

Nicola Di Cagno – Stefano Adamo – Francesco Giaccari

collana di economia aziendale

Lineamenti di Economia aziendale

Corso di lezioni

Seconda edizione

II EDIZIONE
ampliata e riveduta

Serie didattica | ∞



CACUCCI EDITORE BARI

- è anche una scienza sociale, in quanto analizza i comportamenti degli individui, sia pure nella prospettiva del loro agire economico.

4. Le tipologie aziendali

La distinzione precedentemente operata tra *unità di produzione* ed *unità di consumo* costituisce la classificazione più immediata volta a distinguere le diverse entità in relazione al tipo di attività economica svolta (appunto di produzione o di consumo). Evidentemente, è possibile procedere ad ulteriori classificazioni, passando dalle categorie più ampie a quelle di contenuto più ristretto, ciò al fine di favorire lo studio e l'approfondimento delle singole specificità in cui si articola la realtà aziendale.

Partendo dalle aziende di produzione, ribadiamo come l'attività delle stesse, rivolta alla *creazione di utilità economiche destinate al consumo*, si diriga variamente:

- a) a produrre beni non esistenti in natura;
- b) a mettere nella disponibilità degli individui i beni scarsi esistenti in natura;
- c) ad offrire ulteriori servizi di vario tipo.

In relazione a ciò, uno dei principali criteri di classificazione è quello basato sulla natura specifica dell'attività produttiva svolta, in base alla quale è possibile distinguere i seguenti tipi di aziende di produzione⁶:

- 1) **le aziende di produzione originaria;**
- 2) **le aziende di produzione derivata.**

Le *aziende di produzione originaria* sono costituite da quelle unità di produzione nelle quali l'attività svolta è alla base delle altre attività produttive. Rientrano in tale ambito le attività aziendali volte ad acquisire beni così come offerti dalla natura, senza procedere a trasformazioni o interventi modificativi. In particolare⁷:

- a) *aziende minerarie ed estrattive*, che si rivolgono all'attività di estrazione di materie e minerali dal sottosuolo (aziende minerarie, carbonifere, petrolifere, metanifere, ecc.) ovvero dedite alla pesca o alla caccia;
- b) *aziende agrarie*, rivolte, in senso lato, all'attività di coltivazione del suolo ed all'allevamento di bestiame.

⁶ Sulla classificazione delle aziende di produzione in relazione al settore economico di appartenenza, si rinvia a: P. MELLA, *Aziende. Istituzioni di Economia aziendale*, F. Angeli, Milano, 2008, p. 175 e ss.

⁷ P.E. CASSANDRO, *Le aziende*, p. 20 e ss.

Come agevolmente desumibile, trattasi di attività rivolte alla “produzione” di beni “esistenti” in natura, per i quali è possibile identificare variamente o una destinazione finale (ad esempio ortaggi, frutta, ecc.) ovvero una destinazione intermedia (ad esempio petrolio, metalli, ecc.), da ciò la distinzione già evidenziata tra *beni di consumo finale* e *beni di consumo intermedio*⁸.

Tali aziende costituiscono il cosiddetto *settore primario*.

È, inoltre, evidente come qualunque sia il tipo di destinazione, si renda sempre necessario considerare lo svolgimento di ulteriori attività (ad esempio, trasporto, distribuzione, trasformazione, ecc.) che determinano la sfera delle *aziende di produzione derivata* che si articolano tra:

- a) *aziende industriali* (o manifatturiere) la cui attività si concreta nella trasformazione delle materie prodotte dalle aziende di produzione originaria, al fine di ottenere prodotti destinati al consumo finale (tipico esempio le aziende agro-alimentari) o ad ulteriori attività produttive (ad esempio imprese siderurgiche, metallurgiche, ecc.)⁹. Tale ultimo caso favorisce la presenza di aziende industriali che procedono alla trasformazione di beni intermedi prodotti da altre aziende industriali al fine di destinarli al consumo finale (ad esempio imprese automobilistiche, mobilifici, calzaturifici, imprese edilizie, ecc.);
- b) *aziende mercantili*, che attuano il processo di distribuzione (senza interventi di trasformazione), nel senso di acquisire beni-merci dai produttori per rivenderli ad altre aziende che debbono consumarli o impiegarli in altre attività produttive o ancora collocarli sul mercato dei consumatori finali (ad esempio supermercati, ipermercati, piccoli commercianti, ecc.). In relazione a ciò, è possibile individuare i vari livelli distributivi, poiché si potrà ad esempio distinguere tra le aziende che esercitano la compravendita, acquistando da aziende industriali o da altre aziende mercantili (cosiddetti grandi distributori o grossisti) e quelle aziende che acquistano le merci (generalmente da altri distributori) per procedere alla definitiva collocazione sul mercato (cosiddette attività al dettaglio);
- c) *aziende di servizi*, la cui attività di produzione consiste nell'offerta di una prestazione di servizi che da luogo ad un prodotto «immateriale». Alcuni esempi di tale tipo di azienda sono rappresentati, dal-

