



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e commercio

**AGGREGAZIONI DI IMPRESE:
ANALISI DEL CASO DELLA COOPERATIVA
PESCATORI DI ANCONA**

**BUSINESS COMBINATIONS: THE CASE OF
COOPERATIVA PESCATORI OF ANCONA**

Relatore:
Prof. Giuliani Marco

Rapporto finale di:
Sofia Bigoni

Anno Accademico 2018/2019

INDICE

Introduzione.....	5
Capitolo 1: Le aggregazioni aziendali.....	7
1. Aggregazioni aziendali: caratteristiche.....	7
2. Motivi di aggregazione tra aziende.....	11
3. Tipologie di aggregazioni aziendali.....	14
3.1 I gruppi aziendali.....	14
3.2 La nascita e lo sviluppo dei grandi gruppi aziendali.....	16
3.3 Le modalità di costituzione dei gruppi aziendali.....	18
3.4 La disciplina giuridica dei gruppi aziendali.....	20
3.5 Le tipologie di gruppi aziendali.....	22
3.6 Principali tipologie di gruppi in Italia.....	23
Capitolo 2: Le società cooperative.....	25
1. Introduzione e accenni storici delle società cooperative.....	25
2. Le società cooperative.....	27
2.1 Lo scopo mutualistico.....	28
2.2 Le cooperative a mutualità prevalente.....	30
3. La costituzione di una società cooperativa.....	31
3.1 Atto costitutivo.....	32
3.2 Gli organi sociali. L'assemblea.....	34

4. Bilancio e utili.....	35
5. Scioglimento di una cooperativa.....	36
6. Tipologie di cooperative.....	37
Capitolo 3: Il settore pesca e il caso della Cooperativa Pescatori Motopescherecci di Ancona.....	39
1. Pesca e acquacoltura.....	39
2. La pesca in Europa.....	40
2.1 Occupazione.....	40
2.2 Produzione.....	42
2.3 Commercio estero.....	43
2.4 Disciplina del settore pesca e dell'acquacoltura.....	43
2.5 La pesca in Italia.....	45
3. Caso: Cooperativa Pescatori Motopescherecci di Ancona.....	45
3.1 Storia e costituzione.....	45
3.2 Composizione.....	47
3.3 Attività svolte e attività mutualistiche.....	48
3.4 Bilancio.....	49
3.5 Obiettivi.....	50
Conclusione.....	51
Bibliografia e sitografia.....	53

Introduzione

In un sistema economico e sociale sempre più complesso, guidato da variabili sempre più imprevedibili, le aggregazioni aziendali sembrano essere una consona risposta alla complessità dell'ambiente. Il fenomeno delle aggregazioni aziendali, è una realtà in continua crescita nell'economia moderna ed è oggetto di analisi di molti studiosi.

Le motivazioni che mi hanno spinto ad approfondire questo tema hanno una duplice natura: l'interesse nei confronti dei grandi gruppi aziendali e la curiosità verso l'ambiente a me circostante. Ciò è stato sicuramente incentivato da alcune esperienze vissute durante il mio tirocinio universitario, che mi hanno permesso di entrare a contatto con realtà aziendali particolari.

L'obiettivo di questa tesi di laurea è quello di fornire informazioni circa soggetti economici che oggi sono in continua evoluzione e con cui siamo costantemente a contatto.

La prima parte di questo lavoro è dedicata all'analisi del concetto di aggregazione aziendale: vengono identificate le tipologie di aggregazioni aziendali, le motivazioni di aggregazione, ponendo particolare attenzione ai gruppi aziendali.

Nella seconda parte, vengono definite le società cooperative indicando scopi, tipologie di attività e le principali normative in merito.

La terza parte tratta del settore della pesca, in Europa e in Italia. Viene poi preso in considerazione il caso della Cooperativa Pescatori Motopescherecci di Ancona, dove ho personalmente effettuato attività di stage.

CAPITOLO 1

LE AGGREGAZIONI AZIENDALI

1. Aggregazioni aziendali: caratteristiche

I tempi moderni si caratterizzano per l'allargamento dell'operatività aziendale e, contemporaneamente, per il tentativo di contenere le dimensioni delle singole unità produttive entro termini che evitino il sovradimensionamento. La crescita della competizione ha alimentato la tendenza a stringere forme di collaborazione più o meno strutturate tra aziende¹.

Tali forme collaborative possono assumere caratteristiche estremamente diverse: vi sono quelle che presentano legami molto deboli e quelle in cui il legame è così stretto da poter considerare le diverse unità produttive, sostanzialmente, come un'azienda unitaria².

Generalmente si fa riferimento a queste entità con il termine di aggregazioni aziendali. Il concetto di aggregazione aziendale infatti, individua qualsiasi forma di coesione o unione volontaria tra unità aziendali distinte sotto il profilo giuridico ed economico³.

¹ N. Lattanzi, *Elementi di management e dinamica aziendale*, 2008.

² Vi sono poi le situazioni intermedie. L'oggetto della collaborazione, inoltre, può essere estremamente circoscritto, oppure arrivare fino a coinvolgere l'intera gestione, passando, anche in questo caso, attraverso fattispecie intermedie. U. Bertini, *Il sistema d'azienda. Schema di analisi*, 1990.

³ L. Marchi, *Introduzione all'economia aziendale. Il sistema delle operazioni e le condizioni di equilibrio aziendale*, 2014.

Alla base di qualsiasi aggregazione aziendale si collocano gli accordi tra aziende cioè “quella vastissima gamma di intese, formalizzate contrattualmente o informali, in base alle quali due o più imprese convengono di stabilire tra di loro relazioni di una certa durata temporale e che implicano per ognuna una serie di obblighi di comportamento”⁴.

La definizione citata sottolinea che le tipologie di accordi tra aziende possono assumere forme estremamente diverse e sono altrettanto numerose, comprendendo una varietà di situazioni aventi connotati tipici rispetto alla forma, al tempo e ai contenuti specifici. Per chiarezza è pertanto utile raggrupparle in categorie omogenee. In ogni caso, è necessario che sussistano i seguenti presupposti⁵:

- la necessità di una più forte collaborazione tra le aziende: le imprese partecipanti al gruppo devono essere disposte a mettere in comune il proprio know-how per arrivare al raggiungimento degli obiettivi comuni;
- l'esistenza di una pluralità di aziende indipendenti, aventi ciascuna una propria individualità giuridica⁶;
- la volontà, l'intenzione delle parti di organizzare la loro relazione. A tal fine, le parti definiscono ex-ante, gli obblighi e gli impegni che assumono reciprocamente.

⁴ Balcet, Viesti, 1986, p. 39.

⁵ A. Zattoni, Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

⁶ Tale requisito implica l'esistenza di autonomia patrimoniale tra le diverse aziende, che nella generalità dei casi è accompagnata da autonomia economica.

Poiché l'oggetto dell'accordo nasce da un'esigenza di collaborazione, esso determina la congiunzione delle gestioni delle aziende intorno all'attività o al complesso di attività di comune interesse.

In base al contenuto dell'accordo, si possono distinguere⁷:

- legami tecnologici, volti al trasferimento e/o allo sfruttamento di strumenti tecnologici o alla condivisione del rischio legato all'attività di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e processi produttivi;
- legami produttivi, volti al conseguimento dei benefici delle economie di scala senza l'effettuazione diretta degli investimenti di ampliamento della dimensione produttiva;
- legami commerciali, volti a sviluppare rapidamente capacità commerciali e canali di vendita o ad aprire nuovi sbocchi di mercato.

In relazione al grado di formalizzazione delle relazioni tra le aziende, a cui corrispondono differenti gradi di libertà/vincoli per le unità produttive che vi partecipano, possono individuarsi aggregazioni basate su accordi di tipo formale o accordi di tipo informale⁸.

Quelle basate su rapporti informali rappresentano delle aggregazioni "di fatto", sprovviste di strutture convenzionali e dotate di collegamenti di natura

⁷ L. Marchi, *Introduzione all'economia aziendale. Il sistema delle operazioni e le condizioni di equilibrio aziendale*, 2014.

⁸ Passaponti B., *Politiche di aggregazione aziendale. Attinenze e diversificazioni*, 1975.

estremamente precaria. Per questo motivo, spesso esse si interrompono così come sono nate qualora vengano meno le condizioni che ne hanno decretato l'avvio. Esse nascono sulla base di legami di natura produttiva o finanziaria. Rientrano in questa categoria, ad esempio, i rapporti che sorgono in seguito a processi di decentramento produttivo di un'azienda di grandi dimensioni. Possono anche nascere in virtù di legami di natura personale tra i soggetti che gestiscono le diverse aziende coinvolte, quali amministratori, proprietari/soci appartenenti alla stessa famiglia e consigli di amministrazione incrociati. Sono esempi di aggregati informali le reti di subfornitura ed i distretti industriali.

