e riguardano solo il bilancio redatto dalle società di capitali e, quindi, anche le società cooperative. Il bilancio di esercizio si compone, come noto, di tre elementi: lo **stato patrimoniale** (che mette in evidenza la situazione patrimoniale e finanziaria), il **conto economico** (che rileva il processo di formazione del risultato di esercizio) e la **nota integrativa** (che illustra i criteri di valutazione applicati e aggiunge informazioni che non risultano dagli schemi precedenti). A questi elementi si aggiunge una **relazione sulla gestione** che evidenzia la situazione della società e l'andamento della gestione. Per le società di capitali e, quindi, anche per le cooperative, vi è l'obbligo di redigere il bilancio di esercizio secondo uno schema rigido<sup>36</sup>. La redazione del bilancio a stati comparati (ossia gli importi relativi all'esercizio di riferimento sono affiancati da quelli relativi all'esercizio precedente) deve ispirarsi nella stesura del documento

---

<sup>36</sup> Per le imprese individuali e le società di persone, invece, si fa riferimento agli articoli 2214 (libri obbligatori e scritture contabili) e 2217 (redazione dell'inventario).

nel suo insieme a principi di ordine generale<sup>37</sup> e a regole particolari nella valutazione delle singole voci.

Le voci dello stato patrimoniale, redatto secondo lo schema dell'articolo 2424, sono classificate in base all'analisi funzionale, avendo riguardo alla destinazione economica degli elementi attivi e alla provenienza di quelli passivi<sup>38</sup>. Tra le attività, nei crediti verso soci, saranno riportate le somme di capitale sociale, già sottoscritte, ma non ancora versate. Nell'attivo circolante invece saranno compresi i crediti che la cooperativa vanta nei confronti dei soci per eventuali acconti sui conferimenti e/o prestiti. Tra le passività a breve vi saranno i debiti v/soci, ossia i prestiti in denaro (breve termine) che i soci hanno concesso alla cooperativa; il conto soci c/conferimenti (infruttiferi) rappresenterà, invece, il debito per il conferimento (nel caso di una cooperativa di trasformazione) di materie prime non ancora liquidato. Il conto Soci c/finanziamento rappresenta quasi sempre prestiti dei soci a medio-lungo termine di natura finanziaria.

Per quanto concerne il Conto Economico, il codice civile dispone che sia formulato con forma scalare (art. 2425), con costi classificati per natura e la configurazione a valore e costi della produzione. Tra questi non deve apparire il costo dei conferimenti, in quanto il valore assegnato ai conferimenti rappresenta nell'impresa cooperativa il risultato di gestione. Del resto, un modo per ovviare ai limiti derivanti dal carattere mutualistico dell'impresa cooperativa è quello di non far apparire il risultato positivo di gestione nel bilancio e di procedere alla distribuzione dell'utile attraverso una maggiore valutazione dei conferimenti.

---

<sup>37</sup> I principi di redazione del bilancio fanno riferimento ad almeno due fonti: il Codice civile, articolo 2423 bis, e i principi contabili nazionali (PCN), che derivano direttamente dagli IAS, International Accounting Standards. Nel caso del Codice Civile, dall'articolo 2423 possono essere desunti i cosiddetti postulati, ovvero: 1) chiarezza, che si sostanzia nel rispettare gli schemi del bilancio civilistico, nel non raggruppare le singole voci se non nei termini previsti dal codice civile stesso, non effettuare compensi di partite; 2) rappresentazione veritiera e corretta, ovvero obbligo di effettuare le stime e le valutazioni correttamente. L'articolo 2423 bis introduce altri principi di redazione del bilancio, così sintetizzabili: 1) prudenza, ovvero i profitti non realizzati non devono essere contabilizzati, mentre tutte le perdite anche se non definitivamente realizzate devono essere riflesse in bilancio; 2) continuazione dell'attività d'impresa: la valutazione delle voci deve essere fatta nella prospettiva della continuazione dell'attività dell'impresa e pertanto i criteri sono diversi da quelli usati per altri tipi di bilancio come quello di liquidazione o di cessione di azienda; 3) competenza: si deve tenere conto solo dei proventi e degli oneri di competenza dell'esercizio indipendentemente dalla data di incasso o di pagamento; 4) considerazione dei rischi e delle perdite: si deve tenere conto dei rischi e delle perdite anche se conosciuti dopo la chiusura della gestione; 6) continuità dei criteri di valutazione: i criteri di valutazione non devono essere modificati da un esercizio all'altro allo scopo di assicurare neutralità e comparabilità del bilancio.

<sup>38</sup> Le attività sono suddivise in 4 classi (crediti verso soci, immobilizzazioni, attivo circolante, ratei e risconti); le passività in 5 (patrimonio netto, che include il capitale sociale, le riserve e il risultato d'esercizio, fondi rischi e oneri, trattamento di fine rapporto per lavoro subordinato, debiti, ratei e risconti)

Si riporta di seguito uno schema di stato patrimoniale riclassificato dell'impresa di cooperazione, che evidenzia gli elementi salienti, tipici della gestione cooperativa (collocamento dei conti relativi ai prestiti dei soci e delle altre poste di bilancio caratteristiche della gestione).

Tabella 10.2: Stato patrimoniale riclassificato per l'impresa di cooperazione

Attività	Passività
Liquidità immediate <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cassa</li> <li>• Banche</li> </ul>	Passività correnti <ul style="list-style-type: none"> <li>• Debiti verso banche</li> <li>• Debiti verso soci</li> <li>• Debiti diversi (vedi fondo mutualistico)</li> </ul>
Liquidità differite <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crediti verso soci</li> <li>• Crediti diversi</li> <li>• Fondo svalutazione crediti</li> </ul>	Passività consolidate <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soci c/finanziamenti</li> <li>• Mutui</li> <li>• Accantonamenti</li> </ul>
Disponibilità <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rimanenze finali</li> <li>• Risconti attivi</li> </ul>	Capitale netto <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capitale sociale</li> <li>• Riserve</li> <li>• Fondo rival. Azioni</li> <li>• Contributi in c/capitale</li> </ul>
Attivo circolante = Liquidità immediate + liquidità differite + disponibilità Immobilizzazioni Tecniche (al netto ammortamento) Finanziarie	
Totale impieghi (attivo circolante + immobilizzazioni)	Totale fonti

La riclassificazione dello stato patrimoniale adotta il criterio finanziario, secondo cui gli impieghi sono aggregati in base al grado di liquidità, le passività ed il netto secondo il grado di esigibilità. Rispetto agli schemi tipici della dottrina in materia di bilancio, si sono evidenziate quelle voci che derivano e/o rappresentano il rapporto socio-cooperativa, indipendentemente dal fatto che questo sia di origine monetaria (prestiti) o in natura (conferimenti di materia prime).

Per quanto riguarda il conto economico si sono analizzati i tre settori nella riclassificazione proposta: il primo è relativo alla gestione caratteristica (costo del venduto) e rappresenta l'insieme delle operazioni che sono direttamente connesse al processo produttivo, a quello di amministrazione e vendita inerenti all'attività che caratterizza la natura dell'impresa. Il

secondo evidenza le operazioni di investimento e/o disinvestimento di cespiti pluriennali capaci di produrre redditi che non possono essere ricondotti alla gestione caratteristica, La terza palesa la gestione finanziaria che comprende le operazioni di accensione, remunerazione e rimborso dei finanziamenti. L'individuazione dei singoli settori permette, poi, di elaborare in conto economico in modo da evidenziare il risultato operativo lordo, il risultato prima degli oneri finanziari e il risultato dei conferimenti.

Tabella 10.3: Conto economico riclassificato per l'impresa cooperativa

Totale gestione caratteristica <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ricavi di vendita (+)</li> <li>• Ricavi diversi (+)</li> <li>• Sconti e abbuoni passivi su vendite (-)</li> </ul>	
Costo del venduto al lordo dei conferimenti <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rimanenze iniziali (+)</li> <li>• Acquisti (+)</li> <li>• Sconti e abbuoni (-)</li> <li>• Carburanti lubrificanti, ecc. (+)</li> <li>• Manutenzione e riparazione (+)</li> <li>• Trasporti (+)</li> <li>• Costo del personale (+)</li> <li>• Costi amministrativi (+)</li> <li>• Oneri in economia (-)</li> <li>• Rimanenze finali (-)</li> </ul>	
Risultato operativo al lordo dei conferimenti (Totale gestione caratteristica – Costo venduto al lordo dei conferimenti)	RO <sub>1</sub>
Risultato operativo al lordo dei conferimenti (RO <sub>1</sub> ) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contributi/proventi straordinari (±)</li> <li>• Oneri extra gestione (-)</li> <li>• Imposte e tasse (-)</li> </ul>	
Risultato dei conferimenti	RO <sub>2</sub>
Interessi attivi (+) Interessi passivi (-)	
Eventuale utile o perdita	RN

