il passaggio dalla vecchia forma di Associazione di produttori (AP) alla nuova di Organizzazione di produttori (OP)[193].
Di recente, solamente una di queste Associazioni , l'AZOVE[194], Associazione Zootecnica Veneta la cui principale attività è rappresentata dalla commercializzazione diretta del bestiame conferito dai soci, ha concluso con successo l'iter di riconoscimento di OP.

Tab. 9.5 – Elenco delle AP riconosciute in Veneto

N.	Denominazione	Prov.	Anno riconoscimento
1	Ass.ne Produttori tabacco del Veneto	VR	1984
2	Consorzio Prov. Allevatori Zootecnici Lattiero Caseari	VI	1986
3	Ass.ne Reg. Produttori Latte del Veneto	TV	1986
4	Ass.ne tra produttori di patate	VR	1986
5	Ass.ne Produttori Latte della prov.di Verona	VR	1986
6	UNICARVE-Ass.ne produttori carni bovine del triveneto	PD	1989
7	Ass.ne Produttori Apistici Trevigiani	TV	1990
8	Ass.ne Produttori Apistici della prov. di Padova	PD	1992
9	Ass.ne Florovivaisti Vicentini	VI	1995
10	Ass.ne Produttori Ovi-Caprini del Veneto	BL	1995
11	Ass.ne Produttori Florovivaisti della Marca Trevigiana	TV	1996
12	Ass.ne Produttori cerali veneti	PD	1996
13	Ass.ne Produttori semi aleosi del Veneto	PD	1996
14	Ass.ne Produttori conigli del Veneto-Il coniglio veneto	PD	1997
15	Ass.ne REGIONALE Produttori di miele del Veneto	VI	1997
16	AZOVE-Ass.ne Zootecnica Veneta*	PD	1999
17	COSPALAT Veneto	VR	1999

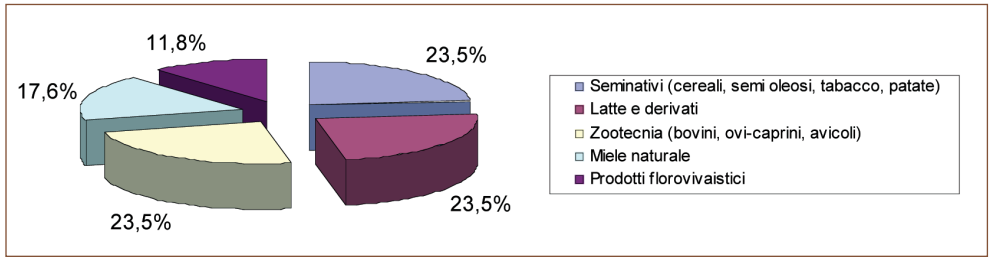
* In fase di trasformazione da AP in OP
Fonte: Regione Veneto

Le prime Associazioni di produttori sono state riconosciute intorno alla metà degli anni ottanta, quindi alcuni anni dopo la pubblicazione della legge che risale al 1978, tra le loro principali attività oltre alla commercializzazione in forma associata dei prodotti dei soci rivestono un ruolo importante anche lo sviluppo del settore di appartenenza, l'implementazione presso le aziende associate di nuove tecniche di gestione, l'applicazione di sistemi di qualità volontari, ad esempio Aprolav (Associazione Produttori Latte Veneto) ha portato 25 aziende produttrici di latte alla certificazione volontaria del processo produttivo. Come detto in precedenza, le AP ad oggi riconosciute appartengono a settori diversi da quello ortofrutticolo, la maggior parte operano nei settori lattiero-caseario, zootecnico da carne e dei seminativi (Fig. 9.17). Tre delle AP in elenco si occupano di miele e una di esse ha di recente avanzato richiesta di riconoscimento come OP presso la Regione.
Per quanto riguarda invece le OP ancora attive in Veneto alla fine del 2005, riconosciute ai sensi del Regolamento (Ce) 2200/96, quindi appartenenti al settore ortofrutticolo, sono in totale 15 (Tab. 9.6), un numero non molto elevato dopo nove

193) Si sottolinea che il decreto legislativo sulla regolazione dei mercati individua nel 31 dicembre 2005 il termine ultimo per la trasformazione delle Associazioni, già riconosciute ai sensi della legge 674/78 (soggetti dotati di semplice personalità giuridica), nelle nuove strutture societarie previste per le OP.
194) Il riconoscimento della condizione di OP è stato ottenuto in ottobre 2005.

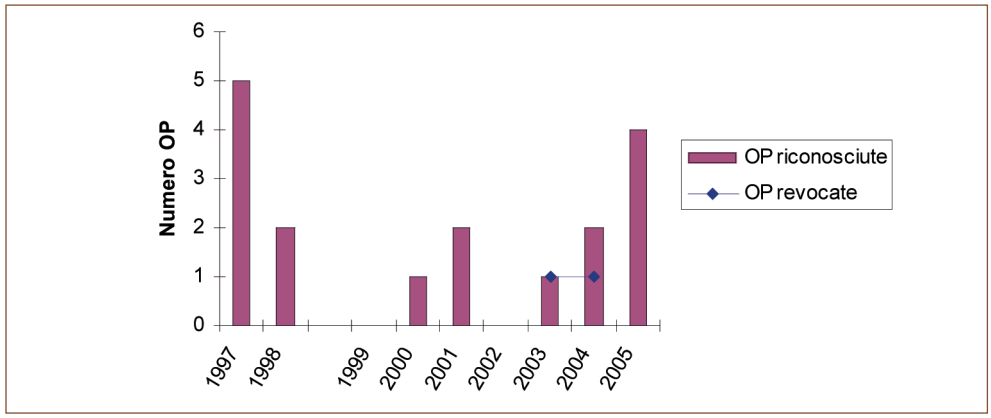
anni di applicazione del regolamento, considerando che ancora molta della produzione veneta non è organizzata in cooperative o in OP[195].
Come si può rilevare (Fig. 9.18) l'impatto della riforma è stato immediato nel 1997, ossia nell'anno successivo all'entrata in vigore del regolamento comunitario, in cui si è assistito alla costituzione delle prime 5 OP, nate prevalentemente dalla aggregazione di organismi già esistenti. Alla base della decisione da parte di questi organismi di unirsi e formare delle Organizzazioni riconosciute vi era la scelta della Comunità di riconoscere nelle OP gli strumenti principali per l'attuazione del Reg. (CE) n. 2200/96 attraverso i Programmi Operativi, tramite i quali la riforma dell'OCM ortofrutta veicola tutti gli interventi al settore.

Fig. 9.17 - Settore di appartenenza delle AP riconosciute in Veneto



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

Fig. 9.18 – OP riconosciute e revocate in Veneto per anno (1997-2005)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

Il numero di OP che si sono costituite negli anni successivi in Veneto si è mantenuto pressoché costante attorno ad una o due unità per anno, nel 2005 sono quattro gli organismi che hanno ottenuto il riconoscimento, di cui due lo hanno ottenuto il 15 dicembre 2005. Da ricordare che la legge 25 del 1999, abbassando il limite minimo

195) Nel mese di novembre 2001 erano riconosciute solo sette OP, quindi bisogna riconoscere che in questi anni c'è stato uno sviluppo significativo che, tuttavia, deve essere letto attentamente. Sul punto si vede il capitolo, "Le Organizzazioni di produttori ortofrutticoli" in AA.VV. (2002), Il sistema ortofrutticolo veneto: un modello in evoluzione, Veneto Agricoltura.

richiesto per il riconoscimento di OP, ha favorito casi di frazionamento di OP preesistenti o la creazione di nuove.