Le aggregazioni fondate su accordi formali invece, si caratterizzano per la presenza di una relazione più strutturata: essi si estrinsecano attraverso relazioni di origine contrattuale o patrimoniale. Nel primo caso le associazioni tra aziende sorgono all'interno di un deliberato schema contrattuale che disciplina tra le parti anche le implicazioni giuridiche. Nel secondo caso il legame tra le aziende è rappresentato da partecipazioni al capitale che attestino l'esistenza di elementi di raccordo di carattere durevole. L'esistenza di un contratto o di una partecipazione azionaria, esprime la ricerca tra le parti di una maggiore stabilità nel tempo della relazione ed inoltre, attribuisce al legame una maggiore visibilità verso l'esterno. Appartengono a tale classe i consorzi, i cartelli, le associazioni in franchising, ecc.

Alcuni studiosi⁹ propongono una classificazione diversa degli accordi formali e informali, preferiscono utilizzare l'espressione equity e non equity agreement. Il primo si riferisce ad accordi su base patrimoniale, mentre il secondo prevede l'assenza di una partecipazione azionaria e implica relazioni informali o contrattuali.

Per quanto concerne, infine, la durata temporale del rapporto si intende l'arco di tempo in cui le parti decidono di vincolarsi, non la durata effettiva della relazione: essa può dipendere da circostanze che possono portare all'insuccesso della relazione prima che sia trascorso l'arco temporale di riferimento. In relazione alla durata, non esistono regole generali e precise.

2. Motivi di aggregazione tra aziende

Gli aggregati aziendali possono essere quindi definiti come un insieme di attività economiche che vengono realizzate in una logica unitaria da una o più aziende collegate da legami stabili, tali da limitare e/o condizionare l'autonomia decisionale delle singole unità a favore della creazione, anche parziale di una logica di gruppo¹⁰.

Le motivazioni che spingono le aziende ad aggregarsi per dar vita a complessi economici più ampi possono essere molteplici, alcune tra queste possono essere¹¹:

⁹ Cassandro, 1988; Saraceno, 1978.

¹⁰ Airoldi G., Brunetti G., Coda V., Economia aziendale, 1994.

¹¹ A. Zattoni, Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

- forze di tipo economico: come le economie di scala, la quasi integrazione verticale e il conseguimento di economie di raggio d'azione;
- motivazioni personali degli agenti decisionali che possono spingere verso l'aggregazione di altre attività economiche o alla loro disaggregazione;
- le caratteristiche di alcune istituzioni (come il mercato dei capitali e la normativa economica) e l'efficienza di alcune infrastrutture di supporto che condizionano notevolmente le possibilità di realizzazione ed i relativi costi delle operazioni di aggregazione o di disaggregazione.

Per quanto riguarda le forze di tipo economico, per economie di scala si intende il fenomeno che permette la diminuzione dei costi medi di produzione in relazione alla crescita della dimensione degli impianti ¹². Il conseguimento di economie di scala è tipico di accordi tra aziende che svolgono attività simili sotto il profilo tecnologico. In altri termini, le aziende coinvolte nell'aggregato ricercano i vantaggi della grande dimensione industriale senza sopportarne tutti i costi.

I processi di quasi integrazione verticale invece, si manifestano tipicamente negli accordi tra aziende che svolgono attività complementari, cioè attività che rappresentano fasi differenti di un processo produttivo tecnologicamente unitario. Si hanno economie di raggio d'azione invece nel caso di accordi tra aziende che svolgono attività diverse e non complementari, cioè attività distanti e diverse dal

¹² Definizione Treccani.

punto di vista tecnologico. L'accordo è spinto dal conseguimento di economie di scopo, le quali permettono un risparmio derivante dalla produzione congiunta di prodotti diversi o con il perseguimento di obiettivi diversi con i medesimi fattori produttivi. Spesso le economie di scopo sono determinate dal possesso di particolari conoscenze (know-how), che possono essere utilizzate in modi differenti per la realizzazione di diversi prodotti.

Altre motivazioni che spingono la formazione di accordi di aggregazione possono essere¹³:

- la limitazione della concorrenza;
- l'incremento dell'efficienza;
- il miglioramento dei costi di transazione;
- il miglioramento dell'acquisizione delle risorse;
- lo sviluppo dell'apprendimento inter-aziendale e lo sviluppo dell'approccio istituzionale.

Nel momento in cui si stipula un accordo di questo tipo, è però necessario valutare il fatto che possano esserci degli svantaggi. Tra i più comuni e possibili vi sono, ad esempio, il mancato conseguimento degli obiettivi programmati, uno svantaggioso rapporto tra costi e benefici e la perdita di autonomia.

¹³ L. Marchi, *Introduzione all'economia aziendale. Il sistema delle operazioni e le condizioni di equilibrio aziendale*, 2014.

3. Tipologie di aggregazioni aziendali

Le aggregazioni aziendali costituiscono una vasta categoria di forme aziendali che differiscono, anche notevolmente, tra di loro per numerose caratteristiche. Tra le principali variabili che possono essere utilizzate per distinguere le differenti classi di aggregati, è possibile individuarne tre: l'unitarietà del soggetto economico, il grado di formalizzazione delle relazioni che si instaurano tra le differenti combinazioni economiche e la distinzione giuridica delle varie aziende¹⁴.

In base a queste possibili classificazioni, possiamo individuare: i gruppi aziendali, gli aggregati formali, gli aggregati informali e gli aggregati intra-aziendali.

3.1 I gruppi aziendali

Nell'ambito delle aggregazioni aziendali, il gruppo rappresenta un insieme di imprese giuridicamente autonome, ma condotte secondo un unitario disegno strategico. Un insieme, perciò, al quale corrispondono pluralità di soggetti giuridici e unitarietà di soggetto economico¹⁵.

L'analisi delle principali definizioni di gruppo aziendale rintracciabili in letteratura evidenzia una certa confusione terminologica: sia in Italia che all'estero tali aggregati vengono definiti in maniera diversa dagli studiosi che li hanno analizzati, anche se spesso a queste definizioni non corrisponde una concezione di gruppo

¹⁴ I criteri menzionati non sono gli unici utilizzabili per discriminare differenti tipologie di aggregati aziendali, nella letteratura si possono trovare infatti altre dimensioni come ad esempio: l'intensità dei vincoli giuridici che si stabiliscono tra le aziende.

¹⁵ Paganelli, 1968; Cassandro, 1969; Sarcone 1993.

differente, ma vengono utilizzate espressioni diverse per definire lo stesso tipo di fenomeno. La definizione che viene generalmente preferita per indicare i gruppi aziendali è la seguente: un insieme di più imprese giuridicamente distinte sottoposte al controllo o all'influenza determinante della medesima persona giuridica o fisica (o di un medesimo insieme di persone operanti congiuntamente) per effetto, almeno in parte, del possesso di quote di capitale di rischio¹⁶.

Il gruppo di imprese è il tipo di aggregato che manifesta i più solidi legami tra le varie aziende che lo compongono. Si può quindi affermare che il gruppo aziendale è la forma di aggregazione che più si avvicina alle imprese costituite da un'unica entità giuridica. Si tratta di una peculiarità forte che rende il gruppo una struttura molto flessibile in rapporto all'entità di risorse che consente di gestire unitariamente. I vantaggi perseguibili attraverso la creazione di gruppi aziendali sono senza dubbio numerosi ed importanti, ciò spiega il frequente ricorso che si fa a tale forma di aggregazione.

Il gruppo può trarre origine da:

- una unità aziendale dalla quale una o più partizioni vengono scorporate e rese giuridicamente, ma non strategicamente autonome;
- più unità aziendali preesistenti e giuridicamente distinte tra le quali viene creato un legame economico e strategico.

¹⁶ A. Zattoni, Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

Il tipo di legame che può esistere tra le diverse unità dell'aggregato può essere di tipo:

- contrattualistico, se deriva da un accordo di subordinazione fra aziende che rinunciano alla loro autonomia per unirsi in un gruppo;
- vincolistico, il quale si collega a rapporti finanziari e/o commerciali di carattere fondamentale in ordine alla portata e al grado di rischio che comportano per una delle parti;
- partecipativo, se scaturisce dai diritti di controllo della proprietà aziendale e, quindi dai diritti di voto che consentono di scegliere i membri del consiglio di amministrazione della partecipata e di decidere, quindi, la strategia e la gestione della stessa.

3.2 La nascita e lo sviluppo dei grandi gruppi aziendali

Le grandi imprese ed i grandi gruppi industriali che dominano i vari sistemi economici nazionali ed influenzano profondamente l'intera economia mondiale, sono il risultato di un processo di crescita e di espansione iniziato alla fine del diciannovesimo secolo.

