9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA[148]

(Corrado Giacomini - Università degli Studi di Parma)

9.1 INTRODUZIONE

L'ultimo Censimento dell'Agricoltura mette in evidenza una struttura dell'agricoltura italiana e veneta formata da aziende piccole e frammentate. Tra le 143 mila aziende che fanno parte del campo di osservazione CEE nel Veneto, vale a dire aziende al di sopra di un ettaro, soltanto 25 mila hanno una dimensione economica superiore a 16 UDE[149], quindi sviluppano un reddito lordo standard vicino a 20.000 euro, che può essere considerato il limite minimo per remunerare una unità di lavoro uomo (ULU) impiegata a tempo pieno in azienda. Di questa classe di aziende, soltanto 9.500 superano la dimensione economica di 40 UDE, corrispondente a un reddito lordo standard vicino a 50.000 euro, una dimensione economica che si può considerare ancora molto modesta.

In questa situazione, si comprende che la concentrazione e l'organizzazione dell'offerta in strutture di forma cooperativa mantiene tuttora nel Veneto, come in Italia - ma si può affermare in tutta l'agricoltura - le ragioni che hanno spinto le parti più deboli del sistema capitalistico a unirsi per esprimere quel "potere controbilanciante" (Galbraith, pp. 141-168), che ispira un gruppo sociale avente gli stessi interessi a dare vita ad una impresa di servizio in forma di società cooperativa. Da allora molta strada è stata fatta, tanto che oggi si parla di "cooperative di nuova generazione" nelle quali processi di concentrazione e verticalizzazione e l'adozione di criteri di gestione manageriale tendono a spostare l'obiettivo d'impresa da quello di servizio, proprio dell'impresa cooperativa, a quello di resa che caratterizza, invece, l'impresa di tipo capitalistico.

Nel corso dell'ultimo ventennio il nostro legislatore, come è avvenuto nel resto d'Europa, è stato sensibile alle spinte tese a ridurre i vincoli a cui è soggetta un'impresa di tipo cooperativo, per rispettare i principi che devono ispirare una società cooperativa "pura". A tale proposito, ricordiamo l'art. 18 della legge n. 72 del 1983, che ha consentito alle cooperative di costituire e assumere partecipazioni in società di capitali; la legge n. 59 del 1992, la cosiddetta legge di riforma della cooperazione, che ha previsto nelle cooperative la partecipazione di una nuova figura di socio, apportatore di solo capitale, il cosiddetto "socio sovventore"; la recente riforma organica delle società di capitali e società cooperative (D.Lgs. 17 gennaio 2003, n. 6) che ha ritenuto necessario distinguere le cooperative a mutualità prevalente, vale a dire quelle che, in ragione del tipo di scambio mutualistico, svolgono la loro attività prevalentemente in favore dei soci, dalle altre società cooperative che non hanno scopo mutualistico.

Malgrado le ragioni che giustificano tuttora lo sviluppo della società cooperativa in Italia e, soprattutto, nel settore agricolo, la cooperazione nel nostro paese non riesce ancora ad aggregare imprese e volumi di produzione comparabili con quelli di altri paesi dell'Unione Europea, tanto che la Commissione nel 1978 ha emanato il Reg. (CEE) n.

---

148) Si ringrazia vivamente la Dott.ssa Marina Montedoro per la raccolta e l'elaborazione dei dati.

149) Per il Censimento 2000 ogni UDE corrisponde a 1200 ECU (valori "1996"), vale a dire Lire 2.324.592, quindi Euro 1200,56.

1360/78 relativo alle Associazioni di produttori e alle relative unioni nel quale, rilevando nei considerando che in Italia, nel Sud della Francia e nel Belgio vi erano carenze strutturali di estrema gravità nel campo della concentrazione dell'offerta, proponeva la costituzione di associazioni di produttori e relative unioni "al fine di intervenire nel processo economico mediante forme di azioni comuni volte a concentrare l'offerta e ad adeguare la produzione alle esigenze del mercato"[150].

Il legislatore comunitario, rilevate le carenze strutturali di concentrazione e organizzazione dell'offerta in Italia, Francia e Belgio, proponeva quindi il ricorso a una forma associativa a cui, di fatto, era già ricorso come strumento essenziale per il funzionamento dell'organizzazione comune di mercato (OCM) ortofrutta, vale a dire le Organizzazioni di produttori, istituite ancora prima con il Reg. (CEE) n. 159/66 e poi diventate la base del Reg. n. 1035/72, con cui veniva disciplinato organicamente l'OCM ortofrutta.

L'esperienza delle Organizzazioni di produttori (OP) nel settore ortofrutticolo e poi delle Associazioni di produttori, disciplinate in Italia dalla legge n. 674/78, è sempre stata nel nostro paese largamente deficitaria, in quanto non è mai riuscita a trovare un proprio spazio tra organizzazioni professionali e movimento cooperativo. Le prime sono state sempre preoccupate della rappresentatività sul piano politico-sindacale, sia pure a livello settoriale, che le Associazioni e le Organizzazioni di produttori potevano assumere attraverso lo strumento esclusivo degli accordi interprofessionali a difesa degli interessi dei produttori associati, accordi disciplinati infine dalla legge n. 88/88. Come si ricorderà (Giacomini, Bonomi, Martorana, pp. 13-36) il dibattito fino dall'emanazione del Reg. n. 159/66 era centrato, soprattutto, sulla questione se le disposizioni date dalle Organizzazioni di produttori ai loro associati potevano o no avere efficacia *erga omnes* onde raggiungere l'obiettivo di concentrare l'offerta. La conclusione a questo dilemma da parte delle forze sociali e dello stesso legislatore è stata negativa, tanto che la legge italiana ha assegnato alle Associazioni di produttori e anche alle Organizzazioni di produttori ortofrutticoli, queste ultime purché non costituite in forma cooperativa, la forma giuridica di associazioni non riconosciute, ex art. 14 e seguenti del C.C., impedendo loro di assumere una reale rappresentatività di carattere operativo. Questa scelta rispondeva anche all'interesse del movimento cooperativo che ha sempre visto nelle Associazioni e Organizzazioni di produttori un doppione, opinione rafforzata dall'equivoco della scelta compiuta dal nostro legislatore che ha fatto delle Associazioni e Organizzazioni di produttori un altro soggetto associativo e non una funzione che poteva essere riconosciuta anche a società di tipo cooperativo, qualora ne avessero i requisiti per rappresentare gli interessi di una intera categoria di produttori, associati e non.

Anche lo strumento degli accordi interprofessionali, pure esclusivo delle Associazioni e delle Organizzazioni di produttori, non è mai riuscito a decollare con successo nel nostro paese, in quanto è sempre stato visto più come strumento per accedere ai benefici previsti dalla regolamentazione comunitaria, nei settori in cui era richiesto (barbabietola, pomodoro, latte, soia), piuttosto che come strumento per regolare i rapporti a livello collettivo. L'insuccesso degli accordi interprofessionali è stato favorito

150) Sul tema si veda C. Giacomini, B.M. Bonomi, G. Martorana (1996), L'esperienza italiana delle associazioni di produttori in agricoltura, Studi e Ricerche INEA, INEA, Roma.

anche da una legge del tutto "imbelle" come la 88/88, che non ha dato efficacia cogente alla norma, non prevedendo interventi di carattere sanzionatorio per assicurare il rispetto degli accordi presi.
Una svolta decisiva al ruolo delle Associazioni e Organizzazioni di produttori è venuto dalla riforma dell'OCM ortofrutta, Reg. (CE) n. 2200/96, che ha fatto delle Organizzazioni di produttori (OP) il centro dell'OCM ortofrutta, in quanto il Programma Operativo, di cui le organizzazioni di produttori sono i soggetti proponenti e beneficiari, è lo strumento attraverso il quale transitano tutti gli interventi a favore del settore: da quelli di mercato agli interventi di carattere strutturale e produttivo. Inoltre, ha stabilito in maniera inequivoca che tutta la produzione dei soci deve essere commercializzata dalle OP.
L'importanza della riforma e la consapevolezza della debolezza delle nostre OP in una organizzazione di mercato dove sono chiamate a svolgere un ruolo realmente operativo, almeno nella gestione di importanti risorse finanziarie provenienti dai Programmi Operativi, ha indotto il nostro legislatore a decidere che tutte le OP, riconosciute a norma del Reg. (CE) n. 2200/96, dovessero assumere natura societaria (art. 40, legge n. 128/98). Ciò significa che non bastava più la natura di associazione non riconosciuta ex art. 14 e seguenti del C.C., ma le OP dovevano assumere la natura di società di capitali o di società cooperativa o di consorzio con attività esterna, vale a dire dovevano avere una natura societaria che consentisse alla OP di svolgere una effettiva attività commerciale e d'impresa, in nome proprio e per conto proprio[151]. La difficoltà a compiere questa scelta[152], non rivoluzionaria, ma fortemente significativa di quello che deve essere il ruolo delle OP, è dimostrato dal ritardo con cui il Ministero ha emanato il decreto di applicazione dell'art. 40 della legge n. 128/98 e dal continuo slittamento concesso al termine entro il quale le OP dovevano assumere forma societaria, per ultimo, e non ultimo, stabilito dall'art. 26 della legge di orientamento, D.Lgs. 18 maggio 2001, n. 228[153], che ha esteso la forma societaria a tutte le Associazioni di produttori riconosciute a norma della legge n. 674/78 pur attive in settori diversi da quello ortofrutticolo, che diventeranno, in attuazione di tale norma, tutte Organizzazioni di produttori (OP). La scelta compiuta dalla Legge di Orientamento è una scelta di base, perché riconosce alle OP un ruolo fondamentale nella organizzazione della nostra agricoltura, affidando a queste forme associative i compiti già contenuti nel Reg. (CE) n. 2200/96 a cui la Legge di Orientamento si ispira:

a) assicurare la programmazione della produzione e l'adeguamento della stessa alla domanda;
b) concentrare l'offerta e commercializzare la produzione degli associati;

151) Si veda Giacomini C., Bertazzoli A. (2001), Assetti organizzativi ed economici delle Organizzazioni di produttori: dalle strategie di impresa alle strategie di sistema, in Fanfani R., Montresor Elisa, Pecci F. (2001), Il settore agroalimentare italiano e l'integrazione europea, Franco Angeli, Milano.
152) Un dato interessante per comprendere la difficoltà della transizione verso la realizzazione di un sistema di OP efficienti è il rapporto tra il numero (243) di OP istituite e riconosciute nel 2002 nel nostro paese e quelle che nello stesso anno hanno presentato il Programma Operativo (171) come risulta dal Documento SEC(2004) 1120, Commission Staff Working Document, Analysis of the market organisation in fruit and vegetable, per cui la quota di VPC in Italia rappresentata dalle OP attive non arrivava nel 2002 al 30%, quota che non è molto aumentata nel corso degli ultimi tre anni.
153) Il punto 7 dell'art. 26 del D.Lgs. n. 228/2001 stabiliva che le associazioni di produttori riconosciute a norma della legge n. 674/78 dovevano assumere forma societarie entro 24 mesi dall'entrata in vigore dello stesso Decreto, quindi entro giugno 2003. Il successivo D.Lgs. 29 marzo 2004, n. 99, ha spostato tale termine al 31 dicembre 2004, spostato nuovamente al 31 dicembre 2005 dal D.Lgs. 27 maggio 2005, n. 102.

c) ridurre i costi di produzione e stabilizzare i prezzi;
d) promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente.