## Indici di bilancio per l'impresa cooperativa

### INDICI PATRIMONIALI

1. Grado di liquidità del capitale investito		$\frac{I+L}{K}$	
2. Elasticità degli investimenti		$\frac{C}{K}$	
3. Quotazione di rigidità finanziaria		$\frac{R+N}{K}$	
4. Indice di indipendenza finanziaria	$\frac{N}{K} \rightarrow \text{NO}$	$\frac{(N + \text{PRESTITI SOCI})}{K}$	$\rightarrow \text{SI}$
5. Indice di copertura delle immobilizzazioni		$\frac{N+R}{I_N}$	
6. Quotazione di disponibilità		$\frac{C}{E}$	
7. Indice di liquidità		$\frac{I+L}{E}$	
8. Indice di indebitamento finanziario	$\frac{K}{N} \rightarrow \text{NO}$	$\frac{K}{(N + \text{PRESTITI SOCI})}$	$\rightarrow \text{SI}$

### INDICI ECONOMICI

1. Redditività caratteristica capitale investito	$\frac{RO_1}{K}$
2. Redditività totale del capitale investito	$\frac{RO_2}{K}$
3. Redditività netta del capitale investito	$\frac{RN}{K}$
4. Redditività dei ricavi della gestione caratteristica	$\frac{RO_1}{V}$
5. Tasso di rotazione del capitale investito	$\frac{V}{K}$
6. Tasso di rotazione del capitale circolante lordo	$\frac{V}{C}$
7. Tasso di rotazione delle scorte (vive+morte)	$\frac{V}{(D_1 + D_2)/2}$
8. Tasso di rotazione delle scorte (vive o morte)	$\frac{V}{(D_1 + D_2)/2}$
9. Tasso di incidenza degli oneri finanziari	$\frac{RN}{RO_2}$

Gli indici di natura finanziaria fanno emergere due aspetti strutturali di rilievo: la relazione tra mezzi propri e mezzi di terzi, che indica la composizione dei finanziamenti e il rapporto più o meno equilibrato tra la

natura delle fonti di finanziamento (passività e capitale proprio) e degli impieghi (attività nette).

Il primo di questi (struttura dei finanziamenti) è messo in luce dall'indice d'indebitamento (*leverage*) che può essere espresso in vari modi, anche se quello che pone al numeratore il capitale investito e al denominatore il capitale proprio, pare di uso più frequente. Poiché nell'impresa cooperativa i soci apportano non solo il capitale di rischio, ma anche il capitale a prestito, si è optato per due indici: il primo che considera al denominatore solo il capitale netto, il secondo che comprende, sempre al denominatore, anche i prestiti dei soci. Quanto più è elevato l'ammontare del capitale investito rispetto ai mezzi propri, tanto maggiore è il grado d'indebitamento dell'azienda e, quindi, la sua dipendenza finanziaria dall'esterno. Un indice pari a uno significa, ovviamente, mancanza di debiti, vale a dire che tutti gli investimenti sono finanziati con capitale proprio. L'indice d'indebitamento non ha solo un significato finanziario, ma influisce anche sulla redditività del capitale proprio e, con effetti moltiplicativi, su quella del capitale investito. Infatti, data una certa redditività lorda del capitale investito, se questa supera il tasso medio d'interesse corrisposto ai finanziamenti di terzi, la redditività del capitale proprio risulta tanto maggiore quanto più è elevato l'indebitamento. Viceversa se la redditività del capitale proprio è inferiore al tasso medio d'interesse, la redditività del capitale proprio risulta tanto minore quanto più elevato risulta il grado d'indebitamento: tale effetto si dice *leva finanziaria* e da ciò deriva la denominazione *leverage* data all'indice in questione.

L'indice d'indebitamento, che rapporta gli impieghi al solo capitale netto, rivela usualmente una situazione piuttosto delicata, anche se nel caso delle cooperative la rappresentatività del capitale sociale (soprattutto per i requisiti di mutualità) è piuttosto scarsa.

Un secondo indice suggerito è l'indice di copertura delle immobilizzazioni che si propone di accertare se le forme di finanziamento con durata indeterminata (capitale proprio) e quelle a medio-lungo termine (passività consolidate) sono in grado di assicurare la copertura della parte di fabbisogno finanziario durevole derivante dalle immobilizzazioni tecniche. In questo caso, un indice superiore a uno segnala che le fonti di finanziamento considerate soddisfano non solo interamente le

immobilizzazioni tecniche, ma sono in grado di coprire in qualche misura anche le altre porzioni di fabbisogno durevole, e precisamente sia quelle derivanti dalle immobilizzazioni finanziarie ed economiche, che quelle connesse alla parte stabile delle attività correnti.

Passando ad analizzare la situazione di liquidità, per trarne delle indicazioni sull'equilibrio finanziario a breve termine, occorre considerare i rapporti di disponibilità e di liquidità.

L'indice di disponibilità (o rapporto corrente) confronta i fabbisogni derivanti dal capitale di esercizio (cioè le componenti dell'attivo circolante) e le passività correnti e indica la capacità dell'azienda di far fronte ai propri debiti a breve con proventi che possono derivare dallo smobilizzo di altri elementi presenti nell'attivo circolante. E' opinione comune che un indice pari o superiore a due sia sinonimo di un'ottima situazione finanziaria, in quanto tra gli elementi del capitale d'esercizio ve ne sono alcuni che mostrano un certo grado di stabilità.

L'indice di liquidità, detto anche prova acida (o *acid test ratio*), si ricollega al precedente, dal quale differisce soltanto dal fatto che il denominatore è costituito dalle sole liquidità immediate e differite. Il suo valore è, di conseguenza, inferiore a quello precedente, e dovrebbe assumere un valore pari a uno o comunque molto vicino a uno. In questo caso i crediti già disponibili o liquidabili entro un breve periodo di tempo sono in grado di coprire i debiti a breve scadenza ravvicinata.

Gli indici di natura economica consentono di analizzare la redditività, partendo da un rapporto riassuntivo della gestione aziendale e sviluppando per gradi una serie di quozienti elementari collegati tra loro e che esprimono indicazioni su aspetti particolari della gestione stessa. E' noto che nelle imprese cooperative il valore attribuito ai conferimenti dei soci comprende anche il risultato netto di esercizio che, se compare in bilancio sotto la forma di utile o perdita, non può essere certo preso come indicatore in quanto le ragioni che sottendono alla sua determinazione non sono certo di natura economica.

Il tasso di rendimento del capitale investito (*return on investment* o ROI) è dato dal rapporto tra reddito operativo lordo della gestione caratteristica e il capitale investito. Questo quoziente esprime la percentuale di redditività operativa, ossia il rendimento del capitale investito nell'attività tipica

aziendale. Poiché nel calcolo del reddito operativo lordo della gestione caratteristica non entrano né i contributi (o proventi) ed oneri extragestione, né il risultato della gestione finanziaria, tale rapporto non è influenzato da tali componenti. Il tasso di rendimento del capitale investito risente, invece, del tasso di rendimento lordo delle vendite (ROS) e dell'indice di rotazione degli impieghi.

Ulteriori indicazioni sull'economicità della gestione delle cooperative vengono offerte dall'indice della redditività caratteristica del capitale investito, distinto nelle componenti: a) al saggio di redditività dei ricavi; b) tasso di rotazione del capitale investito.

Il tasso di redditività dei ricavi della gestione caratteristica si ottiene dividendo il risultato operativo (al lordo dei conferimenti) per il volume delle vendite, mentre quello di rotazione del capitale pone in relazione le vendite con il totale delle fonti. Quest'ultimo rapporto chiarisce la relazione tra dimensione e redditività e sta a indicare la velocità di ritorno, in forma liquida, del capitale investito.

L'ultimo indice analizzato, misura il grado d'incidenza degli oneri finanziari. Tale rapporto, che assume valore uno in assenza di tali costi, indica in quale misura i finanziamenti incidano sulla redditività netta delle cooperative.

### **L'associazionismo cooperativo nei Paesi della UE**

La cooperativa è riconosciuta esplicitamente come tipo di "società" dall'art. 48 del Trattato di Roma, su cui si fonda la costruzione dell'Unione Europea. La "Carta Europea per le Piccole Imprese" adottata dalla UE nel giugno del 2000 invita esplicitamente gli stati membri dell'Unione a creare un quadro normativo e fiscale favorevole allo sviluppo delle piccole imprese e, tra queste, delle cooperative. E', comunque, riconosciuta esplicitamente dalla UE, la capacità della formula cooperativa di rappresentare un veicolo particolarmente adatto per realizzare diversi obiettivi comunitari in campo economico, sociale ed occupazionale.

In otto Paesi della UE (FR, IT, ES, BE, PT, DK, SF, SV)<sup>39</sup> le recenti modifiche della legislazione sulla cooperazione hanno allargato la

---

<sup>39</sup> FR: Francia, IT: Italia, ES: Estonia, BE: Belgio, PT: Portogallo, DK: Danimarca, SF: Finlandia, SV: Svezia.

possibilità di partecipare al capitale delle cooperative anche a parti terze, non socie, attraverso vari meccanismi (prestiti obbligazionari, ecc.).

In tutti i Paesi UE, tranne la Germania, è regola il principio della "porta aperta", mentre in tutti i paesi vige il principio di "una testa/un voto" anche se, recentemente, diversi paesi – come ha fatto l'Italia con la recentissima riforma del Diritto Societario – stanno introducendo meccanismi premiali nei confronti dei soci che partecipano in modo maggiore ai conferimenti necessari alla costituzione del capitale sociale. Tali meccanismi sono, ovviamente, finalizzati a non creare le condizioni di dominanza da parte di un socio o di un gruppo di soci.