La grande impresa industriale nasce negli Stati Uniti negli ultimi decenni del 1800, grazie al completamento e allo sviluppo delle reti di comunicazione e di trasporto, le quali costituiscono elementi indispensabili qualora si desideri coordinare flussi di risorse e di informazioni tra numerose unità produttive e commerciali localizzate in zone geografiche distanti tra di loro. La grande impresa del tempo cercava

sostanzialmente due vantaggi: la definizione di accordi con i concorrenti e la realizzazione di grandi investimenti in capacità produttiva. L'ondata di fusioni ed acquisizioni che caratterizza gli ultimi venti anni del diciannovesimo secolo coinvolge principalmente imprese che operano all'interno dello stesso settore e determina la nascita di grandi imprese oligopolistiche che ancora oggi dominano molti settori dell'economia di ogni Paese¹⁷.

Nel periodo storico successivo, ovvero nei primi decenni del ventesimo secolo, la grande impresa ed il gruppo diventano lo strumento per ricercare un crescente grado di integrazione verticale delle combinazioni economiche.

Nel periodo ancora successivo, cioè negli anni che seguono la Seconda Guerra Mondiale, avviene la terza ondata di fusioni ed acquisizioni. Le grandi imprese ed i grandi gruppi aumentano le loro dimensioni mediante processi di diversificazione, ovvero entrano in nuovi settori di attività, con l'intento di ridurre il rischio derivante dall'operare in uno o pochi business e di perseguire un elevato tasso di crescita.

L'obiettivo alla base di tale processo di espansione è la continua ricerca della crescita dimensionale nella convinzione che l'impresa possa diversificare i rischi gravanti sui diversi business meglio di quanto non possa fare il mercato dei capitali¹⁸.

¹⁷ In questo periodo negli Stati Uniti nascono e si sviluppano colossi industriali come la Standard Oil Company, la General Electric, l'American Tobacco, la Eastman Kodak, etc..

¹⁸ Zattoni, Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

L'evoluzione dimensionale delle grandi imprese statunitensi ha evidenziato innanzitutto una prima fase volta all'aumento delle dimensioni aziendali all'interno dello stesso settore di attività, poi all'ampliamento del numero di fasi della filiera svolte all'interno dell'aggregato, quindi l'espansione verso altri business.

L'eccesso di fiducia nelle abilità di business dei manager o la sopravvalutazione dei collegamenti che possono esistere tra business assai diversi tra di loro, spingono le imprese a modificare la propria strategia nel periodo ancora successivo. In questa quarta fase, la crescita diversificata che aveva caratterizzato il periodo precedente mostra tutti i suoi limiti; a ciò segue una forte ondata di operazioni di disinvestimento e di cessione di rami aziendali. L'obiettivo di questa fase è quello di focalizzare le risorse dell'impresa o del gruppo aziendale sul core business.

3.3 Le modalità di costituzione dei gruppi aziendali

I gruppi aziendali possono essere costituiti sia tramite processi di aggregazione di aziende precedentemente gestite in modo separato, sia tramite processi di disaggregazione di attività economiche svolte all'interno della stessa impresa. I gruppi aziendali sono l'unico tipo di aggregato aziendale che può essere creato anche separando giuridicamente attività precedentemente svolte all'interno della medesima entità¹⁹.

¹⁹ "... i gruppi, a differenza degli altri aggregati aziendali, possono sorgere anziché da un processo di integrazione di più imprese già esistenti, da un processo di differenziazione di un'unica impresa. E quindi, mentre ogni altro aggregato di imprese suppone la precedente esistenza di più imprese, il gruppo, pur essendo sempre anch'esso un aggregato di più imprese, non presuppone l'esistenza di imprese distinte, precedentemente alla sua costruzione". Cassandro P.E., op. cit., p. 88.

Le modalità tipiche di costituzione dei gruppi di imprese possono essere classificate in questo modo²⁰:

- l'acquisizione di partecipazioni di controllo in altre imprese,
- la costituzione di una società per lo sviluppo di nuove attività;
- il conferimento in una società dei pacchetti di controllo di una o più imprese;
- lo scorporo di un ramo di attività di un'impresa e il suo conferimento in un'altra società.

L'acquisizione di partecipazioni di controllo in altre imprese è quella che si realizza più spesso nella realtà e si concretizza nel momento in cui una persona giuridica acquista una partecipazione di controllo in un'altra società. Tale acquisto di azioni può avvenire in modi alquanto diversi. Ad esempio, l'acquisizione di una partecipazione di controllo di un'altra azienda costituisce una modalità di realizzare l'aggregazione di combinazioni economiche precedentemente separate.

La costituzione di una società per lo sviluppo di nuove attività si ha nel momento in cui un'impresa decide di sviluppare una nuova attività economica attribuendole una struttura giuridica autonoma, piuttosto che procedere all'acquisizione di quote di controllo di altre imprese che sono già impegnate nella realizzazione di tale attività. Si tratta di uno sviluppo per via interna che così perseguito, presenta alcuni vantaggi e svantaggi. In particolare, tra i principali svantaggi vi è il tempo richiesto

²⁰ A. Zattoni, *Economia e governo dei gruppi aziendali*, 2000.

per sviluppare la nuova attività, che generalmente risulta molto lungo. D'altro canto, tale modalità di crescita ha il grande pregio di valorizzare le risorse e le competenze sviluppate dall'azienda fino a quel momento.

Il conferimento in una società dei pacchetti di controllo di una o più imprese, invece, non è molto frequente. Essa si realizza quando i proprietari del pacchetto di controllo di una o più società conferiscono tali partecipazioni in un'altra società, in cambio di quote rappresentative del capitale di rischio di quest'ultima.

Lo scorporo di un ramo di attività di un'impresa e il suo conferimento in un'altra società, consiste appunto, nello scorporo di uno o più rami aziendali da parte di una società e nel successivo conferimento di tale attività in un'altra società. Con ciò, si verifica la trasformazione giuridico-formale di un'azienda già costituita.

3.4 La disciplina giuridica dei gruppi aziendali

I gruppi aziendali vengono realizzati, quindi, mediante l'instaurazione di rapporti di partecipazione in altre imprese operanti nello stesso settore o in settori diversi.

Le società aggregate nel gruppo, pur conservando la loro individualità giuridica, sono gestite da un unico soggetto economico²¹.

Per quello che concerne l'ordinamento giuridico del nostro Paese, il gruppo di imprese, non è disciplinato: il Codice Civile stesso infatti, non dispone di una

²¹ Pavone La Rosa A., I gruppi di società. Ricerche per uno studio critico, 1982.

definizione precisa e chiara di gruppo di impresa e nella prassi si tende a collegare tale nozione al concetto di controllo.

Punto di partenza è l'art. 2359 C.C.²² in materia di società controllate e collegate, dove l'elemento determinante nella configurazione del gruppo è il controllo. Gli stessi principi contabili nazionali, pur non disciplinando cosa sia un gruppo di società, lo ricollegano a tale concetto.

Le conseguenze che l'ordinamento giuridico attribuisce alle fattispecie appena richiamate sono prevalentemente riconducibili alla finalità di tutelare l'integrità del capitale sociale e il corretto funzionamento degli organi della società controllante.

Il secondo articolo cui fare riferimento è l'art 2497 C.C.²³ che enuncia il tema della responsabilità della controllante esercitate attività di direzione e coordinamento nei confronti della controllata.

²² Sono considerate società controllate:

- 1) le società in cui un'altra società dispone della maggioranza dei voti esercitabili nell'assemblea ordinaria;
- 2) le società in cui un'altra società dispone di voti sufficienti per esercitare un'influenza dominante nell'assemblea ordinaria;
- 3) le società che sono sotto influenza dominante di un'altra società in virtù di particolari vincoli contrattuali con essa.

Ai fini dell'applicazione dei numeri 1) e 2) del primo comma si computano anche i voti spettanti a società controllate, a società fiduciarie e a persona interposta: non si computano i voti spettanti per conto di terzi.

Sono considerate collegate le società sulle quali un'altra società esercita un'influenza notevole. L'influenza si presume quando nell'assemblea ordinaria può essere esercitato almeno un quinto dei voti ovvero un decimo se la società ha azioni quotate in mercati regolamentati.

