



# I SUPPLEMENTI DI Agricoltura 28

**L'aggregazione  
delle imprese  
agricole: un nuovo  
strumento  
di sviluppo**



Coordinamento redazionale di **PATRIZIA ALBERTI** - Servizio Sviluppo  
Sistema Agro-Alimentare, Regione Emilia-Romagna  
Testi a cura di **CIRO LAZZARIN** e **CAMILLO GARDINI** - Agri2000, Bologna

## INDICE

Prefazione, di <b>Tiberio Rabboni</b> .....	pag. 3
<b>I PROBLEMI STRUTTURALI DELL'AGRICOLTURA EMILIANO-ROMAGNOLA</b> .....	pag. 4
<b>ASSIEME PER CRESCERE</b> .....	pag. 5
<b>I “PODERI DELLE ROCHE”: LA FILIERA CORTA DÁ BUONI FRUTTI</b> .....	pag. 9
<b>I “PIOPI”: L'IMPRESA AGRICOLA NELLA MODERNA DISTRIBUZIONE</b> .....	pag. 12
<b>L'AZIENDA “JUVENILIA”: LATTE BIOLOGICO E MAGGIORE EFFICIENZA</b> .....	pag. 14
<b>OPPORTUNITÁ, RISCHI E FATTORI DI SUCCESSO</b> .....	pag. 16
<b>LA NUOVA NORMATIVA SULLE SOCIETÁ AGRICOLE</b> .....	pag. 18
<b>LA SCELTA DELLA FORMA SOCIETARIA</b> .....	pag. 21
<b>AGEVOLAZIONI ED OPPORTUNITÁ PER LE IMPRESE AGGREGATE</b> .....	pag. 26
<b>CONTATTI UTILI</b> .....	pag. 27

© Copyright Regione Emilia-Romagna - Anno 2005

Coordinamento redazionale di **Patrizia Alberti** - Servizio Sviluppo Sistema Agro-Alimentare, Regione Emilia-Romagna  
Testi a cura di **Ciro Lazzarin** e **Camillo Gardini** - Agri2000, Bologna.

**Foto di copertina:** *Andrea Samaritani*

**Distribuzione:** Redazione “Agricoltura” - Viale Silvani, 6 - 40122 Bologna  
Tel. 051284289 - 284681 - 284701 - Fax 051284577  
e- mail: [agricoltura@regione.emilia-romagna.it](mailto:agricoltura@regione.emilia-romagna.it)

*L*a rapida evoluzione dei mercati, i rapporti con la moderna distribuzione, il processo di internazionalizzazione dell'industria alimentare e la concentrazione della domanda sono le principali cause che spingono le imprese agricole ad aggregarsi.

*L'aggregazione fra gli agricoltori ha indiscutibili vantaggi sia da un punto di vista competitivo - attraverso un maggiore e coordinato controllo dell'offerta - sia da un punto di vista logistico e di specializzazione del lavoro, e comporta un nuovo modello decisionale, partecipato e condiviso, nelle scelte imprenditoriali.*

*Se si analizzano un po' più da vicino i vantaggi apportati dal "riuscire a fare azienda insieme" si comprende come tale modello abbia ricadute positive. Infatti l'aggregazione, ampliando le dimensioni dell'impresa, consente di acquisire maggiore forza e comunque di stabilire un equilibrio con gli interlocutori tipici dell'impresa agricola a monte (fornitori di mezzi) ed a valle (industria e distribuzione).*

*Altri vantaggi derivano dalla possibilità delle imprese aggregate di avvalersi di norme che consentono di usufruire di agevolazioni fiscali, procedure burocratiche semplificate, specifici interventi di sostegno.*

*Tra gli altri benefici occorre ricordare la possibilità di raggiungere, attraverso questa scelta, più elevati livelli di specializzazione e la possibilità di effettuare una formazione professionale maggiormente mirata. La crescita delle dimensioni consente inoltre di realizzare adeguate economie di scala, di acquisire nuovi sbocchi di mercato e di razionalizzare la logistica: tutti aspetti rilevanti, ma difficilmente realizzabili e governabili dalla singola impresa.*

*Questo supplemento, anche attraverso l'analisi di casi concreti, vuole essere uno spunto di riflessione e uno stimolo per gli agricoltori dell'Emilia-Romagna a realizzare una gestione congiunta e coordinata, qualora sussistano i presupposti, delle molteplici attività richieste dal fare agricoltura. ■*

**TIBERIO RABBONI**  
Assessore all'Agricoltura,  
Regione Emilia-Romagna

# Le debolezze dell'agricoltura emiliano-romagnola



Il mancato inserimento nel settore dei giovani è uno dei maggiori problemi dell'agricoltura italiana. (Foto Righi)

(Foto xxxxx)

**I**l sistema agricolo emiliano-romagnolo soffre, al pari di quanto accade nel resto d'Italia, di debolezze strutturali fino ad ora non ancora superate, prima fra tutte la ridotta dimensione delle aziende. Dalla scarsa base dimensionale derivano una serie di problematiche:

- **fuoriuscita dei giovani**, che non vedono prospettive di reddito nelle aziende agricole, e conseguente **invecchiamento degli addetti del settore** (il 45% delle imprese è condotta da imprenditori con oltre 65 anni);
- **scarsità di investimenti**, con il conseguente **abbassamento della competitività** delle produzioni emiliano-romagnole sui mercati di sbocco;
- **alti prezzi dei terreni**, anche per l'elevata frammentazione della proprietà fondiaria, con la conseguente difficoltà per gli imprenditori agricoli ad accrescere, attraverso l'acquisto e l'affitto, le proprie dimensioni produttive.

## LA STRUTTURA AGRICOLA

La dimensione media delle aziende agricole è passata, nel periodo 1982-2000, da 7,5 a 10,5 ettari: una crescita che, di fatto, non modifica la situazione. Anche l'età media della popolazione agricola è cresciuta fino a superare i 60 anni.

All'opposto, il numero delle aziende agricole condotte da imprenditori con meno di 40 anni non raggiunge il 10%. Da quanto detto si comprende come sia importante rivolgere un'attenzione particolare alle **imprese vitali**, cioè quelle con dimensioni non ancora sufficienti a garantire una competitività nel futuro, ma condotte da agricoltori giovani o da imprenditori che vedono nell'agricoltura la loro prospettiva lavorativa e che sono disposti ad investire

**Tab. 1 - CLASSIFICAZIONE DELLE AZIENDE AGRICOLE DELL'EMILIA-ROMAGNA PER PROSPETTIVE DI SVILUPPO**

- **Aziende marginali**, per dimensioni economiche e prospettive di sviluppo: circa 60-70.000.
- **Aziende competitive**, con forti prospettive di sviluppo: circa 10.000.
- **Aziende vitali**, con prospettive di sviluppo, ma ancora di dimensioni economiche insufficienti: circa 20-30.000.

*Fonte: Agri2000*

in tale attività.

Se non riusciranno ad accrescere rapidamente la loro capacità competitiva, le aziende vitali rischiano

una progressiva marginalizzazione, considerando la crescente apertura dei mercati e la riduzione dei contributi comunitari. ■

# Assieme per crescere

**P**er le imprese agricole, così come per quelle degli altri settori dell'economia, le strategie di crescita sono essenzialmente due:

① **strategie con sviluppo interno:** attraverso il ricorso al credito e all'autofinanziamento;

② **strategie con sviluppo esterno:** attraverso la collaborazione con altre imprese.

La prima delle due strategie è sempre meno alla portata delle imprese agricole, soprattutto a causa di alti valori fondiari, alti costi per introdurre innovazioni, bassa redditività degli investimenti stessi.

La seconda strategia permette alle aziende agricole di ridurre i rischi



La commercializzazione dei prodotti agricoli è l'attività più problematica per l'impresa.  
(Foto Samaritani)



La gestione degli allevamenti è uno dei più importanti scopi di aggregazione. (Foto Marchetti)

connessi agli investimenti e di accrescere la propria capacità competitiva, attraverso la creazione di sinergie in grado di aumentare l'efficienza tecnica ed economica delle imprese coinvolte.

