

5 LA FILIERA ORTOFRUTTICOLA

Diego Begalli (Università di Udine)

Giovanni Battista Cipolotti (Università di Udine)

5.1 L'ortofrutticoltura di fronte al nuovo ambiente competitivo

5.1.1 La dinamica del mercato internazionale

Il processo di globalizzazione dei mercati, accentuato dall'evoluzione delle negoziazioni multilaterali sul commercio internazionale, sta determinando profondi mutamenti nella struttura dell'offerta internazionale di prodotti ortofrutticoli; i presupposti all'apertura di un nuovo Round di negoziati commerciali, maturati a seguito dell'accordo di Marrakech del '94, stanno infatti consolidando la posizione di nuovi competitori sul mercato mondiale, e ciò soprattutto a scapito della ortofrutticoltura dell'UE che, nel periodo 1990-98, ha visto ridurre la sua produzione ad un tasso medio annuo dell'1% in netta controtendenza rispetto alla dinamica dell'offerta mondiale (+2,3%).

In primo luogo, la prossima istituzione (2006) di un mercato unico all'interno dei paesi del Mercosur¹, nonché di un'area di libero scambio, entro il 2012, tra Unione Europea, paesi del Mercosur e Cile preconizza una situazione particolarmente difficile; ciò in relazione al vantaggio di costo di cui potrebbero usufruire questi paesi, a seguito dell'eliminazione dei dazi doganali, che causerebbe peraltro un evidente aggravamento della sostenibilità finanziaria della PAC. Pare il caso rilevare, a tal proposito, che nel solo triennio 1995-97 il saldo commerciale dell'UE nel confronto di questi paesi è passato da -6,9 a -8,5 milioni di Ecu, mentre secondo fonti della Commissione UE si stima che, in assenza di altri interventi correttivi, la spesa aggiuntiva della PAC per sostenere il settore ortofrutticolo italiano a seguito dell'attuazione di questa area di libero scambio ammonterebbe a più di 4.000 miliardi di lire (ISMEA, 1999e).

Un secondo fattore particolarmente problematico è costituito dall'accentuazione del processo di liberalizzazione commerciale nei confronti dei paesi terzi del mediterraneo che dovrebbe portare, entro il 2010, alla costituzione di un'area di libero scambio tra questi e l'UE. Si tratta di un'azione che è destinata ad avere ripercussioni di larga scala sul sistema ortofrutticolo italiano e regionale poiché interessa anche patate, pomodori, meloni e fragole, che rappresentano produzioni di notevole rilevanza per l'ortofrutticoltura veneta e più in generale del Nord-est italiano.

La dinamica del quadro internazionale è resa ancor più complessa dalla probabile intensificazio-

¹ Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay.

ne dei rapporti preferenziali tra UE e paesi ACP (Paesi dell’Africa, Caraibi e Pacifico aderenti alla convenzione di Lomé), nonché dal nuovo accordo commerciale con il Sud Africa, che entrerà in vigore nel 2000; quest’ultimo interessa soprattutto l’ortofrutta trasformata prevedendo il dimezzamento dei dazi per un contingente di 60.000 tonnellate di conserva di frutta, quota destinata peraltro ad essere ulteriormente aumentata nei prossimi anni.

Si tratta di un insieme di fattori sicuramente destinati ad aggravare i problemi di sviluppo competitivo dell’ortofrutticoltura italiana, che nella seconda metà degli anni novanta, a fronte di un aumento delle importazioni, ha visto ridimensionare progressivamente i flussi di export, con conseguente peggioramento del saldo commerciale. Va tuttavia segnalato che la perdita di quote di mercato nei circuiti commerciali internazionali è da ricercarsi anche nelle debolezze strutturali e organizzative interne al settore, dato che proprio gli altri partner comunitari (Spagna su tutti) hanno migliorato la loro posizione competitiva sul mercato europeo facendo leva, non solo su più elevati livelli di efficienza economica, ma anche su innovazioni di processo e di prodotto più coerenti con l’evoluzione dei gusti dei consumatori e delle esigenze del canale distributivo.

5.1.2 Vincoli e opportunità a seguito della riforma dell’OCM

Anche la dinamica delle politiche agricole dell’Unione Europea ha subito profonde modificazioni nel corso degli anni novanta, sotto la spinta, prima della riforma MacSharry del maggio 1992 e, successivamente degli accordi GATT sul commercio internazionale conclusisi nel 1994. Attraverso queste due importanti tappe si è infatti avviato un radicale processo di riforma della PAC, che già dal decennio precedente evidenziava forti limiti in relazione alla sostenibilità finanziaria degli aiuti “accoppiati” e alla incompatibilità ambientale e internazionale degli stessi.

Partendo da questi presupposti il decennio appena conclusosi, da un lato ha ridato vigore alla riforma dei fondi strutturali e alle politiche di sviluppo rurale, segnando dall’altro, con il pacchetto di regolamenti emanati nell’ambito di Agenda 2000, il definitivo passaggio da una politica di mercato incentrata sul meccanismo del prezzo di sostegno ad una, di tipo disaccoppiato, che fa leva sugli aiuti al reddito e punta ad un deciso riorientamento al mercato dell’agricoltura europea.

In questo ambito si inserisce anche la riforma dell’OCM ortofrutta, varata nel novembre 1996, i cui punti fondamentali, con particolare riferimento ai prodotti freschi, sono così sintetizzabili: a) contenimento della spesa per l’intervento attraverso la riduzione dei prezzi di ritiro, la contestuale fissazione di un volume massimo di prodotto che può essere destinato all’intervento, nonché di una quota limite del fondo di esercizio utilizzabile per le indennità di ritiro; b) potenziamento delle organizzazioni dei produttori (OP) al fine di favorire concentrazione e qualificazione dell’offerta, e

consolidare la forza contrattuale dei produttori agricoli; c) responsabilizzazione finanziaria e programmatoria delle OP, sia attraverso l'istituzione di un fondo di esercizio necessario per la gestione dell'intervento, sia con la predisposizione dei programmi operativi volti ad elevare l'efficienza tecnica-economica delle imprese e la compatibilità ambientale della produzione, promuovere la qualità, adeguare sotto il profilo quantitativo l'offerta alla domanda; d) istituzione di un periodo transitorio di cinque anni per l'adeguamento al nuovo regime (Unaproa, 1997a, 1997b).

Pare il caso rilevare come a differenza dell'orientamento seguito dall'UE per la riforma delle altre OCM coinvolte dal pacchetto di Agenda 2000 e, nell'ambito dell'ortofrutta anche per i trasformati², non sia prevista per i prodotti ortofrutticoli freschi alcuna compensazione per gli effetti sui redditi indotti dalla riduzione del sostegno accoppiato. Sembra in tal modo confermarsi la minor attenzione delle istituzioni comunitarie nei confronti delle produzioni mediterranee, che anche nel corso degli anni novanta hanno visto declinare progressivamente la quota della spesa del FEOGA garanzia a loro destinata³.

Ma al di là dell'entità complessiva delle risorse destinate alle produzioni ortofrutticole fresche dal FEOGA garanzia, con la nuova OCM si vengono radicalmente a modificare le modalità di utilizzo delle stesse; la graduale eliminazione del meccanismo degli stabilizzatori, nonché dei sussidi destinati a compensare la riduzione del sostegno accoppiato, è infatti bilanciata, sia pur parzialmente, da una maggiore disponibilità di risorse finanziarie per la realizzazione di programmi volti ad accrescere la competitività del comparto sui mercati. E' in questa logica che si inserisce lo strumento del "Programma Operativo" che le OP dovrebbero mettere a punto per accedere ai finanziamenti comunitari, seguendo in tal senso un approccio (per obiettivi e di cofinanziamento) del tutto simile a quello che ha ispirato in questi ultimi anni le politiche strutturali e di sviluppo rurale. A ciò si affianca, anche nell'azione di stabilizzazione del mercato, una maggiore responsabilità delle OP rispetto alla Commissione, dato che ad esse è demandato questo compito, sia pur all'interno dei vincoli fissati dall'OCM in relazione al prezzo di ritiro e ai limiti massimi di produzione e di spesa destinabili all'intervento.

Da questo quadro il fattore culturale sembra dunque emergere come nuova leva di competitività;

² Per essi, infatti, viene mantenuto il regime degli stabilizzatori per pesche e pere sciroppate e confermata la quota di produzione per i pomodori; inoltre viene mantenuto il regime degli aiuti alla produzione anche se limitati ai trasformatori che hanno stipulato contratti con le organizzazioni dei produttori dimostrando di aver corrisposto loro un prezzo minimo.

