

Osservazioni sulla natura economico-aziendale di talune operazioni dei consorzi e delle società cooperative di garanzia fidi

1. Considerazioni preliminari

L'interesse delle piccole e medie imprese verso forme organizzative tendenti a facilitare il ricorso al credito è cresciuto sensibilmente negli ultimi anni: anche recentemente, la stampa specializzata ha evidenziato i motivi di tale interesse, riconducendoli alla possibile esistenza di una posizione di inferiorità delle minori imprese per quanto riguarda l'accesso al credito bancario¹.

In particolare, da qualche tempo si sente la necessità di potenziare la capacità dei consorzi e cooperative di garanzia fidi, affiancando alla pura e semplice prestazione di garanzia a favore delle piccole e medie imprese consorziate (o socie), l'utilizzo dei proventi derivanti dagli impieghi finanziari dei fondi di garanzia (talora ingenti), per ridurre il peso degli oneri finanziari che le imprese consorziate (o socie) pagano alle banche creditrici.

Il mezzo più semplice ed immediato (e pertanto il più diffuso) per ottenere il risultato proposto è quello di assegnare ai consorziati (o soci) dei contributi in proporzione ai debiti contratti con l'intervento del consorzio (o della cooperativa), in modo tale da ridurre proporzionalmente il peso degli interessi passivi.

A questo punto, però, sorge il problema dell'individuazione economico - aziendale (e quindi anche contabile e fiscale) della natura dei flussi di denaro che si spostano dal consorzio verso i consorziati (o dalla cooperativa verso i soci).

La questione non è di poco momento: dalla soluzione adottata dipenderà la rappresentazione in bilancio di tali flussi e la determinazione del risultato economico d'esercizio, con tutte le conseguenze di natura civilistica e tributaria.

Per cercare di inquadrare la fattispecie e tralasciando (per il momento) la distinzione fra consorzi e società cooperative, possiamo individuare i principali flussi monetari che caratterizzano la loro attività. Le annotazioni saranno quindi riferite ai «consorzi» con l'intesa che, se non diversamente specificato, dovranno intendersi

¹Si vedano, ad esempio l'articolo dal titolo «Dai Confidi nascerà una banca» apparso su *Il Sole* - 24 ore del 6 dicembre 1994 pag. 16 e quello intitolato «Federconfidi gioca le carte della riforma dei consorzi» del 14/12/1994 pag. 15. Per un inquadramento più generale, si cfr. FRANCESCO CESARMI, *Consorzi fidi e finanziamento d'impresa*, in *Scritti di Economia Aziendale* per Egidio Giannessi, Pacini, Pisa, 1987, pag. 437 e seguenti.

valide anche per le «società cooperative di garanzia». Analizzando i principali flussi tipici numerari, possiamo individuare i seguenti, oltre a quelli che derivano da semplici permutazioni finanziarie.

Per le entrate le variazioni hanno origine da:

- a) costituzione o incremento del fondo consortile;
- b) costituzione o incremento dei fondi di garanzia, provenienti sia dalle imprese consorziate, sia da altri enti pubblici o privati;
- c) contributi ordinari (generali o specifici) dei consorziati;
- d) proventi da impieghi finanziari;
- e) eventuali contributi da enti pubblici o privati finalizzati all'abbattimento degli oneri finanziari dei consorziati;
- f) altre.

Per le uscite:

- g) eventuali esborsi a fronte di insolvenza di imprese consorziate;
- h) oneri connessi con la gestione del consorzio;
- i) contributi a consorziati in conto abbattimento interessi;
- j) altre.

La natura economica delle suddette variazioni numerarie può essere diversamente interpretata, a seconda delle considerazioni che faremo su quella dell'«entità consorzio».

2. La natura economica del consorzio e delle società cooperative di garanzia fidi

Non è certo questa la sede per investigare in via generale quale sia la natura economica dei consorzi o delle società cooperative², intendiamo soltanto inquadrare l'entità in oggetto all'interno della tradizionale³ classificazione delle aziende fra «aziende di erogazione» ed «aziende di produzione» o imprese.