Che la scelta compiuta dalla Legge di Orientamento circa il ruolo assegnato alle Organizzazioni di produttori sia caratterizzante delle linee di politica agraria di questo Governo, appare del tutto chiaro con l'emanazione del D. Lgs. 27 maggio 2005, n. 102, "Regolazione dei mercati agroalimentari, a norma dell'articolo 1, comma 2, lettera e), della legge 7 marzo 2003, n. 38", che affida alle OP nuovi compiti[154]:

e) assicurare la trasparenza e la regolarità dei rapporti economici con gli associati nella determinazione dei prezzi di vendita dei prodotti;
f) realizzare iniziative relative alla logistica;
g) adottare tecnologie innovative;
h) favorire l'accesso a nuovi mercati, anche attraverso l'apertura di sedi o uffici commerciali.

Questo Decreto Legislativo compie, inoltre, un'altra scelta fondamentale, abroga e innova completamente la vecchia e inutile legge sugli accordi interprofessionali (Legge n. 88/88), introducendo le "intese di filiera", momento di concertazione per migliorare la conoscenza e la trasparenza del mercato nell'ambito del Tavolo Agroalimentare tra gli organismi più rappresentativi a livello nazionale nei settori della produzione, della trasformazione, del commercio e della distribuzione, e i "contratti quadro" che di fatto sostituiscono i vecchi "accordi interprofessionali", in quanto possono essere conclusi tra OP e organizzazioni di imprese di trasformazione, distribuzione e commercializzazione sulla base di modalità di stipula definite con decreto del Ministro delle politiche e forestali presso il quale devono essere, comunque, depositati entro dieci giorni dalla stipulazione. Anche questa norma non conferisce, tuttavia, ai "contratti quadro" una sufficiente forza cogente, poiché in caso di mancato rispetto da una delle parti, quella danneggiata può solo ricorrere all'Autorità giudiziaria per richiedere gli eventuali danni, sia pure con una capacità rafforzata dal fatto che viene riconosciuta (art. 13) grave inadempienza a norma degli articoli 1453 e 1455 del C.C., mentre la Legge di Orientamento francese riconosce, ad esempio, all'accordo interprofessionale una tutela già in via preventiva, perché qualsiasi contratto individuale concluso in difformità a quello interprofessionale è nullo ex lege. Perché i nuovi "contratti quadro" abbiano il successo che non hanno avuto i precedenti "accordi interprofessionali" è indispensabile, quindi, che il sistema delle OP diventi efficiente, e questo è un salto culturale notevole che deve compiere il nostro mondo agricolo, e che gli incentivi previsti (art. 14) a favore dei "contratti quadro" costituiscano uno stimolo efficace alla loro stipula e al rispetto dei contratti sottoscritti.

Dopo questa lunga introduzione, affrontiamo l'analisi dell'organizzazione economica dell'agricoltura veneta, formata dalle cooperative agroalimentari attive in regione e dal sistema delle Associazioni di produttori e Organizzazioni di produttori.

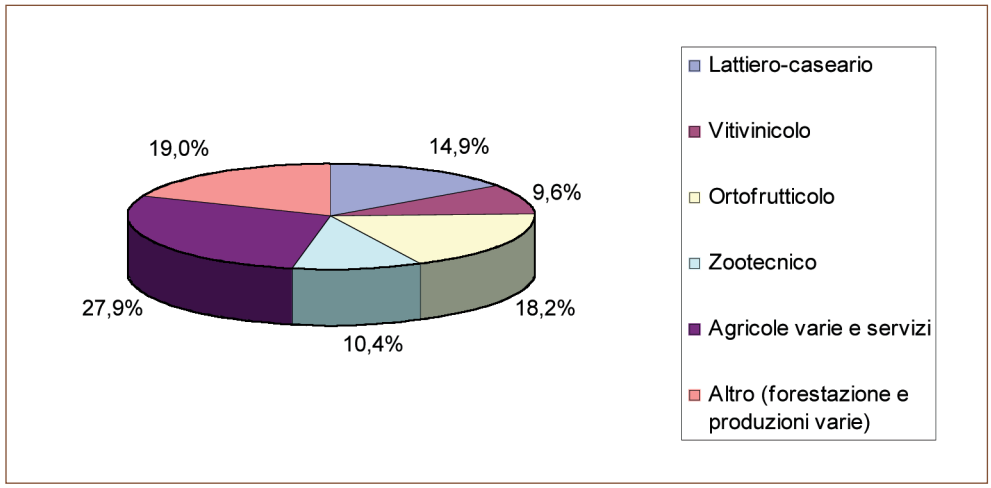
154) Anche il punto d) viene integrato, aggiungendo : "… nonché favorire processi di rintracciabilità, anche ai fini dell'assolvimento degli obblighi di cui al regolamento (CE) n. 178/2002".

9.2 L'ASSOCIAZIONISMO COOPERATIVO IN AGRICOLTURA

9.2.1 Il quadro nazionale

In Italia il sistema cooperativo agricolo è ben consolidato e presente su tutto il territorio[155]. A livello nazionale esistono quattro centrali cooperative[156] a cui aderisce gran parte delle cooperative attive, secondo dati riferiti al 2004 il numero totale di imprese cooperative del settore agroalimentare ad esse aderenti è pari a circa 6.400[157] unità, che associano 920.000 soci, danno lavoro a oltre 100.000 persone e muovono un fatturato di oltre 30 miliardi di euro. Le cooperative sono presenti in modo significativo in tutti i comparti del settore agroalimentare (Fig. 9.1) a partire dalle agricole varie e servizi dove si concentra il 30% di quelle aderenti alle quattro centrali[158].

Fig. 9.1- Settori di appartenenza delle cooperative a livello nazionale



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri, Anca-Lega Coop, Unci, Agci Agica

Secondo i dati della più importante centrale Confcooperative Fedagri, che rappresenta il 60% delle cooperative a livello nazionale, il 60% dei soci e il 70% del fatturato prodotto dell'intero sistema, tra il 2003 e il 2004, il numero dei soci è cresciuto dell'1,7%, il numero di addetti del 3% e il fatturato è aumentato del 5,7%. La realtà cooperativa dunque mostra segnali positivi, anche in questo periodo di difficoltà economiche che hanno investito in maniera generalizzata e più o meno grave tutti i settori, e denota un discreto margine di espansione. Per quanto riguarda invece il

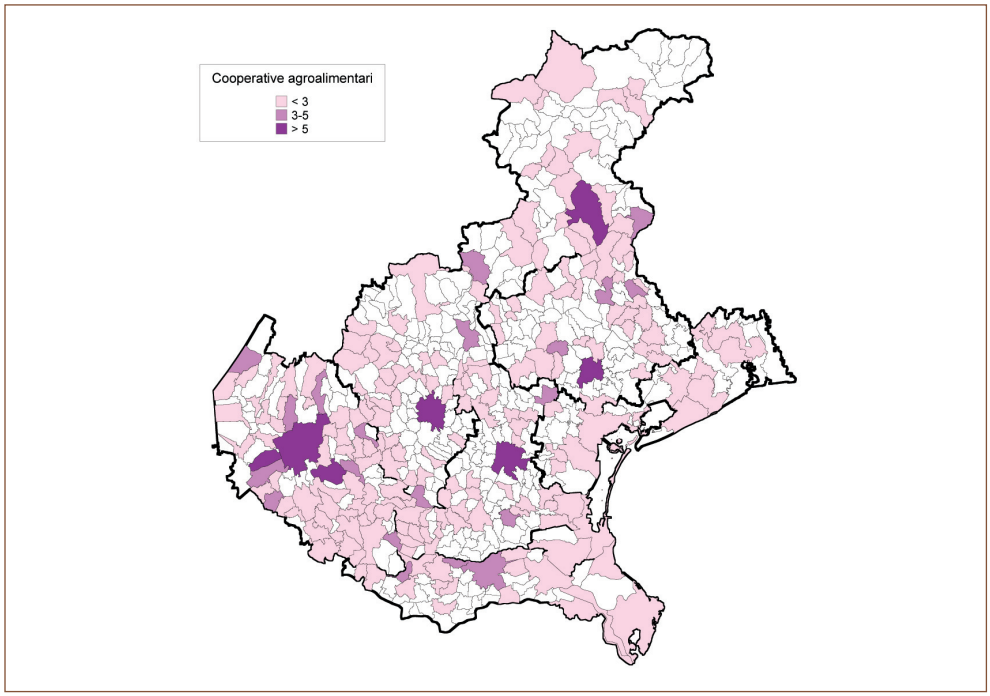
155) Si veda anche Giacomini C. (2000), Le organizzazioni economiche e professionali degli agricoltori nel Novecento, in Società Italiana degli Agricoltori (a cura di), L'Italia agricola nel XX secolo, Storia e scenari, Meridiana Libri, Roma.
156) Le quattro centrali cooperative sono, in ordine di importanza, Confcooperative Fedagri che rappresenta il 60% delle cooperative associate alle centrali, Anca Lega Coop che rappresenta il 20%, Unci che rappresenta il 12%, Agci Agica che rappresenta il 7%.
157) Sono state escluse dal calcolo le cooperative della pesca ed acquicoltura, in quanto per alcune centrali cooperative non ricadono nel comparto agroalimentare, ma vengono considerate a se stanti.
158) La percentuale risulta particolarmente alta in quanto la categoria 'agricole varie' è piuttosto ampia, ricadendovi le cooperative che si occupano di tabacchicoltura, olivicoltura, seminativi e produzioni varie che non rientrano nelle altre categorie (lattiero-caseario, vitivinicolo, ortoflorofrutticolo, zootecnico, foreste).

numero di cooperative, a livello nazionale il sistema della cooperazione è caratterizzato ormai da diversi anni da una tendenza alla costante riduzione del numero di unità produttive, pari al 7% tra il 2001 e il 2004[159]. Questo dato negativo, che sembra evidenziare una mortalità abbastanza significativa, va interpretato, invece, come un segnale positivo, anche in considerazione dell'incremento del volume di affari, in quanto deriva da un processo di ristrutturazione e aggregazione in atto all'interno del sistema cooperativo, che sta portando ad una riduzione del numero di cooperative e ad un aumento della base sociale[160].

