

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA¹⁴⁸

(Corrado Giacomini - Università degli Studi di Parma)

9.1 INTRODUZIONE

L'ultimo Censimento dell'Agricoltura mette in evidenza una struttura dell'agricoltura italiana e veneta formata da aziende piccole e frammentate. Tra le 143 mila aziende che fanno parte del campo di osservazione CEE nel Veneto, vale a dire aziende al di sopra di un ettaro, soltanto 25 mila hanno una dimensione economica superiore a 16 UDE¹⁴⁹, quindi sviluppano un reddito lordo standard vicino a 20.000 euro, che può essere considerato il limite minimo per remunerare una unità di lavoro uomo (ULU) impiegata a tempo pieno in azienda. Di questa classe di aziende, soltanto 9.500 superano la dimensione economica di 40 UDE, corrispondente a un reddito lordo standard vicino a 50.000 euro, una dimensione economica che si può considerare ancora molto modesta.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

anche da una legge del tutto “imbelle” come la 88/88, che non ha dato efficacia cogente alla norma, non prevedendo interventi di carattere sanzionatorio per assicurare il rispetto degli accordi presi.

Una svolta decisiva al ruolo delle Associazioni e Organizzazioni di produttori è venuta dalla riforma dell'OCM ortofrutta, Reg. (CE) n. 2200/96, che ha fatto delle Organizzazioni di produttori (OP) il centro dell'OCM ortofrutta, in quanto il Programma Operativo, di cui le organizzazioni di produttori sono i soggetti proponenti e beneficiari, è lo strumento attraverso il quale transitano tutti gli interventi a favore del settore: da quelli di mercato agli interventi di carattere strutturale e produttivo. Inoltre, ha stabilito in maniera inequivoca che tutta la produzione dei soci deve essere commercializzata dalle OP.

L'importanza della riforma e la consapevolezza della debolezza delle nostre OP in una organizzazione di mercato dove sono chiamate a svolgere un ruolo realmente operativo, almeno nella gestione di importanti risorse finanziarie provenienti dai Programmi Operativi, ha indotto il nostro legislatore a decidere che tutte le OP, riconosciute a norma del Reg. (CE) n. 2200/96, dovessero assumere natura societaria (art. 40, legge n. 128/98). Ciò significa che non bastava più la natura di associazione non riconosciuta ex art. 14 e seguenti del C.C., ma le OP dovevano assumere la natura di società di capitali o di società cooperativa o di consorzio con attività esterna, vale a dire dovevano avere una natura societaria che consentisse alla OP di svolgere una effettiva attività commerciale e d'impresa, in nome proprio e per conto proprio¹⁵¹. La difficoltà a compiere questa scelta¹⁵², non rivoluzionaria, ma fortemente significativa di quello che deve essere il ruolo delle OP, è dimostrato dal ritardo con cui il Ministero ha emanato il decreto di applicazione dell'art. 40 della legge n. 128/98 e dal continuo slittamento concesso al termine entro il quale le OP dovevano assumere forma societaria, per ultimo, e non ultimo, stabilito dall'art. 26 della legge di orientamento, D.Lgs. 18 maggio 2001, n. 228¹⁵³, che ha esteso la forma societaria a tutte le Associazioni di produttori riconosciute a norma della legge n. 674/78 pur attive in settori diversi da quello ortofrutticolo, che diventeranno, in attuazione di tale norma, tutte Organizzazioni di produttori (OP). La scelta compiuta dalla Legge di Orientamento è una scelta di base, perché riconosce alle OP un ruolo fondamentale nella organizzazione della nostra agricoltura, affidando a queste forme associative i compiti già contenuti nel Reg. (CE) n. 2200/96 a cui la Legge di Orientamento si ispira:

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

151) Si veda Giacomini C., Bertazzoli A. (2001), *Aspetti organizzativi ed economici delle Organizzazioni di produttori: dalle strategie di impresa alle strategie di sistema*, in Fanfani R., Montresor Elisa, Pecci F. (2001), *Il settore agroalimentare italiano e l'integrazione europea*, Franco Angeli, Milano.

152) Un dato interessante per comprendere la difficoltà della transizione verso la realizzazione di un sistema di OP efficienti è il rapporto tra il numero (243) di OP istituite e riconosciute nel 2002 nel nostro paese e quelle che nello stesso anno hanno presentato il Programma Operativo (171) come risulta dal Documento SEC(2004) 1120, Commission Staff Working Document, *Analysis of the market organisation in fruit and vegetable*, per cui la quota di VPC in Italia rappresentata dalle OP attive non arrivava nel 2002 al 30%, quota che non è molto aumentata nel corso degli ultimi tre anni.

153) Il punto 7 dell'art. 26 del D.Lgs. n. 228/2001 stabiliva che le associazioni di produttori riconosciute a norma della legge n. 674/78 dovevano assumere forma societarie entro 24 mesi dall'entrata in vigore dello stesso Decreto, quindi entro giugno 2003. Il successivo D.Lgs. 29 marzo 2004, n. 99, ha spostato tale termine al 31 dicembre 2004, spostato nuovamente al 31 dicembre 2005 dal D.Lgs. 27 maggio 2005, n. 102.

- c) ridurre i costi di produzione e stabilizzare i prezzi;
 - d) promuovere pratiche colturali e tecniche di produzione rispettose dell'ambiente.
- Che la scelta compiuta dalla Legge di Orientamento circa il ruolo assegnato alle Organizzazioni di produttori sia caratterizzante delle linee di politica agraria di questo Governo, appare del tutto chiaro con l'emanazione del D. Lgs. 27 maggio 2005, n. 102, "Regolazione dei mercati agroalimentari, a norma dell'articolo 1, comma 2, lettera e), della legge 7 marzo 2003, n. 38", che affida alle OP nuovi compiti¹⁵⁴:
- e) assicurare la trasparenza e la regolarità dei rapporti economici con gli associati nella determinazione dei prezzi di vendita dei prodotti;
 - f) realizzare iniziative relative alla logistica;
 - g) adottare tecnologie innovative;
 - h) favorire l'accesso a nuovi mercati, anche attraverso l'apertura di sedi o uffici commerciali.

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

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

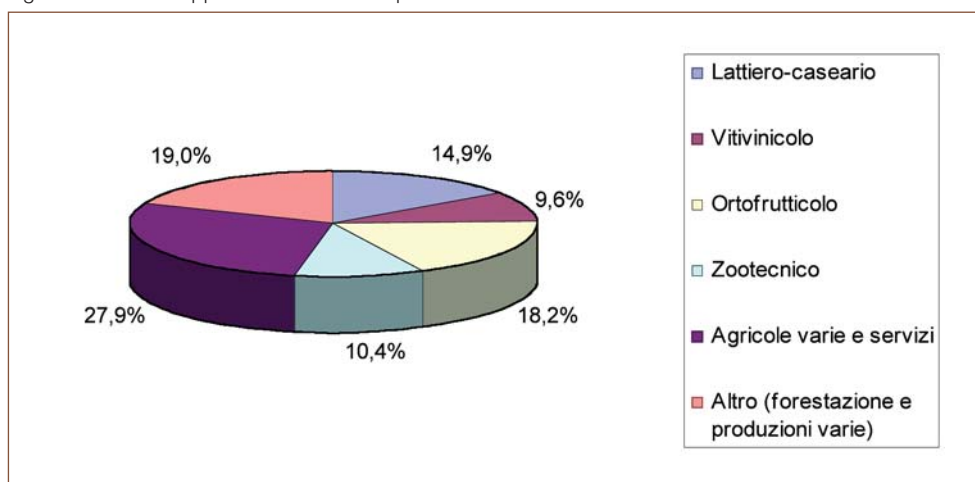
154) Anche il punto d) viene integrato, aggiungendo : "... nonché favorire processi di rintracciabilità, anche ai fini dell'assolvimento degli obblighi di cui al regolamento (CE) n. 178/2002".

9.2 L'ASSOCIAZIONISMO COOPERATIVO IN AGRICOLTURA

9.2.1 Il quadro nazionale

In Italia il sistema cooperativo agricolo è ben consolidato e presente su tutto il territorio¹⁵⁵. A livello nazionale esistono quattro centrali cooperative¹⁵⁶ a cui aderisce gran parte delle cooperative attive, secondo dati riferiti al 2004 il numero totale di imprese cooperative del settore agroalimentare ad esse aderenti è pari a circa 6.400¹⁵⁷ unità, che associano 920.000 soci, danno lavoro a oltre 100.000 persone e muovono un fatturato di oltre 30 miliardi di euro. Le cooperative sono presenti in modo significativo in tutti i comparti del settore agroalimentare (Fig. 9.1) a partire dalle agricole varie e servizi dove si concentra il 30% di quelle aderenti alle quattro centrali¹⁵⁸.

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



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

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

155) Si veda anche Giacomini C. (2000), Le organizzazioni economiche e professionali degli agricoltori nel Novecento, in Società Italiana degli Agricoltori (a cura di), L'Italia agricola nel XX secolo, Storia e scenari, Meridiana Libri, Roma.

156) Le quattro centrali cooperative sono, in ordine di importanza, Confcooperative Fedagri che rappresenta il 60% delle cooperative associate alle centrali, Anca Lega Coop che rappresenta il 20%, Unci che rappresenta il 12%, Agci Agica che rappresenta il 7%.

157) Sono state escluse dal calcolo le cooperative della pesca ed acquicoltura, in quanto per alcune centrali cooperative non ricadono nel comparto agroalimentare, ma vengono considerate a se stanti.

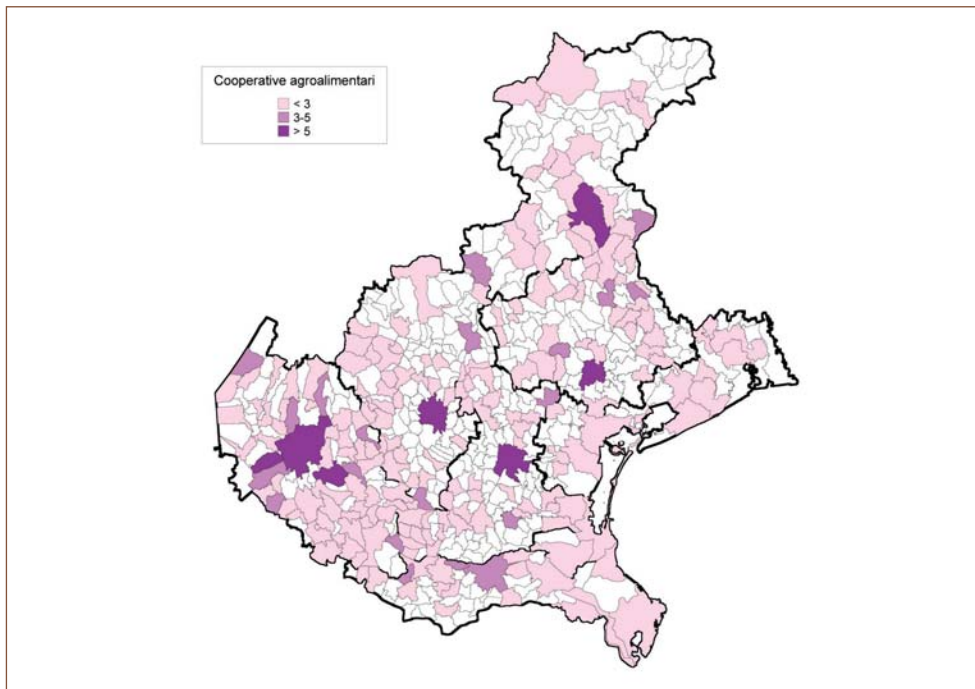
158) La percentuale risulta particolarmente alta in quanto la categoria 'agricole varie' è piuttosto ampia, ricadendovi le cooperative che si occupano di tabacchicoltura, olivicoltura, seminativi e produzioni varie che non rientrano nelle altre categorie (lattiero-caseario, vitivinicolo, ortofruttilicolo, zootecnico, foreste).

numero di cooperative, a livello nazionale il sistema della cooperazione è caratterizzato ormai da diversi anni da una tendenza alla costante riduzione del numero di unità produttive, pari al 7% tra il 2001 e il 2004¹⁵⁹. Questo dato negativo, che sembra evidenziare una mortalità abbastanza significativa, va interpretato, invece, come un segnale positivo, anche in considerazione dell'incremento del volume di affari, in quanto deriva da un processo di ristrutturazione e aggregazione in atto all'interno del sistema cooperativo, che sta portando ad una riduzione del numero di cooperative e ad un aumento della base sociale¹⁶⁰.

