

COOPERATIVE SOCIALI E INDICI DI BILANCIO

*Breve analisi economica, finanziaria e
patrimoniale di un campione di cooperative
sociali aderenti a Legacoop Bologna*

Sommario

<i>Prefazione di Claudio Travaglini</i>	5
<i>Introduzione di Alberto Alberani</i>	9
1. L'analisi di bilancio	15
2. La redditività nella cooperazione sociale	19
3. Gli indici di bilancio proposti	23
4. Le cooperative del campione e il valore aggiunto	27
5. Applicazione degli indici	33
6. Analisi di posizionamento	39
7. Fasce di variazione	45
8. Schemi di riclassificazione: una proposta	53
Bibliografia	61
Allegati	63

Prefazione

I bilanci delle cooperative sociali bolognesi di Legacoop: alcune suggestioni per lo sviluppo

Stendere una nota di prefazione a questo rapporto (frutto della passione e dell'impegno di operatori del mondo della cooperazione ed allievi del Corso di Perfezionamento in Economia della Cooperazione della Facoltà di Economia dell'Università di Bologna) pone lo studioso della cooperazione sociale di fronte ad una difficoltà e nello stesso tempo ad un moto di soddisfazione.

La difficoltà è rappresentata dal fatto che è sempre difficile, a partire dalle sole informazioni di bilancio, e senza la considerazione della storia e del contesto in cui le aziende operano, proporre interpretazioni della gestione e delle prospettive delle aziende cooperative e, in particolare, di un'azienda così complessa come è una cooperativa sociale, in cui valori ed obiettivi sociali ed economici coesistono nel segno della complessità.

Le osservazioni che seguono devono essere quindi intese non come un giudizio ma come un contributo ad una riflessione sui percorsi di sviluppo aziendale delle cooperative sociali (in primo luogo quelle del campione considerato, che hanno accettato di farsi mettere 'sotto analisi').

La volontà da parte dello stesso sistema cooperativo di proporre una riflessione sui percorsi di sviluppo aziendale che si stanno percorrendo, rappresenta invece l'elemento fonte di soddisfazione, perché dimostra come la coscienza della necessità di una strategia di sviluppo sia una questione che rappresenta non più un problema di lusso per gli studiosi (che notoriamente poco impegnati sono propensi ad avventurarsi in riflessioni su argomenti che i operatori impegnati nella gestione

quotidiana giudicano di scarsa rilevanza) ma una necessità percepita dalle singole aziende e dal sistema.

Premessa quindi la necessaria prudenza che deve essere posta nella lettura di semplici dati il rapporto sui bilanci del campione di cooperative sociali di Legacoop Bologna mette in evidenza alcune situazioni che rappresentano ciò che potremo identificare come 'uno sviluppo non ancora del tutto compiuto'.

Una prima considerazione si può fare a partire dalla lettura dei processi di produzione e distribuzione del valore prodotto dall'attività delle cooperative sociali, consentita dall'analisi della produzione e della distribuzione del valore, prendendo in considerazione il valore della produzione per addetto.

Tale aggregato, oltre ad essere limitato in valore assoluto (per l'aggregato delle cooperative 'A' passa dai 37 milioni del 1996 ai 43 del 2000) cresce con grande difficoltà, considerando anche la dinamica inflattiva, mostrando come lo sviluppo di servizi e progetti che vadano oltre all'organizzazione del lavoro dei soci e degli altri collaboratori spesso non riesca ad attivare il processo di sviluppo imprenditoriale che porta dall'operare per conto di terzi alla gestione di servizi autonomamente organizzati e collocati sul mercato.

Una seconda considerazione si può fare osservando il rapporto tra valore della produzione e produzione di un risultato economico positivo: la redditività non rappresenta certamente l'obiettivo finalizzante della gestione della cooperativa sociale, ma l'esiguità dell'incidenza del risultato di esercizio sul valore della produzione (pari al 2,34% sul valore della produzione sul campione complessivo, che scende addirittura allo 0,56% per l'aggregato rappresentato dalle cooperative 'A' di piccole dimensioni e diviene negativo per le cooperative 'B') non permette di attivare il processo di capitalizzazione tipico delle cooperative, rappresentato dall'accantonamento degli utili a riserva.

Il mancato avvio del processo di autocapitalizzazione si riscontra osservando anche la ridotta capitalizzazione delle cooperative sociali (specie di quelle di tipo 'A' di piccola dimensione) che si finanziano

prevalentemente con il credito a breve termine, trovando solamente nel trattamento di fine rapporto un ulteriore finanziamento. La quota assicurata dal patrimonio netto sul totale dei finanziamenti infatti si riduce addirittura dal 16,46% al 13,03% dei complessivi finanziamenti per le piccole cooperative.

Tale situazione di debolezza strutturale e di sviluppo imprenditoriale non compiuto (che riguarda in particolare le cooperative di minore dimensione) si realizza in un periodo in cui i sistemi di protezione sociale si avviano ad affrontare grandi trasformazioni, che prevederanno un ruolo più significativo per i soggetti privati. Da questa provvisoria ed incompleta diagnosi, scaturiscono due suggestioni da consegnare ai dirigenti delle cooperative e del movimento per definire una strategia per lo sviluppo, pur rendendosi conto della difficoltà della loro attuazione.

La prima è quella di impegnare le cooperative nella progettazione e nella gestione di servizi complessi, senza limitarsi alla gestione del mercato della fornitura di servizi semplici (in particolare prestazioni di lavoro) alle pubbliche amministrazioni, sviluppando progetti di cooperazione, specie da parte delle realtà più piccole; in questo senso il sostegno del movimento cooperativo, di altre cooperative non sociali e di altre realtà di terzo settore risulta critico per realizzare tali servizi.

La seconda è quella di sostenere la capitalizzazione del sistema della cooperazione sociale, attraverso tutti gli strumenti (dall'aumento delle quote dei soci, all'utilizzo dei soci sovventori e a tutti gli altri strumenti) e degli altri soggetti impegnati nelle iniziative della stessa cooperazione sociale, anche attraverso momenti di collaborazione tra la stessa cooperazione sociale e altri soggetti interessati agli stessi progetti (stiamo ipotizzando lo sviluppo di gruppi nonprofit e gruppi nonprofit misti in cui le cooperative sociali possano trovare spazio per coniugare le proprie capacità imprenditoriali con i capitali degli altri soggetti).

Lo sviluppo di servizi complessi da parte delle cooperative sociali rappresenta un'opportunità anche per le amministrazioni pubbliche impegnate a garantire la qualità dei servizi, favorendo il miglioramento dell'offerta e l'innovazione dei servizi. Se questi processi di sviluppo si

verificheranno, le cooperative sociali potranno continuare a rappresentare un elemento di innovazione e qualità nell'offerta di servizi sociali, senza essere confinate a ruoli secondari nel sistema.

Claudio Travaglini

*Dipartimento di Discipline Economico-Aziendali
Corso di Perfezionamento in Economia della Cooperazione
Università degli Studi di Bologna*

Introduzione

La storia e il percorso

L'idea di realizzare il presente lavoro nasce alcuni anni fa all'interno del comparto delle cooperative sociali aderenti a Legacoop Bologna.

Il comparto è il 'luogo' in cui circa una volta al mese le cooperative sociali si confrontano in merito alle comuni problematiche vissute quotidianamente; il luogo da cui emergono i suggerimenti e gli indirizzi che si traducono in azioni e politiche tese a migliorare la vita stessa delle cooperative.

Nel 1996 le cooperative sollecitarono un lavoro di approfondimento sul 'riconoscimento della qualità', che si realizzò grazie ai finanziamenti europei dei progetti 'Adapt' e alla collaborazione del Comune di Bologna. In tale ambito, alcune cooperative evidenziarono la necessità di una riflessione in merito agli aspetti economici, finanziari e patrimoniali della gestione cooperativa; si attivò quindi un rapporto con la società di certificazione dei bilanci Uniaudit che fornì un importante aiuto nella strutturazione della ricerca e, in due riunioni di comparto, si individuarono gli indici di bilancio ritenuti maggiormente significativi.

Si stabilì dunque di elaborare annualmente alcuni indici di bilancio di un campione rappresentativo di cooperative aderenti al comparto e di attendere alcuni anni prima di rendere pubblici i risultati della ricerca, nell'attesa di disporre di analisi collocate in un arco temporale significativo.

A gennaio 2002, grazie anche al contributo della Camera di Commercio di Bologna si è deciso di pubblicare il lavoro che è stato concretamente realizzato da Paolo Camanzi e Martina Masi, collaboratori di Legacoop Bologna a cui vanno infiniti ringraziamenti per la tenacia e la pazienza con la quale hanno realizzato il lavoro.

Un grazie particolare anche a Claudio Travaglini che ha realizzato la

prefazione, a Stefano Lambertini, a Uniaudit spa e a CRM srl, il Centro Ricerche Economiche e Monitoraggio di Impresa di Legacoop Nazionale, e infine alle Cooperative sociali, i loro Presidenti e i loro amministrativi che hanno attivamente collaborato.

L'impresa cooperativa sociale

La richiesta di realizzare questo lavoro da parte delle cooperative sociali ci racconta ancora una volta del loro desiderio di essere considerate a tutti gli effetti 'imprese', imprese che ogni giorno sono alle prese con trattative finanziarie con istituti bancari, con la costruzione dei centri di costo ed il controllo di gestione, con l'adempimento degli obblighi fiscali, giuslavoristi e via di seguito, imprese che ogni giorno lottano, come le altre imprese non cooperative sociali, per raggiungere e mantenere l'equilibrio economico e soddisfare la propria *mission*.

E' una richiesta che racconta di un desiderio legittimo e molto sentito di essere considerate pienamente imprese, legato alla consapevolezza che ancora oggi, troppe volte, le cooperative sociali sono ritenute pseudo-imprese, quasi-imprese o paragonate e confuse con altre organizzazioni che operano all'interno del variegato mondo del no-profit, organizzazioni meritorie, ma spesso con caratteristiche e vincoli molto diversi.

Questa svalorizzazione imprenditoriale, che molti operatori sociali affrontano quotidianamente, ha probabilmente molte letture.

Potrà sembrare banale ma, probabilmente, nel pensiero comune di molti non addetti ai lavori, le cooperative sociali, perseguendo obiettivi di carattere sociale ed operando nel mondo della 'diversità', della 'anormalità', sono un po' 'anormali' anche per ciò che riguarda la gestione imprenditoriale.

Chi lavora nella cooperazione sociale come Presidente o amministrativo conosce bene i sorrisi di molti funzionari bancari che, pur in presenza di un rilevante capitale sociale e di un buon risultato d'esercizio, concedono un anticipo su fattura con sguardo benevolo, sottintendendo: "*voi si che fate del bene...*".

Conosce bene l'atteggiamento che spesso ritrova nei colleghi cooperatori di altri comparti, in pubblici amministratori o altri interlocutori che seriamente e sinceramente affermano: *“e poi le cooperative sociali dovranno in futuro diventare vere imprese...”*.

Questa tendenza alla svalorizzazione imprenditoriale ha sicuramente origine anche nell'atteggiamento di molte organizzazioni no-profit e cooperative sociali che porta quasi a vergognarsi nell'affermare l'efficienza imprenditoriale. Esistono infatti ancora oggi molte organizzazioni schiave di una cultura che non riuscendo a riconoscere i colori grigi vuole far credere che “o si fa impresa o si fa sociale” e quindi si vergognano di presentare un bilancio con buoni risultati economici ... *“perché il nostro bilancio è solo quello sociale”*.

La richiesta di realizzare questo lavoro ci racconta invece di una cooperazione sociale che non teme di raccontarsi per quello che è e che ha il coraggio di mostrare all'esterno con dignità le proprie caratteristiche; il coraggio di intraprendere un percorso di ricerca che l'aiuti a crescere ogni giorno di più, conoscendosi meglio, accettando i propri limiti e cercando di migliorarsi. Una cooperazione sociale consapevole che si può *“perseguire l'interesse generale della comunità attraverso la realizzazione di attività socio-sanitarie-educative-assistenziali o di inserimento lavorativo”* solamente se si è pienamente imprese serie, autonome, che tendono a raggiungere buoni risultati.

Contaminazioni

Questo lavoro è ben distante dal cadere nella trappola di chi vuole contrapporre 'economia' e 'sociale' e relegarli in due diversi mondi che dialogano fra loro solo per reciproci opportunismi, intende invece sottolineare come 'economiasociale' debba sempre più diventare un termine unico che tende ad integrare due realtà che molti vorrebbero vedere separate.

I dati di bilancio economico raccontati attraverso l'analisi di alcuni indici o in altri modi e i dati di bilancio sociale dovranno sempre più integrarsi fra loro nella costruzione di un unico bilancio.

La scommessa vinta fino ad ora dal movimento cooperativo, dalle origini ad oggi, è proprio questa e non è casuale che periodicamente la cooperazione subisca attacchi da chi vorrebbe separare l'utilità e la funzione sociale dal raggiungimento di un esclusivo profitto economico. All'interno del movimento cooperativo, la cooperazione sociale è forse la massima espressione di questa integrazione e dovrebbe quindi rappresentare un esempio a cui tutte le altre imprese cooperative dovrebbero tendere. Mi rendo conto che questa affermazione farà sorridere molti operatori di altri comparti, ma non vuole essere una provocazione presuntuosa, bensì lo stimolo per migliorare sempre più gli incontri e le contaminazioni.

Contaminazioni che già avvengono, grazie alle quali sempre più spesso si incontrano imprese cooperative e non che hanno capito che non basta presentare un bilancio con buone performance economiche se non si accompagna anche una relazione sull'utilità sociale dell'impresa e una relazione che evidenzia come i lavoratori o gli utenti della cooperativa comprendono questa coerenza. Sempre più assistiamo alla realizzazione da parte di imprese non cooperative sociali di 'bilanci di sostenibilità sociale', utilizzati a volte sinceramente, a volte solo con intenzioni di marketing; bilanci che spesso non vengono utilizzati dalle stesse cooperative sociali, che realizzano il valore sociale quotidianamente nell'integrare nella società persone disabili, nel proporre percorsi di inclusione sociale a tossicodipendenti o carcerati, nel migliorare la qualità della vita a persone anziane, minori in difficoltà e via di seguito.

Inizialmente troppo prese dall'agire quotidiano solidaristico, le cooperative sociali hanno ormai da tempo imparato la lezione dell'efficienza imprenditoriale; una lezione ricevuta da altre imprese che hanno loro insegnato che "l'amore non basta" e che è fondamentale anche il raggiungimento dell'equilibrio economico, finanziario e patrimoniale.

E' nel comunicare la solidità e la trasparenza che la cooperazione sociale sarà ancora vincente.

E' ad una logica di trasparenza e assicurazione che deve tendere la cooperazione sociale, per poter raccontare ogni anno nell'assemblea di maggio ai genitori di un ragazzo handicappato che frequenta il centro diurno che possono stare tranquilli, che la cooperativa dove vive la propria quotidianità il loro figlio è solida e può continuare a migliorare la qualità della vita di 'Marco', proprio perché esiste una gestione efficiente e attenta al futuro.

Sempre più, in futuro, anche grazie ad innovazioni legislative quali l'accreditamento o nuovi strumenti quali i 'buoni servizio', l'utente dei servizi potrà scegliere l'organizzazione fornitrice degli stessi e sicuramente (forse non subito) sarà attento a scegliere un'organizzazione che garantisca la continuità nel tempo, che sia trasparente e solida e presenti bilanci rassicuranti. E' questo il senso profondo di questo libretto: migliorare l'efficienza e la qualità imprenditoriale per migliorare la capacità di costruire risposte alle esigenze sociali; un'efficienza imprenditoriale utile al raggiungimento di fini sociali.

Andando a leggere la ricerca

Questa ricerca di trasparenza e di miglioramento naturalmente fa e farà i conti con le caratteristiche del mercato dei servizi sociali sul quale si collocano quasi tutte le cooperative sociali, in particolare quelle di tipo A. Chi leggerà attentamente questa ricerca noterà sicuramente le differenze fra le performance di una cooperativa di consumo e quelle di una cooperativa sociale. Ma potrebbero anche essere evidenziate le grandi differenze fra una cooperativa sociale e una Onlus che usa i volontari al posto dei lavoratori sociali o altre organizzazioni con lavoratori in nero che sempre di più indisturbatamente si stanno affermando sul mercato sociale.

Non entro nel merito dell'analisi dei dati, ma leggendoli è bene ricordare che le cooperative sociali del campione (e le altre del comparto) applicano il Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro della cooperazione sociale; non utilizzano impropriamente volontari; pagano regolarmente tutti i tributi (anche se qualcuno ha voluto far credere che le cooperative

non li paghino...); applicano la 626; subiscono da parte dei loro clienti tempi di pagamento a volte esasperanti e via di seguito.

Disporre di uffici del personale e di un'organizzazione del lavoro efficiente, investire sulla qualità, rispettare le regole ha oggi un costo che naturalmente erode la 'redditività' a vantaggio dei soci-lavoratori e dei destinatari dei servizi. Questa è per noi efficienza imprenditoriale e motivo d'orgoglio nel perseguimento della *mission* che ci è propria. Certamente tutto ciò abbassa le disponibilità liquide, erode i patrimoni utili per fare investimenti, costringe gli amministrativi a salti mortali pur di arrivare 'bene' all'assemblea di bilancio, ma per ora le cooperative sociali vivono in questa realtà...

In conclusione

Il presente lavoro è il punto di arrivo di un percorso iniziato alcuni anni fa, ma vuole anche essere punto di inizio di un confronto più allargato che ci auguriamo possa attivarsi.

Sarebbe utile confrontare analisi simili realizzate in territori diversi o con altre Onlus non cooperative sociali.

Naturalmente, essendo un lavoro di ricerca, non pretende di diventare dottrina scientifica, pur avendo prestato i ricercatori particolare attenzione alla validità tecnica della proposta. Il metodo utilizzato e gli indici scelti rappresentano una proposta che necessita di confronti e stimoli per essere ulteriormente migliorata.

Ci auguriamo quindi che possa essere un'occasione di formazione e di stimolo, in particolare per le persone che svolgono il ruolo di amministrativi, poco comprese, poco riconosciute e che, il più delle volte in silenzio e in modo quasi sempre invisibile, di fatto quotidianamente sorreggono la cooperativa e permettono a 'operatori' e 'utenti' di incontrarsi per migliorare la qualità della vita di tutta la comunità.

Bologna, 12 giugno 2002

Alberto Alberani

1. L'analisi di bilancio

Raramente chi legge il bilancio si accontenta di conoscere l'ammontare del risultato economico conseguito od il patrimonio netto alla fine dell'esercizio. In effetti, le cifre prese in senso assoluto rivestono un'importanza modesta se non sono poste in raffronto con altre realtà per misurarle. Espressioni quali 'azienda ben patrimonializzata' o 'redditività soddisfacente' stanno a significare che quantomeno si è effettuato un raffronto, almeno mentale, con altre realtà; sotto il profilo economico, il risultato positivo conseguito può essere elevato in cifra assoluta, ma in flessione rispetto all'esercizio precedente od inferiore ai valori ottenuti da un'azienda concorrente; ed un utile apparentemente modesto può in realtà essere elevatissimo se conseguito con un fatturato di ridotte dimensioni. Per non dire delle 'medie di settore' o del '*benchmarking*', che inevitabilmente chiamano in causa raffronti spazio-temporali.