9.2.2 Il quadro regionale

Nel Veneto la presenza della cooperazione, in particolare nel settore agricolo, risale agli albori dell'esperienza cooperativa trovando nel solidarismo cattolico delle genti venete la base per espandersi fino dalla seconda metà dell'800[161]. Nomi di padri della cooperazione nel nostro paese come Leone Wolleborg, che creò la prima cassa rurale

Fig. 9.2 - Variazione percentuale annua del valore aggiunto del settore agricolo (valori reali)



Fonte: nostre elaborazioni su dati ISTAT, Conto economici territoriali (2005a)

159) Negli ultimi 10 anni il calo è stato del 18%, secondo nostre elaborazioni su dati Nomisma e delle centrali cooperative.
160) All'interno del mondo della cooperazione operano strutture di dimensioni estremamente vaste e leader di importanti filiere agroalimentari che recentemente hanno accresciuto ulteriormente le proprie dimensioni a seguito di importanti operazioni di fusione ed acquisizione come Granarolo e Conserve Italia.
161) Sull'argomento si vedano gli studi di Walter Briganti e Laura Stancari nel volume Fabbri F. (a cura di) (1979) , Il movimento cooperativo nella storia d'Italia. 1854/1875, Feltrinelli Editore, Milano.

in Veneto a Loreggia nel 1883, la prima di tante che aiutarono i contadini ad uscire dalla piaga dell'usura; Luigi Luzzati, che pubblicò a Padova il suo libro "La diffusione del credito e le banche popolari"; Alessandro Batocchi, nato a Padova nel 1843, economista e professore all'Università di Napoli, che scrisse "Dell'importanza degli studi economici e delle società cooperative"; Giuseppe Toniolo, nato a Treviso nel 1845, sociologo ed economista cattolico, ispiratore dell'impegno politico dei cattolici, che fu un convinto sostenitore della cooperazione; i numerosi parroci poi, che fecero della cooperazione, tra la fine dell'ottocento e i primi del novecento, lo strumento per il riscatto economico e sociale dei contadini veneti, sono la testimonianza che l'idea e la cultura cooperativa hanno radici profonde nelle campagne della nostra regione.
La cooperazione è largamente presente anche oggi in tutti i comparti del settore agricolo e su tutto il territorio, come si osserva dalla figura 9.2. Il numero totale di imprese cooperative associate alle quattro centrali cooperative in Veneto è pari a 430, con circa 80.000 soci e un fatturato, in costante crescita, superiore a 3 miliardi di euro (il 10% del fatturato totale prodotto dalla cooperazione a livello nazionale). Secondo i dati ufficiali[162], il fatturato complessivo dell'agricoltura regionale è stato di 5 miliardi di euro nel 2004, questo significa che il fatturato della cooperazione agroalimentare attiva nel Veneto è pari al 60% della PLV dell'agricoltura regionale. Si evidenzia inoltre che il sistema cooperativo in Veneto offre lavoro stabilmente ad oltre 9.000 addetti, più del 10% degli occupati nell'agricoltura veneta[163].
Esiste una forte variabilità tra le realtà cooperative che operano in regione sia per numero di soci e dipendenti sia per volume d'affari (Tab. 9.1). La variabilità delle caratteristiche strutturali delle cooperative venete è determinata da diversi fattori e, in particolare, è legata al radicamento sul territorio e ai comparti produttivi coinvolti. Oltre il 60% delle cooperative sviluppa fatturati al di sopra di un milione di euro, a conferma del fatto che il tessuto di imprese organizzate in cooperative in Veneto è molto attivo e vitale. Mediamente i soci di una impresa cooperativa veneta sono circa 185, con uno scarto estremo che va da 10.000 soci a meno di una cinquantina.

Tab. 9.1 – Cooperative agroalimentari in Veneto per classi di fatturato, di soci , di dipendenti

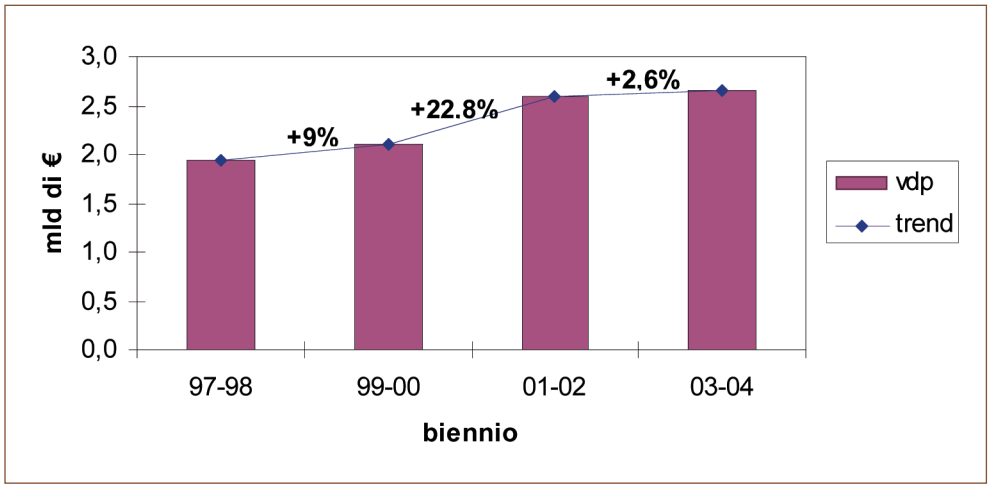
Fatturato (.000 €)	**%**	**Soci (n.)**	**%**	**Dipendenti (n.)**	**%**
<500	23,2	<50	49,1	< 20	86,5
500-1.000	10,3	50-100	17,9	20-50	8,8
1.000-10.000	52,6	100-1.000	28,4	> 50	4,7
10.000-50.000	11,0	>10.000	4,6		
>50.000	2,9				
Totale	100,0	Totale	100,0	Totale	100,0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto[164]

162) Istat e Regione Veneto, 2005.
163) Il numero totale di occupati agricoli in regione è pari a 86.200 (Istat, Forze di lavoro, 2005, dati on line).
164) Si ringrazia la Confcooperative Fedagri Veneto per la collaborazione, in particolare, per aver messo a disposizione i dati dell'inchiesta campionaria effettuata presso le proprie associate.

La maggior parte appartiene a quest'ultima classe, ma va sottolineato che non sempre esiste una relazione direttamente proporzionale tra numero di soci e volume di affari, perché ci sono forti differenze da comparto a comparto: ad esempio, in quello vitivinicolo le maggior parte delle cooperative aggrega mediamente 600 soci, mentre in quello lattiero-caseario circa 80 soci, con fatturati non molto lontani. Per quanto riguarda la presenza di dipendenti, nella maggior parte dei casi i lavoratori occupati stabilmente in una cooperativa agroalimentare sono circa una ventina, ma in alcuni casi, all'incirca nel 20% delle cooperative, sono gli stessi soci a prestare il proprio lavoro.
La maggiore centrale cooperativa, Confcooperative Fedagri Veneto, conta[165] tra le sue associate 371 cooperative agroalimentari, le quali rappresentano circa il 90% delle cooperative attive sul territorio regionale associate alle quattro centrali, muovono un volume di affari pari a 2,77 miliardi di euro (il 90% del totale prodotto dalla cooperazione), aggregano 74.626 soci, pari al 95% del totale e danno lavoro a 8.430 addetti, il 92% del totale. Il fatturato complessivo del settore agricolo, che rappresenta uno dei dati più significativi da analizzare, prodotto dalla cooperazione è evidentemente molto elevato, va sottolineato, inoltre, che a fronte di una flessione strutturale della redditività per molti comparti del settore primario e dell'agroindustria, la componente cooperativa ha manifestato negli ultimi anni una buona capacità di reazione, andando in controtendenza sia a livello nazionale[166] che regionale, anche se il trend di crescita del fatturato a livello regionale sembra incontrare oggi un momento di arresto (Fig. 9.3) che, con ogni probabilità, sarà confermato dai dati relativi all'anno in corso.

Fig. 9.3 - Andamento del fatturato delle cooperative agricole aderenti a Confcooperative Fedagri Veneto[167]

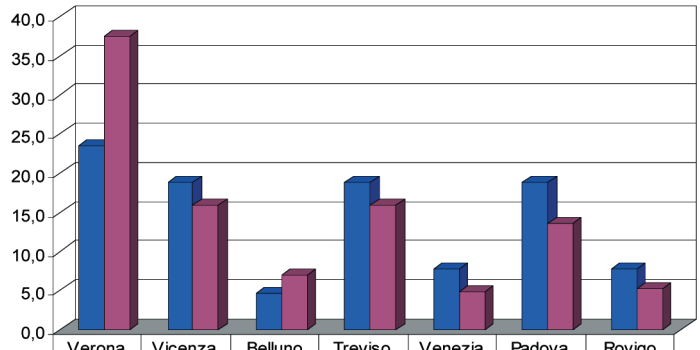


Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

165) Consistenza associativa a marzo 2005.
166) Osservatorio Permanente della Cooperazione, 2005.
167) I dati dal 1997 al 2001 espressi in lire, sono stati trasformati in euro. I dati presentati riguardano un biennio in quanto la revisione delle cooperative, con relativa rilevazione del dato sul fatturato, avviene nell'arco di due anni, per cui una cooperativa sottoposta a revisione nel primo anno del biennio, non viene sottoposta a revisione l'anno successivo.