Tab. 9.6 – Elenco delle OP del settore ortofrutticolo riconosciute in Veneto al 31.12.2005

N.	OP	Denominazione	Prov.	Forma societaria	Anno riconoscim.
1	APOVF	A.P.O. Veneto Friulana	TV	Soc. coop. A.r.l.	1997
2	OP COOPA	O.P. Cooperative Ortofrutticole Padane Associate[1]	PD	Soc. coop. A.r.l.	1997
3	AEPO	Associazione Economica Produttori Ortofrutticoli - A.E.P.O.	VR	Soc. coop. A.r.l.	1997
4	NORDEST	O.P. Nordest	VR	Soc. coop. A.r.l.	1997
5	SCALIGERA	APO Scaligera	VR	Soc. coop. A.r.l.	1997
6	EUROP	Europ	RO	Soc. cons. A.r.l.	1998
7	COP	Consorzio Ortofrutticolo Padano – C.O.P.	VR	Soc. coop. A.r.l.	2000
8	NOCETO	Il Noceto	TV	Soc. coop. A.r.l.	2001
9	COTRAPO	Consorzio Ortofrutticoli Trasformatori Polesano – C.O.TRA.PO[2]	RO	Soc. coop. A.r.l.	2001
10	OPOV	O.P.O. "Veneto"	TV	Soc. coop. A.r.l.	2003
11	FUNGAMICO	Fungamico	VR	Soc. coop. A.r.l.	2004
12	VALLE PADANA	O.P. Valle Padana	RO	Soc. cons. A.r.l.	2004
13	GARDA	O.P. del Garda	VR	Soc. coop. agr. p.a.	2004
14	ORTOROMI	ORTOROMI	PD	Soc. coop. Agr. a.r.l.	2005
15	CAMPOSOLE	O.P. CAMPOSOLE	VR	Soc. cons. A.r.l.	2005
16	ORTI DEI BERICI	ORTI DEI BERICI	VR	Soc. coop. agr.	2005
17	C.A.P.O.	C.A.P.O. SACCAGNANA	VE	Soc. coop. agr.	2005

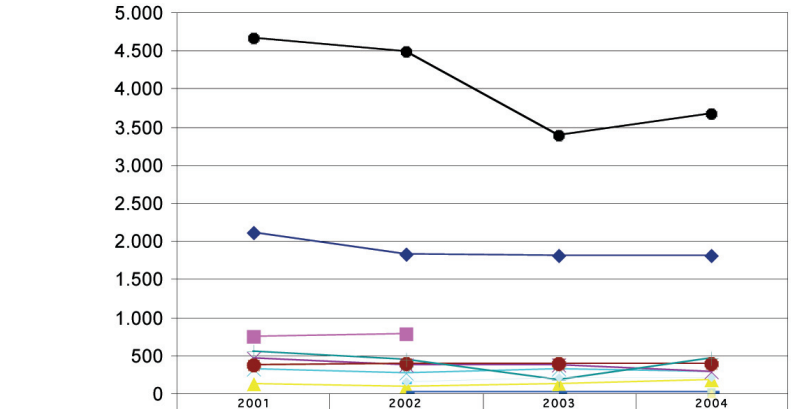
[1] Riconoscimento revocato nel 2004
[2] Riconoscimento revocato nel 2003
Fonte: Regione Veneto

Come si osserva nella tabella 9.6, la forma giuridica di 15 OP sulle 17 riconosciute entro il 31 dicembre 2005 è quella cooperativa, due hanno adottato invece la forma di società consortile a responsabilità limitata, una situazione che rispecchia quella riscontrabile a livello nazionale. La netta prevalenza della forma cooperativa è una diretta conseguenza del fatto che la missione delle OP viene rafforzata dalla disponibilità fisica del prodotto a seguito del conferimento dello stesso e che la funzione di OP rappresenta un completamento della funzione propria della società cooperativa. Di fatto le OP sono delle cooperative con qualche cosa in più, in quanto il loro ruolo non è diretto soltanto alla difesa degli associati in una logica d'impresa, ma mira a rappresentare gli interessi di tutta la categoria nell'area interessata dalla loro attività, un ruolo quindi che per certi aspetti può definirsi para-pubblico. A conferma della precedente legislazione (Reg. (CEE) n. 1360/78; Legge n. 674/78) che prevedeva l'estensione anche ai non soci delle disposizioni che una OP assumeva nei confronti degli associati, quando raggiungesse nell'area interessata un livello particolarmente elevato di rappresentatività, riconfermata dall'art. 18 del Reg. (CE) n. 2200/96, anche l'ultimo D.Lgs. n. 102/2005 stabilisce, all'art. 13, che gli imprenditori agricoli non aderenti alle OP firmatarie di un contratto quadro possono pretendere l'applicazione in loro favore delle clausole contenute in detto accordo. Quanto riportato è una evidente dimostrazione del ruolo che la OP svolge nell'interesse di tutti i soggetti della categoria da essa rappresentata, mentre l'impresa cooperativa agisce solo nell'interesse dei propri soci.

Delle 15 OP attive sul territorio regionale, una ha sede a Padova, un'altra a Venezia, due a Rovigo, tre a Treviso e le restanti otto a Verona; tale distribuzione rispecchia la ripartizione territoriale delle colture ortofrutticole. La realtà delle OP è sempre in movimento, anche come diretta conseguenza del continuo mutare degli assetti organizzativi e delle normative di riferimento; infatti, come già rilevato tra il 2004 e il 2005, sono state costituite sette nuove OP[196].

A questo punto è interessante analizzare più nel dettaglio le caratteristiche delle OP che oggi operano in regione e le dinamiche che hanno interessato la loro attività negli ultimi anni. È utile, anche per capire la dimensione e il peso della OP sul territorio, valutare il dato più rilevante relativo al numero di produttori aderenti a ciascuna OP. Come si osserva (Fig. 9.19) l'APO Veneto Friulana raccoglie oltre il 50% dei produttori associati ad OP, anche se tra il 2001 e il 2003 ha subito, insieme all'OP COOPA, un ridimensionamento abbastanza significativo del numero di soci dovuto alla costituzione di ulteriori due nuove OP, COTRAPO e OPO Veneto. La nascita di queste due OP ha causato una trasferimento di soci dalle due OP di più vecchia costituzione, creando forti difficoltà a causa del frazionamento che hanno dovuto subire le due realtà esistenti. Ad eccezione di questi due casi, le altre OP hanno mantenuto pressoché costante il numero dei soci.

Fig. 9.19 - Dinamica del numero di produttori conferenti[197]



	2001	2002	2003	2004
APOVF	2.104	1.835	1.803	1811
OP COOPA	747	775		
AEPO	123	92	126	184
NORDEST	316	267	316	292
SCALIGERA	457	377	374	292
EUROP	366	390	384	385
COP	543	444	172	469
NOCETO		11	11	10
COTRAPO		138		
OPOV		161	206	208
FUNGAMICO				9
OP VALLE PADANA				8
Totale OP venete	4.656	4.490	3.392	3668

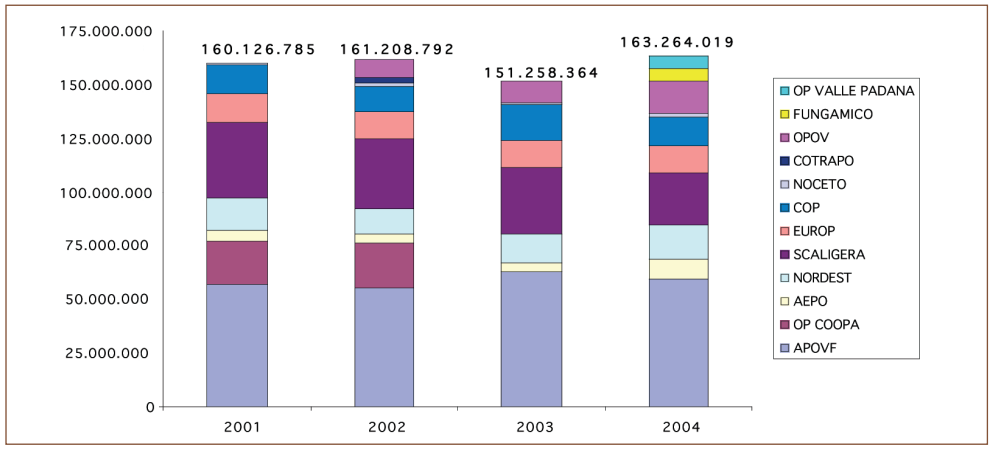
Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

196) Non sono ad oggi disponibili i dati delle OP che si sono costituite nel corso del 2005, in quanto la loro operatività non si è ancora concretizzata nella attuazione dei programmi operativi.

197) I dati in tabella sono riferiti alle 12 OP di cui si dispone dei dati, avendo presentato quasi tutte il Programma Operativo. Si sottolinea che il numero di soci delle OP è dato dalla somma delle persone fisiche e delle persone giuridiche socie dell'OP, mentre il numero totale di produttori conferenti è dato dalla somma dei produttori soci delle suddette persone fisiche e persone giuridiche a loro volta socie dell'OP.