9.2.2 Il quadro regionale

Nel Veneto la presenza della cooperazione, in particolare nel settore agricolo, risale agli albori dell'esperienza cooperativa trovando nel solidarismo cattolico delle genti venete la base per espandersi fino dalla seconda metà dell'800¹⁶¹. Nomi di padri della cooperazione nel nostro paese come Leone Wolleborg, che creò la prima cassa rurale

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



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

159) Negli ultimi 10 anni il calo è stato del 18%, secondo nostre elaborazioni su dati Nomisma e delle centrali cooperative.

160) All'interno del mondo della cooperazione operano strutture di dimensioni estremamente vaste e leader di importanti filiere agroalimentari che recentemente hanno accresciuto ulteriormente le proprie dimensioni a seguito di importanti operazioni di fusione ed acquisizione come Granarolo e Conserve Italia.

161) Sull'argomento si vedano gli studi di Walter Briganti e Laura Stancari nel volume Fabbri F. (a cura di) (1979) , Il movimento cooperativo nella storia d'Italia. 1854/1875, Feltrinelli Editore, Milano.

in Veneto a Loreggia nel 1883, la prima di tante che aiutarono i contadini ad uscire dalla piaga dell'usura; Luigi Luzzati, che pubblicò a Padova il suo libro "La diffusione del credito e le banche popolari"; Alessandro Batocchi, nato a Padova nel 1843, economista e professore all'Università di Napoli, che scrisse "Dell'importanza degli studi economici e delle società cooperative"; Giuseppe Toniolo, nato a Treviso nel 1845, sociologo ed economista cattolico, ispiratore dell'impegno politico dei cattolici, che fu un convinto sostenitore della cooperazione; i numerosi parroci poi, che fecero della cooperazione, tra la fine dell'ottocento e i primi del novecento, lo strumento per il riscatto economico e sociale dei contadini veneti, sono la testimonianza che l'idea e la cultura cooperativa hanno radici profonde nelle campagne della nostra regione.

La cooperazione è largamente presente anche oggi in tutti i comparti del settore agricolo e su tutto il territorio, come si osserva dalla figura 9.2. Il numero totale di imprese cooperative associate alle quattro centrali cooperative in Veneto è pari a 430, con circa 80.000 soci e un fatturato, in costante crescita, superiore a 3 miliardi di euro (il 10% del fatturato totale prodotto dalla cooperazione a livello nazionale). Secondo i dati ufficiali¹⁶², il fatturato complessivo dell'agricoltura regionale è stato di 5 miliardi di euro nel 2004, questo significa che il fatturato della cooperazione agroalimentare attiva nel Veneto è pari al 60% della PLV dell'agricoltura regionale. Si evidenzia inoltre che il sistema cooperativo in Veneto offre lavoro stabilmente ad oltre 9.000 addetti, più del 10% degli occupati nell'agricoltura veneta¹⁶³.

Esiste una forte variabilità tra le realtà cooperative che operano in regione sia per numero di soci e dipendenti sia per volume d'affari (Tab. 9.1). La variabilità delle caratteristiche strutturali delle cooperative venete è determinata da diversi fattori e, in particolare, è legata al radicamento sul territorio e ai comparti produttivi coinvolti. Oltre il 60% delle cooperative sviluppa fatturati al di sopra di un milione di euro, a conferma del fatto che il tessuto di imprese organizzate in cooperative in Veneto è molto attivo e vitale. Mediamente i soci di una impresa cooperativa veneta sono circa 185, con uno scarto estremo che va da 10.000 soci a meno di una cinquantina.

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

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

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto¹⁶⁴

¹⁶² Istat e Regione Veneto, 2005.

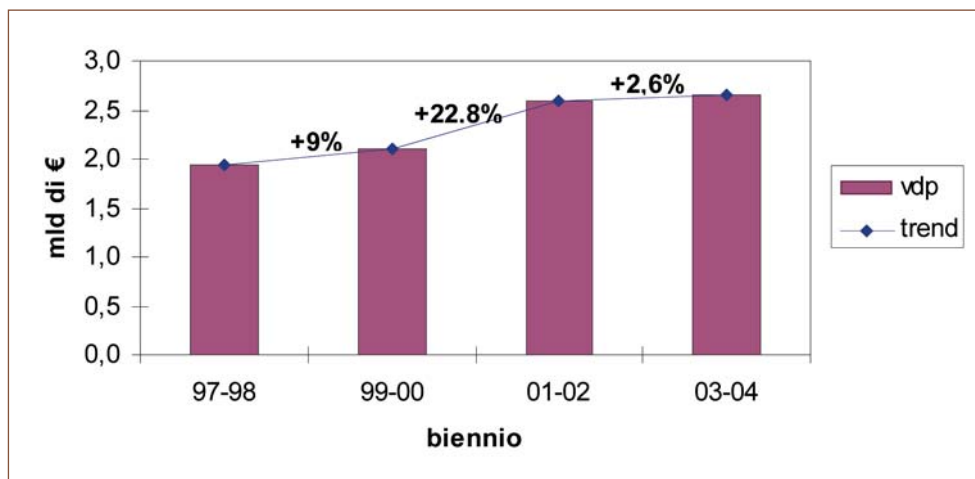
¹⁶³ Il numero totale di occupati agricoli in regione è pari a 86.200 (Istat, Forze di lavoro, 2005, dati on line).

¹⁶⁴ Si ringrazia la Confcooperative Fedagri Veneto per la collaborazione, in particolare, per aver messo a disposizione i dati dell'inchiesta campionaria effettuata presso le proprie associate.

La maggior parte appartiene a quest'ultima classe, ma va sottolineato che non sempre esiste una relazione direttamente proporzionale tra numero di soci e volume di affari, perché ci sono forti differenze da comparto a comparto: ad esempio, in quello vitivinicolo le maggior parte delle cooperative aggrega mediamente 600 soci, mentre in quello lattiero-caseario circa 80 soci, con fatturati non molto lontani. Per quanto riguarda la presenza di dipendenti, nella maggior parte dei casi i lavoratori occupati stabilmente in una cooperativa agroalimentare sono circa una ventina, ma in alcuni casi, all'incirca nel 20% delle cooperative, sono gli stessi soci a prestare il proprio lavoro.

La maggiore centrale cooperativa, Confcooperative Fedagri Veneto, conta¹⁶⁵ tra le sue associate 371 cooperative agroalimentari, le quali rappresentano circa il 90% delle cooperative attive sul territorio regionale associate alle quattro centrali, muovono un volume di affari pari a 2,77 miliardi di euro (il 90% del totale prodotto dalla cooperazione), aggregano 74.626 soci, pari al 95% del totale e danno lavoro a 8.430 addetti, il 92% del totale. Il fatturato complessivo del settore agricolo, che rappresenta uno dei dati più significativi da analizzare, prodotto dalla cooperazione è evidentemente molto elevato, va sottolineato, inoltre, che a fronte di una flessione strutturale della redditività per molti comparti del settore primario e dell'agroindustria, la componente cooperativa ha manifestato negli ultimi anni una buona capacità di reazione, andando in controtendenza sia a livello nazionale¹⁶⁶ che regionale, anche se il trend di crescita del fatturato a livello regionale sembra incontrare oggi un momento di arresto (Fig. 9.3) che, con ogni probabilità, sarà confermato dai dati relativi all'anno in corso.

Fig. 9.3 - Andamento del fatturato delle cooperative agricole aderenti a Confcooperative Fedagri Veneto¹⁶⁷



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

¹⁶⁵) Consistenza associativa a marzo 2005.

¹⁶⁶) Osservatorio Permanente della Cooperazione, 2005.

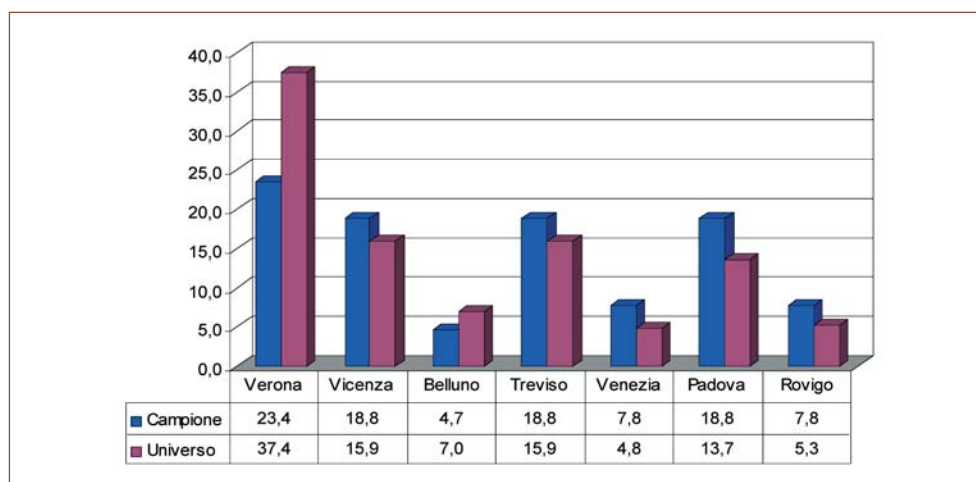
¹⁶⁷) I dati dal 1997 al 2001 espressi in lire, sono stati trasformati in euro. I dati presentati riguardano un biennio in quanto la revisione delle cooperative, con relativa rilevazione del dato sul fatturato, avviene nell'arco di due anni, per cui una cooperativa sottoposta a revisione nel primo anno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

Per dare un quadro più completo del sistema cooperativo regionale, si analizzano i dati forniti da un sondaggio condotto da Confcooperative Fedagri Veneto mediante un questionario postale a cui ha risposto il 30% delle cooperative appartenenti ai comparti lattiero-caseario, vitivinicolo, ortofrutticolo e zootecnico ad essa aderenti, che può essere considerato un campione abbastanza rappresentativo della realtà cooperativa presente in regione.

Il 60% delle cooperative oggetto dell'indagine è distribuito equamente tra i due settori nei quali la cooperazione veneta è maggiormente presente, il lattiero-caseario e il vitivinicolo.