Da questi pochi esempi si può capire quanto siano significative le cifre relative, ovvero le cifre pesate in raffronto all'ambiente esterno ed alla realtà aziendale interna. Come ben sanno i gruppi dirigenti, la *comparison* con aziende concorrenti è importante per verificare se certi andamenti siano o meno in linea con il settore di riferimento e se dunque l'azienda segua il trend di mercato. Significativo è anche il raffronto delle cifre di bilancio con altre cifre dello stesso, al fine di giudicarne la congruità e poter esprimere giudizi. Ad esempio, l'indebitamento non può essere giudicato se non in raffronto con i mezzi propri o con i crediti, i quali sono congrui se presentano un determinato rapporto con le vendite; il fatturato assume diversi significati se raffrontato con le immobilizzazioni tecniche, le quali devono essere ammortizzate secondo i principi contabili di riferimento se non si vuole correre il rischio di 'annacquare' il capitale evidenziando utili fittizi e così via.

Il bilancio può quindi fungere da strumento di apprezzamento, intendendo con questo ultimo termine l'indagine volta ad esprimere un giudizio, una valutazione, un riconoscimento relativamente ai risultati economici, finanziari e patrimoniali conseguiti dall'azienda in un determinato periodo amministrativo. Va da sé che l'apprezzamento dei risultati della gestione si traduce quasi immediatamente anche in un giudizio sulla gestione svolta. Il gruppo dirigente ha la necessità di giudicare continuamente la propria gestione, ma in generale fonda i propri giudizi su strumenti più efficaci e potenti del bilancio, quali la contabilità analitica, il budget, le analisi dei rendimenti dei fattori produttivi ed in genere su tutti gli strumenti offerti dalla cosiddetta contabilità per la direzione (*managerial accounting*). I terzi invece non hanno accesso al complesso sistema informativo contabile, ma possono attuare apprezzamenti sul risultato della gestione solo attraverso i dati che l'azienda comunica loro tramite il bilancio.

Se attraverso processi di 'determinazione' è possibile quantificare il risultato patrimoniale, finanziario ed economico con elevati gradi di precisione e redigere il bilancio d'esercizio secondo i principi contabili di riferimento, l'apprezzamento ha lo scopo di esprimere valutazioni su tale risultato, utilizzando il bilancio come documento di partenza. Come la determinazione, anche l'apprezzamento è fondato su basi soggettive, essendo influenzato da una molteplicità di variabili, tra le quali le esigenze conoscitive del soggetto che l'attua e i suoi 'schemi di giudizio'.

Se, da una parte, l'apprezzamento richiede l'utilizzo di termini di confronto e la scelta di specifici schemi interpretativi, dall'altra è certo che il bilancio d'esercizio è in grado di fornire un insieme di dati necessari all'analisi, rappresentandone dunque uno strumento essenziale. Col termine 'dato' si intende il risultato di un prescelto processo di rilevazione, mentre un'informazione è un dato utilizzabile per il raggiungimento di specifici obiettivi conoscitivi. I dati comunicati attraverso il bilancio d'esercizio diventano informazioni, utili per formulare valutazioni, nel momento in cui si attuano apprezzamenti nell'ambito dell'analisi di bilancio.

Con il termine 'analisi di bilancio' si designa una complessa attività, svolta con l'impiego di un corpo di tecniche elaborate dalla dottrina e sulla base di metodi rigorosi, finalizzata alla costruzione di informazioni sulla gestione e sull'azienda, diversificate in base agli schemi conoscitivi prescelti. Le analisi di bilancio non forniscono dunque apprezzamenti, giudizi o valutazioni, bensì le informazioni utili per formulare tali apprezzamenti e giudizi.

Tra i vari tipi di analisi di bilancio, l'analisi per indici è forse quella più conosciuta. Tale tipo di analisi si fonda sull'ipotesi che l'apprezzamento non possa essere effettuato in base alla semplice osservazione dei dati indicati in bilancio, ma che sia indispensabile effettuare raggruppamenti e rapporti, al fine di meglio comprendere alcune dinamiche aziendali.

A tal proposito è importante sottolineare che gli indici di bilancio non rappresentano i depositari dei segreti contabili dell'azienda, né una sorta di campo sterminato in cui sbizzarrirsi con studi fini a se stessi. Il pregio maggiore dei *ratios* è forse rappresentato dalla loro sinteticità e l'elaborazione di un numero eccessivo di indici di bilancio può essere pericoloso e fuorviante: ciò che si guadagna in ampiezza lo si potrebbe perdere in profondità.

Raramente un *ratio* serve a fornire risposte, spesso serve a porre domande. Perché i debiti hanno superato il patrimonio netto? Perché i crediti a breve termine sono la metà dei debiti a breve termine? Perché è aumentata l'incidenza del costo del lavoro sul valore della produzione? Potrebbe dunque apparire semplicistico sintetizzare in una serie di indici di bilancio, od in un loro rapporto, l'apprezzamento sui risultati conseguiti da un'azienda. Le informazioni che emergono dall'analisi effettuata attraverso gli indici devono essere considerate come espressioni di situazioni e di andamenti gestionali relativi a fenomeni di cui il bilancio d'esercizio evidenzia gli effetti economici e gli effetti finanziari, ma alla cui formazione possono aver contribuito molteplici cause aziendali ed ambientali. Cause la cui conoscenza risulta fondamentale per apprezzare appieno l'informazione di bilancio. In

chiave prospettica, i *ratios* forniscono elementi segnaletici di situazioni gestionali e condizioni strutturali in grado di influire sulle future potenzialità di svolgimento dell'attività aziendale. L'interpretazione e la valutazione dei segnali emersi, che possono rappresentare avvisaglie di crisi imminenti o individuare andamenti straordinari difficilmente ripetibili, è di competenza del soggetto che effettua l'apprezzamento, così come l'eventuale decisione di approfondire l'analisi e di prendere le decisioni conseguenti.

Infine, occorre ricordare come gli istituti di credito che si trovano a dover prendere decisioni in merito all'affidamento da accordare a cooperative sociali basino sovente la decisione sia sulle informazioni reperibili attraverso l'analisi di bilancio, sia sulle provate capacità manageriali e sulla correttezza del gruppo dirigente, considerando questi ultimi aspetti assai importanti ai fini della valutazione delle potenzialità complessive esprimibili da una società che ha lo scopo "*di perseguire l'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini*" (art. 1 della Legge 8 novembre 1991, n. 381).

2. La redditività nella cooperazione sociale

Il ROE esprime la redditività complessiva imputabile al capitale proprio, mentre il ROI esprime la redditività globale dei capitali immessi nell'attività. La questione relativa al significato concettuale dell'utilizzo di indicatori di redditività quali il ROE ed il ROI nelle cooperative sociali ed in realtà analoghe è molto dibattuta.

Rapportando il risultato d'esercizio al patrimonio netto, si ottiene un quoziente che esprime la redditività dei capitali investiti nella società da parte dei soci e dunque la remunerazione che essi traggono dall'investimento (ROE). Per anni l'analisi di bilancio delle società *for profit* si è concentrata sul solo stato patrimoniale, sui cosiddetti 'beni al sole', in relazione ai quali, ad esempio, veniva valutata la possibilità di concedere o meno finanziamenti da parte degli istituti di credito. Tuttavia, dalla fine degli anni Settanta si è finalmente compreso come oltre al patrimonio debbano essere considerati altri aspetti, quali, ad esempio, le capacità reddituali. Negli ultimi anni, inoltre, l'attenzione si è concentrata sulle capacità di generare flussi finanziari adeguati e sull'analisi del *business plan*, grazie anche ad una presenza sempre più massiccia degli operatori anglosassoni sul territorio nazionale, che ha permesso un'ampia diffusione di nuovi strumenti di analisi.

Trattando di analisi della redditività nella cooperativa sociale, non si può non considerare il quadro normativo in cui è inserita tale tipologia societaria. In particolare, si ricorda che le clausole mutualistiche che devono essere rispettate dalle cooperative al fine di poter usufruire dei benefici fiscali prevedono, tra l'altro, che la remunerazione del capitale sociale ordinario non possa in alcun caso essere superiore alla remunerazione del prestito sociale, che a sua volta non può superare il tasso d'interesse spettante ai detentori di buoni postali fruttiferi,

aumentato di 2,5 punti. Non viene quindi vietata la distribuzione degli utili, mentre viene semplicemente limitata la remunerazione del capitale sociale ordinario. Peraltro, la distribuzione degli utili non rappresenta l'unica possibilità di ripartizione tra i soci del residuo gestionale, che può essere effettuato, ad esempio, attraverso integrazioni di stipendio e/o sovra-interessi sul capitale di credito. Senza affrontare inoltre il problema relativo alla rivalutazione delle azioni ex. art. 7 Legge 31 gennaio 1992, n. 59.

La questione della valutazione del risultato economico della cooperativa sociale non è di poco conto, non tanto e non solo per le limitazioni alla remunerazione del capitale sociale, quanto per il fatto che agli obiettivi economici si affiancano quelli ideali e socio-assistenziali. Inoltre, nelle cooperative, ed in quelle sociali in particolare, la significatività del risultato d'esercizio è fortemente condizionata dalla presenza di transazioni socio-cooperativa che non percorrono il mercato e non sono da esso valorizzate.

E' utile sottolineare come per le società cooperative la determinazione degli indici di redditività difficilmente sintetizza in maniera efficace il risultato economico conseguito dai soci grazie alla loro partecipazione all'iniziativa sociale. L'eventuale remunerazione dell'apporto di capitale, infatti, risulta spesso di secondaria importanza rispetto, ad esempio, alla valorizzazione del lavoro apportato dal socio.

Con riferimento alle società cooperative, tanti sono gli autori che hanno rimarcato le limitazioni concettuali relative all'analisi della redditività. Per alcune tipologie di cooperative è possibile affermare che quando la remunerazione dei conferimenti dei soci od il corrispettivo per la cessione ai soci dei servizi sono rilevati sulla base dei prezzi di mercato, gli stessi possono essere assimilati a costi di acquisizione e ricavi di vendita, mentre le eventuali integrazioni al compenso per il conferimento od i ristorni possono interpretarsi come quote complementari al risultato economico formalmente esposto nel bilancio d'esercizio. E' possibile allora determinare un indice che esprima la capacità della cooperativa di reintegrare il capitale investito, rapportando

al risultato d'esercizio esposto in bilancio, rettificato dalle eventuali integrazioni sui conferimenti e dai ristorni contabilizzati per competenza, il capitale investito. Considerando inoltre il ruolo fondamentale assunto dal prestito da soci nelle società cooperative, al numeratore della frazione sopra indicata è possibile aggiungere gli interessi corrisposti ai soci, ottenendo così un quoziente che esprime l'entità delle risorse attribuite ai soci, in rapporto al totale degli impieghi, per remunerare l'apporto di capitale proprio, i finanziamenti erogati a favore della cooperativa, nonché per integrare i compensi per i conferimenti od effettuare ristorni, consentendo agli stessi soci di fruire di condizioni maggiormente favorevoli rispetto a quelle correnti di mercato.

Ancor più complessa risulta la valutazione della redditività nella cooperativa sociale; il grado di raggiungimento dei suoi obiettivi istituzionali, infatti, poco si presta ad essere misurato con indicatori reddituali. D'altra parte, il contemporaneo perseguimento dell'equilibrio economico e dell'interesse generale della comunità alla promozione umana e all'integrazione sociale dei cittadini rende delicatissimo il lavoro del gruppo dirigente, il cui compito diviene quello non agevole di promuovere un'unitarietà imprenditoriale e sociale della gestione. Non pare infatti ammissibile che nelle cooperative sociali l'equilibrio economico venga ad essere permanentemente sacrificato in nome del perseguimento di 'superiori motivazioni' di ordine sociale, pena la perdita delle condizioni necessarie alla continuità aziendale.

Nell'ambito della cooperazione sociale, l'equilibrio economico, la remunerazione dei fattori apportati e la responsabilità sociale risultano strettamente correlati se non inseparabili. La netta distinzione tra obiettivi economici ed obiettivi sociali negherebbe il valore sociale del mantenimento dell'equilibrio economico-finanziario e dell'equa remunerazione dei fattori apportati. Sono dunque da ritenere insoddisfacenti gestioni economicamente equilibrate e socialmente inadeguate o, al contrario, socialmente soddisfacenti, ma economicamente in disequilibrio. Come afferma Travaglini, chi sceglie di operare nella cooperazione sociale accetta implicitamente l'equilibrio

economico dinamico come obiettivo dell'azienda ed il perseguimento di obiettivi generali come specifica modalità di essere della cooperativa.

In estrema sintesi, si può affermare che la redditività della gestione risulta assai difficilmente misurabile, nell'ambito della cooperazione sociale, attraverso indici quali il ROE od il ROI.

3. *Gli indici di bilancio proposti*

Gli scambi con i soci e con i terzi, i rapporti con le altre economie del movimento cooperativo, la presenza di diverse tipologie di soci, la distinzione in cooperative sociali di tipo ‘A’ e cooperative sociali di tipo ‘B’ sono tutte caratteristiche che potrebbero portare alla scelta di indici di bilancio specifici e particolari per le cooperative sociali. Tuttavia, il fine del presente lavoro è quello di esprimere un primo grado di apprezzamento sul risultato conseguito da un campione di cooperative sociali, limitatamente agli obiettivi patrimoniali, finanziari ed economici. E’ per questo motivo che si sono utilizzati alcuni strumenti tra i più conosciuti, fornendo contemporaneamente indicazioni utili per la costruzione di strumenti più complessi che possono essere utilizzati per un ulteriore e più dettagliato grado di analisi, suggerendo inoltre al management, a margine del presente lavoro, la redazione e l’inserimento tra gli allegati del bilancio d’esercizio di alcune recenti elaborazioni. E questo non dimenticando mai le parole di Onida: *“i bilanci d’esercizio offrono senza dubbio elementi utili all’esame della situazione finanziaria e della situazione economica dell’impresa. Occorre per altro ricordare che anche in ordine a questo esame i bilanci debbono essere accuratamente interpretati e che fra i principi di buona interpretazione è pure quello di non pretendere di leggere nei bilanci quanto questi non possono in alcun modo conoscere”*.

Gli indici di bilancio selezionati sono riepilogati nella successiva Tabella ‘1’, contenente anche le indicazioni relative alla metodologia di costruzione.

Tabella '1' – Indici ed indicatori di bilancio

Descrizione	Costruzione
Indice di liquidità (quick test)	$\frac{\text{A.Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti+BIII2.Crediti dell'Attivo Immobilizzato scadenti entro l'esercizio successivo+CII.Crediti dell'Attivo Circolante scadenti entro l'esercizio successivo+CIII.Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni+CTV.Disponibilità liquide}}{\text{D.Debiti scadenti entro l'esercizio successivo + E.Ratei e Risconti passivi}}$
Rapporto di indebitamento	$\frac{\text{Capitale investito (Totale a pareggio dello stato patrimoniale)}}{\text{A.Patrimonio Netto}}$
Rotazione dei crediti in giorni	$\frac{\text{Media della voce CII.Crediti dell'Attivo Circolante scadenti entro l'esercizio successivo di inizio e fine esercizio}}{\text{A1.Ricavi delle vendite e delle prestazioni}} \times 360$
Incidenza del costo del personale sul valore della produzione	$\frac{\text{B9.Costo per il personale}}{\text{A.Valore della produzione}}$
Valore della produzione per addetto (socio e non socio)	$\frac{\text{A.Valore della produzione}}{\text{Numero complessivo degli addetti (soci e non soci) a fine esercizio}}$
Valore aggiunto	$\text{(A-B) Differenza tra valore e costi della produzione + B9.Costo per il personale + B10. Ammortamenti e svalutazioni}$
Valore aggiunto su valore della produzione	$\frac{\text{(A-B) Differenza tra valore e costi della produzione + B9.Costo per il personale + B10. Ammortamenti e svalutazioni}}{\text{A.Valore della produzione}}$

Come precedentemente sottolineato, la misura della redditività in ambito cooperativo rappresenta una questione assai controversa e problematica. Si è quindi scelto di non adottare gli indici tipici di redditività e di concentrare invece l'attenzione sul valore aggiunto e sul suo rapporto col valore della produzione, parametri ritenuti maggiormente coerenti con le dinamiche proprie della cooperazione sociale.

Per ogni indice viene riportato di seguito un breve commento, oltre ad alcuni suggerimenti ed indicazioni per la costruzione di quozienti *ad-hoc*.

Indice di liquidità (quick test)

Un valore pari all'unità risulta generalmente sufficiente, mentre sarebbe preferibile un indice superiore a 2, ma non superiore a 6. Un

valore troppo elevato, infatti, può essere sintomo di una cooperativa emarginata dal mercato che gestisce semplicemente le disponibilità liquide invece di dar origine ad investimenti di tipo produttivo. Al fine di ottenere un indice di liquidità verso l'esterno, è inoltre possibile eliminare dal numeratore e dal denominatore i rapporti con i soci ed eventualmente i rapporti con altre economie del movimento cooperativo.

Rapporto di indebitamento

In genere, un quoziente superiore a 4 indica una struttura finanziaria che tende ad essere squilibrata. Al fine di costruire un indice maggiormente corretto e preciso, sarebbe opportuno considerare al denominatore, oltre al capitale proprio, anche le altre fonti di finanziamento da soci, quali ad esempio il trattamento di fine rapporto relativo ai soci lavoratori ed il prestito sociale. In tal modo, al totale degli investimenti in essere verrebbero rapportate le 'fonti interne' (non solo il capitale proprio).

Rotazione dei crediti in giorni

In molti casi, gran parte del fatturato della cooperativa sociale deriva da rapporti con enti pubblici e la rotazione dei crediti non può non risentire di alcune caratteristiche di tale tipologia di rapporti. Se le fatture emesse verso enti pubblici vengono generalmente incassate in un periodo di tempo che varia dai novanta ai centottanta giorni, la rotazione dei crediti in una cooperativa sociale che opera prevalentemente con tali enti risulta assai difficilmente comparabile con quella di un'impresa che offre la maggior parte dei propri servizi e prodotti a soggetti privati che garantiscono pagamenti immediati. Diventa dunque determinante analizzare la dinamica di tesoreria dell'ente con il quale opera la cooperativa (ente locale, azienda sociosanitaria locale e via di seguito) al fine di trarre utili informazioni circa i valori che l'indice dovrebbe assumere. Attualmente, in base alle informazioni disponibili, possiamo ritenere accettabile una rotazione dei crediti non superiore a 120 giorni. Inoltre, sarebbe possibile determinare tanti indici di rotazione dei crediti

quante sono le tipologie di questi ultimi; si potrebbero così avere, ad esempio, un indice di rotazione dei crediti verso enti pubblici, un indice di rotazione dei crediti verso soci-utenti, uno dei crediti verso privati non soci, uno dei crediti verso economie del movimento cooperativo e così via.

Incidenza del costo del personale sul valore della produzione

Tale indice individua quanta parte del valore della produzione è destinata a coprire il costo del personale. In realtà *labour intensive* è certo che l'incidenza del costo del lavoro risulterà sensibile; si ricordi inoltre che nelle cooperative sociali di tipo 'B' i 'lavoratori svantaggiati' costituiscono almeno il 30% dei lavoratori (soci e non) della cooperativa, la quale gode dell'esonero dalle contribuzioni obbligatorie previdenziali ed assistenziali relative a dette persone.

Valore della produzione per addetto

Indica quanta parte del valore della produzione è imputabile ad ogni addetto. Quanto al numero degli addetti, in alternativa al dato di fine esercizio sarebbe possibile determinare la semisomma del numero iniziale e del numero finale, oppure gli addetti medi impiegati durante l'esercizio (riparametrando quindi il numero degli addetti per i giorni).

Valore aggiunto

Questo indicatore offre un'elevata capacità informativa, fornendo utili indicazioni in merito alla 'ricchezza' prodotta dalla cooperativa in un determinato arco temporale.

Valore aggiunto su valore della produzione

L'indice in oggetto permette di superare parte dei numerosi problemi di ordine concettuale collegati al calcolo degli indici di redditività per le società cooperative, rapportando la 'ricchezza' prodotta al fatturato.