Per dare un quadro più completo del sistema cooperativo regionale, si analizzano i dati forniti da un sondaggio condotto da Confcooperative Fedagri Veneto mediante un questionario postale a cui ha risposto il 30% delle cooperative appartenenti ai comparti lattiero-caseario, vitivinicolo, ortofrutticolo e zootecnico ad essa aderenti, che può essere considerato un campione abbastanza rappresentativo della realtà cooperativa presente in regione.
Il 60% delle cooperative oggetto dell'indagine è distribuito equamente tra i due settori nei quali la cooperazione veneta è maggiormente presente, il lattiero-caseario e il vitivinicolo.
Come si osserva nella figura 9.4, le imprese cooperative sono distribuite su tutto il territorio regionale con una maggiore concentrazione nelle zone di pianura, se si effettua un confronto con la distribuzione dell'intero universo di cooperative dei settori lattiero-caseario, vitivinicolo, ortofrutticolo e zootecnico[168].

Fig. 9.4 - Distribuzione delle cooperative del campione per provincia



	Verona	Vicenza	Belluno	Treviso	Venezia	Padova	Rovigo
Campione	23,4	18,8	4,7	18,8	7,8	18,8	7,8
Universo	37,4	15,9	7,0	15,9	4,8	13,7	5,3

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

La distribuzione delle cooperative sul territorio regionale per tipologia è legata alla vocazione produttiva della zona: nella provincia di Belluno, dove sono fortemente sviluppate le produzioni lattiero-casearie, la totalità delle cooperative appartiene a questo comparto; in quella di Verona la più alta concentrazione opera nel comparto ortofrutticolo; in provincia di Vicenza la maggior concentrazione si registra nel comparto lattiero-caseario[169]; in quella di Treviso le cooperative sono concentrate prevalentemente nel comparto vitivinicolo; infine nella provincia di Padova la maggior concentrazione riguarda il comparto zootecnico.[170]

168) Aderenti a Confcooperative Fedagri Veneto da cui è stato estratto il campione.
169) Latterie Vicentine, per esempio, con oltre 580 soci, raccoglie oltre 1 milione di ettolitri di latte all'anno per un fatturato che supera i 60 milioni di euro.
170) Nella zona sono presenti cooperative di grandi dimensioni come Azove, per la zootecnia da carne, con un fatturato attorno a 70 milioni di euro e l'Agricola Tre Valli, per l'allevamento avicolo, che ha chiuso il 2004 con un fatturato superiore ad 1 miliardo di euro (ma si tratta di un caso molto particolare, facendo essa parte del Gruppo Veronesi).

Tab. 9.2 - Distribuzione delle cooperative del campione per comparto produttivo (%)

	Lattiero-caseario	Vitivinicolo	Ortoflorofrutticolo	Zootecnico	Totale
Verona	4,7	4,7	9,4	4,7	23,4
Vicenza	12,5	1,6	3,1	1,6	18,8
Belluno	4,7				4,7
Treviso	3,1	12,5	1,6	1,6	18,8
Venezia	1,6	3,1	3,1		7,8
Padova	3,1	4,7		10,9	18,8
Rovigo		1,6	3,1	3,1	7,8
Totale	**29,7**	**28,1**	**20,3**	**21,9**	**100,0**

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Il fatturato medio calcolato per le cooperative agroalimentari interessate dal sondaggio è di circa 10 milioni di euro, ma bisogna tenere presente che all'interno del sistema esistono realtà anche molto diverse, per cui alcune sviluppano volumi di affari attorno a cento milioni di euro. Prevalentemente le cooperative si posizionano nella classe media, in cui sono comprese quelle che realizzano un fatturato tra 1 e 10 milioni di euro (Tab. 9.3). Esistono differenze importanti anche tra i settori (Fig. 9.5): quelli che muovono i volumi di fatturato più consistenti sono le cooperative del comparto lattiero-caseario e di quello vitivinicolo, che rappresentano in regione anche i comparti del settore primario più importanti dal punto di vista economico, seguono con differenze piuttosto marcate i comparti ortofrutticolo e zootecnico, con fatturati medi che denotano, comunque, una buona vitalità della cooperazione anche in questi comparti.

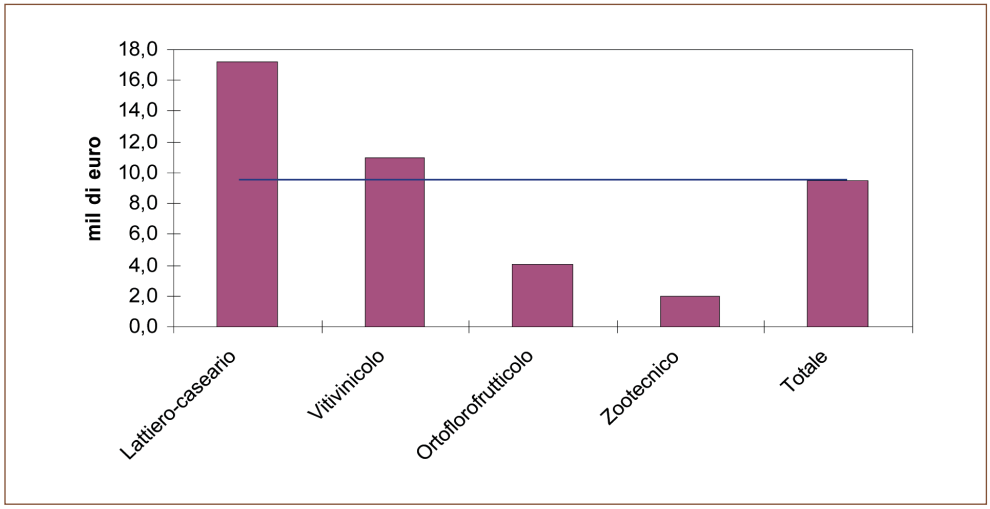
Tab. 9.3 – Distribuzione delle cooperative del campione per classe di fatturato

Fatturato (000 €)	Cooperative (%)
<500	7,8
500-1.000	14,1
1.000-10.000	54,7
10.000-50.000	15,6
>50.000	7,8
Totale	**100,0**

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

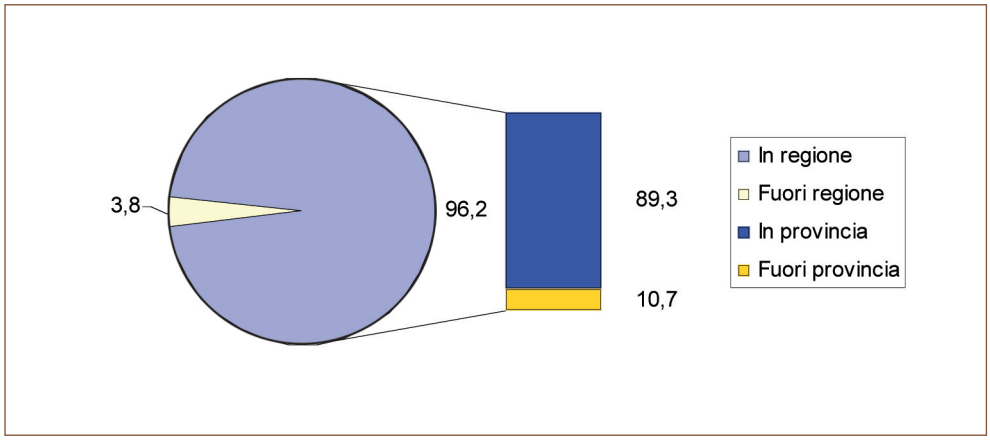
Il 64% delle cooperative intervistate dichiara di gestire direttamente un punto vendita, questo dato dimostra che lo 'spaccio' aziendale rappresenta un canale di vendita molto interessante per le cooperative in quanto costituisce una fonte importante di liquidità e, qualora localizzato oltre i confini comunali e provinciali (11% dei casi), anche uno strumento per far conoscere la cooperativa ad una clientele più vasta di quella della propria area di appartenenza (Fig. 9.6)
Generalmente, come si osserva anche dalla figura 9.6, i punti vendita sono prevalentemente localizzati all'interno della regione, infatti la gestione di punti vendita a grandi distanze dalla sede della cooperativa richiede elevate capacità organizzative, costi aggiuntivi per il trasporto e dimensioni aziendali medio-grandi.

Fig. 9.5 – Fatturato medio delle cooperative del campione per settore e totale



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Fig. 9.6 – Localizzazione dei punti vendita gestiti direttamente dalle cooperative del campione

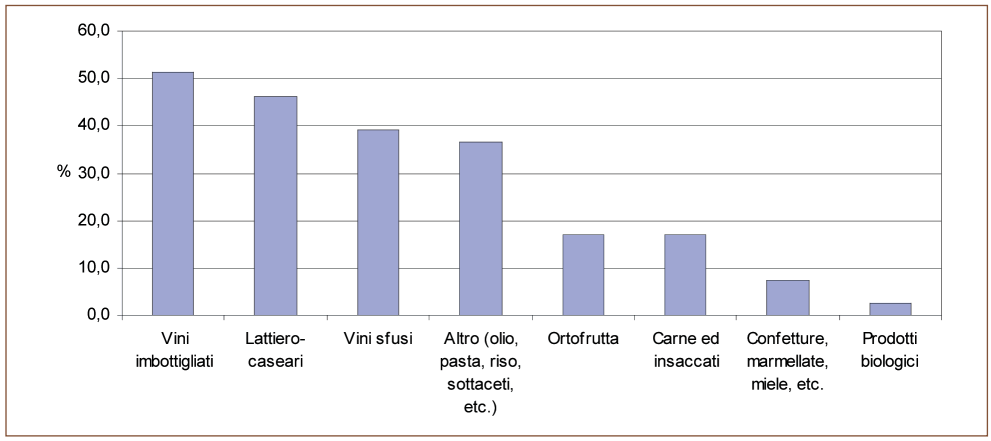


Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Le cooperative intervistate gestiscono anche più di un punto vendita, in alcuni casi anche più di 5, però l'80% gestisce fino ad un massimo di due punti vendita e circa il 30% appoggia la vendita diretta dei propri prodotti presso spacci gestiti da altre cooperative. Circa il 40% dei punti vendita sono promossi da cooperative del settore lattiero-caseario e vitivinicolo, il restante 20% da cooperative ortofrutticole, mentre le cooperative zootecniche hanno rinunciato ad attivare propri spacci, esperienza intrapresa in qualche caso nel passato, per veicolare tutta la propria produzione attraverso il canale di vendita dei macelli industriali o conferendola ad organismi di

secondo grado che si occupano direttamente della fase della commercializzazione[171]. Le cooperative che all'interno del proprio spaccio aziendale vendono un solo genere di prodotto rappresentano la metà del campione analizzato, tra i prodotti maggiormente venduti ci sono i vini, sia sfusi che imbottigliati, o tutti i derivati del latte, in particolare i formaggi (Fig. 9.7).