La recente (23 luglio 2003) approvazione, da parte del Consiglio dell'Unione dello Statuto Cooperativo Europeo consente omogeneità di riconoscimenti alle cooperative che operano in diversi Paesi della UE e che si devono spesso scontrare con diversità legislative che ne impediscono, di fatto, la piena operatività. D'altro canto lo Statuto Europeo potrà aiutare ad omogeneizzare quanto, in modo forse troppo disorganico, si va definendo nei diversi Paesi a proposito della riforma e dell'ammodernamento della formula societaria cooperativa.

Particolarmente significativa è la previsione, contenuta nello Statuto, che 5 cittadini europei, anche se residenti stabilmente in paesi diversi dell'Unione, potranno dar luogo ad una cooperativa europea. Sono otto le Associazioni di settore della cooperazione che sono oggi riconosciute dalla UE e che rappresentano l'anello di congiunzione tra l'Unione e le Associazioni nazionali della cooperazione.

Quadro A - Normativo-economico dell'universo cooperativo in 15 Paesi della UE

	*associazioni, compagnie a carattere pubblico o commerciali **la legislazione in atto si riferisce ai principi della cooperazione? (si/no)	Esistenza del principio dell'"open door": capitale fisso o variabile	Processo decisionale a carattere democratico (una testa-un voto)	*Remunerazione degli interessi **Possibilità di investimenti di terzi che non sono soci (si/no)	Nessuna redistribuzione delle riserve tra i soci
<i>Austria</i>	*Associazioni in forma di impresa **si	Capitale variabile	Si	*In accordo con lo statuto dell'associazione **Si	No
<i>Belgio</i>	*Imprese a carattere commerciale **si	Capitale prevalentemente variabile, ma in parte fisso	Si ma solo per le cooperative sociali	*Si **No, tranne che per beneficiari previsti dallo statuto delle associazioni	No
<i>Danimarca</i>	*imprese a carattere commerciale **No. La natura cooperativa è definita dagli articoli dell'associazione singola	L'impresa può essere formata senza la presenza di capitale	Si	*Si, attraverso gli statuti delle associazioni **Si	No
<i>Francia</i>	*Imprese a carattere pubblico, commerciale, o imprese a statuto particolare (agricoltura) **si	Capitale variabile se stabilito nel regolamento dell'associazione. Obbligo di capitale fisso per le cooperative di carattere bancario	Si	*Si **Si	Si
<i>Finlandia</i>	*imprese a statuto particolare, ma regolate dalle leggi delle imprese private **si	Capitale variabile	Si	* Si, ma deve essere stabilito dallo statuto dell'associazione **Si	Si
<i>Germania</i>	*prevalentemente a carattere commerciale, con qualche associazione **si	Il principio non è previsto nella legislazione ma è accettato di fatto	Si	*In accordo con lo statuto dell'associazione **No	No
<i>Grecia</i>	*imprese private **si	Capitale variabile	Si	*Si, a seconda della configurazione giuridica del terzo ** No	No
<i>Irlanda</i>	*Associazioni regolate da statuto specifico **si	Dipende da quanto stabilito nel regolamento dell'associazione	Si	*Si **No	No
<i>Italia</i>	*Imprese specifiche **si (codice civile)	Capitale variabile	Si	*Si **Si	Si
<i>Lussemburgo</i>	*Imprese private **Si	Capitale variabile	Si	*Si **No	No
<i>Olanda</i>	*Associazioni regolate da statuto specifico **Si	L'impresa può essere formata senza apporto di capitale	Si	*Si **No	No
<i>Portogallo</i>	*Associazioni con statuto specifico **Si (codice della cooperazione)	Capitale variabile	Si	*Si **Si	Si
<i>Regno Unito</i>	*Imprese o associazioni regolate da statuto specifico **Si	Capitale variabile		*Si **Si	No
<i>Spagna</i>	*Esiste ancora un dibattito in corso sulla natura di impresa o associativa **si	Capitale variabile con una percentuale di capitale fisso stabilita dal regolamento dell'associazione	Si	*Si **Si	Si
<i>Svezia</i>	Imprese con uno statuto specifico **Si	Capitale variabile		*Si **Si (attraverso l'emissione di bonds)	Si

Fonte: International Co-operative Alliance, 1996

## **Glossario**

### **Agenda 2000**

Documento di programmazione redatto dalla Commissione Europea ed approvato nel Consiglio di Berlino del marzo 1999 che si prefigge come obiettivo principale di rafforzare le politiche comunitarie di coesione, di dotare l'Unione Europea di un nuovo quadro finanziario per il periodo 2000-2006, tenendo conto delle prospettive dell'ampliamento.

### **Area naturale protetta**

(Legge quadro sulle aree protette, n. 394/1991)

Il territorio sottoposto ad uno speciale regime di tutela e di gestione in cui siano presenti formazioni fisiche, geologiche, geomorfologiche e biologiche, o gruppi di esse, che hanno rilevante valore naturalistico e ambientale. In detta area possono essere promosse la valorizzazione e la sperimentazione di attività produttive compatibili.

### **Azienda agricola, forestale e zootecnica**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

L'unità tecnico-economica costituita da terreni, anche in appezzamenti non contigui ed eventualmente da impianti ed attrezzature varie, in cui si attua la produzione agraria, forestale o zootecnica, ad opera di un conduttore e cioè persona fisica, società od ente che ne sopporta il rischio, sia da solo (conduttore coltivatore o conduttore con salariati e/o compartecipanti), sia in associazione ad un mezzadro o colono parziario.

### **Atto Unico Europeo**

È il documento di revisione dei Trattati di Roma, entrato in vigore il 1° luglio 1987. L'Atto Unico ha dato il via all'Unione economica e monetaria europea tra i Paesi che fino a quel momento avevano operato nello SME.

Tra i suoi obiettivi spiccano quelli di ridurre il divario economico e sociale tra le diverse regioni europee; sostenere la ricerca e lo sviluppo tecnologico aumentando la competitività internazionale dell'industria europea; stimolare gli interventi a favore dell'ambiente rafforzando l'azione comunitaria in ambito di prevenzione e recupero dei danni ambientali.

### **BEI (Banca Europea degli Investimenti)**

Finanzia progetti volti a promuovere l'integrazione europea.

## **Boschi**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

Superfici coperte da alberi e/o arbusti forestali, il cui prodotto principale è il legno. Sono considerati boschi anche i terreni il cui suolo occupato dalle piante forestali viene parzialmente utilizzato per coltivazioni erbacee aventi carattere accessorio o marginale. Sono compresi i vivai forestali destinati al fabbisogno aziendale. Sono esclusi i castagneti da frutto e le pioppete.

## **CEE (Comunità Economica Europea)**

Comunità Economica Europea: costituita con il trattato istitutivo firmato a Roma nel 1957 da Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo e Paesi Bassi.

Nel 1972 a Bruxelles sono stati firmati i trattati per l'ampliamento della comunità ad altri quattro Paesi: Danimarca, Irlanda e Gran Bretagna. Nel 1981 la Grecia diventa il 10° membro della comunità.

Nel 1986 entrano anche Portogallo e Spagna. Il 1° gennaio 1995 si aggiungono Austria, Finlandia e Svezia.

Infine il 1° maggio '04 aderiscono altri dieci Paesi: Cipro, Estonia, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia e Ungheria. Oggi è detta Unione Europea.

## **CdR (Comitato delle Regioni)**

Comitato delle Regioni: istituito dal trattato sull'Unione Europea, deve garantire la rappresentanza degli interessi degli enti locali e regionali nella Unione europea e la loro partecipazione al processo di integrazione. Il Comitato delle regioni si compone di 222 rappresentanti (+ 95 nuovi membri) indipendenti degli enti locali e regionali e di un pari numero di sostituti, i quali vengono nominati dal Consiglio dell'Unione all'unanimità per un periodo di quattro anni su proposta degli Stati membri. Il trattato non contiene alcuna prescrizione sulla ripartizione dei seggi all'interno degli Stati membri e neppure sull'organizzazione interna del Comitato.

In quasi tutti gli Stati membri vi è stato un dibattito e in certi casi molto acceso sulla distribuzione dei seggi fra enti di vari livelli. Nonostante tutte le difficoltà incontrate per quanto riguarda la ripartizione, il Comitato delle regioni, durante il suo primo mandato (1994-1998), si compone per circa la

metà di rappresentanti regionali e per circa la metà di rappresentanti di collettività locali.

**Coltivazioni legnose agrarie (coltivazioni permanenti)**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

Vite, olivo, agrumi, fruttiferi, vivai, canne, gelso (foglie), giunco, manna, salice da vimini, sommacco.

**Commissione Europea**

La Commissione europea ha poteri di iniziativa, di esecuzione, di gestione e di controllo. Essa è custode del rispetto dei trattati e incarna l'interesse comunitario. È costituita da un collegio di rappresentanti dei Paesi membri e da un presidente e due vicepresidenti.

È nominata per cinque anni dal Consiglio, che delibera a maggioranza qualificata, in accordo con gli Stati membri, ed è soggetta al voto di investitura del Parlamento europeo, dinanzi al quale è responsabile. Il collegio dei commissari è assistito da un'amministrazione composta da direzioni generali e da servizi specializzati, il cui personale è ripartito principalmente tra Bruxelles e Lussemburgo.