#### L'IMPRESA AGGREGATA

Per *impresa agricola aggregata* si intende una impresa risultante dall'unione di singole aziende che realizzano, attraverso una stretta collaborazione o una vera e propria fusione, un *miglioramento dell'efficienza nell'utilizzo dei fattori produttivi ed una maggiore com-*

*petitività sui mercati* rispetto alle aziende originarie.

Sia nel caso di una fusione, con la nascita di un nuovo soggetto che sostituisce i precedenti, sia in quello di una stretta collaborazione, è *mantenuta una netta separazione tra gli aspetti di tipo patrimoniale e l'attività d'impresa, che fa capo alla nuova struttura appositamente costituita.*

Una recente indagine della società Agri2000, condotta sul territorio nazionale, ha messo in evidenza alcune interessanti caratteristiche del fenomeno dell'aggregazione. I principali dati

emersi sono visibili nella tabella 2.

**La commercializzazione diretta delle produzioni** è la principale motivazione alla base dei fenomeni di aggregazione fra le aziende agricole: la ricerca di un contatto diretto con il mercato finale o, comunque, di un accorciamento della filiera nel tentativo di accrescere il valore aggiunto, spingono le aziende ad unirsi per raggiungere dimensioni tali da consentire l'ingresso diretto sui mercati.

**La gestione aggregata di terreni ed allevamenti** è, per numero di casi rilevati, la seconda ragione che spin-

## L'AGGREGAZIONE DELLE IMPRESE AGRICOLE

ge le imprese ad aggregarsi, seguita dalla **trasformazione delle produzioni**, attività che consente di incorporare valore aggiunto nei prodotti e che per essere realizzata richiede investimenti spesso troppo elevati per la singola azienda.

Altre attività che generano aggregazione sono la **gestione di servizi**, agrituristici, ambientali o di altra natura, la **valorizzazione delle produzioni** ottenute in aree determinate, la **gestione aggregata di manodopera** e, infine, l'acquisto e la **gestione comune di mezzi meccanici**.

### I COMPARTI PIÙ COINVOLTI

Dall'indagine di Agri2000 risulta che ad aggregarsi maggiormente sono gli imprenditori del **comparto zootecnico**, probabilmente per l'intensità del lavoro necessario alla gestione del-

Tab. 2 - PRINCIPALI SCOPI DELLE AGGREGAZIONI	
Commercializzazione	35%
Gestione terreni - allevamenti	25%
Trasformazione	15%
Servizi (agrituristici, ambientali, assistenza, ecc..)	10%
Valorizzazione prodotti	5%
Gestione comune manodopera	5%
Acquisto - gestione comune mezzi meccanici	5%

Fonte: Agri2000

l'allevamento che potrebbe, soprattutto quando mancano, come sempre più spesso accade, membri della famiglia (moglie, figli) disposti a lavorare in azienda, favorire la ricerca di collaborazioni capaci di alleviare l'impegno.

Il 36% delle aggregazioni si realizza

tra imprenditori del **comparto ortofrutticolo**, per ricercare migliori opportunità di mercato attraverso l'accorciamento della filiera e la concentrazione dell'offerta.

### LE FORME SOCIETARIE PIÙ FREQUENTI

La scelta della forma societaria per la costituzione di una aggregazione è un passaggio importante. Da tale scelta, infatti, dipendono oneri gestionali e fiscali, nonché il tipo di responsabilità dei soci, le modalità di decisione e di organizzazione.

L'indagine condotta da Agri2000 ha evidenziato che:

- nel 40% dei casi è stata scelta la *forma cooperativa*, spesso la "piccola società cooperativa" oggi non più distinta dalla cooperativa dopo la riforma introdotta dal **decreto legislativo**



(Foto Dell'Aquila)



(Foto Samaritani)

**Tab. 3 - TENDENZE DI AGGREGAZIONE IN DIVERSI COMPARTI**

Zootecnico	38%
<b>Ortofrutticolo</b>	<b>36%</b>
Vitivinicolo	10%
<b>Servizi agrituristici</b>	<b>8%</b>
Servizi ambientali	5%
<b>Florovivaismo</b>	<b>3%</b>

Fonte: Agri2000

vo del 17 gennaio 2000;

- la *società semplice*, forma appositamente prevista dalla legislazione per il settore agricolo, raccoglie il 20% dei casi di aggregazione;
- le *società di capitali*, prevalentemente *società a responsabilità limitata*, sono state scelte dal 10% delle aggregazioni, così pure quelle consortili;
- le *associazioni* (5% delle aggregazioni esaminate) sono utilizzate quasi esclusivamente per la gestione comune di attività di promozione e valorizzazione dei prodotti;
- le *società di persone* (società in nome collettivo, società in accomandita semplice) sono solamente il 5%;
- gli *accordi scritti* sono il 10% e regolano attività di utilizzo e acquisto comune di macchine e attrezzi agricoli. ■

**Tab. 4 - SCHEMI SOCIETARI NELL'AGGREGAZIONE TRA IMPRESE**

Società cooperative	40%
<b>Società semplici</b>	<b>20%</b>
Società di capitali (spa, srl)	10%
<b>Consorti</b>	<b>10%</b>
Società di persone (snc, sas)	5%
<b>Associazioni (art. 36-38 del Codice civile)</b>	<b>5%</b>
Accordi scritti	10%

Fonte: Agri2000

# I “Poderi delle Rocche”: la filiera corta dà buoni frutti



I vigneti  
dell'azienda.  
(Foto Arch.  
Agri2000)

**L**e imprese agricole coinvolte nell'aggregazione “Poderi delle Rocche” sono attualmente 3, tutte situate nel territorio dei comuni di Imola e Dozza Imolese. Prima dell'aggregazione le aziende si occupavano singolarmente delle fasi di coltivazione dei vigneti e di produzione del vino, affidandosi, in due casi su tre, ad altre strutture per la commercializzazione. Solamente un'azienda era in grado di occuparsi direttamente anche della vendita del

prodotto sul mercato, veicolando anche parte del vino delle altre due. Già prima dell'aggregazione, quindi, esistevano scambi commerciali fra le tre aziende, elemento che ha consentito agli imprenditori di conoscersi e favorito l'instaurarsi di un rapporto di fiducia.

La società è nata per commercializzare tutta la produzione dei soci attraverso circuiti brevi, in particolare tramite la vendita diretta al consumatore finale. Per realizzare il pro-

getto, la società ha affittato un punto vendita nel quale, oltre ai vini, sono posti in vendita altri prodotti agroalimentari, acquistati da aziende locali, utili ad attrarre il consumatore.

## **NASCE UNA NUOVA SOCIETÀ...**

Nel 1995 le tre aziende, dopo alcuni anni di rapporti commerciali, si sono unite con l'obiettivo di realizzare una unica azienda in grado di integrare completamente le singole strutture.

La fusione ha portato alla costituzione di una società semplice, un nuovo soggetto giuridico che ha sostituito i precedenti, con una disponibilità iniziale di circa 20 ettari di vigneto specializzato, diventati 30 nel corso degli anni, localizzati nel comprensorio della Doc "Colli d'Imola".

I terreni, di proprietà dei soci, sono conferiti in affitto alla società, mentre gli immobili sono dati in comodato gratuito. Gli investimenti nei vigneti sono realizzati dalle singole strutture e remunerati con adeguati canoni di affitto.

*«Nell'arco dei dieci anni di vita - spiega uno dei soci - sono stati realizzati investimenti che nessuno degli imprenditori singolarmente sarebbe mai stato in grado di effettuare, non solo dal punto di vista economico, ma anche per la mancanza di tempo e di risorse umane necessari alla loro*

*realizzazione».*

Nel periodo di attività dell'associazione è stato, infatti, rinnovato il 70% dei vigneti con la realizzazione di nuovi impianti finalizzati ad un accrescimento qualitativo delle produzioni, e si è provveduto alla informatizzazione di tutte le attività di gestione finanziaria e contabile, grazie anche alla possibilità di frequentare specifici corsi di aggiornamento.