Come si osserva nella figura 9.4, le imprese cooperative sono distribuite su tutto il territorio regionale con una maggiore concentrazione nelle zone di pianura, se si effettua un confronto con la distribuzione dell'intero universo di cooperative dei settori lattiero-caseario, vitivinicolo, ortofrutticolo e zootecnico¹⁶⁸.

Fig. 9.4 - Distribuzione delle cooperative del campione per provincia



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

La distribuzione delle cooperative sul territorio regionale per tipologia è legata alla vocazione produttiva della zona: nella provincia di Belluno, dove sono fortemente sviluppate le produzioni lattiero-casearie, la totalità delle cooperative appartiene a questo comparto; in quella di Verona la più alta concentrazione opera nel comparto ortofrutticolo; in provincia di Vicenza la maggior concentrazione si registra nel comparto lattiero-caseario¹⁶⁹; in quella di Treviso le cooperative sono concentrate prevalentemente nel comparto vitivinicolo; infine nella provincia di Padova la maggior concentrazione riguarda il comparto zootecnico.¹⁷⁰

168) Aderenti a Confcooperative Fedagri Veneto da cui è stato estratto il campione.

169) Latterie Vicentine, per esempio, con oltre 580 soci, raccoglie oltre 1 milione di ettolitri di latte all'anno per un fatturato che supera i 60 milioni di euro.

170) Nella zona sono presenti cooperative di grandi dimensioni come Azove, per la zootecnia da carne, con un fatturato attorno a 70 milioni di euro e l'Agricola Tre Valli, per l'allevamento avicolo, che ha chiuso il 2004 con un fatturato superiore ad 1 miliardo di euro (ma si tratta di un caso molto particolare, facendo essa parte del Gruppo Veronesi).

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA

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

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

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

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

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

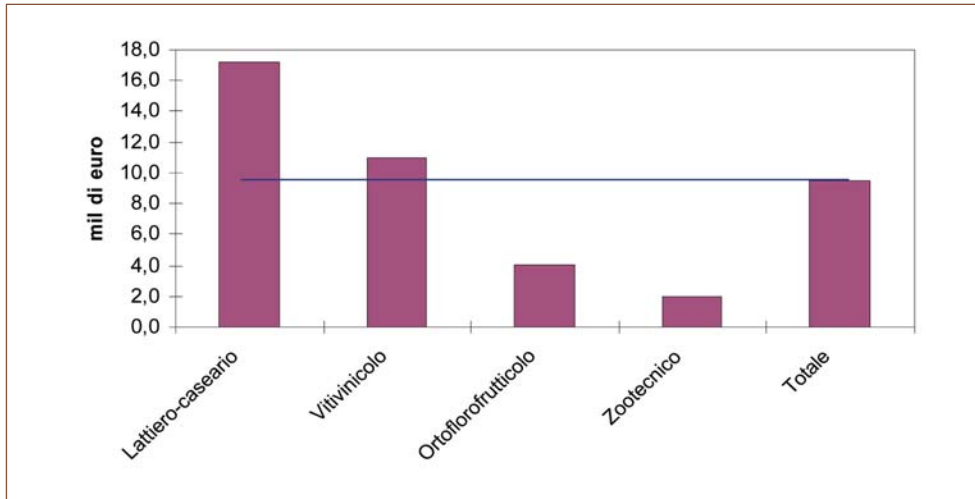
Fatturato (000 €)	Cooperative (%)
<500	7,8
500-1.000	14,1
1.000-10.000	54,7
10.000-50.000	15,6
>50.000	7,8
Totale	100,0

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Il 64% delle cooperative intervistate dichiara di gestire direttamente un punto vendita, questo dato dimostra che lo 'spaccio' aziendale rappresenta un canale di vendita molto interessante per le cooperative in quanto costituisce una fonte importante di liquidità e, qualora localizzato oltre i confini comunali e provinciali (11% dei casi), anche uno strumento per far conoscere la cooperativa ad una clientele più vasta di quella della propria area di appartenenza (Fig. 9.6)

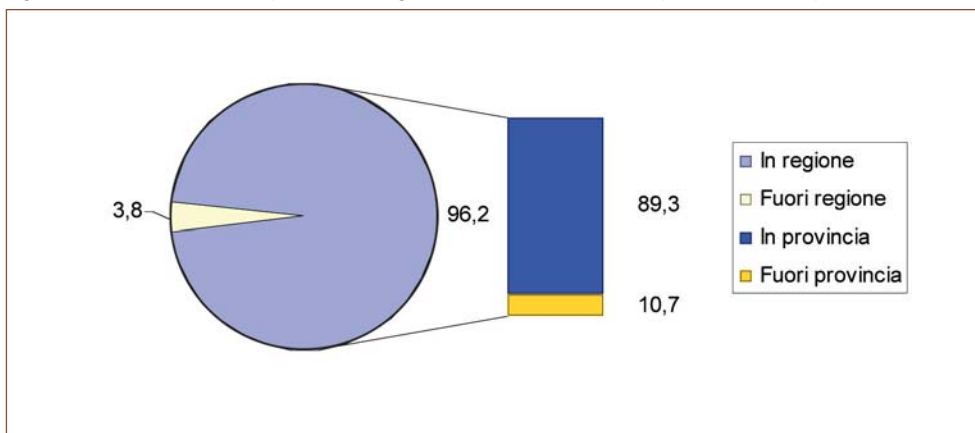
Generalmente, come si osserva anche dalla figura 9.6, i punti vendita sono prevalentemente localizzati all'interno della regione, infatti la gestione di punti vendita a grandi distanze dalla sede della cooperativa richiede elevate capacità organizzative, costi aggiuntivi per il trasporto e dimensioni aziendali medio-grandi.

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



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

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

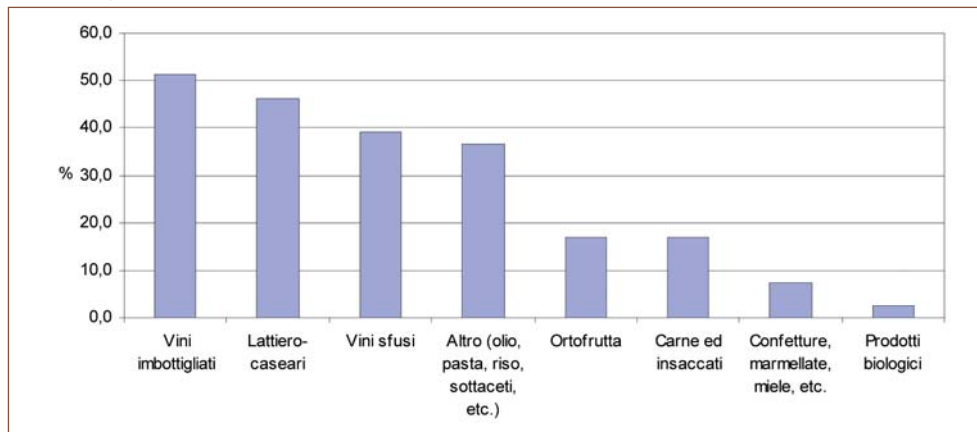


Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

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

secondo grado che si occupano direttamente della fase della commercializzazione¹⁷¹. Le cooperative che all'interno del proprio spaccio aziendale vendono un solo genere di prodotto rappresentano la metà del campione analizzato, tra i prodotti maggiormente venduti ci sono i vini, sia sfusi che imbottigliati, o tutti i derivati del latte, in particolare i formaggi (Fig. 9.7).

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



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

Si sottolinea che anche altri generi alimentari trasformati sono frequentemente venduti nei punti vendita delle cooperative. Si tratta, in genere, di prodotti che non vengono conferiti dai soci, ma ritenuti indispensabili per completare la gamma offerta al pubblico; tra questi ci sono principalmente pasta, riso, olio e scatolame vario.

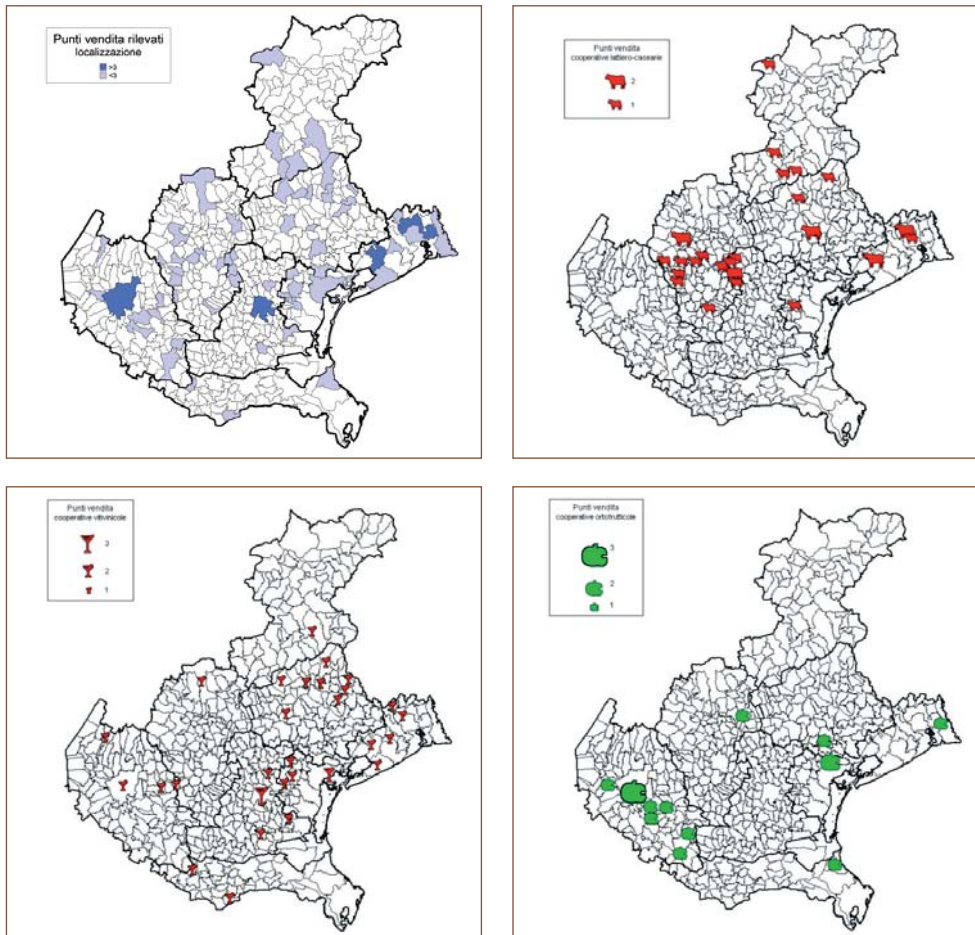
Per quanto riguarda i canali di vendita della cooperazione, si evidenzia che l'incidenza media delle vendite attraverso propri punti vendita sul totale del fatturato è piuttosto significativa, pari a circa il 18%, dato che rappresenta una conferma del fatto che si tratta di un canale molto importante, che rafforza il legame con il territorio di appartenenza e che risulta essere un'interessante fonte di liquidità.