L'attuale Commissione è entrata in carica il 22 novembre 2004.

**Comune interamente montano**

(Nuove disposizioni per le zone montane, legge n. 97 del 31 gennaio 1994)

Per comune interamente montano si intende il Comune che è stato classificato tale per l'intera superficie amministrativa.

**Comune parzialmente montano**

(Nuove disposizioni per le zone montane, legge n. 97 del 31 gennaio 1994)

Per comune parzialmente montano si intende quello in cui solo una parte del proprio territorio è stata riconosciuta come montana.

**Comunità montana**

(art. 7 della legge n. 265/99 di Riforma dell'ordinamento delle autonomie)

La Comunità montana è qualificata giuridicamente Ente Locale. La delimitazione territoriale delle Comunità montane è prerogativa regionale. Delle Comunità montane fanno parte i Comuni classificati interamente e parzialmente montani. La Regione può includere nelle Comunità anche Comuni non montani confinanti, con popolazione inferiore a 20 mila abitanti, che siano parte integrante del sistema geografico e socio-

economico della Comunità. La Regione può inoltre escludere dalla Comunità montana i Comuni parzialmente montani con popolazione montana inferiore al 15% di quella complessiva. Sono in ogni caso esclusi i Comuni capoluogo di provincia e quelli con popolazione complessiva superiore a 40 mila abitanti.

### **Conduttore**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

Il responsabile giuridico ed economico dell'azienda; può essere persona fisica, società o ente pubblico.

### **Conduzione (forma di)**

(Censimento generale dell'agricoltura, 1991)

Il rapporto tra il conduttore e le forze di lavoro aziendali che si specifica nei seguenti tipi:

conduzione diretta del coltivatore, quando il conduttore presta egli stesso lavoro manuale nell'azienda da solo o con l'aiuto di familiari, indipendentemente dall'entità del lavoro fornito da eventuale manodopera salariale, che può anche risultare prevalente rispetto a quella prestata dal conduttore e dai suoi familiari. La conduzione diretta del coltivatore si suddivide ulteriormente nelle seguenti forme: con solo manodopera familiare; con manodopera familiare prevalente; con manodopera extra familiare prevalente;

conduzione con salariati e/o compartecipanti (in economia), quando il conduttore impiega per i lavori manuali dell'azienda esclusivamente manodopera fornita da operai a tempo indeterminato o a tempo determinato (salariati fissi ed assimilati, braccianti, giornalieri e simili) e/o compartecipanti, mentre la sua opera e quella dei familiari è rivolta, in generale, alla direzione dell'azienda nei vari aspetti tecnico-organizzativi;

conduzione a colonia parziaria appoderata (mezzadria), quando una persona fisica o giuridica (concedente) affida un podere ad un capo famiglia il quale si impegna ad eseguire, con l'aiuto dei familiari (famiglia colonica), tutti i lavori che il podere richiede, sostenendo parte delle spese necessarie;

altra forma di conduzione, tutte le forme di conduzione non classificabili tra quelle sopraindicate tra le quali: conduzione parziaria non appoderata; soccida.

### **Consiglio Europeo**

Il Consiglio europeo è costituito dai Capi di Stato o di governo degli Stati membri dell'Unione, che tengono riunioni regolari. Istituito col comunicato finale del vertice di Parigi del dicembre 1974, esso si è riunito per la prima volta nel 1975 (10/11.03.1975, Dublino). Esso si è sostituito alla prassi delle conferenze europee al vertice, che hanno caratterizzato il periodo 1961-1974. L'esistenza del Consiglio è stata giuridicamente consacrata dall'Atto unico europeo ed è ufficializzata dal Trattato sull'Unione europea. È convocato almeno due volte all'anno e conta tra i suoi membri il presidente della Commissione europea, in quanto membro di diritto. Il suo compito è di stabilire gli orientamenti politici generali e d'imprimere all'Unione europea l'impulso necessario al suo ulteriore sviluppo.

### **Consiglio Europeo di Lisbona**

Si è tenuto a Lisbona il 23 e 24 marzo del 2000 il Consiglio Europeo straordinario dedicato ai temi economici e sociali dell'Unione Europea.

Oltre ad introdurre alcune importanti novità nella *guidance* delle politiche economiche degli Stati membri, viene definito un obiettivo strategico decennale e una strategia per attuarlo, la cosiddetta "Strategia di Lisbona", che si basa su una serie di riforme strutturali negli ambiti dell'occupazione, dell'innovazione, delle riforme economiche e della coesione sociale.

### **Consiglio Europeo di Göteborg**

Il Consiglio europeo, che si è riunito a Göteborg il 15 e 16 giugno 2001 per definire gli orientamenti politici dell'Unione, ha:

confermato i progressi compiuti nei negoziati e approvato il quadro per l'allargamento, proseguendo il dibattito sul futuro dell'Unione;

approvato una strategia per lo sviluppo sostenibile, aggiungendo una dimensione ambientale al processo di Lisbona per l'occupazione, le riforme economiche e la coesione sociale;

fornito orientamenti per una politica economica che sostenga la crescita ed incoraggi le riforme strutturali;

manifestato la propria determinazione ad agire congiuntamente nelle crisi attuali, in particolare in Medio Oriente e nei Balcani occidentali.

### **Consiglio dell'Unione Europea**

Il Consiglio dell'Unione (Consiglio dei ministri o Consiglio) è la principale istituzione dell'Unione avente poteri decisionali. È costituito dai ministri

degli Stati membri, responsabili della materia iscritta all'ordine del giorno: affari esteri, agricoltura, industria, trasporti, ecc. Tuttavia, merita ricordare che l'esistenza di formazioni ministeriali diverse in funzione delle questioni trattate non mette in discussione il principio dell'unicità della rappresentanza di questa istituzione.

La presidenza del Consiglio è esercitata a turno da ciascuno Stato membro dell'Unione europea per una durata di sei mesi. Le decisioni del Consiglio sono preparate dal Comitato dei rappresentanti permanenti degli Stati membri (Coreper), coadiuvato da gruppi di lavoro composti di funzionari delle amministrazioni nazionali. Il Consiglio è assistito da un Segretariato generale. Nell'ambito del primo pilastro le decisioni del Consiglio sono adottate su proposta della Commissione.

Dall'entrata in vigore del trattato di Amsterdam (maggio 1999), il segretario generale ha il ruolo di Alto rappresentante per la politica estera e di sicurezza comune. A tal fine è assistito da un segretario generale aggiunto, nominato all'unanimità dal Consiglio, il quale è responsabile della gestione del Segretariato generale.

In vista dell'allargamento dell'Unione, il trattato di Nizza ha esteso la maggioranza qualificata ad altri settori e ad alcuni aspetti delle politiche per le quali già ora è prevista la maggioranza qualificata, come ad esempio la politica commerciale comune.

### **Eco-condizionalità o Condizionalità Ecologica (*Cross Compliance*)**

Erogazione di aiuti in cambio di impegni agro-ambientali, o fissazione di requisiti ambientali obbligatori di carattere generale, o di carattere specifico; in quest'ultimo caso il rispetto di alcune norme sulla salute degli animali e sulla buona coltivazione è condizione per poter beneficiare di pagamenti diretti (riforma Fischler 2003).

### **ECU (*European Currency Unit*)**

L'Unità monetaria europea è stata creata nel 1979 nell'ambito del Sistema Monetario Europeo (SME). Il valore dell'ECU è calcolato sulla base di un paniere di beni composto dalle monete dei membri dell'UE, ciascuna delle quali viene ponderata usando come pesi il livello di produzione di ciascun paese e la sua quota di partecipazione al commercio comunitario. Esso svolge un ruolo fondamentale nell'ambito del meccanismo di cambio istituito con l'entrata in vigore dello SME: in questo nuovo contesto, infatti, i

paesi che hanno aderito devono mantenere la propria moneta nazionale all'interno di una banda di oscillazione rispetto al valore della cosiddetta parità centrale. Attualmente l'ECU non può essere impiegato nelle transazioni quotidiane perché è stato abolito con l'ingresso dell'EURO.

### **EURO**

È la moneta dell'Unione Europea e rappresenta l'Unità Monetaria prevista dal processo d'integrazione valutaria fra i Paesi membri dell'Unione Europea secondo gli accordi di Maastricht. La sua denominazione è stata prescelta nel 1995 dal Consiglio europeo di Madrid, è stato varato nell'aprile del 1998 dai paesi membri (Irlanda, Belgio, Lussemburgo, Portogallo, Spagna, Francia, Italia, Austria, Germania, Finlandia, Paesi Bassi) che hanno garantito le condizioni richieste dal trattato di Maastricht per la realizzazione della terza fase dell'Unione economica e monetaria. Oggi è presente in 12 dei 15 Paesi dell'Unione a quindici e in via sperimentale in Polonia.

### **FEASR (Fondo Europeo Agricolo per lo Sviluppo Rurale)**

Il FEASR è stato istituito con il regolamento (CE) n. 1698/2005 quale fondo unico per il sostegno allo sviluppo rurale su tutto il territorio dell'Unione Europea, in sostituzione del FEOGA (Fondo Europeo Agricolo di Orientamento e Garanzia).