#### ...CON SODDISFACENTI RISULTATI

Dopo l'aggregazione, i soci hanno potuto effettuare numerosi corsi di specializzazione, mentre prima nessuno di loro ne aveva mai avuto l'opportunità, impegnati come erano nel gestire da soli l'intero processo produttivo.

La creazione della società ha consentito, inoltre, il rinnovamento dei mezzi meccanici, l'acquisto di una

vendemmiatrice meccanica, investimento giustificato dall'attuale estensione dei vigneti, e l'assunzione di nuovo personale per le attività di cantina e di commercializzazione.

Altri investimenti, resi possibili dall'aggregazione, hanno riguardato l'ammodernamento delle attrezzature di cantina.

La società attualmente si occupa di tutte le fasi del ciclo produttivo, dalla coltivazione alla commercializzazione del vino (sfuso e in bottiglia), integrando completamente la filiera. I tre soci dispongono di quote uguali e, per meglio organizzare la produzione, è stata prevista una precisa suddivisione dei ruoli: **coltivazione vigneti; cantina; commercializzazione.**

#### LA VENDITA DEL PRODOTTO

Avviene attualmente per oltre l'80% attraverso la vendita diretta, mentre il restante 20% è commercializzato attraverso enoteche e ristoranti.

Oggi l'impresa ricorre all'acquisto di materie prime da altre aziende locali per soddisfare la domanda. In tal senso, è in programma un ulteriore ampliamento della compagine sociale con l'ingresso di nuove aziende della zona, non solo vitivinicole.

Nei progetti di sviluppo c'è anche l'ingresso nella base societaria di figure professionali con specifiche competenze tecniche, anche svincolate dall'apporto di beni fondiari.

Grazie all'aggregazione ed alla suddivisione dei ruoli, è notevolmente migliorata anche la qualità del vino, come dimostrano i 12 premi ricevuti.

#### ALCUNI PARAMETRI ECONOMICI

Per effetto del processo di integrazione sono cresciute sensibilmente



Gli imprenditori associati.  
(Foto Arch. Agri2000)

## L'AGGREGAZIONE DELLE IMPRESE AGRICOLE



I prodotti commercializzati.  
(Foto Arch. Agri2000)

la redditività della produzione e la redditività del lavoro.

Dal confronto fra il periodo pre-aggregazione e post-aggregazione, infatti, è possibile osservare una crescita della **redditività della produzione** pari circa al 18%.

Il parametro è stato calcolato attraverso il rapporto fra il **reddito netto e la produzione lorda vendibile**. Il reddito netto, a sua volta, si ottiene sottraendo dal valore della produzione i costi connessi al processo produttivo (consumi intermedi: fertilizzanti, combustibili, assicurazioni, ecc..), le spese generali e quelle per servizi da terzi, gli ammortamenti, le imposte, i salari e gli oneri

sociali dei dipendenti, gli oneri sociali dei familiari, gli eventuali affitti ed interessi passivi (mutui).

L'altro parametro considerato, la redditività del lavoro dell'imprenditore e dei familiari, cioè il rapporto fra il reddito netto e le unità lavorative familiari impiegate, è cresciuto del 26% circa, a riprova dei buoni risultati raggiunti con l'aggregazione.

### I FATTORI DI SUCCESSO

La chiara suddivisione dei ruoli fra i soci (coltivazione - cantina - commercializzazione), resa possibile anche dalla naturale inclinazione degli imprenditori, ha evitato sovrapposizioni nella gestione tecnica dei

diversi ambiti ed ha consentito, fin dall'inizio, di implementare un chiaro progetto di integrazione verticale della filiera.

L'apertura di un punto vendita a Imola (BO), in un'area facilmente raggiungibile e con disponibilità di parcheggio, unitamente alla professionalità degli operatori, è l'elemento che ha consentito di veicolare larga parte della produzione direttamente al consumatore, interessato ad un prodotto territoriale e di qualità ad un prezzo competitivo. In questo modo si è potuto incamerare il valore aggiunto normalmente a vantaggio degli altri operatori economici della filiera. ■

# I “Pioppi”: l’impresa agricola nella moderna distribuzione



Le serre  
aziendali.  
(Foto Arch. Agri2000)

**L**e tre aziende coinvolte nell’aggregazione “I Pioppi” sono condotte da giovani agricoltori, di età compresa fra i 30 ed i 40 anni, ed hanno superfici di 2, 3 e 10 ettari, interamente coltivate ad orto in provincia di Rovigo.

Prima della costituzione della società, le imprese operavano singolarmente, commercializzando la propria produzione attraverso i mercati all’ingrosso, in particolare quello di Padova. Per soddisfare le esigenze dei grossisti che operano presso i mercati ortofrutticoli e dei dettaglianti tradizionali che da essi si riforniscono, le aziende dovevano garantire un’ampia gamma di prodotti, compresa fra dieci e venti referenze.

La volontà di commercializzare direttamente la produzione, riducendo il numero di passaggi con l’obiettivo di aumentare il valore aggiunto, ha spinto le aziende ad aggregarsi per accrescere la dimensione produttiva ed ad entrare in contatto con la moderna distribuzione: un canale con forte potere contrattuale, ma che consente una programmazione annuale delle produzioni e riduce sensibilmente le oscillazioni dei prezzi tipiche del comparto ortofrutticolo.

## IN COOPERATIVA

Nel 2003 le tre aziende agricole si sono unite, costituendo una piccola società, diventata cooperativa in seguito alla riforma del diritto societario (decreto legislativo n. 6 del 17 gennaio 2003).

La nuova società è nata sulla base di un preciso progetto di sviluppo, che ha comportato:

- un investimento complessivo di circa un milione di euro - in parte finanziato attraverso il Piano di sviluppo rurale - per la realizzazione di serre (circa 6 ettari), e di un centro di con-

## L'AGGREGAZIONE DELLE IMPRESE AGRICOLE

dizionamento refrigerato;

- la razionalizzazione dei piani produttivi, con una riduzione del numero di prodotti per raggiungere volumi sufficienti a soddisfare le esigenze delle catene distributive.

Attualmente la cooperativa produce e commercializza quattro prodotti: pomodori da mensa, cetrioli, lattughe e porri. Tutte le tre aziende producono lattughe, ortaggio tipico dell'area, commercializzato per 10 mesi l'anno; due aziende producono pomodori, una cetrioli e una porri. La cooperativa, inoltre, tratta per conto di tutti i soci con i fornitori di mezzi tecnici e di piantine le condizioni di acquisto per ridurre i costi di produzione.

La forte specializzazione produttiva verso un numero limitato di referenze, che riguarda anche le singole aziende (ognuna della quali infatti realizza al massimo due prodotti), ha consentito:

- una migliore organizzazione del lavoro, soprattutto riguardo alla gestione della numerosa manodopera avventizia che, secondo i periodi, opera nelle diverse unità produttive;
- un utilizzo efficiente dei mezzi meccanici;
- una crescita professionale dei singoli agricoltori per gli specifici prodotti.

Questa gestione delle produzioni evita il confronto fra i diversi soci, ognuno dei quali è un leader per le referenze prodotte.

Dalla costituzione, inoltre, si sono aggiunte due nuove aziende per completare la gamma di prodotti richiesti dalla moderna distribuzione.

«L'inserimento di nuovi soci - spiega uno dei fondatori della cooperativa - è sempre un momento molto delicato. Occorre che gli obiettivi com-



La commercializzazione diretta, riducendo i passaggi, crea valore aggiunto per l'impresa. (Foto Arch. Agri2000)

*merciali siano condivisi da tutti. Per lavorare con la moderna distribuzione è necessaria una perfetta organizzazione produttiva e logistica. Questo si ottiene se c'è la fiducia reciproca tra i soci, che deve essere alimentata attraverso il continuo confronto e la verifica costante dei risultati».*

La costituzione della società non ha comportato un aggravio dei costi, poiché la scelta è stata quella di partire con una struttura leggera.

«La società - spiega il presidente - ha una struttura molto snella: dispone di un ufficio commerciale ed i rapporti con le catene sono gestiti direttamente da un socio che riceve una percentuale sui ricavi».