I punti vendita gestiti dalle cooperative sono diffusi su tutto il territorio regionale (Fig. 9.8) e la loro localizzazione è strettamente legata al tipo di produzione dell'area: si osserva infatti che i punti vendita delle cooperative del settore lattiero-caseario sono concentrati in prevalenza nella zona del vicentino e del trevigiano, quelli del settore vitivinicolo nel padovano, nel veneziano, nel trevigiano e nel veronese, mentre i punti vendita delle cooperative ortofrutticole insistono prevalentemente nella provincia di Verona.

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

L'analisi dei canali di vendita per comparto evidenzia che l'importanza della vendita diretta attraverso gli 'spacci' aziendali sul totale delle vendite è mediamente la stessa in tutti i comparti, ad eccezione di quello zootecnico. Il comparto che utilizza maggiormente il canale dell'ingrosso è quello vitivinicolo, che interessa circa il 75% delle vendite, mentre attraverso il canale della GDO, dove operano prevalentemente cantine di medio-grandi dimensioni con prodotto a marchio proprio o con marchio commerciale, viene veicolato circa il 10% delle vendite¹⁷². Dall'analisi condotta emerge che la GDO rappresenta, invece, il canale di vendita preferenziale delle cooperative del settore ortofrutticolo, al quale viene destinato circa il 60% del prodotto venduto.

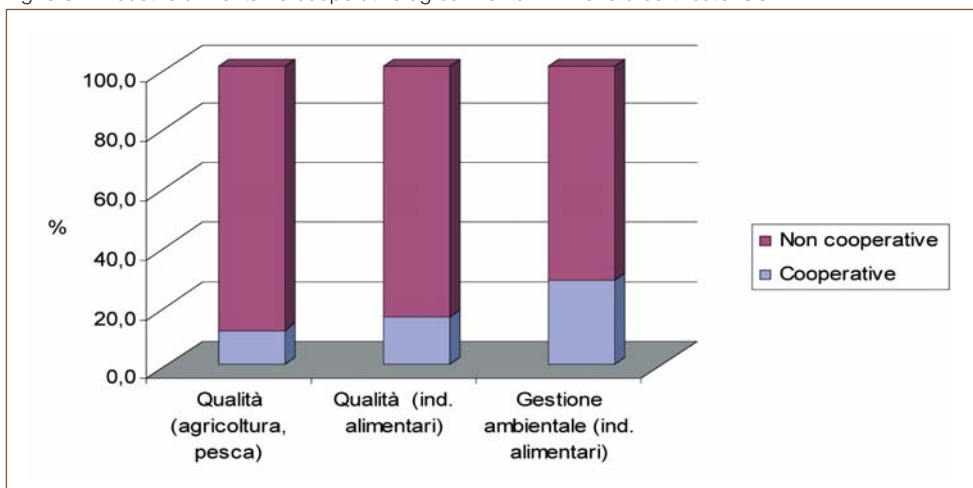
Fig. 9.8 - Localizzazione dei punti vendita delle cooperative del campione per comparto



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

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

Fig. 9.9 – Industrie alimentari e cooperative agroalimentari in Veneto certificate ISO¹⁷³



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Sincert

Dal sondaggio condotto presso le cooperative agroalimentari di Fedagri Veneto, si osserva (Fig. 9.10) che un numero significativo, pari al 36% del totale, risulta aver ottenuto una certificazione di qualità o ambientale - di queste il 22% le ha ottenute entrambe - oltre la metà delle cooperative certificate sono cantine e un terzo appartiene al comparto lattiero-caseario¹⁷⁴.

Questo dato conferma che le imprese cooperative venete tendono sempre di più verso una strategia di qualità di sistema e di prodotto¹⁷⁵ diventata indispensabile per poter resistere alla pressione competitiva sul mercato nazionale ed estero e la cui realizzazione viene favorita dalle peculiarità stesse del modello cooperativo che

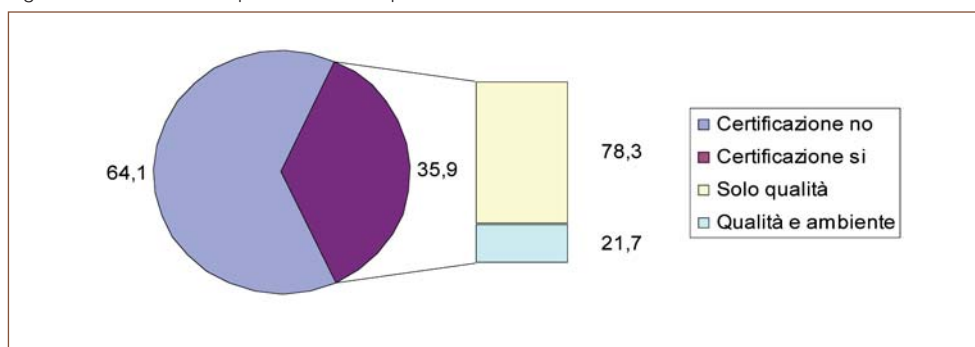
173) Nostre elaborazioni su dati Sincert relativi al numero di certificati rilasciati.

174) Precisamente il 56,5% appartiene al settore vitivinicolo, il 30,4% a quello lattiero-caseario, l'8,7% all'ortofrutticolo e infine, il 4,3% a quello della zootecnia.

175) Molte cooperative hanno già avviato progetti per la qualità, si citano come esempi: Lattebusche, che ha avviato da quest'anno il progetto alta qualità del latte fresco e la tracciabilità della filiera che coinvolge già oggi più del 50% del latte conferito dai soci, remunerando ulteriormente il latte sulla base di questi due fattori; Latterie Vicentine, che ha avviato nel 2005 il progetto di certificazione di filiera controllata

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

Fig. 9.10 - Incidenza cooperative del campione certificate



Fonte: Ns elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

9.2.3 Analisi per comparto delle cooperative agroalimentari venete

9.2.3.1 Il comparto vitivinicolo¹⁷⁶

La realtà cooperativa del comparto vitivinicolo in Veneto è rappresentata da circa 50 cantine sociali che svolgono un ruolo fondamentale per favorire il superamento dei limiti strutturali di tale comparto dovuti alla cronica frammentazione di cui esso soffre. In regione, infatti, su una superficie vitata di 77 mila ettari si contano 73 mila aziende¹⁷⁷, con una dimensione media regionale poco superiore ad un ettaro. La cooperazione nel settore vitivinicolo esprime al meglio la sua funzione di aggregare la produzione per gestire secondo criteri di efficienza ed in modo organizzato l'offerta, riuscendo a superare il limite della polverizzazione¹⁷⁸.

Andando ad analizzare più nel dettaglio la specifica realtà in Veneto, si osserva (Tab. 9.3) che le caratteristiche strutturali del comparto cooperativo vitivinicolo risultano essere anche molto diverse.

Tali differenze sono strettamente legate all'importanza della produzione vitivinicola nelle zone dove hanno sede le cantine e al radicamento culturale sul territorio del modello cooperativo. Esistono cantine cooperative con meno di 100 soci, con numeri minimi di 10 in pochissimi casi, e altre con oltre 1.000 fino a 2.000 soci¹⁷⁹, per cui anche i volumi d'affari possono variare significativamente da cantina a cantina, con imprese cooperative che muovono fatturati di poche centinaia di migliaia di euro e altre di milioni di euro.

176) Sul punto si veda anche AA.VV. (2004), *Analisi e prospettive del sistema vitivinicolo veneto*, Veneto Agricoltura.

177) Dati Regione Veneto, 2005.

178) Secondo i dati del Rapporto di Mediobanca, nel 2004 le performance delle cooperative del comparto vitivinicolo italiane risultano migliori (+7,2% delle vendite) di quelle delle aziende non cooperative (-7,9%) (*L'Informatore Agrario*, 28/2005).

179) La Cantina di Soave è uno dei casi più rappresentativi nel panorama cooperativo vitivinicolo veneto, leader di mercato con un fatturato che raggiunge i 60 milioni di euro, 1.700 soci conferenti, 100 dipendenti ed un impianto di imbottigliamento con una capacità pari a 20.000 bottiglie all'ora.

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA

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

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

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Per quanto riguarda le caratteristiche strutturali si evidenzia che circa il 50% delle cantine in Veneto dispone di un impianto di imbottigliamento, il restante 50% si limita alla prima trasformazione. Gli impianti di imbottigliamento sono presenti, generalmente, nelle cantine di medio-grandi dimensioni, ma non si tratta di una caratteristica peculiare di queste cantine, anzi va sottolineato che anche le cantine di dimensioni medio-piccole possono essere dotate di impianti di imbottigliamento; si va, infatti, da impianti con capacità oraria abbastanza contenuta, 1.000 bottiglie, ad altri di 20.000, con una media di 5.000. La presenza dell'impianto permette alla cantina sociale di gestire tutti gli anelli della filiera e di diversificare i propri canali di vendita; è indispensabile, tuttavia, per avere successo su questo canale o disporre di un mercato locale o avere le dimensioni adeguate per sviluppare una propria politica di marchio oppure affrontare i rischi della vendita alla GDO in posizione anche di *co-paker*. A queste condizioni, le cantine sociali possono sfruttare i vantaggi del canale corto ed evitare le perdite di valore del commercio all'ingrosso, salvo che non siano dotate di tecnologie adeguate per puntare alla commercializzazione di vini di qualità ad avanzato livello di affinamento per l'industria di imbottigliamento.

Come accennato in precedenza, si evidenzia che molte cantine sociali hanno sviluppato la vendita diretta attraverso propri punti vendita localizzati nella sede della cooperativa o comunque in zone ad alta densità di popolazione e turistiche, come strategia per rafforzare il legame con il territorio e per valorizzare la propria produzione. Nei casi in cui la cantina non possieda un impianto di imbottigliamento, la presenza del punto vendita può rappresentare uno strumento per allargare il mercato alla fase del dettaglio con vini sfusi o imbottigliati da terzi. Secondo i dati del sondaggio sul campione Fedagri Veneto, tutte le cantine che non sono dotate di impianto di imbottigliamento hanno egualmente un punto vendita e, in media, il 53% del vino viene venduto sfuso.

Per quanto riguarda la vendita di vino sfuso, va sottolineato che esso rappresenta ancora il 50%, in media, delle vendite all'ingrosso, per raggiungere il totale delle vendite nelle aziende che non sono dotate di impianto di imbottigliamento.

Si deve sottolineare che all'interno del comparto vitivinicolo cooperativo, in Veneto come nel resto dell'Italia, è in atto da alcuni anni un forte processo di concentrazione e aggregazione dell'offerta, attraverso fusioni e acquisizioni¹⁸⁰, al fine di favorire la

180) Nel corso del 2005 sono state portate a termine le fusioni tra:

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

crescita dimensionale delle imprese senza perdere l'identità cooperativa. Questo orientamento delle cantine sociali all'aumento dimensionale rappresenta una necessità per accrescere il peso della cooperazione vitivinicola all'interno della filiera e per portare i prodotti direttamente sui mercati.

Si sottolinea da ultimo, che nel segmento si stanno diffondendo sempre più, a fianco di queste strategie di aggregazione che comportano veri e propri atti formali di incorporazione e/o acquisizione, altre forme più flessibili di collaborazione ad hoc tra imprese cooperative (e a volte anche di altro tipo) al fine di raggiungere insieme specifici obiettivi. Si potrebbero definire delle *joint-venture* in cui tipicamente le relazioni tra le parti interessate sono strutturate e regolate attraverso opportuni contratti; in questo modo si crea una cooperazione efficiente a livello imprenditoriale e i soggetti coinvolti mantengono ognuno la propria identità. Ciò può essere realizzato, ad esempio, per poter soddisfare le richieste della GDO, che singolarmente anche cantine di dimensioni importanti non riuscirebbero a soddisfare¹⁸¹.