Come sottolineato in precedenza, le norme che regolano la costituzione delle OP non hanno sortito l'effetto sperato, infatti nella prima fase di applicazione della riforma dell'OCM ortofrutta la quasi totalità delle OP si è costituita partendo dalla trasformazione di realtà preesistenti. Successivamente, la costituzione di alcune OP come frazionamento di altre già attive sul territorio, favorita dalla legge n. 25 del 1999 che ha abbassato i limiti per il riconoscimento, non è un fatto positivo, in quanto ha portato ad una ulteriore frammentazione piuttosto che a un rafforzamento del controllo dell'offerta, che rappresenta lo scopo principale della creazione di una OP, da cui discenderebbero indubbi vantaggi competitivi, quali la commercializzazione di una massa critica di prodotto e l'accrescimento del potere di mercato. Il fatto che negli ultimi anni le OP abbiano mantenuto pressoché costante il numero dei soci lascia intravedere una oggettiva difficoltà delle stesse a crescere ed una tendenza all'immobilismo che è stata senz'altro favorita da una normativa che non ha fornito alle strutture organizzate gli strumenti per operare attivamente e influire sul mercato, relegandole ad un ruolo più 'burocratico' che operativo. Secondo il dato ufficiale relativo all'anno 2004, i produttori singoli associati a 12 OP in Veneto erano 3.668, in calo rispetto al 2001 del 21%, quando se ne contavano 4.656. La riduzione del numero di soci nel 2003 rispetto al 2001 è da attribuire soprattutto alla situazione che ha portato alla revoca del riconoscimento di due OP, COOPA e COTRAPO, che insieme contavano un elevato numero di soci (circa 1.000), ma va evidenziato che oggi la situazione è sicuramente cambiata e la stima va rivista verso l'alto proprio grazie al riconoscimento delle nuove OP.
In base al Censimento generale dell'agricoltura[198], le aziende con produzioni ortive e/o frutticole in regione sono all'incirca 28.000, questo significa che le OP raccolgono la produzione del 13% dei produttori in Veneto.
Un altro dato di carattere prettamente economico (Fig. 9.20) che ci permette di capire la dimensione e l'importanza delle OP, è il valore della produzione commercializzata (VPC) dalle OP che hanno presentato il Programma Operativo (PO).

Fig. 9.20 – Andamento del VPC (€) delle OP*, anni 2001-04



*OP che hanno presentato il PO
Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

198) Dati ISTAT, V Censimento generale dell'agricoltura, anno 2000.

Nel grafico viene mostrato il trend relativo al VPC e l'andamento non evidenzia differenze marcate tra i quattro anni, inoltre si osserva che solamente una delle OP considerate, l'APO Veneto Friulana, sviluppa un VPC superiore a 50 milioni di euro ossia poco più del 40% del totale VPC delle OP considerate. Dato che la PLV del settore ortofrutticolo regionale supera i 780 milioni di euro[199], il VPC delle OP della regione si avvicina al 20% del totale, un dato non lontano da quello medio nazionale[200]. Allo scopo di tracciare una fisionomia precisa delle OP che operano in regione, sembra utile fornire oltre ai dati di carattere economico, anche alcuni dati tecnici in merito alle superfici coltivate, ai prodotti venduti e ai canali attraverso cui le OP commercializzano i loro prodotti. Nelle tabelle che seguono (Tabb. 9.7-9.9), viene mostrato il livello di diversificazione della OP, ossia il peso in percentuale dei principali tre prodotti sul VPC[201] e l'andamento negli anni di tale peso, un'informazione che consente di capire sia il grado di specializzazione dell'organizzazione e dei soci produttori conferenti, che i cambiamenti di indirizzo produttivo.

Tab. 9.7 – Incidenza del I° prodotto commercializzato sulla VPC delle OP venete (%)

	2001		2002		2003		2004	
OP	**I° prodotto**	**%**	**I° prodotto**	**%**	**I° prodotto**	**%**	**I° prodotto**	**%**
APOVF	insalata, mele	43,7	actinidia	19,2	pera	15,5	funghi	24,4
OP COOPA	mela, insalata	31,1			mela	13,8		
AEPO	pera	28,3	pera	37,2	pera	39,7	mela	32,9
NORDEST	mela, ciliegia, lattuga	48,5	mela	24,9	mela	24,9	mela	25,8
SCALIGERA	fragola	37,7	fragola	37,8	fragola	33,8	fragola	41,8
EUROP	pera	26,8	pera	31,2	pera	37,4	pera	31,3
COP	mele, pesca	45,4	mela	29,3	pesca	27,6	mela	31,6
NOCETO	noci	100,0	noci	100,0	noci	100,0	noci	100,0
COTRAPO								
OPOV			insalate	69,1	insalate	67,2	insalate	58,9
FUNGAMICO							funghi	100,0
OP VALLE PADANA							insalata	100,0

Prevalentemente tutte le OP hanno un indirizzo frutticolo, ad eccezione della O.P.O. Veneto, Fungamico e OP Valle Padana che è esclusivamente ad indirizzo orticolo. Solamente tre OP hanno in portafoglio un unico prodotto:"Il Noceto", i cui undici produttori conferiscono esclusivamente come prodotto la noce; Fungamico, il cui prodotto commercializzato è rappresentato dai funghi, e OP Valle Padana specializzata nella produzione di insalate. Si osserva che in tutti gli altri casi più prodotti concorrono alla formazione del VPC. È interessante notare che nel 2004 solamente una delle OP attive mostrava una specializzazione colturale abbastanza spinta, si tratta di O.P.O Veneto il cui fatturato deriva per il 60% dalla commercializzazione di insalate. Mediamente il fatturato delle altre OP deriva dalla commercializzazione di un insieme di prodotti, solo la Scaligera di Verona è abbastanza specializzata nella commercializzazione delle fragole (42% del

199) Dati Regione Veneto, 2004.
200) Appare utile un confronto anche con la realtà europea: la quota di mercato detenuta dalle Op a livello comunitario è pari al 40% (dati Commissione europea, 2005).
201)La ragione per la quale in alcune tabelle vengono elencati più prodotti sulla stessa riga è che quei prodotti partecipano nella stessa misura alla formazione del fatturato e hanno pari importanza per l'economia dell'OP.

Tab. 9.8 – Incidenza del II° prodotto commercializzato sulla VPC delle OP venete (%)

	2001		2002		2003		2004	
OP	**II° prodotto**	**%**	**II° prodotto**	**% VPC**	**II° prodotto**	**%**	**II° prodotto**	**% VPC**
APOVF	actinidia, pere	23,8	pere	15,0	mela	15,3	mela	17,9
OP COOPA	pera, ciliegia	19,0	carota	11,4				
AEPO	actinidia	16,0	fragola	12,8	fragola	13,6	fragola	31,5
NORDEST	fragola, melone, pera	13,2	insalata	13,8	radicchio	14,6	radicchio	12,3
SCALIGERA	mela	26,2	mela	24,7	mela	21,5	mela	15,2
EUROP	actinidia	21,8	actinidia	23,0	mela	16,5	mela	18,6
COP	nettarina, pomodoro	29,7	pesca	20,6	mela	23,4	pesche	19,7
NOCETO								
COTRAPO			melone	21,0				
OPOV			carota	3,6	pomodoro	5,9	funghi	8,2
FUNGAMICO								
OP VALLE PADANA								

Tab. 9.9 – Incidenza del III° prodotto commercializzato sulla VPC delle OP venete (%)

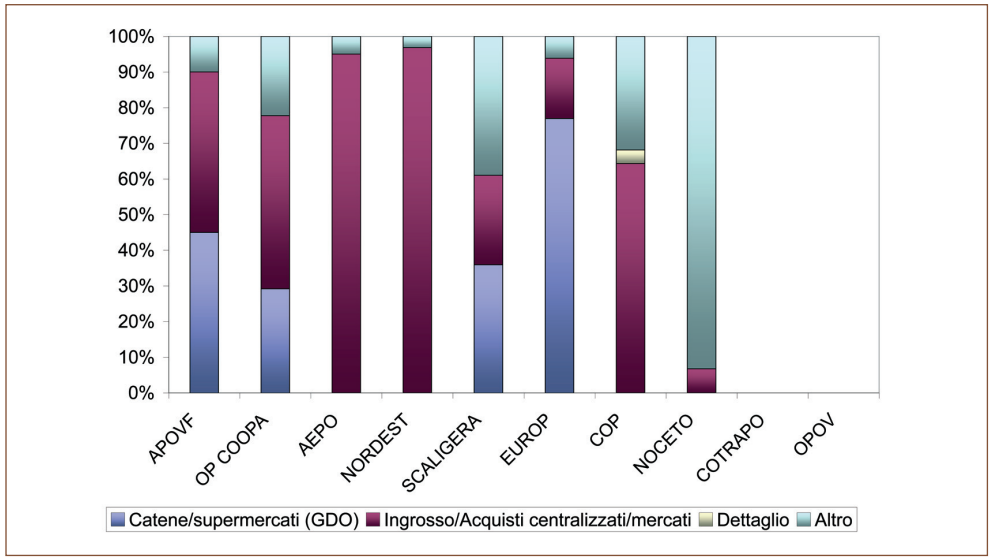
	2001		2002		2003		2004	
OP	**Prodotto III**	**% VPC**	**Prodotto III**	**% VPC**	**Prodotto III**	**% VPC**	**Prodotto III**	**% VPC**
APOVF	pesche, nettarine	12,6	insalate	39,1	actinidia	13,0	pera	13,4
OP COOPA	pomodoro, albicocca	12,9	pera	10,5				
AEPO	fragola	11,3	mela	8,5	actinidia	3,1	pera	9,7
NORDEST	nettarina, pesca	12,0	fragola	10,7	fragola	11,0	pesche/nettarine	11,4
SCALIGERA	melone	7,5	pomodoro	6,6	pomodoro	8,7	melone	9,1
EUROP	mela	18,3	mela	15,8	actinidia	16,2	actinidia	13,6
COP	pere, melone	18,4	pera	18,6	nettarina	22,9	nettarina	16,4
NOCETO								
COTRAPO			pera	3,2				
OPOV			melanzana	3,6	melanzana	4,2	carote	4,1
FUNGAMICO								
OP VALLE PADANA								