La cooperativa sta valutando l'ingresso di nuovi soci previo un attento periodo di prova.

### ALCUNI PARAMETRI ECONOMICI

Dall'inizio delle attività dell'aggregazione, la produttività, vale a dire il valore della produzione (Plv) ad ettaro, è cresciuta del 40% circa, grazie soprattutto agli investimenti rea-

lizzati per la costruzione di nuove serre tecnologicamente avanzate.

Con l'aggregazione, inoltre, **si è registrato un aumento sensibile della redditività della produzione e del lavoro.**

La redditività della produzione, calcolata come rapporto fra il reddito netto e la Plv, è cresciuta del 18% circa, rispetto al periodo pre-

cedente l'integrazione delle aziende. La redditività del lavoro dell'imprenditore e dei famigliari, data dal rapporto fra il reddito netto e le unità lavorative famigliari impiegate, è cresciuta, invece, del 15% circa a testimonianza dell'efficienza tecnica ed economica raggiunta con l'aggregazione.

### I FATTORI DI SUCCESSO

La specializzazione interaziendale ha determinato numerosi vantaggi sia di carattere organizzativo, connessi ad un utilizzo razionale della manodopera con conseguente riduzione dei costi di produzione, sia di crescita delle professionalità dei singoli, con la possibilità di introdurre tecniche innovative nei processi di produzione per mantenere elevata la qualità e la competitività.

L'ingresso nella moderna distribuzione ha favorito questo processo consentendo una programmazione annuale delle produzioni grazie ad una garanzia di collocamento del prodotto. ■

# L'azienda "Juvenilia": latte biologico e maggiore efficienza

L'idea di creare una aggregazione tra i soci della attuale "Juvenilia", che ha sede in provincia di Vicenza, risale alla metà degli anni 80, quando i due allevatori, allora poco più che trentenni, avevano iniziato a comprendere che, da soli, avrebbero potuto continuare ancora per pochi anni. Le stalle, infatti, erano troppo piccole per fare fronte ad un mercato con prezzi in ribasso e l'ampliamento delle strutture, anche per la mancanza di manodopera familiare in grado di sostenere i maggiori carichi di lavoro, richiedeva investimenti eccessivi. Dopo un periodo di collaborazione per valutare la fattibilità dell'aggregazione, i due allevatori decisero di costituire una società semplice e unire le stalle.

L'aggregazione nasce dalla volontà degli imprenditori di riorganizzare la propria attività su basi dimensionali maggiori, nell'intento di ridurre i costi e recuperare margini di guadagno, attraverso la realizzazione di economie di scala, e di migliorare le condizioni di lavoro.

«Le dimensioni delle nostre aziende non consentivano più la continuazione di una attività di allevamento redditizia - spiega uno dei soci - sia per l'impossibilità di effettuare gli investimenti neces-



Un particolare della stalla dell'azienda "Juvenilia".  
(Foto Arch. Agri2000)

sari al mantenimento di una adeguata qualità, sia per l'eccessivo carico di lavoro richiesto da quel tipo di gestione. L'alternativa all'aggregazione era chiudere l'attività».

L'aggregazione ha favorito, tra l'altro, la specializzazione degli ambiti di lavoro: un socio si occupa principalmente della fase di mungitura, mentre l'altro ha acquisito professionalità soprattutto nella gestione dell'alimentazione.

In questo contesto, la moglie di uno dei due soci ha potuto avviare una propria attività per la produzione e vendita diretta di frutta biologica, mentre la pro-

spettiva della Società è quella della diversificazione produttiva con l'introduzione dell'allevamento da carne.

## LA COSTITUZIONE

All'epoca della costituzione un'azienda disponeva di circa 40 capi in lattazione e di 25 ettari, coltivati principalmente a foraggio ed interamente in affitto, mentre l'altra aveva circa 30 capi in lattazione e contava 20 ettari, di cui 10 in affitto.

La società ha acquistato la sede aziendale (stalla e annessi rustici) ed ha realizzato una nuova stalla a stabulazio-

## L'AGGREGAZIONE DELLE IMPRESE AGRICOLE



Un altro particolare della stalla.  
(Foto Arch. Agri2000)

ne libera per l'allevamento di 100 capi, mentre i terreni delle rispettive aziende sono stati affittati dalla stessa società. Inoltre, all'avvio i due soci hanno compiuto una valutazione delle attrezzature e dei capi di bestiame apportati con relativo appianamento della differenza.

«*Ci siamo seduti - racconta uno dei soci - e, in poche ore, abbiamo fatto i conti senza troppi problemi. L'obiettivo, ben chiaro ad entrambi, era quello di unire le stalle per continuare a lavorare in agricoltura, il resto era sicuramente meno importante.*»

Negli anni si è provveduto ad estendere la superficie coltivata con l'acquisizione e l'affitto di nuovi terreni e, dal 2000, è partita la produzione di foraggi e latte biologico.

La produzione di latte biologico è stata preceduta da una iniziale conversione delle produzioni foraggere e di cereali aziendali, in grado di garantire larga parte delle necessità alimentari dei bovini, alla quale è seguita la conversione dell'intera stalla. Il latte biologico richiede una gestione, sia tecnica che economica, più impegnativa, resa possibile dalla scelta di lavorare assieme.

Attualmente la Società gestisce 80 ettari, di cui 15 in proprietà, ed un alleva-

mento di 70 capi bovini. Al lavoro dei due soci si affianca quello di un dipendente che si occupa delle attività di coltivazione dei fondi.

Per il loro lavoro i due soci si attribuiscono uno stipendio annuo, mentre gli eventuali utili sono reinvestiti nella Società o distribuiti. Il latte prodotto viene conferito alla cooperativa Latterie Vicentine, di cui l'azienda "Juvenilia" è socia assieme ad altre 600 aziende agricole della provincia di Vicenza.

«*Con l'aggregazione - spiegano i soci - abbiamo raggiunto una dimensione economica che ci consente di guardare con fiducia al futuro e, fattore molto importante per chi fa l'allevatore, abbiamo migliorato molto le nostre condizioni di lavoro e di vita. Ogni estate possiamo fare due settimane intere di ferie e, ogni due settimane, abbiamo un week-end libero, cose impensabili prima.*»

### ALCUNI PARAMETRI ECONOMICI

La nascita di "Juvenilia", risalente alla fine degli anni '80, non consente di fare un raffronto fra il prima e il dopo.

Il fatto che prima dell'aggregazione le aziende, a detta degli allevatori, si trovassero in una situazione critica e prossima alla chiusura, mentre adesso si sta pianificando un allargamento del-

l'attività verso la produzione di carne, sarebbe di per sé sufficiente a dimostrare i buoni risultati raggiunti.

Ad ogni modo, per valutare l'impatto dell'aggregazione è stato effettuato un confronto fra i risultati economici ottenuti da "Juvenilia" e quelli rilevati da Rica (Rete di informazione contabile agricola) ed Inea (Istituto nazionale di economia agraria) su un campione di aziende specializzate in allevamento di bovini da latte.

Il rapporto tra **valore aggiunto netto** e **superficie agricola utilizzata**, che indica la nuova ricchezza prodotta dall'azienda, è superiore, nel caso di Juvenilia, del 40% circa rispetto al dato medio nazionale. Il valore aggiunto netto è ciò che rimane togliendo dalla produzione lorda vendibile i costi di produzione, le spese generali e quelle per servizi da terzi (ad esempio quelle per il veterinario), gli ammortamenti e le imposte.

Il rapporto tra **valore aggiunto netto** e **unità lavorative totali impiegate**, che potremmo definire come redditività del lavoro, è superiore, nel caso di Juvenilia, del 60% circa rispetto al dato medio nazionale, a dimostrazione dell'efficienza tecnica ed economica dell'aggregazione.

### I FATTORI DI SUCCESSO

La concretezza delle motivazioni che hanno spinto i due imprenditori alla creazione di una società, la conoscenza e la fiducia reciproca, maturata in anni di collaborazione, sono indubbiamente gli aspetti che più di altri hanno decretato il successo di questa iniziativa.