⁸ In effetti, è la destinazione a connotare il bene (di consumo finale o intermedio). Si pensi, ad esempio, alle varie coltivazioni agricole riguardo alle quali i prodotti naturali (ad esempio pomodori, frutta, ecc.) possono essere destinati tanto al consumo finale quanto al consumo intermedio per la produzione di bevande, di conserve, ecc.

⁹ Le imprese industriali rappresentano lo sviluppo delle cosiddette *imprese artigiane*, ossia di aziende di produzione di beni o di prestazione di servizi (esclusi quelli commerciali) aventi dimensione molto ridotta.

le aziende di trasporto, dalle aziende telefoniche, dalle aziende di assistenza tecnica, dalle aziende elettriche. È evidente come tali imprese entrino in collegamento sia con le aziende industriali sia con le aziende mercantili che necessitano dei relativi servizi offerti;

- d) *aziende finanziarie*, che sono aziende aventi un ruolo centrale nel sistema economico moderno, in quanto favoriscono sia il movimento finanziario (pagamenti ed incassi tra diversi soggetti) sia le correlazioni tra aziende di consumo e le aziende di produzione. Rientrano in tale categoria tanto le *aziende bancarie*, che raccolgono ed impiegano il risparmio in varie forme, quanto le *aziende assicuratrici*, la cui attività di intermediazione finanziaria si fonda sul carattere previdenziale che connota, in linea di principio, il «prodotto assicurativo».

Le aziende industriali costituiscono nel loro insieme il cosiddetto settore secondario, mentre le imprese mercantili, finanziarie e di servizi il settore terziario¹⁰.

<i>Aziende di produzione originaria</i>	→ <i>Settore primario</i>	
<i>Aziende di produzione derivata:</i>	Industriali	→ <i>Settore secondario</i>
	Mercantili, finanziarie e servizi	→ <i>Settore terziario (tradizionale/avanzato)</i>

Dalla semplice descrizione operata, emerge chiaramente l'intreccio che si genera tra tutte le attività produttive, ciò tra aziende dello stesso settore e tra aziende di settori diversi, in funzione della possibilità di procedere a trasformazioni in successione di beni di consumo intermedi e/o a trasferimento di beni di consumo intermedi e finali.

In ordine al primo aspetto (presenza di più fasi di trasformazione effettuate da aziende diverse), si parla di *filiera produttiva*, ossia di un insieme di aziende di produzione che partecipano ai vari stadi di trasformazione del processo produttivo di un prodotto destinato al consumatore finale. Ad esempio, facendo riferimento alle imprese di abbigliamento, la filiera è costituita da:

- aziende di coltivazione di fibre naturali;
- aziende tessili che trasformano le fibre in filati e tessuti;
- aziende produttrici di materiali accessori (bottoni, ecc.);
- aziende di confezionamento che assemblano le fibre ed i materiali accessori al fine di ottenere il prodotto finito (abito).

¹⁰ Nell'ambito del settore terziario si può distinguere il terziario tradizionale (aziende mercantili, finanziarie e di servizi appunto tradizionali come ad esempio il trasporto) ed il terziario avanzato che include le aziende che operano nel campo della cultura, dei servizi informatici, dello spettacolo ecc. Per approfondimenti: P. MELLA, *Aziende*, cit., p. 177.

Evidentemente nel momento in cui si volesse considerare anche la distribuzione dei beni, occorrerà includere nella filiera anche le imprese mercantili che distribuiscono il prodotto finito.