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

VPC). Le OP di maggiori dimensioni sono anche quelle mediamente meno specializzate, ad esempio la APO Veneto Friulana commercializza diversi prodotti e varia notevolmente di anno in anno il proprio portafoglio di prodotti (nel 2004 ha commercializzato funghi con una quota pari al 25% circa del VPC, mele con una quota del 18%, pere con una quota del 14% e altri prodotti minori); questo risultato è però abbastanza scontato, infatti data la dimensione di queste OP 'pluriprodotto' (la APOVF è quella che conta il maggior numero di soci produttori aderenti) è ragionevole che esse trattino un ampio numero di prodotti, non solo per il numero soci, ma anche per la localizzazione delle aziende in molte zone a differente vocazione produttiva. Secondo quanto stabilito dalle norme che disciplinano la costituzione delle OP e, in particolare, secondo quanto stabilisce il nuovo decreto sulla regolazione dei mercati (D.Lgs. 102/2005), la concentrazione dell'offerta e la commercializzazione diretta della produzione degli associati costituiscono due degli obiettivi principali di una OP, per questo appare fondamentale analizzare quali canali le

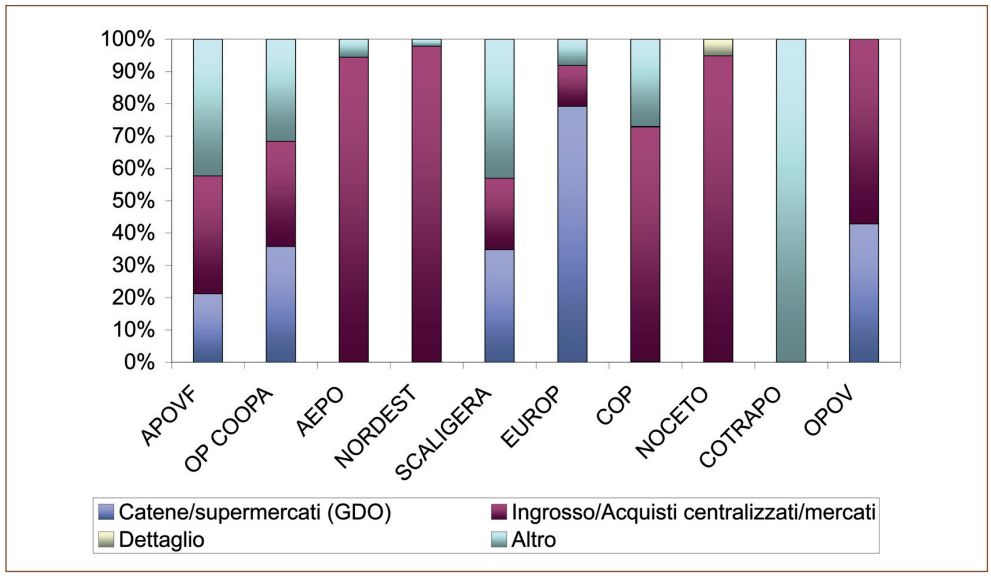
OP venete utilizzano preferibilmente per la commercializzazione e quali strategie abbiano adottato nel tempo (Fig. 9.21).

Fig. 9.21 – Distribuzione percentuale sulla VPC delle vendite per canale, 2001[202]



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

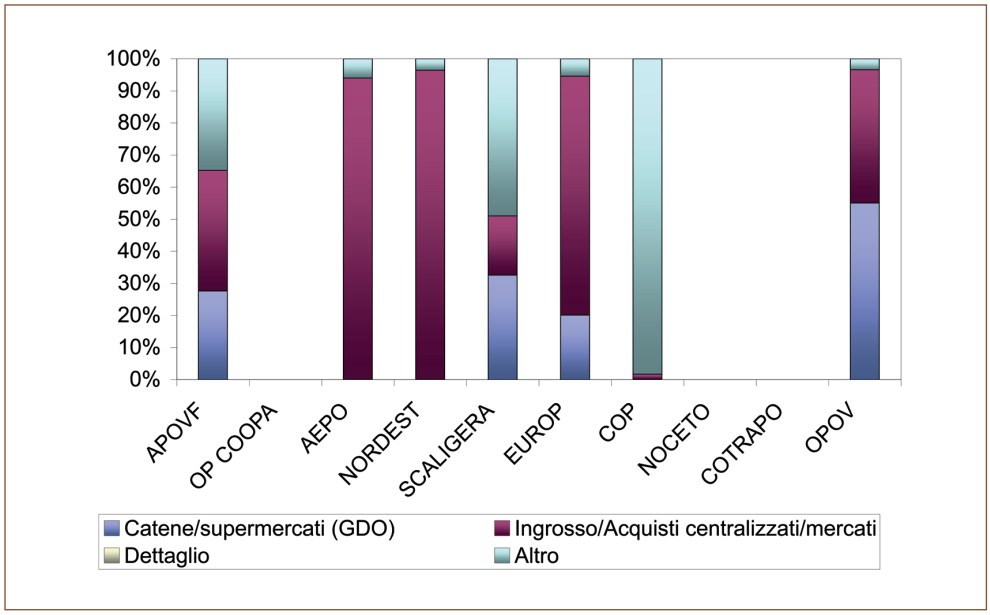
Fig. 9.22 – Distribuzione percentuale sulla VPC delle vendite per canale, 2002



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

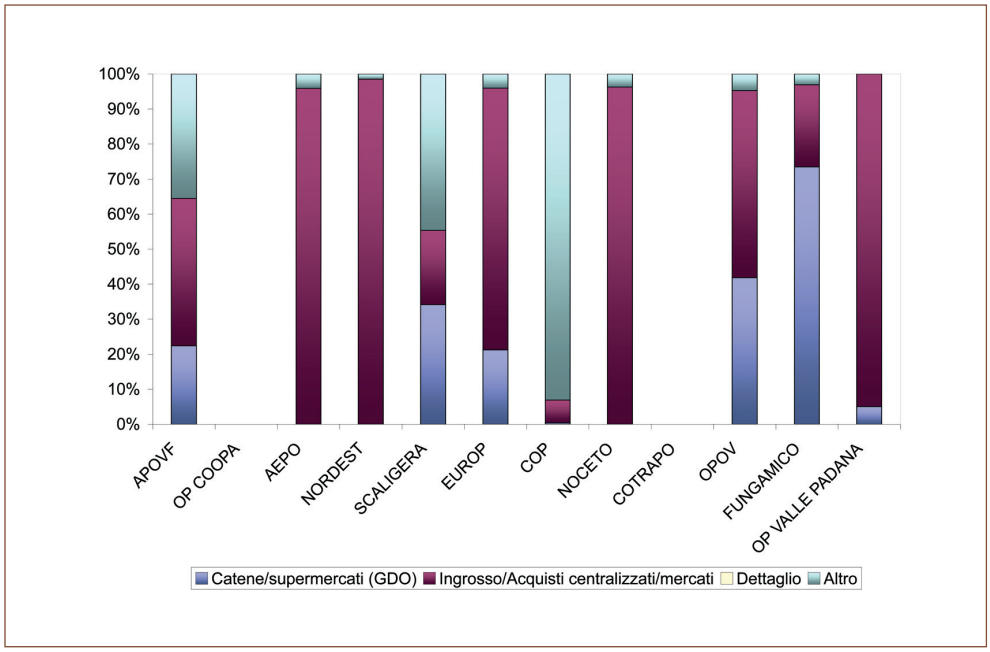
202) In 'altro' vengono comprese diverse categorie tra cui i prodotti venduti freschi ad imprese di trasformazione, i prodotti destinati alla trasformazione interna da parte dell'OP, i prodotti ritirati etc.