Disciplina la politica di sviluppo rurale nel periodo di programmazione 2007-2013, mediante un unico strumento programmatico: il Piano di Sviluppo Rurale, realizzato dagli Stati membri al livello geografico ritenuto più opportuno (Stato o Regione).

### **FEOGA (vedi FEASR)**

### **FESR (Fondo Europeo di Sviluppo Regionale)**

Il FESR contribuisce a ridurre gli squilibri esistenti fra le regioni della Comunità. Il Fondo è stato istituito nel 1975 e concede un'assistenza finanziaria per lo sviluppo di progetti nelle regioni più povere. Dal punto di vista delle risorse finanziarie, il FESR è di gran lunga il più importante dei fondi strutturali dell'UE.

I programmi di sviluppo regionale finanziati dal FESR sono presentati dagli Stati membri alla Commissione europea per poter beneficiare del

cofinanziamento dei Fondi strutturali nel quadro degli Obiettivi prioritari regionalizzati.

### **Fondo di Coesione**

I Fondi strutturali ed il Fondo di coesione si iscrivono nel contesto della politica strutturale della Comunità volta a ridurre il divario tra i livelli di sviluppo delle diverse regioni, nonché tra gli stessi Stati membri dell'Unione europea. È stato istituito nel 1994 ma non interessa l'Italia.

### **Fondi Strutturali**

I fondi strutturali dell'UE sono gestiti dalla Commissione al fine di finanziare l'aiuto strutturale della Comunità. Attualmente sono: il FESR e il FSE.

### **FSE (Fondo Sociale Europeo)**

Il FSE è stato istituito nel 1960 e costituisce il principale strumento della politica sociale della Comunità. Questo fondo offre assistenza finanziaria a programmi di formazione professionale, e per la creazione di posti di lavoro. Circa il 75% dei finanziamenti autorizzati è destinato alla lotta contro la disoccupazione giovanile. Con l'aumento delle risorse di bilancio nel quadro del pacchetto Delors II, sono state apportate delle modifiche al Fondo sociale e il principale obiettivo consiste ora nel migliorare il funzionamento dei mercati del lavoro e contribuire al reinserimento dei disoccupati nella vita lavorativa. Un'ulteriore azione si occuperà della promozione delle pari opportunità, aiutando i lavoratori ad adeguarsi ai mutamenti nell'industria e nei sistemi di produzione.

### **Health Check**

Nel maggio del 2008 la Commissione Europea ha formulato alcune proposte legislative che modificano, proseguono e completano le misure contenute nella riforma Fischler della PAC. Tale *pacchetto* di proposte è noto come Health Check (letteralmente *verifica dello stato di salute*) della PAC. Le principali novità riguardano l'aggiornamento del regime di pagamento unico (RPU), la modulazione progressiva, il disaccoppiamento totale degli aiuti, la revisione del sistema delle quote latte, la soppressione del set aside, il rafforzamento della condizionalità e l'inserimento di quattro nuove priorità da realizzare attraverso la politica dello sviluppo rurale: cambiamenti climatici e rispetto del protocollo di Kyoto; energie rinnovabili; gestione delle risorse idriche; biodiversità

**Imprenditore a Titolo Principale (IATP)**

Introdotta nella disciplina nazionale dalla direttiva 72/159/CEE. E' colui che, oltre alle competenze professionali, dedica almeno il 50% del proprio tempo e ricava almeno il 50% del proprio reddito all'attività agricola.

**Imprenditore a Titolo Professionale**

Legiferato dal D.Lgs. 99/2004. E' un imprenditore con conoscenze e competenza professionali e che si dedica all'attività agricola per almeno il 50% del proprio tempo da lavoro, ricavandone almeno il 50% del proprio reddito globale da lavoro.

**Marchi di qualità**

Rendono riconoscibili i prodotti tipici sul mercato e ne valorizzano il rapporto con il territorio. Essi sono:

DOP (Denominazione di Origine Protetta);

DOC (Denominazione di Origine Controllata);

DOCG (Denominazione di Origine Controllata e Garantita);

IGT (Indicazione Geografica Tipica);

IGP (Indicazione Geografica Protetta).

**PAC (Politica Agricola Comune)**

Fin dalla sua istituzione sancita nel trattato di Roma del 1957 la politica agricola comune (PAC) ha svolto un ruolo fondamentale nello sviluppo della Comunità Economica Europea prima e Unione Europea oggi. La progressiva attuazione delle organizzazioni comuni di mercato, che interessano la parte preponderante della produzione agricola comunitaria, è stata accompagnata dall'introduzione di politiche strutturali. A partire dalla riforma dei Fondi strutturali comunitari della fine degli anni '80 la PAC, precedentemente incentrata sulle misure di mercato, ha riservato maggior spazio alla politica strutturale ed a quella di sviluppo rurale.

**Parlamento europeo**

È l'organo dell'Unione europea i cui membri vengono eletti mediante suffragio universale diretto dai cittadini europei, ogni cinque anni. Il Parlamento condivide con il Consiglio il potere legislativo, esercita un controllo generale sull'attività delle istituzioni comunitarie e adotta il bilancio comunitario presentato dal Consiglio.

**PIL (Prodotto Interno Lordo)**

È un macroindicatore che rappresenta il risultato finale dell'attività svolta dalle unità produttive che operano nel territorio economico del Paese. Il PIL è costituito dal valore dei beni e servizi prodotti all'interno di un certo territorio durante un determinato periodo di tempo (di solito un anno solare). Non comprende il valore dei beni e servizi intermedi.

**Prati permanenti e pascoli**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

Coltivazioni foraggiere erbacee fuori avvicendamento che occupano il terreno per un periodo superiore ai cinque anni.

Prato permanente quando il foraggio viene, di norma, raccolto mediante falciatura.

Pascolo quando viene utilizzato, di regola, soltanto da bestiame pascolante.

**PIL (Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato)**

(Sistema europeo dei conti, Sec 95)

È il risultato finale dell'attività di produzione delle unità produttrici residenti e corrisponde alla produzione totale di beni e servizi dell'economia, diminuita dei consumi intermedi ed aumentata dell'Iva gravante e delle imposte indirette sulle importazioni. È altresì pari alla somma dei valori aggiunti ai prezzi di mercato delle varie branche di attività economica, aumentata dell'Iva e delle imposte indirette sulle importazioni, al netto dei servizi di intermediazione finanziaria indirettamente misurati (Sifim).

**PNL (Prodotto nazionale lordo ai prezzi di mercato)**

(Sistema europeo dei conti, Sec 95)

L'aggregato che esprime i risultati economici conseguiti dai fattori produttivi residenti nel paese. Si calcola sommando al Pil i redditi da lavoro dipendente nonché i redditi da capitale ed impresa ricevuti dal Resto del mondo e sottraendo i flussi corrispondenti versati al Resto del mondo. Costituisce uno dei parametri di riferimento per la ripartizione dei contributi che gli Stati membri della Unione europea devono versare al bilancio comunitario.

**PSR (Piano di Sviluppo Rurale)**

È un documento regionale di programmazione della politica di sviluppo rurale, finanziato sino al 2006 dal FEOGA (Fondo Europeo di Orientamento e Garanzia in Agricoltura). Per il periodo 2007-2013 da FEASR.

**Reddito lordo**

Deriva dalla PLV cui si devono detrarre i costi variabili. Concetto simile al margine lordo.

**Reddito Netto**

Deriva dalla PLV cui si devono detrarre i costi totali.

**Riforma di Fischler**

Nasce come "revisione di medio termine" (*Mid-Term Review* -MTR) di Agenda 2000. Inizialmente doveva essere una semplice revisione di metà percorso per verificare l'effetto delle riforme introdotte nel 1999, in realtà, la proposta contiene novità che vanno ben oltre la semplice verifica. La *Mid-Term Review* si è trasformata in una riforma più incisiva della stessa Agenda 2000, approfondendo il processo di riorientamento degli strumenti e la finalità stessa del sostegno. Approvata il 26 giugno 2003 (Regolamento (CE) n. 1782/2003), ha introdotto tre nuove aree di intervento nell'ambito delle misure di sviluppo rurale, così come prevista per il periodo 2000-2006. Si tratta di: 1. Adeguamento alle norme e agli standard; 2. Nuove misure agroambientali e per il benessere degli animali; 3. Sostegno alle politiche per la qualità alimentare.

**Rimboschimento**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

La superficie che ha acquistato i caratteri distintivi del bosco per effetto dell'impianto di nuovi boschi.

**Seminativi**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

Piante erbacee, soggette all'avvicendamento colturale che prevede una durata delle coltivazioni non superiore a cinque anni.

**SAU (Superficie Agricola Utilizzata)**

(Censimento generale dell'agricoltura, 2000)

L'insieme dei terreni investiti a seminativi, orti familiari, prati permanenti e pascoli, coltivazioni legnose agrarie e castagneti da frutto. Essa costituisce la superficie investita ed effettivamente utilizzata in coltivazioni propriamente agricole, non comprende la superficie investita a funghi in grotte, sotterranei od appositi edifici.

#### **Superficie forestale**

La somma della superficie forestale boscata e della superficie forestale non boscata.