La capacità di produrre in azienda buona parte degli alimenti biologici e la suddivisione dei ruoli, che ha permesso di accrescere la professionalità dei soci nei rispettivi ambiti di lavoro, sono alla base dell'efficienza, tecnica ed economica, della stalla. ■



(Foto Dell'Aquila)

# Opportunità e rischi

**D**i seguito si propone una schematizzazione dei potenziali vantaggi, dei rischi e dei fattori di successo connessi alla gestione di impresa agricole in forma aggregata.

***Economie di scala, ovvero quando i costi unitari diminuiscono.***

Le maggiori dimensioni aziendali derivanti dall'aggregazione consentono una riduzione dei costi di produzione ed un recupero di redditività, grazie, soprattutto, ad una efficiente utilizzazione delle risorse disponibili (macchine, attrezzi, manodopera).

***Maggiori investimenti.*** L'azienda aggregata ha in genere una maggiore propensione agli investimenti, anche grazie ad una suddivisio-

ne dei rischi fra le diverse imprese. Gli investimenti sono alla base della crescita competitiva, della diversificazione delle produzioni, delle attività di trasformazione e di commercializzazione diretta dei prodotti.

***Nelle imprese agricole aggregate i redditi crescono più rapidamente rispetto a quanto accade nelle aziende singole.***

***Migliore qualità del lavoro in azienda: il tempo libero diviene una possibilità concreta.*** Nelle imprese aggregate aumenta il tempo che gli imprenditori possono dedicare alla propria formazione professionale, ad altre attività nel settore (molti degli agricoltori soci

di imprese aggregate ricoprono ruoli in altre strutture) o agli interessi personali.

Il miglioramento della qualità del lavoro in azienda può essere una leva per favorire la permanenza dei giovani in agricoltura, sempre più attratti dagli altri settori.

***La specializzazione settoriale dei singoli soci.*** In molte imprese aggregate, i singoli imprenditori hanno la possibilità di specializzarsi in determinate produzioni, o aspetti del processo produttivo a tutto vantaggio sia dei risultati economici, sia della realizzazione personale. Il processo di specializzazione si sviluppa, in molti casi in maniera spontanea, valorizzando le attitudini di ciascuno.

### VANTAGGI, RISCHI, FATTORI DI SUCCESSO NELL'AGGREGAZIONE

#### VANTAGGI

- Economie di scala
- Maggiore propensione agli investimenti
- Crescita dei redditi più rapida
- Migliore qualità del lavoro - più tempo libero
- Maggiore sicurezza derivante dall'appartenenza ad un gruppo solidale
- Possibilità di specializzazione e crescita professionale dei soci

#### RISCHI

- Lo "sforzo" di condividere le scelte
- La scelta della giusta forma societaria

#### FATTORI DI SUCCESSO

- Alimentare la fiducia e la stima reciproca tra i soci
- Condividere il progetto imprenditoriale
- Individuare semplici parametri di valutazione dei risultati ottenuti

#### I PRINCIPALI RISCHI

I principali rischi della gestione aggregata derivano soprattutto dai rapporti tra i soci.

Uno riguarda **la conduzione "a più teste"** delle attività. Il punto di forza dell'aggregazione può essere anche la principale causa di insuccesso. È necessario, quindi, che gli obiettivi, le scelte strategiche e quelle operative siano il più possibile condivise. Questo passo presuppone da parte dei soci una predisposizione al dialogo, all'ascolto e alla comprensione delle altrui necessità ed opinioni. Lavorare e decidere assieme è tutt'altro che scontato per imprenditori abituati a gestire ogni cosa in prima persona: dalle scelte produttive agli investimenti fino alla commercializzazione.

Ecco alcuni dei principali problemi rilevati nella gestione comune delle imprese: sensazione di perdita di libertà, difficoltà ad affermarsi, difficoltà ad organizzarsi, chiusura in ruoli o in alleanze successive con rottura dell'unità, mancanza o scarsità di riunioni o riunioni disordinate.

Altro fattore rilevante è lo **schema societario**, che ha un ruolo tutt'altro che secondario. Da tale scelta, infatti, dipendono le regole che defi-



(Foto M. Fornaciari)

Sotto: un migliore utilizzo della manodopera riduce i costi unitari. (Foto Arch. Nouvelle)



niscono i rapporti tra i soci, così come gli oneri connessi alla gestione della struttura.

#### I FATTORI DI SUCCESSO

La **fiducia e la stima reciproca fra i soci** sono determinanti per il successo dell'iniziativa.

Il **fattore umano** ha un ruolo fondamentale. Sono frequenti i casi di aggregazioni che, seppure costruite su valide idee imprenditoriali, sono naufragate a causa di incomprensioni, rancori e malcontento sorti fra i soci.

La condizione ideale per il funzionamento di un'aggregazione è che esista tra i soci una precedente esperienza di collaborazione. Quando ciò non è possibile, è utile un "periodo di prova" per verificare l'effettiva capacità di condivisione delle scelte e di confronto su tutti gli aspetti relativi alla gestione.

La **volontà di far parte dell'aggregazione**, naturale all'inizio, può perdersi nel tempo, soprattutto quando si presentano le prime difficoltà o quando i risultati tardano ad arrivare.

Un chiaro progetto imprenditoriale condiviso da tutti e la verifica dei risultati attraverso riunioni, soprattutto all'avvio dell'aggregazione, sono fattori importanti per il successo dell'iniziativa.

L'attenzione deve essere sempre rivolta ai **risultati**, da qui l'importanza di individuare i parametri di valutazione aziendali.

Soprattutto nella fase di avvio dell'aggregazione è utile individuare alcuni semplici parametri che consentano, in maniera sintetica, ma efficace, la continua verifica dei risultati raggiunti ed una tempestiva correzione delle scelte fatte in caso queste si rivelino inadeguate. ■

# La nuova normativa sulle società agricole

**L'**articolo 2 del decreto legislativo n. 99 del 2004 introduce per la prima volta la **qualifica di società agricola**, aprendo una importante opportunità per l'esercizio dell'agricoltura in forma aggregata.

I nuovi soggetti sono società che **esercitano esclusivamente le attività agricole** previste dal **nuovo articolo 2135** del Codice civile sull'imprenditore agricolo. Al riguardo, l'articolo 1 della "Legge di orientamento e modernizzazione del settore agricolo" (decreto legislativo n. 228/01) ha modificato la figura dell'imprenditore agricolo.

Oltre alle tradizionali attività (coltivazione del fondo, selvicoltura e allevamento) l'imprenditore può quindi svolgere una serie di nuove attività, definite "**connesse**", per la trasformazione delle materie prime, la commercializzazione dei prodotti, la fornitura di servizi. I redditi derivanti dalla trasformazione e dalla commercializzazione di **prodotti ottenuti esclusivamente o prevalentemente all'in-**

**terno della propria azienda**, sono tassati sul reddito agrario, **anziché sul reddito di impresa come accadeva prima.**

Per i servizi (**manutenzione del verde, lavori in altre aziende agricole, ecc..**) si applica un regime forfettario nella misura del 25% dell'imponibile a fini Iva, a condizione che vengano impiegate prevalentemente attrezzature normalmente utilizzate nell'attività principale, rispetto ad altre impiegate solo nell'attività di servizio.

## **COSA CAMBIA RISPETTO A PRIMA**

A differenza di quanto avveniva prima dell'entrata in vigore del provvedimento, le **società agricole possono assumere la qualifica di coltivatore diretto o di imprenditore agricolo professionale**, con i relativi benefici.

L'imprenditore agricolo professionale (**Iap**) sostituisce l'Imprenditore agricolo a titolo principale (**Iatp**). È Iap chi dedica alle attività agricole, direttamente o in qualità di



socio di società, almeno il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo e ricava dalle attività medesime almeno il 50% del proprio reddito globale da lavoro. Per lo Iatp i due parametri dovevano essere pari ad almeno i 2/3.

Lo Iap, a differenza dello Iatp, gode, inoltre, se iscritto nella gestione



(Foto Righi)

previdenziale ed assistenziale, delle stesse agevolazioni in termini di imposizione indiretta e creditizia previste per il coltivatore diretto.