In relazione a tale attività distributiva, è peraltro, possibile considerare la "lunghezza" dei passaggi che necessitano per far giungere un bene-merce fino al consumatore finale. In tal senso, si distingue tra¹¹:

- *canale diretto*, che si ha nei casi in cui il produttore raggiunge il consumatore direttamente senza la presenza di intermediari;
- *canale corto*, tipico della grande distribuzione, laddove è il dettagliante a rappresentare l'unico intermediario presente fra produttore e consumatore;
- *canale lungo*, allorquando il numero di intermediari è uguale o superiore a due (ad esempio dettagliante, grossista, agenti di commercio, ecc.).

* * *

Passando alle aziende di erogazione, è possibile, invece, distinguere le seguenti specie generali:

- a) **aziende di consumo;**
- b) **aziende di erogazione in senso stretto.**

Ricordando che, in generale, le aziende di erogazione svolgono un'attività di raccolta e successivo impiego di mezzi in direzione del soddisfacimento dei bisogni umani, le **aziende di consumo** sono quelle aziende nelle quali tale attività è svolta al fine del soddisfacimento dei bisogni delle persone che costituiscono le medesime aziende.

Rientrano in tale ambito sia la più piccola ed antica collettività umana, e cioè la *famiglia*, sia più ampie collettività umane organizzate, come nel caso delle aziende erogatrici pubbliche (o aziende pubbliche territoriali) quali lo *Stato*, le *Regioni*, le *Province* e i *Comuni* (cosiddetto secondo settore)

In particolare, nell'*azienda familiare*, che rappresenta la forma più antica e diffusa di azienda erogatrice, l'attività di soddisfacimento dei bisogni del nucleo familiare avviene utilizzando i mezzi variamente provenienti da redditi di lavoro o patrimoniali o ancora dallo svolgimento di attività imprenditoriali riconducibili ad uno o più componenti della famiglia stessa.

Diversamente le *aziende erogatrici pubbliche* traggono i mezzi necessari al soddisfacimento dei bisogni della collettività, principalmen-

¹¹ S. VICARI, *Marketing*, in L. Guatri (a cura di), Trattato di economia delle aziende industriali, Tomo terzo, Egea, Milano, 1988, p. 511.

te dal prelievo coattivo (tributi) dai soggetti che fanno parte della collettività organizzata. Ulteriori fonti di raccolta dei mezzi possono derivare dal patrimonio demaniale o dalle attività produttive gestite dallo Stato.

Le **aziende di erogazione in senso stretto** sono, invece, costituite da quelle aziende in cui i mezzi acquisiti vengono erogati per il soddisfacimento dei bisogni di persone esterne alle stesse aziende. Una particolare tipologia di azienda di pura erogazione è rappresentata dai cosiddetti enti *non profit*, ossia quelle istituzioni (religiose, sportive, di volontariato, assistenziali, ecc.) volte al conseguimento di obiettivi sociali (cosiddetto terzo settore).

Le *aziende non profit* nascono e si sviluppano in seguito all'iniziativa di gruppi di persone fisiche che spontaneamente ed autonomamente impiegano risorse (ricchezze proprie, tempo dedicato, ecc.), per rendere economicamente sostenibili e socialmente utili attività giudicate coerenti con i valori individuali dei soggetti stessi. Le motivazioni di fondo che conducono alla nascita di tale specie aziendale non sono molto dissimili rispetto alla logica che domina negli enti pubblici, laddove prevale lo svolgimento di attività che sono ritenute socialmente e politicamente convenienti.

In definitiva, il modello *non profit* configura un modello innovativo che, diffondendosi secondo svariate tipologie (prevalentemente fondazioni erogative di pubblica utilità), trae i mezzi necessari alla sua finalità sia da fonti interne sia da fonti esterne. Nel primo caso la raccolta delle risorse trova origine nei redditi da lavoro dei membri del gruppo sociale collocato in un rapporto di dipendenza o di volontariato ovvero da redditi derivanti dalla gestione di un patrimonio accumulato; a livello di fonti esterne, si tratta essenzialmente di contributi (in denaro o in natura) da parte dei soggetti appartenenti all'organizzazione.

Tabella n. 1

ATTIVITÀ ECONOMICA		
UNITÀ DI PRODUZIONE		UNITÀ DI CONSUMO
AZIENDE		
Aziende di produzione		Aziende di erogazione
– originarie	– derivate	– di consumo
* agrarie	* industriali	– di erogazione in senso stretto
* estrattive	* di servizi	
	* mercantili	
	* finanziarie	

Ciò evidenziato, è opportuno comunque sottolineare come nella concreta realtà sia possibile riscontrare aziende nelle quali si svolgono contestualmente sia l'attività di erogazione o consumo sia l'attività di produzione.