#### **Superficie forestale boscata**

L'estensione di terreno non inferiore a mezzo ettaro, in cui sono presenti piante forestali legnose, arboree e/o arbustive che producono legno o altri prodotti forestali, determinanti, a maturità, un'area d'insidenza (proiezione sul terreno della chioma delle piante) di almeno il 50% della superficie e suscettibile di avere un ruolo indiretto sul clima e sul regime delle acque.

#### **Superficie forestale non boscata**

L'estensione di terreno costituita dalla superficie non produttiva, ma necessaria alla produzione (strade forestali, viali parafuoco, depositi di legno), e da altre piccole superfici quali terreni rocciosi, terreni paludosi, ruscelli, vivai forestali situati in foresta e destinati al fabbisogno proprio, nonché dalle abitazioni del personale forestale con i terreni annessi e le relative dipendenze dell'azienda forestale.

#### **Superficie montana**

La superficie totale dei comuni totalmente montani più la superficie della parte montana dei comuni parzialmente montani.

#### **Superficie totale**

La superficie complessiva dei terreni dell'azienda agricola destinati a colture erbacee e/o legnose agrarie, inclusi i boschi, la superficie agraria non utilizzata ed altra superficie occupata da parchi e giardini ornamentali, fabbricati, stagni, canali ecc. situati entro il perimetro dei terreni che costituiscono l'azienda. È compresa la superficie coltivata a funghi in grotte, sotterranei od in appositi edifici.

### **Terreni a riposo**

I terreni, lavorati (maggesi) o non, che entrano in avvicendamento sui quali non è praticata alcuna coltura nel corso dell'annata agraria. I dati sono forniti distintamente per le superfici soggette e non a regime d'aiuto comunitario secondo quanto previsto dalla nuova Politica agraria comune (Pac). Sono esclusi i terreni in stato di abbandono per una qualsiasi ragione di natura economica, sociale od altra.

### **Terreno a seminativo**

La superficie utilizzata per le colture di piante erbacee, soggette all'avvicendamento colturale che prevede una durata delle coltivazioni non superiore a cinque anni.

### **Trattato di Amsterdam**

Firmato il 2 ottobre 1997 ed entrato in vigore il 1° maggio 1999, chiude la Conferenza intergovernativa cominciata nel 1996 per la modifica del Trattato di Maastricht.

Con questo trattato sono stati emendati i trattati UE e CEE, ampliando le indicazioni contenute nel Trattato di Maastricht e riconsiderando la fisionomia e le procedure delle istituzioni europee in vista delle prospettive di allargamento.

### **Il Trattato di Lisbona**

Il Trattato di Lisbona, entrato in vigore il 1° dicembre 2009, modifica il trattato sull'Unione europea e il trattato che istituisce la Comunità europea, senza tuttavia sostituirli. Il nuovo trattato dota l'Unione del quadro giuridico e degli strumenti necessari per far fronte alle sfide del futuro e rispondere alle aspettative dei cittadini.

1. **Un'Europa più democratica e trasparente**, che rafforza il ruolo del Parlamento europeo al quale vengono assegnati nuovi importanti poteri per quanto riguarda la legislazione, il bilancio dell'UE e gli accordi internazionali. Si potenzia anche il ruolo dei parlamenti nazionali in particolare grazie ad un nuovo meccanismo per verificare che l'Unione intervenga solo quando l'azione a livello europeo risulti più efficace (principio di sussidiarietà).
2. **Un'Europa più efficiente**, che semplifica i metodi di lavoro e le norme di voto. Il voto a maggioranza qualificata viene esteso a nuovi ambiti politici. A partire dal 2014, il calcolo della maggioranza

qualificata si baserà sulla doppia maggioranza degli Stati membri e della popolazione, in modo da rappresentare la doppia legittimità dell'Unione. La doppia maggioranza è raggiunta quando una decisione è approvata da almeno il 55% degli Stati membri che rappresentino almeno il 65% della popolazione dell'Unione. L'Unione Europea si dota di istituzioni più moderne e adeguate ad un'Unione a 27 (istituisce la figura del presidente del Consiglio europeo, eletto per un mandato di due anni e mezzo) e dispone di una maggiore capacità di intervenire nei settori di massima priorità per l'Unione di oggi (come la lotta al terrorismo e alla criminalità, la politica energetica, la salute pubblica, la protezione civile, i cambiamenti climatici, i servizi di interesse generale, la ricerca, lo spazio, la coesione territoriale, la politica commerciale, gli aiuti umanitari, lo sport, il turismo e la cooperazione amministrativa).

3. **Un'Europa di diritti e valori, di libertà, solidarietà e sicurezza**, che promuove i valori dell'Unione, integra la Carta dei diritti fondamentali nel diritto primario europeo, prevede nuovi meccanismi di solidarietà e garantisce una migliore protezione dei cittadini europei.
4. **Un'Europa protagonista sulla scena internazionale**, il cui ruolo viene potenziato raggruppando gli strumenti comunitari di politica estera, nell'elaborazione e approvazione di nuove politiche.

#### **Trattato di Maastricht o Trattato sull'Unione europea**

Firmato a Maastricht il 7 febbraio 1992, ed entrato in vigore il 1° novembre 1993, il trattato sull'Unione europea ha cambiato la denominazione della Comunità economica europea in "Comunità europea". Ha inoltre introdotto nuove forme di cooperazione fra i governi degli Stati membri, aggiungendo questa cooperazione intergovernativa al sistema "comunitario" esistente.

#### **Trattato di Nizza**

Adottato in occasione del Consiglio europeo di Nizza nel dicembre 2000, e firmato il 26 febbraio 2001, il trattato di Nizza è entrato in vigore il 1° febbraio 2003.

I principali cambiamenti instaurati dal trattato di Nizza riguardano la limitazione delle dimensioni e della composizione della Commissione,

l'estensione del voto a maggioranza qualificata, una nuova ponderazione dei voti in seno al Consiglio e l'ammorbidente del dispositivo delle cooperazioni rafforzate.

### **Trattato di Roma**

Sono i trattati con cui furono istituite la Comunità economica Europea (CEE) e la Comunità Europea dell'Energia Atomica (Euratom). Controfirmati dai rappresentanti dei sei paesi partecipanti - Francia, Germania, Italia, Belgio, Olanda e Lussemburgo - il 25 marzo 1957, entrarono in vigore il 1° gennaio 1958. I Trattati di Roma sono stati sensibilmente modificati dall'Atto Unico Europeo, entrato in vigore il 1° luglio 1987.

### **UEM (Unione Economica Monetaria)**

Il trattato dell'Unione europea definisce le tre fasi principali del processo di realizzazione della Unione Economica Monetaria nell'Unione europea. La prima fase, iniziata nel luglio 1990 e conclusasi il 31 dicembre 1993, è stata caratterizzata principalmente dall'eliminazione di tutte le barriere al libero movimento dei capitali in seno all'UE. La seconda fase, iniziata il 1° gennaio 1994, è stata caratterizzata dalla costituzione dell'Istituto Monetario Europeo, dal divieto di finanziamento monetario e di accesso privilegiato alle istituzioni finanziarie per il settore pubblico e dall'obbligo di evitare disavanzi eccessivi. La terza fase è iniziata il 1° gennaio 1999, conformemente alla decisione di cui all'art. 109j (4) del Trattato, con il trasferimento delle competenze monetarie degli undici paesi partecipanti a tale fase all'Eurosistema e l'introduzione dell'euro.

### **UE (Unione Europea)**

Il termine «Unione europea» venne formulato dai capi di Stato e di governo durante la conferenza di Parigi del 1972 come un obiettivo da raggiungere. Essi stabilirono, in quell'occasione «come obiettivo prioritario, nell'osservanza assoluta dei trattati sottoscritti, di trasformare l'insieme delle relazioni tra gli Stati membri in una Unione europea». Con il vertice di Maastricht, del 1991, le idee intorno ad un'Unione europea trovarono concreta espressione in un nuovo trattato che è entrato in vigore il 1 novembre 1993.

I primi 6 paesi entranti nell'Unione europea nel 1950 sono: Italia, Francia, Germania ovest, Belgio, Lussemburgo, Olanda. Nel 1957: entrano Gran Bretagna e Danimarca; nel 1981: la Grecia; nel 1986: Spagna e Portogallo; nel 1995: Austria, Svizzera, Finlandia. Dal 1 Maggio del 2004 altri 10 paesi sono entrati a far parte della UE: Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Malta, Cipro, Slovenia, Lettonia, Estonia e Lituania, e, dal 2007, anche Romania e Bulgaria.

### **Unità di Lavoro**

È un unità che quantifica il volume di lavoro svolto da coloro che partecipano al processo produttivo che si realizza sul territorio economico di un paese.

Fornisce una misura della quantità di lavoro impiegato nella produzione di beni e servizi che rientrano nella stima del prodotto interno lordo in un determinato periodo.

### **Unità Produttiva Idonea**

Fondo o podere capace di assicurare una produzione annuale media, dedotte le spese di coltivazione, escluse quelle di manodopera, pari almeno alla retribuzione annuale di un salariato fisso comune occupato in agricoltura, quale risulta dai patti sindacali vigenti nella zona.