²³ Le società o gli enti che, esercitando attività di direzione e coordinamento di società, agiscono nell'interesse imprenditoriale proprio o altrui in violazione dei principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale delle società medesime, sono direttamente responsabili nei confronti dei soci di queste per il pregiudizio arrecato alla redditività ed al valore della partecipazione sociale, nonché nei confronti dei creditori sociali per la lesione cagionata all'integrità del patrimonio della società. Non vi è responsabilità quando il danno risulta mancante alla luce del risultato complessivo

Anche in materia tributaria è sempre mancata una definizione propria di gruppo di imprese, almeno fino all'entrata in vigore della legge di Bilancio 2017, la quale definisce "gruppo" quell'insieme di imprese tra cui intercorrono congiuntamente 3 diversi vincoli: vincolo finanziario, vincolo economico e vincolo organizzativo.

A livello internazionale, il principio contabile internazionale di riferimento è l'IFRS 3. Secondo tale principio, l'esistenza di una business combination presuppone: l'aggregazione di almeno due imprese o aziende in un unico complesso economico, gestito da un'entità tenuta e redigere il bilancio e il trasferimento del controllo sull'azienda o sulla società che si considera "acquisita".

3.5 Le tipologie di gruppi aziendali

I gruppi di imprese possono differire tra di loro lungo numerose dimensioni riconducibili sia ad aspetti formali, sia ad aspetti sostanziali ²⁴. Le principali tipologie di gruppi aziendali possono essere classificate come segue²⁵:

- tipologie che considerano la natura della capogruppo;
- tipologie che considerano le attività economiche del gruppo;
- tipologie che considerano la struttura formale del gruppo.

La tipologia che tiene conto della natura della capogruppo si suddivide in due categorie: la natura dell'azionista di maggioranza della capogruppo (gruppi pubblici

dell'attività di direzione e coordinamento ovvero integralmente eliminato anche a seguito di operazioni a ciò dirette.

²⁴ Zattoni A., Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

²⁵ Zattoni A. Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

e gruppi privati) e l'attività economica svolta dalla capogruppo (holding pura e mista).

Le tipologie che considerano le combinazioni economiche del gruppo vengono classificate in base a quattro criteri: l'intensità dei legami tecnico-economici fra le aziende (gruppi economici, finanziari e misti); il tipo di integrazione economica tra le aziende (gruppi ad integrazione orizzontale, verticale e conglomerati); l'integrazione strategica del gruppo (gruppi patrimoniali, finanziari, industriali, imprenditoriali) e il grado di integrazione tecnico-economica e comportamento direzionale (gruppi strategici, finanziari, patrimoniali, formali).

Infine, le tipologie che considerano la struttura formale del gruppo si dividono per: dimensione del gruppo (gruppi grandi, medi, piccoli); rapporto di dipendenza tra le aziende (gruppi verticali, orizzontali); struttura formale delle partecipazioni (gruppi a struttura semplice, a struttura complessa, a struttura a catena) ed estensione geografica del gruppo (gruppi nazionali, internazionali).

3.6 Principali tipologie di gruppi in Italia

La struttura produttiva italiana, mostra il ruolo primario delle PMI: l'Italia è leader tra i maggiori Paesi dell'Unione Europea per rilevanza dell'occupazione delle PMI. In Italia la quasi totalità delle piccole e medie imprese risulta essere controllata da una o più famiglie; ciò però risulta anche tra le grandi imprese. Le grandi imprese che operano all'interno del nostro Paese, presentano un mix composito e variegato di forme di controllo con caratteristiche molto diverse.

Le più diffuse risultano²⁶:

- le imprese familiari;
- lo Stato e gli enti locali;
- le coalizioni familiari;
- le joint venture;
- i consorzi o le cooperative.

²⁶ A. Zattoni, Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

CAPITOLO 2

LE SOCIETA' COOPERATIVE

1. Introduzione e accenni storici delle società cooperative.

Le cooperative sono società di capitale variabile con uno scopo mutualistico. Una società cooperativa è quindi, una società costituita per gestire in comune un'impresa che si prefigge lo scopo di fornire innanzitutto agli stessi soci, beni e servizi per il conseguimento dei quali la cooperativa è sorta²⁷.

La cooperativa non è semplicemente una forma giuridica, ma è il prodotto storico di un'utopia di riscatto delle classi operaie. Alla base del pensiero cooperativo vi sono grandi pensatori, lotte di classe, filosofi ed economisti. Le vicende cooperative italiane nella storia hanno avuto la peculiarità di intrecciarsi con le vicende politiche. Lo sviluppo della cooperazione è andato sin dalle origini di pari passo con la crescita economica, sociale e culturale dei soci cooperatori e di tutti gli individui coinvolti: è una storia di risposta a bisogni economici spesso intessuta di forti elementi valoriali²⁸.

In Italia, le prime esperienze cooperative ebbero inizio nel nord, dove operavano le Società Operaie e le Società di Mutuo soccorso; dopo la promulgazione dello

²⁷ A. Matacena, *Le cooperative imprese "altere". Mission, governance e accountability*, 2017.

²⁸ Stasio, *Società cooperative*, 2007.

Statuto Albertino, la Società degli Operai di Torino, apre la prima cooperativa italiana, il Magazzino di Previdenza (1854), per arrestare gli effetti di una grave carestia agricola ed il conseguente rincaro dei prezzi²⁹. Da qui, le cooperative trovano vasto consenso e arricchiscono il movimento politico e sindacale di emancipazione dei lavoratori. La cooperazione viene considerata strumento di inserimento non conflittuale delle classi subalterne nello sviluppo economico, quindi utile all'intera organizzazione sociale. Negli anni successivi le iniziative si moltiplicarono, ma solo nel 1893 tale fenomeno si concretizzò nella Lega Nazionale delle Cooperative e Mutue³⁰. L'importanza e lo scopo della Lega è da ricercare nella capacità che, attraverso essa, ebbero le diverse imprese iscritte di far sentire la propria voce, le proprie ragioni e i loro interessi comuni in ambito nazionale. Più recentemente, e sin dai primi anni novanta, il movimento cooperativo ha avvertito l'esigenza di dotarsi di una più precisa ridefinizione delle proprie caratteristiche distintive e quindi di definire un preciso quadro normativo che sia punto di riferimento morale dell'intero movimento e valga a rendere riconoscibile la qualità dell'impresa cooperativa rispetto agli altri modelli d'impresa³¹.

Il valore sociale della cooperazione, del resto, ha trovato riconoscimento nella Costituzione Repubblicana, nella quale risulta fondamentale la tutela dei diritti

²⁹ Tito Menzani, *Il movimento cooperativo fra le due guerre. Il caso italiano nel contesto europeo*, Roma, 2009.

³⁰ Gianmario Molteni, *Civiltà cooperativa. Trattati di storia della cooperazione in Italia*, Milano 2010.

³¹ A. Maticena, *Le cooperative imprese "altere". Mission, governance e accountability*, 2017.

sociali e il ruolo di rilievo delle classi lavoratrici nella vita sociale e politica della nazione. A questo proposito, l'articolo 45 della Costituzione recita: "La Repubblica riconosce la funzione sociale della cooperazione a carattere di mutualità e senza fini di speculazione privata. La legge ne promuove e favorisce l'incremento con i mezzi più idonei e ne assicura con gli opportuni controlli, il carattere e le finalità".

2. Le società cooperative.

Le cooperative sono società a capitale variabile con scopo mutualistico³². Le società cooperative sono quindi, società dedite alla produzione di beni o servizi dove lo scopo comune non è il profitto, ma quello mutualistico, che consiste nel vantaggio che i soci conseguono grazie allo svolgimento della propria attività, invece che con terzi, direttamente con la società.

Il nostro ordinamento attribuisce particolare rilievo sociale alle società che perseguono tale scopo e ne promuove e favorisce la diffusione e lo sviluppo. La disciplina generale delle società cooperative dettata dal codice civile del 1942 (artt. 2511-2545), è stata, nel corso del tempo, completata da numerose leggi speciali.

Alcune di queste delineano un particolare statuto per le cooperative che operano in determinati settori produttivi (cooperative agricole, cooperative di credito, cooperative edilizie, di pescatori, di artigiani, ecc.), introducendo talvolta

³² Art. 2511 Codice Civile.

differenziazioni anche nell'ambito dello stesso settore. Altre leggi speciali, anche a carattere regionale, fissano poi particolari requisiti e riconoscono particolari agevolazioni creditizie e tributarie per le cooperative che perseguono specifici fini sociali³³.

Il moltiplicarsi di provvedimenti legislativi ha tuttavia condotto ad un sistema normativo della cooperazione particolarmente articolato, complesso e disordinato.

Con la riforma del diritto societario e attraverso il decreto legislativo 6/2003, le società cooperative sono state distinte in³⁴:

- cooperative a mutualità prevalente;
- cooperative non a mutualità prevalente.