Fig. 9.23 – Distribuzione percentuale sulla VPC delle vendite per canale, 2003



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

Fig. 9.24 – Distribuzione percentuale sulla VPC delle vendite per canale, 2004



Come si osserva (Figg. 9.21-9.24), la distribuzione delle vendite per canale è mutata, in alcuni casi, nei quattro anni considerati per le OP di cui si dispone dei dati. Sicuramente il canale mediamente più utilizzato da tutte le OP è la vendita all'ingrosso, si osserva invece, come era immaginabile, un ricorso al dettaglio tradizionale solo per quantità molto limitate, mentre diventa sempre più importante la vendita a catene della GDO. APO Veneto Friulana, AEPO, Nordest, Scaligera e OPO Veneto hanno mantenuto sostanzialmente invariate le proprie strategie di commercializzazione negli anni ma, mentre AEPO e Nordest hanno sempre fatto ricorso quasi esclusivamente alla vendita all'ingrosso, APO Veneto Friulana, Scaligera e OPO Veneto commercializzano parte della propria produzione attraverso il canale della GDO. La commercializzazione attraverso la GDO ha un peso abbastanza rilevante (>20%) solo in cinque OP, APOVF, Scaligera, OPO, Europ e Fungamico, che sono anche le OP che mediamente contano il maggior numero di soci e realizzano i più alti volumi di affari, probabilmente perché riescono a rispondere meglio alle richieste della grande distribuzione rispetto alle OP che aggregano una minore quantità di prodotto, che probabilmente non dispongono delle quantità necessarie per rispondere alla domanda della GDO[203]. Va osservato che dal 2001 al 2004 la percentuale di prodotto che è transitata attraverso la GDO, che dovrebbe costituire un naturale sbocco per i prodotti freschi commercializzati dalle OP, ha subito un calo generalizzato, che può essere stato determinato dalla perdita di competitività rispetto all'offerta estera, soprattutto della Spagna, e quella proveniente da OP di altre regioni. L'accentuarsi delle difficoltà di mercato nel settore ortofrutticolo negli ultimi anni[204] hanno costretto alcune OP a ricorrere anche al canale della trasformazione, certamente meno remunerativo rispetto ai tradizionali canali del prodotto fresco.

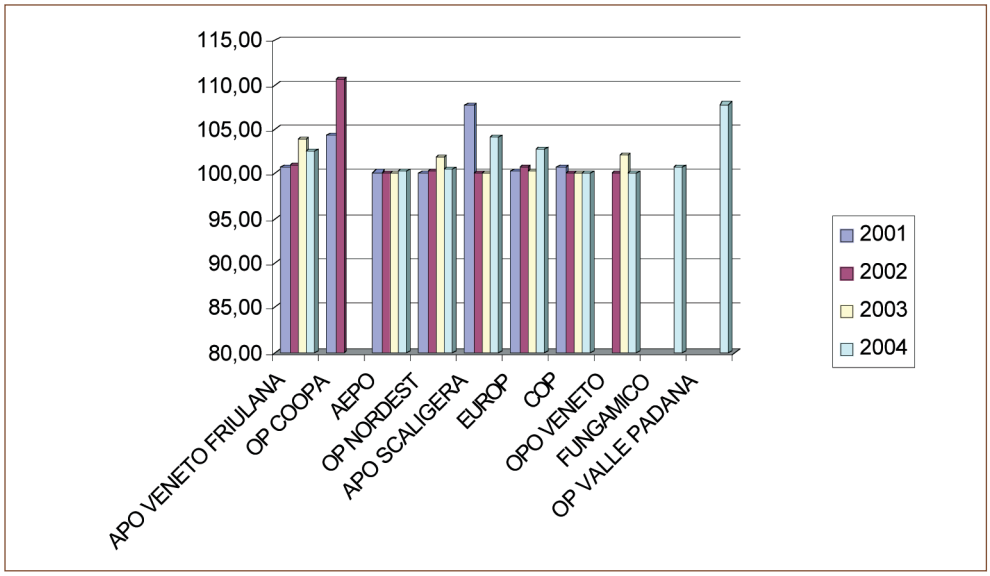
I dati relativi alla spesa per l'attuazione dei Programmi Operativi delle OP (Fig. 9.25), evidenziano che negli ultimi anni tutte le organizzazioni sono state in grado di rendicontare una spesa per l'attuazione dei Programmi pari a quella ammissibile e spesso superiore, anche se generalmente solo di poco rispetto alla spesa definitivamente approvata su cui viene calcolato il contributo comunitario. La capacità di spesa delle OP è dunque globalmente migliorata, inoltre se si fa un confronto tra l'anno 2004 e il 2000, anno in cui per la maggior parte delle OP la capacità di spesa era leggermente inferiore al 100%, si osserva che nel 2004 è per tutte pari o superiore a tale livello, in particolare APO Veneto Friulana, APO Scaligera, Europ e Valle Padana hanno rendicontato una spesa totale superiore al 100% dell'ammissibile (rispettivamente del 2,5%, 4%, 2,8% e 7,8%).

La spesa totale rendicontata da tutte le OP (Fig. 9.26) che hanno presentato il Programma Operativo è stata nel 2004 pari a 13.783.429 euro, in crescita rispetto al 2001 di circa il 22%, inoltre mediamente nel trienno considerato è stata rendicontata una spesa del 2% superiore alla spesa ammessa.

203) Si sottolinea che l'APO Veneto Friulana è certificata a norma ISO 9001:2000 per il sistema di qualità, questo rappresenta un indubbio vantaggio competitivo, rispetto ad altre associazioni che non lo sono, in quanto la certificazione rappresenta spesso un prerequisito per poter stringere accordi con la GDO, in particolare con le insegne di maggiori dimensioni ed estere.

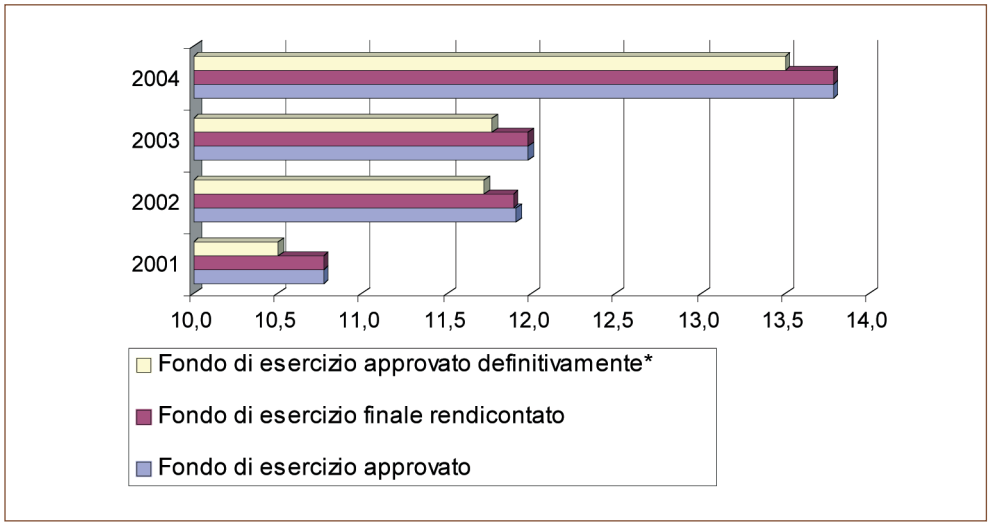
204) Il calo dei consumi di ortofrutta fresca nel quinquennio 1999-2003 è pari al 18,6% in quantità e al 6,6% in valore (ISMEA-ACNielsen Homescan, 2004).

Fig. 9.25 – Grado di utilizzo della spesa ammessa per OP, 2001-2004 (%)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

Fig. 9.26 - Fondo di esercizio approvato, rendicontato ed approvato in fase finale, 2001-2004 (milioni di euro)



* ammontare di spesa su cui sono stati calcolati i contributi
Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

Per quanto riguarda la ripartizione della spesa delle OP per l'attuazione dei Programmi Operativi, si osserva che ogni Organizzazione presenta le sue peculiarità e che non esiste una omogeneità tra le OP nella destinazione dei fondi d'esercizio né in termini di tipologia né di entità della spesa (Tab. 9.10), mentre se si valuta la distribuzione della spesa totale delle OP venete (Fig. 9.27) si può notare una certa stabilità di destinazione nei tre anni considerati; inoltre la spesa totale è variata in modo non significativo tra 2001 e 2003, mentre si registra una crescita nel 2004.