Fig. 9.7 - Incidenza dei diversi prodotti venduti nei punti vendita sul totale dei punti vendita delle cooperative del campione



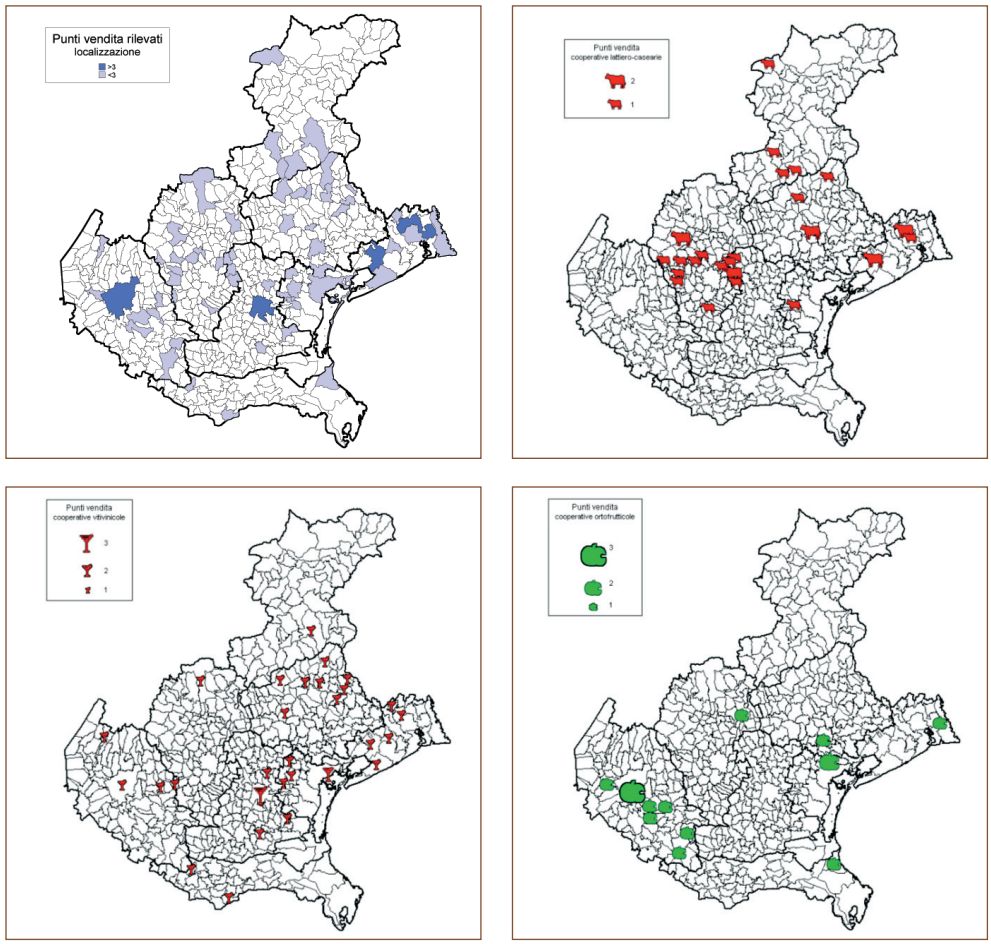
Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto (le somme non fanno 100 perché le risposte sono multiple)

Si sottolinea che anche altri generi alimentari trasformati sono frequentemente venduti nei punti vendita delle cooperative. Si tratta, in genere, di prodotti che non vengono conferiti dai soci, ma ritenuti indispensabili per completare la gamma offerta al pubblico; tra questi ci sono principalmente pasta, riso, olio e scatolame vario.
Per quanto riguarda i canali di vendita della cooperazione, si evidenzia che l'incidenza media delle vendite attraverso propri punti vendita sul totale del fatturato è piuttosto significativa, pari a circa il 18%, dato che rappresenta una conferma del fatto che si tratta di un canale molto importante, che rafforza il legame con il territorio di appartenenza e che risulta essere un'interessante fonte di liquidità.
I punti vendita gestiti dalle cooperative sono diffusi su tutto il territorio regionale (Fig. 9.8) e la loro localizzazione è strettamente legata al tipo di produzione dell'area: si osserva infatti che i punti vendita delle cooperative del settore lattiero-caseario sono concentrati in prevalenza nella zona del vicentino e del trevigiano, quelli del settore vitivinicolo nel padovano, nel veneziano, nel trevigiano e nel veronese, mentre i punti vendita delle cooperative ortofrutticole insistono prevalentemente nella provincia di Verona.

171) È questo il caso di una realtà cooperativa come AZOVE, recentemente riconosciuta come Organizzazione di Produttori, che opera nel settore bovino da carne e che si occupa prevalentemente della commercializzazione dei prodotti conferiti dai propri soci.

L'analisi dei canali di vendita per comparto evidenzia che l'importanza della vendita diretta attraverso gli 'spacci' aziendali sul totale delle vendite è mediamente la stessa in tutti i comparti, ad eccezione di quello zootecnico. Il comparto che utilizza maggiormente il canale dell'ingrosso è quello vitivinicolo, che interessa circa il 75% delle vendite, mentre attraverso il canale della GDO, dove operano prevalentemente cantine di medio-grandi dimensioni con prodotto a marchio proprio o con marchio commerciale, viene veicolato circa il 10% delle vendite[172]. Dall'analisi condotta emerge che la GDO rappresenta, invece, il canale di vendita preferenziale delle cooperative del settore ortofrutticolo, al quale viene destinato circa il 60% del prodotto venduto.

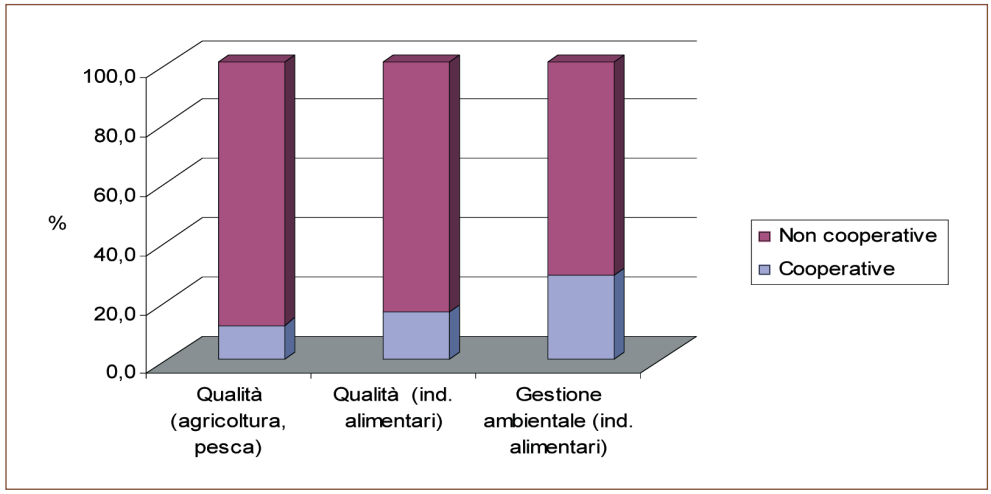
Fig. 9.8 - Localizzazione dei punti vendita delle cooperative del campione per comparto



172) Questi dati sono in parte confermati da quanto scrive Luigi Galletto in AA.VV., Analisi e prospettive del sistema vitivinicolo veneto, Veneto Agricoltura, 2004.

È importante sottolineare che le imprese cooperative, sia di grandi che di piccole dimensioni, puntano sempre di più ad adottare sistemi di rintracciabilità del prodotto, di certificazione di filiera e ad assicurare sempre migliori standard qualitativi di processo e di prodotto relativi alle caratteristiche igienico-sanitarie, alla sicurezza alimentare e al rispetto dell'ambiente. A conferma di quanto detto, si rileva che un numero significativo di cooperative hanno ottenuto le certificazioni di sistema di qualità (ISO 9000) e di gestione ambientale (ISO 14000). Come si evince dalla figura 9, il 28% delle aziende alimentari, delle bevande e del tabacco che hanno ottenuto la certificazione (ISO 14000) in Veneto sono imprese cooperative e, analogamente, sono cooperative l'11% e il 16% delle aziende, operanti rispettivamente nel settore dell'agricoltura e della pesca e nel settore dell'industria alimentare, che hanno ottenuto la certificazione (ISO 9000). Si tratta prevalentemente di cantine sociali, cooperative lattiero-casearie e ortofrutticole e, in misura minore, aziende cooperative del settore zootecnico.