³ Con riferimento ai prodotti ortofrutticoli è sufficiente ricordare che tale quota raggiunge, a livello europeo, il 4% mentre l'incidenza sulla spesa FEOGA garanzia per i seminativi supera il 40%. Se si considerano inoltre i prodotti lattiero-caseari e la carne bovina, la quota dell'aiuto comunitario per le produzioni continentali raggiunge circa i due terzi del totale. Tali rapporti sono peraltro evidenziabili anche a livello nazionale, dove la quota della spesa del FEOGA garanzia per l'insieme delle produzioni mediterranee (olio d'oliva, ortofrutta, vino e tabacco) è pari a circa un terzo del totale e

infatti, se la riforma dell'OCM, pur determinando una sensibile riduzione del tradizionale sostegno di tipo accoppiato, offre rinnovate opportunità per procedere ad una reale ristrutturazione dell'ortofrutticoltura italiana e tale da favorire un suo riorientamento al mercato, si sottolinea come ciò richieda il superamento delle ben note debolezze (strutturali e di efficienza organizzativa) del sistema associativo italiano, all'interno del quale dovranno svilupparsi quelle capacità manageriali e progettuali che costituiscono irrinunciabile presupposto all'attivazione di un vero e proprio sistema relazionale con la filiera e le istituzioni. E' evidente che, in una prospettiva di accesso ai finanziamenti comunitari su base progettuale, il livello di competitività dipenderà sempre più dalla capacità dei singoli sistemi ortofrutticoli territoriali a realizzare, attraverso la concertazione di obiettivi ed azioni tra OP, imprese singole ed associate ed istituzioni locali (private e pubbliche), programmi integrati di valorizzazione della produzione. In questo ambito, dunque, le azioni di sostegno organizzativo e di assistenza tecnica dovranno essere supportate da interventi su larga scala di formazione culturale, quale elemento catalizzante del nuovo approccio al mercato.

5.2 Punti di forza e di debolezza interni al settore

I punti di forza del sistema ortofrutticolo nazionale risiedono, in primo luogo, nelle caratteristiche della base produttiva, contraddistinta, come noto, da elevata vocazione climatica e pedologica del territorio, spinta differenziazione dell'offerta conseguente alla varietà delle condizioni ambientali, accentuata specializzazione produttiva delle singole aree geografiche; a ciò si aggiunga il livello qualitativo medio-elevato raggiunto dalla produzione interna rispetto a quella dei principali concorrenti mondiali (Nomisma, 1996).

A fronte di questi vantaggi il settore ortofrutticolo del nostro paese si trova tuttavia a dover affrontare vincoli non trascurabili e riconducibili: a) all'elevata polverizzazione delle strutture aziendali che rende poco agevole la programmazione della produzione e la gestione dell'offerta anche per le note carenze organizzative che contraddistinguono i circuiti di commercializzazione; b) allo scarso coordinamento orizzontale e verticale tra gli attori della filiera, che genera inefficienze nell'ambito delle forme associazionistiche con conseguente perdita di potere contrattuale verso i segmenti a valle; c) alla carenza di strutture consortili e associative e di servizi integrati di sviluppo alle imprese in grado di gestire le relazioni tra il mondo produttivo e i diversi livelli istituzionali dai quali scaturiscono le scelte di politica economica-agraria.

A questi fattori specifici dell'offerta ortofrutticola si aggiungono le problematiche indotte dal si-

per i prodotti ortofrutticoli è di poco superiore all'8%.

stema distributivo, al cui interno il ruolo crescente assunto dalla grande distribuzione organizzata comporta vincoli sempre più stringenti per il mondo produttivo in termini di potere contrattuale, di rigorosa applicazione delle norme igienico-sanitarie e di qualità, di volumi produttivi minimi e continuità temporale delle forniture, di commercializzazione dei prodotti. Si tratta di variabili che stanno radicalmente modificando la tradizionale struttura della filiera ortofrutticola nazionale e veneta all'interno della quale anche gli organismi associativi di primo e di secondo grado, le strutture anonarie primarie e terminali, i grossisti e altri intermediari fuori mercato, il dettaglio tradizionale si trovano a dover ridefinire ruoli e rapporti reciproci.

Queste problematiche sono ancor più dilatate dalla fase di sostanziale stagnazione in cui versa la domanda sul mercato interno dove, pur in presenza di una situazione assai differenziata sotto il profilo territoriale e delle tipologie produttive, si è notata, nella seconda metà degli anni novanta, sensibile contrazione dei consumi di prodotti ortofrutticoli. La riduzione della spesa a valori costanti per questi ultimi, sostenuta dalle famiglie italiane, è risultata più accentuata di quella che ha interessato, nel complesso, i prodotti alimentari determinando inevitabilmente una perdita del peso relativo dell'ortofrutta attestatosi, nel 1998, attorno al 21%⁴. Tale quadro, dal lato della domanda, assume ulteriore complessità se si tiene conto che a partire dalla seconda metà del decennio appena trascorso la stabilizzazione del tasso di cambio della nostra moneta rispetto alle principali divise europee ha fatto venir meno anche quell'ampliamento della domanda estera sostenuto dal deprezzamento della lira e grazie al quale era stato possibile contenere, almeno fino all'inizio degli anni novanta, il calo dei prezzi alla produzione.

In un siffatto contesto vengono pertanto ad assumere un irrinunciabile ruolo chiave, in un ottica di recupero del livello di competitività della nostra ortofrutticoltura: a) il miglioramento delle condizioni dell'approvvigionamento di taluni fattori di produzione (lavoro, energia e trasporti) che da sempre rappresentano taluni dei vincoli più rilevanti posti dal "sistema paese" alle politiche di contenimento dei costi di produzione; b) l'intensificazione degli investimenti in tecnologia e innovazione di prodotto agendo, secondo una logica di qualità integrale, in tutti gli stadi della filiera; c) l'accentuazione e razionalizzazione degli investimenti in formazione culturale e preparazione professionale che rappresentano oramai irrinunciabile presupposto per elevare l'efficienza organizzativa ed economica del sistema.

⁴ Sulla base dei dati forniti dall'ISMEA, posto pari a 100 la spesa per consumi di ortofrutta nel 1990, essa è salita a 101 nel 1993 per scendere progressivamente sino a 95 nel 1998, nello stesso periodo la spesa per consumi alimentari, sempre valutata a prezzi costanti, ha subito un ridimensionamento di un solo punto percentuale.

5.3 Struttura ed evoluzione della produzione ortofrutticola veneta

5.3.1 Struttura produttiva agricola e importanza economica del settore

In Veneto le piante da frutto sono coltivate su una superficie di circa 30.000 ettari, pari al 3% della SAU regionale (tab. 5.1). Esse sono localizzate per lo più nel veronese dove si concentrano i 2/3 degli investimenti. Nel triennio 1995/97, le colture orticole sono state coltivate su una superficie di oltre 28.000 ettari, risultando concentrate in misura prevalente nelle province di Verona e Venezia (Regione Veneto, annate varie; Unioncamere del Veneto, annate varie). Entrambe le tipologie di colture evidenziano un incremento del 7% circa nel decennio 1985/87-1995/97; per i fruttiferi questo fenomeno va in controtendenza rispetto a quanto avvenuto per le coltivazioni legnose agrarie considerate nel complesso, fortemente influenzate dal decremento della superficie a vite. Anche nel caso delle colture orticole si nota una crescita relativa più forte di quanto avvenuto per il complesso della superficie a seminativo.

Tab. 5.1 - Utilizzazione del suolo nel Veneto (1985/87-1995/97)

	1985/87	1995/97	Variazione	
	ha	ha	ha	%
Seminativi	600.163	610.357	10.194	1,7
<i>di cui Orticole</i>	26.597	28.586	1.989	7,5
Foraggere permanenti	197.649	168.699	-28.950	-14,6
Coltivazioni legnose agrarie	124.811	114.005	-10.806	-8,7
<i>di cui Fruttiferi</i>	29.045	31.053	2.008	6,9
Vivai e semenzai	1.374	2.212	839	61,1
Totale SAU	923.996	895.273	-28.723	-3,1

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Regione del Veneto - Dipartimento per i Servizi Speciali dell'Agricoltura.