#### **COME OTTENERE LA QUALIFICA DI "IAP"**

Le **società agricole di persone**, vale a dire le società semplici (s.s.),

le società in nome collettivo (s.n.c.) e le società in accomandita semplice (s.a.s.), sono anche Iap **se almeno un socio** (nella s.a.s. deve trattarsi di uno degli accomandatari) possiede la qualifica di Iap ed è iscritto nella gestione previdenziale ed assistenziale per l'agricoltura.

Le **società agricole di capitali**: società a responsabilità limitata (s.r.l.), società per azioni (s.p.a.) e società in accomandita per azioni (s.a.p.a.), e le **società agricole cooperative** sono anche Iap **se almeno un amministratore** iscritto nella gestione previdenziale ed assistenziale per l'agricoltura è Iap. Per

le società cooperative l'amministratore deve essere anche socio. Infine, le società agricole di persone *con almeno un socio coltivatore diretto*, le società agricole di capitali *con almeno un amministratore coltivatore diretto*, le società cooperative *con almeno un amministratore socio coltivatore diretto*, godono delle stesse agevolazioni previste a favore dei coltivatori diretti.

### I VANTAGGI

Alle società agricole Iap e beneficiarie delle agevolazioni previste per il coltivatore diretto spettano le stesse agevolazioni fiscali (imposte indirette) e creditizie che la nor-

mativa prevede a favore dei singoli coltivatori diretti.

Nel caso di acquisto di un fondo da parte di una società agricola Iap, le imposte di registro e ipotecaria sono pari all'8% del valore, anziché nella misura del 15% e del 3%.

Nel caso di acquisto di un fondo per la formazione della piccola proprietà contadina da parte di una società agricola parificata al coltivatore diretto, le imposte di registro e ipotecaria sono dovute nella misura fissa di 168 euro ciascuna, anziché, rispettivamente, del 15% e del 3%.

Inoltre la società agricola Iap o parificata al coltivatore diretto,

quando assume la veste giuridica di "**società semplice**", oltre a beneficiare dei vantaggi sull'imposizione indiretta e creditizia, gode anche degli stessi privilegi in termini di **imposizione diretta** spettanti all'imprenditore agricolo singolo. Pertanto, anche i redditi derivanti dalle attività connesse (manipolazione e trasformazione di prodotti, fornitura di servizi) sono tassati sul reddito agrario.

Per le altre società agricole, di persone, di capitali e cooperative, fermi restando i vantaggi fiscali e creditizi, i redditi derivanti dalle attività connesse sono tassati a bilancio come per le altre imprese. ■



Tra le novità introdotte dalla nuova legislazione sulle società agricole c'è la tassazione dei redditi derivanti dalla vendita dei prodotti ottenuti in azienda sul reddito agrario anziché su quello d'impresa. (Foto Dell'Aquila)

# La scelta della forma societaria

(Foto A. Samaritani)

**D**opo aver passato in rassegna le novità legislative relative alle società agricole, è opportuno soffermarsi sulle caratteristiche distintive dei diversi schemi societari disponibili per la creazione di imprese agricole aggregate.

Per ciascuna categoria sono richiamate le condizioni per poter veder riconosciuto lo status di **società agricola Iap o coltivatore diretto**.

## LE SOCIETÀ DI PERSONE

Con la denominazione “società di persone” si intendono tutte quelle forme societarie che non hanno personalità giuridica, ovvero nelle quali non c’è distinzione, ai fini giuridici e legali, tra la società ed i singoli soci.

Tali società sono per questo anche dette “**a responsabilità illimitata**”, cioè i soci sono solidalmente ed illimitatamente responsabili di eventuali ina-

dempienze, alle quali sono chiamati a rispondere, in caso di necessità, anche con il proprio patrimonio personale.

Ciascun socio, inoltre, ha la facoltà di amministrare la società (ad eccezione dell’accomandante nelle s.a.s) salvo patto contrario, e non può trasferire le proprie quote di partecipazione senza il consenso degli altri soci, o dei soci e degli eredi in caso di trasferimenti *mortis causa*.

## LE PRINCIPALI FORME SOCIETARIE PREVISTE DAL CODICE CIVILE

### *Società di persone*

- Società semplici (S.s.)
- Società in nome collettivo (S.n.c.)
- Società in accomandita semplice (S.a.s.)

### *Società di capitali*

- Società per azioni (S.p.a.)
- Società a responsabilità limitata (S.r.l.)
- Società in accomandita per azioni (S.a.p.a.)

### *Società cooperative*

- Società cooperative a mutualità prevalente
- Società cooperative a mutualità non prevalente

### *I consorzi*

- Consorzi con attività interna
- Consorzi con attività esterna

Fanno parte di questa tipologia di società:

- le società semplici;
- le società in nome collettivo;
- le società in accomandita semplice.

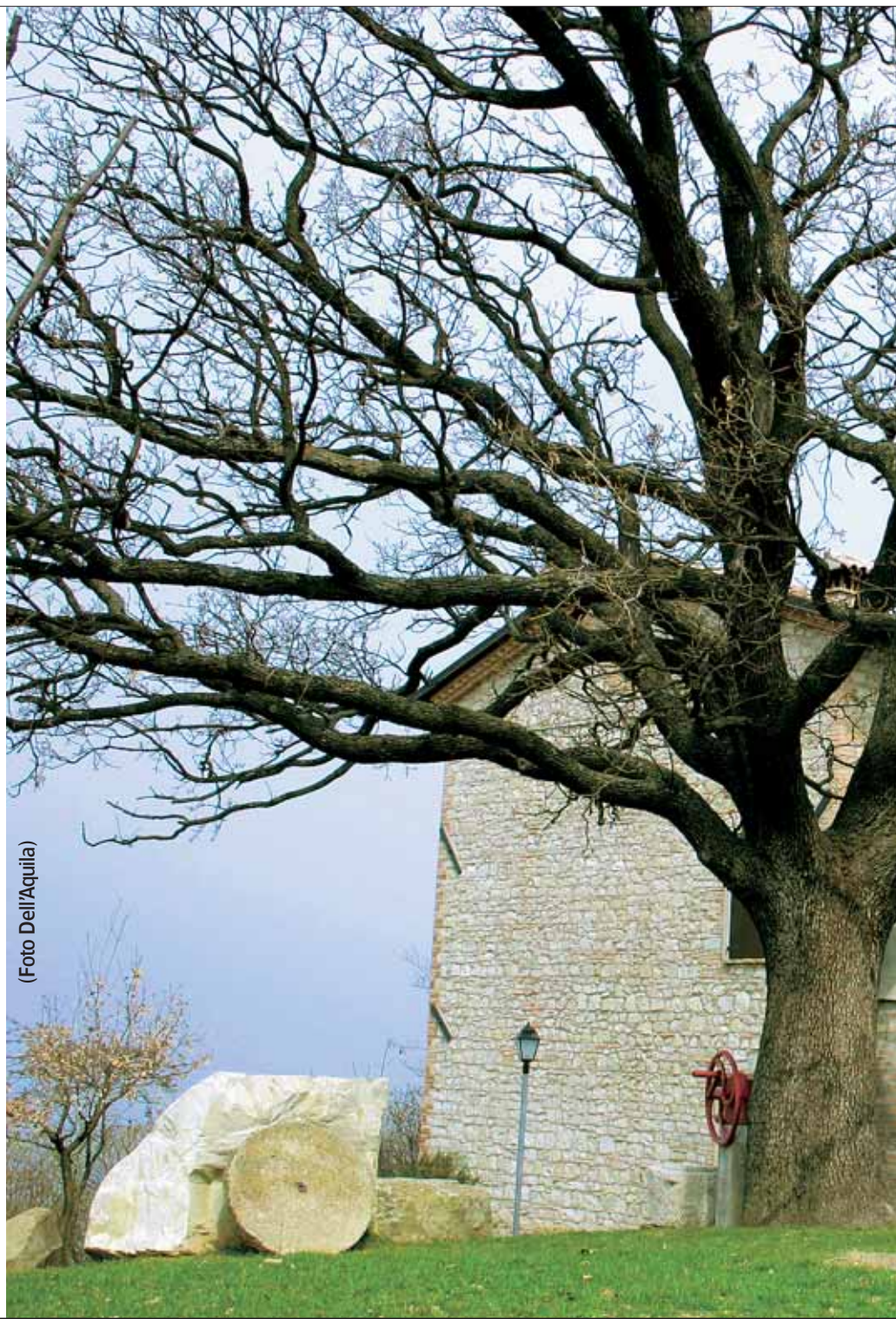
**Per ottenere la qualifica di società agricole, le società di persone devono avere nella compagine sociale almeno un socio con la qualifica di Iap o di coltivatore diretto.**