### **VA (Valore Aggiunto)**

È l'aggregato risultante dalla differenza tra il valore dei beni e servizi conseguiti dalle singole branche produttive e il valore dei beni e servizi intermedi consumati nel periodo considerato.

### **WTO (*World Trade Organization*)**

È la sigla della "World Trade Organization" (o anche Organizzazione mondiale del commercio, OMC). Organizzazione internazionale, costituita il 1° Gennaio 1995 per subentrare in maniera più organica agli effetti di un precedente accordo, il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). Scopo della WTO è l'ampliamento progressivo del commercio internazionale con conseguente delineazione ed istituzione di accordi che riguardano le merci, i servizi ma anche le proprietà intellettuali. Esso ha sede a Ginevra.

### **Zona altimetrica**

La ripartizione del territorio nazionale in zone omogenee derivanti dall'aggregazione di comuni contigui sulla base di valori soglia altimetrici. Si distinguono zone altimetriche di montagna, di collina e di pianura. Le zone altimetriche di montagna e di collina sono state divise, per tener conto dell'azione moderatrice del mare sul clima, rispettivamente, in zone altimetriche di montagna interna e collina interna e di montagna litoranea e collina litoranea, comprendendo in queste ultime i territori, esclusi dalla zona di pianura, bagnati dal mare o in prossimità di esso.

### **Zona altimetrica di collina**

Il territorio caratterizzato dalla presenza di diffuse masse rilevate aventi altitudini, di regola, inferiori a 600 metri nell'Italia settentrionale e 700 metri nell'Italia centro-meridionale ed insulare. Eventuali aree di limitata estensione aventi differenti caratteristiche, intercluse, si considerano comprese nella zona di collina.

### **Zona altimetrica di montagna**

Il territorio caratterizzato dalla presenza di notevoli masse rilevate aventi altitudini, di norma, non inferiori a 600 metri nell'Italia settentrionale e 700 metri nell'Italia centro-meridionale e insulare. Gli anzidetti livelli altitudinali sono suscettibili di spostamento in relazione ai limiti inferiori delle zone fitogeografiche dell'Alpinetum, del Picetum e del Fagetum, nonché in relazione ai limiti superiori delle aree di coltura in massa della vite nell'Italia settentrionale e dell'olivo nell'Italia centro-meridionale e insulare. Le aree intercluse fra le masse rilevate, costituite da valli, altipiani ed analoghe configurazioni del suolo, s'intendono comprese nella zona di montagna.

### **Zona altimetrica di pianura**

Il territorio basso e pianeggiante caratterizzato dall'assenza di masse rilevate. Si considerano nella zona di pianura anche le propaggini di territorio che nei punti più discosti dal mare si elevino ad altitudine, di regola, non superiore ai 300 metri, purché presentino nell'insieme e senza soluzione di continuità, inclinazione trascurabile rispetto al corpo della zona di pianura. Si escludono dalla pianura i fondovalle aperti ad essa oltre l'apice delle conoidi fluviali ancorché appiattite e si escludono, altresì, le strisce litoranee pianeggianti di modesta estensione. Eventuali rilievi

montagnosi o collinari, interclusi nella superficie pianeggiante e di estensione trascurabile, si considerano compresi nella zona di pianura.

**Allegato 1: Alcuni indici del comparto agroalimentare italiano (fonte: ISMEA)**

Principali indicatori di performance del campione per area geografica (2006):

	Nord-O	Nord-E	Centro	Sud	Isole	Totale
Fatturato per impresa (000. €)	15.001	12.700	7.483	5.514	4.394	9.904
Margine operativo lordo / fatturato (%)	9,66	7,10	5,42	6,97	7,82	7,86
Valore aggiunto / fatturato (%)	19,71	15,70	13,78	16,25	18,98	17,16
Margine operativo lordo / Valore aggiunto (%)	48,99	45,26	39,35	42,90	41,21	45,80
ROE	7,49	3,93	-0,66	0,54	-2,12	3,95
ROI	6,51	4,31	2,80	2,78	1,75	4,54
ROS	5,67	3,73	2,27	2,86	2,34	4,10
Rotazione capitale investito (n° volte)	1,15	1,16	1,23	0,97	0,75	1,11
Costo medio capitale di terzi (%)	2,77	2,52	2,41	2,52	2,88	2,62
Rapporto di indebitamento	2,29	2,60	3,08	2,48	2,30	2,49
Incidenza gestione straordinaria e imposte	0,50	0,44	-0,16	0,16	2,50	0,42
Grado copertura immobilizzazioni con fonti durevoli	1,16	1,28	1,26	1,14	1,12	1,20
Indice di liquidità	0,87	0,81	0,92	0,76	0,78	0,83
Indice di disponibilità	1,13	1,18	1,17	1,10	1,11	1,15

**Struttura dello stato patrimoniale dell'industria alimentare a livello di comparto (2006):**

	Lattiero - casearia	Carne avicola	Carne bovina	Carne suina	Olio d'oliva	Olio di semi e grassi
Capitale investito 2006 (.000 €)	4.286.187	759.638	303.526	3.674.432	1.321.009	710.934
Capitale investito medio (.000 €) <i>di cui in (%)</i>	8.948	10.551	5.951	17.751	6.321	11.655
Attivo	100	100	100	100	100	100
Immobilizzazioni	31,56	30,85	35,78	34,14	34,88	29,42
Rimanenze	19,74	10,44	6,06	23,23	16,68	26,44
Crediti	41,33	52,82	55,91	39,94	42,52	42,02
Disponibilità liquide	7,37	5,89	2,25	2,68	5,92	2,12
Passivo	100	100	100	100	100	100
Fonti di finanziamento da soci	27,31	12,35	17,61	23,27	24,37	28,06
Fonti di finanziamento da terzi	72,69	87,65	82,39	76,73	75,63	71,94
- <i>di cui fonti a breve</i>	54,66	73,95	66,11	54,79	58,76	55,95
- <i>di cui fonti a lungo</i>	18,03	13,70	16,28	21,94	16,86	15,99

	Vino	Pasta	Pane	Pasticceria	Bevande	Molitoria
Capitale investito 2006 (.000 €)	4.399.099	1.873.544	543.068	2.074.752	7.108.853	2.422.36
Capitale investito medio (.000 €)	9.863	8.634	1.344	5.279	19.715	9.389
<i>di cui in (%)</i>						
Attivo	100	100	100	100	100	100
Immobilizzazioni	35,03	45,20	44,77	44,51	55,00	39,87
Rimanenze	25,51	10,08	5,38	8,41	8,53	15,77
Crediti	36,15	38,78	43,16	41,24	32,82	41,47
Disponibilità liquide	3,30	5,94	6,69	5,85	3,65	2,90
Passivo	100	100	100	100	100	100
Fonti di finanziamento da soci	29,20	26,07	19,12	24,92	36,47	27,76
Fonti di finanziamento da terzi	70,80	73,93	80,88	75,08	63,53	72,24
- di cui fonti a breve	54,49	52,51	54,43	54,90	44,60	55,32
- di cui fonti a lungo	16,30	21,42	26,44	20,18	18,94	16,93

	Mangimi	Ortofrutta	Ittica	Caffè	Cioccolato	Altri alimentari
Capitale investito 2006 (.000 €)	1.626.051	3.578.039	736.825	1.405.447	1.145.669	2.608.932
Capitale investito medio (.000 €)	8.558	7.662	7.085	6.661	10.229	8.582
<i>di cui in (%)</i>						
Attivo	100	100	100	100	100	100
Immobilizzazioni	33,74	34,01	27,06	38,68	33,70	33,26
Rimanenze	9,63	27,54	23,91	12,11	16,42	15,59
Crediti	54,07	35,17	45,30	43,41	45,41	45,17
Disponibilità liquide	2,56	3,28	3,73	5,80	4,47	5,98
Passivo	100	100	100	100	100	100
Fonti di finanziamento da soci	26,68	23,35	19,99	44,79	33,98	31,25
Fonti di finanziamento da terzi	73,32	76,65	80,01	55,21	66,02	68,75
- di cui fonti a breve	58,15	59,74	64,01	35,91	50,11	52,72
- di cui fonti a lungo	15,17	16,91	15,99	19,30	15,91	16,03

**Struttura del conto economico dell'industria alimentare a livello di comparto (2006)**

	Lattiero - casearia	Carne avicola	Carne bovina	Carne suina	Olio d'oliva	Olio di semi e grassi
Ricavi delle vendite 2006 (.000 €)	5.435.924	1.282.734	731.823	5.016.008	2.042.492	1.053.674
Ricavi medi (.000 €)	11.348	17.816	14.349	24.232	9.773	17.273
Ricavi delle vendite	100	100	100	100	100	100
Costo del venduto	-96,52	-100,31	-98,58	-97,86	-98,69	-96,09
-Acquisto di materie prime e merci	-67,79	-80,96	-85,51	-74,04	-80,00	-75,84
Risultato Gestione Caratteristica	3,48	-0,31	1,42	2,14	1,31	3,91
Gest. access. e rettif. attività finanz.	0,29	0,10	0,04	0,16	0,17	0,25
Reddito operativo	3,77	-0,21	1,46	2,30	1,47	4,17
Oneri finanziari	-1,36	-0,94	-0,91	-1,39	-1,51	-1,35
Componenti straordinari	0,48	1,07	0,02	0,21	0,00	0,78
Imposte	-1,69	-0,58	-0,61	-0,99	-0,70	-1,65
Reddito Netto	1,20	-0,66	-0,05	0,13	-0,23	1,96