4. Le cooperative del campione e il valore aggiunto

Nell'ambito del comparto delle cooperative sociali aderenti a Legacoop Bologna, sono state selezionate quindici cooperative, di cui nove di tipo 'A' e sei di tipo 'B', ritenute rappresentative dell'universo da analizzare. Con riferimento all'esercizio 2000, il campione selezionato rappresenta oltre il 40% del numero delle cooperative sociali complessivamente associate a Legacoop Bologna e circa il 70% del valore della produzione totale.

Le cooperative rientranti nel campione selezionato, così come l'evidenza dimensionale, sono indicate in Tabella '2'.

Tabella '2' – Campione e dati dimensionali

Descrizione		Capitale investito		Valore della produzione		N. addetti
		Lit./milioni	Euro	Lit./milioni	Euro	
Agriverde	B	1.135	586.348	1.727	892.098	30
Àncora	A	7.449	3.847.218	11.738	6.062.008	319
Apad	A	867	447.902	1.910	986.634	60
Attività sociali	A	1.745	901.062	3.891	2.009.387	85
Axia	A	905	467.145	1.745	901.102	35
C.A.D.I.A.I.	A	24.110	12.451.554	27.030	13.959.758	570
C.S.A.P.S.A.	A	2.099	1.083.966	3.503	1.809.308	78
Croce Azzurra	A	2.219	1.146.129	2.389	1.233.928	22
Iacoop Service	B	214	110.674	191	98.630	19
Il Baobab	B	277	143.237	512	264.348	8
Il Martin Pescatore	B	479	247.589	807	416.908	18
La Carovana	A	534	275.779	1.088	562.007	31
La Città Verde	B	873	451.083	704	363.550	18
Nuova Sanità	A	2.942	1.519.300	5.370	2.773.449	150
Virtual Coop	B	607	313.711	664	343.076	14
Totale		46.456	23.992.697	63.270	32.676.190	1.457

Con la collaborazione del gruppo dirigente delle singole cooperative, sono stati raccolti i bilanci degli esercizi dal 1996 al 2000 compresi. La

maggior parte dei bilanci è stata redatta in forma abbreviata. I periodi amministrativi di tutte le cooperative associate coincidono con l'anno solare; di conseguenza tutti gli esercizi chiudono al 31 dicembre. Si sottintende altresì che i bilanci siano stati redatti rispettando la normativa vigente ed i principi contabili di riferimento.

In considerazione del fatto che nel campione selezionato sono presenti sia cooperative di tipo 'A' che cooperative di tipo 'B', ai fine dell'analisi dei risultati si è deciso di tenere distinte queste due tipologie di società. Considerando inoltre il fatto che, come si evince anche dai dati dimensionali, delle nove cooperative di tipo 'A', due si distinguono per volumi elevati sia di capitale investito, sia di valore della produzione (Àncora e C.A.D.I.A.I.), si è deciso di suddividere ulteriormente le cooperative di tipo 'A' in cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni e cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni.

I prospetti aggregati di stato patrimoniale e di conto economico relativi ai cinque esercizi analizzati ed alle sottocategorie individuate, sono riportati in allegato (Allegati n. '1'-'8'). I prospetti aggregati rappresentano il risultato di una semplice operazione di somma algebrica degli importi indicati nei bilanci d'esercizio delle singole cooperative. Ne consegue che lo stato patrimoniale ed il conto economico presentati sono cosa diversa dal 'bilancio consolidato' del campione. E non solo perché non si è in presenza di un 'Gruppo', vale a dire di un insieme di unità produttive che, pur mantenendo ciascuna la propria personalità giuridica, sono legate tra loro da vincoli di appartenenza ad un unico soggetto economico, ma anche perché il 'bilancio consolidato' è il risultato di un insieme complesso di eliminazioni e rettifiche (che vanno sotto il nome di 'tecniche di consolidamento') di cui il 'bilancio aggregato' rappresenta solo la fase iniziale.

Si segnala che la moneta di conto utilizzata è la Lira e che gli importi eventualmente espressi in Euro all'interno del presente lavoro sono il risultato dell'operazione di conversione effettuata utilizzando il tasso fisso di conversione <<1 Euro = 1.936,27 Lire>>. Inoltre, gli importi espressi in Lire sono stati inseriti utilizzando il 'milione' come unità di

misura e possono dunque essere presenti sbilanci immateriali, conseguenza delle operazioni di arrotondamento.

Analizzando i prospetti aggregati emerge una prima importante considerazione relativamente al campione analizzato: il livello di crescita fatto registrare nel quinquennio considerato risulta essere elevato, soprattutto se si considerano le difficoltà con le quali si è mossa l'economia italiana nel suo complesso nel periodo compreso tra il 1996 ed il 2000.

In particolare, gli indicatori dimensionali del campione nel suo complesso mostrano un trend ben evidente: il capitale investito dell'intero campione è passato da Lit./milioni 26.884 (Euro 13.884.313) nell'esercizio 1996 a Lit./milioni 46.456 (Euro 23.992.697) nell'esercizio 2000, con un incremento percentuale del 72,80% ed incrementi progressivi registrati di anno in anno.

Discorso analogo può essere fatto anche per l'andamento nel corso del tempo del fatturato e degli addetti, che hanno fatto registrare incrementi progressivi di anno in anno. In particolare, il fatturato è passato da Lit./milioni 41.946 (Euro 21.663.301) nell'esercizio 1996 a Lit./milioni 63.270 (Euro 32.676.190) nell'esercizio 2000, con un incremento del 50,83%. Gli addetti sono passati da 1.095 unità nell'esercizio 1996 a 1.457 unità nell'esercizio 2000, con un incremento del 33,06%.

Il risultato d'esercizio è passato da Lit./milioni 728 (Euro 376.051) nell'esercizio 1996 a Lit./milioni 1.483 (Euro 766.049) nell'esercizio 2000, con un incremento del 103,71%. Occorre tuttavia registrare che, a differenza degli altri parametri, il risultato d'esercizio non ha fatto registrare incrementi progressivi di anno in anno, essendo arrivato ad un massimo di Lit./milioni 2.136 (Euro 1.102.933) nell'esercizio 1999 (+192,03% rispetto al dato del 1996). Nonostante la flessione fatta registrare nell'ultimo degli esercizi analizzati da uno degli indicatori dimensionali, non si può negare al campione selezionato di aver evidenziato ritmi di crescita difficilmente riscontrabili in altri settori.

Quanto ai rapporti di composizione, il campione evidenzia un

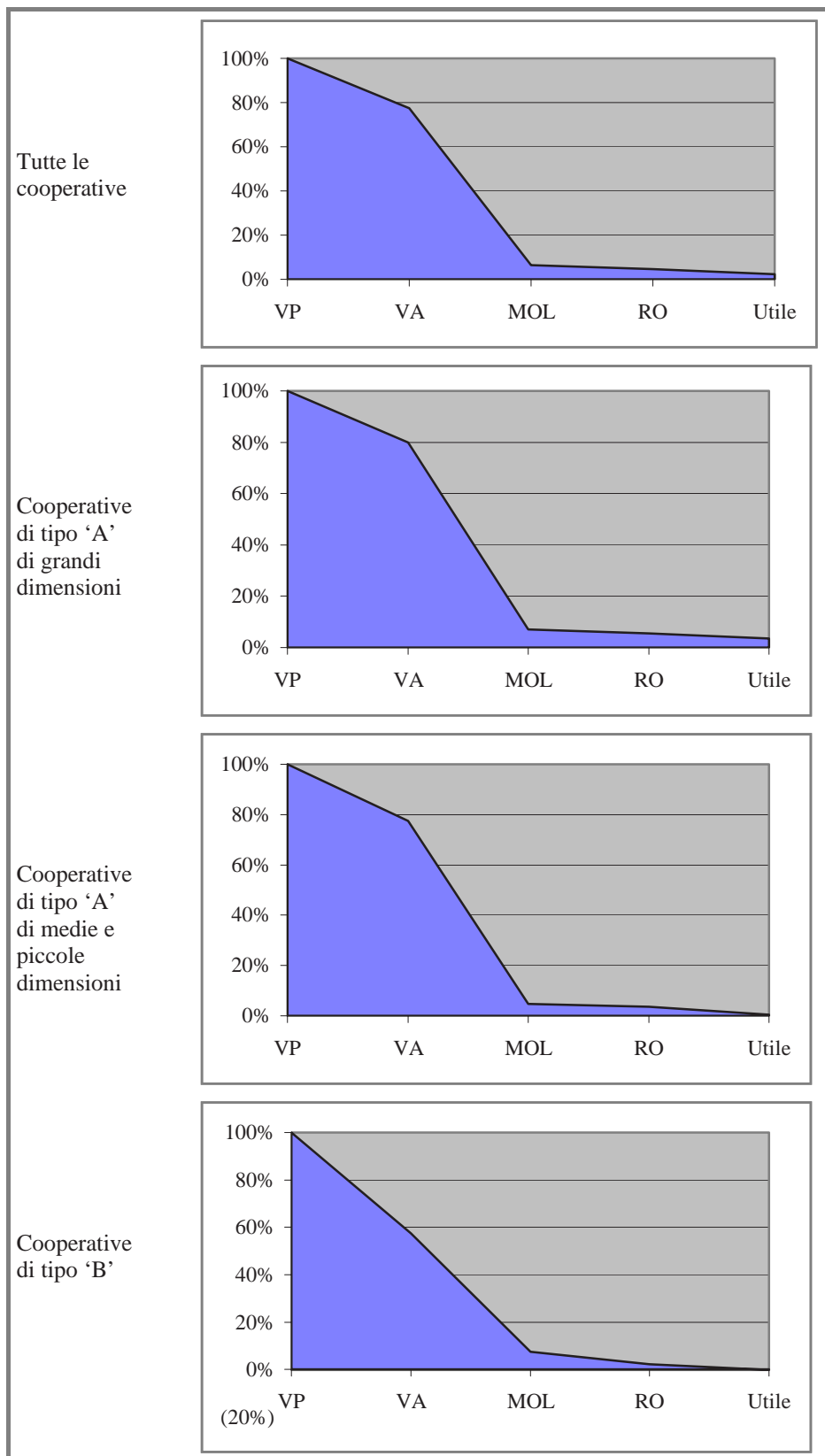
aumento nel corso del tempo delle 'Immobilizzazioni', che assumono maggior peso rispetto all' 'Attivo circolante', una sostanziale stabilità del peso del 'Patrimonio netto' e dei 'Debiti' ed un aumento del 'Risultato prima delle imposte'.

Passando all'analisi delle singole sottocategorie precedentemente individuate, com'è logico attendersi la sottocategoria delle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni influenza in modo considerevole l'intero campione, tanto che per essa possono valere pienamente le osservazioni precedenti. Per quanto riguarda invece le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni e le cooperative di tipo 'B', i prospetti aggregati evidenziano maggiori difficoltà di crescita e margini operativi generalmente inferiori a quelli realizzati dalle due cooperative di maggiori dimensioni.

Al fine di analizzare in prima battuta l'andamento delle dinamiche di redditività all'interno di realtà e cooperative, con problemi di ordine concettuale e pratico che ostacolano l'utilizzo degli indici di redditività classici come il ROI e il ROE, i conti economici aggregati sono stati riclassificati in base ad una semplice 'configurazione a valore aggiunto'. Tale riclassificazione, effettuata utilizzando i soli dati indicati nei bilanci aggregati, permette di partire dal valore della produzione (VP) ed evidenziare il 'valore aggiunto' (VA, valore della produzione meno tutti i costi operativi, ad eccezione delle voci 'B9. Costi per il personale' e 'B10. Ammortamenti e svalutazioni'), il 'margine operativo lordo' (MOL, valore aggiunto meno la voce 'B9. Costi per il personale') ed il 'risultato operativo' (RO, inteso come margine operativo lordo meno la voce 'B10. Ammortamenti e svalutazioni'; in pratica, la voce 'Differenza tra valore e costi della produzione' del prospetto di conto economico ex art. 2425 c.c.).

Utilizzando i dati disponibili, sono stati elaborati i prospetti contenuti in Figura '1', che evidenziano la ripartizione della 'ricchezza' generata dall'attività produttiva fra i fattori impiegati, con riferimento al 2000.

Figura '1' – Dal valore della produzione al risultato netto d'esercizio



In estrema sintesi, si nota per tutte le sottocategorie un andamento estremamente discendente della redditività conseguita a mano a mano che ci si sposta verso destra sull'asse delle ascisse. Inoltre, il minimo risultato netto ottenuto (si tratta del 2,34% sul valore della produzione per l'intero campione, del 3,59% per le cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni, dello 0,56% per le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni ed addirittura del meno 0,18% per le cooperative di tipo 'B') aiuta in modo estremamente limitato l'autofinanziamento e la conseguente garanzia del proseguimento dell'attività.

Si evidenzia inoltre come per le cooperative di tipo 'B', risultato netto negativo a parte, il valore aggiunto si posizioni, in percentuale sul valore della produzione, a livelli inferiori rispetto a quanto avviene per le altre sottocategorie.

5. Applicazione degli indici

I sette indici di bilancio individuati sono stati calcolati, per ogni esercizio, sulla base del bilancio ottenuto dalla semplice aggregazione dei bilanci delle singole cooperative. Il guadagno informativo così ottenuto è costituito dal fatto che ciascun indice ottenuto sulla base del bilancio aggregato rappresenta una media aritmetica ponderata dell'indice calcolato sulle singole cooperative del campione (o della sottocategoria di riferimento), con 'peso' uguale al denominatore del medesimo rapporto.

Pertanto, a differenza della media aritmetica semplice di un indice, all'interno della quale ogni cooperativa presenta ugual 'peso', l'indice ottenuto sulla base del bilancio aggregato tiene in considerazione le dimensioni di ciascuna cooperativa, prestandosi dunque ad essere un idoneo strumento di raffronto. E' solo il caso di ricordare come il 'valore aggiunto', a differenza degli altri indici, non rappresenti un quoziente, ma più propriamente un 'indicatore'

Nell'allegato '9' vengono riportati i risultati dell'applicazione degli indici di bilancio, suddivisi in base alle varie tipologie di cooperative sociali. La rappresentazione grafica fornita dai diagrammi contenuti nella seguente Figura '2' aiuta a comprendere meglio l'evoluzione dei singoli indici ed indicatori negli esercizi analizzati.

Figura '2' – Medie degli indici suddivise per tipologia di cooperativa e per esercizi (1996 - 2000) - segue -

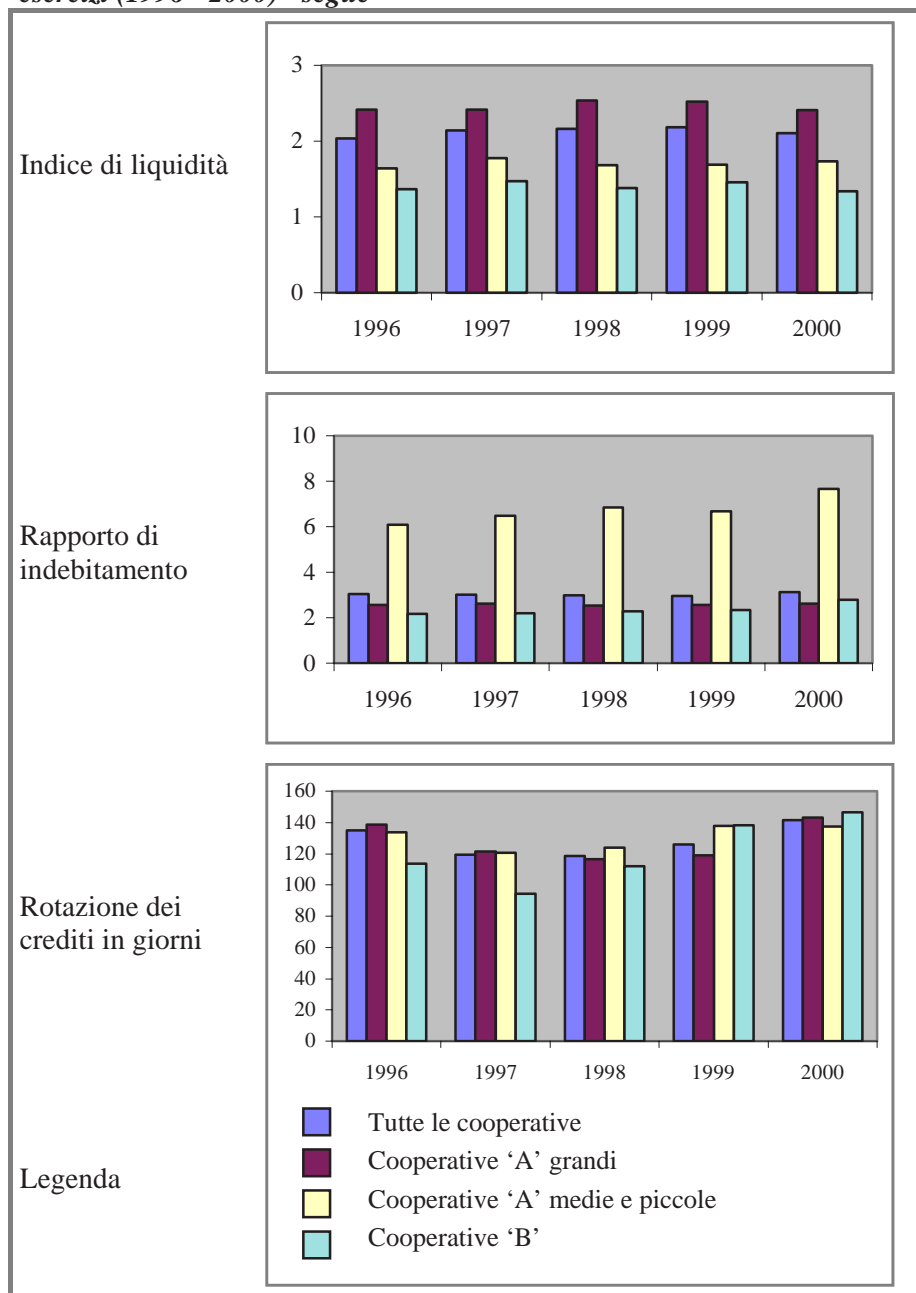
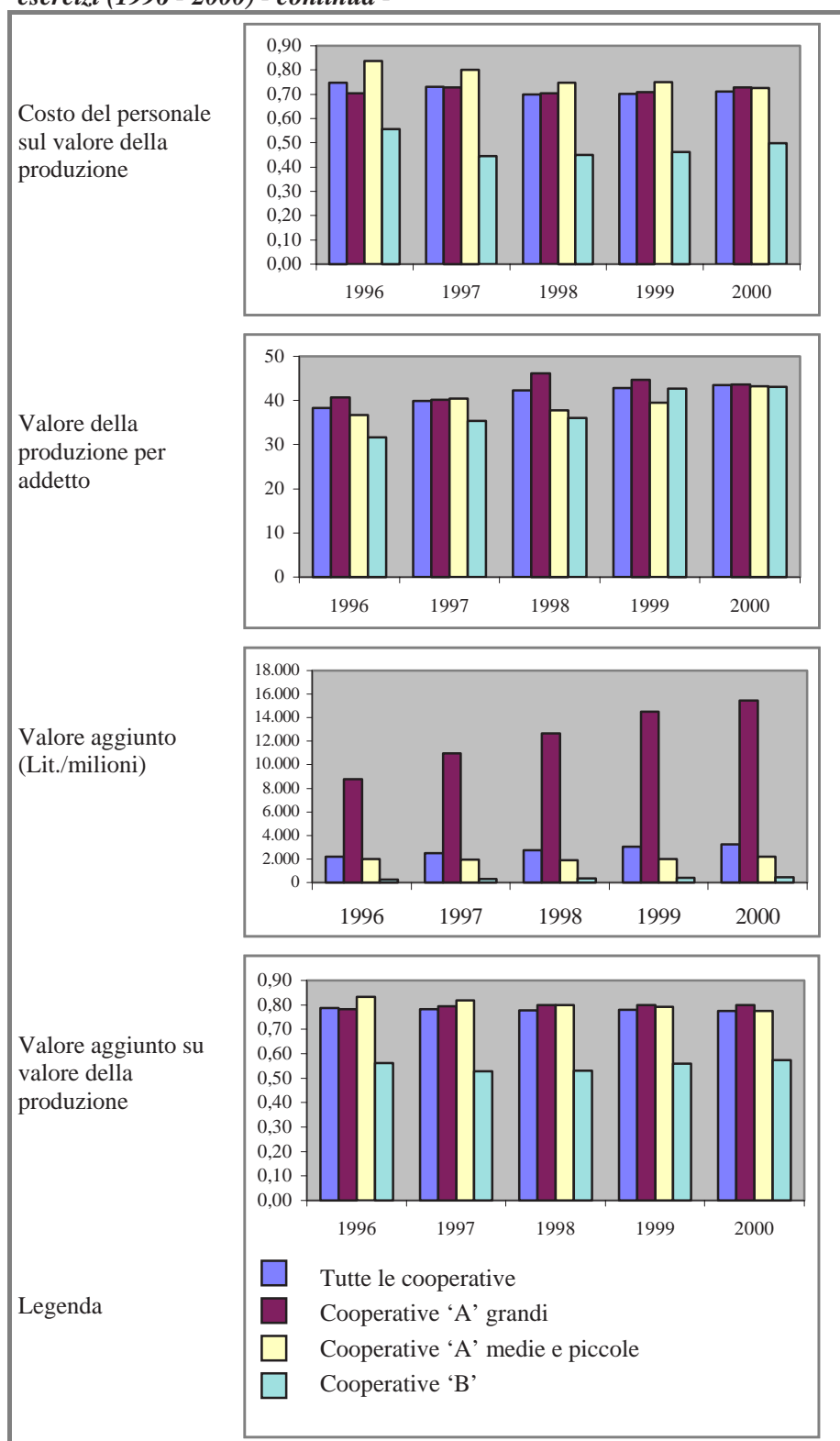


Figura '2' – Medie degli indici suddivise per tipologia di cooperativa e per esercizi (1996 - 2000) - continua -



Per ogni singolo esercizio sono stati proposti sia gli indici di bilancio relativi all'intero campione, sia gli indici relativi alle sottocategorie, costituite da realtà diverse tra loro. In questo modo, è possibile analizzare l'andamento complessivo del campione, verificando contemporaneamente i trend registrati dalle singole sottocategorie.