9.2.3.2 Il comparto lattiero-caseario

Per quanto riguarda il comparto lattiero-caseario, la cooperazione veneta è formata da circa 70 imprese che hanno caratteristiche strutturali eterogenee, sono presenti infatti cooperative di dimensioni estremamente variabili, alcune delle quali si occupano unicamente della fase della produzione, mentre altre di dimensioni medio-grandi gestiscono l'intera filiera dalla fase della produzione a quella della commercializzazione¹⁸². Il modello cooperativo in questo comparto è ben radicato sul territorio regionale, con la presenza di realtà aziendali leader in ogni provincia. Come per il comparto vitivinicolo, anche in questo caso ci sono cooperative che contano meno di 10 soci e altre con oltre 500, ma in media ogni cooperativa aggrega le produzioni di circa 80 soci. Le cooperative che hanno più di 500 soci rappresentano il 5% circa del totale e sono anche le imprese che muovono i più alti volumi di affari, superiori a 50 milioni di euro; va comunque evidenziato che la maggior parte delle cooperative del settore (più del 40%) producono fatturati notevoli dell'ordine di alcuni milioni di euro, nonostante il numero di soci conferenti non sia, in media, molto elevato. Per quanto riguarda i dati quantitativi, anche se il latte raccolto per anno da alcune aziende raggiunge e supera il milione di ettolitri, la media si aggira attorno a 250 mila ettolitri per cooperativa. Il dato forse più interessante è relativo alla quantità di latte che viene conferita dai soci (Fig. 9.11), mediamente pari all'85% del totale lavorato e, in ogni caso, mai inferiore al 50%. Questo significa che generalmente non più del 15% della materia prima è conferita da non soci, un dato che corrisponde a quello medio nazionale del settore cooperativo¹⁸³ ed evidenzia la scelta degli impianti cooperativi a sviluppare soprattutto la produzione casearia tipica (Grana Padano, Asiago, Montasio, Piave, Monte Veronese, Casatella Trevigiana) legata alla tradizione e alla produzione di latte locale. Un altro dato molto importante da analizzare è il prezzo liquidato ai soci per il latte

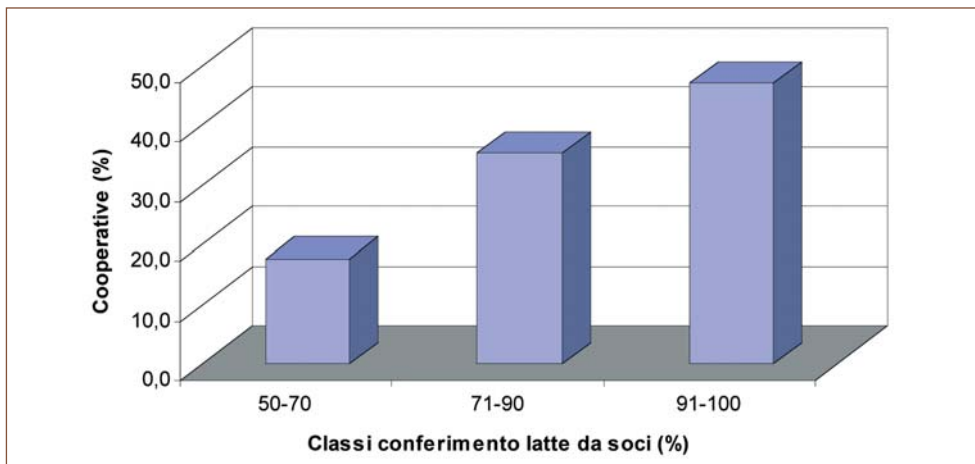
181) Un esempio è la *joint-venture* conclusa tra le cantine sociali di S. Donà di Piave, Jesolo, Meolo, Portogruaro e Pramaggiore che hanno dato vita insieme a un nuovo soggetto Cooperativo, la Cantine Riunite del Veneto Orientale s.c.a., raggiungendo un dimensione potenziale di 250 mila q.li di uva lavorata.

182) È questo il caso di alcune cooperative e consorzi di importanza strategica per la cooperazione in regione quali Latterie Vicentine, Soligo, Lattebusche, Molinetto e Agriform.

183) Dati Osservatorio Permanente sulla Cooperazione Agroalimentare, 2005.

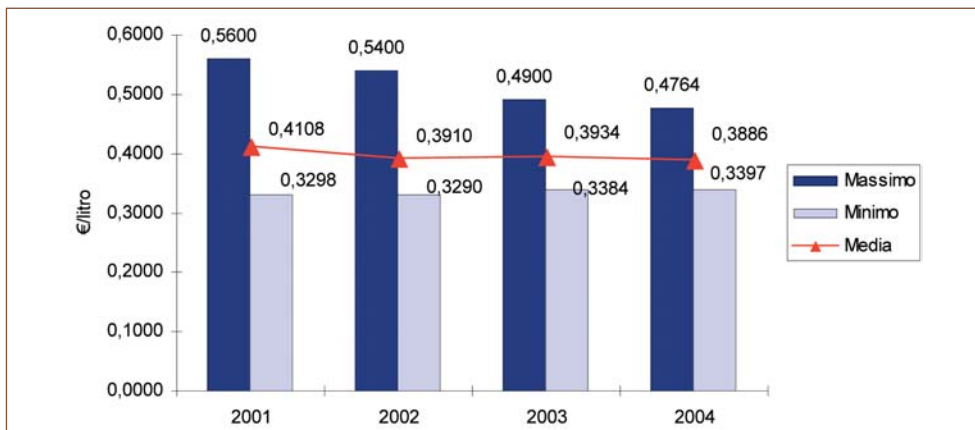
conferito. Come si osserva in figura 12, il prezzo di liquidazione ai soci¹⁸⁴ nel 2004 è stato in media pari a 0,39 euro per litro, un prezzo più elevato di quello mediamente pagato a livello nazionale dell'ordine di 0,36 euro. Il trend degli ultimi quattro anni evidenzia una riduzione del prezzo medio di oltre il 5% e pare difficile sperare in una ripresa dei prezzi in futuro a causa, soprattutto, dell'ingresso nella UE di nuovi Paesi che sono forti produttori di latte; questo rafforza le considerazioni fatte in precedenza per cui la sola strada perseguibile da parte delle cooperative del settore è proprio quella di scegliere e adottare standard qualitativi sempre più rigorosi, remunerando il prodotto in funzione del valore aggiunto legato alla qualità e alla forza contrattuale acquisita attraverso la concentrazione dell'offerta e l'integrazione di filiera.

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



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

Fig. 9.12 - Andamento del prezzo di conferimento del latte



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Confcooperative Fedagri Veneto

184) Il prezzo è comprensivo dell'IVA.

9.2.3.3 Il comparto ortofrutticolo¹⁸⁵

Le cooperative del settore ortofrutticolo sono circa settanta prevalentemente localizzate nella zona più vocata per le produzioni frutticole in Veneto, la provincia di Verona, dove ha sede oltre il 70% delle imprese.

Il volume di affari sviluppato da questo comparto, pari a 200 milioni di euro, rappresenta una quota ancora abbastanza limitata della PLV totale dell'ortofrutta veneta, pari a circa il 20%. Il fatturato medio per cooperativa si avvicina a 3 milioni di euro; la maggior parte delle imprese realizza, infatti, fatturati inferiori a 5 milioni di euro, mentre quelle con fatturati superiori a 10 milioni di euro, che possono essere giudicate imprese medio-grandi in grado di rapportarsi con il mercato e con la GDO, rappresentano solamente il 5% circa delle cooperative ortofrutticole venete. Questi dati evidenziano che si tratta di strutture economiche di dimensioni ancora piuttosto piccole che trovano difficoltà a competere, in particolare con le realtà cooperative delle regioni confinanti (Trentino- Alto Adige ed Emilia Romagna) ed estere, proprio a causa della cronica polverizzazione dell'offerta di cui soffre il settore in generale.

Una delle strategie sviluppate per cercare di porre un limite alle difficoltà strutturali, che sono la diretta conseguenza del frazionamento del settore, è rappresentata dall'istituzione da parte della Comunità Europea¹⁸⁶ delle Organizzazioni di produttori, nate proprio come veicolo di aggregazione dell'offerta. In Veneto le OP attive nel comparto ortofrutticolo sono 15 e tutte hanno natura di società cooperativa. La gran parte delle cooperative ortofrutticole venete, se non sono esse stesse OP, vi aderisce; per la precisione, il 90% delle imprese cooperative su cui è stato condotto il sondaggio sono socie di OP. Generalmente le cooperative che hanno sede in regione aderiscono ad OP venete¹⁸⁷ e il 50% di esse alla Apo Veneto Friulana, che è la più grande e importante realtà associativa tra le OP in regione, conta infatti tra i suoi associati 30 imprese del settore¹⁸⁸ per un totale di circa 2000 produttori conferenti.

La gran parte delle cooperative intervistate hanno effettuato almeno una ristrutturazione o un ammodernamento degli impianti negli ultimi 10 anni ed è interessante osservare che il 60% di queste ha apportato migliorie di carattere strutturale negli ultimi due anni (dal 2003), questo anche grazie ai contributi stanziati con il Piano di Sviluppo Rurale della Regione. Questo dato è positivo ed evidenzia come le nostre cooperative del settore ortofrutticolo abbiano raggiunto un buon livello di dotazione strutturale che non dovrebbe più costituire un limite alla loro capacità competitiva. Il limite è oggi rappresentato dalla capacità di commercializzare un adeguato volume di prodotto e piazzare tale prodotto sui mercati nazionali ed esteri, attraverso una razionale ed efficiente gestione della logistica. Questa considerazione vuole sottolineare che oggi le cooperative ortofrutticole non hanno più la necessità di adeguare la propria dotazione strutturale per rimanere competitive sul mercato, ma devono affrontare nelle migliori condizioni la concorrenza, puntando prevalentemente sul miglioramento dell'efficienza della fase della commercializzazione e dei rapporti con la GDO destinata a diventare il principale canale di distribuzione anche della produzione ortofrutticola.

185) Si veda anche: AA.VV (2002), Il sistema ortofrutticolo veneto: un modello in evoluzione, Veneto Agricoltura.

186) Regolamento (Ce) n. 2200/96.

187) Solamente una delle cooperative ortofrutticole su cui è stata condotta il sondaggio è associata ad una OP extra-regionale.

188) Di cui 6 persone fisiche e 24 persone giuridiche.