In particolare, tali aziende, denominate **aziende composte**, hanno generalmente una origine prima di aziende di consumo o erogazione su cui si innesta una attività produttiva. È il caso ad esempio delle aziende familiari svolgenti attività agricola o delle aziende sanitarie locali o ancora delle società miste di servizi pubblici (con capitale sociale a partecipazione pubblica e privata). In queste aziende composte l'attività di produzione si intreccia variamente con quella erogativa incidendo sulla realizzabilità dei fini istituzionali di erogazione o consumo.

In ogni caso, si ribadisce quanto già illustrato nel precedente paragrafo e cioè che nel sistema economico, tra imprese ed aziende di consumo si formano relazioni intense che portano ad un continuo intreccio dei flussi di utilità economiche di vario genere.

Sulla base di quanto fin qui esposto, è, quindi, possibile individuare un fine comune a tutte le varie tipologie di azienda, ossia il soddisfacimento dei bisogni che costituisce, pertanto, la *finalità originante o naturale* sia delle aziende di produzione, sia delle aziende di erogazione.

Pertanto, emerge chiaramente come, mentre le aziende di erogazione favoriscono il soddisfacimento diretto dei bisogni delle collettività di riferimento, l'attività delle aziende di produzione soddisfa solo indirettamente i bisogni, in quanto affinché ciò avvenga è necessario che si realizzi anche la fase conclusiva dello scambio dei beni o dei servizi prodotti dalle imprese.

⇒ aziende di produzione ⇨ soddisfacimento indiretto

Finalità originante aziende ⇨ soddisfacimento bisogni

⇒ aziende di erogazione ⇨ soddisfacimento diretto

5. L'azienda di produzione e le sue componenti

Sino ad ora, abbiamo indirizzato l'attenzione sul ruolo che l'azienda assolve nel contesto sociale, individuando la produzione ed il consumo quali funzioni fondamentali. L'azienda è, secondo tale prospettiva, lo strumento che consente di risolvere il problema economico.

condurre, soprattutto in aziende di dimensioni non piccole, alla presenza di organi collegiali che racchiudono i due aspetti (cosiddette *tecnosttrutture*)⁴⁹.

È chiaro, peraltro, come nella realtà aziendale sia possibile riscontrare situazioni in cui, per quanto riguarda il potere di comando, al controllo di diritto non corrisponda un controllo di fatto, mentre per ciò che concerne il potere gestionale, è possibile riscontrare livelli manageriali assorbiti dal potere di comando o variamente dotati di maggiore o minore autonomia di azione, rispetto al potere di comando stesso.

In particolare, secondo una distinzione diffusa si possono riscontrare *modelli direzionali* in cui l'autonomia decisionale rispetto al potere di comando risulta più o meno fortemente limitata (*modelli imprenditoriali puri e relativi*) e modelli in cui l'ambito manageriale risulta svincolato, a livello di autonomia operativa, dalla proprietà (*modelli manageriali*). Tra i due estremi si collocano quei modelli che combinano i due caratteri, rivelando soluzioni ideali in cui si coniugano le capacità imprenditoriali della proprietà con le capacità manageriali degli specialisti⁵⁰. Ciò evidentemente comporta la presenza di una proprietà disposta al confronto (e si può dire al conforto) con il *management*, insieme al quale governare l'azienda.

Delle varie situazioni riscontrabili in concreto e dei relativi modelli direzionali e di governo si darà cenno successivamente.

2.3. Il soggetto giuridico e le strutture legali d'impresa

Per **soggetto giuridico** si intende il soggetto (persona fisica o persona giuridica) a cui fanno capo i diritti e le obbligazioni derivanti dall'esercizio dell'attività economica d'impresa.

L'attività aziendale, è noto, può svolgersi sia in forma individuale sia in forma collettiva, dando luogo rispettivamente all'*impresa individuale* ed all'*impresa collettiva o societaria*.

Quando l'attività aziendale è svolta in via individuale, il soggetto giuridico, rappresentato dalla singola persona fisica, assume diritti ed obbligazioni derivanti dallo svolgimento dell'attività aziendale, rispondendo, quindi, oltre che con la ricchezza apportata in azienda, anche con il proprio patrimonio personale.