Le quasi 181.000 aziende agricole censite in Veneto nel 1997 evidenziano una dimensione media contenuta; più della metà di esse ha una superficie aziendale inferiore ai due ettari e meno del 10% supera i dieci ettari, valori che rispetto alle medie nazionali (51,2% delle aziende con meno di due ettari e 12,2% con più di dieci ettari) individuano una maggior frazionamento delle proprietà.

Ben diverso è il peso economico dell'ortofrutta sull'economia agricola regionale. Il comparto ortofrutticolo, avendo ottenuto poco meno di 1.300 miliardi di lire nel 1998, rappresenta il 17% della PLV agricola totale (7.680 miliardi di lire nello stesso anno). Il suo peso relativo appare tuttavia in via di ridimensionamento, sia rispetto alla media del triennio 1995/97 (-1,3%), che del triennio

1985/87 (-2%). Si tratta di una contrazione che ha interessato esclusivamente la frutta, dato che la PLV delle colture orticole - che con quasi 845 miliardi prodotti nel 1998 rappresenta l'11% del prodotto lordo agricolo regionale - ha mantenuto sostanzialmente invariato il proprio peso relativo (tab. 5.2).

Tab. 5.2 - Valore della PLV ortofrutticola del Veneto (miliardi di lire a prezzi 1998)

	1985/87	1995/97	1998
Ortaggi in pieno campo	782,1	668,5	654,7
<i>di cui:</i> - <i>Aglione</i>	15,3	21,1	19,1
- <i>Asparago</i>	25,5	35,5	30
- <i>Carota</i>	31,7	23,8	27,5
- <i>Cavolfiori e Cavolo Broccolo</i>	8,3	12,3	13,2
- <i>Cavoli Verza e Cappuccio</i>	18,4	28,6	23,2
- <i>Cipolla</i>	16,2	20,4	32,2
- <i>Fagiolo da legume fresco</i>	48,9	24,1	19
- <i>Lattuga</i>	11,8	23,9	20,1
- <i>Melone</i>	21,6	35,8	32,8
- <i>Patate</i>	112,8	86,3	86,3
- <i>Peperone</i>	23,4	19,9	17,5
- <i>Radicchio</i>	90,6	156,4	161,3
- <i>Zucca e Zucchine</i>	14,2	18,1	17,6
Ortaggi in serra	130,9	197,4	187,5
<i>di cui:</i> - <i>Fragola</i>	61,6	85,1	83,5
- <i>Lattuga</i>	1,9	6,1	5,8
- <i>Melanzana</i>	2,3	5,5	6,1
- <i>Melone</i>	14,1	16,1	14,8
- <i>Peperone</i>	3,2	11,5	8,4
- <i>Pomodoro</i>	33,2	47,4	44
- <i>Zucchini</i>	9,4	5,6	6,7
Frutta	405,4	458,3	440,8
<i>di cui:</i> - <i>Ciliegie</i>	67	58,3	68,1
- <i>Pesche</i>	114,8	80,5	57,9
- <i>Nettarine</i>	-	60,5	46,3
- <i>Mele</i>	120,1	121	123,9
- <i>Pere</i>	74,5	83,3	81,4
- <i>Actinidia</i>	8,3	53,3	52,1
TOTALE GENERALE	1.318,4	1.324,3	1.283,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Regione del Veneto - Dipartimento per i Servizi Speciali dell'Agricoltura.

Il maggior grado di specializzazione ortofrutticola dell'agricoltura veronese rispetto a quella delle altre province, oltre che dal punto di vista territoriale, si evidenzia anche sotto il profilo economico. Con 2.280 miliardi di lire prodotti nel 1998, la PLV agricola di questa provincia rappresenta infatti quasi un terzo di quella veneta, ma il peso relativo del settore ortofrutticolo è ancor più rile-

vante se si tiene conto che esso copre (con 566 miliardi nel 1998) ben il 44% del prodotto lordo dell'ortofrutticoltura veneta. La quota rimanente, e determinata in larga prevalenza dalle colture ortive, si concentra nelle province di Padova (17,2%), Rovigo (13,6%) e Venezia (13,4%), mentre decisamente più modesto è il peso economico dell'ortofrutta nelle province di Vicenza e Treviso e irrilevante per la provincia di Belluno (tab. 5.3).

Tab. 5.3 - PLV ortofrutticola per provincia, 1998 (% di riga)

	Belluno	Padova	Rovigo	Treviso	Venezia	Verona	Vicenza	Veneto
Ortaggi da pieno campo:								
<i>Aglione</i>	0,0	7,3	72,6	0,0	1,3	9,8	9,0	100,0
<i>Asparago</i>	0,0	29,8	4,5	14,5	6,4	22,2	22,6	100,0
<i>Carota</i>	0,0	2,2	44,5	0,0	52,3	0,8	0,2	100,0
<i>Cavolfiori e Cavolo Broccolo</i>	0,0	22,2	10,7	6,2	11,3	28,7	20,9	100,0
<i>Cavoli Verza e Cappuccio</i>	0,0	19,1	12,6	3,6	3,3	44,9	16,5	100,0
<i>Cipolla</i>	0,0	7,1	8,6	0,0	42,3	31,1	10,8	100,0
<i>Fagiolo da legume fresco</i>	3,4	9,9	17,5	6,7	2,6	48,1	11,8	100,0
<i>Lattuga</i>	0,0	14,4	59,9	0,7	7,7	12,3	5,1	100,0
<i>Melone</i>	0,0	40,8	48,2	1,1	3,0	2,2	4,7	100,0
<i>Patate</i>	3,7	48,7	2,8	1,5	7,6	28,9	6,7	100,0
<i>Peperone</i>	0,0	42,0	13,0	2,1	8,0	18,3	16,6	100,0
<i>Radicchio</i>	0,0	9,1	6,1	14,7	39,3	28,0	2,8	100,0
<i>Zucca e Zucchine</i>	0,0	32,3	9,4	5,1	25,2	18,0	10,0	100,0
Totale (%)	0,8	23,5	16,8	6,2	21,3	22,7	8,7	100,0
Totale (miliardi di lire)	5,5	153,7	110,2	40,5	139,2	148,9	56,7	654,7
Ortaggi in serra:								
<i>Fragola</i>	0,0	3,2	0,5	0,9	0,3	94,9	0,2	100,0
<i>Lattuga</i>	0,0	24,9	25,5	0,7	4,2	37,4	7,3	100,0
<i>Melanzana</i>	0,0	51,3	2,9	3,9	18,5	16,1	7,2	100,0
<i>Melone</i>	0,0	30,4	13,0	0,4	1,6	52,5	2,2	100,0
<i>Peperone</i>	0,0	35,6	3,8	7,5	7,0	42,9	3,1	100,0
<i>Pomodoro</i>	0,0	24,1	8,9	5,0	14,2	45,0	2,9	100,0
<i>Zucchini</i>	0,0	13,4	3,7	12,9	3,7	55,4	11,0	100,0
Totale (%)	0,0	16,0	6,0	3,9	6,5	65,0	2,5	100,0
Totale (miliardi di lire)	0,0	30,0	11,3	7,4	12,3	121,8	7,4	187,5
Frutta:								
<i>Ciliegie</i>	0,0	0,7	0,1	3,8	0,0	76,1	19,4	100,0
<i>Pesche</i>	0,0	12,6	3,3	4,2	2,1	76,7	0,9	100,0
<i>Nettarine</i>	0,0	4,2	2,3	1,3	2,0	89,7	0,4	100,0
<i>Mele</i>	0,2	11,0	13,3	1,5	1,5	70,5	1,9	100,0
<i>Pere</i>	0,0	13,9	37,5	0,9	19,8	26,8	1,1	100,0
<i>Actinidia</i>	0,0	3,4	3,5	7,5	0,6	81,9	3,2	100,0
Totale (%)	0,1	8,4	11,9	3,0	4,7	67,1	4,8	100,0
Totale (miliardi di lire)	0,3	37,2	52,5	13,4	20,5	295,6	21,3	440,8
Totale generale (%)	0,4	17,2	13,6	4,8	13,4	44,1	6,4	100,0
Totale generale (miliardi di lire)	5,8	220,9	174,0	61,3	172,0	566,3	85,4	1.283,0

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Regione del Veneto - Dipartimento per i Servizi Speciali dell'Agricoltura.