9.2.4 Le OP nel Veneto

La legge di orientamento n. 228/2001 definisce le Organizzazioni di produttori (OP) come gli organismi di aggregazione orizzontale dei produttori, il cui scopo principale è quello di concentrare l'offerta e gestire in modo più razionale la commercializzazione dei prodotti in forma associata. Il settore maggiormente interessato allo sviluppo dell'associazionismo economico resta indubbiamente quello ortofrutticolo, proprio perché la Comunità ha attribuito alle OP ortofrutticole un ruolo determinante nell'attuazione delle misure a sostegno del settore e nella gestione degli aiuti finanziari ad esso riservati. Altrettanto successo, invece, non si riscontra negli altri settori agricoli, principalmente perché i requisiti minimi previsti dalla legge di orientamento per il riconoscimento di una OP, ossia la commercializzazione di almeno il 5% della Produzione lorda vendibile (Plv) regionale da parte dell'Organizzazione, ne hanno condizionato e limitato la diffusione. A causa di tale ridotto sviluppo, il Governo ha provveduto a modificare il D.Lgs. n. 228/01 con l'emanazione del D.Lgs. n. 99/04, portando il limite relativo alla quantità di prodotto da commercializzare dal 5 al 3% della Plv, tuttavia anche questa agevolazione non è servita a sbloccare in modo significativo la situazione di stallo.

In ragione di quanto detto, nel corso del 2005 è stato emanato un nuovo decreto (D.Lgs. n. 102/05), noto come 'decreto sulla regolazione dei mercati'¹⁸⁹, che attua un ampio processo di riordino di tutto ciò che riguarda l'organizzazione economica della produzione agricola e la regolazione dei rapporti interprofessionali. Tale decreto, che ribadisce come lo scopo delle OP sia di commercializzare i prodotti dei soci aderenti e come il riconoscimento sia subordinato all'assunzione di una forma giuridica societaria, modifica per altri aspetti il D.Lgs. 228/01¹⁹⁰:

- viene eliminato ogni riferimento alla percentuale di Plv commercializzata, che costituiva sicuramente il maggiore limite alla diffusione delle organizzazioni, mentre si conferma l'obbligo del socio di far vendere almeno il 75% della propria produzione direttamente dalla OP, con facoltà di commercializzare in nome e per conto dei soci fino al 25% del prodotto;
- viene data alle Regioni la possibilità di fissare dei limiti minimi superiori a quelli previsti dal decreto;
- viene data alle Associazioni già riconosciute ai sensi della legge 674/78, la possibilità di trasformarsi nelle nuove strutture societarie previste per le OP¹⁹¹ entro il 31 dicembre del 2005;
- viene permessa la costituzione di fondi di esercizio alimentati dai soci e da eventuali finanziamenti pubblici da calcolarsi in funzione della quantità o del valore dei prodotti commercializzati;
- viene concesso il riconoscimento delle forme di associazione delle OP, denominate 'Organizzazioni Comuni' (OC) che rappresentano un ulteriore livello associativo (che devono avere un fatturato minimo di 60 milioni di euro).

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

¹⁸⁹ Cfr. il Decreto legislativo n. 102/05, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale den. 136 del 15 giugno 2005.

¹⁹⁰ Si veda anche: Coletto P. (2005), Le nuove disposizioni per le organizzazioni di produttori, L'Informatore Agrario 29/2005; Tosoni G.P. (2005), È operativa la nuova carta delle Organizzazioni-produttori, Agrisole 1-7 lug.

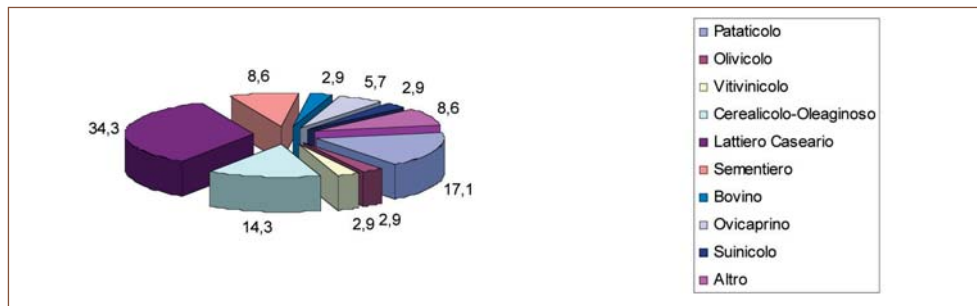
¹⁹¹ Società cooperative agricole e loro consorzi; Società di capitali a condizione che il capitale sociale sia sottoscritto interamente da imprenditori agricoli o da loro società o da cooperative agricole e loro consorzi; Società consortili di cui all'articolo 2615 ter del codice civile, costituiti comunque da imprenditori agricoli o loro forme societarie.

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

9.2.4.1 Le OP a livello nazionale

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

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



Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

Fig. 9.14 - Distribuzione delle OP ortofrutticole sul territorio nazionale



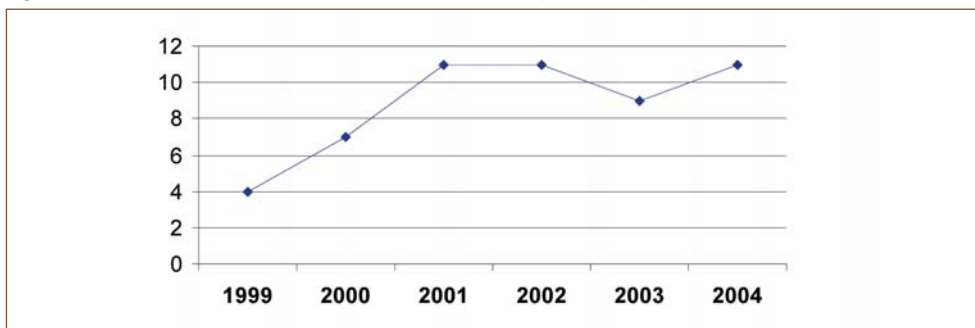
Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

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

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

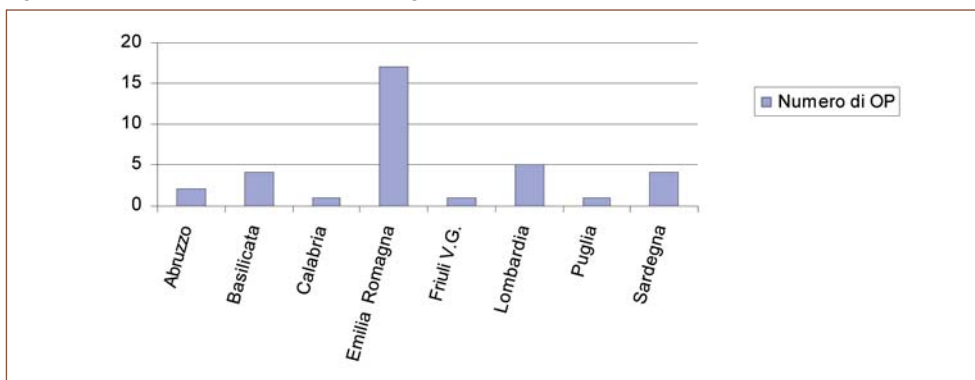
53 OP, nel 2004 si è assistito alla cancellazione di 11 strutture associative, a fronte però di un incremento annuo molto maggiore e di poco superiore alle 40 unità nello stesso anno. Per quanto riguarda invece le OP appartenenti ad altri settori, riconosciute ai sensi del D. Lgs. n. 228/01, risultano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

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



Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

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



Fonte: Ns. elaborazioni su dati MIPAF, 2005

9.2.4.2 Le Associazioni di produttori e le OP in Veneto¹⁹²

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

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

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'AZOVE¹⁹⁴, 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 Arolav (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

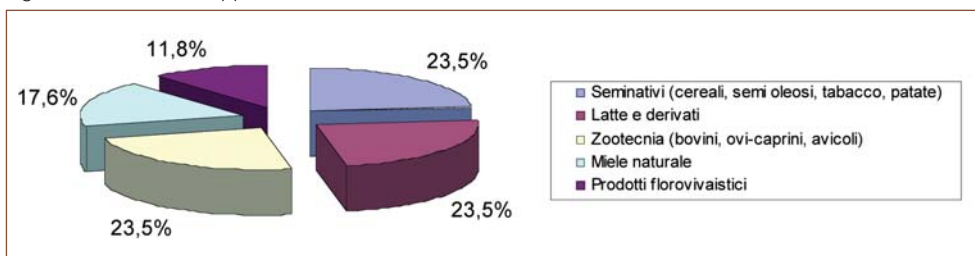
193) Si sottolinea che il decreto legislativo sulla regolazione dei mercati individua nel 31 dicembre 2005 il termine ultimo per la trasformazione delle Associazioni, già riconosciute ai sensi della legge 674/78 (soggetti dotati di semplice personalità giuridica), nelle nuove strutture societarie previste 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 OP¹⁹⁵.

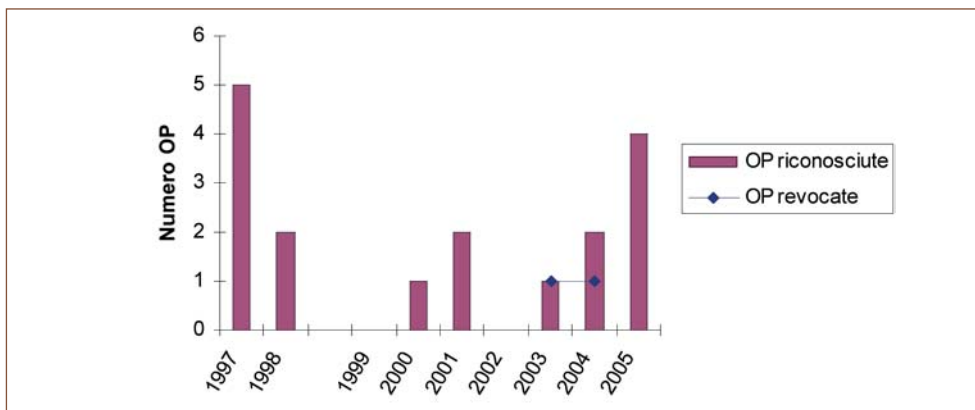
Come si può rilevare (Fig. 9.18) l'impatto della riforma è stato immediato nel 1997, ossia nell'anno successivo all'entrata in vigore del regolamento comunitario, in cui si è assistito alla costituzione delle prime 5 OP, nate prevalentemente dalla aggregazione di organismi già esistenti. Alla base della 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 O.P. Cooperative Ortofrutticole	TV	Soc. coop. A.r.l.	1997
2	OP COOPA	Padane Associate ¹ Associazione Economica Produttori	PD	Soc. coop. A.r.l.	1997
3	AEPO	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 COTRAPO	Il Noceto Consorzio Ortofrutticoli Trasformatori	TV	Soc. coop. A.r.l.	2001
9		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

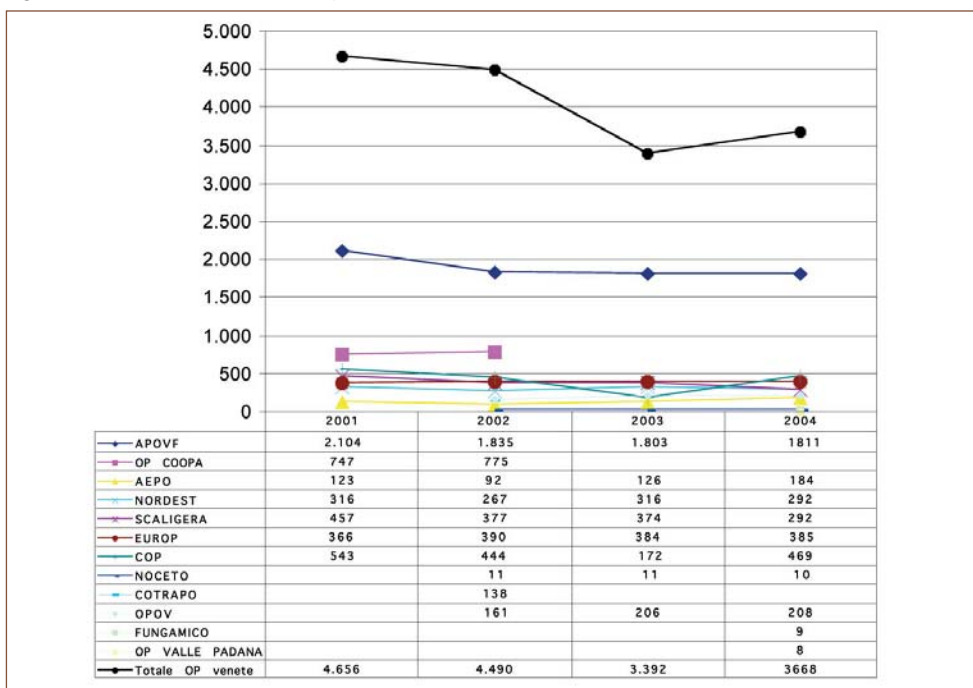
Come si osserva nella tabella 9.6, la forma giuridica di 15 OP sulle 17 riconosciute entro il 31 dicembre 2005 è quella cooperativa, due hanno adottato invece la forma di società consortile a responsabilità limitata, una situazione che rispecchia quella riscontrabile a livello nazionale. La netta prevalenza 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.