2.1 Lo scopo mutualistico.

La cooperativa è di fatto un'impresa, una società nella quale lo scopo è il soddisfacimento dei bisogni della persona, in questo caso il socio: alla base della società cooperativa c'è la volontà comune dei suoi membri di tutelare i propri interessi di lavoratori, agricoltori, consumatori, operatori culturali, ecc.

³³ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, p. 339, 2017.

³⁴ Art. 2512 Codice Civile: “ Sono società cooperative a mutualità prevalente, in ragione del tipo di scambio mutualistico, quelle che:

1. Svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, consumatori o utenti di beni e servizi;
2. Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, delle prestazioni lavorative dei soci;
3. Si avvalgono prevalentemente, nello svolgimento della loro attività, degli apporti di beni e servizi da parte dei soci”.

L'elemento che distingue ogni tipo di cooperativa si può riassumere nel fatto che, mentre nelle società di capitali in fine ultimo è la realizzazione del lucro espresso concretamente dalla spartizione degli utili, le cooperative hanno invece scopo mutualistico, che significa l'assicurare ai soci il lavoro, o servizi, o beni di consumo, a condizioni migliori di quelle che riuscirebbero ad ottenere dal libero mercato.

In altri termini, è considerata attività mutualistica quella che si realizza, nei rapporti tra soci e cooperativa, attraverso l'eliminazione di intermediari capitalistici nei processi di produzione, di scambio e di lavoro; attività volta a ottimizzare il vantaggio cooperativo, economico e non, dei soci e non a valorizzare un capitale finanziario³⁵.

Più esattamente, identico è lo scopo-mezzo delle società cooperative e delle società lucrative: esercizio in comune di una determinata attività economica. Diverso è invece lo scopo-fine: nelle società lucrative, la produzione di utili (lucro oggettivo) da distribuire fra i soci (lucro soggettivo); nelle società cooperative, lo scopo mutualistico.

Comportamento mutualistico non significa quindi, assenza di intento speculativo, ma finalizzazione di quest'ultimo allo sviluppo dell'intento mutualistico interno ed esterno³⁶.

³⁵ Antonio Maticena, *Le cooperative imprese "altere": mission, governance e accountability*, p. 21, 2017.

³⁶ Antonio Maticena, *Le cooperative imprese "altere": mission, governance e accountability*, p. 30, 2017.

2.2 Le cooperative a mutualità prevalente.

Le società cooperative sono caratterizzate da uno scopo prevalentemente, ma non esclusivamente mutualistico. Se l'atto costitutivo lo prevede, esse possono svolgere anche attività con i terzi; possono cioè fornire anche a terzi le medesime prestazioni che formano oggetto della gestione a favore dei soci. E l'attività con i terzi è di regola finalizzata alla produzione di utili; può essere cioè attività oggettivamente lucrativa³⁷.

L'attuale disciplina generale delle società cooperative, si basa sulla distinzione tra società cooperative a mutualità prevalente e altre società cooperative.

Le prime godono di tutte le agevolazioni previste per le società cooperative, le seconde invece non godono delle agevolazioni di carattere tributario, pur continuando a godere delle altre agevolazioni (ad esempio, finanziarie o lavoristiche).

Elementi caratterizzanti le cooperative a mutualità prevalente sono³⁸:

- la presenza nello statuto di clausole che limitano la distribuzione di utili e riserve ai soci cooperatori (art. 2514);
- la circostanza che la loro attività deve essere svolta prevalentemente a favore dei soci (cooperative di consumo), ovvero deve utilizzare prevalentemente prestazioni lavorative dei soci (cooperative di lavoro) o

³⁷ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, p. 340, 2017.

³⁸ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, 2017.

beni e servizi dagli stessi apportati (cooperative di produzione e lavoro). Gli amministratori e sindaci devono documentare nella nota integrativa al bilancio tali condizioni di prevalenza, mettendo in evidenza il rispetto di una serie di parametri analiticamente specificati dall'art. 2513.

Perdono la qualifica di cooperative a mutualità prevalente le società che per due esercizi non rispettino tali condizioni (art. 2545-octies).

Le società cooperative a mutualità prevalente sono iscritte d'ufficio in un apposito albo delle società cooperative, tenuto a cura del Ministero dello sviluppo economico³⁹.

3. La costituzione di una società cooperativa.

Per procedere alla costituzione di una società cooperativa è necessario che i soci siano almeno nove (art. 2522, 1° comma). Sono tuttavia sufficienti tre soci persone fisiche se la società adotta le norme della società a responsabilità limitata⁴⁰.

La partecipazione ad una società cooperativa è inoltre subordinata al possesso di requisiti soggettivi volti ad assicurare che i soci svolgano attività coerente e/o non

³⁹ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, pp. 342-343, 2017.

⁴⁰ “La disciplina delle società cooperative era in passato modellata su quella della società per azioni. Questa opzione permane nell’attuale disciplina per le cooperative medie e grandi. Nel contempo si consente però che le piccole cooperative (quelle con un numero di soci operatori inferiori a venti ovvero con un attivo dello stato patrimoniale non superiore ad un milione di euro) possano optare per la più snella disciplina della società a responsabilità limitata (art. 2519). L’adozione del modello organizzativo della società a responsabilità limitata è infine obbligatoria per le società cooperative costituire con meno di nove soci (art. 2522).” Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, p. 342, 2017.

incompatibile con quella che costituisce l'oggetto sociale della cooperativa. Tali requisiti, fissati in via generale dall'art. 23 d.l.c.p.s. 1577/1947, variano perciò a seconda del settore di attività della cooperativa.

Il procedimento di costituzione ricalca quello previsto per la società per azioni (o per la s.r.l., se prescelta).

3.1 Atto costitutivo.

La società deve costituirsi per atto pubblico. L'atto costitutivo stabilisce le regole per lo svolgimento dell'attività mutualistica e può prevedere che la società svolga la propria attività anche con terzi⁴¹.

L'atto costitutivo deve indicare:

- il cognome e il nome o la denominazione, il luogo e la data di nascita o di costituzione, il domicilio o la sede, la cittadinanza dei soci;
- la denominazione e il comune ove è posta la sede della società e le eventuali sedi secondarie;
- la quota di capitale sottoscritta da ciascun socio, i versamenti eseguiti e, se il capitale è ripartito in azioni, il loro valore nominale;
- le forme di convocazione dell'assemblea;
- il sistema di amministrazione adottato, il numero degli amministratori e i loro poteri, indicando quali tra essi hanno la rappresentanza nella società;

⁴¹ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, 2017.

- il numero dei componenti del collegio sindacale;
- la nomina dei primi amministratori e sindaci;
- l'importo globale, almeno approssimativo, delle spese per la costituzione poste a carico della società.

È necessario, inoltre, inserire nell'atto:

- indicazione specifica dell'oggetto sociale, con riferimento ai requisiti ed agli interessi dei soci;
- i requisiti, le condizioni e la procedura per l'ammissione di nuovi soci;
- le condizioni per l'eventuale recesso e per l'esclusione dei soci;
- le regole per la ripartizione degli utili e i criteri per la ripartizione dei ristorni.

Lo statuto contenente le norme relative al funzionamento della società, anche se forma oggetto di atto separato, si considera parte integrante dell'atto costitutivo.

Inoltre, la denominazione sociale della società cooperativa può essere formata liberamente, ma deve contenere l'indicazione di società cooperativa (art. 2515).

I rapporti tra la società e i soci possono essere disciplinati da regolamenti che determinano i criteri e le regole inerenti allo svolgimento dell'attività mutualistica tra la società e i soci.

3.2 Gli organi sociali. *L'assemblea.*

Gli organi delle società cooperative disciplinate dalle norme sulla società per azioni sono gli stessi della società per azioni ed identico è il riparto di funzioni ⁴². Alcune significative deviazioni sono tuttavia introdotte nella disciplina dell'assemblea (artt. 2538-2540).

Gli organi di una cooperativa sono:

- L'Assemblea dei soci; ogni socio ha un solo voto indipendentemente dal numero di quote o azioni possedute. Per i soci persone fisiche trova rigida applicazione il principio "una testa-un voto". Solo ai soci persone giuridiche possono essere attribuiti più voti, ma non oltre cinque, in relazione all'ammontare della quota o delle azioni. Inoltre, hanno diritto di voto solo coloro che risultano iscritti nel libro dei soci da almeno novanta giorni; il socio può farsi rappresentare in assemblea solo da altro socio; il voto può essere dato anche per corrispondenza o mediante altri mezzi di telecomunicazione, se l'atto costitutivo lo consente.
- L'Organo amministrativo, come per le s.p.a. può essere previsto il sistema tradizionale e il sistema dualistico. La nomina degli amministratori è di competenza dell'assemblea, tranne che nel caso dell'amministratore unico, indicato nell'atto costitutivo;

⁴² Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, 2017.