Fig. 9.9 – Industrie alimentari e cooperative agroalimentari in Veneto certificate ISO[173]



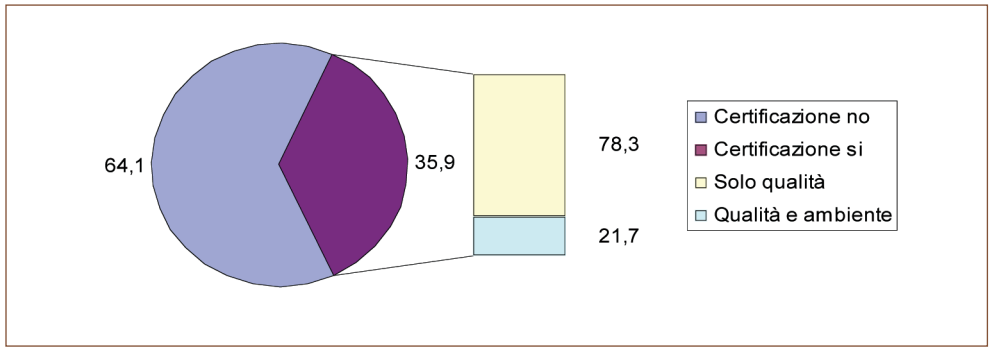
Fonte: Ns. elaborazioni su dati Sincert

Dal sondaggio condotto presso le cooperative agroalimentari di Fedagri Veneto, si osserva (Fig. 9.10) che un numero significativo, pari al 36% del totale, risulta aver ottenuto una certificazione di qualità o ambientale - di queste il 22% le ha ottenute entrambe - oltre la metà delle cooperative certificate sono cantine e un terzo appartiene al comparto lattiero-caseario[174].
Questo dato conferma che le imprese cooperative venete tendono sempre di più verso una strategia di qualità di sistema e di prodotto[175] diventata indispensabile per poter resistere alla pressione competitiva sul mercato nazionale ed estero e la cui realizzazione viene favorita dalle peculiarità stesse del modello cooperativo che

173) Nostre elaborazioni su dati Sincert relativi al numero di certificati rilasciati.
174) Precisamente il 56,5% appartiene al settore vitivinicolo, il 30,4% a quello lattiero-caseario, l'8,7% all'ortofrutticolo e infine, il 4,3% a quello della zootecnia.
175) Molte cooperative hanno già avviato progetti per la qualità, si citano come esempi: Lattebusche, che ha avviato da quest'anno il progetto alta qualità del latte fresco e la tracciabilità della filiera che coinvolge già oggi più del 50% del latte conferito dai soci, remunerando ulteriormente il latte sulla base di questi due fattori; Latterie Vicentine, che ha avviato nel 2005 il progetto di certificazione di filiera controllata

permette tutto il controllo della filiera dalle fasi della produzione fino alla trasformazione della materia prima.

Fig. 9.10 - Incidenza cooperative del campione certificate



Fonte: Ns elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

9.2.3 Analisi per comparto delle cooperative agroalimentari venete

9.2.3.1 Il comparto vitivinicolo[176]

La realtà cooperativa del comparto vitivinicolo in Veneto è rappresentata da circa 50 cantine sociali che svolgono un ruolo fondamentale per favorire il superamento dei limiti strutturali di tale comparto dovuti alla cronica frammentazione di cui esso soffre. In regione, infatti, su una superficie vitata di 77 mila ettari si contano 73 mila aziende[177], con una dimensione media regionale poco superiore ad un ettaro. La cooperazione nel settore vitivinicolo esprime al meglio la sua funzione di aggregare la produzione per gestire secondo criteri di efficienza ed in modo organizzato l'offerta, riuscendo a superare il limite della polverizzazione[178].
Andando ad analizzare più nel dettaglio la specifica realtà in Veneto, si osserva (Tab. 9.3) che le caratteristiche strutturali del comparto cooperativo vitivinicolo risultano essere anche molto diverse.
Tali differenze sono strettamente legate all'importanza della produzione vitivinicola nelle zone dove hanno sede le cantine e al radicamento culturale sul territorio del modello cooperativo. Esistono cantine cooperative con meno di 100 soci, con numeri minimi di 10 in pochissimi casi, e altre con oltre 1.000 fino a 2.000 soci[179], per cui anche i volumi d'affari possono variare significativamente da cantina a cantina, con imprese cooperative che muovono fatturati di poche centinaia di migliaia di euro e altre di milioni di euro.

176) Sul punto si veda anche AA.VV (2004), Analisi e prospettive del sistema vitivinicolo veneto, Veneto Agricoltura.
177) Dati Regione Veneto, 2005.
178) Secondo i dati del Rapporto di Mediobanca, nel 2004 le performance delle cooperative del comparto vitivinicolo italiane risultano migliori (+7,2% delle vendite) di quelle delle aziende non cooperative (-7,9%) (L'Informatore Agrario, 28/2005).
179) La Cantina di Soave è uno dei casi più rappresentativi nel panorama cooperativo vitivinicolo veneto, leader di mercato con un fatturato che raggiunge i 60 milioni di euro, 1.700 soci conferenti, 100 dipendenti ed un impianto di imbottigliamento con una capacità pari a 20.000 bottiglie all'ora.

Tab. 9.4 – Distribuzione delle cantine cooperative del Veneto per fatturato e soci

Fatturato (.000 €)	%	Soci (n.)	%
< 1.000	12,8	<100	14,9
1.000-10.000	51,1	100-500	34,0
>10.000	36,2	500-1.000	27,7
		>1.000	23,4
Totale	100,0	Totale	100,0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Per quanto riguarda le caratteristiche strutturali si evidenzia che circa il 50% delle cantine in Veneto dispone di un impianto di imbottigliamento, il restante 50% si limita alla prima trasformazione. Gli impianti di imbottigliamento sono presenti, generalmente, nelle cantine di medio-grandi dimensioni, ma non si tratta di una caratteristica peculiare di queste cantine, anzi va sottolineato che anche le cantine di dimensioni medio-piccole possono essere dotate di impianti di imbottigliamento; si va, infatti, da impianti con capacità oraria abbastanza contenuta, 1.000 bottiglie, ad altri di 20.000, con una media di 5.000. La presenza dell'impianto permette alla cantina sociale di gestire tutti gli anelli della filiera e di diversificare i propri canali di vendita; è indispensabile, tuttavia, per avere successo su questo canale o disporre di un mercato locale o avere le dimensioni adeguate per sviluppare una propria politica di marchio oppure affrontare i rischi della vendita alla GDO in posizione anche di *co-paker*. A queste condizioni, le cantine sociali possono sfruttare i vantaggi del canale corto ed evitare le perdite di valore del commercio all'ingrosso, salvo che non siano dotate di tecnologie adeguate per puntare alla commercializzazione di vini di qualità ad avanzato livello di affinamento per l'industria di imbottigliamento.
Come accennato in precedenza, si evidenzia che molte cantine sociali hanno sviluppato la vendita diretta attraverso propri punti vendita localizzati nella sede della cooperativa o comunque in zone ad alta densità di popolazione e turistiche, come strategia per rafforzare il legame con il territorio e per valorizzare la propria produzione. Nei casi in cui la cantina non possegga un impianto di imbottigliamento, la presenza del punto vendita può rappresentare uno strumento per allargare il mercato alla fase del dettaglio con vini sfusi o imbottigliati da terzisti. Secondo i dati del sondaggio sul campione Fedagri Veneto, tutte le cantine che non sono dotate di impianto di imbottigliamento hanno egualmente un punto vendita e, in media, il 53% del vino viene venduto sfuso.
Per quanto riguarda la vendita di vino sfuso, va sottolineato che esso rappresenta ancora il 50%, in media, delle vendite all'ingrosso, per raggiungere il totale delle vendite nelle aziende che non sono dotate di impianto di imbottigliamento.
Si deve sottolineare che all'interno del comparto vitivinicolo cooperativo, in Veneto come nel resto dell'Italia, è in atto da alcuni anni un forte processo di concentrazione e aggregazione dell'offerta, attraverso fusioni e acquisizioni[180], al fine di favorire la

180) Nel corso del 2005 sono state portate a termine le fusioni tra:
- Soave ed Illasi con formazione di una struttura cooperativa che si prevede fatturerà 75 milione di euro, conterà 1.700 soci, 4.100 ettari vitati, 5 stabilimenti produttivi ed avrà il controllo del 34% della produzione Soave Doc e del 47% della produzione Valpolicella Doc;
- Colli Berici e San Bonifacio con la creazione di Ca.Be.Ver (Cantina Berico Veronese) che si prevede fatturerà 70 milioni di euro, conterà 2.200 soci, oltre 4.000 ha vitati, 5 stabilimenti produttivi ed avrà il controllo del 80% della Doc Vicenza e l'70% della Doc Colli Berici;
- Fontanelle e Gaiarine (oggi Vignaioli Veneto Friulani);
- Sansovino Vigneti e Cornaro.

crescita dimensionale delle imprese senza perdere l'identità cooperativa. Questo orientamento delle cantine sociali all'aumento dimensionale rappresenta una necessità per accrescere il peso della cooperazione vitivinicola all'interno della filiera e per portare i prodotti direttamente sui mercati.
Si sottolinea da ultimo, che nel segmento si stanno diffondendo sempre più, a fianco di queste strategie di aggregazione che comportano veri e propri atti formali di incorporazione e/o acquisizione, altre forme più flessibili di collaborazione ad hoc tra imprese cooperative (e a volte anche di altro tipo) al fine di raggiungere insieme specifici obiettivi. Si potrebbero definire delle *joint-venture* in cui tipicamente le relazioni tra le parti interessate sono strutturate e regolate attraverso opportuni contratti; in questo modo si crea una cooperazione efficiente a livello imprenditoriale e i soggetti coinvolti mantengono ognuno la propria identità. Ciò può essere realizzato, ad esempio, per poter soddisfare le richieste della GDO, che singolarmente anche cantine di dimensioni importanti non riuscirebbero a soddisfare[181].