Come è noto, la distinzione si basa sull'individuazione dell'«obiettivo» aziendale, essendo per le prime quello del soddisfacimento in modo diretto dei bisogni dei soggetti che di esse fanno parte, mentre per le seconde tale soddisfacimento è indiretto, ovvero si ottiene attraverso un ciclo di «produzione», che si esplica mediante

²A tale proposito si rinvia alla copiosa letteratura sull'argomento: fra gli altri, con riferimento ai consorzi, si cfr. LANFRANCO MASSARI, *I consorzi volontari tra imprese: profilo giuridico ed economico*, in Scritti di Economia Aziendale per Egidio Giannessi, Pacini, Pisa, 1987, pag. 687 e seguenti, con riferimento alle cooperative si cfr. ANTONIO MATA CENA, *Impresa cooperativa*, CLUEB, Bologna 1990, passim e la bibliografia ivi citata.

³ Cfr. ALDO AMADUZZI, *L'Azienda nel suo sistema e nell'ordine delle sue rilevazioni*, UTET Torino, 1978, pag. 309 e seguenti.

la «creazione di nuova ricchezza», dovuta alla trasformazione di beni e servizi (fattori) in altri beni e/o servizi (prodotti), aventi, tendenzialmente, un valore superiore ai primi; il tutto attraverso il mercato.

La distinzione, però, nella pratica non è mai così netta da consentire l'immediata individuazione delle due categorie: le aziende di pura erogazione non sono frequenti, «azienda di pura erogazione è quella di una confraternita di religiosi che vivano di elemosine (ricchezza prodotta da altri) e raccolgano i beni necessari al soddisfacimento dei loro bisogni in misura uguale a quella dei dispendi necessari. In pratica accade invece che, anche se inizialmente istituite per fini esclusivamente erogativi, tali aziende procedono razionalmente ad accantonamento di ricchezze attuali, destinandole al soddisfacimento di eventuali bisogni futuri (risparmio), investendo tali ricchezze accantonate in beni fruttiferi, rappresentanti altrettanti investimenti di natura produttiva. Così come, viceversa, può accadere che l'azienda debba contrarre prestiti onerosi per far fronte anche a bisogni attuali, per il soddisfacimento dei quali non si hanno mezzi disponibili. Insomma, in pratica accade che le aziende di erogazione svolgano anche un'attività produttiva, costituita dal governo amministrativo di beni fruttiferi che sono a disposizione del soggetto (individuo o ente) fin dall'origine dell'attività erogativa (fondazioni, lasciti, patrimoni familiari), o che derivano dall'attività stessa. Così anche, le aziende di erogazione si presentano spesso congiunte ad attività di imprese commerciali»⁴.

I consorzi o le cooperative fidi appartengono all'una od all'altra categoria?, oppure sono una via di mezzo tra le due? È chiaro che dalla risposta a questa domanda dipende l'individuazione della natura economica dei flussi numerati precedentemente indicati. Infatti, se si propende per la soluzione «azienda di erogazione» occorre individuare fra le entrate quelle che hanno origine da «variazioni di patrimonio» dell'entità, quelle dovute a rendite di tributi, elargizioni (extrapatrimoniali), rendite di beni da reddito, eventuali erogazioni di redditi di gestione d'impresa. Per quanto riguarda le uscite, possiamo distinguere, oltre alle variazioni patrimoniali, quelle inerenti i costi di conduzione ed amministrazione, quelle eventualmente derivanti da perdite nella gestione di imprese ed infine le spese per beni e servizi di consumo che rientrano nelle finalità istituzionali dell'ente.

Ben diversa è la situazione se si ritiene di trovarsi in presenza di «aziende di produzione» o «imprese»: è necessario infatti individuare quali dei flussi considerati siano generati da «costi» e da «ricavi» o, più in generale, da «componenti negativi e positivi di reddito d'impresa».

A questo proposito, sicuramente a tali categorie appartengono rispettivamente i costi di gestione ed i proventi finanziari, mentre di ben più difficile «collocazio-

⁴ AMADUZZI, cit., pag. 310.

ne» sono i contributi versati ai consorziati in c/abbattimento interessi e gli eventuali contributi ricevuti da enti pubblici e privati per il medesimo scopo.

A mio avviso, in primo luogo, occorre isolare la fattispecie particolare in cui i contributi versati in conto interessi ai consorziati corrispondano esattamente ai contributi incassati da enti pubblici e privati per tale preciso scopo: in questa ipotesi, potrebbero registrarsi unicamente delle variazioni patrimoniali - finanziarie, fungendo il consorzio semplicemente da tramite fra l'ente pubblico o privato erogatore e le imprese consorziate destinatarie di tali somme.