Tab. 9.10 - Composizione della spesa totale rendicontata[205] – anno 2004 (€)

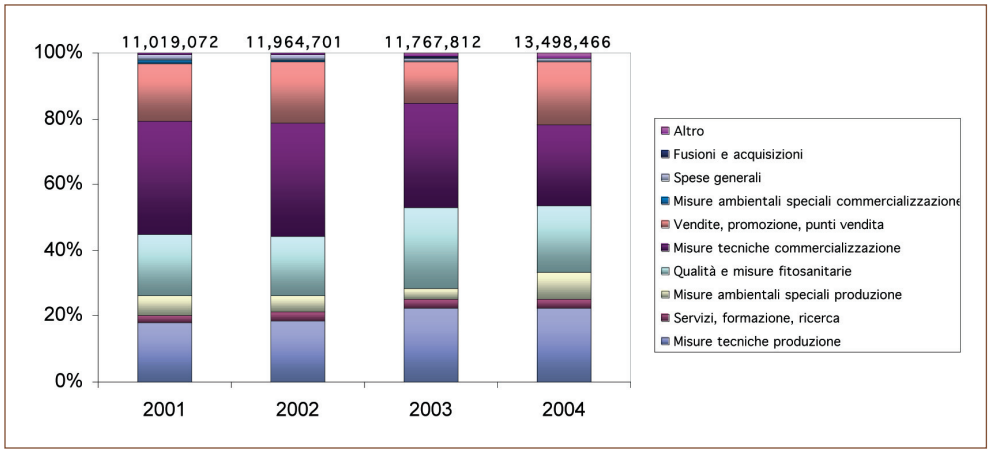
	Misure tecniche (1) (a)	Servizi, formazione, ricerca (2) (a)	Misure ambientali speciali (3) (a)	Qualità e misure fitosanitarie (4) (b)	Misure tecniche (5) (c)	Vendite, promozione, punti vendita (6) (c)	Misure ambientali speciali (7) (c)	Spese generali (8) (d)	Fusioni e acquisizioni (d)	Altro (9) (d)	Totale
Apovf	800.138	0	340.124	602.616	2.009.339	1.408.102	26.843	9.580			5.196.742
Aepo	205.712	0	115.107	54.528	346.561	208.457	6.611	18.740	0	0	955.716
Nordest	549.910	0	86.257	197.573	59.624	155.900	0	9.676	0	44.367	1.103.307
Scaligera	73.270	193.087	305.729	1.053.417	194.436	173.193	0	40.337	0	23.730	2.057.199
Europ	481.430	47.500	12.237	434.899	108.338	74.331	2.679	0	0	0	1.161.414
Cop	281.150	0	152.712	35.367	388.268	272.503	0	21.228	0	0	1.151.228
Opov	317.841	108.719	7.123	353.142	96.573	145.781	8.956	23.844	0	135.260	1.197.240
Fungamico	210.298	43.500	20.431	4.574	42.867	65.003	0	3.988	0	0	390.660
Op Valle Padana	103.656	0	36.630	3.621	97.789	39.028	0	4.235	0	0	284.959
Totale	**3.023.405**	**392.806**	**1.076.349**	**2.739.738**	**3.343.794**	**2.542.298**	**45.089**	**131.627**	**0**	**203.358**	**13.498.466**

Fonte: Regione Veneto (i dati relativi ai controlli sui piani operativi sono stati forniti da AVEPA, in quanto responsabile della gestione dei programmi operativi)

Andando ad analizzare nello specifico le spese delle singole OP (Fig. 9.28), si nota che la OP Scaligera e la Europ investono in modo più equilibrato di quanto non facciano le altre OP i fondi di esercizio, ripartendoli con una certa equità tra gli investimenti per la produzione, per i controlli e per la commercializzazione. Gli obiettivi verso cui mediamente quasi tutte le OP destinano i fondi di esercizio sono le misure tecniche per la produzione (intese come investimenti per l'irrigazione, i macchinari, ecc.), la qualità e le misure fitosanitarie, le misure tecniche (intese come investimenti per la ricerca e sviluppo, il trasporto, il magazzinaggio, ecc.), la vendita e la promozione che rientrano nelle misure per la commercializzazione. In merito alle spese per attività promozionali, ricadenti nelle spese per la commercializzazione e il post-raccolta, che riguardano

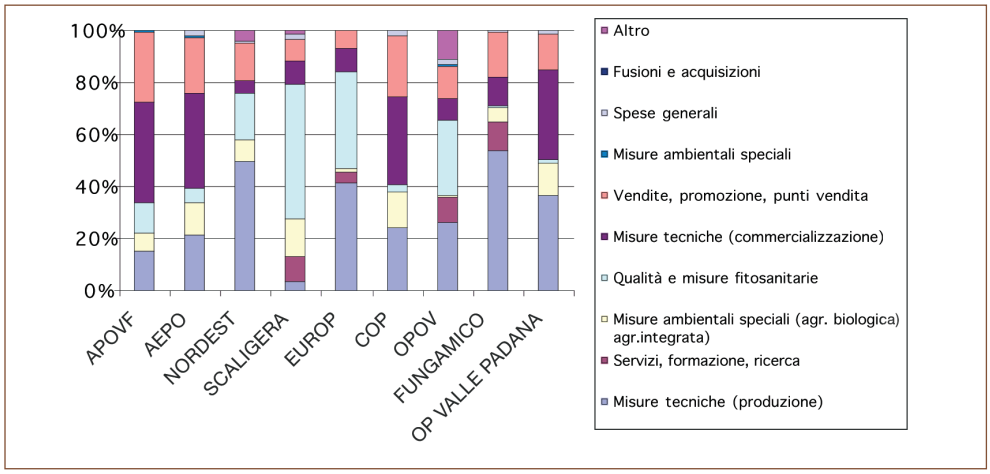
205) Legenda della tabella:
(1) misure fitosanitarie, irrigazione, macchinari, serre, piante, R&S
(2) consulenza (grandine, gelo, malattie), corsi di formazione, R&S
(3) coltivazione biologica/integrata, R&S
(4) attrezzature, costi del personale, (incl. l'analisi dei residui), R&S
(5) terreni, immobili, magazzinaggio, imballaggio, trasporto, R&S
(6) pianificazione della produzione, indagine di mercato, uffici vendite, promozione, R&S
(7) eliminazione dei rifiuti, spese di trasporto supplementari, ricerca, R&S
(8) spese amministrative
(9) sistemi ISO 9000, etc.
(a) Categoria di spesa: produzione
(b) Categoria di spesa: controllo
(c) Categoria di spesa: commercializzazione
(d) Categoria di spesa: altro

Fig. 9.27 – Composizione della spesa totale rendicontata, 2001-2004 (%)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto (i dati relativi ai controlli sui piani operativi sono stati forniti da AVEPA, in quanto responsabile della gestione dei programmi operativi)

Fig. 9.28 - Composizione della spesa totale rendicontata per OP, 2004 (%)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto (i dati relativi ai controlli sui piani operativi sono stati forniti da AVEPA, in quanto responsabile della gestione dei programmi operativi)

quindi le azioni per la valorizzazione dei prodotti e che costituiscono alcuni dei compiti principali delle OP, si osserva un segnale positivo in quanto tutte le OP investono fondi in queste azioni anche se in misura ancora piuttosto limitata (mediamente il 20% dei fondi). In particolare, AEPO, COP e APOVF destinano a questo tipo di interventi mediamente il 25% dei fondi di esercizio, solo Scaligera ed Europ sembrano scegliere altre strategie, dato che meno del 10% dei fondi viene destinato alla promozione. Appare opportuno fare un confronto con la situazione nazionale e comunitaria.

Secondo i dati della Commissione europea[206], la percentuale di spesa che viene destinata a questo tipo di azioni di valorizzazione della produzione è in Italia pari a circa il 30%, un valore più alto rispetto a quello medio calcolato per le OP del Veneto (18,8% della spesa totale di tutte le OP), è superiore al 50% in molti Stati membri quali Austria, Belgio, Germania e Gran Bretagna e supera il 70% in Olanda. Questi dati evidenziano come le OP operanti in Europa diano più importanza rispetto a quelle venete e italiane alle strategie di valorizzazione della produzione, fondamentali per trovare sbocco sui diversi mercati.
Un'analisi a parte meritano le misure ambientali che da diversi anni ormai rivestono un'importanza fondamentale sia nella programmazione agricola comunitaria che nei programmi operativi delle OP. In generale nel 2004 le misure ambientali hanno rappresentato la quinta voce di spesa per importanza e ad esse è stato destinato l'8% circa dell'ammontare totale dei fondi di esercizio. Anche in questo caso si osserva (Tab. 9.11) come le strategie adottate e i fondi investiti per le diverse misure varino anche sensibilmente tra le OP.
Per quanto riguarda le 'misure ambientali speciali' relative alla fase della produzione, tutte le OP effettuano investimenti principalmente per la realizzazione di produzioni integrate, mentre quattro organizzazioni, APOVF, Nordest, Scaligera e OP Valle Padana destinano una parte della spesa riservata alle misure ambientali alla produzione biologica (rispettivamente il 5%, il 31%, il 3% e il 19%). Rispetto all'anno precedente si osserva una maggiore propensione al ricorso a queste produzioni, infatti nel 2003 erano solamente due le OP con produzioni biologiche. Come si osserva (Fig. 9.29) nel 2003 si è registrata una riduzione piuttosto importante dei fondi destinati alle produzioni integrate e biologiche, nel 2004 si assiste invece ad una ripresa.
Per quanto concerne le misure ambientali speciali di commercializzazione, intese come gestione ed eliminazione dei rifiuti, spese di trasporto supplementari, ricerca e sviluppo, ecc., solo in quattro casi viene destinata parte della spesa, peraltro piuttosto limitata.