	Vino	Pasta	Pane	Pasticceria	Bevande	Molitoria
Ricavi delle vendite 2006 (.000 €)	3.365.068	1.929.540	623.268	2.344.895	5.401.823	3.010.890
Ricavi medi (.000 €)	7.545	8.892	1.543	5.967	19.715	11.670
Ricavi delle vendite	100	100	100	100	100	100
Costo del venduto	-94,41	-97,59	-94,91	-95,88	-94,88	-97,99
-Acquisto di materie prime e merci	-64,85	-53,39	-38,26	-45,63	-45,34	-71,48
Risultato Gestione Caratteristica	5,59	2,41	5,09	4,12	5,12	2,01
Gest. access. e rettif. attività finanz.	0,13	0,20	-0,04	0,30	2,78	0,24
Reddito operativo	5,72	2,61	5,06	4,42	7,90	2,24
Oneri finanziari	-1,99	-1,49	-1,61	-1,31	-2,89	-1,59
Componenti straordinari	0,90	0,93	0,42	0,29	0,22	0,43
Imposte	-2,50	-1,97	-2,98	-2,40	-2,85	-1,20
Reddito Netto	2,13	0,08	0,88	1,00	2,39	-0,11

	Mangimi	Ortofrutta	Ittica	Caffè	Cioccolato	Altri alimentari
Ricavi delle vendite 2006 (.000 €)	2.319.249	3.349.361	883.106	1.191.882	1.236.055	2.945.858
Ricavi medi (.000 €)	12.207	7.172	8.491	5.649	11.036	9.690
Ricavi delle vendite	100	100	100	100	100	100
Costo del venduto	-97,07	-97,12	-98,16	-92,88	-94,98	-94,48
-Acquisto di materie prime e merci	-66,11	-63,90	-71,24	-39,91	-54,17	-55,26
Risultato Gestione Caratteristica	2,93	2,88	1,84	7,12	5,02	5,52
Gest. access. e rettif. attività finanz.	0,24	0,31	0,42	0,51	0,35	0,53
Reddito operativo	3,17	3,19	2,25	7,63	5,37	6,05
Oneri finanziari	-1,50	-1,97	-1,78	-1,77	-1,15	-1,49
Componenti straordinari	0,20	0,47	0,14	0,21	0,16	0,78
Imposte	-1,39	-1,49	-1,02	-3,38	-2,72	-2,71
Reddito Netto	0,47	0,21	-0,41	2,68	1,66	2,63

### Indici di bilancio dell'industria alimentare a livello di comparto (2006) (prosegue)

Indici di bilancio	Lattiero - casearia	Carne avicola	Carne bovina	Carne suina	Olio d'oliva	Olio di semi e grassi
Fatturato per impresa (000. €)	11.348	17.816	14.349	24.232	9.773	17.273
Valore aggiunto per impresa (000. €)	1.680	1.566	1.061	2.911	629	2.067
Marg. Op. Lordo per impresa (000. €)	738	278	404	1.184	346	1.163
Costo personale per impresa (000. €)	942	1.288	657	1.727	283	904
Marg. Op. Lordo / fatturato (%)	6,51	1,56	2,82	4,89	3,54	6,73
Valore aggiunto / fatturato (%)	14,80	8,79	7,40	12,01	6,44	11,97
Marg. Op. Lordo / Val. Aggiunto (%)	43,94	17,73	38,10	40,67	55,02	56,25
ROE	5,27	-9,51	-0,64	0,77	-1,45	10,72
ROI	4,74	-0,39	3,56	3,25	2,22	6,37
ROS	3,77	-0,21	1,46	2,30	1,47	4,17
Rotazione capitale investito (n° volte)	1,26	1,88	2,44	1,41	1,51	1,53
Costo medio capitale di terzi (%)	2,39	2,03	2,69	2,57	2,98	2,86
Rapporto di indebitamento	2,48	6,72	4,72	3,20	3,20	2,58
Incidenza gest. straordinaria e imposte	0,50	0,57	-0,08	0,14	-0,49	0,69
Durata media dei debiti (gg)	89,9	90,5	35,0	71,3	43,1	58,9
Durata media dei crediti (gg)	74,0	66,2	61,8	78,8	65,4	62,0
Durata media delle scorte (gg)	56,3	22,0	8,3	60,2	47,7	63,6
Grado di immobilizzo dell'attivo	0,46	0,45	0,56	0,52	0,54	0,42
Copertura delle immob. con fonti durevoli	1,44	0,85	0,95	1,32	1,18	1,50
Gradi di indipendenza dai terzi	0,38	0,14	0,21	0,30	0,32	0,39
Indice di liquidità	0,89	0,79	0,88	0,78	0,82	0,79
Indice di disponibilità	1,25	0,94	0,97	1,20	1,11	1,26

Indici di bilancio	Vino	Pasta	Pane	Pasticceria	Bevande	Molitoria
Fatturato per impresa (000. €)	7.545	8.892	1.543	5.967	19.715	11.670
Valore aggiunto per impresa (000. €)	1.342	1.799	503	1.646	4.778	1.422
Marg. Op. Lordo per impresa (000. €)	738	651	149	575	2.730	716
Costo personale per impresa (000. €)	604	1.148	354	1.071	2.048	705
Marg. Op. Lordo / fatturato (%)	9,78	7,32	9,65	9,64	13,85	6,14
Valore aggiunto / fatturato (%)	17,79	20,23	32,58	27,59	24,23	12,18
Marg. Op. Lordo / Val. Aggiunto (%)	54,99	36,21	29,62	34,95	57,14	50,39
ROE	5,90	0,31	5,29	4,69	5,19	-0,50
ROI	4,50	2,77	5,93	5,19	6,11	2,88
ROS	5,72	2,61	5,06	4,42	7,90	2,24
Rotazione capitale investito (n° volte)	0,79	1,06	1,17	1,18	0,77	1,28
Costo medio capitale di terzi (%)	2,18	2,17	2,35	2,06	3,47	2,87
Rapporto di indebitamento	2,52	2,71	4,12	2,97	1,81	2,45
Incidenza gest. straordinaria e imposte	0,57	0,07	0,26	0,32	0,48	-0,17
Durata media dei debiti (gg)	161,7	149,3	122,9	155,0	177,2	63,7
Durata media dei crediti (gg)	112,0	85,2	53,4	85,1	91,4	79,1
Durata media delle scorte (gg)	119,2	34,3	16,2	26,2	39,8	41,5
Grado di immobilizzo dell'attivo	0,54	0,83	0,81	0,80	1,22	0,66
Copertura delle immob. con fonti durevoli	1,30	1,05	1,02	1,01	1,01	1,12
Gradi di indipendenza dai terzi	0,41	0,35	0,24	0,33	0,57	0,38
Indice di liquidità	0,72	0,85	0,92	0,86	0,82	0,80
Indice di disponibilità	1,19	1,04	1,02	1,01	1,01	1,09

Indici di bilancio	Mangimi	Ortofrutta	Ittica	Caffè	Cioccolato	Altri prodotti alimentari
Fatturato per impresa (000. €)	12.207	7.172	8.491	5.649	11.036	9.690
Valore aggiunto per impresa (000. €)	1.637	1.305	1.159	1.512	2.694	1.877
Marg. Op. Lordo per impresa (000. €)	687	526	409	843	1.051	935
Costo personale per impresa (000. €)	951	779	750	669	1.643	941
Marg. Op. Lordo / fatturato (%)	5,63	7,33	4,82	14,92	9,52	9,65
Valore aggiunto / fatturato (%)	13,41	18,19	13,65	26,77	24,41	19,37
Marg. Op. Lordo / Val. Aggiunto (%)	41,94	40,29	35,29	55,74	39,00	49,84
ROE	2,72	0,84	-2,42	5,03	5,41	9,55
ROI	4,54	3,06	2,74	6,61	5,89	6,77
ROS	3,17	3,19	2,25	7,63	5,37	6,05
Rotazione capitale investito (n° volte)	1,43	0,96	1,22	0,87	1,10	1,12
Costo medio capitale di terzi (%)	2,87	2,47	2,72	2,86	1,90	2,41
Rapporto di indebitamento	3,03	3,21	3,85	1,17	1,98	2,25
Incidenza gest. straordinaria e imposte	0,28	0,17	-0,87	0,46	0,39	0,58
Durata media dei debiti (gg)	71,5	121,4	92,7	128,7	136,1	117,0
Durata media dei crediti (gg)	82,0	78,8	105,0	87,7	119,4	80,3
Durata media delle scorte (gg)	25,1	104,2	69,6	50,3	54,2	58,2
Grado di immobilizzo dell'attivo	0,51	0,52	0,37	0,63	0,51	0,50
Copertura delle immob. con fonti durevoli	1,24	1,18	1,33	1,66	1,48	1,42
Gradi di indipendenza dai terzi	0,36	0,31	0,25	0,81	0,52	0,46
Indice di liquidità	0,97	0,64	0,77	1,37	1,00	0,97
Indice di disponibilità	1,14	1,11	1,14	1,71	1,32	1,27