- Il Collegio sindacale, è obbligatorio nei casi previsti dal secondo e terzo comma dell'articolo 2477, nonché quando la società emette strumenti finanziari non partecipativi.

4. Bilancio e utili.

La formazione del bilancio di esercizio delle società cooperative è integralmente assoggettata alla disciplina dettata per la società per azioni.

Le cooperative di maggiore dimensione e quelle che emettono obbligazioni, devono sottoporre il bilancio a revisione da parte di una società di revisione. Regole specifiche e caratterizzanti sono poi dettate per la destinazione degli eventuali utili prodotti.

Per rafforzare la consistenza del patrimonio sociale, la percentuale degli utili netti annuali da destinare a riserva legale è sei volte più elevata rispetto alla società per azioni: il trenta per cento, anziché il cinque per cento.

La legge 59/1992 ha poi introdotto l'obbligo di destinare il tre per cento degli utili netti annuali ad appositi fondi mutualistici per la promozione e lo sviluppo della cooperazione (art. 2545-quater, 2° comma), costituiti e gestiti dalle associazioni nazionali di rappresentanza del movimento cooperativo.

Infine e soprattutto, sono posti limiti alla distribuzione fra i soci degli utili residui⁴³.

⁴³ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, p. 351, 2017.

Disciplina più restrittiva è invece prevista per le società cooperative a mutualità prevalente (art. 2514).

5. Scioglimento di una cooperativa.

Valgono per le società cooperative le cause di scioglimento previste per le società di capitali, con la sola differenza dovuta alla variabilità del capitale sociale, che solo la perdita totale del capitale è causa di scioglimento (art. 2545-duodecies).

Le cause di scioglimento sono:

- Il decorso del termine;
- Il conseguimento dell'oggetto sociale o per la sopravvenuta impossibilità di conseguirlo;
- L'impossibilità di funzionamento o per continuata inattività dell'assemblea;
- Deliberazione dell'assemblea;
- Per altre cause previste dall'atto costitutivo o dallo statuto.

Sono poi cause specifiche di scioglimento:

- La riduzione dei soci al di sotto del numero minimo di nove (o tre), se questo non è reintegrato entro un anno;
- La liquidazione coatta amministrativa disposta all'autorità governativa⁴⁴.

⁴⁴ Gian Franco Campobasso, Manuale di diritto commerciale, p. 355, 2017.

6. Tipologie di cooperative.

A seconda della natura dei soci e delle finalità che si intende perseguire possiamo avere⁴⁵:

- Cooperative di credito: rappresentate in particolare dalle Banche di Credito Cooperativo (BCC) con lo scopo di perseguire una politica del credito equa verso i loro soci e clienti;
- Cooperative di trasporto: associano singoli trasportatori iscritti all'Albo e ai quali garantiscono servizi logistici, amministrativi, di acquisizione delle commesse, o gestiscono in proprio i servizi di trasporto a mezzo di soci-lavoratori;
- Cooperative di consumo: hanno lo scopo di acquistare e rivendere beni a prezzi vantaggiosi per i propri soci-consumatori;
- Cooperative di produzione e lavoro: con il preciso scopo di procurare lavoro alle migliori condizioni possibili per i propri soci-lavoratori;
- Cooperative sociali, che sono in particolare cooperative di lavoro per la gestione di servizi socio sanitari o con lo scopo di favorire l'inserimento lavorativo a persone svantaggiate;
- Cooperative edilizie: il cui scopo è quello della costruzione di alloggi per i propri soci in un ottimo rapporto qualità prezzo;

⁴⁵ <https://www.amministrazioneaziendale.com/cooperative.php>

- Cooperative agricole o della pesca: con lo scopo di coltivare, trasformare, conservare, distribuire prodotti agricoli o zootecnici oppure, nel caso delle coop della pesca, praticare l'attività comune della pesca.

CAPITOLO 3

IL SETTORE PESCA E IL CASO DELLA COOPERATIVA PESCATORI MOTOPESCHERECCI DI ANCONA.

1. Pesca e acquacoltura.

Il settore della pesca coinvolge un gran numero di cooperative e altrettanti soci; è un settore che ha bisogno di una forte guida politica e di una struttura amministrativa efficace ed efficiente per creare sostenibilità ambientale e socio-economica, e soprattutto per relazionarsi nel modo migliore con la politica internazionale e comunitaria.

Sono cooperative di pesca, a norma di legge:

- Le cooperative formate da pescatori che esercitano l'attività di pesca e l'acquacoltura;
- Le cooperative formate da operatori che esercitano l'attività diretta alla manipolazione, trasformazione, conservazione e alienazione dei prodotti ittici.

2. La pesca in Europa.

Pesca, acquacoltura e industria ittica giocano un ruolo significativo per rilevanza economica e sociale all'interno del panorama europeo. Il settore ittico, infatti, pur fornendo uno scarso apporto al PNL degli Stati membri, generalmente inferiore all'uno per cento, contribuisce in maniera non trascurabile all'occupazione dell'Ue, dando lavoro a circa mezzo milione di persone, in particolare nelle zone spesso prive di alternative consistenti. Tali occupati sono ripartiti tra la pesca, la trasformazione ittica e l'acquacoltura, escludendo tutti i settori economici indirettamente interessati⁴⁶.

2.1 Occupazione.

La pesca gioca un ruolo cruciale per l'occupazione economica in molti paesi dell'Unione Europea. In alcune comunità europee, il settore della pesca rappresenta circa la metà dei posti di lavoro locali.

L'occupazione nel settore della pesca tende a concentrarsi in una manciata di paesi: la Spagna da sola rappresenta un quarto dell'occupazione totale e i quattro paesi con i più alti livelli di occupazione – Spagna, Grecia, Italia e Portogallo – rappresentano circa il 73%.

L'acquacoltura impiega circa 80.000 persone, compresi i lavori a tempo parziale e a tempo pieno in acquacoltura marina e d'acqua dolce.

⁴⁶ Ad esempio: trasporti, catena del freddo, costruzione navale e riparazioni.

L'industria di trasformazione conta circa 3700 aziende.




Employment in the fisheries, aquaculture and processing sectors (measured in full-time equivalents)

(¹) Data cover only marine aquaculture.

(²) Persons employed.

Source:

for fisheries: Scientific, Technical and Economic Committee for Fisheries (STECF), *The 2017 annual economic report on the EU fishing fleet (STECF 17-12)*, Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2017 (Report EUR 28359 EN, JRC 107883, doi:10.2760/36154);
for aquaculture: Scientific, Technical and Economic Committee for Fisheries (STECF), *Economic report of the EU aquaculture sector (STECF-16-12)*, Luxembourg, Publications Office of the European Union, 2016 (Report EUR 28356 EN, JRC 104210, doi:10.2788/67732);
for processing: Eurostat.

	 Fisheries (2015)	 Aquaculture (2014)(¹)	 Processing (2016)
BE	413	-	905
BG	692	679	1 482
CZ	762	-	742
DK	1 570	336	3 018
DE	1 180	60	7 160
EE	412	30	1 844
IE	2 036	941	2 147
EL (²)	24 759	4 640	1 235
ES	29 322	5 946	17 693
FR	5 951	9 114	11 218
HR	2 071	1 117	1 149
IT	21 077	1 695	4 002
CY	762	341	-
LV	291	-	3 588
LT	407	-	5 240
HU	-	-	6
MT	811	153	-
NL	1 732	212	2 181
AT	-	-	116
PL	2 364	-	16 569
PT	8 323	799	6 913
RO	45	2 001	1 279
SI (²)	75	19	97
SK	-	-	651
FI	342	329	748
SE	793	278	1 662
UK	8 034	2 761	13 637

2.2 Produzione.

L'Unione Europea è il quarto maggior produttore mondiale, produce circa il 3,1% della produzione mondiale di pesca e acquacoltura. L'80% della produzione proviene dalla pesca e il 20% dall'acquacoltura.

Main world producers (2015) (catches and aquaculture)

(volume in 1000 tonnes live weight and percentage of total)

Country	 Fishery	 Aquaculture	Total production	% total
China	17 853	61 536	79 389	37.69%
Indonesia	6 565	15 649	22 214	10.55%
India	4 862	5 238	10 100	4.79%
EU-28	5 160	1 307	6 467	3.07%
Vietnam	2 757	3 450	6 207	2.95%
United States	5 045	425	5 471	2.60%
Peru	4 838	90	4 929	2.34%
Japan	3 553	1 103	4 656	2.21%
Russia	4 463	153	4 617	2.19%
Philippines	2 154	2 348	4 503	2.14%
Norway	2 441	1 380	3 821	1.81%
Bangladesh	1 623	2 060	3 684	1.75%
South Korea	1 656	1 676	3 333	1.58%
Chile	2 132	1 057	3 190	1.51%
Myanmar/Burma (*)	1 953	999	2 953	1.40%
Thailand	1 693	897	2 590	1.23%
Malaysia	1 496	506	2 003	0.95%
Others (*)	34 399	6 127	40 527	19.24%
Total	104 650	106 009	210 660	100%

(*) FAO estimate.