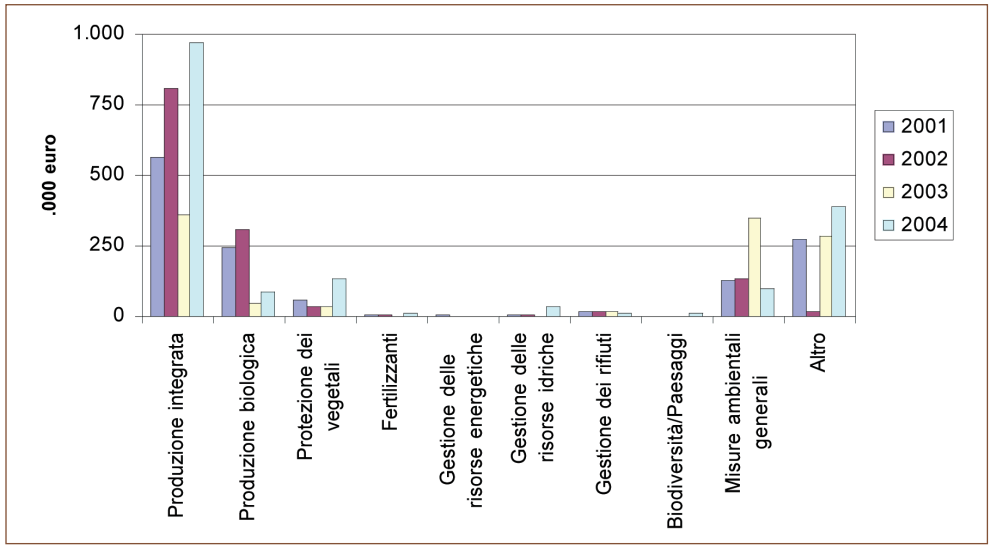
Tab. 9.11 – Ripartizione dei fondi tra le misure ambientali speciali, 2004

	Produz. integrata	Produz. biologica	Fertilizz.	Gestione risorse energ.	Gestione risorse idriche	Gestione rifiuti	Biodivers./ Paesaggi	Misure ambient. generali	Protez. dei vegetali	Altro	Totale
APOVF	327.764	36.703	0	0	0	0	2.500	0	0	307.271	674.238
AEPO	115.107	0	14.608	8.481	0	0	0	6.611	0	0	144.807
NORDEST	15.658	30.134	12.046	0	0	36.941	0	3.524	0	0	98.303
SCALIGERA	296.285	9.444	0	0	0	0	0	0	0	0	305.729
EUROP	12.237	0	0	0	0	0	2.679	0	0	54.860	69.776
COP	152.118	0	0	0	0	0	0	0	0	0	152.118
OPOV	7.123	0	99.791	0	0	0	8.956	0	96.573	0	212.443
FUNGAMICO	20.431	0	6.428	4.574	0	0	0	0	0	0	31.433
OP VALLE PADANA	23.583	13.047	3.621	0	0	0	0	0	0	28.000	68.252
Totale	**970.305**	**89.328**	**136.494**	**13.055**	**0**	**36.941**	**14.136**	**10.135**	**96.573**	**390.132**	**1.757.098**

Fonte: Regione Veneto (i dati relativi ai controlli sui piani operativi sono stati forniti da AVEPA, in quanto responsabile della gestione dei programmi operativi)

206) Dati ufficiali relativi ai Programmi Operativi in Europa, presentati dalla Commissione Europea in occasione del Plant International Meeting, 26-27 maggio 2005 ad Angers (Francia).

Fig. 9.29 – Spesa per le diverse azioni ambientali negli anni 2001- 2004



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto (i dati relativi ai controlli sui piani operativi sono stati forniti da AVEPA, in quanto responsabile della gestione dei programmi operativi)

9.3 ALCUNE CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

L'analisi che è stata condotta ha evidenziato luci e ombre dello sviluppo dell'organizzazione economica dell'agricoltura veneta rappresentata dalle imprese cooperative attive in regione nei diversi settori e dalle Associazioni di Produttori e dalle Organizzazioni di Produttori, queste ultime pensate e istituite come strumento fondamentale per dare attuazione all'OCM ortofrutta.

Per la verità le ombre sono superiori alle luci, perché il movimento cooperativo, pur avendo una presenza significativa - soprattutto nel comparto vitivinicolo e lattiero-caseario, dove assolve un ruolo economico e finanziario importante a difesa degli interessi dei propri associati - non riesce a compiere il passo successivo che gli permetta di diventare leader di mercato come sarebbe giustificato dalla quota di produzione che viene trasformata dalle imprese che ne fanno parte. La ragione della debolezza del movimento cooperativo anche in Veneto sta, appunto, nella natura d'impresa delle unità che lo compongono che le porta a competere anche tra loro, perché la logica che guida la gestione dell'impresa cooperativa è la massimizzazione della differenza costi/ricavi, come qualsiasi altro tipo d'impresa, con l'unica ma fondamentale distinzione che il risultato di gestione deve rispondere all'obiettivo di servizio dei soci, che resta un obiettivo economico e per ciò stesso in competizione con tutti gli altri operatori che agiscono sullo stesso mercato. L'obiezione che potrebbe essere sollevata è che, se l'obiettivo economico dell'impresa cooperativa è quello della massimizzazione del risultato di gestione, non si capisce perché le cooperative non riescano ad operare in una logica di sistema. La risposta che si può dare è che ogni impresa è un organismo a sé stante, con un proprio soggetto economico e con un

management a cui è dato il compito di raggiungere gli obiettivi affidatigli, per cui è comprensibile che ciascuno di questi – impresa cooperativa, soggetto economico e management – rappresenti un'individualità che vuole misurarsi con il mercato anche in competizione con le altre cooperative.
Questa è la ragione per la quale non si devono confondere cooperative e Organizzazioni di produttori (OP) e si può affermare ancora che, malgrado l'insuccesso che ha conosciuto l'esperienza delle Associazioni di produttori e delle Organizzazioni di produttori nel nostro paese, le OP sono necessarie allo sviluppo della nostra agricoltura perché, rappresentando interessi collettivi e non dei soli associati, sono l'unico strumento utile per fronteggiare la diffusione dell'economia contrattuale che porta a mortificare quella di mercato nella fase della produzione. Il diffondersi di contratti di integrazione tra industria di trasformazione e agricoltura, dei capitolati di produzione da parte della GDO, che vuole competere sul mercato affermando le proprie marche commerciali, può essere fronteggiato soltanto dall'aggregazione dell'offerta in OP e nelle loro Unioni attraverso la stipula di accordi interprofessionali, che possono ricreare il mercato a livello collettivo a difesa degli interessi individuali dei soci e dei non soci. Come è stato scritto più sopra, le OP sono delle cooperative con qualche cosa in più, in quanto aggregano anch'esse l'offerta, ma con l'obiettivo di difendere l'interesse di tutti e non dei soli associati, un ruolo che potrebbe essere considerato quasi para-pubblico, nel senso non istituzionale, ma rispondente all'interesse collettivo dell'intera categoria di operatori interessata.
L'aggregazione dell'offerta sia in cooperative che in OP, svolgendo una funzione che a questo punto diventa complementare e rafforzativa dell'azione svolta dalle due forme associative, assume un ruolo fondamentale nella sfida che le imprese agricole devono affrontare oggi dopo la riforma a medio termine della PAC e in presenza di un mercato globale nel quale la competizione non ha più frontiere.
Se consideriamo professionali, o almeno nelle condizioni per poterlo essere, le 25 mila aziende con una dimensione economica sopra le 16 UDE, vuol dire che le altre 120 mila aziende del campo di osservazione CEE del Veneto, escluse quindi quelle inferiori all'ettaro di superficie, non sono da considerare professionali.
Finora la coltivazione di molte di queste unità di produzione era motivata dai prezzi garantiti o dagli aiuti compensativi che permettevano a molte aziende di trarre un reddito, sia pure modesto, da attività svolte, nella maggior parte dei casi, in forma estensiva e che erano compatibili con le altre attività svolte dalla famiglia pluriattiva. La riforma Fischler, con l'introduzione del disaccoppiamento, consente ora a molte di queste unità di rinunciare a produrre, per limitarsi a condurre l'azienda secondo le buone pratiche agricole, perché un certo beneficio è ottenibile dalla sola proprietà attraverso il "premio unico" garantito dalla riforma.
In questo momento di forte crisi del mercato di gran parte dei prodotti agricoli (l'ISMEA ha rilevato che tra settembre 2004 e settembre 2005 l'indice dei prezzi dei prodotti agricoli ha subito una contrazione dell'8,3% con punte del 24% per i cereali, del 21% per i vini e del 12% per l'ortofrutta), l'accusa di tutti i mali viene rivolta all'applicazione della riforma. In realtà la riforma non ha fatto altro che trasferire sugli agricoltori la media degli aiuti che già garantiva sulle produzioni COP (cereali, oleaginose, proteoleaginose) e zootecniche e ha lasciato agli agricoltori il compito di affrontare il mercato che già, in base agli accordi in sede OMC, conosceva una progressiva riduzione delle protezioni