Passando all'analisi dei singoli indici, l'indice medio di liquidità delle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni si mantiene su buoni livelli in tutto il periodo preso in considerazione, risultando costantemente superiore a 2, con incrementi progressivi dal 1996 al 1998 e leggere flessioni negli ultimi due esercizi. Per le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni l'indice medio varia da 1,64 nel 1996 a 1,73 nel 2000, raggiungendo il valore massimo di 1,77 nel 1997. Quanto alle cooperative di tipo 'B', si è in presenza di una situazione di minor liquidità, che consente comunque di mantenere nel tempo livelli sufficienti dell'indice medio, mai inferiore ad 1,34 (il valore minimo raggiunto in corrispondenza dell'ultimo esercizio analizzato). Si noti, dunque, che le liquidità e le attività a breve delle cooperative del campione garantiscono la copertura dei debiti a breve in tutto il periodo considerato.

Il rapporto di indebitamento risente della cronica sottocapitalizzazione tipica dell'istituto cooperativo. Nelle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni e in quelle di tipo 'B' il quoziente non supera mai, rispettivamente, il livello medio di 2,62 (esercizio 1997) e di 2,79 (esercizio 2000). Per quanto riguarda le cooperative di tipo 'B' si sottolinea altresì l'andamento crescente dell'indice nel corso del periodo 1996-2000. Le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni presentano invece valori medi preoccupanti, mai inferiori a 6,08 (esercizio 1996), raggiungendo il valore massimo di 7,68 nel corso dell'ultimo esercizio.

La rotazione dei crediti risulta fortemente influenzata dalla presenza prevalente di enti pubblici tra i clienti delle cooperative del campione. Si evidenzia, nel corso del tempo un andamento curvilineo, determinato da un miglioramento progressivo della situazione fino al 1998 ed un

successivo peggioramento. Si noti che le cooperative di tipo 'B' si trovano nel 1996 in una situazione migliore rispetto alle cooperative di tipo 'A' (rotazione media dei crediti ogni 114 giorni contro i 139 giorni delle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni ed i 134 giorni delle altre cooperative di tipo 'A'), mentre al termine del periodo considerato presentano una rotazione media dei crediti ogni 147 giorni contro i 143 giorni delle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni ed i 137 giorni delle cooperative di tipo 'A' di piccole e medie dimensioni.

L'incidenza del costo del personale sul valore della produzione nelle cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni presenta un andamento discendente nel corso degli esercizi analizzati (da un valore medio pari a 0,84 nel 1996 ad uno pari a 0,73 nel 2000). L'indice presenta invece un andamento discontinuo per le cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni (nei cinque esercizi considerati l'indice medio oscilla da un minimo di 0,70 nel 1996 e nel 1998 ad un massimo di 0,73 nel 1997 e nel 2000) e per le cooperative di tipo 'B' (da un massimo di 0,56 nel 1996 ad un minimo di 0,44 nel 1997). Viene evidenziato anche dall'indice in oggetto il minor peso del costo del lavoro dei lavoratori svantaggiati nelle cooperative di tipo 'B'.

Il valore della produzione per addetto presenta un andamento tendenzialmente positivo nel corso del quinquennio considerato, evidenziando andamenti discontinui nelle cooperative di tipo 'A' ed una progressiva crescita nelle cooperative di tipo 'B'. Il miglioramento maggiormente significativo viene realizzato dalle cooperative di tipo 'B' che, partendo da valori nettamente inferiori rispetto alle cooperative di tipo 'A' nel 1996, raggiungono livelli sostanzialmente simili nel corso del 2000. Infatti, partendo, nel 1996, da una situazione in cui i valori medi risultano pari a Lit./milioni 41 per le cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni, a Lit./milioni 37 per le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni e a Lit./milioni 32 per le cooperative di tipo 'B', si arriva, nel 2000, a valori medi pari a Lit./milioni 44 per le cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni e a Lit./milioni 43 per le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni e per quelle di tipo 'B'.

Per quanto riguarda il valore aggiunto medio, si nota una netta differenza tra le tre sottocategorie di cooperative. Infatti, le cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni presentano un valore aggiunto medio progressivamente crescente (da Lit./milioni 8.795 nel 1996 a Lit./milioni 15.474 nel 2000, con un aumento percentuale di oltre il 75% nel quinquennio). Mentre le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni mostrano un andamento discendente nei primi tre esercizi (il valore medio risulta pari a Lit./milioni 1.972 nel 1996, a Lit./milioni 1.936 nel 1997 ed a Lit./milioni 1.917 nel 1998) ed una ripresa negli ultimi due (Lit./milioni 2.002 nel 1999 e Lit./milioni 2.200 nel 2000). Le cooperative di tipo 'B', infine, presentano valori medi in progressiva crescita, anche se in valore assoluto molto distanti da quelli delle altre sottocategorie (da Lit./milioni 267 nel 1996 a Lit./milioni 440 nel 2000).

Infine, l'indice 'valore aggiunto su valore della produzione' presenta un andamento decrescente nelle cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni (da una media di 0,83 nel 1996 si passa ad una di 0,77 nel 2000, con una diminuzione complessiva del 7,23% nel periodo considerato), mentre nelle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni l'indice si stabilizza nell'ultimo triennio (da una media pari a 0,78 nel 1996 si passa infatti a 0,79 nel 1997, per arrivare ad un valore medio di 0,80 nel 1998, mantenuto negli esercizi successivi). Quanto alle cooperative di tipo 'B', l'andamento dell'indice è curvilineo; partendo da un valore medio pari a 0,56 nel 1996, esso si attesta a 0,57 nel 2000, assumendo valori pari a 0,53 nel 1997 e nel 1998 e a 0,56 nel 1999. Anche in questo caso, i valori assoluti risultano distanti da quelli fatti registrare dalle due sottocategorie di tipo 'A'.

6. Analisi di posizionamento

Gli indici e gli indicatori di bilancio rappresentano strumenti utili per verificare l'andamento della gestione economica, finanziaria e patrimoniale della cooperativa nel corso del tempo ed in relazione alle cooperative del campione considerato.

Al fine di individuare lo scostamento dei valori raggiunti da ogni singola società dai valori medi di riferimento, è possibile costruire un diagramma a 'nuvola di punti' (o 'diagramma di dispersione'), posizionando ogni cooperativa su un piano di assi cartesiani ortogonali orientati ed assegnando, rispettivamente, all'ascissa ed all'ordinata i valori di un indice. La proiezione sul diagramma dei valori medi del campione è nota come il 'centro di gravità G' del diagramma stesso.

Il 'centro di gravità G' permette di individuare nel diagramma quattro quadranti, corrispondenti ad altrettante classi di comportamento delle società, secondo lo schema seguente:

- classe 1: valore in ascissa superiore alla media e valore in ordinata superiore alla media;
- classe 2: valore in ascissa superiore alla media e valore in ordinata inferiore alla media;
- classe 3: valore in ascissa inferiore alla media e valore in ordinata inferiore alla media;
- classe 4: valore in ascissa inferiore alla media e valore in ordinata superiore alla media.

Si noti che le società che presentano entrambi i valori superiori alla media, posizionate dunque in 'classe 1', non sempre sono quelle che raggiungono le *performances* migliori; la 'classe 1', infatti, rappresenta la situazione ottimale solo nel caso in cui entrambi gli indicatori considerati in ascissa ed in ordinata ammettano relazioni direttamente proporzionali tra valori e *performances*.

Nell'ambito del presente lavoro, si è ritenuto interessante verificare il posizionamento delle cooperative del campione in relazione alla seguente

coppia di indici:

‘Costo del personale sul valore della produzione’ e ‘Valore della produzione per addetto’

Una volta costruito il diagramma di dispersione, assegnando all’asse delle ascisse l’indice ‘costo del personale sul valore della produzione’ e all’asse delle ordinate l’indice ‘valore della produzione per addetto’ si è verificata la possibilità di stabilire una relazione tra le variabili in gioco. In altre parole, si è cercato di comprendere come varia il valore della produzione per addetto al variare dell’incidenza del costo del personale sul valore della produzione.

Al fine di evidenziare una relazione tra i due indici, è necessario stimare un’equazione che descriva la dipendenza di Y (ordinata) da X (ascissa). Occorre dunque, dal punto di vista geometrico, costruire una ‘curva’ che approssimi la nuvola di punti, ‘curva’ che prende il nome di ‘curva di regressione di Y su X’. E’ possibile ottenere un modello matematicamente semplice, utile sia per una descrizione sintetica del fenomeno da analizzare, sia per prevedere il valore di Y dato un certo valore di X.

In tal senso, la miglior descrizione del fenomeno è costituita da una retta, chiamata ‘retta di regressione lineare’. E’ chiaro che se tutti i punti corrispondenti a coppie di valori degli indici considerati (leggi ‘cooperative’) fossero disposti sul diagramma seguendo l’andamento ideale di una retta, risulterebbe semplice ed intuitivo tracciare ‘ad occhio’ una linea che rappresenti la nuvola di punti. Nei casi, frequenti, in cui ciò non accade, è invece necessario tracciare la retta utilizzando complessi ma soddisfacenti metodi algebrici, al fine di evitare operazioni eccessivamente soggettive ed imprecise.

In considerazione del fatto che la sottocategoria delle cooperative di tipo ‘A’ di grandi dimensioni è costituita da due sole società, ci si è limitati a costruire i diagrammi di dispersione in relazione al campione complessivo, alla sottocategoria delle cooperative di tipo ‘A’ di medie e piccole dimensioni ed alle cooperative di tipo ‘B’, con riferimento all’esercizio 2000.

Grafico '1' – Diagramma di dispersione di tutte le cooperative del campione (esercizio 2000)

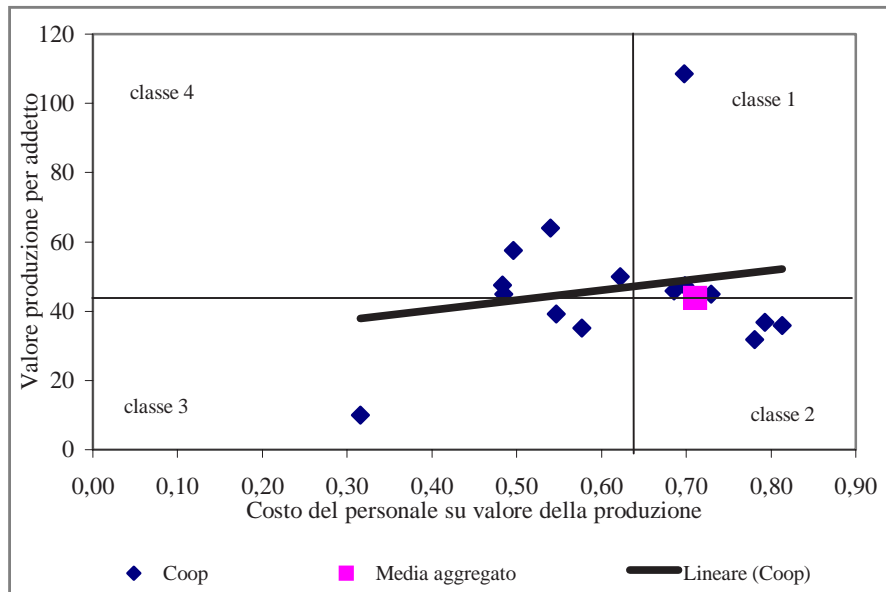


Grafico '2' – Diagramma di dispersione delle cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni (esercizio 2000)

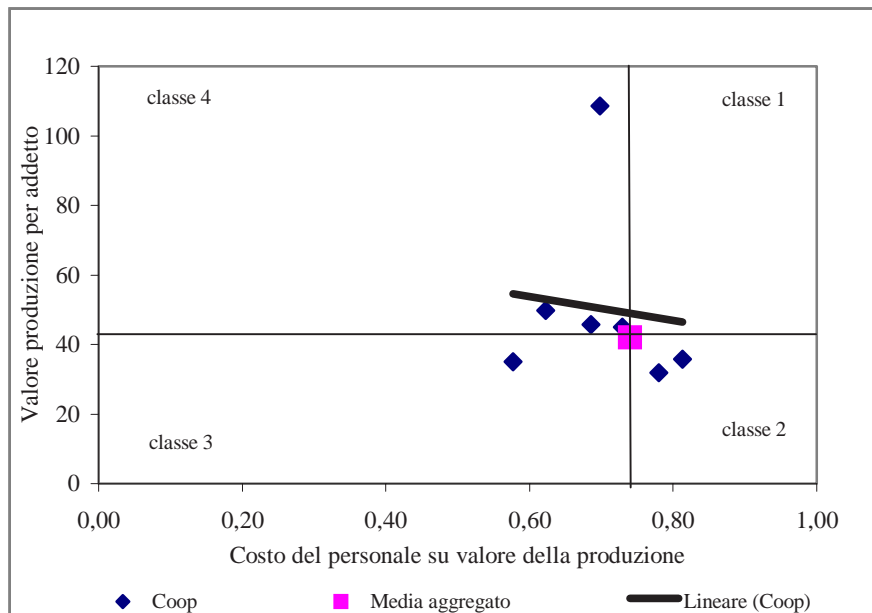
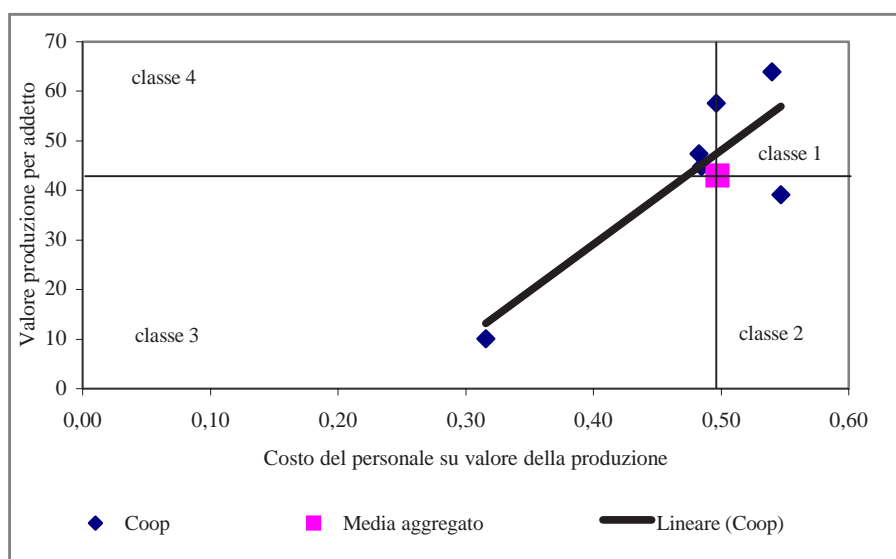


Grafico '3' – Diagramma di dispersione delle cooperative di tipo 'B' (esercizio 2000)



Si rileva, innanzitutto, che il valore medio indicato nel diagramma, determinato sulla base del bilancio aggregato, come specificato precedentemente, non rappresenta una media aritmetica semplice e dunque non identifica il corretto 'centro di gravità' della nuvola. Ciò risulta facilmente intuibile dal fatto che la retta di regressione lineare non passa per il punto identificativo della media.

La retta di regressione relativa all'intero campione e quella relativa alla sottocategoria di cooperative di tipo 'B' presentano una pendenza positiva (coefficiente angolare positivo), mentre per quanto riguarda la sottocategoria delle cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni la pendenza risulta negativa (coefficiente angolare negativo). La pendenza positiva indica una relazione di diretta proporzionalità tra le variabili: al variare della variabile indipendente 'Costo del personale su valore della produzione', la variabile dipendente 'Valore della produzione per addetto' varia nella stessa direzione, con un'intensità determinata dal coefficiente angolare. Nel caso in esame, il coefficiente angolare relativo all'intero campione è pari a circa un settimo di quello

relativo alle cooperative di tipo 'B'. La pendenza negativa indica, al contrario, una relazione di proporzionalità inversa tra le variabili: al variare della variabile indipendente 'Costo del personale su valore della produzione', la variabile dipendente 'Valore della produzione per addetto' varia nella direzione opposta, anche in questo caso con un'intensità determinata dal coefficiente angolare (al quale corrisponde un determinato livello di 'elasticità').

Come spiegare le pendenze opposte delle rette di regressione? A titolo di esempio, si può supporre, relativamente alle cooperative di tipo 'B', che la crescita dell'incidenza del costo del lavoro sul valore della produzione, corrisponda ad un aumento del livello di apprendimento delle varie tipologie di lavoratori impiegati, con ricadute positive in termini di produttività ed un conseguente aumento del valore della produzione per addetto. Si evidenzia inoltre che la pendenza della retta di regressione si mantiene positiva in tutti gli esercizi analizzati (nell'esercizio 1996 non sono stati presi in considerazione i valori relativi ad una cooperativa neo-costituita, che presenta costi del lavoro pari a zero).

Per quanto riguarda le cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni, l'aumento dell'incidenza del costo del lavoro sul valore della produzione potrebbe significare un aumento del 'peso' all'interno del conto economico del fattore 'lavoro', con possibile difficoltà nell'ottenimento di elevati livelli di efficienza e conseguente diminuzione del valore della produzione per addetto.