5.3.2 Dinamica della produzione per comparti

Colture orticole in pieno campo

La produzione regionale di orticole in pieno campo ha superato (media 1995/97) i 7 milioni di quintali, segnalando in tal modo un calo del 15% rispetto a quella realizzata nel triennio 1985/87. I principali prodotti, sotto il profilo quantitativo, sono costituiti da patata, radicchio, cipolla, cavolo verza e cappuccio, che assorbono più del 50% della produzione complessiva. Nel periodo considerato essi hanno tuttavia evidenziato dinamiche produttive assai differenziate. Al consistente calo della patata (-23,5%) si contrappongono infatti i rilevanti aumenti nella produzione di radicchio (+78,1%) e cipolla (+98,6%), mentre il cavolo, pur segnalando una crescita nel lungo periodo (+26,7%), ha fatto registrare un andamento assai altalenante nel corso degli ultimi tredici anni.

I due terzi della produzione di patate sono ottenuti nelle province di Verona e Padova, mentre per il radicchio i poli produttivi di maggior interesse sono rappresentati da Verona, Treviso e Venezia. In quest'ultima provincia è interessante segnalare la grande espansione della cipolla, passata da poco meno di 80.000 quintali del triennio 1985/87 ai 370.000 q.li del 1998, che rappresentano più della metà della produzione regionale. Anche nella produzione di cavoli il veronese, con oltre il 50% della produzione veneta, si conferma il principale bacino produttivo. La carota, infine, con 345.000 q.li prodotti nel 1998, rappresenta il quinto importante prodotto orticolo ed individua nelle province di Venezia e Rovigo le due aree di elezione.

Il prodotto lordo dell'orticoltura di pieno campo ha raggiunto, nel 1998, circa 654 miliardi con una riduzione, a valori costanti, del 2% rispetto alla media del triennio 1995/97, ma del -16% con riferimento al periodo 1985/87. Se nel primo caso la riduzione può essere imputabile a variabilità stagionale, la consistenza della seconda evidenza come, nel corso dei tredici anni considerati, siano intervenute profonde modificazioni nella allocazione delle risorse produttive anche sotto la spinta delle più interessanti opportunità di reddito offerte dalle produzioni orticole realizzate in serra.

E' anche interessante osservare la diversa rilevanza assunta dalle singole colture se l'analisi viene condotta sotto il profilo economico anziché delle quantità. Il radicchio, infatti, con oltre 161 miliardi arriva a coprire da solo circa $\frac{1}{4}$ della PLV dell'intero settore divenendo così il prodotto di maggiore rilevanza. Il peso più consistente, anche in termini economici, è rappresentato dalle province di Venezia e Verona (con una PLV di 63 e 45 miliardi di lire rispettivamente); tuttavia i quasi 24 miliardi realizzati nella provincia di Treviso, a fronte di una produzione di soli 62.000 quintali, evidenziano l'enorme successo commerciale raggiunto da questa coltura dopo il conseguimento dell'IGP, testimoniato peraltro da un livello medio del prezzo di mercato (384.626 lire al quintale nel 1998) di ben tre volte superiore a quello realizzato nelle altre province (117.000 lire al quintale).

L'andamento decrescente della produzione di patate si è riflesso pesantemente anche a livello economico; nel 1998, con 86 miliardi di PLV essa rappresentava ancora la seconda coltura del comparto, ma va rilevato che il suo prodotto lordo a valori costanti, nel triennio 1985/87, era di quasi 113 miliardi e forniva di gran lunga il contributo più rilevante.

La coltura del melone, che ha conosciuto un consistente incremento nel corso degli ultimi anni, costituisce dal punto di vista economico la terza grande coltura ortiva di pieno campo, concentrata per lo più nella provincia di Rovigo, che contribuisce a poco meno della metà dei quasi 33 miliardi prodotti in regione.

L'analisi dinamica della PLV orticola di pieno campo conferma inoltre, accanto all'importante crescita della cipolla, significativi aumenti per lattuga e asparago. Netamente in calo, invece, le dimensioni economiche, oltre che della patata, anche del fagiolo e del cavolo.

Le colture orticole in serra

La produzione orticola in serra è passata dai 656.000 quintali del triennio 1985/87 ai quasi 940.000 del 1998 (+43%). Quest'ultima annata si è tuttavia mantenuta leggermente inferiore (-5%) rispetto alla media del triennio 1995/97.

Il pomodoro, principale coltura per quantità prodotta, è anche quello che maggiormente ha accresciuto la propria produzione nel periodo esaminato. Essa si realizza soprattutto nel veronese (61%) e in misura minore nel veneziano (15%).

Fragola e melone costituiscono le altre due principali produzioni regionali. La fragola, in particolare, ha segnato una vistosa crescita a partire dal triennio 1985/87. Ambedue i prodotti vengono ottenuti soprattutto nel veronese, dove si concentrano ben il 95% della produzione di fragola ed il 70% di quella del melone; per quest'ultima coltura, tuttavia, sono di una certa rilevanza anche le quote produttive ottenute nelle province di Padova e Rovigo (15% e 12% rispettivamente) all'interno delle quali la coltura si sta diffondendo soprattutto in questi ultimi anni.

La produzione lorda vendibile a valori costanti (187 miliardi di lire nel 1998), pur evidenziando una leggera riduzione (-5%) rispetto al triennio 1995/97, è aumentata di ben il 43% negli ultimi 13 anni a conferma del crescente interesse rivolto dagli imprenditori del settore primario a questo comparto.

Se in termini quantitativi il pomodoro è il prodotto preminente, il valore della produzione di fragola (che supera gli 83 miliardi di lire) copre da solo il 44% della PLV delle colture in serra. La fragola del veronese ha evidenziato, sotto il profilo economico, un consistente incremento rispetto al triennio 1985/87, dato che la PLV a valori costanti è passata da 58 miliardi di lire a quasi 80 mi-

liardi. Un aumento rilevante ha interessato, tuttavia, anche il pomodoro (+33%) che vede nelle province di Verona e Padova i due maggiori bacini di produzione. In tali aree si concentra anche il melone, ma mentre nel veronese la coltura evidenzia rispetto al triennio 1985/87 un calo produttivo, essa ha conosciuto una forte espansione in provincia di Padova. Va rilevato, a tal proposito, come quest'ultima provincia sia quella che ha fatto registrare nel corso degli ultimi anni i maggiori tassi di aumento della PLV del comparto consolidando così il ruolo di secondo bacino produttivo veneto per le colture orticole protette.

La frutta

La superficie regionale a frutteto, attualmente pari a 30.000 ettari, è in misura prevalente ripartita tra gli impianti a mele (31%), pesche e nettarine (24%), pere (17%), ciliegie (11%) e kiwi (7,5%). Essa non ha rilevato significative variazioni negli ultimi 13 anni, fatta eccezione per i meleti che hanno visto ridursi gli investimenti di circa 3.000 ettari; ciò in conseguenza dello squilibrio strutturale venutosi a determinare, sul mercato interno, tra offerta e domanda che, anche per effetto della perdita di competitività rispetto alle produzioni del Trentino Alto Adige e delle mele d'importazione (soprattutto dal Sud America), ha finito per deprimere considerevolmente i prezzi del prodotto veneto.

Il 70% degli impianti complessivi di frutteto (pari a circa 21.000 ettari) sono concentrati nella provincia di Verona, dove si localizza ben l'86% della superficie di pesche e nettarine, il 77% delle ciliegie, il 76% dell'actinidia ed il 69% dei meleti. Solamente il pero è presente con quote rilevanti di superfici investite in provincia di Rovigo (32%) e di Venezia (22%), mentre nel vicentino si concentra la rimanente quota degli investimenti a ciliegio.

Non sorprende quindi che dei 6 milioni scarsi di quintali di frutta prodotta in Veneto, più dei 2/3 provengano dal veronese. La provincia di Venezia si è specializzata quasi unicamente nella produzione di pere (299.000 q.li nel 1998), di cui è il terzo produttore regionale dopo Rovigo; quest'ultima provincia, unitamente a quella di Padova, determina la parte residua dell'offerta di mele, mentre un'importante produttore di ciliegie, con poco meno di 30.000 quintali è la provincia di Vicenza.

La produzione lorda vendibile della frutticoltura veneta nel 1998, di poco inferiore a 441 miliardi, evidenzia una riduzione del 4% rispetto alla media del triennio 1995/97 ed un incremento dell'9% rispetto al triennio 1985/87.

I 2/3 della PLV frutticola regionale si realizzano nel veronese, con 296 miliardi prodotti nel '98. Il primato produttivo della provincia viene superato solo nel settore delle pere dalla provincia di Rovigo (30,5 miliardi). La provincia di Vicenza, nonostante le limitate dimensioni della propria

struttura produttiva, grazie alle ciliegie rappresenta il quarto polo commerciale dopo Rovigo e Padova.