Le forme individuali coincidono essenzialmente con le *imprese individuali*, in cui il singolo imprenditore/proprietario riveste la figura di

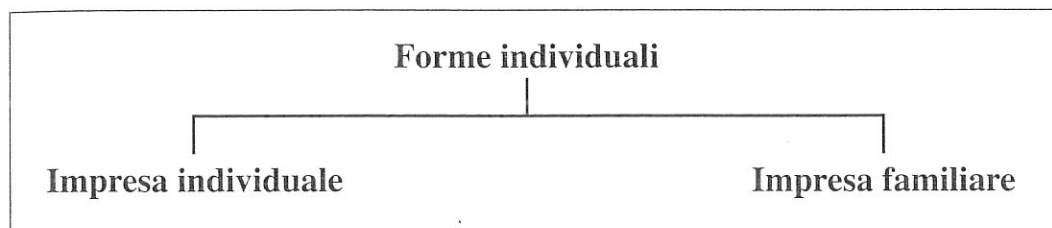
⁴⁹ Sul punto, più diffusamente: U. BERTINI, *Il governo*, cit., p. 25. Inoltre: S. SARCONE, *L'azienda*, cit., p. 180.

⁵⁰ Per opportuni approfondimenti: G. BRUNI, *Contabilità*, cit., p. 35 e ss.

soggetto aziendale, limitando le eventuali collaborazioni a pochi individui. Si evidenzia come il ricorso alla forma individuale trovi riscontro per l'esercizio di attività artigianali o, al più, per imprese di piccolissime dimensioni⁵¹.

Pertanto, nel momento in cui l'imprenditore risulta affiancato da soggetti appartenenti al suo stesso nucleo familiare, si è in presenza della cosiddetta *impresa familiare* che continua ad essere una impresa individuale, in cui l'imprenditore rimane unico responsabile, mentre i collaboratori familiari prestano la loro attività in modo continuativo acquistando particolari diritti (partecipazione agli utili, partecipazione ad alcune decisioni, ecc.), e ciò senza la presenza di contratti di società o di lavoro subordinato⁵².

Figura n. 5



Nelle *forme collettive* l'individuazione del soggetto giuridico rileva variamente in funzione delle differenti tipologie societarie.

A tale ultimo proposito, risulta evidente che quando si parla di *forme collettive o societarie*, si vuole fare riferimento a quelle iniziative inerenti progetti aziendali, per il cui perseguimento due o più soggetti (denominati soci) si associano, conferendo la ricchezza adeguata.

Prima di operare un breve cenno alla disciplina giuridica riservata alle società, può essere opportuno richiamare, in linea generale, i motivi che presiedono la scelta della forma collettiva o societaria per lo svolgimento dell'attività aziendale, ciò anche in funzione del crescente ricorso in campo aziendale all'adozione di tali forme per l'esercizio dell'attività commerciale.

Le motivazioni tipiche possono ricondursi essenzialmente a motivazioni economiche, prima fra tutte la copertura del fabbisogno finanziario connesso alla realizzazione di un processo aziendale⁵³.

⁵¹ Giova sottolineare come nella concreta realtà si riscontrino, peraltro, nuove formule giuridiche che non integrano il binomio società = forme collettive. Trattasi delle cosiddette forme unipersonali, in base alle quali è possibile avere forme societarie con unico socio.

⁵² Si veda l'art. 230-bis Cod. Civ.

⁵³ Su tali problematiche: N. DI CAGNO (a cura di), *Le società commerciali. Aspetti gestionali e contabili*, Cacucci, Bari, 2006, p. 35 e ss.

È evidente, invero, che nel momento in cui si suole dar vita ad un progetto aziendale, la misura delle risorse finanziarie necessarie all'avvio ed al successivo funzionamento dell'impresa deve determinarsi in misura proporzionale alla dimensione strutturale ed alla capacità produttiva che si intende assumere.

Ora, quando si progetta l'istituzione di una azienda di produzione, la relativa dimensione si deve correttamente correlare (come meglio si vedrà oltre) con la combinazione aziendale, ossia con la capacità produttiva di cui l'azienda si intende dotare. Questa, dati certi fattori limitanti (capitale proprio disponibile) e determinate circostanze tecniche (limiti minimi processo tecnico) deve assicurare, invero, la funzionalità del processo economico, in termini di equilibrio economico-finanziario, nonché di efficienza tecnica della struttura aziendale.