Pur non riportando i diagrammi di dispersione delle cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni, si indica come questi evidenzino, pur con tutti i limiti di una sottocategoria costituita da due sole cooperative, una pendenza negativa della retta di regressione in tutti gli esercizi. Inoltre, la pendenza relativa alle cooperative di medie e piccole dimensioni risulta negativa nel 1996, 1997 e 2000 e positiva negli altri esercizi - segno di un comportamento maggiormente discontinuo.

Infine, nei diagrammi sopra riportati è possibile posizionare una qualsiasi cooperativa sociale non appartenente al campione, al fine di

effettuare un immediato ed utile confronto.

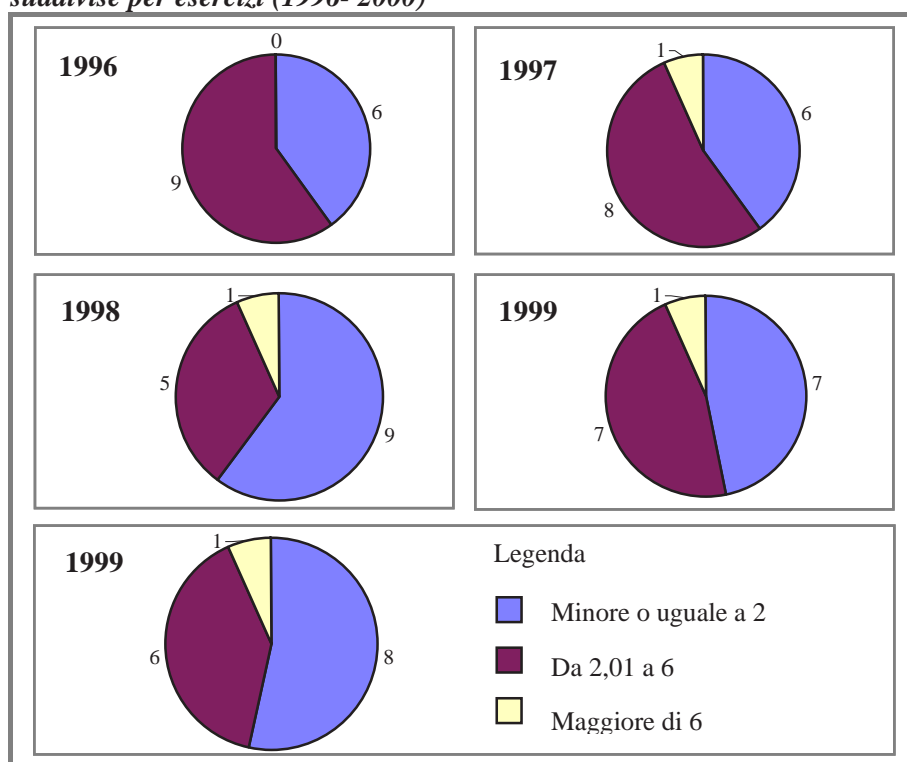
Risultati maggiormente significativi potrebbero essere ottenuti spostando l'attenzione dallo spazio bi-dimensionale ad uno spazio a più dimensioni, vale a dire prendendo in considerazione più di due variabili contemporaneamente, aumentando il numero delle società rientranti nel campione ed applicando l'analisi multivariata al fine di individuare vere e proprie 'classi comportamentali' all'interno delle quali posizionare le società in relazione alle informazioni desumibili dal bilancio d'esercizio.

7. Fasce di variazione

In seguito alla determinazione dei valori medi di ogni indice, si è proceduto alla ripartizione dei valori assunti dagli indici delle singole cooperative in ‘fasce di variazione’ (Allegati ‘10’ – ‘16’).

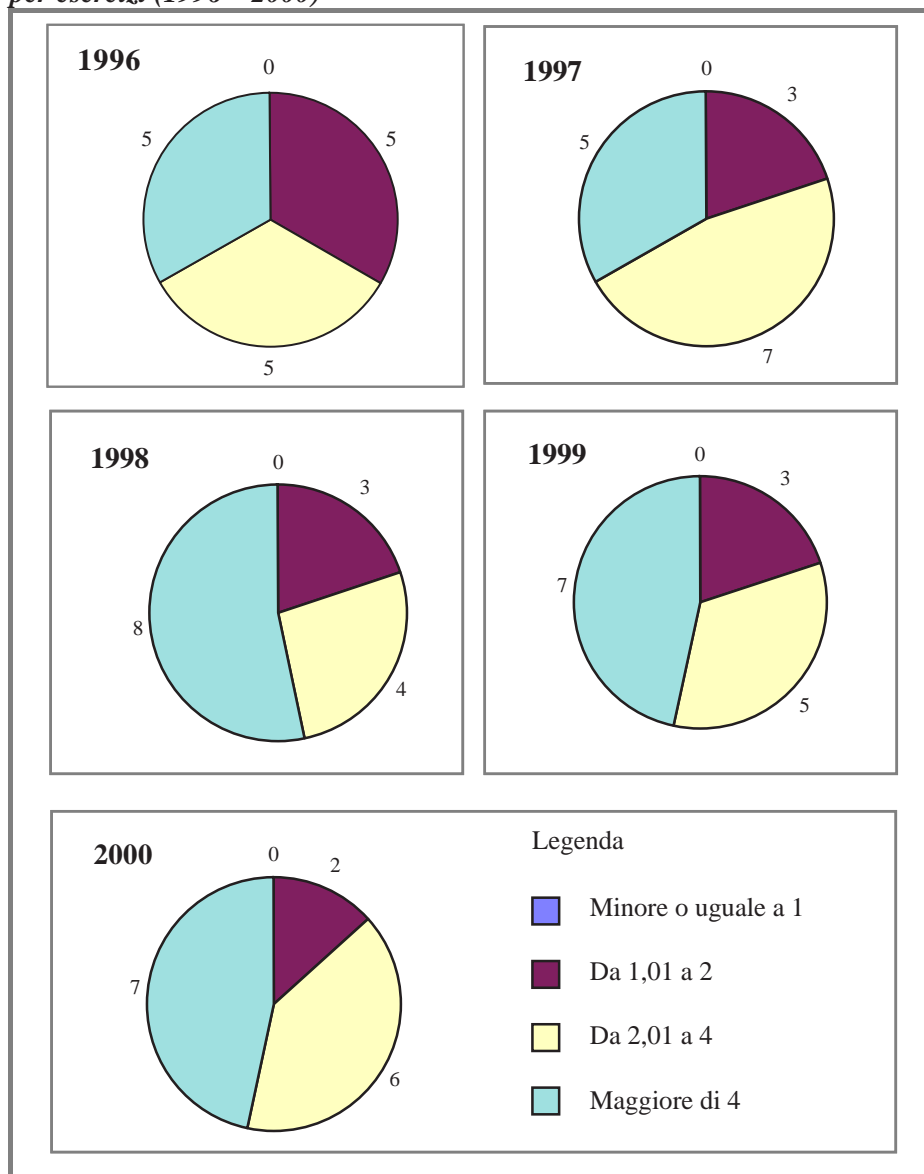
Le fasce di variazione dell’indice di liquidità (quick test) maggiormente rappresentate sono la prima (indice minore od uguale a 2) e la seconda (indice compreso tra 2,01 e 6). L’elevato numero di cooperative presenti nella prima fascia risulta sostanzialmente determinato dal minor livello di liquidità presentato dalle cooperative di tipo ‘B’, liquidità che si attesta comunque, come già indicato, su livelli sufficienti.

Figura ‘2’ – Fasce di variazione dell’indice di liquidità (quick test) suddivise per esercizi (1996- 2000)



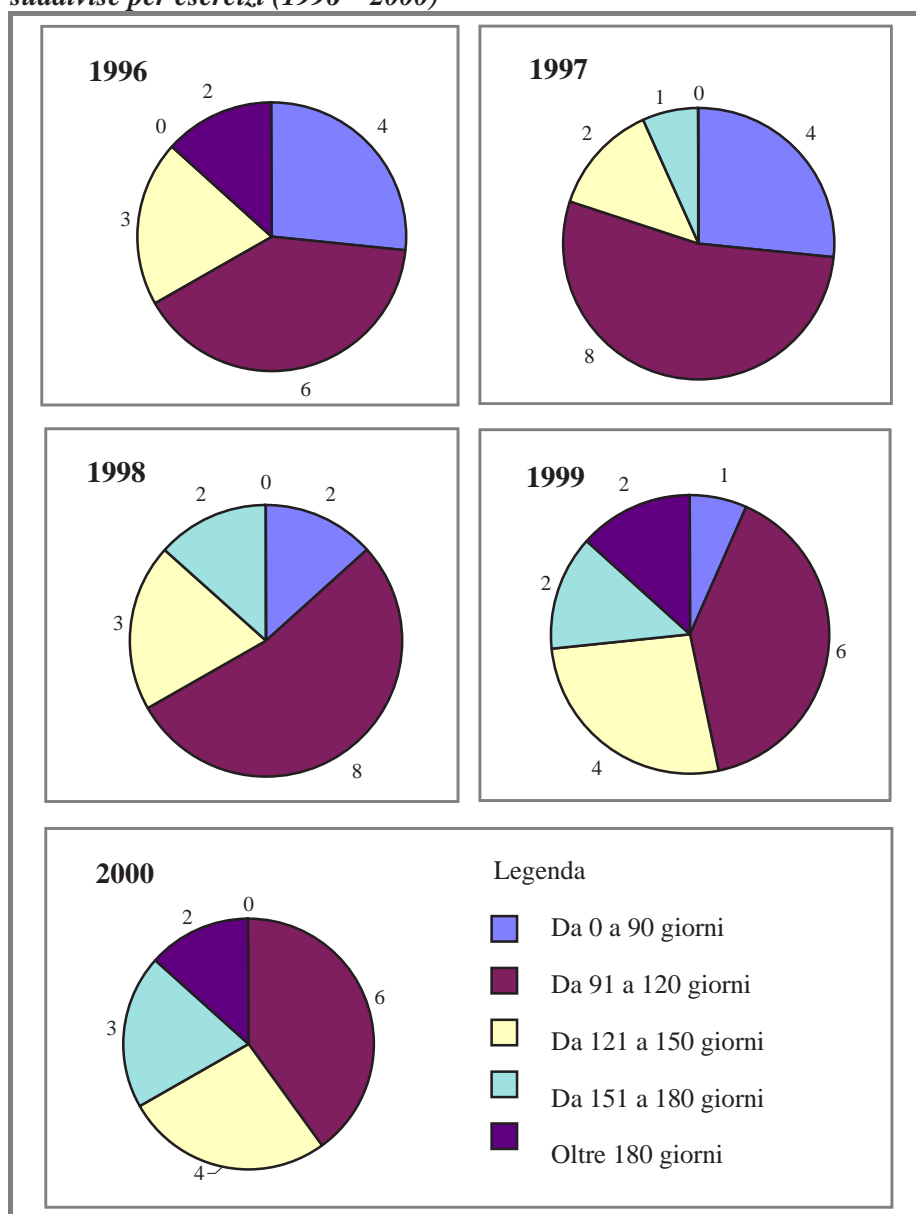
Le fasce di variazione del rapporto di indebitamento maggiormente rappresentate sono la penultima (rapporto di indebitamento da 2,01 a 4) e l'ultima (rapporto di indebitamento superiore a 4). La suddivisione in fasce dei valori assunti dall'indice evidenzia, ancora una volta, i problemi di sottocapitalizzazione delle cooperative sociali.

Figura '3' – Fasce di variazione del rapporto di indebitamento suddivise per esercizi (1996 – 2000)



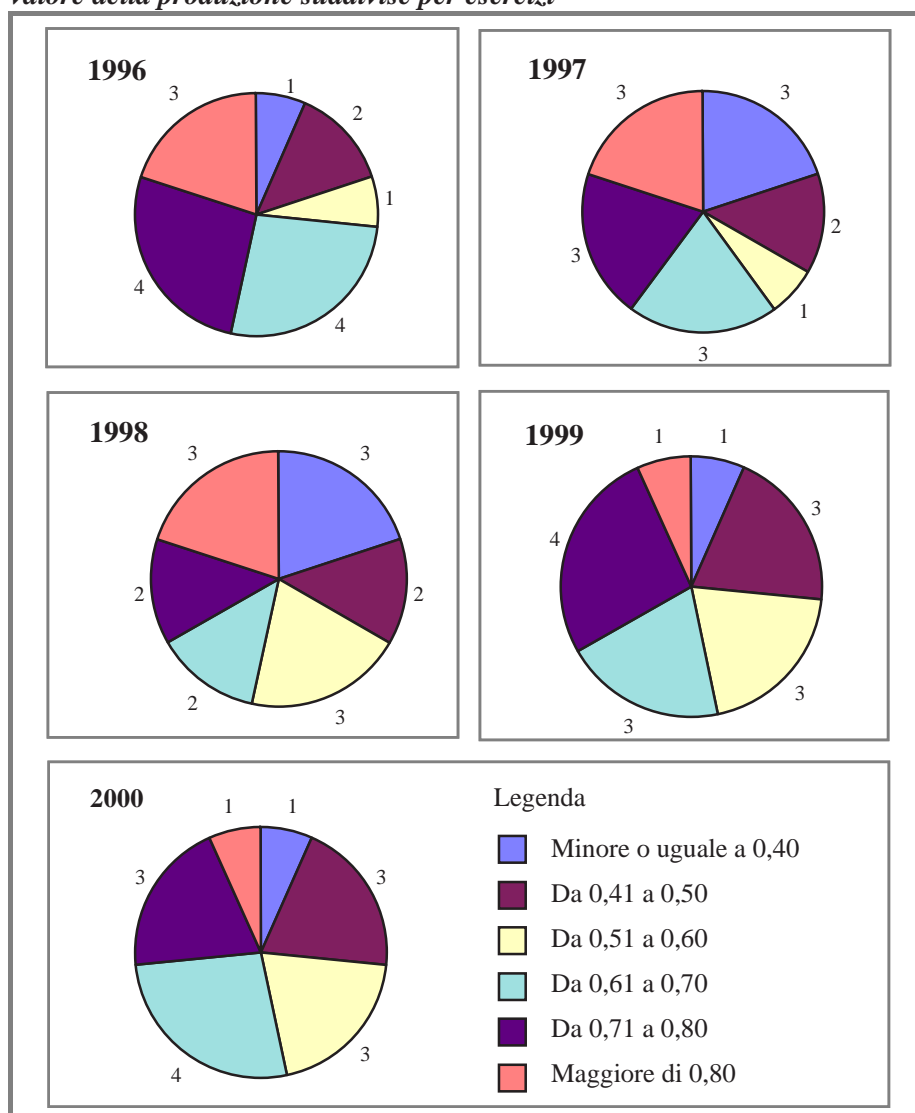
La fascia di variazione della rotazione dei crediti in giorni maggiormente rappresentata è la seconda (rotazione dei crediti in giorni compresa tra 91 e 121), fascia che accoglie oltre un terzo (e negli anni 1997 e 1998 oltre la metà) delle cooperative rientranti nel campione.

Figura '4' – Fasce di variazione della rotazione dei crediti in giorni suddivise per esercizi (1996 – 2000)



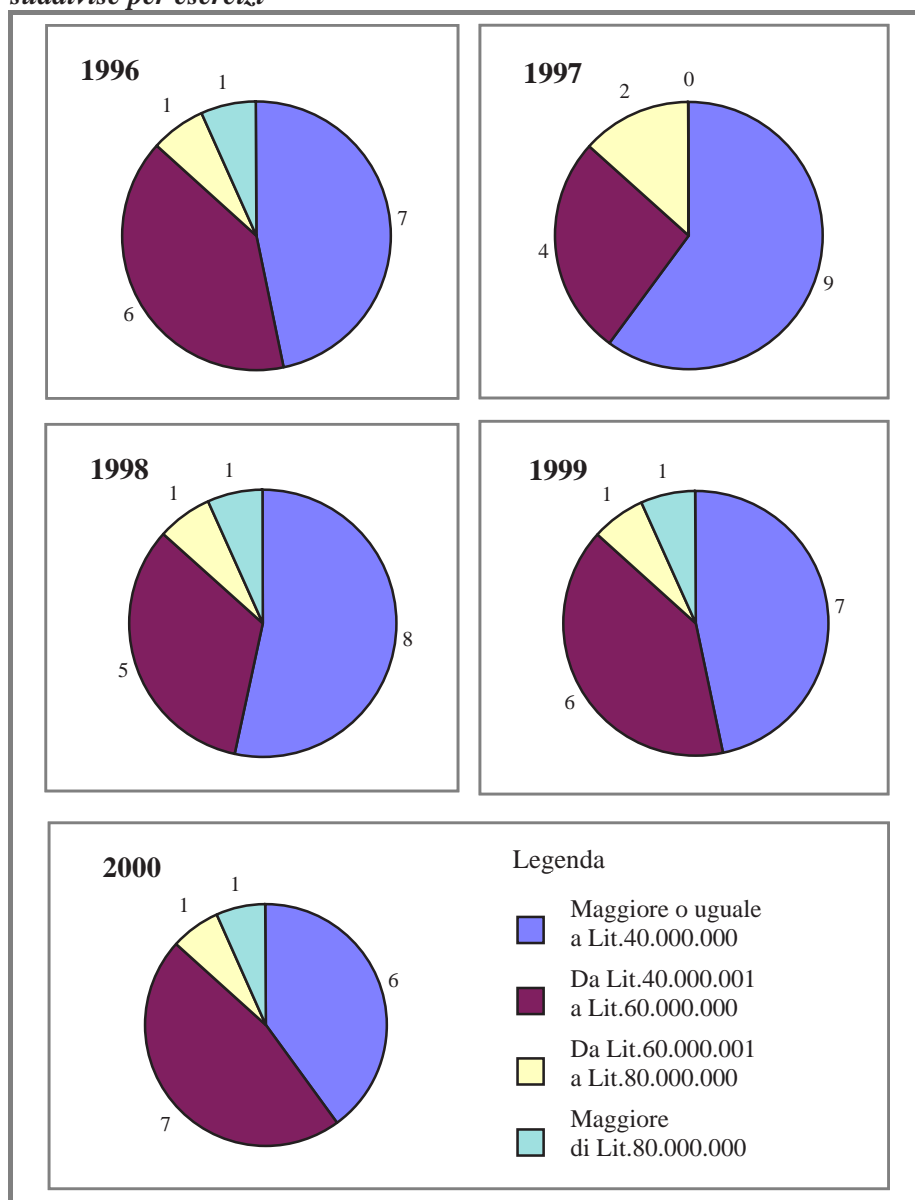
Nei primi anni presi in considerazione, le fasce di variazione dell'incidenza del costo del personale sul valore della produzione maggiormente rappresentate sono la penultima (valori dell'indice compresi tra 0,71 e 0,80) e l'ultima (valori maggiori di 0,80). Nel corso degli anni diminuisce via via il peso di tali fasce, a favore di quelle mediane (valori da 0,51 a 0,60 e da 0,61 a 0,70).