5.3.3 I fattori determinanti la dinamica strutturale e produttiva

La dinamica della struttura produttiva agricola dell'ortofrutticoltura veneta appena sopra esaminata trova spiegazione attraverso un insieme di fattori in parte esogeni ed in parte endogeni al settore.

Il principale fattore esogeno va sicuramente individuato nella componente istituzionale preposta a definire gli indirizzi di politica agraria e settoriale. Come si è visto nel paragrafo 5.1, questa variabile è infatti risultata determinante nel definire il grado di sostegno interno ed il livello di protezione verso i nuovi competitori internazionali, che a partire dalla fine degli anni ottanta ha modificato radicalmente gli equilibri sul mercato dell'Unione Europea e mondiale. A ciò si aggiungano le note debolezze legate al sistema paese che determinano condizioni di acquisizione degli input (in particolare lavoro ed energia) scarsamente competitive.

Tra i fattori endogeni si citano invece la polverizzazione dell'offerta, gli elevati costi di produzione solo in parte imputabili alle variabili esogene appena sopra esaminate, la stagionalità dell'offerta, la carente programmazione delle produzioni in funzione delle esigenze di mercato, l'avvento di nuove patologie (ad esempio la sharka che recentemente ha colpito il pesco) che hanno improvvisamente determinato forti oscillazioni quantitative dell'offerta.

Tutti questi fattori hanno congiuntamente influenzato, sia pur in modo diverso, la dinamica dei prezzi e di conseguenza la redditività dei prodotti orticoli e frutticoli, determinando in tal modo l'evoluzione della struttura produttiva dei singoli comparti già analizzata in precedenza.

A conferma di ciò si può osservare l'esistenza di una correlazione positiva tra l'andamento dell'offerta e quello dei prezzi delle produzioni ortofrutticole venete. In particolare, all'interno del comparto della frutta si segnala la situazione di declino e o di stagnazione che ha coinvolto pesche e nettarine, mele e pere; ad esse si associa una dinamica decrescente dei prezzi per l'actinidia, ma in questo caso le remunerazioni particolarmente elevate della metà degli anni ottanta erano ancora profondamente influenzate dall'alto carattere innovativo del prodotto e da una situazione di mercato con domanda largamente superiore all'offerta. Al contrario l'evoluzione dei prezzi per le ciliegie evidenzia una costante crescita spiegando in tal modo l'espansione degli investimenti e della produzione che hanno contraddistinto il periodo considerato (tab. 5.4).

Per quanto riguarda i prodotti orticoli è evidente la favorevole dinamica dei prezzi che ha contraddistinto la fragola in coltura protetta e la cipolla, mentre radicchio, melone e pomodoro hanno

segnalato incrementi di prezzo che evidenziano un recupero solo parziale della competitività. Per quanto attiene la cipolla si sottolinea la forte capacità imprenditoriale degli operatori veneti che hanno saputo riqualificare la produzione regionale acquisendo vantaggio competitivo rispetto alla tradizionale offerta delle regioni del Sud. Con riferimento al radicchio invece, vanno evidenziate le performance quasi contrastanti, a seguito dei diversi sentieri di valorizzazione qualitativa che hanno contraddistinto, da un lato radicchio rosso di Treviso e variegato di Castelfranco e, dall'altro, radicchio rosso di Verona e radicchio rosso di Chioggia. Infine, merita un cenno particolare la patata per la quale ad un significativo aumento dei prezzi è corrisposta una sensibile riduzione dell'offerta; ciò è da imputare ad un tasso di crescita dei costi di produzione più che proporzionale rispetto a quello dei prezzi di vendita e alla totale mancanza, fino ad oggi, di progetti di valorizzazione per affermare la tipicità della produzione veneta.

Tab. 5.4 - Numeri indici dei prezzi dei principali prodotti ortofrutticoli (1985/87=100)

	1985/87	1995/97	1998
Ortaggi in pieno campo:			
<i>Aglio</i>	100,0	168,3	184,5
<i>Asparago</i>	100,0	110,0	116,5
<i>Carota</i>	100,0	255,2	331,6
<i>Cavolfiori e Cavolo Broccolo</i>	100,0	126,0	113,7
<i>Cavoli Verza e Cappuccio</i>	100,0	122,1	122,5
<i>Cipolla</i>	100,0	161,4	136,1
<i>Fagiolo da legume fresco</i>	100,0	153,4	147,5
<i>Lattuga</i>	100,0	152,1	155,7
<i>Melone</i>	100,0	180,2	212,9
<i>Patate</i>	100,0	212,6	351,5
<i>Peperone</i>	100,0	206,8	179,8
<i>Radicchio</i>	100,0	87,8	111,1
<i>Zucca e Zucchine</i>	100,0	195,2	184,8
Ortaggi in serra:			
<i>Fragola</i>	100,0	157,8	190,5
<i>Lattuga</i>	100,0	141,8	128,8
<i>Melanzana</i>	100,0	147,7	141,4
<i>Melone</i>	100,0	117,3	110,3
<i>Peperone</i>	100,0	141,1	149,6
<i>Pomodoro</i>	100,0	138,0	137,1
<i>Zucchini</i>	100,0	115,3	134,5
Frutta:			
<i>Ciliegie</i>	100,0	181,6	238,3
<i>Pesche</i>	100,0	122,3	174,2
<i>Nettarine</i>	-	100,0	131,0
<i>Mele</i>	100,0	134,8	99,9
<i>Pere</i>	100,0	133,9	127,5
<i>Actinidia</i>	100,0	29,2	44,6

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Regione del Veneto - Dipartimento per i Servizi Speciali dell'Agricoltura.

5.4 Gli scambi con l'estero

Il Veneto presenta una forte vocazione verso l'export agroalimentare, peraltro fortemente concentrato su vino e ortofrutta. Le esportazioni di ortofrutta fresca in valore, nel 1998, hanno superato infatti i 500 miliardi contro i 4.600 miliardi complessivi dell'Italia, evidenziando un peso relativo della nostra regione pari all' 8% per la frutta fresca ed al 21% per gli ortaggi. Con riferimento al grado di specializzazione produttiva si rileva come l'ortofrutta rappresenti, dopo il vino, il settore di maggiore rilevanza, dato che a fronte di una quota di esportazione per i prodotti vitivinicoli pari a circa 1/3 dell'export agroalimentare veneto, l'ortofrutta fresca contribuisce per un altro 15% ripartito quasi equamente tra i due principali comparti (frutta e ortaggi) (ICE, 1999c).

Sotto il profilo quantitativo il flusso dell'export ortofrutticolo ha raggiunto, nel triennio 1996-98, circa 5 milioni di quintali, evidenziando in tal senso una sostanziale stabilità rispetto all'inizio del decennio, che deriva, tuttavia, da andamenti assai differenziati fra singoli prodotti: stagnanti per pomacee, pesche e nettarine e tendenzialmente crescenti per ciliegie e actinidia, nell'ambito delle frutta; per quanto riguarda gli ortaggi il trend in aumento caratterizza invece le fragole, i cavoli ed i pomodori, mentre stagnanti appaiono le esportazioni di carote e calanti quelle di patate e radicchi.

Pare il caso rilevare come su questi prodotti si concentrino ben i $\frac{3}{4}$ delle esportazioni venete di prodotti ortofrutticoli a conferma dell'alto grado di specializzazione dell'agricoltura regionale, non solo con riferimento all'ortofrutta nel suo complesso, ma anche alle singole produzioni. La vocazione ai mercati esteri di queste ultime si presenta tuttavia assai differenziata se valutata rapportando i quantitativi di merce esportata alla produzione regionale; concentrando l'attenzione solo sui casi più significativi si osserva infatti una elevata incidenza dell'export sulla produzione per pesche e nettarine (40%), kiwi (40%), pere (50%), radicchio (40%), fragola (60%) e pomodoro (30-35%), un grado di specializzazione intermedio per mele e ciliegie (10-15% ciascuna) e assai più contenuto per il cavolo (2-5%).

In relazione ai mercati di destinazione è ancora largamente predominante il peso dei paesi dell'UE che assorbono mediamente i $\frac{3}{4}$ dell'export totale di ortofrutta, con una netta prevalenza del mercato tedesco e dell'Austria che per i prodotti più rilevanti arrivano a coprire dal 60 al 90% dei flussi di esportazione intra UE; la rimanente quota è destinata in particolare verso i paesi del Nord Europa, al cui interno, Regno Unito e Svezia costituiscono gli sbocchi più significativi. Per quanto riguarda i mercati extra UE si segnala invece la tradizionale importanza della Svizzera e il ruolo

emergente dei paesi dell'ex Jugoslavia (Slovenia, Bosnia e Croazia) cui si affiancano Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia e Russia; a conferma di ciò si rileva che verso le suddette aree dell'Est europeo si riversa ben il 60% dei volumi di ortofrutta complessivamente esportati nei paesi terzi.