### LE SOCIETÀ DI CAPITALI

Il decreto legislativo n. 6 del 17 gennaio 2003, entrato in vigore il 1° gennaio 2004, ha riformato il sistema delle società di capitali con l'obiettivo di semplificare, ove opportuno, ed arricchire, ove possibile, la disciplina di tali forme, in modo da accrescerne la competitività sui mercati. Per quanto riguarda le tipologie di società di capitali, esse possono essere classificate in tre categorie:

- società per azioni (s.p.a.);
- società a responsabilità limitata (s.r.l.);
- società in accomandita per azioni (s.a.p.a.).

In generale una società di capitali con-



(Foto Dell'Aquila)

## L'AGGREGAZIONE DELLE IMPRESE AGRICOLE



siste in una organizzazione di persone e mezzi per l'esercizio in comune di attività produttive, dotata di piena autonomia patrimoniale. Questo significa che delle obbligazioni sociali risponde soltanto la società con il suo patrimonio (ad eccezione dei soci accomandatari delle s.a.p.a. che invece sono illimitatamente responsabili).

Il socio gode quindi di **responsabilità limitata al capitale conferito**, non assumendo alcuna responsabilità personale per le obbligazioni sociali.

Il funzionamento della società di capitali è di tipo corporativo, ossia fondato sulla necessaria presenza di tre organi: l'assemblea dei soci, con una competenza limitata alle decisioni di maggior rilievo per l'ente; gli amministratori, a cui è demandata la gestione della società e l'attuazione dell'oggetto sociale; i sindaci, organo di controllo e di vigilanza sull'attività degli amministratori.

Il peso del socio è determinato dalla quota di capitale sottoscritto. L'investimento del socio è poi rappresentato da azioni, nel caso di s.p.a. e s.a.p.a., o da quote, nel caso delle s.r.l., che danno la misura dei diritti di partecipazione del socio e sono destinate alla circolazione, perciò, in vario modo, agevolmente trasferibili.

La scelta dell'uno o dell'altro tipo di società deve essere verificata alla luce delle concrete esigenze dell'impresa, del presunto volume d'affari, dell'oggetto sociale e dei costi di gestione. Le società per azioni sono più adatte alla gestione di imprese a compagine sociale potenzialmente ampia, mentre lo schema delle società a responsabilità limitata si adatta meglio ad imprese con compagine ristretta.

**Le società di capitali acquisiscono la qualifica di società agricole qualora almeno un amministratore sia Iap o coltivatore diretto.**

## LE COOPERATIVE

Le **cooperative** sono enti tutelati a livello costituzionale: l'art. 45 della Costituzione, infatti, "riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata".

I soci di cooperative possono godere della **responsabilità limitata** e ogni socio ha diritto ad un voto, qualunque sia il valore della quota posseduta.

In generale, le cooperative perseguono uno **scopo mutualistico**, e non invece lo scopo di lucro che connota le società di capitali. Lo scopo mutualistico consiste nella gestione di un servizio in favore dei soci, i quali sono i destinatari elettivi, ma non esclusivi, dei beni o dei servizi messi a disposizione dalla cooperativa.

I soci di una cooperativa sono i destinatari del "vantaggio mutualistico", caratterizzato da due elementi essenziali: la prestazione nei confronti del socio di beni o servizi da parte della cooperativa ed il vantaggio economico, sotto forma di risparmio di spesa o di aumento di retribuzione, che il socio si procura avvalendosi delle prestazioni delle società.

La realizzazione dello scopo mutualistico è comunque assicurata dalla previsione nello statuto di un limite percentuale alla distribuzione degli utili e dall'obbligo di destinare almeno un quinto degli utili netti annuali a riserva legale, qualunque sia l'ammontare da questa già raggiunto.

La riforma del diritto societario ha, inoltre, profondamente rinnovato la funzione e l'organizzazione delle società cooperative. Tra le modifiche attuate, significativa è quella che distingue le cooperative in funzione del livello di mutualità realizzato: **società cooperative a mutualità prevalente ed a mutualità non prevalente**.

La distinzione è di assoluta rilevanza, per-



(Foto Fornaciari)

ché solo alle cooperative a mutualità prevalente si applicano le disposizioni fiscali di carattere agevolativo, mentre le altre sono soggette alla normativa tributaria secondo le normali modalità previste per le società di capitali con scopo di lucro.

### **Cooperative a mutualità prevalente.**

Sono cooperative a mutualità prevalente quelle che presentano una delle seguenti caratteristiche:

- l'attività (vendita di beni e servizi) è svolta prevalentemente a favore dei soci: il rapporto tra le vendite ai soci e le vendite complessive deve essere maggiore del 50%;

- le prestazioni lavorative dei soci sono prevalenti rispetto alle altre di cui si avvale la cooperativa: il costo del lavoro dei soci deve essere superiore al 50% del costo complessivo di lavoro a carico della società cooperativa;

- gli apporti di beni o servizi da parte dei soci sono prevalenti rispetto a tutti gli altri apporti: il costo dei beni conferiti in cooperativa dai soci è prevalente rispetto al totale dei costi delle merci acquistate.

Per le cooperative agricole, la prevalenza può far riferimento anche alla quantità di prodotti conferiti, anziché al valore degli stessi.

Le cooperative a mutualità prevalente debbono inoltre rispettare le seguenti clausole legislative:

- divieto di distribuzione dei dividendi in misura superiore al tasso d'interesse previsto per i buoni fruttiferi

aumentato del 2,5% rispetto al capitale effettivamente versato;

- divieto di remunerare gli strumenti finanziari offerti in sottoscrizione ai soci cooperatori in misura superiore al 2% rispetto al limite massimo previsto per i dividendi;

- divieto di distribuzione delle riserve tra i soci;

- devoluzione, allo scioglimento della società cooperativa, dell'intero patrimonio sociale, dedotto soltanto il capitale sociale e i dividendi eventualmente maturati, a fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione.

Il mancato rispetto, per due esercizi consecutivi, dei parametri attestanti la condizione di mutualità prevalente comporta la perdita dello status acquisito.

**Si ricorda che per le cooperative la qualifica di società agricola può ottenersi quando un socio-amministratore sia in possesso della qualifica di Iap o di coltivatore diretto.**

## I CONSORZI

I consorzi sono contratti fra imprenditori che istituiscono una organizzazione comune per la disciplina e lo svolgimento di determinate fasi delle rispettive imprese (art. 2602 Codice civile). Anche i consorzi presentano il carattere mutualistico, in quanto l'attività consortile deve svolgersi nell'interesse delle imprese associate.

**I consorzi con attività interna** hanno per oggetto esclusivo la disciplina del comportamento delle imprese consorziate, mentre **i consorzi con attività esterna** realizzano determinate fasi delle rispettive imprese, quali ad esempio la trasformazione, la commercializzazione, l'acquisto di materie prime o mezzi tecnici.

I consorzi con attività esterna sono soggetti all'iscrizione al registro delle impre-

se. È prevista inoltre la costituzione di un fondo consortile, per il quale il codice non prevede un valore minimo, ma richiede che siano definite le modalità di formazione. Il fondo è alimentato dai contributi diretti dei soci o facendo pagare agli stessi una percentuale legata agli affari conclusi o ai servizi resi dal consorzio. Gli organi del consorzio sono l'assemblea dei consorziati e una struttura con funzioni direttive o esecutive.