Figura '5' – Fasce di variazione dell'incidenza del costo del personale sul valore della produzione suddivise per esercizi



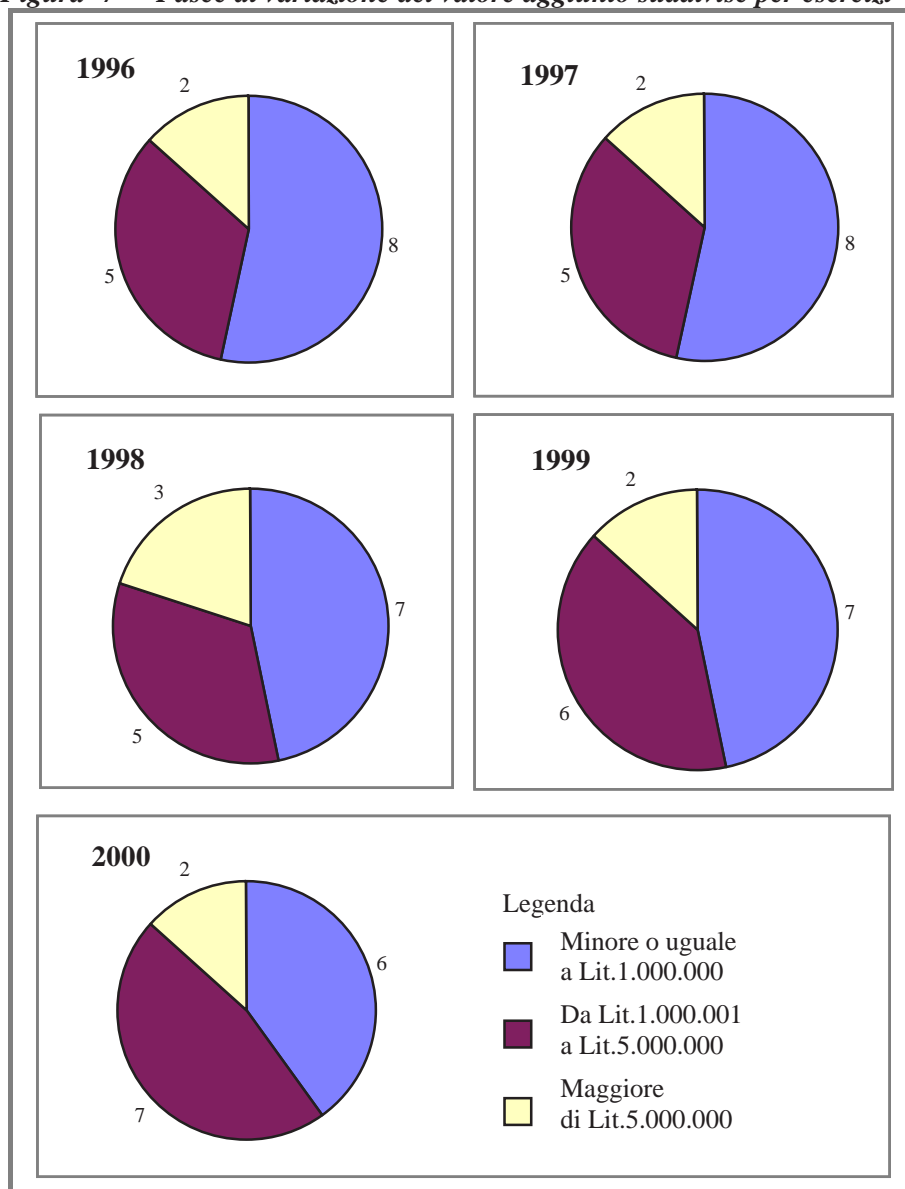
Le fasce di variazione del valore della produzione per addetto nettamente più rappresentate sono la prima (valori minori od uguali a Lit. 40.000.000) e la seconda (valori compresi tra Lit. 40.000.001 e Lit. 60.000.000).

Figura '6' – Fasce di variazione del valore della produzione per addetto suddivise per esercizi



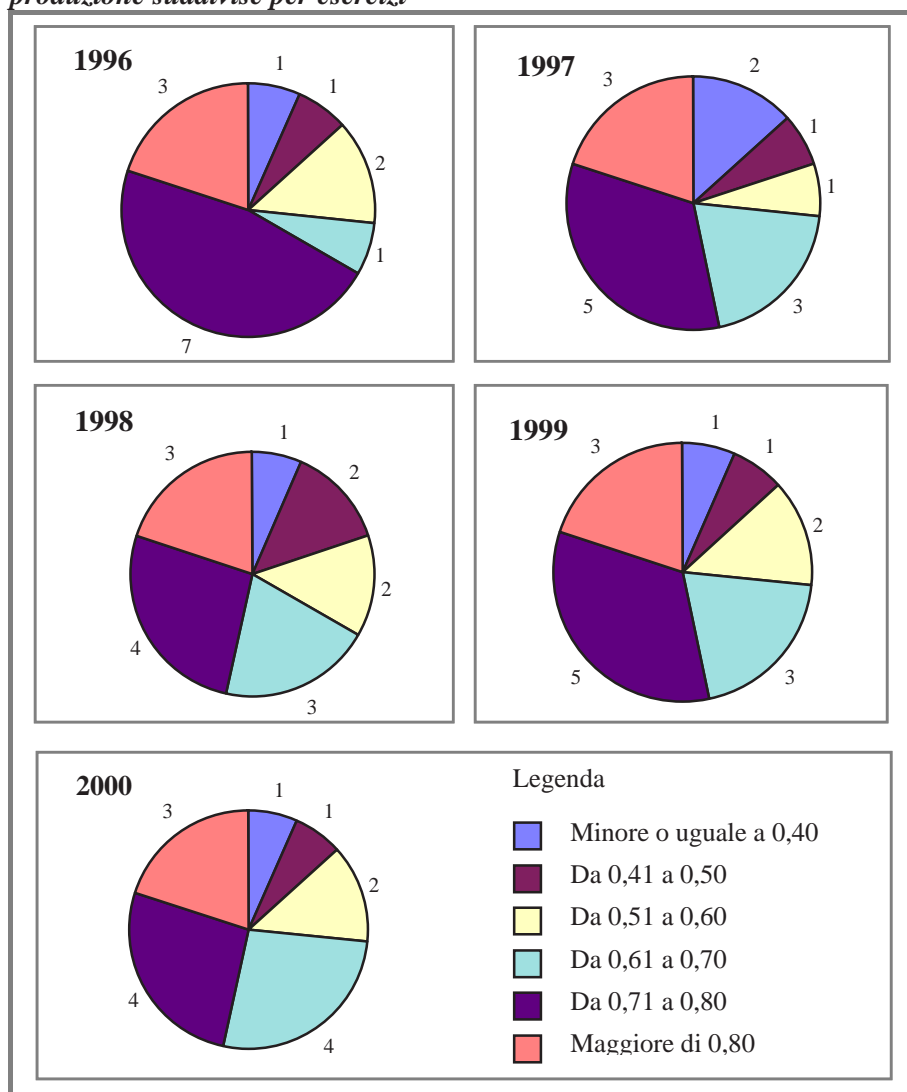
Nei primi esercizi la fascia di variazione del valore aggiunto maggiormente rappresentata è la prima (valore aggiunto minore od uguale a Lit. 1.000.000.000), mentre, nel corso dell'ultimo esercizio la fascia maggiormente rappresentata diviene la seconda (valore aggiunto compreso tra Lit. 1.000.000.001 e Lit. 5.000.000.000).

Figura '7' – Fasce di variazione del valore aggiunto suddivise per esercizi



Nei primi esercizi, le fasce di variazione del valore aggiunto sul valore della produzione maggiormente rappresentate sono la penultima (valori dell'indice compresi tra 0,71 e 0,80) e l'ultima (valori maggiori di 0,80). Nel corso degli anni diminuisce via via il peso di tali fasce, a vantaggio della terza (valori compresi tra 0,51 e 0,60) e della quarta (valori compresi tra 0,61 e 0,70), che nel 2000 presentano un peso simile alle ultime due.

Figura '8' – Fasce di variazione del valore aggiunto su valore della produzione suddivise per esercizi



8. Schemi di riclassificazione: una proposta

Un livello di valutazione differente e complementare a quello proprio dell'analisi per indici può essere ottenuto attraverso l'utilizzo di prospetti riclassificati di stato patrimoniale e di conto economico, grazie ai quali è possibile evidenziare i rapporti di composizione.

Non si fa qui riferimento agli schemi classici di riclassificazione di stato patrimoniale e di conto economico, necessari per realizzare l'analisi per indici, bensì a prospetti maggiormente consoni alla realtà della cooperazione sociale ed in particolare ad una assai interessante proposta di Travaglini, alla quale sono state apportate lievi modifiche ed integrazioni. Si sottolinea che le variazioni applicate agli schemi originari non rappresentano solo il frutto di elaborazioni 'a tavolino', ma anche il risultato di un rilevante *feed-back* proveniente dal gruppo dirigente delle cooperative impegnate in questo lavoro.

La riclassificazione in oggetto, come indicato dallo stesso Travaglini, permette di coordinare:

- il sistema degli obiettivi economico-sociali perseguiti dalle cooperative sociali;
- la struttura delle aziende cooperative e del sistema della cooperazione sociale orientata a valorizzare la partecipazione dei soci e l'integrazione con il movimento cooperativo ed il sistema pubblico di protezione sociale;
- il sistema informativo aziendale orientato ad informare sugli esiti economici, finanziari, patrimoniali ed anche su progetti e risultati mutualistico-solidaristici della gestione nella cooperativa sociale.

Gli schemi proposti rappresentano un primo passo verso l'attribuzione al bilancio d'esercizio delle cooperative sociali di alcune valenze informative diverse ed ulteriori rispetto al bilancio d'esercizio

delle imprese *for profit* e riguardanti in particolare la corretta rilevazione e rappresentazione dei rapporti tra soci e cooperativa come oggetto mutualistico della cooperativa sociale, la rilevazione e la rappresentazione del livello e delle modalità di integrazione dell'unità cooperativa nel sistema di servizi e di protezione sociale, la sistematica informazione e la comunicazione sugli obiettivi di utilità sociale concretizzanti il perseguimento dell'interesse generale come aspetto della connotazione solidaristica della cooperativa sociale.

Solo nel momento in cui tali informazioni troveranno spazio all'interno del bilancio delle cooperative sociali, questo potrà assumere la funzione di rappresentare con chiarezza ed in modo veritiero e corretto la situazione economica, patrimoniale e finanziaria della cooperativa, anche in relazione ai rapporti coi soci e col movimento cooperativo ed agli obiettivi di interesse generale perseguiti.

Lo schema di riclassificazione proposto (riportato nelle pagine seguenti) permette di individuare, per quanto riguarda l'aspetto patrimoniale, una suddivisione classica delle attività e delle passività, distinte anche in funzione della tipologia di rapporti posti in essere dalla cooperativa e, per quanto riguarda l'aspetto economico, i diversi flussi che contribuiscono alla formazione del risultato civilistico partendo dai ricavi dell'attività caratteristica. In particolare, il prospetto di conto economico risulta di rilevante utilità, contribuendo al superamento delle problematiche connesse alla misura della redditività nelle cooperative sociali; la riclassificazione è infatti volta ad evidenziare la produzione lorda caratteristica, il valore lordo caratteristico prodotto e la sua redistribuzione tra le diverse categorie di soggetti coinvolti nella cooperazione sociale. Da una parte, lo schema di conto economico rappresenta uno strumento di analisi dell'andamento economico congruente con gli ordinari criteri di riclassificazione del conto economico di una azienda di servizi ed utilizzabile per i rapporti esterni; considerando, infatti, le sole macroclassi evidenziate dalle lettere maiuscole, si ottiene una ordinaria classificazione del conto economico, utile per l'osservazione dei processi e delle attività posti in essere nelle

diverse aree della gestione. Dall'altra, la struttura del prospetto permette di passare dal fatturato al risultato d'esercizio, ottenendo informazioni maggiormente mirate rispetto a quelle desumibili dallo schema di conto economico civilistico. La presenza di valori intermedi permette infine una più ampia informativa sulle caratteristiche di efficacia, efficienza e produttività della cooperativa sociale.

In materia di bilancio d'esercizio, si ricorda che alle cooperative sociali, come a tutte le società cooperative, si applicano le norme riguardanti le società per azioni, in quanto compatibili con le disposizioni del codice civile e con quelle delle leggi speciali. Conseguentemente, le cooperative sociali sono tenute a redigere il bilancio d'esercizio in base alle disposizioni degli articoli 2423 e seguenti del codice civile, ivi compresi gli schemi obbligatori previsti per lo stato patrimoniale (art. 2424 c.c.) e per il conto economico (art. 2425 c.c.). Molte cooperative sociali, date le dimensioni, redigono il bilancio d'esercizio in forma abbreviata, ex art. 2435 bis c.c.

Sia nel caso di redazione del bilancio d'esercizio in forma ordinaria, sia in quello di redazione del bilancio in forma abbreviata, la presentazione tra i documenti allegati dei prospetti riclassificati di stato patrimoniale e di conto economico può rappresentare un'applicazione concreta del principio della 'rappresentazione veritiera e corretta' (*true and fair view*) richiamato dalla IV Direttiva CEE (recepita nel nostro ordinamento con il D.Lgs. 127/91 che ha modificato il codice civile introducendo le nuove norme in materia di bilancio d'esercizio), nonché dell'art. 2423, comma 3, del codice civile, in base al quale se le informazioni richieste da specifiche disposizioni di legge non sono sufficienti ad offrire una rappresentazione veritiera e corretta, occorre fornire le informazioni complementari necessarie allo scopo. La prevalenza dell'aspetto sostanziale è talmente esplicita che lo stesso art. 2423, al comma 4, prevede che se, in casi eccezionali, l'applicazione di una disposizione è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione stessa non deve essere applicata.

Attività

A - IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI NETTE

B1) Terreni

B2) Impianti, fabbricati ed attrezzature

B3) Altre immobilizzazioni materiali

B - TOTALE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI NETTE

TOTALE IMMOBILIZZAZIONI TECNICHE NETTE (A+B)

C1) Crediti finanziari a medio e lungo termine verso economie del movimento coop.

C2) Crediti finanziari a medio e lungo termine verso terzi

C3) Titoli a medio e lungo termine

C4) Partecipazioni esterne al movimento cooperativo

C5) Partecipazioni in consorzi e nel movimento cooperativo

C6) Altre immobilizzazioni finanziarie

C - TOTALE IMMOBILIZZAZIONI FINANZIARIE

TOTALE ATTIVITA' IMMOBILIZZATE (A+B+C)

D1) Materie prime, sussidiarie e semilavorate

D2) Prodotti finiti e merci

D - TOTALE DISPONIBILITA'

E1) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti sul capitale sociale

E2) Crediti verso soci utenti

E3) Crediti verso enti pubblici

E4) Crediti verso privati non soci

E5) Crediti verso cooperative e consorzi

E6) Crediti verso economie del movimento cooperativo

E7) Crediti per contributi

E8) Titoli a breve termine

E9) Altri crediti a breve termine

E - LIQUIDITA' DIFFERITE (AL NETTO DI RATEI E RISCONTI ATTIVI)

F1) Ratei attivi

F2) Risconti attivi

F - TOTALE RATEI E RISCONTI ATTIVI

G1) Cassa

G2) Banche

G - TOTALE LIQUIDITA' IMMEDIATE

TOTALE ATTIVITA' CIRCOLANTI (D+E+F+G)

TOTALE ATTIVITA' IMMOBILIZZATE E CIRCOLANTI

Capitale proprio e passività da terzi

- H1) Capitale sociale soci volontari
- H2) Capitale sociale soci lavoratori
- H3) Capitale sociale soci utenti
- H4) Capitale sociale soci sovventori
- H5) Capitale sociale sottoscritto per azioni di partecipazione cooperativa
- H6) Capitale sociale altri soci
- H7) Capitale sociale altri soci del movimento cooperativo
- H - TOTALE CAPITALE SOCIALE

- I1) Contributi di capitale
- I2) Riserve
- I3) Sovrapprezzo quote non rimborsabile
- I4) (Perdita esercizi precedenti)
- I5) Utile/(Perdita) dell'esercizio
- I - TOTALE RISERVE DI CAPITALE ED UTILI

L - TOTALE CAPITALE PROPRIO (H+I)

- M1) Fondi per rischi ed oneri
- M2) Prestito sociale
- M3) Debiti a medio e lungo termine verso finanziatori del movimento cooperativo
- M4) Debiti di finanziamento verso altri finanziatori
- M5) Mutui ed altri debiti a medio e lungo termine
- M6) Trattamento di fine rapporto lavoratori soci
- M7) Trattamento di fine rapporto lavoratori non soci
- M - TOTALE PASSIVITA' CONSOLIDATE

- N1) Debiti verso soci per prestazioni
- N2) Debiti a breve termine verso finanziatori del movimento cooperativo
- N3) Debiti verso banche
- N4) Debiti verso fornitori del movimento cooperativo
- N5) Debiti verso altri fornitori
- N6) Altri debiti a breve termine
- N - TOTALE PASSIVITA' A BREVE TERMINE (al netto di ratei e risconti passivi)

- O1) Ratei passivi
- O2) Risconti passivi
- O - TOTALE RATEI E RISCONTI PASSIVI

TOTALE PASSIVITA' DA TERZI (M+N+O)

TOTALE CAPITALE PROPRIO E PASSIVITA' DA TERZI

Per quanto riguarda lo schema di conto economico, considerando che nelle cooperative di tipo 'A' e nelle cooperative di tipo 'B' è diversa l'articolazione delle attività con cui si persegue l'oggetto sociale e che sono rare, anche se ammissibili, le cooperative con attività sia di tipo 'A' che di tipo 'B', lo schema che di seguito viene presentato è relativo a cooperative sociali di tipo 'A'. Le voci

A1) Fatturato per attività in convenzione art. 5 legge 381/91

A2) Fatturato attività per enti pubblici

A3) Fatturato attività per privati

A4) Fatturato attività per consorzi

A5) Fatturato attività per cooperative

A6) Contributi ad integrazione ricavi attività di tipo "B"

A7) Contributi solidaristici

A - RICA VI E CONTRIBUTI ATTIVITA' SOCIALE CARATTERISTICA

rappresentano l'articolazione degli elementi del fatturato realizzato attraverso attività sociali tipiche nelle cooperative di tipo 'B'; tali voci andranno sostituite nel conto economico riclassificato al primo gruppo di voci proposto nello schema complessivo, il quale, come indicato sopra, è riferito a cooperative sociali di tipo 'A'.

Conto economico

- A1) Fatturato attività per enti pubblici
- A2) Fatturato attività per privati non soci
- A3) Fatturato attività per consorzi
- A4) Fatturato attività per cooperative
- A5) Fatturato attività per soci utenti
- A6) Contributi ad integrazione ricavi attività di tipo "A"
- A7) Contributi solidaristici
- A - RICAVI E CONTRIBUTI ATTIVITA' SOCIALE CARATTERISTICA

PRODUZIONE INTERNA LORDA CARATTERISTICA

- B1) Acquisti da cooperative
- B2) Acquisti da consorzi
- B3) Acquisti di servizi da altri non soci
- B4) Acquisti materie, semilavorati, prodotti finiti da non soci
- B5) Variazione rimanenze materie, semilavorati e prodotti finiti
- B6) Costi commerciali
- B7) Costi amministrativi
- B8) Altri costi gestionali
- B - COSTI ESTERNI

VALORE AGGIUNTO LORDO CARATTERISTICO (A-B)

- C1) Stipendi contrattuali lordi soci
- C2) Integrazioni retributive soci
- C3) Oneri sociali soci
- C4) Collaborazioni soci
- C5) Accantonamento TFR soci
- C6) Rimborsi soci
- C I - COSTO DEL LAVORO SOCI

- C7) Stipendi contrattuali lordi non soci
- C8) Integrazioni retributive non soci
- C9) Oneri sociali non soci
- C10) Collaborazioni non soci
- C11) Accantonamento TFR non soci
- C12) Rimborsi non soci
- C II - COSTO DEL LAVORO NON SOCI

- C13) Rimborsi spese ed assicurazione volontari ed obiettori

C - COSTO DEL LAVORO

MARGINE OPERATIVO LORDO (A)-(B+C)

D1) Ammortamenti

D2) Accantonamenti

D - AMMORTAMENTI ED ACCANTONAMENTI

RISULTATO OPERATIVO CARATTERISTICO (A)-(B+C+D)

E1) Proventi accessori

E2) Produzioni interne

E3) (Oneri accessori)

E - PROVENTI/ONERI ACCESSORI NETTI

RISULTATO OPERATIVO GLOBALE (A±E)-(B+C+D)

F1) (Interessi passivi soci)

F2) (Interessi passivi finanziamenti movimento cooperativo)

F3) (Interessi passivi bancari ed altri)

F4) Interessi attivi e proventi finanziari

F – PROVENTI/ONERI FINANZIARI NETTI

RISULTATO ORDINARIO (A±E)-(B+C+D±F)

G1) Plusvalenze

G2) Sopravvenienze attive

G3) (Minusvalenze)

G4) (Sopravvenienze passive)

G – PROVENTI/ ONERI STRAORDINARI NETTI

RISULTATO ANTE IMPOSTE (A±E)-(B+C+D±F±G)

H1) Accantonamenti di utili in esenzione di imposta

H2) Imposte

UTILE/(PERDITA) CIVILISTICA

Bibliografia

S. Griguolo, M. Mazzanti, *Addati. Un pacchetto per l'analisi esplorativa dei dati*, Edizioni Libreria Progetto, Padova, 1998.