alle frontiere.
La crisi dei prezzi e dei redditi non dipende quindi dalla riforma, anzi il pagamento unico rappresenta quasi il 20% del reddito lordo dell'agricoltura e le simulazioni effettuate, sulla base dei prezzi vigenti nelle ultime annate, non evidenziavano significative cadute del reddito dell'agricoltura. La crisi dei prezzi è una conseguenza della crisi di mercato che colpisce la produzione agroalimentare, come molte altre produzioni manifatturiere dell'industria italiana, in presenza di una caduta del potere d'acquisto dei consumatori, della contrazione della domanda anche, caso mai successo, dei prodotti alimentari, dell'accresciuta competizione all'interno e dall'esterno della Comunità, alla posizione dominante sul mercato alimentare assunta dalla GDO, che punta alla fidelizzazione della clientela attraverso due messaggi: la sicurezza alimentare e la convenienza economica degli acquisti. L'intermediazione della GDO, che si rapporta al cliente sempre più con prodotti a marchio privato, trasferisce sulle proprie vendite gran parte del valore che gli agricoltori, anche con proprie strutture di trasformazione, cercano di caricare all'origine del prodotto.
È pur vero che oggi le nostre imprese possono finalmente competere liberamente sul mercato, ma se i mercati sono quelli che abbiamo conosciuto quest'anno, le nostre imprese, o meglio l'organizzazione complessiva della nostra agricoltura, dà segnali molto preoccupanti circa la forza competitiva con cui dimostra di sapere affrontare il mercato. E queste, le imprese che dovrebbero affrontare il mercato, sono le imprese professionali, mentre le altre, quelle che non saranno più protette dai prezzi garantiti, forse saranno costrette a chiudere.
Si parla molto di organizzazione e controllo dell'offerta, di accordi o patti di filiera e la recente legislazione sulla regolazione dei mercati agroalimentari sembra offrire un quadro di riferimento più chiaro (dopo 18 anni dall'approvazione legge n. 88/88 sugli accordi interprofessionali) ai rapporti che si vanno a stabilire tra i diversi attori delle filiere agroalimentari. Tuttavia anche in regioni, come l'Emilia Romagna, dove si è arrivati a concentrare circa l'80% dell'offerta della produzione ortofrutticola, non si è riusciti a sottrarsi alla crisi che sta subendo il mercato, per cui con provvedimenti eccezionali il Governo è dovuto intervenire per fronteggiare, per la prima volta, vere e proprie calamità di mercato e non di carattere atmosferico.
Se da un lato la crisi economica del paese ha frenato, anzi, ha provocato contrazioni della domanda di prodotti alimentari, la globalizzazione dei mercati ha costretto le imprese a operare su mercati dove velocità e servizio sono requisiti indispensabili per fronteggiare l'abbattimento dei limiti spazio-temporali che in passato hanno limitato e regolato la competizione tra gli attori economici. Ciò è tanto più vero con l'affermazione sul mercato agroalimentare di operatori globali di dimensione multinazionale nella fase finale della distribuzione al consumo: le catene della GDO.
Su questo mercato, appare sempre più evidente la debolezza dell'organizzazione dell'offerta nella fase della produzione e lo scarto che si va sempre più ampliando rispetto alla forza della GDO, forza che dipende soprattutto dalle strategie che la distribuzione moderna ha messo in atto per controllare il mercato e sviluppare una competitività orizzontale rafforzando, tra l'altro, i rapporti di integrazione verticale (*store loyalty, private label,* sistemi di certificazione imposti dalla GDO, contratti di filiera, strategie di prezzo, ecc.).
La perdita di competitività della produzione agroalimentare italiana in una situazione di

caduta dei consumi e di evoluzione dei modelli e degli stili di vita in un mercato globalizzato non dipende però solo dalla debolezza dell'offerta agricola nei rapporti di filiera, ma soprattutto dalla inefficienza delle *supply chain* di molte produzioni agroalimentari italiane, vale a dire, dalla scarsa efficienza del network di attori, organizzazioni e strutture responsabili dei flussi dei nostri prodotti verso i consumatori finali.
Lo scandalo dei ricarichi eccessivi di prezzo tra la fase della distribuzione finale al dettaglio non dipende solo dallo strapotere della GDO a fronte della debolezza dell'offerta agricola, ma da Centri Agroalimentari nati vecchi, dalla carenza di piattaforme logistiche, da impianti di lavorazione e condizionamento insufficienti, dalla scarsa disponibilità nelle zone di produzione di celle frigo a temperatura positiva e da problemi di trasporto per cui, ad esempio, l'ortofrutta spagnola arriva sui nostri mercati del nord prima di quella pugliese o siciliana. Le nostre *supply chain* sono, dunque, poco adatte a rispondere alle esigenze della distribuzione moderna e le conseguenze ricadono soprattutto sulla fase a monte, quella della produzione. È indispensabile quindi, che la produzione, in particolare l'agricoltura professionale, sappia rispondere con una offerta aggregata in cooperative e in OP.
La riduzione delle protezioni alle frontiere, la scomparsa dei prezzi garantiti, l'incremento dell'efficienza delle imprese professionali, l'aumentato livello di sicurezza e di qualità delle produzioni alimentari non potranno che dare una risposta positiva ai benefici attesi dalla società civile, sempre che si traduca in un aumento del potere di acquisto e in migliori condizioni di vita. Ma il resto dell'agricoltura, rappresentata da quelle imprese diventate oggi extramarginali senza la protezione della PAC, sono chiamate egualmente a svolgere un ruolo molto importante per la collettività nell'ambito dello sviluppo rurale, che interessa ancora l'80% dello spazio dei paesi industrializzati dell'UE a 25.
Dalla lettura del documento della Commissione sugli "Orientamenti strategici comunitari per lo sviluppo rurale" ci si rende conto che la Riforma a medio termine di Fischler non segna soltanto una rivoluzione nella PAC per quanto riguarda la politica dei prezzi, ma anche per quella che prima si chiamava la politica delle strutture. Oggi la politica delle strutture, quella che nella attuale programmazione potrebbe essere compresa nell'asse "competitività", è stata notevolmente ridimensionata; la vera politica è quella di sviluppo rurale contenuta negli assi "Miglioramento dell'ambiente e dello spazio rurale" e "Qualità della vita nelle zone rurali e diversificazione dell'economia rurale", a cui si aggiunge il quarto asse basato sull'approccio Leader allo sviluppo locale.
Nel nostro paese l'attenzione è stata posta finora tutta sul primo pilastro, i temi caldi sono ancora quelli delle diverse OCM e si pone poca attenzione al secondo pilastro, alle politiche di sviluppo rurale, e ciò è tanto più inspiegabile perché la politica di sviluppo rurale può concorrere a rivalutare il ruolo dell'agricoltura e far comprendere alla società civile la congruità dei costi che sostiene per un settore essenziale per la qualità della vita delle moderne economie e società post-industriali.
Il cosiddetto "secondo pilastro" non può essere considerato una parte minore della riforma, anzi è forse la parte più importante, anche se la riforma non gli destina tutte le risorse di cui avrebbe bisogno e gli stessi agricoltori mal sopportano il prelievo della "modulazione" per aumentarne le risorse.

BIBLIOGRAFIA

AA.VV. (2002), *Il sistema ortofrutticolo veneto: un modello in evoluzione,* Veneto Agricoltura.

AA.VV. (2004), *Analisi e prospettive del sistema vitivinicolo veneto,* Veneto Agricoltura, Padova.

Fabbri F. (a cura di) (1979), *Il movimento cooperativo nella storia d'Italia. 1854/1975,* Feltrinelli, Milano.

Galbraith J.K. (1978), *Il capitalismo americano,* ETAS/Libri, Milano.

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.

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.

Giacomini C., Bonomi B.M., Martorana G. (a cura di) (1996), *L'esperienza italiana delle associazioni di produttori in agricoltura,* Studi e Ricerche INEA, INEA, Roma.

Coletto P. (2005), *Le nuove disposizioni per le organizzazioni di produttori,* L'Informatore Agrario n. 29.

Tosoni G.P. (2005), *È operativa la nuova carta delle organizzazioni-produttori,* Agrisole 1-7 lug 2005.

Azcárate T.G. (2005), *Operational Programs-current developments and future perspectives. An EU point of view,* Plant international Meeting, 26-27 May, Angers.

Ismea (2004), *Frutta fresca: gli acquisti domestici nazionali. Un'analisi sulle principali tendenze in atto nel medio periodo (1999-2003),* Quaderni di filiera n. 13

Piccoli F. (2005), *Vino: nella cooperazione la crisi si sente meno,* L'Informatore Agrario n. 28.

Nomisma-Osservatorio Permanente sulla Cooperazione Agroalimentare (2005), Continuità ed innovazione, rapporto on-line.

Siti web

www.politicheagricole.it
www.istat.it
www.regione.veneto.it
www.fedagri.confcooperative.it
www.sincert.it