Source: For EU-28 catches: Eurostat for all MS except CZ, HU, AT and SK. (These data do not include inland water catches.)

For inland water catches for CZ, HU, AT and SK only: FAO.

For EU-28 aquaculture: Eurostat and Eumofa.

For other countries: FAO.

Spagna, Danimarca, Inghilterra e Francia sono i principali produttori, in termini di volumi, nell'Unione Europea.⁴⁸

2.3 Commercio estero.

L'UE è il principale operatore commerciale di prodotti della pesca e dell'acquacoltura nel mondo in termini di valore. Il commercio dell'UE (ovvero importazioni ed esportazioni) è aumentato negli ultimi anni, raggiungendo i 29.1 miliardi di Euro nel 2014.

Norvegia, Cina, Marocco e Islanda sono i principali fornitori dell'UE, mentre i principali clienti dell'UE sono gli Stati Uniti, la Norvegia, la Svizzera e la Cina.

Nel 2016, le esportazioni dell'UE verso paesi terzi sono aumentate a 4,7 miliardi di euro. Spagna, Danimarca, Paesi Bassi e Regno Unito sono i principali Stati membri esportatori.

Gli scambi tra i Paesi dell'UE sono molto significativi e svolgono un ruolo essenziale nel commercio della pesca dell'UE. Il suo valore è paragonabile a quello delle importazioni nell'UE, vale a dire 23,6 miliardi di euro nel 2016⁴⁹.

2.4 Disciplina del settore pesca e dell'acquacoltura.

Il Trattato sul funzionamento dell'Unione europea, all'articolo 3, stabilisce che l'UE ha competenza esclusiva, tra l'altro, sulla conservazione delle risorse biologiche del mare nel quadro della politica comune della pesca.

⁴⁸ https://ec.europa.eu/fisheries/facts_figures_en?qt-facts_and_figures=4

⁴⁹ https://ec.europa.eu/fisheries/facts_figures_en?qt-facts_and_figures=5

La politica comune della pesca (PCP) consiste in una serie di norme per la gestione delle flotte pescherecce europee e la conservazione degli stock ittici. Il suo obiettivo è gestire il settore della pesca europea come una risorsa comune, dando a tutte le flotte europee un accesso paritario alle acque dell'UE e permettendo ai pescatori di competere in modo equo. La PCP mira, dunque, a garantire che la pesca e l'acquacoltura siano sostenibili dal punto di vista ecologico, economico e sociale e rappresentino una fonte di alimenti sani per i cittadini dell'UE.

Secondo l'Ue, sebbene sia importante massimizzare le catture, occorre porvi dei limiti; pertanto, la politica comune della pesca 2014-2020 hanno adottato misure ritenute conseguenti per fronteggiare il problema.

La Politica comune della pesca è stata introdotta per la prima volta, negli anni '70 e aggiornata a più riprese. La Commissione europea evidenzia che l'attuale politica comune europea della pesca si articola in quattro settori:

- Gestione della pesca;
- Politica internazionale;
- Mercati e politica commerciale;
- Finanziamento della politica della pesca, attraverso il Fondo europeo per gli affari marittimi e la pesca (FEAMP) 2014-2020. Il fondo viene utilizzato per cofinanziare progetti insieme alle risorse nazionali.⁵⁰

⁵⁰ https://www.camera.it/temiap/documentazione/temi/pdf/1105255.pdf?_1560465241545

2.5 La pesca in Italia.

L'Italia è il secondo maggior produttore di pesca nel Mediterraneo e Mar Nero, con volumi di poco inferiori alle 25mila tonnellate e un valore di 754 milioni di euro; per i porti del Mediterraneo transita un quinto dei trasporti marittimi mondiali e il 25-30% dei traffici petroliferi. Il solo sistema portuale italiano contribuisce al 2,6% del Pil nazionale con 11mila imprese e 93mila addetti, pur essendo sceso negli ultimi 10 anni dal primo al terzo posto in Europa per import-export⁵¹.

La politica nazionale sulla pesca – in particolare su quella marittima – è fortemente influenzata dalla competenza in materia da parte dell'Unione Europea. Nonostante ciò, le Camere sono intervenute nel comparto della pesca con alcuni provvedimenti legislativi, con particolare riferimento alla tutela dei lavoratori del settore.

L'obiettivo è coniugare la crescita economica con la sostenibilità e la compatibilità ambientale.

3. Caso: Cooperativa Pescatori Motopescherecci di Ancona.

3.1 Storia e costituzione.

Fin dalla fine dell'Ottocento il porto dorico, sotto il profilo dell'attività mercantile, è caratterizzato da un'accentuata passività in quanto è un punto di passaggio di

⁵¹ <https://www.ansa.it/mare/notizie/portielogistica/news/2018/12/20/mediterraneo-in-italia-la-pesca-vale-754-milioni-di-pil-26-del-pil-80ba711e-dc40-4dee-898f-7a88b12720f9.html>

materie prime di provenienza straniera, soprattutto del carbone inglese e di merci dirette verso i paesi dell'Europa atlantica e del Baltico⁵².

Nel periodo tra le due guerre il porto di Ancona continuava a mantenere la propria vocazione mercantile in quanto dotato di infrastrutture di rilievo a cominciare dall'arsenale navale, ma sembrava destinato a un progressivo declino in presenza di navi inglesi che scaricavano al porto merce qualificata, prodotta dal primo paese industriale del mondo, ben diversa dai prodotti di sussistenza in partenza dalle Marche. Sarebbe rimasto per tutto il '900 un porto fortemente passivo in quanto la quantità delle merci in arrivo ha sempre superato abbondantemente quella delle merci in partenza⁵³.

Pur nel clima di grande incertezza e difficoltà del primo dopoguerra, si era cercato di realizzare quanto auspicato da tanto tempo: una visione integrata dei problemi del porto e della città e una maggiore saldatura tra il fronte marino e i quartieri urbani dell'interno. A questo scopo era stato istituito nel 1919 l'Ente portuale dorico, con il concorso del Ministero dei lavori pubblici, della Provincia, del Comune e della Camera di Commercio. Ma, a differenza di quanto accaduto in altri porti, l'Ente fallirà entro breve tempo subendo le conseguenze dell'avvicinarsi al potere locale di nuovi soggetti⁵⁴.

⁵² R. Giulianelli, Il porto di Ancona. Governance, lavoro, imprese e strategie di sviluppo tra il XIX e XX, pp. 201-209, 2011.

⁵³ S. Anselmi, Adriatico. Studi di storia secoli XIV-XIX, p. 41

⁵⁴ Maria Grazia Salonna, I pescatori di Ancona. Dal fascismo agli anni Settanta, 2019.

Al termine del secondo conflitto mondiale, la ripresa dell'attività ittica fu assai difficoltosa e stentata in quanto alle case bombardate si aggiunsero le perdite e i danni notevoli arrecati alla flotta peschereccia. Nonostante tutto, i pescatori provano a riorganizzarsi dando vita alla Cooperativa Pescatori e Motopescherecci, collocata inizialmente sotto gli Archi di Ancona. Questa cooperativa nasce il 28 luglio 1946 e favorirà una serie di innovazioni produttive e una solerte assistenza.

3.2 Composizione.

Dai dati aggiornati emerge che i soci della Cooperativa sono 246⁵⁵.

L'organigramma della cooperativa è così composto in seguito a una recente ridefinizione della pianta organica.

Al primo livello troviamo l'R.S.P.P.⁵⁶, ovvero il responsabile del servizio prevenzione e protezione.

Al secondo livello, invece troviamo il Comitato esecutivo, poiché l'amministrazione è delegata a più membri del Consiglio.