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA

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 OP¹⁹⁶.

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 conferenti¹⁹⁷



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.

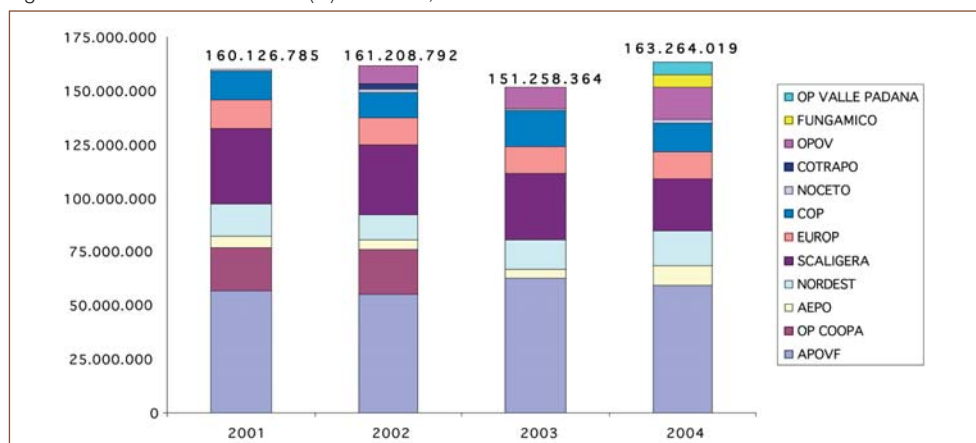
197) I dati in tabella sono riferiti alle 12 OP di cui si dispone dei dati, avendo presentato quasi tutte il Programma Operativo. Si sottolinea che il numero di soci delle OP è dato dalla somma delle persone fisiche e delle persone giuridiche socie dell'OP, mentre il numero totale di produttori conferenti 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'agricoltura¹⁹⁸, 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.

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA

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 euro¹⁹⁹, il VPC delle OP della regione si avvicina al 20% del totale, un dato non lontano da quello medio nazionale²⁰⁰. 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 VPC²⁰¹ 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 1° prodotto commercializzato sulla VPC delle OP venete (%)

OP	2001		2002		2003		2004	
	1° prodotto	%	1° prodotto	%	1° prodotto	%	1° 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
	mela, ciliegia,							
NORDEST	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.

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA

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

OP	2001		2002		2003		2004	
	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
	fragola, melone,							
NORDEST	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 (%)

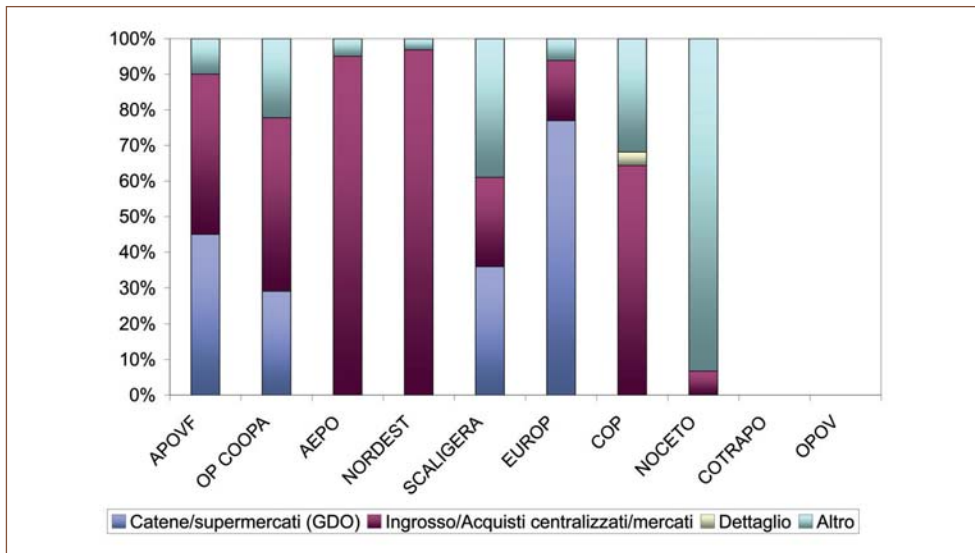
OP	2001		2002		2003		2004	
	Prodotto III	% VPC	Prodotto III	% VPC	Prodotto III	% VPC	Prodotto III	% VPC
APOVF	pesche, nettarine	12,6	insalate	39,1	actinidia	13,0	pera	13,4
	pomodoro,							
OP COOPA	albicocca	12,9	pera	10,5				
AEPO	fragola	11,3	mela	8,5	actinidia	3,1	pera	9,7
NORDEST	nettarina, pesca	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

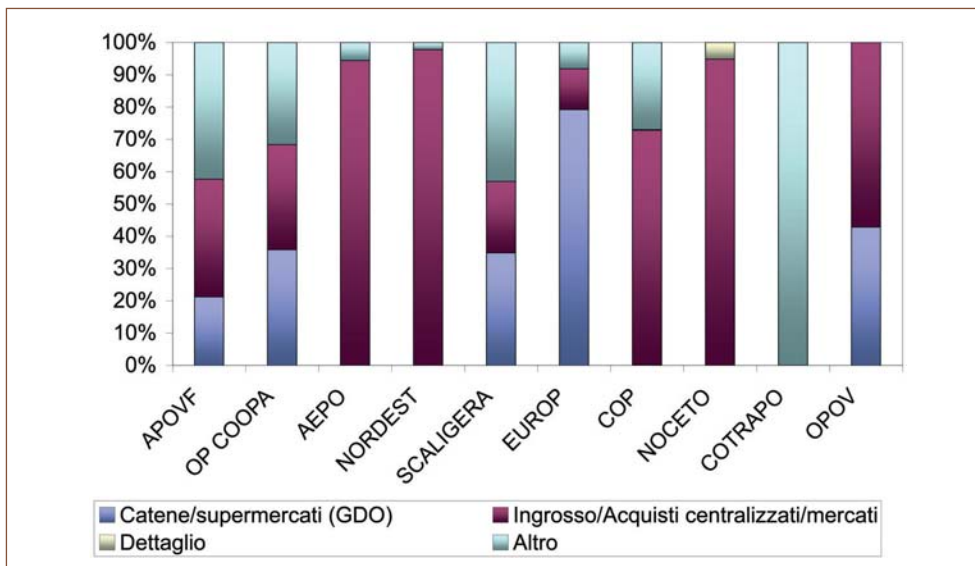
OP venete utilizzano preferibilmente per la commercializzazione e quali strategie abbiano adottato nel tempo (Fig. 9.21).

Fig. 9.21 – Distribuzione percentuale sulla VPC delle vendite per canale, 2001²⁰²



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

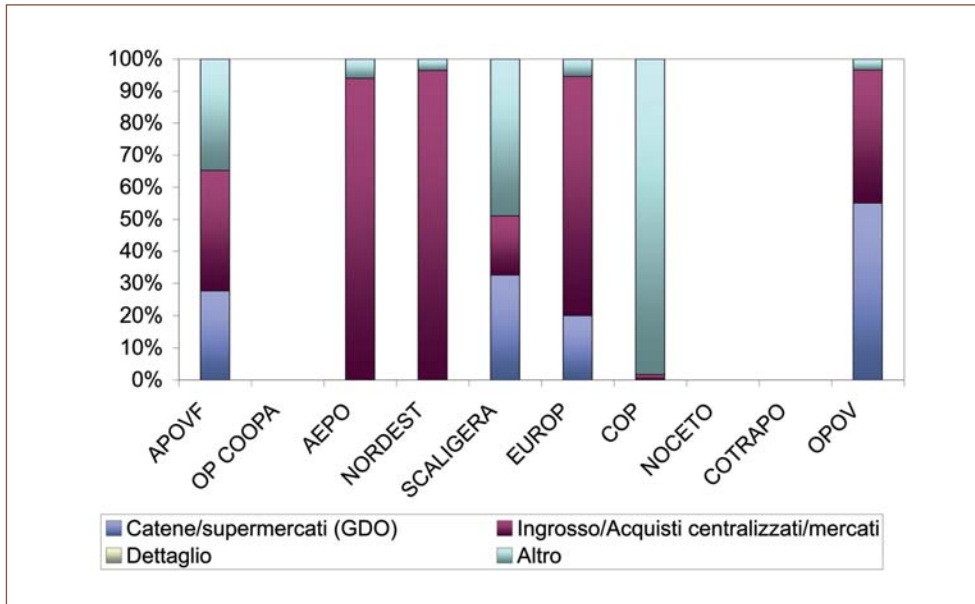
Fig. 9.22 – Distribuzione percentuale sulla VPC delle vendite per canale, 2002



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Regione Veneto

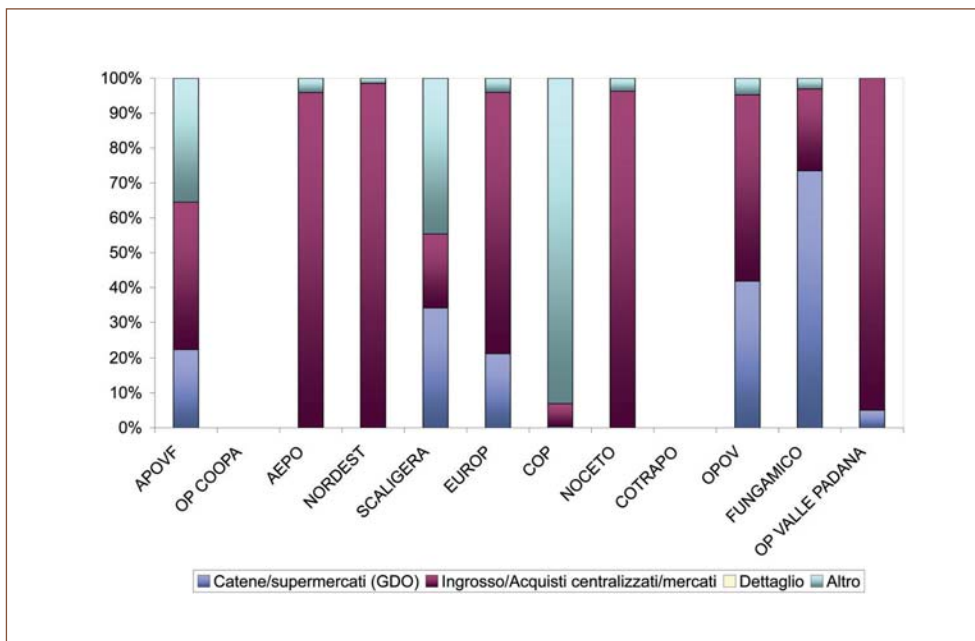
202) In 'altro' vengono comprese diverse categorie tra cui i prodotti venduti freschi ad imprese di trasformazione, i prodotti destinati alla trasformazione interna da parte dell'OP, i prodotti ritirati etc.