Ne discende che in presenza di progetti aziendali che richiedono entità finanziarie consistenti, difficilmente nelle disponibilità di un singolo individuo, la forma societaria può favorire il finanziamento del progetto stesso, dividendo tra i partecipanti (soci) il carico finanziario ed il relativo rischio di impresa.

A tale motivo prettamente economico si può affiancare anche la possibilità di vedere prolungata l'opera imprenditoriale avviata da un singolo individuo (impresa individuale) che altrimenti troverebbe un limite di durata corrispondente alla vita dell'individuo stesso. Infatti il ricorso alla forma societaria, facilitando la trasmissibilità dell'azienda di generazione in generazione, favorisce il prolungamento del progetto aziendale che, nella mutevolezza delle sue componenti, può continuare così a permanere nel tempo.

Non mancano, inoltre, ulteriori motivazioni poste alla base della scelta di una forma societaria. Queste, seppure non immediatamente riconducibili ad aspetti economici, rivelano comunque una giustificazione che in linea di principio può sempre ricondursi alla necessità di perseguire condizioni durature di equilibrio da parte dell'azienda. Alcuni esempi possono riguardare lo svolgimento di attività produttive per le quali è previsto obbligatoriamente l'esercizio in forme societarie tipologicamente determinate (attività assicurativa, attività bancaria, ecc.). In altri casi ancora, può essere una mera convenienza fiscale a favorire la scelta della forma societaria.

Ciò chiarito, un breve cenno deve rivolgersi ora alla disciplina giuridica attualmente riservata alle società⁵⁴.

⁵⁴ Sugli aspetti giuridici delle forme societarie, si vedano fra gli altri: F. DI SABATO, *Diritto delle società*, Giuffrè, II ed., Milano, 2005; F. FERRARA JR.-F. CORSI, *Gli imprenditori e le società*, 13^a ed., Giuffrè, Milano, 2006.

Invero, premesso che il codice civile precisa le tipologie societarie utili per l'esercizio dell'attività commerciale in forma collettiva si distinguono:

- **forme societarie personali;**
- **forme societarie reali o di capitali.**

Le *forme societarie personali* sono costituite da quelle tipologie di società in cui la persona, al pari delle forme individuali, assume rilievo preminente, nel senso di rappresentare il riferimento fondamentale sul piano giuridico.

In effetti, in tali società i soci (generalmente di numero limitato) assumono di fronte ai terzi una responsabilità illimitata e solidale. In sostanza, ciò significa che a fronte delle obbligazioni sociali risponde, non solo la società con il patrimonio sociale, ma rispondono anche le singole persone fisiche associate nell'entità giuridica. In tali forme societarie, i singoli soci possono, pertanto, essere chiamati a rispondere delle obbligazioni sociali con il proprio patrimonio personale (illimitatezza della responsabilità), ed anche al di là di quella che è la quota proporzionale di partecipazione alla società, ciò in conseguenza del vincolo di solidarietà che lega i differenti soci l'un l'altro. Rientrano in tale tipologia di società le *società in nome collettivo* e le *società in accomandita semplice*.

La società in nome collettivo è la forma più semplice di società utile per l'esercizio dell'attività commerciale. In questa, pochi soci, normalmente legati da vincoli di parentela e di forte fiducia, conferendo una ricchezza in misura libera (capitale sociale) danno origine ad una società delle cui obbligazioni rispondono tutti in via illimitata e solidale. Praticamente, i soggetti terzi che entrano in contatto con tali società (fornitori, finanziatori terzi, clienti, ecc.), oltre al capitale sociale rappresentato dalla ricchezza conferita dai soci in sede di apporto, hanno come ulteriore garanzia il patrimonio personale di tutti i soci.

Si tenga presente che in tali società l'amministrazione spetta di diritto agli stessi soci che la possono esercitare disgiuntamente o congiuntamente. Da ciò deriva l'accorpamento nelle stesse persone sia del livello volitivo (potere di comando) sia del livello direzionale/amministrativo (potere di gestione).

La società in accomandita semplice è l'altra tipologia societaria personale. Caratteristica precipua di tale forma è la presenza di due differenti categorie di soci e cioè:

- i *soci accomandatari*, che, al pari dei soci della società in nome collettivo, conservano la responsabilità illimitata e solidale, nonché il diritto di amministrazione della stessa società;

- i *soci accomandanti* i quali si vedono limitata la responsabilità derivante dalle obbligazioni sociali alla sola ricchezza conferita. In questo caso, tali soci, che non possono assumere la carica di amministratori, fungono essenzialmente da finanziatori, limitando il relativo rischio alle sole quote conferite in società.