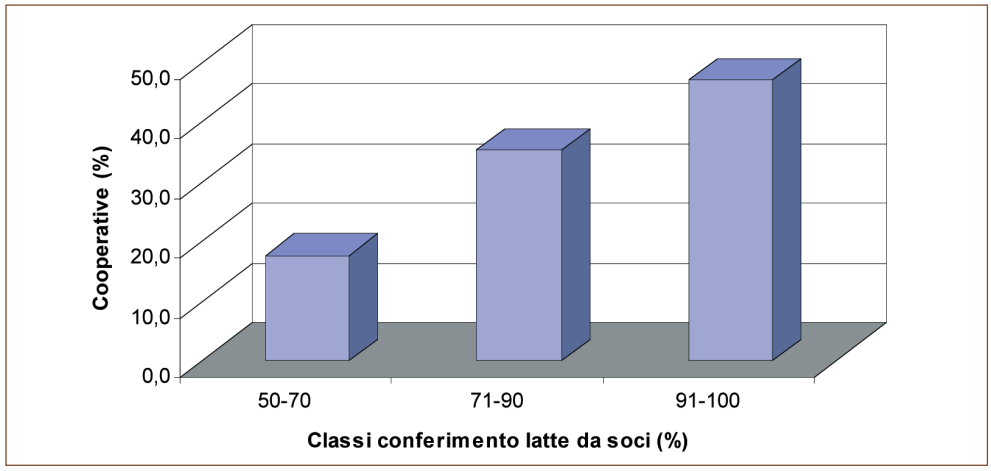
9.2.3.2 Il comparto lattiero-caseario

Per quanto riguarda il comparto lattiero-caseario, la cooperazione veneta è formata da circa 70 imprese che hanno caratteristiche strutturali eterogenee, sono presenti infatti cooperative di dimensioni estremamente variabili, alcune delle quali si occupano unicamente della fase della produzione, mentre altre di dimensioni medio-grandi gestiscono l'intera filiera dalla fase della produzione a quella della commercializzazione[182]. Il modello cooperativo in questo comparto è ben radicato sul territorio regionale, con la presenza di realtà aziendali leader in ogni provincia. Come per il comparto vitivinicolo, anche in questo caso ci sono cooperative che contano meno di 10 soci e altre con oltre 500, ma in media ogni cooperativa aggrega le produzioni di circa 80 soci. Le cooperative che hanno più di 500 soci rappresentano il 5% circa del totale e sono anche le imprese che muovono i più alti volumi di affari, superiori a 50 milioni di euro; va comunque evidenziato che la maggior parte delle cooperative del settore (più del 40%) producono fatturati notevoli dell'ordine di alcuni milioni di euro, nonostante il numero di soci conferenti non sia, in media, molto elevato.
Per quanto riguarda i dati quantitativi, anche se il latte raccolto per anno da alcune aziende raggiunge e supera il milione di ettolitri, la media si aggira attorno a 250 mila ettolitri per cooperativa. Il dato forse più interessante è relativo alla quantità di latte che viene conferita dai soci (Fig. 9.11), mediamente pari all'85% del totale lavorato e, in ogni caso, mai inferiore al 50%. Questo significa che generalmente non più del 15% della materia prima è conferita da non soci, un dato che corrisponde a quello medio nazionale del settore cooperativo[183] ed evidenzia la scelta degli impianti cooperativi a sviluppare soprattutto la produzione casearia tipica (Grana Padano, Asiago, Montasio, Piave, Monte Veronese, Casatella Trevigiana) legata alla tradizione e alla produzione di latte locale.
Un altro dato molto importante da analizzare è il prezzo liquidato ai soci per il latte

181) Un esempio è la *joint-venture* conclusa tra le cantine sociali di S.Donà di Piave, Jesolo, Meolo, Portogruaro e Pramaggiore che hanno dato vita insieme a un nuovo soggetto Cooperativo, la Cantine Riunite del Veneto Orientale s.c.a., raggiungendo un dimensione potenziale di 250 mila q.li di uva lavorata.
182) È questo il caso di alcune cooperative e consorzi di importanza strategica per la cooperazione in regione quali Latterie Vicentine, Soligo, Lattebusche, Molinetto e Agriform.
183) Dati Osservatorio Permanente sulla Cooperazione Agroalimentare, 2005.

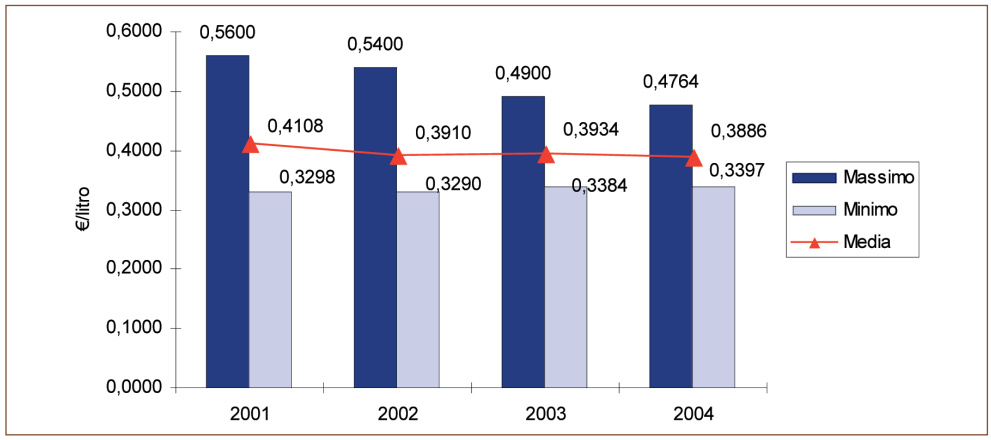
conferito. Come si osserva in figura 12, il prezzo di liquidazione ai soci[184] nel 2004 è stato in media pari a 0,39 euro per litro, un prezzo più elevato di quello mediamente pagato a livello nazionale dell'ordine di 0,36 euro. Il trend degli ultimi quattro anni evidenzia una riduzione del prezzo medio di oltre il 5% e pare difficile sperare in una ripresa dei prezzi in futuro a causa, soprattutto, dell'ingresso nella UE di nuovi Paesi che sono forti produttori di latte; questo rafforza le considerazioni fatte in precedenza per cui la sola strada perseguibile da parte delle cooperative del settore è proprio quella di scegliere e adottare standard qualitativi sempre più rigorosi, remunerando il prodotto in funzione del valore aggiunto legato alla qualità e alla forza contrattuale acquisita attraverso la concentrazione dell'offerta e l'integrazione di filiera.

Fig. 9.11 - Distribuzione cooperative per incidenza sul totale del latte conferito dai soci



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Fig. 9.12 - Andamento del prezzo di conferimento del latte



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

184) Il prezzo è comprensivo dell'IVA.

9.2.3.3 Il comparto ortofrutticolo[185]

Le cooperative del settore ortofrutticolo sono circa settanta prevalentemente localizzate nella zona più vocata per le produzioni frutticole in Veneto, la provincia di Verona, dove ha sede oltre il 70% delle imprese.
Il volume di affari sviluppato da questo comparto, pari a 200 milioni di euro, rappresenta una quota ancora abbastanza limitata della PLV totale dell'ortofrutta veneta, pari a circa il 20%. Il fatturato medio per cooperativa si avvicina a 3 milioni di euro; la maggior parte delle imprese realizza, infatti, fatturati inferiori a 5 milioni di euro, mentre quelle con fatturati superiori a 10 milioni di euro, che possono essere giudicate imprese medio-grandi in grado di rapportarsi con il mercato e con la GDO, rappresentano solamente il 5% circa delle cooperative ortofrutticole venete. Questi dati evidenziano che si tratta di strutture economiche di dimensioni ancora piuttosto piccole che trovano difficoltà a competere, in particolare con le realtà cooperative delle regioni confinanti (Trentino- Alto Adige ed Emilia Romagna) ed estere, proprio a causa della cronica polverizzazione dell'offerta di cui soffre il settore in generale.
Una delle strategie sviluppate per cercare di porre un limite alle difficoltà strutturali, che sono la diretta conseguenza del frazionamento del settore, è rappresentata dall'istituzione da parte della Comunità Europea[186] delle Organizzazioni di produttori, nate proprio come veicolo di aggregazione dell'offerta. In Veneto le OP attive nel comparto ortofrutticolo sono 15 e tutte hanno natura di società cooperativa. La gran parte delle cooperative ortofrutticole venete, se non sono esse stesse OP, vi aderisce; per la precisione, il 90% delle imprese cooperative su cui è stato condotto il sondaggio sono socie di OP. Generalmente le cooperative che hanno sede in regione aderiscono ad OP venete[187] e il 50% di esse alla Apo Veneto Friulana, che è la più grande e importante realtà associativa tra le OP in regione, conta infatti tra i suoi associati 30 imprese del settore[188] per un totale di circa 2000 produttori conferenti.
La gran parte delle cooperative intervistate hanno effettuato almeno una ristrutturazione o un ammodernamento degli impianti negli ultimi 10 anni ed è interessante osservare che il 60% di queste ha apportato migliorie di carattere strutturale negli ultimi due anni (dal 2003), questo anche grazie ai contributi stanziati con il Piano di Sviluppo Rurale della Regione. Questo dato è positivo ed evidenzia come le nostre cooperative del settore ortofrutticolo abbiano raggiunto un buon livello di dotazione strutturale che non dovrebbe più costituire un limite alla loro capacità competitiva. Il limite è oggi rappresentato dalla capacità di commercializzare un adeguato volume di prodotto e piazzare tale prodotto sui mercati nazionali ed esteri, attraverso una razionale ed efficiente gestione della logistica. Questa considerazione vuole sottolineare che oggi le cooperative ortofrutticole non hanno più la necessità di adeguare la propria dotazione strutturale per rimanere competitive sul mercato, ma devono affrontare nelle migliori condizioni la concorrenza, puntando prevalentemente sul miglioramento dell'efficienza della fase della commercializzazione e dei rapporti con la GDO destinata a diventare il principale canale di distribuzione anche della produzione ortofrutticola.

185) Si veda anche: AA.VV (2002), Il sistema ortofrutticolo veneto: un modello in evoluzione, Veneto Agricoltura.
186) Regolamento (Ce) n. 2200/96.
187) Solamente una delle cooperative ortofrutticole su cui è stata condotta il sondaggio è associata ad una OP extra-regionale.
188) Di cui 6 persone fisiche e 24 persone giuridiche.