5.5 Gli altri segmenti della filiera

L'analisi dei segmenti della filiera ortofrutticola che si collocano a valle della produzione agricola si presenta alquanto complessa in relazione alla forte diversificazione dell'offerta, dei mercati di destinazione, dei clienti serviti e, conseguentemente, del numero e del tipo di imprese, organizzazioni ed istituzioni che a vario titolo, e perseguendo logiche strategiche non sempre convergenti, sono coinvolti nelle fasi di raccolta, lavorazione, commercializzazione della produzione.

Ciò dà inevitabilmente origine ad una molteplicità di filiere e canali distributivi il cui esame approfondito richiederebbe, quanto meno, di disaggregare l'analisi per prodotto o tipologie omogenee di prodotti, o ancora per area di produzione, il che esula, anche per motivi di spazio, dalle finalità del presente lavoro. Il criterio qui prescelto è stato pertanto quello funzionale, che ha portato a concentrare l'analisi sui principali attori coinvolti evidenziandone importanza, ruoli svolti, elementi comuni e di differenziazione fra prodotti.

Su questa base i principali attori della filiera ortofrutticola veneta, che operano tra produzione agricola e dettaglio alimentare, sono stati individuati nelle seguenti figure e/o strutture:

- organizzazioni dei produttori e cooperative di primo e secondo grado,
- grossisti fuori mercato,
- strutture annonarie e grossisti di mercato,
- industria di trasformazione,

le quali intervengono, sia all'interno del processo fisico di produzione-distribuzione, sia nelle attività di supporto che coinvolgono, in primo luogo, le funzioni informativa, finanziario-creditizia, di marketing e comunicazione.

5.5.1 Organizzazioni dei produttori e cooperative

Come si è visto in precedenza la nuova OCM ortofrutta attribuisce un ruolo centrale alle OP quali organismi che dovrebbero consolidare la posizione dei produttori sul mercato, garantendo nel contempo l'efficiente funzionamento, a livello decentrato, dell'organizzazione comune di mercato. Ad esse, infatti, viene richiesto, in via prioritaria, di farsi carico della concentrazione e commercializzazione delle merci, favorendo l'adeguamento della produzione alla domanda e l'adozione di

logiche mercantili che prevedono, tra l'altro, ampliamento del portafoglio prodotti, attuazione di alleanze e collaborazioni (orizzontali e verticali) con altri attori della filiera, compartecipazione a macro organizzazioni commerciali o società commerciali e/o di servizi. Le OP, inoltre, vengono individuate quali unici interlocutori delle imprese per accedere ai finanziamenti comunitari (in ragione di un importo massimo pari al 4,5% del fatturato) e con l'obiettivo di attuare azioni, attraverso il Programma Operativo, nell'ambito: a) della valorizzazione qualitativa delle produzioni regionali; b) dell'innovazione varietale e dell'incentivazione di iniziative di ricerca e sperimentazione; c) dell'ammodernamento tecnologico e strutturale degli impianti di coltivazione, condizionamento, trasformazione, commercializzazione delle produzioni ortofrutticole.

Nonostante ciò il sistema associativo dell'ortofrutticoltura veneta rappresenta uno degli anelli più deboli della filiera, sia per vincoli di natura culturale che storicamente hanno limitato i processi di aggregazione orizzontale, sia per le esperienze non sempre positive che hanno caratterizzato il recente passato riducendo così la propensione degli agricoltori ad aderire ad organismi associativi.

Per rendersi conto di questa situazione basta ricordare che, a fronte di un grado di partecipazione alle OP che coinvolge, in Emilia Romagna e Trentino Alto Adige, il 60% ed il 90% rispettivamente delle aziende ortofrutticole, in Veneto i produttori associati (pari a 5.021 al 31.12.1998) rappresentano il 20% del totale con quote sul fatturato globale dell'ordine del 20-22%.

In corrispondenza di un basso grado di concentrazione dell'offerta si osserva, inoltre, una elevata frammentazione delle stesse organizzazioni dei produttori. Il volume d'affari complessivo ha raggiunto infatti, nel 1998, circa 265 miliardi di lire, ma con il contributo di ben sette OP, delle quali solo due (APO Veneto-Friulana e APO Scaligera) con dimensione operativa largamente superiore ai 20 miliardi. Su questa base il Programma Operativo 2000 prevede investimenti complessivi per 20,5 miliardi di lire con un'incidenza sul volume d'affari che oscilla, a seconda dei casi, tra il 7% e l'8%; ciò in considerazione del fatto che il contributo dell'UE può oscillare tra il 2,5% ed il 4,5% ed un eventuale sovradimensionamento del progetto porterebbe nelle casse delle OP una minore quota di finanziamento pubblico (tab. 5.5).

Tab. 5.5 - Caratteristiche delle Organizzazioni Produttori operanti in Veneto (1998)

Denominazione O.P.	Sede	Soci (n.)	Fatturato (miliardi)	Programma Operativo 2000 (miliardi)
A.P.O. Veneto-Friulana	Mogliano Veneto (VE)	2.113	105	6,8
A.P.O. Scaligera	Zevio (VR)	478	60	5,4
A.P.O.CO.O.PA.	Verona (sede legale) Rovigo (sede operativa)	994	26	2,6

A.E.P.O.	Villafranca (VR)	212	16	1,1
Nordest	Verona	290	17	1,3
EUR.O.P.	Giacciano con Barucchella (RO)	364	21	1,9
C.O.P.	Verona	570	19	1,4
Totale		5.021	264	20,5

Fonte: Regione del Veneto - Dipartimento per i Servizi Speciali dell'Agricoltura.

Secondo una logica strategica che persegue obiettivi di concentrazione dell'offerta e di maggiore controllo del canale distributivo da parte del mondo della produzione operano in Veneto circa 70 cooperative, che raggruppano 7.000 aziende ortofrutticole, pari a circa $\frac{1}{4}$ del totale. Si tratta di imprese che operano nella fase di raccolta, selezione, condizionamento, prima trasformazione dei prodotti ortofrutticoli, con l'obiettivo di graduare l'immissione temporale dell'offerta sul mercato riducendone di conseguenza l'effetto stagionalità.

Le cooperative, pur operando nell'ambito di tutte le filiere, evidenziano una presenza rilevante per la fragola (quasi 80% della produzione), la mela e la pera (50-60% della produzione).

5.5.2 *Grossisti fuori mercato e grossisti misti*

Si tratta di quegli operatori che agiscono al di fuori delle strutture di mercato preposte al commercio all'ingrosso dei prodotti ortofrutticoli. Presentano mediamente dimensioni più rilevanti rispetto ai grossisti di mercato e, in relazione all'ampiezza, intrattengono rapporti prevalenti, oltre che con gli altri grossisti, con i mediatori e con la produzione attivando, in quest'ultimo caso, ed al crescere della dimensione d'impresa, contratti d'integrazione verticale in modo da consentire sicurezza e continuità degli approvvigionamenti. In tali situazioni aumenta anche la dotazione strutturale per gestire le fasi di lavorazione e confezionamento e si intensificano, a monte, le relazioni con i mercati esteri, funzionali a ridurre la stagionalità dell'offerta e ad ampliarne l'assortimento, ed a valle quelle con la distribuzione moderna (Tedeschi Toschi, 1990).

Va comunque segnalato come gli operatori fuori mercato con i volumi di fatturato più significativi, e quasi sempre dotati di attrezzature per la prima lavorazione e la conservazione dei prodotti, tendano ad identificarsi con la figura del grossista misto, che agisce sia all'interno che all'esterno delle strutture annonarie all'ingrosso, si relaziona in prevalenza con le OP e serve principalmente altri grossisti, la GDO estera e quella nazionale.