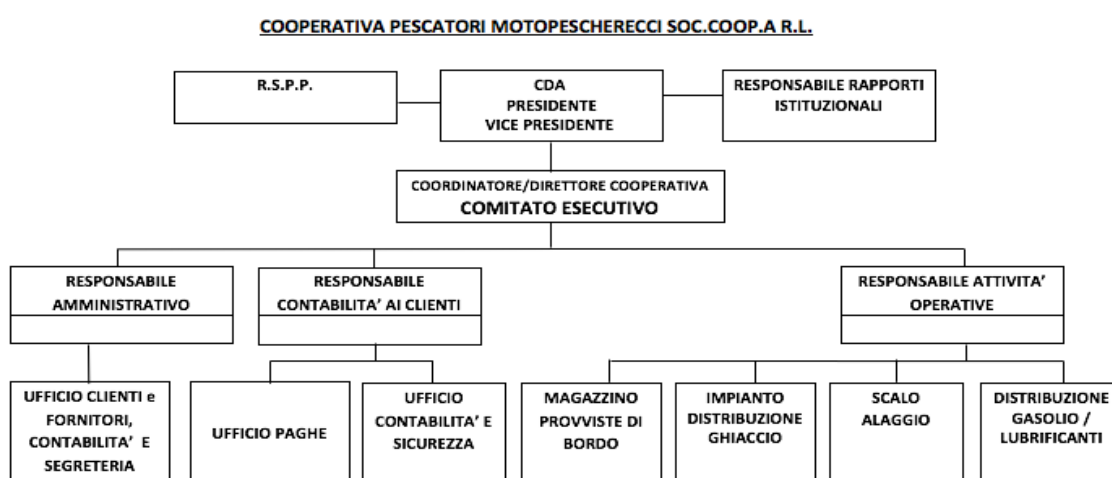
⁵⁵ Si tenga presente che dei soci fanno parte sia persone fisiche che persone giuridiche.

⁵⁶ Come stabilito dal D.Lgs. 81/2008 all'interno di un'azienda è necessaria la presenza di un Responsabile del Servizio Prevenzione e Protezione. Questa figura, nominata dal datore di lavoro, deve possedere capacità e requisiti adeguati alla natura dei rischi presenti sul luogo di lavoro, per assumersi e dimostrare di avere quelle responsabilità che gli permettono di organizzare e gestire tutto il sistema appartenente alla prevenzione e alla protezione dei rischi.

Il terzo livello è caratterizzato dalla presenza di responsabili di settore e più precisamente: il responsabile amministrativo, il responsabile della contabilità clienti e il responsabile delle attività operative.



GENNAIO 2019



3.3 Attività svolte e attività mutualistiche.

Le attività che la cooperativa svolge sono tutte attività mutualistiche, ovvero, come già definito nel capitolo precedente, attività che assicurano ai soci il lavoro, servizi, beni di consumo a condizioni migliori di quelle che riuscirebbero ad ottenere dal libero mercato.

Di queste attività fanno parte sia attività amministrative e di contabilità che attività operative prettamente collegate al tipo di settore in cui opera la cooperativa:

distribuzione di gasolio e lubrificanti, scalo di alaggio, distribuzione di ghiaccio e magazzini per provviste di bordo.

3.4 Bilancio.

Il bilancio della cooperativa per molto tempo, è stato in perdita; una perdita dovuta principalmente a una cattiva gestione dei guadagni e ad elevatissimi interessi passivi con le banche.

Tra il 2014 e il 2015, i debitori hanno stipulato accordi di transazione con la cooperativa⁵⁷.

Da questo momento in poi, l'attività della cooperativa è cresciuta notevolmente, portando a un buon fatturato e oggi anche ad un utile.

Nel corso del 2018 è proseguita l'attività di risanamento economico, finanziario ed organizzativo della cooperativa, senza perdere di vista i valori della mutualità ma con l'obiettivo di proseguire un percorso virtuoso che porta verso il pareggio di bilancio e la sostenibilità economica del progetto cooperativo.

In particolare si è proseguito con la ridefinizione della pianta organica con il fine ultimo di una migliore organizzazione del lavoro ed il contenimento dei costi; inoltre è proseguita l'attività di chiusura delle controversie con i soci morosi e di costante monitoraggio dei crediti commerciali con particolare attenzione alle regole

⁵⁷ Articolo 1965 Cc: “La transazione è il contratto con le quale le parti, facendosi reciproche concessioni, pongono fine a una lite già incominciata o prevengono una lite che può sorgere tra loro. Con le reciproche concessioni si possono creare, modificare o estinguere anche rapporti diversi da quello che ha formato oggetto della pretesa e della contestazione delle parti.”

fissate per la vendita di gasolio. Vengono oggi inoltre, regolarmente applicate ai clienti/soci le regole per il pagamento dei crediti commerciali della cooperativa.

3.5 Obiettivi.

Gli obiettivi che la cooperativa si propone di raggiungere, oltre al conseguimento di un utile per gli esercizi futuri, riguardano la risoluzione di alcuni problemi, ad esempio, il problema dello spreco. La cooperativa intende ottimizzare la vendita in modo da non lasciare che il pesce rimanga invenduto, magari anche effettuando della beneficenza.

È inoltre in corso l'iter burocratico ed infrastrutturale che, sfruttando le possibilità offerte dalla legge 205/2015, potrebbe portare nel medio periodo ad ampliare la platea di clienti per la vendita di gasolio garantendo un nuovo impulso all'attività commerciale aziendale.

Conclusione

La piccola impresa si trova a fare i conti con un futuro ed un ambiente sempre più difficile e complesso. Per poter giocare il proprio ruolo ed essere competitivi su un mercato ormai globale, sono ora necessarie dimensioni che permettano efficienza ed economie di scala, oppure la capacità di collaborare con altre imprese in un comune progetto di sviluppo.

Si può affermare che le aggregazioni di imprese rappresentano una forma di coordinamento tra operatori economici, destinata in particolare alle PMI che vogliono incrementare la loro capacità competitiva, senza ricorrere a fusioni o ad incorporazioni/acquisizioni da parte di un unico soggetto.

Anche se la cultura imprenditoriale italiana non sempre è stata molto propensa alla collaborazione, e nonostante l'individualismo sia sempre stato una specificità del tessuto imprenditoriale italiano, avviare forme di aggregazione imprenditoriali, oggi potrebbe essere la scelta vincente, sia per incrementare la propria capacità competitiva basandosi sulle potenzialità che un network di imprese può offrire, sia per affrontare le sfide dell'internazionalizzazione e dell'innovazione.

L'aggregazione infatti consente alle imprese di beneficiare di ulteriori competenze e specializzazioni, acquisendole dalle aziende che le posseggono. Questo aspetto determina la virtuosa circolazione del sapere, genera innovazione, produce maggiore efficienza e irrobustisce la competitività.

Il caso della Cooperativa Pescatori Motopescherecci di Ancona, sottolinea l'importanza che ha l'aggregazione nel sistema economico odierno, soprattutto in una realtà imprenditoriale come quella marchigiana, dove l'agricoltura rappresenta una delle attività principali e l'industria non presenta grandi insediamenti, ma esiste una fitta rete di piccole e medie aziende, che rendono solida e vivace l'economia della regione.

Bibliografia e sitografia

- G. AIROLDI, G. BRUNETTI, V. CODA, *Economia aziendale*, 1994.
- S. ANSELMINI, *Adriatico. Studi di storia secoli XIV-XIX*.
- G. BALCET, G. VIESTI, *Fra mercato e gerarchia: alcune riflessioni sugli accordi internazionali fra imprese*, 1986.
- G. F. CAMPOBASSO, *Manuale di diritto commerciale*, 2017.
- R. GIULIANELLI, *Il porto di Ancona. Governance, lavoro, imprese e strategie di sviluppo tra il XIX e XX*, 2011.
- N. LATTANZI, *Elementi di management e dinamica aziendale*, 2008.
- A. MATAACENA , *Le cooperative imprese "altere": mission, governance e accountability*, 2017.
- T. MENZANI, *Il movimento cooperativo fra le due guerre. Il caso italiano nel contesto europeo*, 2009.
- G. MOLTENI, *Civiltà cooperativa. Trattati di storia della cooperazione in Italia*, 2010.
- B. PASSAPONTI, *Politiche di aggregazione aziendale. Attinenze e diversificazioni*, 1975.
- A. PAVONE LA ROSA, *I gruppi di società. Ricerche per uno studio critico*, 1982.
- M. G. SALONNA, *I pescatori di Ancona. Dal fascismo agli anni Settanta*, 2019.
- STASIO, *Società cooperative*, 2007.

A. ZATTONI, Economia e governo dei gruppi aziendali, 2000.

<https://www.ratio.it/ratioquotidiano/articolo/92794>

http://www.nuovodirittodellesocieta.it/ambito_di_applicazione_IFRS_3_aggregazioni_aziendali

https://www.camera.it/temiap/documentazione/temi/pdf/1105255.pdf?_1560465241545

https://www.ansa.it/mare/notizie/portielogistica/news/2018/12/20/mediterraneo-in-italia-la-pesca-vale-754-mlndai-porti-26-del-pil-_80ba711e-dc40-4dee-898f-7a88b12720f9.html

https://ec.europa.eu/fisheries/facts_figures_en?qt-facts_and_figures=3