9.2.4 Le OP nel Veneto

La legge di orientamento n. 228/2001 definisce le Organizzazioni di produttori (OP) come gli organismi di aggregazione orizzontale dei produttori, il cui scopo principale è quello di concentrare l'offerta e gestire in modo più razionale la commercializzazione dei prodotti in forma associata. Il settore maggiormente interessato allo sviluppo dell'associazionismo economico resta indubbiamente quello ortofrutticolo, proprio perché la Comunità ha attribuito alle OP ortofrutticole un ruolo determinante nell'attuazione delle misure a sostegno del settore e nella gestione degli aiuti finanziari ad esso riservati. Altrettanto successo, invece, non si riscontra negli altri settori agricoli, principalmente perché i requisiti minimi previsti dalla legge di orientamento per il riconoscimento di una OP, ossia la commercializzazione di almeno il 5% della Produzione lorda vendibile (Plv) regionale da parte dell'Organizzazione, ne hanno condizionato e limitato la diffusione. A causa di tale ridotto sviluppo, il Governo ha provveduto a modificare il D.Lgs. n. 228/01 con l'emanazione del D.Lgs. n. 99/04, portando il limite relativo alla quantità di prodotto da commercializzare dal 5 al 3% della Plv, tuttavia anche questa agevolazione non è servita a sbloccare in modo significativo la situazione di stallo.
In ragione di quanto detto, nel corso del 2005 è stato emanato un nuovo decreto (D.Lgs. n. 102/05), noto come 'decreto sulla regolazione dei mercati'[189], che attua un ampio processo di riordino di tutto ciò che riguarda l'organizzazione economica della produzione agricola e la regolazione dei rapporti interprofessionali. Tale decreto, che ribadisce come lo scopo delle OP sia di commercializzare i prodotti dei soci aderenti e come il riconoscimento sia subordinato all'assunzione di una forma giuridica societaria, modifica per altri aspetti il D.Lgs. 228/01[190]:

- viene eliminato ogni riferimento alla percentuale di Plv commercializzata, che costituiva sicuramente il maggiore limite alla diffusione delle organizzazioni, mentre si conferma l'obbligo del socio di far vendere almeno il 75% della propria produzione direttamente dalla OP, con facoltà di commercializzare in nome e per conto dei soci fino al 25% del prodotto;
- viene data alle Regioni la possibilità di fissare dei limiti minimi superiori a quelli previsti dal decreto;
- viene data alle Associazioni già riconosciute ai sensi della legge 674/78, la possibilità di trasformarsi nelle nuove strutture societarie previste per le OP[191] entro il 31 dicembre del 2005;
- viene permessa la costituzione di fondi di esercizio alimentati dai soci e da eventuali finanziamenti pubblici da calcolarsi in funzione della quantità o del valore dei prodotti commercializzati;
- viene concesso il riconoscimento delle forme di associazione delle OP, denominate 'Organizzazioni Comuni' (OC) che rappresentano un ulteriore livello associativo (che devono avere un fatturato minimo di 60 milioni di euro).

Con l'emanazione del decreto sulla regolazione dei mercati si punta alla costituzione di Organizzazioni che siano effettivamente in grado di incidere e rapportarsi con il mercato,

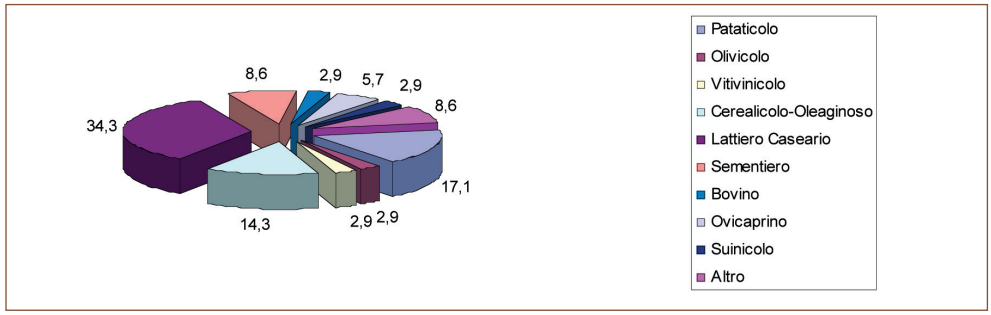
189) Cfr. il Decreto legislativo n. 102/05, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale den. 136 del 15 giugno 2005.
190) Si veda anche: Coletto P. (2005), Le nuove disposizioni per le organizzazioni di produttori, L'Informatore Agrario 29/2005; Tosoni G.P. (2005),. È operativa la nuova carta delle Organizzazioni-produttori, Agrisole 1-7 lug.
191) Società cooperative agricole e loro consorzi; Società di capitali a condizione che il capitale sociale sia sottoscritto interamente da imprenditori agricoli o da loro società o da cooperative agricole e loro consorzi; Società consortili di cui all'articolo 2615 ter del codice civile, costituiti comunque da imprenditori agricoli o loro forme societarie.

per questo le funzioni stesse delle OP vengono modificate e ampliate in modo significativo. Va sottolineato che, nonostante gli indiscutibili passi avanti compiuti con il decreto sulla regolazione dei mercati, restano ancora molti dubbi sulla sua effettiva efficacia a favorire la costituzione di nuove OP al di fuori del settore ortofrutticolo.

9.2.4.1 Le OP a livello nazionale

Le OP riconosciute ai sensi del Reg. (CE) n. 2200/96 a luglio 2005 sul territorio nazionale erano 271, mentre quelle riconosciute ai sensi del D.Lgs. n. 228/01 erano 35. Si osserva subito come nel settore ortofrutticolo, e non potrebbe essere diversamente, ci sia la maggiore concentrazione di questa forma associativa che rappresenta quasi il 90% delle OP italiane, il rimanente 10% è rappresentato prevalentemente da OP che appartengono al settore lattiero-caseario, cerealicolo e delle colture oleaginoso (Fig. 9.13).

Fig. 9.13 - Settore di appartenenza delle OP riconosciute ai sensi del D.Lgs. n. 228/01



Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

Fig. 9.14 - Distribuzione delle OP ortofrutticole sul territorio nazionale

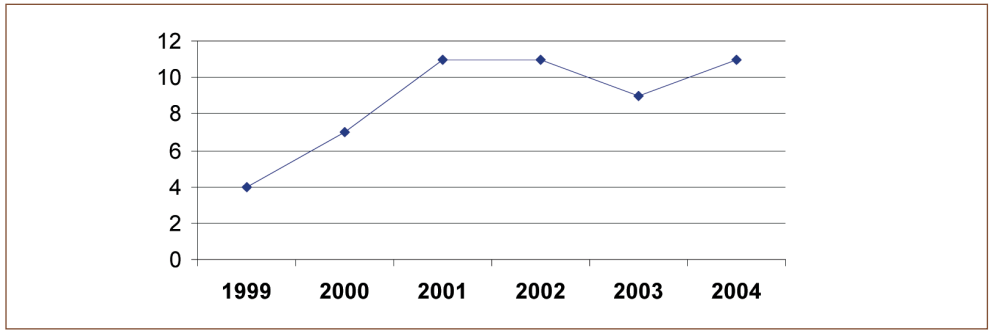
Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

Ad eccezione di Val d'Aosta, Liguria e Umbria, in tutte le altre regioni sono state costituite numerose OP nel settore ortofrutticolo, concentrate maggiormente nelle regioni meridionali: in testa si posiziona la Sicilia sul cui territorio operano ben 64 organizzazioni. Al nord l'Emilia-Romagna è la regione in cui si è maggiormente sviluppato il fenomeno dell'associazionismo sottoforma di organizzazione di produttori, cui segue il Veneto con 13 OP riconosciute (Fig. 9.14).

Sempre a livello nazionale, ogni anno vengono emanati provvedimenti di revoca ad OP precedentemente riconosciute per le quali, a seguito di accertamenti, si verifica il mancato rispetto dei requisiti richiesti dalla legge o semplicemente che non sono più attive. Come si può notare (Fig. 9.15), dal 1999 al 2004, in Italia sono state cancellate

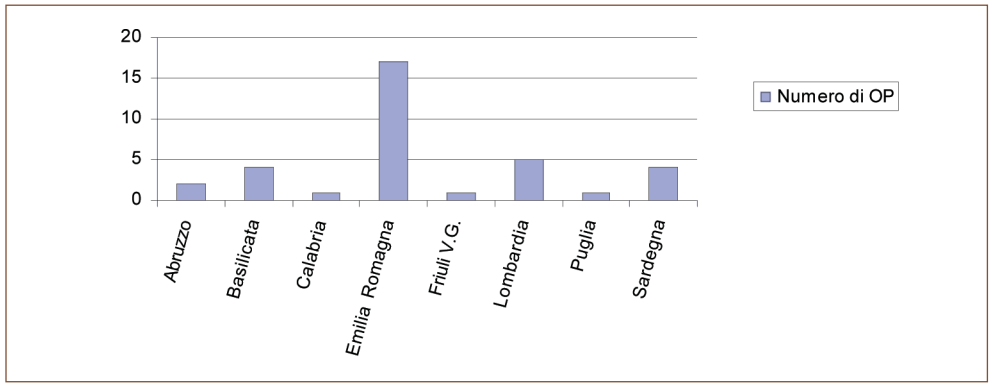
53 OP, nel 2004 si è assistito alla cancellazione di 11 strutture associative, a fronte però di un incremento annuo molto maggiore e di poco superiore alle 40 unità nello stesso anno. Per quanto riguarda invece le OP appartenenti ad altri settori, riconosciute ai sensi del D. Lgs. n. 228/01, risultano in totale 35 sul territorio nazionale (Fig. 9.16), concentrate prevalentemente in Emilia-Romagna, che ne conta 17 e primeggia sulle altre regioni per quanto riguarda la capacità di sviluppare un'agricoltura organizzata, mentre nelle altre regioni i numeri sono molto più contenuti a conferma del fatto che in questi settori il fenomeno delle Organizzazioni dei produttori, per le ragioni sopra esposte, non ha avuto lo stesso sviluppo riscontrato nel settore ortofrutticolo.

Fig. 9.15 - OP ortofrutticole cancellate dall'albo nazionale (1999-2004)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

Fig. 9.16 - OP riconosciute ai sensi del D. Lgs. n. 228/01



Fonte: Ns. elaborazioni su dati MiPAF, 2005

9.2.4.2 Le Associazioni di produttori e le OP in Veneto[192]

In Veneto sono ancora attive 17 Associazioni di produttori riconosciute a norma della legge n. 674/78 (Tab. 9.5). Per la maggior parte dei casi, si tratta di associazioni che appartengono a settori diversi da quello ortoflorofrutticolo e che non hanno effettuato

192) Si ringrazia la Direzione Politiche Agroalimentari della Regione Veneto per la collaborazione nella raccolta dei dati.