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 GDO²⁰³. 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 anni²⁰⁴ hanno costretto alcune OP a ricorrere anche al canale della trasformazione, certamente meno remunerativo rispetto ai tradizionali canali del prodotto fresco.

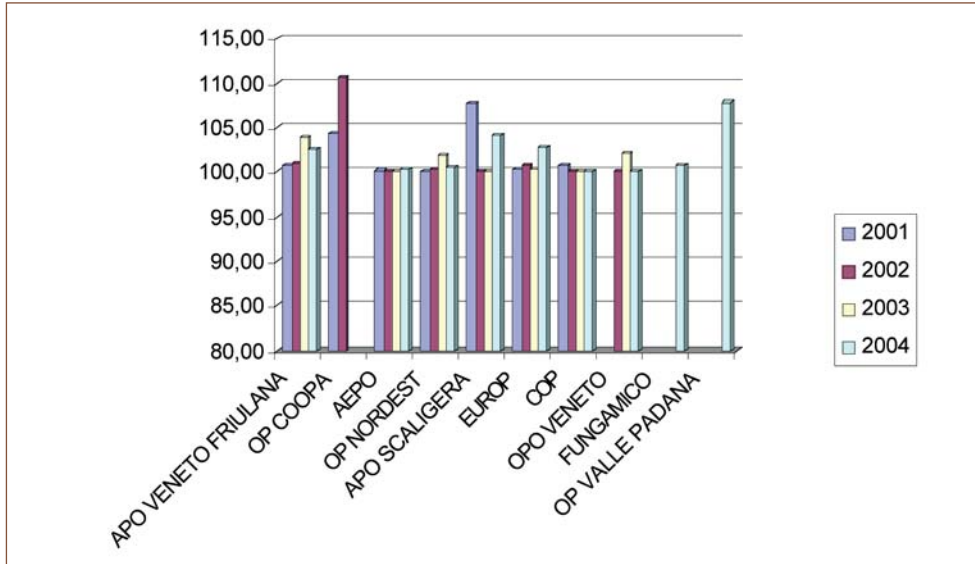
I dati relativi alla spesa per l'attuazione dei Programmi Operativi delle OP (Fig. 9.25), evidenziano che negli ultimi anni tutte le organizzazioni sono state in grado di rendicontare una spesa per l'attuazione dei Programmi pari a quella ammissibile e spesso superiore, anche se generalmente solo di 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 triennio 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.

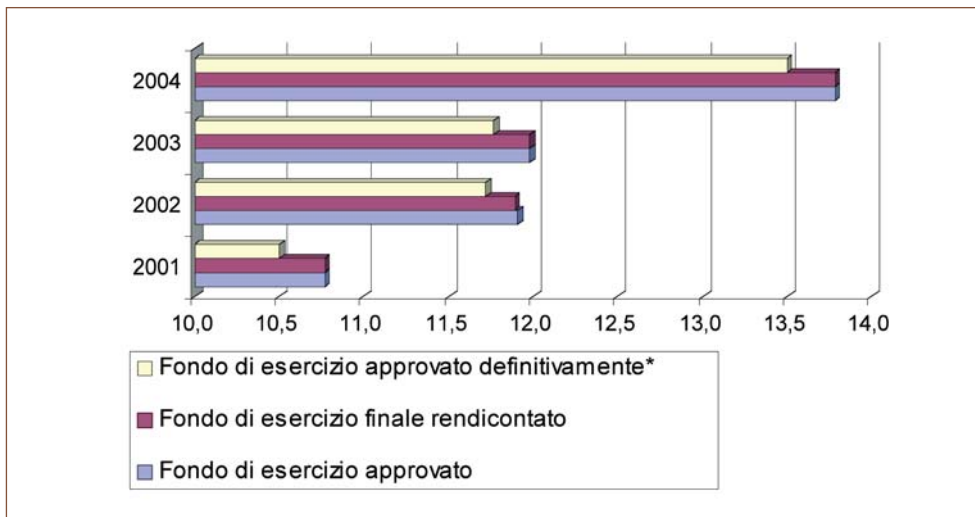
204) Il calo dei consumi di ortofrutta fresca nel quinquennio 1999-2003 è pari al 18,6% in quantità e al 6,6% in valore (ISMEA-ACNielsen Homescan, 2004).

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

9. L'ORGANIZZAZIONE ECONOMICA DELL'AGRICOLTURA VENETA

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 rendicontata²⁰⁵ – anno 2004 (€)

	Misure tecniche	Servizi, formazione, ricerca	Misure ambientali speciali	Qualità e misure fitosanitarie	Misure tecniche	Vendite, promozione, punti vendita	Misure ambientali speciali	Spese generali	Fusioni e acquisizioni	Altro	Totale
	(1) (a)	(2) (a)	(3) (a)	(4) (b)	(5) (c)	(6) (c)	(7) (c)	(8) (d)	(d)	(9) (d)	
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

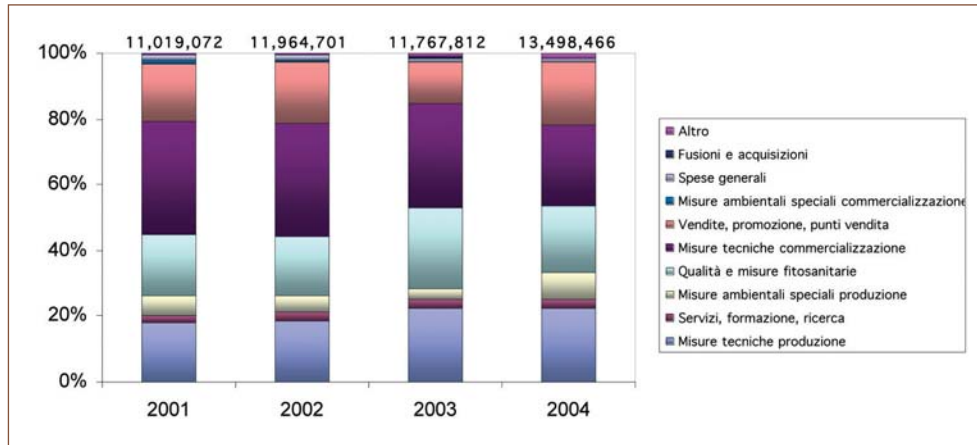
Fonte: Regione Veneto (i dati relativi ai controlli sui piani operativi sono stati forniti da AVEPA, in quanto responsabile della gestione dei programmi operativi)

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:

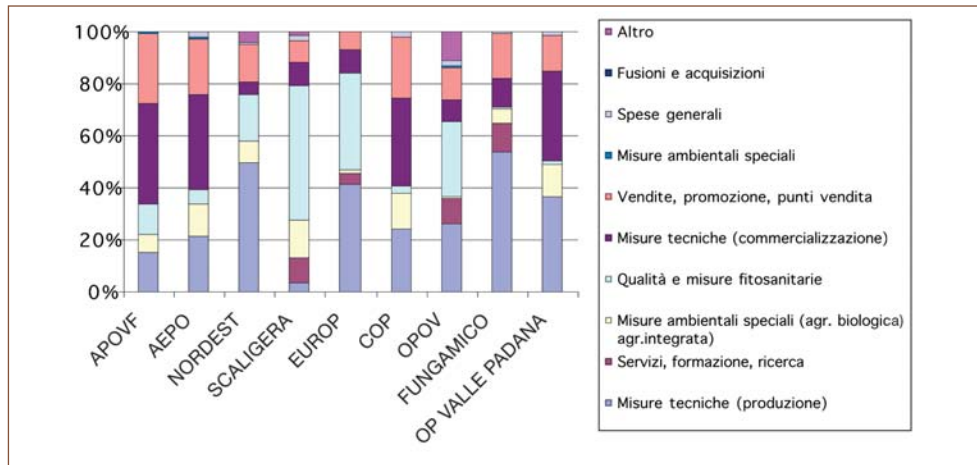
- (1) misure fitosanitarie, irrigazione, macchinari, serre, piante, R&S
- (2) consulenza (grandine, gelo, malattie), corsi di formazione, R&S
- (3) coltivazione biologica/integrata, R&S
- (4) attrezzature, costi del personale, (incl. l'analisi dei residui), R&S
- (5) terreni, immobili, magazzinaggio, 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 europea²⁰⁶, 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.

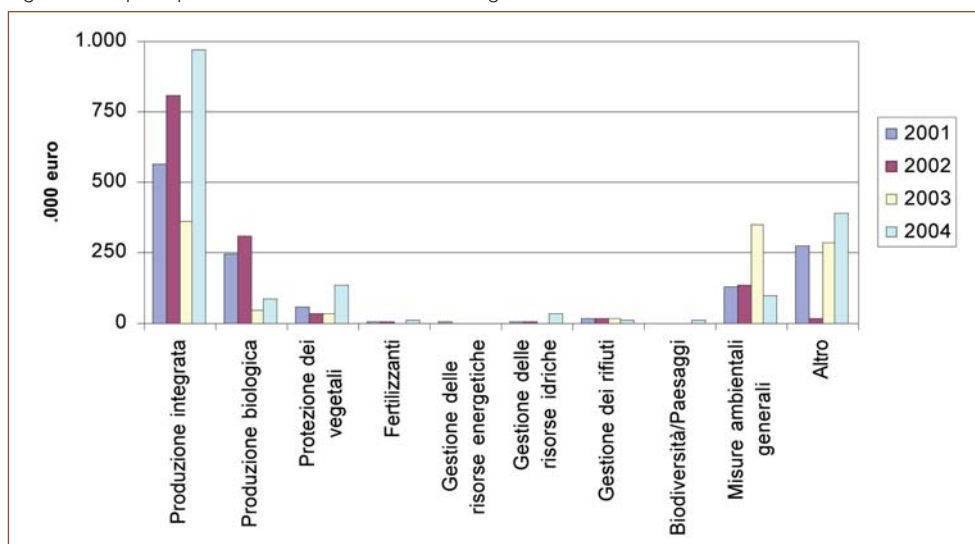
Tab. 9.11 – Ripartizione dei fondi tra le misure ambientali speciali, 2004

	Produs. integrata	Produs. 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 capitoli 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