Può notarsi come in tale forma, mentre il potere di comando rimane giuridicamente attribuito a tutti i soci, il livello direttivo inerente il potere di gestione non può che attribuirsi ai soli soci accomandatari, escludendo con ciò i soci accomandanti.

Passando alle *forme societarie reali o di capitali*, si sottolinea immediatamente la principale differenza rispetto alle società di persone⁵⁵. Nelle società di capitali, invero, prevale l'elemento reale del capitale, ossia la valenza dei conferimenti a costituire l'unica garanzia per i terzi. In sostanza, si vuole evidenziare come nelle società di capitali si attui la spersonalizzazione della società stessa, nel senso che si dà vita ad una entità giuridica con vita propria, distinta e separata dalle persone fisiche dei singoli soci. In relazione a ciò, la responsabilità di questi ultimi risulta, in linea di principio, limitata alla sola ricchezza conferita in società, con esclusione quindi del patrimonio personale. Da ciò discende una perfetta autonomia patrimoniale di tali società che come già anticipato hanno personalità giuridica, assumendo i diritti e le obbligazioni derivanti dallo svolgimento dell'attività aziendale.

Sul piano economico-aziendale il ricorso a tali forme dovrebbe giustificarsi sostanzialmente con fabbisogni finanziari mediamente più elevati rispetto a quelli determinati da progetti per i quali può rivelarsi adottabile una società di persone.

La rilevante dimensione aziendale appare probabilmente quale principale motivazione per ricorrere alla forma della *società per azioni*. Questa costituisce notoriamente il prototipo delle società di capitali, rivelandosi la tipologia societaria idonea per progetti aziendali che richiedono strutture aziendali di grande dimensione. A conferma di ciò, non solo la previsione giuridica di un limite minimo di capitale (~~120.000~~ 50.000,00 euro), ma anche la presenza di un impianto normativo più articolato e rigido, in termini di formalità e controlli, rispetto alle società personali.

Dal lato del capitale sociale, la denominazione della forma societaria lascia intendere una suddivisione in quote denominate *azioni*. Trattasi di

⁵⁵ Al riguardo, si segnala la recente Riforma che ha interessato le società di capitali (cosiddetta Vietti), con profonde modifiche a vari livelli (organi societari, autonomia statutaria, ecc.). Per approfondimenti, si rinvia alla bibliografia di cui alla nota precedente, a cui si aggiungano: AA.VV., *La riforma del diritto societario*, Cacucci, Bari, 2004; G.F. CAMPOBASSO, *La riforma delle società di capitali e delle cooperative*, Utet, Torino, 2004.

titoli indivisibili ed aventi taglio uguale (per la medesima società)⁵⁶ che danno luogo, ordinariamente, sia a diritti patrimoniali (utile annuale o dividendo e liquidazione del capitale) sia a diritti non patrimoniali (principalmente il diritto di voto nelle apposite assemblee). Peraltro, la facile trasmissibilità delle azioni, che possono essere sia nominative sia al portatore, favorisce un continuo rinnovarsi dei soci, i quali possono, peraltro, limitare il loro interesse ai diritti patrimoniali, sottoscrivendo anziché azioni ordinarie, le cosiddette azioni privilegiate che appunto danno diritto a privilegi di tipo patrimoniale (maggiori dividendi e privilegio nel rimborso del capitale in caso di liquidazione) con limitazione dei diritti di natura non patrimoniale. Un tipico esempio di azione privilegiata è rappresentato in Italia dalle *azioni di risparmio*.

La stessa presenza di norme specifiche inerenti la composizione ed il funzionamento degli organi societari, conferma l'impostazione maggiormente vincolante, che si spiega chiaramente con l'esigenza di tutelare i soggetti terzi all'impresa societaria che trovano nel solo patrimonio sociale la loro garanzia. A proposito di organi societari, proprio nella società per azioni è possibile formalmente suddividere i vari livelli della componente personale tra più soggetti.

Nello specifico, in seguito alla riforma, le formule adottabili da una società per azioni possono variamente ricondursi a tre sistemi alternativi:

- il *sistema tradizionale*;
- il *sistema dualistico*;
- il *sistema monistico*.