A. Maticena, *Analisi dei bilanci delle cooperative agricole*, Editrice CLUEB, Bologna, 1991.

P. Mella, *Indici di bilancio. Logica e procedura dell'analisi*, Pirola Editore, Milano, 1994.

G. Melis, *Gli indici di bilancio delle imprese cooperative*, CEDAM, Padova, 1989.

C. Travaglini, *Le cooperative sociali tra impresa e solidarietà. Caratteri economico-aziendali ed informativa economico-sociale*, Editrice CLUEB, Bologna, 1997.

T.H. Wonnacott, R.J. Wonnacott, *Introduzione alla statistica*, Franco Angeli, Milano, 1998.

Allegati

1. Stato patrimoniale aggregato - tutte le cooperative	64
2. Conto economico aggregato - tutte le cooperative	65
3. S.P. aggregato - cooperative 'A' di grandi dimensioni	66
4. C.E. aggregato - cooperative 'A' di grandi dimensioni	67
5. S.P. aggregato - cooperative 'A' di medie e piccole dimensioni	68
6. C.E. aggregato - cooperative di medie e piccole dimensioni	69
7. S.P. aggregato - cooperative di tipo B	70
8. C.E. aggregato - cooperative di tipo B	71
9. Medie degli indici di bilancio per tipologia di cooperativa ed esercizi	72
10. Fasce di variazione dell'indice di liquidità	73
11. Fasce di variazione del rapporto di indebitamento	73
12. Fasce di variazione della rotazione dei crediti in giorni	73
13. Fasce di variazione del costo del personale sul valore della produzione	73
14. Fasce di variazione del valore della produzione per addetto	74
15. Fasce di variazione del valore aggiunto	74
16. Fasce di variazione del valore aggiunto sul valore della produzione	74

1' – Stato patrimoniale aggregato (tutte le cooperative)

	ATTIVITA'		1996		1997		1998		1999		2000	
	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%
A Crediti verso soci per versam. ancora dovuti	129	0,48%	109	0,36%	314	0,89%	732	1,76%	517	1,11%		
BI Immobilizzazioni immateriali	703	2,62%	594	1,97%	625	1,78%	1.774	4,27%	1.247	2,68%		
BII Immobilizzazioni materiali	1.208	4,49%	1.197	3,97%	1.262	3,59%	1.558	3,75%	5.371	11,56%		
BIII Immobilizzazioni finanziarie: partecipazioni	274	1,02%	269	0,89%	357	1,02%	354	0,85%	662	1,42%		
BIII2 Immobilizzazioni finanziarie: crediti a breve	56	0,21%	25	0,08%	103	0,29%	3	0,01%	0	0,00%		
BIII2 Immobilizzazioni finanziarie: crediti a medio/lungo	86	0,32%	398	1,32%	605	1,72%	684	1,65%	502	1,08%		
BIII3-4 Immobilizzazioni finanziarie: altri titoli	0	0,00%	29	0,10%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%		
B Totale Immobilizzazioni	2.327	8,66%	2.512	8,33%	2.952	8,40%	4.372	10,52%	7.782	16,75%		
CI Rimanenze	191	0,71%	180	0,60%	150	0,43%	157	0,38%	108	0,23%		
CII2 Crediti a medio/lungo	15.791	58,74%	15.526	51,52%	18.613	52,95%	21.844	52,56%	27.515	59,23%		
CIII Crediti a medio/lungo	8	0,03%	16	0,05%	79	0,22%	70	0,17%	558	1,20%		
CIII Attività finanz. che non costituiscono immobiliari	724	2,69%	3.195	10,60%	4.825	13,73%	1.115	2,68%	65	0,14%		
CIV Disponibilità liquide	7.514	27,95%	8.359	27,74%	8.027	22,83%	13.136	31,61%	9.741	20,97%		
C Totale Attivo Circolante	24.228	90,12%	27.275	90,50%	31.693	90,16%	36.322	87,40%	37.986	81,77%		
D Ratei e risconti attivi	200	0,74%	243	0,81%	194	0,55%	130	0,31%	171	0,37%		
D Totale Attività	26.884	100%	30.139	100%	35.153	100%	41.557	100%	46.456	100%		
PASSIVITA'												
AI Capitale sociale	1.249	4,65%	1.322	4,39%	1.662	4,73%	2.394	5,76%	2.523	5,43%		
AII-VII Riserve	7.083	26,35%	7.523	24,96%	8.719	24,80%	9.723	23,40%	11.042	23,77%		
A VIII Utili/(perdite) portati a nuovo	(232)	(0,86%)	(499)	(1,65%)	(535)	(1,52%)	(176)	(0,42%)	(201)	(0,43%)		
AIX Utili/(perdite) dell'esercizio	728	2,71%	1.632	5,41%	1.961	5,58%	2.136	5,14%	1.483	3,19%		
A Totale Patrimonio Netto	8.828	32,84%	9.978	33,11%	11.808	33,59%	14.077	33,87%	14.848	31,96%		
B Fondi per rischi ed oneri	1.000	3,72%	1.436	4,76%	1.618	4,60%	1.753	4,22%	2.136	4,60%		
C Trattamento di fine rapporto	5.026	18,69%	5.929	19,67%	6.932	19,72%	7.894	18,99%	9.005	19,51%		
D Debiti a breve	11.828	44,00%	12.433	41,25%	14.099	40,11%	15.860	38,17%	16.909	36,40%		
D Debiti a medio/lungo	129	0,48%	90	0,30%	40	0,11%	979	2,36%	2.451	5,28%		
D Totale Debiti	11.957	44,48%	12.522	41,55%	14.139	40,22%	16.839	40,52%	19.360	41,67%		
E Ratei e risconti passivi	73	0,27%	274	0,91%	656	1,87%	994	2,39%	1.047	2,25%		
D Totale Passività	26.884	100%	30.139	100%	35.153	100%	41.557	100%	46.456	100%		

22 – Conto economico aggregato (tutte le cooperative)

	1996	1997	1998	1999	2000
A1 Ricavi delle vendite e delle prestazioni	Lit./milioni 41.357	Lit./milioni 47.274	Lit./milioni 51.885	Lit./milioni 57.751	Lit./milioni 62.690
A2 Variazione rimanenze p.d.l., semilavorati e finiti	% (4)	% (0,01%)	% (8)	% (3)	% (3)
A3 Variazione dei lavori in corso su ordinazione	98,60%	98,80%	98,81%	98,98%	99,08%
A4 Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	(0,01%)	(0,04%)	(0,02%)	0,01%	(0,01%)
A5 Altri ricavi e proventi	34	(17)	3	10	(28)
	4	9	0	0	0
	0,01%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
A Totale Valore della produzione	556	561	628	584	611
	1,32%	1,17%	1,20%	1,00%	0,97%
B6 Costi per materie prime, sussidiarie, cons. e merci	41.946	47.846	52.508	58.348	63.270
B7 Costi per servizi	100%	100%	100%	100%	100%
B8 Costi per il godimento di beni di terzi	1.652	1.779	2.036	2.287	2.445
B9 Costi del personale	3.94%	3,72%	3,88%	3,92%	3,86%
B10 Ammortamenti e svalutazioni	5.004	6.243	7.577	8.123	9.020
B11 Variazione rim. materie prime, suss., cons. e merci	11,93%	13,05%	14,43%	13,92%	14,26%
B12 Accantonamenti per rischi	754	776	1.055	1.210	1.570
B13 Altri accantonamenti	1,80%	1,62%	2,01%	2,07%	2,48%
B14 Oneri diversi di gestione	31.308	35.011	36.673	40.992	44.947
	74,64%	73,17%	69,84%	70,25%	71,04%
	624	664	776	848	1.050
	1,49%	1,39%	1,48%	1,45%	1,66%
B11 Ammortamenti e svalutazioni	(2)	39	12	6	17
B12 Accantonamenti per rischi	(0,01%)	0,08%	0,02%	0,01%	0,03%
B13 Altri accantonamenti	0	12	0	22	235
	0,00%	0,03%	0,00%	0,04%	0,37%
B14 Oneri diversi di gestione	210	330	150	250	55
	0,50%	0,69%	0,29%	0,43%	0,09%
B Totale Costi della produzione	1.332	1.233	797	939	939
	3,17%	2,58%	1,52%	1,61%	1,48%
A-B Differenza tra Valore e Costi della produzione	40.882	46.088	49.075	54.677	60.278
	97,46%	96,32%	93,46%	93,71%	95,27%
C15-16 Proventi finanziari	1.065	1.759	3.432	3.671	2.992
	2,54%	3,68%	6,54%	6,29%	4,73%
C17 Interessi ed altri oneri finanziari	500	503	518	432	659
	1,19%	1,05%	0,99%	0,74%	1,04%
C Totale proventi ed oneri finanziari	522	478	356	328	293
	1,24%	1,00%	0,68%	0,56%	0,46%
D18 Svalutazioni	(22)	25	162	104	365
	(0,05%)	0,05%	0,31%	0,18%	0,58%
D19 Svalutazioni	0	0	1	4	0
	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%
D Totale rettifiche di valore di attività finanziarie	0	0	1	(3)	(17)
	0,00%	0,00%	0,00%	(0,00%)	(0,03%)
E20 Proventi straordinari	85	51	54	239	524
	0,20%	0,11%	0,10%	0,41%	0,83%
E21 Oneri straordinari	340	170	31	34	389
	0,81%	0,36%	0,06%	0,06%	0,61%
E Totale delle partite straordinarie	(255)	(119)	23	205	135
	(0,61%)	(0,25%)	0,04%	0,35%	0,21%
Risultato prima delle imposte	787	1.664	3.618	3.977	3.475
	1,88%	3,48%	6,89%	6,82%	5,49%
Imposte sul reddito dell'esercizio	59	32	1.657	1.841	1.992
	0,14%	0,07%	3,16%	3,16%	3,15%
Utile(perdita) dell'esercizio	728	1.632	1.961	2.136	1.483
	1,74%	3,41%	3,74%	3,66%	2,34%
Numero totale degli addetti	1.095	1.200	1.242	1.361	1.457
Valore della Produzione	41.946	47.846	52.508	58.348	63.270
	100%	100%	100%	100%	100%
Margine Operativo Lordo	32.997	37.434	40.881	45.511	48.999
	78,66%	78,24%	77,86%	78,00%	77,43%
Risultato Operativo	1.689	2.423	4.208	4.518	4.041
	4,03%	5,06%	8,01%	7,74%	6,39%
Utile(perdita) dell'esercizio	1.065	1.759	3.432	3.671	2.992
	2,54%	3,68%	6,54%	6,29%	4,73%
	1,74%	3,41%	3,74%	3,66%	2,34%

Cooperative sociali e indici di bilancio

'3' – Stato patrimoniale aggregato (n. 2 cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni)

	ATTIVITA'	1996	1997	1998	1999	2000					
A	Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	Lit./milioni 41	% 0,25%	Lit./milioni 39	% 0,19%	Lit./milioni 262	% 1,11%	Lit./milioni 648	% 2,21%	Lit./milioni 465	% 1,47%
BI	Immobilizzazioni immateriali	541	3,23%	483	2,39%	486	2,06%	1.630	5,57%	1.108	3,51%
BII	Immobilizzazioni materiali	408	2,44%	334	1,65%	339	1,43%	566	1,93%	3.010	9,54%
BIII1	Immobilizzazioni finanziarie: partecipazioni	243	1,45%	243	1,20%	310	1,31%	296	1,01%	482	1,53%
BIII2	Immobilizzazioni finanziarie: crediti a breve	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
BIII2	Immobilizzazioni finanziarie: crediti a medio/lungo	44	0,26%	228	1,13%	346	1,46%	400	1,37%	320	1,02%
BIII3-4	Immobilizzazioni finanziarie: altri titoli	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
B	Totale Immobilizzazioni	Lit./milioni 1.235	% 7,39%	Lit./milioni 1.287	% 6,37%	Lit./milioni 1.481	% 6,26%	Lit./milioni 2.892	% 9,88%	Lit./milioni 4.920	% 15,59%
CI	Rimanenze	22	0,13%	41	0,21%	21	0,09%	26	0,09%	18	0,06%
CI12	Crediti a breve	9.086	54,32%	9.453	46,82%	10.884	46,02%	12.946	44,23%	17.713	56,13%
CI12	Crediti a medio/lungo	0	0,00%	0	0,00%	12	0,05%	22	0,08%	29	0,09%
CII1	Attività finanziarie che non costituiscono immobiliz.	493	2,95%	2.854	14,13%	4.579	19,36%	915	3,13%	0	0,00%
CIV	Disponibilità liquide	5.811	34,74%	6.456	31,98%	6.341	26,81%	11.793	40,29%	8.353	26,47%
C	Totale Attivo Circolante	Lit./milioni 15.411	% 92,14%	Lit./milioni 18.804	% 93,14%	Lit./milioni 21.839	% 92,34%	Lit./milioni 25.703	% 87,82%	Lit./milioni 26.113	% 82,74%
D	Ratei e risconti attivi	37	0,22%	60	0,30%	68	0,29%	26	0,09%	60	0,19%
	Totale Attività	Lit./milioni 16.726	% 100%	Lit./milioni 20.190	% 100%	Lit./milioni 23.650	% 100%	Lit./milioni 29.269	% 100%	Lit./milioni 31.559	% 100%
PASSIVITA'											
AI	Capitale sociale	658	3,94%	744	3,69%	1.091	4,62%	1.802	6,16%	1.934	6,13%
AI-VII	Riserve	4.373	26,15%	5.367	26,58%	6.422	27,16%	7.659	26,17%	8.761	27,76%
AVIII	Utili/(perdite) portati a nuovo	(72)	(0,43%)	(72)	(0,36%)	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
AIX	Utile/(perdita) dell'esercizio	1.561	9,33%	1.658	8,21%	1.820	7,69%	1.926	6,58%	1.393	4,41%
A	Totale Patrimonio Netto	Lit./milioni 6.521	% 38,99%	Lit./milioni 7.697	% 38,12%	Lit./milioni 9.333	% 39,47%	Lit./milioni 11.387	% 38,91%	Lit./milioni 12.088	% 38,30%
B	Fondi per rischi ed oneri	900	5,38%	1.200	5,94%	1.350	5,71%	1.600	5,47%	1.750	5,55%
C	Trattamento di fine rapporto	Lit./milioni 2.913	% 17,42%	Lit./milioni 3.508	% 17,37%	Lit./milioni 4.273	% 18,07%	Lit./milioni 4.985	% 17,03%	Lit./milioni 5.729	% 18,15%
D	Debiti a breve	6.387	38,19%	7.644	37,86%	8.164	34,52%	9.575	32,71%	10.215	32,37%
D	Debiti a medio/lungo	0	0,00%	0	0,00%	1	0,01%	878	3,00%	976	3,09%
D	Totale Debiti	Lit./milioni 6.387	% 38,19%	Lit./milioni 7.644	% 37,86%	Lit./milioni 8.165	% 34,52%	Lit./milioni 10.453	% 35,71%	Lit./milioni 11.190	% 35,46%
E	Ratei e risconti passivi	4	0,02%	142	0,70%	529	2,24%	845	2,89%	802	2,54%
	Totale Passività	Lit./milioni 16.726	% 100%	Lit./milioni 20.190	% 100%	Lit./milioni 23.650	% 100%	Lit./milioni 29.269	% 100%	Lit./milioni 31.559	% 100%

14' – Conto economico aggregato (n. 2 cooperative di tipo 'A' di grandi dimensioni)

	1996	1997	1998	1999	2000
A1 Ricavi delle vendite e delle prestazioni	Lit./milioni 22.377	Lit./milioni 27.464	Lit./milioni 31.460	Lit./milioni 36.079	Lit./milioni 38.493
A2 Variazione rimanenze pel, semilavorati e finiti	0	(2)	0	0	0
A3 Variazione dei lavori in corso su ordinazione	10	0	(8)	0	0
A4 Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	0	0	0	0	0
A5 Altri ricavi e proventi	130	194	276	196	275
A Totale Valore della produzione	22.517	27.656	31.728	36.275	38.768
B6 Costi per materie prime, sussidiarie, cons. e merci	889	1.007	1.209	1.363	1.458
B7 Costi per servizi	3.050	3.632	4.319	4.721	5.054
B8 Costi per il godimento di beni di terzi	227	236	378	426	781
B9 Costi del personale	15.851	20.141	22.346	25.715	28.197
B10 Ammortamenti e svalutazioni	305	333	335	487	596
B11 Variazione rim. materie prime, suss., cons. e merci	2	(9)	0	(5)	8
B12 Accantonamenti per rischi	0	0	0	0	150
B13 Altri accantonamenti	200	300	150	250	0
B14 Oneri diversi di gestione	559	542	332	488	369
B Totale Costi della produzione	21.083	26.181	29.070	33.445	36.613
A-B Differenza tra Valore e Costi della produzione	1.434	1.475	2.658	2.830	2.155
C15-16 Proventi finanziari	383	403	427	380	624
C17 Interessi ed altri oneri finanziari	197	192	156	146	127
C Totale proventi ed oneri finanziari	187	211	271	235	497
D18 Rivalutazioni	0	0	1	1	0
D19 Svalutazioni	0	0	0	4	0
D Totale rettifiche di valore di attività finanziarie	0	0	1	(3)	0
E20 Proventi straordinari	0	0	8	129	380
E21 Oneri straordinari	0	0	16	17	341
E Totale delle partite straordinarie	0	0	(8)	112	38
Risultato prima delle imposte	1.620	1.686	2.921	3.175	2.690
Imposte sul reddito dell'esercizio	59	28	1.102	1.248	1.297
Utile/(perdita) dell'esercizio	1.561	1.658	1.820	1.926	1.393
Numero totale degli addetti	554	688	687	811	889
Valore della Produzione	22.517	27.656	31.728	36.275	38.768
Valore Aggiunto	17.590	21.949	25.339	29.032	30.948
Margine Operativo Lordo	1.739	1.808	2.993	3.317	2.750
Risultato Operativo	1.434	1.475	2.658	2.830	2.155
Utile/(perdita) dell'esercizio	1.561	1.658	1.820	1.926	1.393
	100%	100%	100%	100%	100%
	78,12%	79,36%	79,86%	80,03%	79,83%
	7,72%	6,54%	9,43%	9,14%	7,09%
	6,37%	5,33%	8,38%	7,80%	5,56%
	6,93%	6,00%	5,73%	5,31%	3,59%

'5' – Stato patrimoniale aggregato (n. 7 cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni)