Entro due mesi dalla chiusura dell'esercizio, le persone che hanno la direzione del consorzio devono redigere una situazione patrimoniale da depositare al registro delle imprese.

Il consorzio con attività esterna è privo di personalità giuridica, ma per le obbligazioni assunte in nome del consorzio dalle persone che ne hanno la rappresentanza, i terzi possono far valere i loro diritti esclusivamente sul fondo consortile. Per le obbligazioni assunte dagli organi del consorzio per conto dei singoli consorziati rispondono, invece, questi ultimi in solido con il fondo consortile e, in caso di insolvenza, il debito dell'insolvente si ripartisce fra tutti in proporzione alle quote.

**Anche i consorzi con attività esterna, come le altre società, possono acqui-**

**sire la qualifica di società agricola.**

### LIMITI E VANTAGGI DEI DIVERSI SCHEMI SOCIETARI

La **società semplice**, prevista espressamente per lo svolgimento dell'attività agricola, presenta inoltre l'innegabile vantaggio di usufruire di un regime fiscale agevolato, allargato anche alle attività "connesse".

Di contro, tuttavia, come le altre società di persone (s.n.c. e s.a.s.), ha lo svantaggio della responsabilità illimitata da parte dei soci. Tale rischio sembra pertanto consigliare l'utilizzo della società semplice solo nei casi di aggregazioni che richiedono contenuti investimenti di capitale e, più in generale, con dimensioni economiche limitate.

Inoltre, poiché il potere di gestione è attribuito a tutti i componenti del gruppo, l'elemento fiduciario nel rapporto fra i soci è di fondamentale importanza. È quindi importante che la compagine sociale sia costituita da persone reciprocamente legate da conoscenza e stima. Questo elemento determina un chiaro confine alle dimensioni che la compagine sociale può assumere e pone ostacoli alla circolazione della quota, con conseguenti difficoltà nel ricambio interno al gruppo.

Per ovviare ai limiti finora ricordati,

rinunciando tuttavia ai vantaggi di natura fiscale ed alla semplicità amministrativa delle società semplici, l'alternativa è rivolgere l'attenzione alle **società di capitali**, ovvero quelle società nelle quali la responsabilità dei soci è limitata.

Le società di capitale hanno una gestione più complessa ed alcuni obblighi legali, quali il deposito del bilancio, in più rispetto alle società semplici.

All'interno di questa categoria, la s.r.l. è senza dubbio la più flessibile ed adatta alle esigenze dell'attività agricola e agroalimentare, anche in considerazione della recente riforma del diritto societario, di cui si è detto, che ha notevolmente semplificato gli oneri amministrativi per tale tipologia di società. Lo schema societario s.r.l. è consigliabile per quelle attività nelle quali assume importanza rilevante l'assunzione di un rischio limitato.

La scelta della **società cooperative** è subordinata principalmente alla condivisione - applicabilità degli scopi mutualistici propri di tale tipologia. Sotto il profilo organizzativo e gestionale le società cooperative sono paragonabili alle società a responsabilità limitata.

Infine, i **consorzi**, proprio per l'assenza del fine lucrativo, possono essere considerati alla stregua delle cooperative. Tuttavia, a differenza di queste ultime, i consorzi presentano una gestione amministrativa notevolmente semplificata ed una ripartizione tra i soci della responsabilità sociale proporzionale alle quote sottoscritte. Tale forma può quindi essere presa in considerazione da coloro che intendano costituire una aggregazione finalizzata alla fornitura di specifici servizi ai soci (trasformazione, commercializzazione, lavorazioni, ecc.), più che ad una vera e propria gestione aggregata delle aziende. ■



# Agevolazioni e opportunità per le imprese aggregate



(Foto Samaritani)

**N**ella formulazione del prossimo Piano di sviluppo rurale 2007-2013, la Regione Emilia-Romagna sta valutando l'opportunità di tenere in debito conto, nella individuazione dei beneficiari di contributi, le varie forme societarie in cui l'impresa agricola aggregata può costituirsi.

Un altro rilevante vantaggio è dato dalla maggiore facilità delle imprese aggregate di accedere al credito. Questo perché i programmi di investimento sono definiti in maniera chiara per una opportuna condivisione da parte dei soci. La presentazione di un **“progetto di impresa”** strutturato ad un istituto favorisce quindi la concessione del credito.

Le imprese agricole aggregate possono inoltre assumere con maggiore facilità rispetto al passato la **qualifica di Organizzazione di produttori (Op)**. Il decreto legislativo n. 102 del giugno 2005, infatti, ha riformato le Op riducendo il numero minimo di produttori, pari a 5, ed il volume minimo di produzione dei soci che deve essere commercializzata direttamente, pari a 3 milioni di euro.

Le Organizzazioni dei produttori hanno come principale obiettivo la concentrazione dell'offerta e la commercializzare diretta della produzione degli associati. Per favorire gli sbocchi commerciali delle produzioni e garantire il reddito degli agricoltori, le Op possono stipulare specifici accordi - **i contratti quadro** - con le imprese di trasformazione e distribuzione.

Le Op possono assumere le seguenti forme societarie:

- società di capitali;
- società cooperative;
- società consortili (art. 2615 ter del Codice civile). ■

## CONTATTI UTILI

### ASSESSORATO REGIONALE AGRICOLTURA

Servizio Aiuti alle imprese  
Viale Silvani, 6 - 40122 Bologna  
Referente: *Laura Banzi* - Tel. 051.284550 / Fax 051.284669  
E-mail: *lbanzi@regione.emilia-romagna.it*

### ASSESSORATI PROVINCIALI ALL'AGRICOLTURA

- **Bologna:** Ufficio Assetto Fondiario Bonifica e Irrigazione,  
Viale Silvani, 6 - 40122 Bologna - Fax: 051.284759  
Referente: *Giordano Ronchi* - Tel. 051.284520  
E-mail: *giordano.ronchi@nts.provincia.bologna.it*
- **Ferrara:** Settore Agricoltura e Ambiente,  
Via Bologna, 534 - 44040 Chiesuol del Fosso (FE)  
Tel. 0532.299735 / Fax 0532.299736.  
Referente: *Francesco Mazzoni* - Tel. 0532.299739  
E-mail: *francesco.mazzoni@provincia.fe.it*
- **Forli-Cesena:** Assessorato Politiche agro-alimentari,  
Piazza Morgagni, 9 - 47100 Forli - Tel. 0543.714559 / Fax 0543.20239;  
Referente: *Lino Patrizi* - Tel. 0543.714503  
E-mail: *lino.patrizi@provincia.fc.it*
- **Modena:** Assessorato Agricoltura e Alimentazione - Servizio Sviluppo Agricolo  
Via Rainusso, 144 - 41100 Modena - Tel. 059.209731/2 / Fax: 059.209770
- **Parma:** Assessorato Agricoltura e Alimentazione,  
Piazzale Barezzi, 3 - 43100 Parma - Tel. 0521.931768 / Fax 0521.931778  
E-mail: *agricoltura@provincia.parma.it*  
Referente: *Elisabetta Donnini* - Tel. 0521.931893
- **Piacenza:** Assessorato Agricoltura  
Via C. Colombo, 35 - 29100 Piacenza - Tel. 0523.795636 / 0523.795637  
Referente: *Dario Sdraiati*
- **Ravenna:** Assessorato Politiche agro-alimentari  
Viale della Lirica, 21 - 48100 Ravenna - Tel. 0544.541140 / Fax 0544.541154  
Referente: *Leonardo Garavini* - Tel. 0544.258490
- **Reggio-Emilia:** Assessorato Agricoltura  
Via Gualerzi, 38/40 - 42100 Reggio Emilia  
E-mail: *agricoltura@mbx.provincia.re.it*
- **Rimini:** Assessorato Attività Produttive e Agricoltura  
via Dario Campana, 64 - 47037 Rimini - Tel 0541 716259 / Fax 0541 716327.

### CENTRI ASSISTENZA DELLE ORGANIZZAZIONI PROFESSIONALI AGRICOLE

### ASSOCIAZIONI DI RAPPRESENTANZA DEL MOVIMENTO COOPERATIVO