Si tratta in generale di una figura che può operare come grossista condizionatore collocato subito a valle dei mercati alla produzione o all'ingrosso (non dando origine in questo caso a commercializzazione fuori mercato) e che si frappone, a seconda della lunghezza del canale, tra le strutture

annonarie del mondo produttivo o dell'ingrosso, da un lato, e dettaglio tradizionale, GDO, grossisti specializzati sul canale nazionale, grossisti esteri dall'altro. Queste ultime due tipologie di operatori alimentano il fuori mercato agendo nelle fasi più avanzate del canale e relazionandosi a monte anche con le cooperative. Ad essi si affiancano, infine, i grossisti che servono l'industria di trasformazione e che si relazionano con il mondo della produzione attraverso gli organismi di ritiro, le strutture cooperative o, ancora, i grossisti condizionatori.

In talune situazioni è più elevata, rispetto ad altri, l'intensità delle relazioni dirette tra mondo produttivo e grossisti condizionatori ai quali si possono affiancare grossisti, spesso di altre regioni, che acquistano a partita; in talune filiere (come ad esempio quelle degli ortaggi) è assai più marginale la presenza dei grossisti per l'industria di trasformazione.

Il peso, in termine di volume di merce commercializzata, dei grossisti fuori mercato è di difficile quantificazione in quanto fortemente variabile da filiera a filiera. In riferimento al sistema ortofrutticolo veneto si evidenzia, innanzitutto, una netta distinzione tra frutta e prodotti orticoli, dato che, al contrario delle prime, questi ultimi transitano prevalentemente all'interno delle strutture annonarie. Per quanto concerne i prodotti frutticoli, a fronte di un peso dell'ingrosso fuori mercato che raggiunge anche l'80% nel caso del kiwi, si scende a quote del 30-40% per pesche, nettarine e ciliegie ed al 10-15% per le pomacee; la stessa incidenza è riscontrabile anche per le fragole che, come mele e pere, vedono una forte presenza delle strutture cooperative e di altri organismi associativi quali principali attori di questa forma commerciale.

5.5.3 Strutture annonarie

I mercati alla produzione

I mercati alla produzione sono localizzati nelle aree dove si concentrano le coltivazioni ortofrutticole trattate e si caratterizzano, inoltre, per l'elevato grado di specializzazione (spesso si tratta addirittura di mercati monoprodotto) e stagionalità (dato che funzionano esclusivamente nei periodi di produzione delle merci commercializzate); si tratta, dunque, di strutture insediate all'interno del tessuto produttivo locale dove svolgono un'importante funzione di prima raccolta e concentrazione dell'offerta.

Con riferimento alle colture frutticole, nella provincia di Verona, che come si è visto contribuisce a circa i 2/3 della PLV regionale di frutta, è presente un vero e proprio sistema di mercati minori che interessa, in particolar modo, pesche e ciliegie.

Per le pesche operano i mercati di Bussolengo-Pescantina, Sona-Sommacampagna, Valeggio sul Mincio e Villafranca (Mercati Associati, annate varie). Complessivamente, queste strutture raccol-

gono più di 700.000 quintali di prodotto pari a circa i 2/3 di quello ottenuto in provincia. Nei mercati di Valeggio sul Mincio, Villafranca, e in minor misura in quello di Sona-Sommacampagna, le pesche vengono conferite non condizionate e sono commercializzate in bins soprattutto a grossisti condizionatori. Al contrario, nel mercato di Bussolengo-Pescantina, e in larga parte in quello di Sona-Sommacampagna, il prodotto viene conferito già condizionato e riposto in cassette pronte per essere commercializzate a grossisti esteri, grossisti italiani, altri acquirenti per la GDO. Si stima che la quota di pesche commercializzate in bins sia pari all'incirca al 30-40% del totale, mentre quella del prodotto confezionato rappresenti circa il 50-60%.

Anche per le ciliegie i mercati alla produzione hanno conservato una rilevante importanza dato che quasi i 2/3 di esse viene conferita e commercializzata da queste strutture annonarie presenti nell'areale di coltivazione in numero assai cospicuo; tale quota sale al 90% se si considera quella conferita direttamente al mercato all'ingrosso di Verona, il che evidenzia il ruolo marginale svolto dal fuori mercato per questo prodotto. Operano sul territorio cinque mercati di una certa rilevanza (Illasi, Marano di Valpolicella, Montecchia di Crosara, Negrar, San Pietro Incariano) dove le ciliegie sono per la maggior parte (60% circa) consegnate in appositi plateau pronti per la commercializzazione. Ad essi si affiancano altri quattro mercati minori (Badia Calavena, Brognoligo di Monteforte d'Alpone, Cazzano di Tramigna, S. Giovanni Ilarione), che assorbono il rimanente 30-40% della merce consegnata ai mercati alla produzione, anche se si presentano assai carenti di strutture di servizio per gli operatori; qui, il prodotto viene acquistato principalmente dai grossisti condizionatori, che dopo averlo lavorato e preparato lo commercializzano soprattutto sui mercati esteri.

Per quanto riguarda gli ortaggi i mercati alla produzione che rivestono particolare rilevanza sono il Brondolo di Chioggia (Venezia), che tratta mediamente un volume di 400.000 quintali costituiti principalmente da radicchio rosso, carote e cipolle, ed i due mercati rodigini di Lusia e Rosolina; il volume di merce trattata supera, nel primo caso, i 500.000 quintali, per raggiungere, nel secondo caso, i 300.000 quintali, mentre i principali prodotti sono rappresentati da carote, cipolle, radicchio, meloni, pomodori e angurie. Con riferimento a radicchio, patate, pomodori e altri ortaggi minori riveste inoltre significativa importanza anche il mercato secondario all'asta di Cologna Veneta (Mercati Associati, annate varie).

I mercati all'ingrosso

I mercati ortofrutticoli all'ingrosso, come è noto, trovano la loro ragion d'essere nell'espletamento di due funzioni fondamentali: a) la funzione informativa (scoperta del prezzo e sua comunicazione), resa possibile dal fatto che queste strutture annonarie sono in grado di realizza-

re concentrazione dell'offerta e della domanda in spazi e tempi ben definiti; b) la funzione distributiva, nel momento in cui, mettendo a disposizione servizi e strutture ad aziende private (grossisti), agevolano il processo organizzativo nella distribuzione fisica dei prodotti (stoccaggio, assortimento, frazionamento partite, e così via) (Altamore, 1998; Bagnara, 1995).

Nonostante ciò i mercati all'ingrosso hanno conosciuto in questi ultimi decenni, ed in concomitanza con il processo di modernizzazione della distribuzione, una profonda crisi per lo più imputabile: a) alle carenze organizzative, logistiche e di servizio che hanno reso sempre più difficile il rapporto con la GDO e gli operatori esteri; b) all'eccessiva burocratizzazione della gestione pubblica che ha impedito, molto spesso, i rapidi adattamenti richiesti dalla dinamica dell'ambiente esterno, determinando nel contempo perdita di competitività per l'aumento dei costi distributivi. Sotto l'impulso del Piano Mercati e della sua concretizzazione attraverso la Legge Finanziaria 41/86 è tuttavia iniziata, negli anni novanta, una fase di grande rinnovamento strutturale, organizzativo e tecnologico del settore incentrata su taluni fattori chiave: a) l'innovazione gestionale, con il passaggio dalla gestione pubblica a quella a partecipazione pubblica; b) l'innovazione tecnico organizzativa con l'abbandono del concetto di mercato monosettoriale e l'affermazione di quello di mercato polivalente e l'implementazione di nuovi servizi tra i quali anche quelli di garanzia della qualità; c) l'attivazione di un vero e proprio sistema integrato di mercati, agendo in particolare sulla funzione logistica e l'attivazione di reti informatiche di comunicazione (Merci, 1990).

In questo contesto anche il sistema dei mercati all'ingrosso della filiera ortofrutticola veneta sta vivendo un periodo di grandi cambiamenti con accentuazione dei fenomeni di concentrazione commerciale e selezione competitiva già avviati. Mentre tre strutture stanno infatti consolidando la loro posizione di leadership (Verona, Padova e Treviso), altre denotano una situazione di stagnazione (Bassano del Grappa, Vicenza) o di declino (Mestre-Venezia). Pare il caso segnalare che, tuttavia, i mercati di Verona, Padova e Treviso, movimentando un volume complessivo di merce che rasenta gli 8 milioni di quintali, determinano ben l'85% dei quantitativi globali dei mercati all'ingrosso della nostra regione, dei quali il 40% sono generati solamente dal mercato di Verona (Mercati Associati, annate varie; Treviso Mercati S.P.A., 1999; Verona Mercato S.P.A., 1999).