	1996		1997		1998		1999		2000	
	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%
ATTIVITA'										
A Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	64	0,80%	49	0,66%	35	0,40%	67	0,73%	39	0,34%
BI Immobilizzazioni immateriali	145	1,81%	74	0,99%	76	0,86%	80	0,86%	85	0,75%
BII Immobilizzazioni materiali	231	2,89%	275	3,67%	339	3,85%	338	3,67%	1.461	12,92%
BIII Immobilizzazioni finanziarie: partecipazioni	28	0,35%	23	0,31%	24	0,27%	48	0,52%	124	1,10%
BIII1 Immobilizzazioni finanziarie: crediti a breve	50	0,63%	25	0,33%	103	1,17%	3	0,03%	0	0,00%
BIII2 Immobilizzazioni finanziarie: crediti a medio/lungo	16	0,20%	142	1,90%	245	2,78%	251	2,72%	141	1,25%
BIII3-4 Immobilizzazioni finanziarie: altri titoli	0	0,00%	29	0,39%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
B Totale Immobilizzazioni	471	5,88%	568	7,58%	787	8,94%	719	7,81%	1.811	16,01%
CI Rimanenze	1	0,01%	7	0,10%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
CII2 Crediti a breve	5.842	72,93%	5.083	67,87%	6.388	72,54%	7.116	77,20%	7.891	69,77%
CII2 Crediti a medio/lungo	0	0,00%	8	0,10%	33	0,38%	18	0,19%	520	4,60%
CII3 Attività finanziarie che non costituiscono immobili.in	161	2,01%	280	3,74%	185	2,10%	136	1,47%	0	0,00%
CIV Disponibilità liquide	1.382	17,26%	1.395	18,63%	1.298	14,74%	1.108	12,02%	971	8,59%
C Totale Attivo Circolante	7.386	92,21%	6.774	90,44%	7.904	89,76%	8.377	90,88%	9.382	82,95%
D Ratei e risconti attivi	89	1,11%	99	1,32%	80	0,91%	54	0,59%	78	0,69%
Totale Attività	8.010	100%	7.490	100%	8.806	100%	9.218	100%	11.310	100%
PASSIVITA'										
AI Capitale sociale	534	6,67%	516	6,89%	510	5,80%	527	5,72%	526	4,65%
AI-VII Riserve	1.610	20,09%	939	12,54%	919	10,44%	951	10,32%	1.051	9,30%
AVIII Utili/(perdite) portati a nuovo	(160)	(2,00%)	(160)	(2,14%)	(260)	(3,02%)	(178)	(1,93%)	(202)	(1,79%)
AIX Utile/(perdita) dell'esercizio	(666)	(8,31%)	(141)	(1,88%)	123	1,40%	79	0,86%	99	0,87%
A Totale Patrimonio Netto	1.318	16,46%	1.155	15,42%	1.286	14,61%	1.380	14,98%	1.474	13,03%
B Fondi per rischi ed oneri	43	0,54%	178	2,38%	266	3,02%	151	1,64%	384	3,39%
C Trattamento di fine rapporto	2.001	24,98%	2.272	30,33%	2.482	28,18%	2.693	29,22%	3.080	27,24%
D Debiti a breve	4.502	56,21%	3.773	50,37%	4.673	53,06%	4.889	53,04%	4.999	44,20%
D Debiti a medio/lungo	77	0,97%	35	0,47%	16	0,18%	0	0,00%	1.227	10,85%
D Totale Debiti	4.580	57,17%	3.808	50,84%	4.688	53,24%	4.889	53,04%	6.226	55,05%
E Ratei e risconti passivi	68	0,85%	77	1,03%	84	0,95%	105	1,14%	146	1,29%
Totale Passività	8.010	100%	7.490	100%	8.806	100%	9.218	100%	11.310	100%

'6' – Conto economico aggregato (n. 7 cooperative di tipo 'A' di medie e piccole dimensioni)

	1996	1997	1998	1999	2000
	Lit./milioni %	Lit./milioni %	Lit./milioni %	Lit./milioni %	Lit./milioni %
A1 Ricavi delle vendite e delle prestazioni	16.238	16.278	16.677	17.610	19.665
A2 Variazione rimanenze pel, semilavorati e finiti	0	0	0	0	0
A3 Variazione dei lavori in corso su ordinazione	0	0	0	0	0
A4 Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	0	0	0	0	0
A5 Altri ricavi e proventi	344	264	102	66	232
A Totale Valore della produzione	16.583	16.541	16.779	17.676	19.897
B6 Costi per materie prime, sussidiarie, cons. e merci	330	339	375	514	556
B7 Costi per servizi	1.395	1.725	2.180	2.324	2.890
B8 Costi per il godimento di beni di terzi	380	347	409	450	453
B9 Costi del personale	13.876	13.247	12.525	13.248	14.459
B10 Ammortamenti e svalutazioni	167	175	216	156	205
B11 Variazione rim. materie prime, suss., cons. e merci	0	0	0	0	0
B12 Accantonamenti per rischi	0	10	0	22	85
B13 Altri accantonamenti	10	30	0	0	55
B14 Oneri diversi di gestione	661	535	399	349	458
B Totale Costi della produzione	16.818	16.409	16.103	17.064	19.161
A-B Differenza tra Valore e Costi della produzione	(236)	133	676	612	736
C15-16 Proventi finanziari	91	88	80	42	29
C17 Interessi ed altri oneri finanziari	279	242	172	147	124
C Totale proventi ed oneri finanziari	(189)	(154)	(92)	(105)	(95)
D18 Rivalutazioni	0	0	0	0	0
D19 Svalutazioni	0	0	0	0	17
D Totale rettifiche di valore di attività finanziarie	0	0	0	0	(17)
E20 Proventi straordinari	80	50	45	108	140
E21 Oneri straordinari	322	166	12	9	38
E Totale delle partite straordinarie	(241)	(117)	33	99	102
Risultato prima delle imposte	(666)	(137)	617	607	725
Imposte sul reddito dell'esercizio	0	3	494	527	626
Utile/(perdita) dell'esercizio	(666)	(141)	123	79	99
Numero totale degli addetti	394	475	494	595	630
Valore della Produzione	16.583	16.541	16.779	17.676	19.897
Valore Aggiunto	13.807	13.555	13.417	14.017	15.400
Margini Operativo Lordo	(69)	307	892	769	941
Risultato Operativo	(236)	133	676	612	736
Utile/(perdita) dell'esercizio	(666)	(141)	123	79	99

7' – Stato patrimoniale aggregato (n. 6 cooperative di tipo 'B')

	1996		1997		1998		1999		2000	
	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%	Lit./milioni	%
ATTIVITA'										
A Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti	23	1,07%	21	0,84%	17	0,62%	17	0,54%	14	0,38%
BI Immobilizzazioni immateriali	17	0,80%	37	1,51%	62	2,31%	64	2,09%	55	1,53%
BII Immobilizzazioni materiali	569	26,49%	589	23,95%	583	21,63%	654	21,31%	900	25,08%
BIII Immobilizzazioni finanziarie: partecipazioni	3	0,14%	4	0,16%	24	0,88%	10	0,33%	56	1,55%
BIII2 Immobilizzazioni finanziarie: crediti a breve	6	0,26%	0	0,00%	0	0,01%	0	0,00%	0	0,00%
BIII2 Immobilizzazioni finanziarie: crediti a medio/lungo	26	1,21%	27	1,11%	15	0,54%	33	1,07%	40	1,12%
BIII3-4 Immobilizzazioni finanziarie: altri titoli	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
B Totale Immobilizzazioni	621	28,89%	657	26,72%	684	25,37%	761	24,80%	1.050	29,28%
CI Rimanenze	168	7,81%	131	5,33%	128	4,76%	130	4,25%	90	2,51%
CI2 Crediti a breve	863	40,19%	990	40,26%	1.341	49,70%	1.782	58,04%	1.911	53,27%
CI2 Crediti a medio/lungo	8	0,38%	8	0,34%	33	1,23%	31	0,99%	9	0,24%
CII2 Crediti a medio/lungo	70	3,27%	60	2,45%	60	2,24%	65	2,10%	65	1,80%
CIII Attività finanziarie che non costituiscono immobili	321	14,93%	508	20,65%	388	14,39%	235	7,65%	416	11,60%
CIV Disponibilità liquide	1.430	66,60%	1.697	69,04%	1.950	72,31%	2.242	73,03%	2.490	69,42%
C Totale Attivo Circolante	74	3,44%	84	3,40%	46	1,70%	50	1,63%	33	0,92%
D Ratei e risconti attivi	2.148	100%	2.458	100%	2.697	100%	3.069	100%	3.587	100%
PASSIVITA'										
AI Capitale sociale	57	2,64%	62	2,51%	61	2,25%	65	2,11%	64	1,77%
AII- Riserve										
VII Utili/(perdite) portati a nuovo	1.100	51,21%	1.216	49,47%	1.378	51,08%	1.113	36,26%	1.230	34,28%
AVIII Utile/(perdita) dell'esercizio	0	0,00%	(267)	(10,85%)	(269)	(9,96%)	2	0,06%	2	0,05%
AIX Totale Patrimonio Netto	(167)	(7,80%)	114	4,65%	19	0,70%	130	4,22%	(8)	(0,23%)
A Fondi per rischi ed oneri	989	46,05%	1.126	45,79%	1.189	44,07%	1.309	42,65%	1.287	35,88%
B Trattamento di fine rapporto	57	2,66%	57	2,33%	2	0,07%	2	0,06%	2	0,05%
C Fondi per rischi ed oneri	111	5,18%	149	6,07%	178	6,59%	216	7,03%	256	7,13%
D Debiti a breve	938	43,68%	1.016	41,32%	1.263	46,83%	1.397	45,51%	1.695	47,26%
D Debiti a medio/lungo	52	2,40%	55	2,22%	23	0,84%	101	3,29%	248	6,93%
D Totale Debiti	990	46,08%	1.071	43,55%	1.286	47,67%	1.498	48,80%	1.944	54,18%
E Ratei e risconti passivi	1	0,03%	56	2,27%	43	1,61%	45	1,47%	99	2,76%
Totale Passività	2.148	100%	2.458	100%	2.697	100%	3.069	100%	3.587	100%

'8' – Conto economico aggregato (n. 6 cooperative di tipo 'B')

	1996	1997	1998	1999	2000
A1 Ricavi delle vendite e delle prestazioni	Lit./milioni 2.742	Lit./milioni 3.533	Lit./milioni 3.747	Lit./milioni 4.062	Lit./milioni 4.532
A2 Variazione rimanenze pel, semilavorati e finiti	% (0,15%)	% 96,82%	% 93,68%	% 92,39%	% 98,41%
A3 Variazione dei lavori in corso su ordinazione	(4)	21	(8)	3	(3)
A4 Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	24	(17)	11	10	(28)
A5 Altri ricavi e proventi	4	9	0	0	0
	81	104	250	322	104
	2,86%	2,84%	6,25%	7,31%	2,27%
A Totale Valore della produzione	2.847	3.649	4.000	4.396	4.606
B6 Costi per materie prime, sussidiarie, cons. e merci	434	433	452	410	431
B7 Costi per servizi	559	885	1.078	1.078	1.076
B8 Costi per il godimento di beni di terzi	146	193	268	334	336
B9 Costi del personale	1.581	1.623	1.801	2.029	2.291
B10 Ammortamenti e svalutazioni	152	157	226	205	249
B11 Variazione rim. materie prime, suss., cons. e merci	(4)	48	12	11	9
B12 Accantonamenti per rischi	0	2	0	0	0
B13 Altri accantonamenti	0	0	0	0	0
B14 Oneri diversi di gestione	0	0	0	0	0
B Totale Costi della produzione	2.981	3.498	3.902	4.168	4.505
A-B Differenza tra Valore e Costi della produzione	(134)	151	98	228	101
C15-16 Proventi finanziari	26	12	11	10	6
C17 Interessi ed altri oneri finanziari	46	45	28	36	43
C Totale proventi ed oneri finanziari	(20)	(33)	(16)	(26)	(36)
D18 Rivalutazioni	0	0	0	0	0
D19 Svalutazioni	0	0	0	0	0
D Totale rettifiche di valore di attività finanziarie	0	0	0	0	0
E20 Proventi straordinari	5	1	1	2	4
E21 Oneri straordinari	18	4	2	8	9
E Totale delle partite straordinarie	(14)	(3)	(2)	(6)	(5)
Risultato prima delle imposte	(167)	116	80	196	60
Imposte sul reddito dell'esercizio	0	1	61	66	68
Utile/(perdita) dell'esercizio	(167)	114	19	130	(8)
Numero totale degli addetti	90	103	111	103	107
Valore della Produzione	2.847	3.649	4.000	4.396	4.606
Valore Aggiunto	1.600	1.931	2.125	2.462	2.641
Margini Operativo Lordo	19	308	324	433	350
Risultato Operativo	(134)	151	98	228	101
Utile/(perdita) dell'esercizio	(167)	114	19	130	(8)

‘99 – Medie degli indici di bilancio per tipologia di cooperativa e per esercizi

Indici	Indice di liquidità (quick test)	Rapporto di indebitamento	Rotazione dei crediti in giorni	Costo del personale / valore della produzione	Valore della produzione per addetto (Lit./milioni)	Valore aggiunto (Lit./milioni)	Valore aggiunto / valore produzione
Tipologia di cooperativa							
1996							
Tutte le cooperative (n.15)	2,03	3,05	135	0,75	38	2.200	0,79
Coop. 'A' grandi (n.2)	2,41	2,56	139	0,70	41	8.795	0,78
Coop. 'A' medie e piccole (n.7)	1,64	6,08	134	0,84	37	1.972	0,83
Cooperative di tipo 'B' (n.6)	1,37	2,17	114	0,56	32	267	0,56
Tutte le cooperative (n.15)	2,14	3,02	119	0,73	40	2.496	0,78
Coop. 'A' grandi (n.2)	2,42	2,62	122	0,73	40	10.974	0,79
Coop. 'A' medie e piccole (n.7)	1,77	6,49	121	0,80	40	1.936	0,82
1997							
Cooperative di tipo 'B' (n.6)	1,47	2,18	94	0,44	35	322	0,53
Tutte le cooperative (n.15)	2,16	2,98	118	0,70	42	2.725	0,78
Coop. 'A' grandi (n.2)	2,54	2,53	116	0,70	46	12.670	0,80
Coop. 'A' medie e piccole (n.7)	1,68	6,85	124	0,75	38	1.917	0,80
1998							
Cooperative di tipo 'B' (n.6)	1,38	2,27	112	0,45	36	354	0,53
Tutte le cooperative (n.15)	2,19	2,95	126	0,70	43	3.034	0,78
Coop. 'A' grandi (n.2)	2,52	2,57	119	0,71	45	14.516	0,80
Coop. 'A' medie e piccole (n.7)	1,69	6,68	138	0,75	40	2.002	0,79
Cooperative di tipo 'B' (n.6)	1,45	2,34	138	0,46	43	410	0,56
1999							
Tutte le cooperative (n.15)	2,11	3,13	142	0,71	43	3.266	0,77
Coop. 'A' grandi (n.2)	2,41	2,61	143	0,73	44	15.474	0,80
Coop. 'A' medie e piccole (n.7)	1,73	7,68	137	0,73	43	2.200	0,77
2000							
Cooperative di tipo 'B' (n.6)	1,34	2,79	147	0,50	43	440	0,57

‘10’ – Fasce di variazione dell’indice di liquidità e relative medie

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Minore di 2	6	6	9	7	8
Da 2,01 a 6	9	8	5	7	6
Maggiore di 6	0	1	1	1	1

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	2,03	2,14	2,16	2,19	2,11
Cooperative ‘A’ grandi	2,41	2,42	2,54	2,52	2,41
Cooperative ‘A’ medie e piccole	1,64	1,77	1,68	1,69	1,73
Cooperative ‘B’	1,37	1,47	1,38	1,45	1,34

‘11’ – Fasce di variazione del rapporto di indebitamento e relative medie

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Minore od uguale a 1	0	0	0	0	0
Da 1,01 a 2	5	3	3	3	2
Da 2,01 a 4	5	7	4	5	6
Maggiore di 4	5	5	8	7	7

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	3,05	3,02	2,98	2,95	3,13
Cooperative ‘A’ grandi	2,56	2,62	2,54	2,52	2,41
Cooperative ‘A’ medie e piccole	6,08	6,49	1,68	1,69	1,73
Cooperative ‘B’	2,17	2,18	2,27	2,34	2,79

‘12’ – Fasce di variazione della rotazione dei crediti in giorni e relative medie

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Da 0 a 90 giorni	4	4	2	1	0
Da 91 a 120 giorni	6	8	8	6	6
Da 121 a 150 giorni	3	2	3	4	4
Da 151 a 180 giorni	0	1	2	2	3
Oltre 180 giorni	2	0	0	2	2

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	135	119	118	126	142
Cooperative ‘A’ grandi	139	122	116	119	143
Cooperative ‘A’ medie e piccole	134	121	124	138	137
Cooperative ‘B’	114	94	112	138	147

‘13’ – Fasce di variazione dell’incidenza del costo del personale sul valore della produzione e relative medie

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Minore od uguale a 0,40	1	3	3	1	1
Da 0,41 a 0,50	2	2	2	3	3
Da 0,51 a 0,60	1	1	3	3	3
Da 0,61 a 0,70	4	3	2	3	4
Da 0,71 a 0,80	4	3	2	4	3
Maggiore di 0,80	3	3	3	1	1

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	0,75	0,73	0,70	0,70	0,71
Cooperative ‘A’ grandi	0,70	0,73	0,70	0,71	0,73
Cooperative ‘A’ medie e piccole	0,84	0,80	0,75	0,75	0,73
Cooperative ‘B’	0,56	0,44	0,45	0,46	0,50

‘14’ – Fasce di variazione del valore della produzione per addetto e relative medie

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Minore di Lit. 40.000.000 Minore di Euro 20.658	7	9	8	7	6
Da Lit. 40.000.001 a Lit. 60.000.000 Da Euro 20.658 a Euro 30.987	6	4	5	6	7
Da Lit. 60.000.001 a Lit. 80.000.000 Da Euro 30.987 a Euro 41.317	1	2	1	1	1
Maggiore di Lit. 80.000.000 Maggiore di Euro 41.317	1	0	1	1	1

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	38	40	42	43	44
Cooperative ‘A’ grandi	41	40	46	45	44
Cooperative ‘A’ medie e piccole	37	40	38	40	43
Cooperative ‘B’	32	35	36	43	43

‘15’ – Fasce di variazione del valore aggiunto e relative medie

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Minore di Lit. 1.000.000.000 Minore di Euro 516.457	8	8	7	7	6
Da Lit. 1.000.000.001 a Lit. 5.000.000.000 Da Euro 516.457 a Euro 2.582.284	5	5	5	6	7
Maggiore di Lit. 5.000.000.000 Maggiore di Euro 2.582.284	2	2	3	2	2

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	2.200	2.496	2.725	3.034	3.266
Cooperative ‘A’ grandi	8.795	10.974	12.670	14.516	15.474
Cooperative ‘A’ medie e piccole	1.972	1.936	1.917	2.002	2.200
Cooperative ‘B’	267	322	354	410	440

‘16’ – Fasce di variazione del valore aggiunto su valore della produzione

Fasce di variazione	N. coop 1996	N. coop 1997	N. coop 1998	N. coop 1999	N. coop 2000
Minore od uguale a 0,40	1	2	1	1	1
Da 0,41 a 0,50	1	1	2	1	1
Da 0,51 a 0,60	2	1	2	2	2
Da 0,61 a 0,70	1	3	3	3	4
Da 0,71 a 0,80	7	5	4	5	4
Maggiore di 0,80	3	3	3	3	3

	Media 1996	Media 1997	Media 1998	Media 1999	Media 2000
Tutte le cooperative	0,79	0,78	0,78	0,78	0,77
Cooperative ‘A’ grandi	0,78	0,79	0,80	0,80	0,80
Cooperative ‘A’ medie e piccole	0,83	0,82	0,80	0,79	0,77
Cooperative ‘B’	0,56	0,53	0,53	0,56	0,57