Nel caso più comune, invece, in cui tale corrispondenza quantitativa non esista, il versamento ai consorziati di somme eccedenti i fondi eventualmente ricevuti dall'esterno per tale fine specifico non può, ovviamente, essere interpretato come «mero giroconto finanziario» ma deve assumere una «causa economica». A mio avviso, però, non può neppure essere considerato come sostenimento di un costo, in quanto ad esso non corrisponde alcun acquisto, consumo, o utilizzo di fattori della produzione; non può, infine, rientrare nella categoria delle «destinazioni di utili», in quanto non è indirizzato alla generalità dei consorziati, né è commisurato alla quota di partecipazione al capitale.

Non resta quindi che l'ipotesi di «regalia» o «erogazione liberale», pur se perfettamente corrispondente ai fini istituzionali contenuti nell'oggetto consortile. Questa soluzione può comportare conseguenze negative, soprattutto di ordine tributario e può risultare scarsamente rappresentativa delle motivazioni originarie di tali operazioni.

3. Interpretazione critica

A mio avviso, l'insoddisfacente risultato cui si perviene con l'analisi precedentemente svolta dipende da una sorta di «vizio originario» nella statuizione dell'attività del consorzio, se quest'ultimo viene considerato un'impresa. Come abbiamo avuto modo di precisare, l'attività di un'azienda di produzione è tradizionalmente indicata come «trasformazione» (fisica, nel tempo o nello spazio) di beni e servizi. In altre parole, il concetto di produzione, sia pur nel senso più lato del termine, implica sempre l'esistenza di «fattori», intesi come qualsiasi bene o servizio che «entri» (a titolo oneroso o gratuito) nel ciclo di produzione, e di «prodotti» (anch'essi beni o servizi) che «escano» da tale ciclo, attraverso il mercato.

Orbene, nel caso prospettato, gli unici beni e servizi che «entrano» come fattori sono inerenti al funzionamento del consorzio stesso, mentre dal consorzio cui viene attribuito il contributo in conto interessi, non promana per tale titolo alcun fattore che contribuisca all'attività del consorzio.

Il motivo di tutto ciò sta nella incompatibilità dell'attuale struttura organizzativa, giuridica e gestionale dei consorzi fidi con il raggiungimento dello scopo assegnato: quest'ultimo, infatti, è uno scopo tipico di intermediari dell'esercizio del credito, mentre il consorzio, soprattutto per motivi di carattere giuridico, non può essere considerato tale. Se, infatti, il consorzio potesse contribuire all'abbassamento dei tassi passivi d'interesse a carico dei consorziati, intervenendo direttamente nel rapporto di credito, tutto rientrerebbe nei canoni ordinari di un'azienda di produzione. Il consorzio, infatti, diventerebbe debitore nei confronti delle banche e creditore nei confronti dei consorziati per i prestiti rispettivamente ricevuti e concessi; sosterebbe oneri finanziari ed otterrebbe ricavi finanziari, in modo tale da coprire tutti i propri costi e destinare la differenza tra i totali degli interessi attivi e passivi a «ristorno» nei confronti dei consorziati, che così otterrebbero il vantaggio desiderato.

Sin'ora abbiamo considerato equivalenti le considerazioni svolte, tanto per i consorzi quanto per le cooperative: in realtà possono sussistere importanti differenze, che però rivestono carattere essenzialmente giuridico, mentre non influenzano la soluzione adottata da un punto di vista strettamente economico. Quest'ultima, infatti, dipende dall'aver considerato l'entità in oggetto prevalentemente come «azienda di erogazione» ovvero come «impresa», indipendentemente dalla sua forma giuridica.

4. Conclusioni

A conclusione di queste brevi note si può affermare che l'incertezza interpretativa difficilmente potrà essere superata «rebus sic stantibus», in quanto deriva da una «funzione aziendale» originariamente anomala da parte di consorzi considerati «imprese» (o «prevalentemente imprese»); diversamente non esistono incertezze per i consorzi riconosciuti come «aziende di erogazione». Qualora, però, si addivenisse alla creazione di una diversa entità organizzativa, rientrante a pieno titolo fra gli «intermediari» del credito, non vi sarebbero più dubbi circa la natura economica delle operazioni oggetto del presente studio.