E' importante sottolineare il diversificato rapporto tra mercati all'ingrosso e ortofrutticoltura regionale, che sembra risentire fortemente del grado di specializzazione del bacino territoriale in cui sono localizzate le strutture annonarie. Infatti, sul mercato di Verona circa 1/3 delle derrate introdotte di provenienza nazionale sono di origine veneta; tale quota scende al 21% per il mercato di Treviso ed al 16% per quello di Padova, che in termini di approvvigionamento denotano anche un maggior grado di specializzazione estera (22% e 23% rispettivamente contro il 15% di Verona).

Con riferimento alla composizione merceologica dell'offerta è ancora Verona a presentarsi differenziata rispetto agli altri due mercati evidenziando un peso assai più marcato degli ortaggi rispetto alla frutta. Per quanto riguarda Treviso merita segnalare la sua specializzazione verso i funghi silvestri, in particolare i chiodini, che lo colloca, per questo, comparto, tra i primi in Italia.

Ma il processo di rinnovamento in atto e l'ammodernamento delle strutture annonarie venete è destinato a compiere un decisivo passo in avanti quando, presumibilmente entro il 2001, diverrà operante a Verona il nuovo centro agroalimentare nell'ambito del Quadrante Europa che, con un investimento iniziale di ben 160 miliardi di lire, si presenta come progetto di grande innovatività sotto il profilo strutturale, della logistica, degli aspetti organizzativi e gestionali. Ciò con l'obiettivo precipuo: a) di concentrare l'offerta; b) di meglio soddisfare le esigenze della GDO; c) di inserire il Mercato in un sistema integrato e moderno di commercializzazione delle merci; d) di garantire ai clienti standard ben definiti di qualità delle merci (Merci, 1998).

In questa ottica l'intero sistema delle strutture annonarie venete dovrebbe trarne beneficio contribuendo a ridurre così la quota del fuori mercato che per l'ortofrutta della nostra regione raggiunge oggi il 75%, ma scende al 60% se viene valutata al netto di quella parte di derrate (appunto 15%) che rientra in mercato.

5.5.4 Industria di trasformazione

Per quanto riguarda le frutta, la produzione generalmente destinata all'industria di trasformazione è rappresentata da quella quota che generalmente non soddisfa i requisiti minimi di pezzatura o che si presenta con forme irregolari per effetto di danni prodotti da eventi meteorici o da attacchi di parassiti e malattie che rendono inesitabile il prodotto sul mercato per il consumo fresco senza tuttavia comprometterne le qualità gustative.

In questi casi, grossisti specializzati nell'approvvigionamento per l'industria di trasformazione acquistano il prodotto direttamente dai produttori, dai grossisti condizionatori, o anche sul mercato a prezzi assai modesti per rivenderlo, successivamente, alle industrie che ne abbiano fatto richiesta per produrre essenzialmente gelati, marmellate, succhi di frutta, frutta sciroppate, alcool.

Il peso di questo segmento tende a non differenziarsi in modo sensibile tra i diversi prodotti ed oscilla tra il 10% ed il 15%. Unica eccezione è per il momento costituita dal kiwi che, tra tutti i prodotti, è l'unico a non presentare una polpa conservabile e pertanto adatta alla trasformazione del frutto.

Sensibilmente diverse sono le condizioni per la trasformazione degli ortaggi dove si originano filiere completamente autonome rispetto a quelle dei prodotti freschi. In questo caso, infatti, la tra-

sformazione industriale prevede l'ottenimento di prodotti di III gamma (surgelati), IV gamma (puliti e confezionati in busta pronti per il consumo), o di V gamma (cotti e confezionati sottovuoto) i cui standard di qualità vengono generalmente prefissati nei contratti di coltivazione con i produttori o di approvvigionamento con i grossisti.

Gli ortaggi particolarmente utilizzati a tal fine sono radicchio, carota, spinaci, patate novelle, valeriana, rucola, insalate, mentre la quota di produzione che segue questo canale, pur variando da prodotto a prodotto, è dell'8-10%.

5.6 Considerazioni conclusive

L'analisi condotta sul sistema ortofrutticolo veneto ha evidenziato la sua rilevante complessità, da collegarsi all'esistenza di filiere assai differenziate fra prodotti e, all'interno dello stesso prodotto in funzione della destinazione mercantile, nonché del numero e del tipo di attori coinvolti soprattutto nelle fasi che si collocano a valle della produzione agricola. Ciò richiede evidentemente un approccio di analisi dei problemi e di definizione degli interventi che tenga conto di questa varietà di percorsi e di comportamenti strategici che contraddistinguono l'ortofrutticoltura veneta.

Quest'ultima sembra essere caratterizzata dagli stessi vincoli che sono stati rilevati, al paragrafo 5.2, per il sistema ortofrutticolo nazionale e che coinvolgono le carenze strutturali della produzione, lo scarso grado di coordinamento verticale tra i diversi stadi della filiera, la modesta propensione al potenziamento degli organismi associativi preposti alla gestione decentrata dell'OCM, alla programmazione della produzione in relazione alla dinamica di mercato, alla valorizzazione qualitativa dell'offerta, a stimolare l'innovazione tecnologica ed organizzativa.

A questi problemi più strettamente collegati al mondo della produzione si aggiungono quelli del sistema commerciale che coinvolge in particolare gli aspetti di razionalizzazione strutturale ed organizzativa dei mercati alla produzione e dei mercati all'ingrosso, nonché delle relazioni tra questi e la distribuzione. Come si è visto ciò ha determinato una forte crescita delle transazioni fuori mercato con perdita di efficienza complessiva e del potere contrattuale della produzione agricola nei confronti dei mercati terminali, quale inevitabile conseguenza della mancata ristrutturazione, in chiave manageriale, degli organismi associativi preposti a riorganizzare l'offerta dei produttori ortofrutticoli. Ma ciò si è riflesso negativamente anche sulla forza competitiva dell'ingrosso dato che, venendo a mancare per i singoli operatori quel sistema efficiente di servizi che si auspica di ritrovare nelle strutture annonarie di nuova realizzazione previste dal piano mercati, essi hanno dovuto subire la pressante concorrenza della distribuzione moderna sul mercato interno e della maggiore efficien-

za organizzativa degli operatori esteri (Spagna in particolare) sugli altri principali mercati di destinazione dell'UE.

Tutti questi aspetti mettono in rilievo la necessità di operare lungo due fondamentali direttive.

La prima, come si è appena detto, coinvolge gli aspetti organizzativi e del coordinamento orizzontale e verticale tra i diversi stadi della filiera; in questo ambito appare prioritario intervenire nelle prime fasi per favorire concentrazione dell'offerta e realizzazione di economie di scala soprattutto nelle attività di prima trasformazione, condizionamento e confezionamento dei prodotti ortofrutticoli, anche stimolando la formazione di nuove forme interorganizzative riconducibili ai sistemi a rete. Secondariamente va riorganizzato il sistema mercati in modo da recuperare efficienza sia nella funzione informativa che ridistribuitiva. Certamente la prossima attivazione del centro agroalimentare di Verona determinerà un ripensamento del ruolo attualmente svolto dai contermini mercati alla produzione, nonché degli altri mercati all'ingrosso regionali che con ogni probabilità andranno concentrandosi nei tre principali bacini di Verona, Padova e Treviso. In terzo luogo si sottolinea la necessità di attivare un maggiore coordinamento nella funzione di marketing collettivo che, ad eccezione di talune sporadiche iniziative (ad esempio Orti di Giulietta di Verona) e delle attività connesse alle produzioni tipiche (Radicchio di Treviso DOP), non ha mai costituito obiettivo prioritario per lo sviluppo e la valorizzazione dell'ortofrutticoltura veneta.

La seconda importante linea d'azione riguarda il miglioramento della qualità e la sua certificazione (Bertazzoli, 1996; Muzzarelli, 1997) al fine di poter differenziare l'offerta regionale. Si tratta di un aspetto di particolare rilevanza anche tenuto conto dei modesti margini di recupero competitivo collegati alla riduzione dei costi di produzione. Ma questa opzione richiede un nuovo approccio relazionale con il mercato e le istituzioni della ricerca e sperimentazione al fine di rendere più efficiente il trasferimento dell'innovazione e il suo adeguamento all'evoluzione della domanda. Riconversione degli impianti produttivi, diffusione su larga scala di processi ad elevato grado di eco-compatibilità, recupero e valorizzazione delle produzioni tipiche, stretto controllo delle diverse fasi di trasformazione, conservazione, confezionamento, controllo e certificazione dei relativi standard si configurano quali elementi fondamentali sui quali agire per sostenere lo sviluppo.