⁵⁶ La richiamata riforma ha introdotto la novità inerente la possibilità di emettere azioni, cosiddette improprie, senza indicazione del valore nominale (art. 2346 Cod. Civ.). Per approfondimenti, si rinvia al nostro: *Calcolo Commerciale*, Cacucci, Bari, 2010.

Sempre nell'ambito delle società di capitali si riscontra la presenza della forma denominata *società in accomandita per azioni*, per la quale possono ribadirsi, in linea di principio, le stesse considerazioni esposte per la società per azioni. Il principale elemento di differenziazione è rappresentato dalla doppia categoria di azionisti (soci accomandatari e soci accomandanti) con relativa differente responsabilità, e cioè illimitata e solidale per i primi, i quali devono inoltre obbligatoriamente assumere la carica di amministratori, responsabilità limitata nel caso dei soci accomandanti.

Una ulteriore tipologia di società di capitali, è poi costituita dalla *società a responsabilità limitata*, nella quale tutti i soci assumono la responsabilità limitatamente alla quota conferita in società, ciò analogamente alle società per azioni. In tale forma societaria, il capitale sociale, il cui limite minimo è fissato a soli 10.000 euro è rappresentato da quote e non da azioni.

⁵⁸ Una peculiarità di tale organo è che i suoi componenti, essendo scelti nell'ambito del consiglio di amministrazione, assumono una duplice veste: sia gestionale, per quanto non a livello esecutivo, sia di controllo della gestione stessa.

Si noti come la tipologia in questione ben si adatti a società a carattere familiare o comunque a società con assetti proprietari piuttosto ristretti. Tale connotazione acquista ancor più rilievo in seguito alle modifiche intervenute con la riforma che favoriscono uno snellimento delle procedure di *governance*.

L'amministrazione, salvo diversa indicazione dello statuto societario, deve essere affidata agli stessi soci. Peraltro, la possibilità concessa dalla legge della forma unipersonale consente di adottare una tipologia societaria (quella appunto a responsabilità limitata) mantenendo alcune caratteristiche dell'impresa individuale (unico proprietario).

Un breve cenno deve, infine, riservarsi alle *forme societarie cooperative* che sono costituite da società dotate di personalità giuridica ed aventi scopo mutualistico, nel senso che la finalità della società si rivolge essenzialmente a soddisfare i bisogni dei soci⁵⁹. Le forme cooperative possono riscontrarsi a vari livelli (cooperative agricole, cooperative di credito, cooperative di produzione, cooperative di lavoro, cooperative sociali, ecc.), con un numero di soci variabile, seppure prestabilito nella misura minima, i quali assumono la responsabilità limitata. In ogni caso, ogni socio, indipendentemente dalle quote societarie possedute ha diritto ad un solo voto.

Il ricorso a tale forma associativa si spiega ordinariamente con i vantaggi di ordine finanziario e di natura fiscale che ne derivano, anche se certe attività di cooperazione aziendale consentono notoriamente il perseguimento di vantaggi strettamente economici connessi agli effetti vantaggiosi di tale forma aggregativa (ad esempio contenimento dei costi di acquisto, collocazione sul mercato dei prodotti, ecc.)⁶⁰.

Tabella n. 2 – *Forme collettive*

Società di persone	Società di capitali	Società cooperative
<i>Società in nome collettivo (snc)</i>	<i>Società per azioni (SpA)</i>	<i>a responsabilità limitata</i>
<i>Società in accomandita semplice (sas)</i>	<i>Società in accomandita per azioni (sapa)</i>	
	<i>Società a responsabilità limitata (srl)</i>	

⁵⁹ Per approfondimenti, si rinvia, tra gli altri, a: A. COSTA, *L'azienda cooperativa alla luce delle novità introdotte dal D.lgs. 17 gennaio 2003*, Cacucci, Bari, 2004.

⁶⁰ Nel testo si è fatto riferimento alle varie tipologie societarie contemplate dal nostro codice civile per l'esercizio di attività commerciale, supponendo la presenza del regolare adempimento che la legge stessa prescrive per le varie forme. È, tuttavia, possibile riscontrare nella realtà delle società che, pur non potendo considerarsi legalmente esistenti, sono di fatto esistenti. In tali casi si parla variamente, a seconda delle specifiche situazioni, di *società irregolari*, di *società di fatto* o di *società apparenti*. Per approfondimenti: F. DI SABATO, *Diritto delle società*, cit.